



ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಕಿರು ಹಣಕಾಸಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆ

ಎನ್.ಶ್ರೀನಿವಾಸನ್

ಪರಿವಿಡಿ

ಸಂಕ್ಷೇಪಣಗಳು	4
ಮುನ್ನುಡಿ	5
ಅಧ್ಯಾಯ 1 - ಹಣಕಾಸುದಾರರ ತೊಟ್ಟಿಲು - ಕರ್ನಾಟಕ	6
ಕೋಷ್ಟಕ 1.1: ಕರ್ನಾಟಕ ಮೂಲದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು	6
ಅಧ್ಯಾಯ 2 - ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯಾಪ್ತಿ	10
ಕೋಷ್ಟಕ 2.1: ಅಗ್ರ 5 ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರಗತಿ	10
ಕೋಷ್ಟಕ 2.2: ಗ್ರಾಹಕರ ಪಾಲು	11
ಚಿತ್ರ 2.1: ಅಗ್ರ 5 ರಾಜ್ಯಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿ	11
ಚಿತ್ರ 2.2: ಎಂಎಫ್‌ಐ ಸಾಲಗಳು ಮತ್ತು ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಬಿ ಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಅಗ್ರ ಐದು ರಾಜ್ಯಗಳು	11
ಕೋಷ್ಟಕ 2.3: ಪ್ರತಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲಗಳು	12
ಅಧ್ಯಾಯ 3 - ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಕಿರು ಹಣಕಾಸು.	13
ಚಿತ್ರ 3.1: ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲ - ಒಂದು ಹೋಲಿಕೆ	13
ಚಿತ್ರ 3.2: ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿನ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಮತ್ತು ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಬಿಗಳ ಸಾಲಗಳು	14
ಚಿತ್ರ 3.3: ಪ್ರವೇಶಿಸುವಿಕೆಯ ಅನುಪಾತ - ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು	15
ಕೋಷ್ಟಕ 3.1: ಸಾಲ ಖಾತೆಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಅಗ್ರ 5 ಜಿಲ್ಲೆಗಳು	16
ಚಿತ್ರ 3.4: ತಲಾ ಆದಾಯದ ಅನುಪಾತವಾಗಿ ತಲಾ ಸಾಲ	16
ಕೋಷ್ಟಕ 3.2: ಸರಾಸರಿ ಸಾಲದ ಗಾತ್ರದ ಪ್ರಕಾರ ಅಗ್ರ ಮತ್ತು ಕೊನೆಯ ಐದು ಜಿಲ್ಲೆಗಳು	17
ಕೋಷ್ಟಕ 3.3: ಸಾಲ ಮತ್ತು ಆದಾಯ ಅನುಪಾತ - ಅಗ್ರ ಐದು ಜಿಲ್ಲೆಗಳು	17
ಕೋಷ್ಟಕ 3.4: ಪ್ರತಿ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಾಲಗಳು - ಅಗ್ರ ಐದು ರಾಜ್ಯಗಳು	18
ಕೋಷ್ಟಕ 3.5: ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಗುಣಮಟ್ಟ - ಅಗ್ರ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಹೋಲಿಕೆ	18
ಕೋಷ್ಟಕ 3.6: ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಪಿಎಆರ್ ಮಟ್ಟಗಳು	18
ಕೋಷ್ಟಕ 3.7: ಪಿಎಆರ್ ಖಾತೆಗಳು ಮತ್ತು ಮೊತ್ತಗಳು - ಅಗ್ರ ಐದು ಜಿಲ್ಲೆಗಳು	19
ಅನುಬಂಧ 3.1: ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಶೇಕಡಾವಾರು ಆಗಿ ಸಾಲ ಖಾತೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ- ಜಿಲ್ಲಾವಾರು	20
ಅನುಬಂಧ 2: ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರವೇಶಿಸುವಿಕೆಯ ಅನುಪಾತ	21
ಅಧ್ಯಾಯ 4: ಸಾಲ ಮತ್ತು ಅದರ ಸುತ್ತಮುತ್ತ	22
ಕೋಷ್ಟಕ 4.1: ಎಕೆಎಂಐ ಸದಸ್ಯರ ಸಾಲದ ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆಗಳ ಕುರಿತು	23
ಎಕೆಎಂಐ ಸದಸ್ಯರು ವರದಿ ಮಾಡಿದ ಗ್ರಾಹಕರ ಯಶೋಗಾಥೆಗಳು	25
ಅಧ್ಯಾಯ 5: ನಾಯಕರ ಮಾತು	33
ಕೋಷ್ಟಕ 6.1 ಆದಾಯದ ಮೂಲದಿಂದ ಮಾದರಿ ವಿತರಣೆ	41
1.1 ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನೊಂದಿಗೆ ಸಹಯೋಗ	42
ಚಿತ್ರ 6.1: ಸಮೀಕ್ಷೆ ಮಾದರಿಯ ಪರಿಪಕ್ವತೆ	42
ಚಿತ್ರ 6.2: ಪ್ರಸ್ತುತ ಆವರ್ತದಲ್ಲಿ ಸಾಲಗಳ ಗಾತ್ರ	43
ಚಿತ್ರ 6.3: ಸಾಲಗಳನ್ನು ಯಾವೆಲ್ಲ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಬಳಸಲಾಗಿದೆ?	43
ಸದಸ್ಯರ ಗ್ರಹಿಕೆ	44
ಚಿತ್ರ 6.4: ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗಿಂತ ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಆದ್ಯತೆ ನೀಡಲು ಕಾರಣಗಳು	44
ಚಿತ್ರ 6.5: ತೃಪ್ತಿಯನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುವ ಸದಸ್ಯರ ಪ್ರಮಾಣ - ಸಾಲದ ಅಂಶಗಳು	45
ಚಿತ್ರ 6.6: ತೃಪ್ತಿ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುವ ಸದಸ್ಯರ ಪ್ರಮಾಣ - ಸಿಬ್ಬಂದಿ ನಡವಳಿಕೆ	45
ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಪರಿಣಾಮ	46
ಚಿತ್ರ 6.7: ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಜೀವನೋಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರಿದ ಪರಿ	46
ಚಿತ್ರ 6.8: ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದ ಯೋಗಕ್ಷೇಮ	47
ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತೆ	48
ಅಧ್ಯಾಯ 7 - ಭವಿಷ್ಯದತ್ತ ದೃಷ್ಟಿ	49

ಸಂಕೇಪಣಗಳು

AKMI	ಕರ್ನಾಟಕ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಎಕೆಎಂಐ ಸಂಘಟನೆ
BC	ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರತಿನಿಧಿ
BCP	ವ್ಯವಹಾರ ಮುಂದುವರಿಸಿಕೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ
CBS	ಪ್ರಮುಖ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪರಿಹಾರ
EMI	ಸಮಾನ ಮಾಸಿಕ ಕಂತು
FY	ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷ
IT	ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ
JLG	ಜಂಟಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಗುಂಪು
KYC	ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಿ
MFI	ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆ
NABARD	ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಬ್ಯಾಂಕ್
NIM	ಕನಿಷ್ಠ ನಿವ್ವಳ ಬಡ್ಡಿ (ಮಾರ್ಜಿನ್)
NPA	ಅನುತ್ಪಾದಕ ಆಸ್ತಿ
PAR	ಅಪಾಯದಲ್ಲದವ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೊ
PSIG	ಬಡ ರಾಜ್ಯಗಳ ಅಂತರ್ಗತ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ
PSL	ಆದ್ಯತೆಯ ಮೇಲೆ ನೀಡುವ ವಲಯದ ಸಾಲ
RBI	ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ
ROA	ಸ್ವತ್ತುಗಳ ಮೇಲಿನ ಆದಾಯ
ROE	ಈಕ್ವಿಟಿಯ ಮೇಲಿನ ಆದಾಯ
SBLP	ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಜೋಡಣಾ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ
SHG	ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪು
SIDBI	ಸ್ಮಾಲ್ ಇಂಡಸ್ಟ್ರೀಸ್ ಡೆವಲಪ್‌ಮೆಂಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಇಂಡಿಯಾ
TAT	ಗಡುವು
TLTRO	ಉದ್ದೇಶಿತ ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಮರುಹಣಕಾಸಿನ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳು

ಮುನ್ನುಡಿ

ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಕಿರು ಹಣಕಾಸು ಹಾಗೂ ಅದರ ಆಯಾಮಗಳ ಕುರಿತಾಗಿ ಒಂದು ಕೈಪಿಡಿ ತಯಾರಿಸುವಂತೆ ಎಕೆಎಂಐ ನನ್ನನ್ನು ಕೋರಿದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ, ದೇಶವನ್ನು ಕೋವಿಡ್ ಸಂಕಷ್ಟ ಆವರಿಸಿಕೊಂಡಿತ್ತು. ದೈನಂದಿನ ಜೀವನದ ವಿಷಯಗಳೇ ಮೇಲುಗೈ ಸಾಧಿಸಿದ್ದವು. ಇದರಿಂದ ಕೈಪಿಡಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುವಲ್ಲಿ ವಿಳಂಬವಾಯಿತು. ಇದರಿಂದ ಒಂದಿಷ್ಟು ಅನುಕೂಲವೂ ಆಯಿತು. ಹೇಗೆಂದರೆ, ನಾನು ದಾಖಲೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುತ್ತಿರುವಾಗ, ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷ 2022ರ ಇತ್ತೀಚಿನ ಅಂಕಿಸಂಖ್ಯೆ (ದತ್ತಾಂಶ) ಲಭ್ಯವಾಯಿತು. ನಂತರ ನಾನು ದತ್ತಾಂಶವನ್ನು ಕ್ರೋಢೀಕರಿಸಿ ಕರ್ನಾಟಕ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯನ್ನು ಕೈಗೊಂಡೆ. ಮಾಹಿತಿಯ ಹಲವಾರು ತುಣುಕುಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯು ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಪಕ್ವತೆಯನ್ನು ಮುನ್ನೆಲೆಗೆ ತಂದಿತು. ಹಲವಾರು ದೊಡ್ಡ ಮತ್ತು ಚಿಕ್ಕ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ರಾಜ್ಯವು ಒದಗಿಸಿದ ಅನುಕೂಲಕರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರವರ್ಧಮಾನಕ್ಕೆ ಬಂದಿವೆ. ದೇಶದಲ್ಲೇ ಅತಿ ದೊಡ್ಡ ಎಂಎಫ್‌ಐ ಮತ್ತು ಅತಿ ದೊಡ್ಡ ಬಿ.ಸಿ.ಗಳು ಕರ್ನಾಟಕದಿಂದ ಬಂದಿವೆ. ಎಂಎಫ್‌ಐ ಮತ್ತು ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ವಾಹಿನಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯನ್ನು ತೋರಿಸಿರುವುದರಿಂದ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರವೇಶಿಸುವಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ ತನ್ನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪರ ದೃಷ್ಟಿಕೋನ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರಮುಖ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಜೊತೆಗಿನ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯಿಂದ ಹೆಸರು ಮಾಡಿದೆ. "ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಆಕ್ಸೆಸ್" ಗ್ರಾಮೀಣವು ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೇ,

ಇತರ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿಯೂ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ದೊಡ್ಡ ಪೂರೈಕೆದಾರನಾಗಿದೆ. ವ್ಯಾಪಾರಗಳ ಕ್ರಮಬದ್ಧ ಬೆಳವಣಿಗೆ (ಕೆಲವು ಅಪವಾದಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ), ಸಾಲಗಾರರಲ್ಲಿ ಶಿಸ್ತು ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲದ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ನಾನು ಶ್ಲಾಘಿಸುತ್ತಿದ್ದೆ.

ಎಕೆಎಂಐ ನಿಯೋಜಿಸಿದ್ದ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಪರಿಣಾಮದ ಬಗೆಗಿನ ವಿಶೇಷ ಅಧ್ಯಯನವು ಗ್ರಾಹಕರ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ನೋಡುವಲ್ಲಿ ಬಹಳ ನೆರವಾಯಿತು. ಗ್ರಾಹಕರ ಅಭಿಪ್ರಾಯಗಳ ಮೂಲಕ ಪರಿಣಾಮ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ಕೈಗೊಂಡಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ಶೈಶವಿ ಕನ್ಸಲ್ಟಿಂಗ್‌ಗೆ ನನ್ನ ಧನ್ಯವಾದಗಳು. ಅಧ್ಯಯನದ ಆವಿಷ್ಕಾರಗಳನ್ನು ಈ ದಸ್ತಾವೇಜಿನ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಬಿಂಬಿಸಲಾಗಿದೆ. ಎಕೆಎಂಐ (ಚೈತನ್ಯ ಇಂಡಿಯಾ ಫಿನ್ ಕ್ರೆಡಿಟ್) ಅಧ್ಯಕ್ಷರಾದ ಶ್ರೀ ಆನಂದ ರಾವ್, ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಆಕ್ಸೆಸ್ ಗ್ರಾಮೀಣ್‌ನ ಸಿಇಒ ಶ್ರೀ ಉದಯ ಕುಮಾರ್ ಮತ್ತು ಐಡಿಎಫ್ ಫೈನಾನ್ಸಿಯಲ್ ಸರ್ವಿಸಸ್‌ನ ಶ್ರೀ ವಿವೇಕಾನಂದ ಸಾಲಿಮ್ ಅವರ ಬೆಂಬಲಕ್ಕಾಗಿ ಮತ್ತು ಮುಖಾಮುಖಿ ಸಂದರ್ಶನಕ್ಕೆ ಸಮಯವನ್ನು ಮೀಸಲಿಟ್ಟಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ನನ್ನ ಅನಂತ ಧನ್ಯವಾದಗಳು. ಈ ಕಡತವು ವಾಸ್ತವಾಂಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಮತ್ತು ನಿಖರ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಇದು ಓದುಗರಿಗೆ ಹೊಸ ಒಳನೋಟಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅವಕಾಶ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಇದು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಕೋವಿಡ್ ಉಂಟುಮಾಡಿದ ಅಡೆತಡೆಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಸಮಾಧಾನ ನೀಡುವ

ಸಂಗತಿಯೆಂದರೆ, ಸಾಲಗಾರರು ವರದಿ ಮಾಡಿದಂತೆ ದೀರ್ಘಕಾಲದವರೆಗೆ ಒದಗಿಸಲಾದ ಸಣ್ಣ, ಆದರೆ ನಿಯಮಿತ ಸಾಲಗಳು ಬಡ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಹೇಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಬಹುದು ಎಂಬುದರ ಕುರಿತು ಹಲವಾರು ನಿರ್ದೇಶನಗಳನ್ನು ದೃಢೀಕರಿಸುತ್ತವೆ. ಹೌದು, ಸಾಲಗಳು ಜನರನ್ನು ಬಡತನದಿಂದ ಹೊರತರುವ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರು ಪ್ರತೀ ಅವರ್ತದಲ್ಲೂ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಮರಳುವುದನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವ ಕಾರಣವೂ ಇದೇ ಆಗಿದೆ.

ದತ್ತಾಂಶಗಳನ್ನು ನೀಡುವಂತೆ ನಾನು ಮಾಡಿದ ವಿನಂತಿಗಳಿಗೆ ತಾಳ್ಮೆಯಿಂದ ತಕ್ಷಣ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ಎಕೆಎಂಐನ ಸಿಇಒ ಆದ ಶ್ರೀ ವಿ.ಎನ್. ಹೆಗಡೆ ಅವರಿಗೆ ನಾನು ಧನ್ಯವಾದಗಳನ್ನು ಅರ್ಪಿಸುತ್ತೇನೆ. ಈ ಕಾರ್ಯವನ್ನು ನನ್ನಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವಾಸವಿಟ್ಟು ವಹಿಸಿಕೊಟ್ಟ ಎಕೆಎಂಐನ ವ್ಯವಸ್ಥಾಪಕ ಸಮಿತಿಗೆ ನನ್ನ ಧನ್ಯವಾದಗಳು. ಯಾವುದೇ ಸೇರಿಸುವಿಕೆಯ ಅಥವಾ ಕೈಬಿಡುವಿಕೆಯ ಲೋಪದೋಷಗಳು ನನ್ನದು. ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಿದ ಅಭಿಪ್ರಾಯಗಳು ನನ್ನವು ಮತ್ತು ಅವು ಎಕೆಎಂಐ ಅಥವಾ ಅದರ ಪದಾಧಿಕಾರಿಗಳನ್ನು ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲೂ ಹೊಣೆಗಾರರನ್ನಾಗಿಸುವುದಿಲ್ಲ.

ಎನ್.ಶ್ರೀನಿವಾಸನ್

ಆರ್ಥಿಕ ತಜ್ಞರು

ಅಧ್ಯಾಯ 1

ಹಣಕಾಸುದಾರರ ತೊಟ್ಟಲು - ಕರ್ನಾಟಕ

ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯವು ದೀರ್ಘಕಾಲದಿಂದ ವಿವಿಧ ರೂಪಗಳಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಂಬಲ ನೀಡಿದೆ. ಇದನ್ನು ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪು ಸಾಲ ನೀಡುವ ವಿಧಾನದ ಅಗ್ನಿಪರೀಕ್ಷೆಯೆಂದು ಕರೆಯಬಹುದಾದರೂ ಇದು ಎಂಎಫ್‌ಐ ನೇತೃತ್ವದಲ್ಲಿನ ಹಣಕಾಸು ಉಪಕ್ರಮವನ್ನು ಸಹ ಹೊಂದಿತ್ತು. ಕರ್ನಾಟಕವು ಸಕ್ರಿಯ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಜಾಲವನ್ನು ಹೊಂದಿತ್ತು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಪ್ರವರ್ತಕರಿಂದ ತುಂಬಿತ್ತು. ಕರ್ನಾಟಕ ಗೆಜೆಟಿಯರ್‌ನಲ್ಲಿ ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಆರಂಭಿಕ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಅನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

“ಬೆಂಗಳೂರಿನಲ್ಲಿ 1868ರಲ್ಲಿ ಮೂರು ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಂಪನಿಗಳು ಕಂಡುಬಂದವು, ಮತ್ತು 1876ರ ವೇಳೆಗೆ ನಗರದಲ್ಲಿ ಅಂತಹ ಒಟ್ಟು 24 ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕಂಡುಬಂದರೂ ಹೆಚ್ಚಿನವು ಬದುಕುಳಿಯಲಿಲ್ಲ. ಚಿತ್ರದುರ್ಗ ಸೇವಿಂಗ್ಸ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅನ್ನು 1870ರಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. 1863ರಲ್ಲಿ ಬಾಂಬೆ ಪ್ರೆಸಿಡೆನ್ಸಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಧಾರವಾಡದಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಶಾಖೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ, ಮದ್ರಾಸ್ ಪ್ರೆಸಿಡೆನ್ಸಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ 1864ರಲ್ಲಿ ಬೆಂಗಳೂರಿನಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಶಾಖೆಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿತು. ತರುವಾಯ ಬೆಳಗಾವಿ ಮತ್ತು ಮಂಗಳೂರು (1867), ಹುಬ್ಬಳ್ಳಿ (1870) ಮತ್ತು ಕುಮಟಾ (1872-73) ಗಳಲ್ಲಿ ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲಾಯಿತು, ದಕ್ಷಿಣ ಕೆನರಾದಲ್ಲಿ (ದಕ್ಷಿಣ ಕನ್ನಡ) ಅದರದ್ದೇ ಆದ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಕಂಪನಿಗಳಾದ ಕೆನರಾ ಬ್ಯಾಂಕ್, (ಮಂಗಳೂರು) (1906) ಮತ್ತು ಕಾರ್ಪೊರೇಷನ್ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳಿದ್ದವು

(ಉಡುಪಿ) (1906). ನಂತರ ಪಾಂಗಲ್ ನಾಯಕ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ (1920), ಜಯಲಕ್ಷ್ಮಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ (1923), ಕರ್ನಾಟಕ ಬ್ಯಾಂಕ್ (1924), ಉಡುಪಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ (1925), ಕ್ಯಾಥೋಲಿಕ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ (1925), ವಿಜಯ ಬ್ಯಾಂಕ್ (1925) ಮತ್ತು ಸಿಂಡಿಕೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳು (1925) ಬಂದವು. 1915ರಲ್ಲಿ ಹೊಸಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಟೌನ್ ಕೋ-ಆಪರೇಟಿವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಅನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲಾಯಿತು. ಧಾರವಾಡ ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ 1906ರಲ್ಲಿ ಕಣಗಿನಾಳದಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು ಪ್ರಾರಂಭವಾದವು ಹಾಗೂ ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನವು ಪ್ರಸ್ತುತ ಗದಗ ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿವೆ.” ಧಾರವಾಡ ಡಿ.ಸಿ.ಸಿ. ಬ್ಯಾಂಕ್ 1916ರಲ್ಲಿ ಪ್ರಾರಂಭವಾಯಿತು.

ಆ ಕಾಲದಲ್ಲಿ, ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಪ್ರವರ್ಧಮಾನಕ್ಕೆ ಬಂದಿದ್ದು, ಇದು ಕರ್ನಾಟಕವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ತೊಟ್ಟಲು ಎಂಬ ಹೆಗ್ಗಳಿಕೆಗೆ ಪಾತ್ರವಾಯಿತು. ಅನೇಕ ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಮೂಲ ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾದ ಖಾಸಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿತ್ತು. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸ್ಮರಣೆಯಲ್ಲಿರುವ ಇತ್ತೀಚಿನ ಕೆಲವು ದೊಡ್ಡ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿವೆ:

ಕೋಷ್ಟಕ 1.1: ಕರ್ನಾಟಕ ಮೂಲದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು

ಬ್ಯಾಂಕ್	ಮೂಲ	ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ ವರ್ಷ
ಕೆನರಾ ಬ್ಯಾಂಕ್	ಮಂಗಳೂರು	1906
ಕರ್ನಾಟಕ ಬ್ಯಾಂಕ್	ಮಂಗಳೂರು	1924
ವಿಜಯಾ ಬ್ಯಾಂಕ್	ಮಂಗಳೂರು	1931
ಕಾರ್ಪೊರೇಷನ್ ಬ್ಯಾಂಕ್	ಉಡುಪಿ	1906
ಸಿಂಡಿಕೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್	ಉಡುಪಿ	1925
ವೈಶ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕ್	ಬೆಂಗಳೂರು	1930
ಸ್ಟೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಫ್ ಮೈಸೂರು	ಮೈಸೂರು	1913

ಇಂದು, ವಿಲೀನಗಳ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಈ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನವು ತಮ್ಮ ಮೂಲ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿಲ್ಲ. ಸಾರ್ವಜನಿಕ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ಕೆನರಾ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮಾತ್ರ ಉಳಿದಿದೆ, ಆದರೆ ಅದರ ಜೊತೆ ಸಿಂಡಿಕೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ ವಿಲೀನಗೊಂಡಿದೆ. ಕರ್ನಾಟಕ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮಾತ್ರ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಏಕೈಕ ಖಾಸಗಿ ವಲಯದ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಗಿದೆ. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಪ್ರವರ್ಧಮಾನಕ್ಕೆ ಬಂದ ರೀತಿ ಗಮನಿಸಿದಲ್ಲಿ ಈ ರಾಜ್ಯವು ಯಾವಾಗಲೂ ಹಣಕಾಸಿನ ಬಗ್ಗೆ ಒಲವು ಹೊಂದಿದೆ ಎಂಬುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ.

ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಆರಂಭಿಕ ದಿನಗಳು

ಎಪ್ಪತ್ತರ ದಶಕದ ಉತ್ತರಾರ್ಧದಲ್ಲಿ ಮೈರಾಡಾ ಆಗಲೇ ಮಹಿಳಾ ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ರಚಿಸಿ ಅವರ ಯೋಗಕ್ಷೇಮವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು ಸಂಘಟಿತ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಿತ್ತು. 1980ರ ದಶಕದ ಮಧ್ಯಭಾಗದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕ ಸೇರ್ಪಡೆಯ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಮನಗಂಡ ಮೈರಾಡಾ ಸಾಲ ನಿರ್ವಹಣಾ ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿತು, ನಂತರ ಅವುಗಳನ್ನು ಸ್ವಸಹಾಯ ಸಂಘಗಳು ಎಂದು ಹೆಸರಿಸಲಾಯಿತು, ಹಾಗೂ ನಂತರ ಅವುಗಳನ್ನು ನಬಾರ್ಡ್ ನಾಯಕತ್ವದಲ್ಲಿ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳು ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಯಿತು. 80ರ ದಶಕದ ಉತ್ತರಾರ್ಧದಿಂದ 90ರ ದಶಕದ ಆರಂಭದವರೆಗೆ ಮೈರಾಡಾ ಮಾಡಿದ ಆರಂಭಿಕ ಹಂತದ ಕೆಲಸವು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪು ಆಧಾರಿತ ಸಾಲ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಕ್ಕೆ ಬುನಾದಿ ಹಾಕಿತು^[1]. ಮತ್ತೊಂದೆಡೆ ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಹಲವಾರು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳು ಕೂಡ ಇದ್ದವು. ಬಿಎಸ್‌ಎಸ್ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಜಂಟಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಗುಂಪು ಸಾಲ ನೀಡುವ ಆರಂಭಿಕ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ. ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೂಟದಂತಹ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಗ್ರಾಮೀಣ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಅನುಭವದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಜಿಎಲ್‌ಜಿ ಆಧಾರಿತ ಸಾಲದ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡವು. ಉಜ್ಜೀವನ್, ಜನಲಕ್ಷ್ಮಿ, ನವಚೇತನ, ಐಡಿಎಫ್, ಸಂಘಮಿತ್ರ ಮುಂತಾದ ಹಲವಾರು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬಡವರ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳ ಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸಿದವು. ಕರ್ನಾಟಕ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಬಹಳ ಪೂರಕವಾದ ಪರಿಸರವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಿದ್ದದ್ದರಿಂದ.^[2]

ರಾಜ್ಯದ ಹೊರಗೆ ಪ್ರಧಾನ ಕಚೇರಿಗಳನ್ನು

ಹೊಂದಿದ್ದ ಎಸ್‌ಕೆಎಸ್ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು, ಸ್ಪಂದನ, ಶೇರ್, ಈಕ್ವಿಟಾಸ್ ಮತ್ತು ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸಹ ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದವು.

ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ^[3] ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ದುರ್ಬಲ ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನರ ಜೀವನೋಪಾಯ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದ ಎನ್‌ಜಿಒ ಆದ ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳ ರಚನೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿತು ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ರೂಪಗಳಲ್ಲಿ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ಲಭ್ಯವಾಗಿಸಿತು. 1991ರಲ್ಲಿ ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ ಮೊದಲ ಪ್ರಗತಿ ಬಂಧು ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿತು ಮತ್ತು ಇದು ಇದು ಕರ್ನಾಟಕದಾದ್ಯಂತ 40 ದಶಲಕ್ಷಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.^[4] ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಬಾಹ್ಯ ದಾನಿಗಳು ಮತ್ತು ಬಹುಪಕ್ಷೀಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಧನಸಹಾಯ ಪಡೆದ ಹಲವಾರು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಗುಂಪುಗಳಾಗಿ ಒಗ್ಗೂಡಿಸಲು ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು - ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಸಾಲವನ್ನು ವ್ಯವಹರಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಬೆಳೆಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದವು. ನಾಯಕತ್ವದ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಮೈರಾಡಾದ ಅಲೋಶಿಯಸ್ ಫರ್ನಾಂಡಿಸ್ 30 ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಚಿಂತನೆ ಮತ್ತು ಅನುಷ್ಠಾನದ ನಾಯಕತ್ವವನ್ನು ಒದಗಿಸಿದರು. ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳಲ್ಲಿ ಮೈರಾಡಾ ಪ್ರವೇಶದ ಮುಂದಾಳತ್ವ ವಹಿಸುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಅವರು ಸಂಘಮಿತ್ರವನ್ನು ಕೂಡ ಸ್ಥಾಪಿಸಿದರು ಹಾಗೂ ಇದು 1999ರಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳು ಆರಂಭಿಕ ಹಂತದ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲಕ್ಕಾಗಿ ಸಿದ್ಧವಿರುವ ಗುಂಪುಗಳನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಿತು. ಶ್ರೀ ಕೃಷ್ಣಶೆಟ್ಟಿ ಧರ್ಮಸ್ಥಳ

ಗ್ರಾಮಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಯೋಜನೆಯ ಲಾಂಛನದಡಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳ ರಚನೆಯ ನೇತೃತ್ವವನ್ನು ಡಾ.ವೀರೇಂದ್ರ ಹೆಗ್ಡೆ ಮತ್ತು ಶ್ರೀಮತಿ ಹೇಮಾವತಿ ಹೆಗ್ಡೆ ವಹಿಸಿದ್ದರು. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ 1990ರಿಂದ 2005 ರ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿದ್ದ ಇತರ ಎನ್‌ಜಿಒಗಳಿಗೆ ಎಸ್‌ಡಿಪಿ, ಜಿಬಿಝಿಡ್, ಡ್ಯಾನಿಡಾ, ಮಿಸೆರಿಯರ್, ಆಕ್ಸ್‌ಫ್ಯಾಮ್ ನೋವಿಬ್ ಮತ್ತು ಇತರ ಹಲವಾರು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬೆಂಬಲ ನೀಡುತ್ತಿದ್ದವು. ಆ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ನಬಾರ್ಡ್ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳ ರಚನೆಗೆ ಎನ್‌ಜಿಒಗಳನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸಿತು. ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಮಾಣಗಳಲ್ಲಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಈ ಪ್ರಕಟಣೆಯ ಮುಂದಿನ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಕರ್ನಾಟಕದ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಕಂಪನಿಗಳ ನಡುವೆ ಒಂದು ವರ್ಷದ ಸಮಾಲೋಚನಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯ ನಂತರ 2007ರಲ್ಲಿ ಎಕೆಎಂಐ ಅನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ದಾವಣಗೆರೆಯಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಜಿಲ್ಲಾಡಳಿತದಿಂದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಿದವು. ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ವಿರುದ್ಧ ಅನಗತ್ಯ ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಂಡರೆ ಆ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ರಾಜ್ಯ ಮತ್ತು ಕೇಂದ್ರ ಆಡಳಿತಗಾರರು, ಆರ್‌ಬಿಐ ಮತ್ತು ಇತರರೊಂದಿಗೆ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯವಾಗಲು ಒಂದು ಉದ್ಯಮ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವಂತೆ ಆರ್‌ಬಿಐ ಸಭೆಯಲ್ಲಿ ಈ ವಲಯದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಿತು. ಇದು ಒಂದು ಆಲೋಚನಾ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೆ ನಾಂದಿ ಹಾಡಿತು. ಸಮಯ, ಆಲೋಚನೆಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಸುರೇಶ್ ಕೃಷ್ಣ (ನಂತರ ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೂಟದೊಂದಿಗೆ), ವಿವೇಕಾನಂದ ಸಾಲಿಮತ್ (ಐಡಿಎಫ್)

[1] ಈಗ SBLP ಎಂದು ಕರೆಯುವ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪು ಬ್ಯಾಂಕ್‌ನ ಜೋಡಣಾ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ.
 [2] ಈಗ ಭಾರತ್ ಫೈನಾನ್ಸಿಯಲ್ ಇನ್‌ಕ್ಯೂಷನ್ ಸರ್ವಿಸಸ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್ ಎಂದು ಮರುನಾಮಕರಣ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ
 [3] ಶ್ರೀ ಕ್ಷೇತ್ರ ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಗ್ರಾಮಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಯೋಜನೆ (ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ) ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಬಿ ವಿಧಾನವನ್ನು ಬಳಸಲು ಮೈರಾಡಾದಿಂದ ಪ್ರಭಾವಿತವಾಗಿದೆ.
 [4] ವಿಶ್ವಾಸದ ಕಾರ್ಯ

ಮತ್ತು ಸಮಿತ್ ಫೋರ್ಷ್ (ಉಜ್ಜೇವನ್ ಫೈನಾನ್ಷಿಯಲ್ ಸರ್ವೀಸಸ್) ಅವರ ಪ್ರಮುಖ ಕೊಡುಗೆಗಳೊಂದಿಗೆ, ಎಕೆಎಂಐ 2007 ರಲ್ಲಿ ಸಾಕಾರಗೊಂಡಿತು. ಅದರ ಆರಂಭಿಕ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ, ಅಲೋಶಿಯಸ್ ಫರ್ನಾಂಡಿಸ್ (ಮೈರಾಡಾ) ಮತ್ತು ಡಾ.ವೀರೇಂದ್ರ ಹೆಗ್ಡೆ (ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ) ಸಾಕಷ್ಟು ಬೆಂಬಲ ನೀಡಿದರು. ಪ್ರಾರಂಭದಲ್ಲಿ 13 ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದ ಎಕೆಎಂಐ ಈಗ 34 ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಕೇವಲ ಸಮಸ್ಯೆ ಇದ್ದಾಗಲಷ್ಟೇ ಸಭೆ ನಡೆಸುವುದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನದನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದ ಏಕೈಕ ರಾಜ್ಯ ಮಟ್ಟದ ಸಂಘವಾಗಿದ್ದ ಎಕೆಎಂಐ ಆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವಿಶಿಷ್ಟವಾಗಿತ್ತು. ಮೈಕೋಫೈನಾನ್ಸ್ ಇಂಡಿಯಾ ಸ್ನೇಟ್ ಆಫ್ ದಿ ಸೆಕ್ಟರ್ ರಿಪೋರ್ಟ್^[5] ಹೀಗೆ ಹೇಳಿತು, "ಈ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಉದ್ದೇಶಗಳೊಂದಿಗೆ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ (1) ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಎಂಫ಼ಾಂಟ್‌ಗಳನ್ನು ಸಕಾರಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದು, (2) ಸರ್ಕಾರಕ್ಕೆ ಸ್ಥಳೀಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯ ವೇದಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುವುದು, (3) ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು (4) ಸಿಬ್ಬಂದಿ, ಮೋಸದ ವಹಿವಾಟುಗಳು ಮತ್ತು ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಆಸಕ್ತಿಯಿರಬಹುದಾದ ಇತರ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರ ನಡುವೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವುದು. ಸಂಘವು ಸ-ಧನಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಕಠಿಣವಾದ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆಯೆಂದು ಹೇಳಲಾಗಿದೆ. ಸದಸ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯನ್ನು ಕಸಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು, ಸದಸ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡುವುದು, ತಪ್ಪಿತಸ್ಥ ಸಾಲಗಾರರು ಮತ್ತು ತಪ್ಪಿತಸ್ಥ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮುಂತಾದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಸಂಘವು ಪರಿಶೀಲಿಸುತ್ತದೆ. ಕೆಲವು ಸದಸ್ಯರು ಅನೇಕ ಕಡೆ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವುದು ಮತ್ತು ಸಾಲದ ದುರುಪಯೋಗಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಹ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಎಂಫ಼ಾಂಟ್‌ಗಳ ನಡುವಿನ ಸಹಕಾರವು ಮಾಹಿತಿಯ ವಿನಿಮಯಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ, ಸಾಲಗಳನ್ನು ದುರುಪಯೋಗಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಗ್ರಾಹಕರು, ನೇಮಕಾತಿಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಹಿನ್ನೆಲೆಯನ್ನು ತಪ್ಪಾಗಿ ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವ ಮತ್ತು ಮೋಸದ ವಹಿವಾಟುಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯನ್ನು ಕಪ್ಪುಪಟ್ಟಿಗೆ ಸೇರಿಸಲೂ ಉಪಯೋಗವಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಎಕೆಎಂಐ 30ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಮತ್ತು ವಿಸ್ತರಿಸುತ್ತಿದೆ. ಇದು ಪ್ರಸಿದ್ಧಿಗೆ ಬರುತ್ತಿದೆ ಮತ್ತು ಆರ್‌ಬಿಐ, ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರ ಮತ್ತು ನಬಾರ್ಡ್ ಆಯೋಜಿಸುವ ಸಭೆಗಳಿಗೆ ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಆಹ್ವಾನಿಸಲ್ಪಡುತ್ತದೆ. ಇದು ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯವಾದ ಉದ್ಯಮ ಮಟ್ಟದ ವೇದಿಕೆಯಾಗಲು ಆಶಿಸುತ್ತಿದ್ದು, ಸದಸ್ಯರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವ ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಎಂಫ಼ಾಂಟ್‌ಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸರ್ಕಾರ ಮತ್ತು ಇತರ ನೀತಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುವ ಉದ್ದೇಶ ಹೊಂದಿದೆ.

ರಚನೆಯಾದ ಒಂದು ವರ್ಷದೊಳಗೆ, ಎಕೆಎಂಐಗೆ ಅದರ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಮತ್ತು ವಲಯ ಮಟ್ಟದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಸಂಕಲ್ಪದ ಪರಿಶೀಲನೆ ಎದುರಾಯಿತು. ಎಕೆಎಂಐನ ವಾರ್ಷಿಕ ವರದಿಯು^[6] ಇದನ್ನು ಎತ್ತಿ ಹೇಳಿದೆ.

The biggest challenge came in the form of Kolar Crisis during January '09, where in ANJUMAN Committee had issued a Fatwa to its community members not to repay the loans availed by them from the Microfinance Institutions. AKMIs efforts to talk to the members of Anjuman did not prove much fruitful. AKMI the tirelessly took up the matter with the Superintendent of Police, the Deputy Commissioner, Deputy Governor of Reserve bank of India,, Lead Bank officials and various other Government functionaries, appraising them about the crisis and seeking their intervention. Even though AKMI was not able to restore normalcy in the functions of MFIs, AKMI effectively countered the propaganda created by Jaya Karnataka Sangha and Karnataka State Farmers Association in Ramanagar. Through a series of write-ups and items of clarifications AKMI was able to nip the crisis in its bud.

ಇಂದು ಸಂಘವು ಸದಸ್ಯರು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಹಲವಾರು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ಲಾನ್ ಮತ್ತು ಸಾಲದ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಮೀರಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಸಾಲವನ್ನು ಮೀರಿದ ಸದಸ್ಯರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಪುಸ್ತಕದ ನಂತರದ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

2007 ರಲ್ಲಿ ಎಕೆಎಂಐ ಅಸ್ತಿತ್ವಕ್ಕೆ ಬಂದಾಗ, ಕರ್ನಾಟಕದ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಸುಮಾರು 57.4 ದಶಲಕ್ಷವಾಗಿತ್ತು. 2021ರ ವೇಳೆಗೆ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯು 69.5 ದಶಲಕ್ಷಕ್ಕೆ ಏರಿತು ಎಂದು ಅಂದಾಜಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು 13.2% ಬಹು ಆಯಾಮದಿಂದ ಬಡವರಾಗಿದ್ದಾರೆ (ಸುಮಾರು 9.2 ದಶಲಕ್ಷ) ನೀತಿ ಆಯೋಗದ ಅಂದಾಜಿನ

[5] ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಇಂಡಿಯಾ ಸ್ನೇಟ್ ಆಫ್ ದಿ ಸೆಕ್ಟರ್ ವರದಿ 2009, ಎನ್.ಶ್ರೀನಿವಾಸನ್, ಪ್ರವೇಶ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸೇವೆಗಳು, ಸೇಟ್ ಪಬ್ಲಿಕೇಷನ್ಸ್, 2009.

[6] ಎಕೆಎಂಐ ವಾರ್ಷಿಕ ವರದಿ 2012-13

ಪ್ರಕಾರ^[7] 28 ದೊಡ್ಡ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಎಂಪಿಐ ಶ್ರೇಯಾಂಕದಡಿಯಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯವು 10ನೇ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿದೆ, ಇದು ದುರ್ಬಲರಿಗೆ ಜೀವನೋಪಾಯದ ಅವಕಾಶಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಸುಧಾರಣೆಗೆ ಇನ್ನೂ ಅವಕಾಶವಿದೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಬಡತನದ ಮಟ್ಟ ಇಳಿಮುಖವಾಗಿದೆ. 2008 ಮತ್ತು 2022ರ ನಡುವೆ ಕರ್ನಾಟಕವು ಗಮನಾರ್ಹ ಪ್ರಗತಿಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಿದೆ. ವಾರ್ಷಿಕ ಸರಾಸರಿ ತಲಾ ಆದಾಯವು 2007-08ರಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು 37,000 ರೂ.ಗಳಿಂದ 2019-20ರಲ್ಲಿ^[8] 2,22,002 ರೂ.ಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿದ್ದು ಇದು 12 ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಆರು ಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಕೆನರಾ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಸಿಂಡಿಕೇಟ್ ಬ್ಯಾಂಕ್, ವಿಜಯಾ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಕರ್ನಾಟಕ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್ ಮತ್ತು ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಾದ ಉಜ್ಜೇವನ್, ಜನಲಕ್ಷ್ಮಿ ಮತ್ತು ಫಿನ್‌ಕೇರ್‌ನಂತಹ ಹಲವಾರು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಪ್ರಧಾನ ಕಚೇರಿಗಳನ್ನು ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಹೊಂದಿದ್ದು ಇಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪ್ರಗತಿ ಎಲ್ಲ ಕಾಲದಲ್ಲೂ ಪ್ರಭಾವಶಾಲಿಯಾಗಿದೆ. ಶಾಖೆಗಳು ಅಥವಾ ಬಿಸಿನೆಸ್ ಕರೆಸ್ಪಾಂಡೆಂಟ್ ಏಜೆಂಟರ ಮೂಲಕ ಎಲ್ಲಾ ಗ್ರಾಮಗಳೂ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸೇವೆಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಬರುತ್ತವೆ ಎಂದು ರಾಜ್ಯವು ವರದಿ ಮಾಡಿದ್ದರೂ, ಶಾಖೆಗಳ ವಿಸ್ತರಣೆ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ಲಭ್ಯತೆಯು ಸಮಾನವಾಗಿ ಹಂಚಿಕೆಯಾಗಿಲ್ಲ. ಹಲವಾರು ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ತನ್ನ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳೊಂದಿಗೆ ಯೋಗ್ಯವಾದ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಜಾಲ ಮತ್ತು ಸಮಂಜಸವಾದ ದಕ್ಷ ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯ ಹೊರತಾಗಿಯೂ, ಸೂಕ್ತ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಸ್ಥಳಾವಕಾಶವನ್ನು ಕಂಡುಕೊಂಡವು. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಹಲವಾರು ಸ್ಥಳೀಯ ಕಿರು ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಪ್ರಾರಂಭವಾದವು. ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಕರ್ನಾಟಕದ ಹೊರಗೆ ರೂಪುಗೊಂಡ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲೂ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಿದವು.

ಸದಸ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಒಂದು ಜಾಲವಾಗಿ ಎಕೆಎಂಐ ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರದ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದ್ದರಿಂದ ಅದು ಒಂದು ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದೆ. ಸರ್ಕಾರದ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ದೃಷ್ಟಿಕೋನ ಮತ್ತು ದೂರದೃಷ್ಟಿಯಿದ್ದ ಅಧಿಕಾರಶಾಹಿಯು ರಾಜ್ಯದ ದುರ್ಬಲ ಬಡವರಿಗೆ ಸಾಲ ನೀಡುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಎಕೆಎಂಐ ತನ್ನ ಬೆಂಬಲ ನೀಡುತ್ತಿದೆ. ಕೋಲಾರ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟು, ಆಂಧ್ರಪ್ರದೇಶ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟು, ಅಪನಗದೀಕರಣ ಅಡೆತಡೆಗಳು ಮತ್ತು ಕೋವಿಡ್ ಸಾಂಕ್ರಾಮಿಕ ರೋಗದ ನಂತರ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರ ನಿರ್ವಹಿಸಿದ ರಚನಾತ್ಮಕ ಪಾತ್ರದಿಂದ ಎಕೆಎಂಐ ಕಳೆದ ಹಲವಾರು ವರ್ಷಗಳಿಂದ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಈ ವಲಯವನ್ನು ಮುನ್ನಡೆಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು.



[7] ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಬಹು ಆಯಾಮದ ಬಡತನ ಸೂಚ್ಯಂಕ ಬೇಸ್‌ಲೈನ್ ವರದಿ, ನೀತಿ ಆಯೋಗ, ಸೆಪ್ಟೆಂಬರ್ 2021. ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಪೌಷ್ಟಿಕಾಂಶ, ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ಜೀವನಮಟ್ಟದಂತಹ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಹನ್ನೆರಡು ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಎಂಪಿಐ ಮಾಪಕವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಲಾಗಿದೆ.
 [8] ಕರ್ನಾಟಕ ಆರ್ಥಿಕ ಸಮೀಕ್ಷೆ 2022, ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರದ ಪ್ರಕಟಣೆ.

ಅಧ್ಯಾಯ 2

ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯಾಪ್ತಿ

ಕರ್ನಾಟಕ ಮತ್ತು ಇತರ ಪ್ರಮುಖ ರಾಜ್ಯಗಳು - ಒಂದು ಹೋಲಿಕೆ

ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯವು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲ ನೀಡುವಲ್ಲಿ ಮುಂಚೂಣಿಯಲ್ಲಿತ್ತು. ಮಾರ್ಚ್ 2022ರ ಅಂತ್ಯದ ವೇಳೆಗೆ ರಾಜ್ಯವು 9.4 ದಶಲಕ್ಷ ಸಾಲದ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, 5.4 ದಶಲಕ್ಷ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ^[9]. ತಮಿಳುನಾಡು, ಬಿಹಾರ ಮತ್ತು ಪಶ್ಚಿಮ ಬಂಗಾಳದ ನಂತರ ರಾಜ್ಯವು ಭಾರತದಾದ್ಯಂತ ನಾಲ್ಕನೇ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿದೆ.

ಹತ್ತು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ, 2013ರಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯವು 4.2 ದಶಲಕ್ಷ ಸಾಲ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿತ್ತು, ಇದು ವಾರ್ಷಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ದರದಲ್ಲಿ 14% ರಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಈ ವಲಯವು 2017 ಮತ್ತು 2018ರಲ್ಲಿ ಅಪನಗದೀಕರಣದಿಂದ ಮತ್ತು 2020 ಮತ್ತು 2021ರಲ್ಲಿ ಕೋವಿಡ್ ಸಮಸ್ಯೆಯಿಂದಾಗಿ ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಗಮನಾರ್ಹ ಕುಸಿತವನ್ನು ಅನುಭವಿಸಿದ್ದರಿಂದ ಈ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ದರವನ್ನು ಸದೃಢವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕು.

ಕೋಷ್ಟಕ 2.1 ಅಗ್ರ 5 ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಪ್ರಗತಿ

ಕ್ರ.ಸಂ	ರಾಜ್ಯ	ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷ 2022 (ಕೋಟಿ ರೂ.)	ಸಾಲ ಖಾತೆಗಳು ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷ 2022 (ಲಕ್ಷಗಳು)	ಎಫ್ ವೈ20-21 ರಲ್ಲಿ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಬೆಳವಣಿಗೆ	ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷ 20-21 ರಲ್ಲಿ ಸಾಲ ಖಾತೆಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆ
1	ತಮಿಳುನಾಡು	34,955	152	10%	2%
2	ಬಿಹಾರ	34,579	135	18%	10%
3	ಪಶ್ಚಿಮ ಬಂಗಾಳ	28,804	101	-23%	-17%
4	ಕರ್ನಾಟಕ	23,182	94	13%	6%
5	ಉತ್ತರ ಪ್ರದೇಶ	22,773	91	25%	16%
	ಭಾರತ	2,62,599	1,081	5%	4%

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, ಭಾರತದ ದಕ್ಷಿಣ ಭಾಗವು ಕಳೆದ ಎರಡು ದಶಕಗಳಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೀವ್ರ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ಮುಂದಾಳತ್ವಕ್ಕೆ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದ ಕೊಡುಗೆ ಬಹಳ ದೊಡ್ಡದಿದೆ. ದೇಶದ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ಕಡಿಮೆ ಪಾಲನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೂ, ಭಾರತದ ಎಲ್ಲಾ ಖಾತೆಗಳಲ್ಲಿ 8.3% ಮತ್ತು ಈ ವಲಯದಲ್ಲಿ 8% ವಿಶಿಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ರಾಜ್ಯವು ಹೊಂದಿದೆ. ಕರ್ನಾಟಕವು 16520 ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಳ ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಸಾಲವನ್ನು ಬಾಕಿ ಉಳಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದು ಇದರಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ (ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಮತ್ತು ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ) ನೀಡಲಾದ ಒಟ್ಟು ಸಾಲಗಳು 39602 ಕೋಟಿ ರೂ. ಆಗಿದ್ದವು ಆಂಧ್ರಪ್ರದೇಶ ಮತ್ತು ತಮಿಳುನಾಡು ಕ್ರಮವಾಗಿ 48,250 ಕೋಟಿ ಮತ್ತು 46,905 ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಳ ಜೊತೆ ಒಟ್ಟು ಸಾಲ ಬಾಕಿ ಇರುವ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಅಗ್ರಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿದೆ.

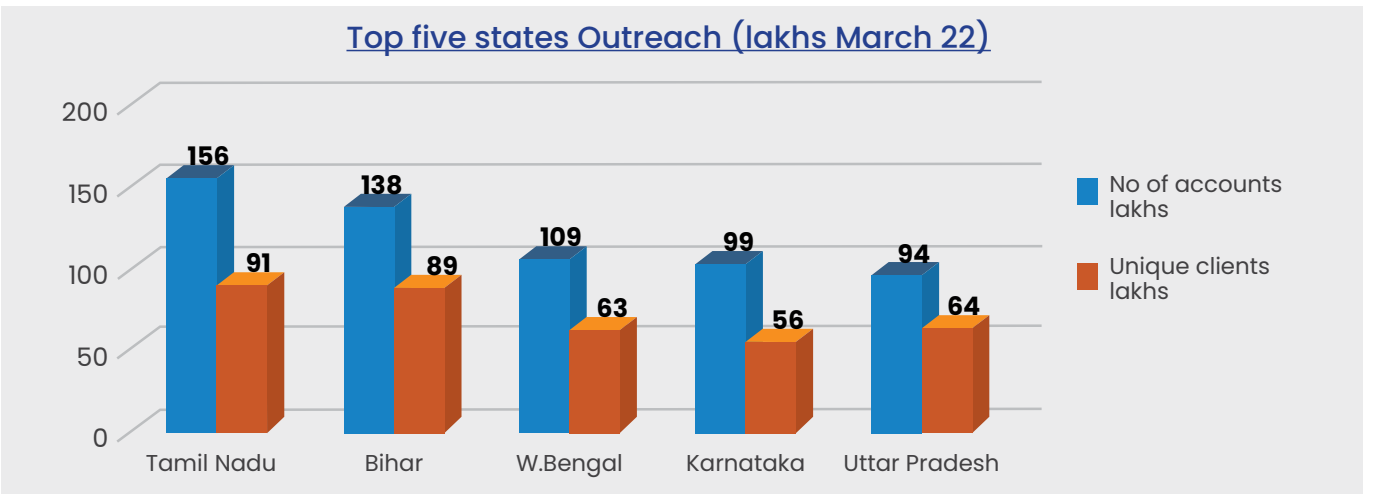
[9] ದತ್ತಾಂಶ ಸಂಗ್ರಹಣೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಸಿಆರ್‌ಐಎಫ್ (ಮೈಕ್ರೋಫಿನ್) ಮತ್ತು ಸ-ಫನ್ (ಬಿಎಂಆರ್ 2022) ವರದಿ ಮಾಡಿದ ದತ್ತಾಂಶಗಳ ನಡುವೆ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿವೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ 2.2: ಗ್ರಾಹಕರ ಪಾಲು

ರಾಜ್ಯ	ಸಕ್ರಿಯ ಸಾಲಗಳ ಪಾಲು %	ಅನನ್ಯವಾದ ಗ್ರಾಹಕರ ಪಾಲು %	ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಪಾಲು %
ತಮಿಳುನಾಡು	14.10%	12.90%	6.31%
ಬಿಹಾರ	12.50%	13.50%	9.69%
ಪಶ್ಚಿಮ ಬಂಗಾಳ	9.30%	8.40%	7.61%
ಕರ್ನಾಟಕ	8.70%	8.10%	5.25%
ಉತ್ತರ ಪ್ರದೇಶ	8.40%	9.60%	17.46%

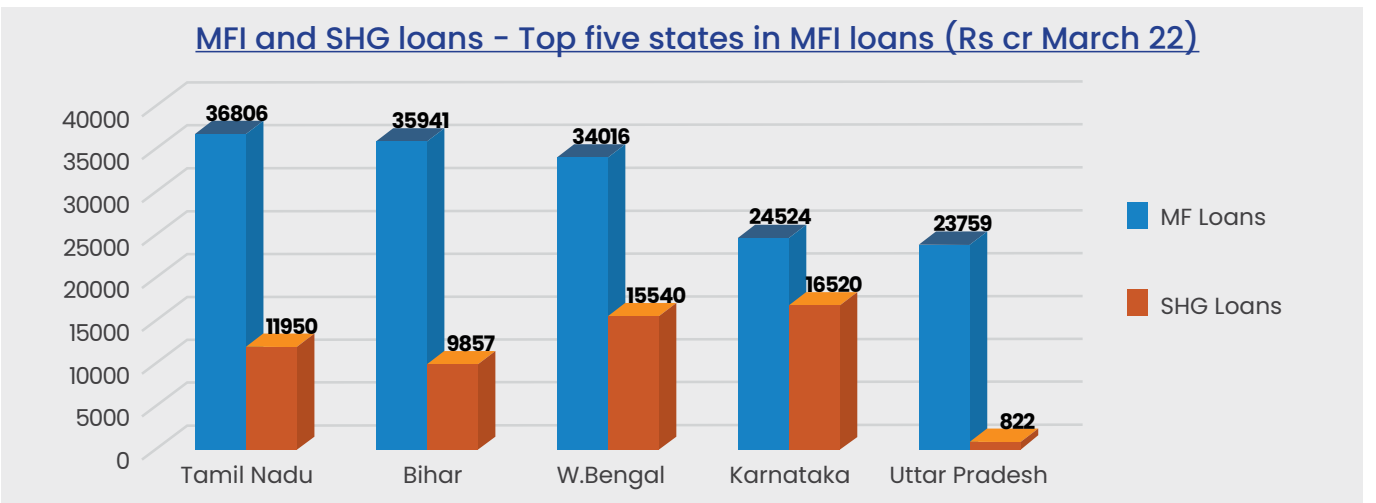
2021ರಲ್ಲಿ ಕರ್ನಾಟಕದ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯು ದೇಶದ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಸುಮಾರು 5.25%ರಷ್ಟಿತ್ತು ಎಂದು ಅಂದಾಜಿಸಲಾಗಿದ್ದರೂ, ರಾಜ್ಯವು ವಿಶಿಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಸಾಲ ಖಾತೆಗಳ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವಲಯವು ವ್ಯಾಪಕವಾಗಿರುವುದಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೇ, ವಿಶಾಲವಾದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನೂ ಹೊಂದಿದೆ.

ಚಿತ್ರ 2.1 ಅಗ್ರ 5 ರಾಜ್ಯಗಳು



ಗಮನಿಸಬೇಕಾದ ಅಂಶವೆಂದರೆ, ರಾಜ್ಯವು ತೊಂಬತ್ತರ ದಶಕದ ಆರಂಭದಿಂದಲೂ ಮೈರಾಡಾ ಮತ್ತು ಇತರ ಕೆಲವು ಎನ್‌ಜಿಒಗಳ ಪ್ರವರ್ತಕ ಪ್ರಯತ್ನಗಳಿಂದ ಪ್ರಾರಂಭವಾದ ಬಲವಾದ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪಿನ ರೂಢಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಆಂದೋಲನದ ಬಹುಪಾಲಿಗೆ ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ ಬೆಂಬಲವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿಗಳಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಸಾಲದ ಖರ್ಚನ್ನು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿಸುವ ಹಲವಾರು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ನಿಕಟ ಸಹಭಾಗಿತ್ವವು ಇದನ್ನು ಸುಗಮವಾಗಿಸಿದೆ. ಒಂದೇ ಸಾಮಾಜಿಕ-ಆರ್ಥಿಕ ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಕ್ಕೆ ಸೇರಿದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗಾಗಿರುವ ಅಂತಹ ಬಲವಾದ ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಹೊರತಾಗಿಯೂ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ದೃಢವಾದ ವ್ಯವಹಾರ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ದಾಖಲಿಸುವಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿವೆ.

ಚಿತ್ರ 2.2 ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ ಸಾಲಗಳು ಮತ್ತು ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋದಲ್ಲಿ ಅಗ್ರ ಐದು ರಾಜ್ಯಗಳು





ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದ ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಸಾಲಗಳು ಲಭ್ಯವಾಗಿದ್ದಾಗಲೂ, ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ (ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ) ಸಾಲಗಳ ಇಂತಹ ತೀವ್ರವಾದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಿಂದ ನಾವು ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದಾದ ತೀರ್ಮಾನಗಳೆಂದರೆ 1) ಸಣ್ಣ ಸಾಲಗಾರರಿಂದ ಸಾಲದ ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಿದೆ ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆಯು ಸಾಕಷ್ಟಿಲ್ಲ, 2) ಈ ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಬಡ್ಡಿದರಕ್ಕಿಂತ ಸಾಲ ಸಿಗುವ ಚಿಂತೆಯೇ ಹೆಚ್ಚಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಾರರು ಮರುಪಾವತಿಯನ್ನು ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಶಿಸ್ತು ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ವಲಯದ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯ ಮತ್ತೊಂದು ಅಂಶವೆಂದರೆ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪು (ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ) ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ (ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ) ಸಾಲಗಳ ನಡುವಿನ ಬಾಕಿಯಾಗಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಸಮಂಜಸವಾದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸುವುದರಿಂದ ಮತ್ತು ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವುದರಿಂದ ಎರಡೂ ವಾಹಿನಿಗಳ ನಡುವಿನ ಅಂತರವು ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ. ಈ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಬಹಳ ಕಾಲದಿಂದ ಮುಂಚೂಣಿಯಲ್ಲಿರುವ ತಮಿಳುನಾಡಿನಂತಹ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಹ, ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪಿನ (ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ) ಸಾಲಗಳು ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ ಸಾಲಗಳಿಗಿಂತ ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆಯಿದೆ, ಇದು ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳಿಗೆ (ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ) ಸಾಲ ನೀಡಲು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅಷ್ಟೇನೂ ಆಸಕ್ತಿ ತೋರಿಸದಿರುವುದನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಉತ್ತರ ಪ್ರದೇಶವು ಒಂದು ವಿಪರೀತದ ಪ್ರಕರಣವಾಗಿದೆ; ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸುವಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವಾಸವಿರುವಂತೆ ತೋರುತ್ತಿಲ್ಲ, ಆದರೆ ಅದೇ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು (ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ) ಸಣ್ಣ ಸಾಲಗಳ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಿವೆ.

ರಾಜ್ಯವು ಪ್ರತಿ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಎರಡನೇ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಸರಾಸರಿ ಎಂಎಫ್‌ಐ ಸಾಲ ಬಾಕಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಪಶ್ಚಿಮ ಬಂಗಾಳ ಮಾತ್ರ ಪ್ರತಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲ ಬಾಕಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿತ್ತು. ಹೆಚ್ಚಿನ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಯೋಗ್ಯ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಗುಣಮಟ್ಟದೊಂದಿಗೆ ನಿರ್ವಹಿಸಿರುವುದು ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಾಲ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ದಕ್ಷತೆಗೆ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿದೆ. ಪ್ರತಿ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನೀಡಲಾದ ಸಾಲಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯು ಪ್ರತಿ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಎರಡಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ ಸಾಲಗಳ ಮಿತಿಯೊಳಗಿತ್ತು.

ಕೋಷ್ಟಕ 2.3: ಪ್ರತಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲಗಳು

ರಾಜ್ಯ	ಸರಾಸರಿ ಸಾಲಗಳು ರೂ/ಗ್ರಾಹಕರು
ತಮಿಳುನಾಡು	40,547
ಬಿಹಾರ	40,557
ಪಶ್ಚಿಮ ಬಂಗಾಳ	53,708
ಕರ್ನಾಟಕ	44,036
ಉತ್ತರ ಪ್ರದೇಶ	36,904
ಭಾರತ	42,838

2350 ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಳ ಬಾಕಿಯೊಂದಿಗೆ ಕರ್ನಾಟಕದ ಮೈಸೂರು ಜಿಲ್ಲೆ ದೇಶದಲ್ಲಿ ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದ ಬಾಕಿಯಿರುವ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋಗಳಲ್ಲಿ ಐದನೇ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿದೆ. ಮೈಸೂರಿನಲ್ಲಿ ಬಾಕಿ ಇರುವ ಸಾಲಗಳು ರಾಜ್ಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಬಾಕಿ ಇರುವ ಸಾಲದ ಶೇಕಡಾ 10 ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ.

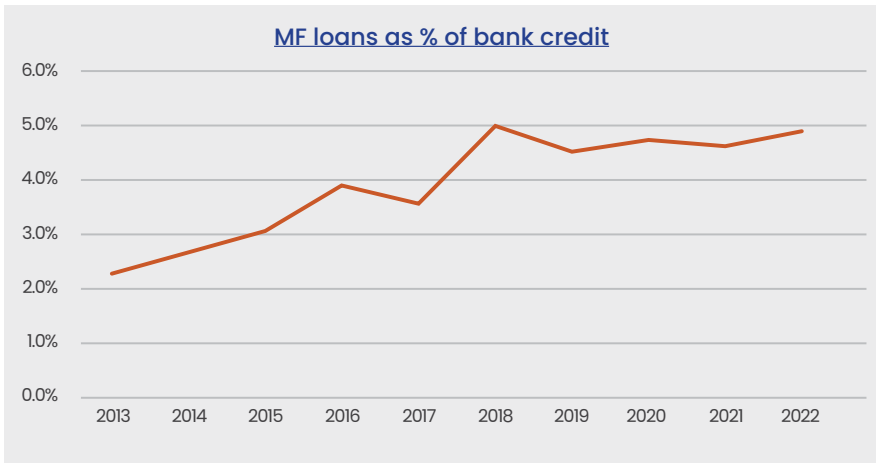
ಅಧ್ಯಾಯ 3

ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು

ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವಲಯವು ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ದುರ್ಬಲ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ಬಹಳವಾಗಿ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಸಾಲ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ಒದಗಿಸುವಲ್ಲಿ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸಿದೆ. ಅನೇಕ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಲದ ಬೆಂಬಲವು ಅಗಾಧವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. 2013 ರಲ್ಲಿ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪು ಮತ್ತು ಕಿರು ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳು ಒಟ್ಟಾಗಿ ರಾಜ್ಯದ ಒಟ್ಟು ಸಾಲದ ಹರಿವಿನ 2.3% ರಷ್ಟಿತ್ತು. ಇದು ಮಾರ್ಚ್ 2022ರಲ್ಲಿ 4.9% ಮಟ್ಟವನ್ನು ತಲುಪಿದೆ, ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲದ ಸರಾಸರಿ ವಾರ್ಷಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ದರವು 2013-2022ರ 10 ವರ್ಷಗಳ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ 16% ಆಗಿತ್ತು. ಇದೇ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳು ಸರಾಸರಿ ವಾರ್ಷಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ದರದಲ್ಲಿ 48% ರಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಈ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳ ಸಾಲಗಳು ಸರಾಸರಿ ವಾರ್ಷಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ದರದಲ್ಲಿ 45%ರಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳು (ಎಂಎಫ್‌ಐ ಮತ್ತು ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಸಾಲಗಳು) ಈ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲವು ಬೆಳೆದ ದರದ ಮೂರು ಪಟ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ.

ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳ ಮಹತ್ವವು ಕಾಲಾನಂತರದಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಹತ್ತು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ, ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಬಾಕಿ ಇರುವ ಒಟ್ಟು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲದ ಅನುಪಾತವಾಗಿ, ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳು (ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಮತ್ತು ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ) 2.3% ರಷ್ಟಿತ್ತು. ಮಾರ್ಚ್ 2022ರ ವೇಳೆಗೆ, ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲದ ಸುಮಾರು 4.9% ರಷ್ಟಿತ್ತು. 2018ರಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳ ಪ್ರಮಾಣವು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲದ 5% ಗರಿಷ್ಠ ಮಟ್ಟವನ್ನು ತಲುಪಿತು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲದ ತೀವ್ರ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಿಂದಾಗಿ 2019ರಲ್ಲಿ ಕುಸಿಯಿತು.

ಚಿತ್ರ 3.1: ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲ - ಒಂದು ಹೋಲಿಕೆ



ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ 2013ರಲ್ಲಿನ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಸ್ಥಾನವನ್ನು 2022ಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಕೆ ಮಾಡಿದರೆ ಕೆಲವು ಆಸಕ್ತಿದಾಯಕ ಸಂಗತಿಗಳು ಕಂಡುಬರುತ್ತವೆ. ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಖ್ಯೆ 4.2 ದಶಲಕ್ಷದಿಂದ 9.9 ದಶಲಕ್ಷಕ್ಕೆ 136% ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಇದೇ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಶೇ.24ರಷ್ಟು ಏರಿಕೆಯಾಗಿದ್ದು, ಅದು 6.45 ಲಕ್ಷದಿಂದ 8.02 ಲಕ್ಷಕ್ಕೆ ಏರಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆ (ಎಂಎಫ್‌ಐ) ಸಾಲದ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ 2013ರಲ್ಲಿ 4595 ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಳಿಂದ 2022ರಲ್ಲಿ 24524 ಕೋಟಿ ರೂ.ಗೆ ಗಮನಾರ್ಹ ಏರಿಕೆ ಕಂಡುಬಂದಿದ್ದು, ಇದು 434% ಹೆಚ್ಚಳವಾಗಿದೆ. ಇದೇ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳ ಸಾಲ ಬಾಕಿಯಲ್ಲಿ ತುಲನಾತ್ಮಕ ಹೆಚ್ಚಳವು 402% ರಷ್ಟಿದೆ. ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳು ಗಮನಾರ್ಹವಾದ ಗ್ರಾಹಕ ಮತ್ತು ಸಾಲದ ಪರಿಮಾಣದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ದಾಖಲಿಸಿದರೆ, ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿಗಳು ಸಾಲದ ಪರಿಮಾಣದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಮಾತ್ರ ದಾಖಲಿಸಿವೆ. ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಪುರುಷರು ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರಿಬ್ಬರಿಗೂ ಸಾಲ ನೀಡಿದರೆ, ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಸದಸ್ಯರನ್ನಾಗಿ ಹೊಂದಿವೆ. ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಮತ್ತು ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳ ಒಟ್ಟಾರೆ ಸಾಲ ನಿಯೋಜನೆಯ ಹೆಚ್ಚಳವು ಪ್ರಭಾವಶಾಲಿಯಾಗಿ ಕಂಡರೂ ಈ ಹೆಚ್ಚಳವು ಹೋಲಿಸಬಹುದಾದ

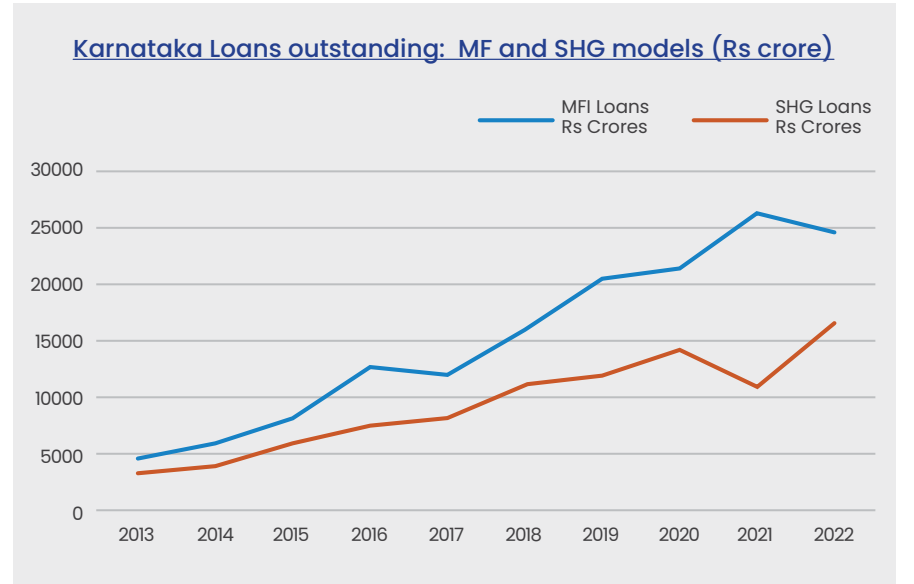
ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯದ ಒಟ್ಟಾರೆ ತಲಾ ಆದಾಯದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ. ಇದರರ್ಥ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಆದಾಯ ಹೆಚ್ಚಳದ ವೇಗವನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಲಿಲ್ಲ.

ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕವಾಗಿ, ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪು (ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ) ಚಳವಳಿ ಮತ್ತು ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳೆರಡೂ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಿರವಾದ ಬೆಂಬಲ ಪಡೆಯುತ್ತಿವೆ. ದುರ್ಬಲ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸಲು ಇರುವ ಅನುಕೂಲಕರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಿದರೆ, ಎರಡೂ ಹಣಕಾಸು ವಿಭಾಗಗಳು ತಳಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಸಮತೋಲಿತ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಲಾಭ ಪಡೆದವು. ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಚಳವಳಿಯು ಸುಮಾರು 2010ರವರೆಗೆ ಬಲವಾದ ಬೇರುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ, ವಾಣಿಜ್ಯ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಆಗಮನದೊಂದಿಗೆ ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳು ಪ್ರವರ್ಧಮಾನಕ್ಕೆ ಬಂದವು.

ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಮತ್ತು ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳಡಿಯಲ್ಲಿ ಬಾಕಿ ಇರುವ ಸಾಲಗಳ ಹೋಲಿಕೆಯು ಕಳೆದ ಐದು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳು ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ವೇಗವಾಗಿ ವೃದ್ಧಿಸುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ. ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಸಾಲಗಳು ಕಳೆದ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ (2021-22) ಸ್ವಲ್ಪಮಟ್ಟಿಗೆ ಚೇತರಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದರೂ ವಾಹಿನಿಗಳ ನಡುವಿನ ಅಂತರವು ಈಗಲೂ ಅಗಾಧವಾಗಿದೆ. 2013ರಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು 1300 ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಳಷ್ಟಿದ್ದ ಸಾಲದ ಬಾಕಿಯ ಅಂತರವು ಹತ್ತು ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ 2022ರಲ್ಲಿ 8000 ಕೋಟಿ ರೂ.ಗೆ ಏರಿತು. ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳು ತಮ್ಮ ಸಾಲ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತಲೇ ಬಂದಿವೆ. ರಾಜ್ಯಾದ್ಯಂತ ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿಯ ಸಕ್ರಿಯ ಉಪಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ಅದರ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾದ

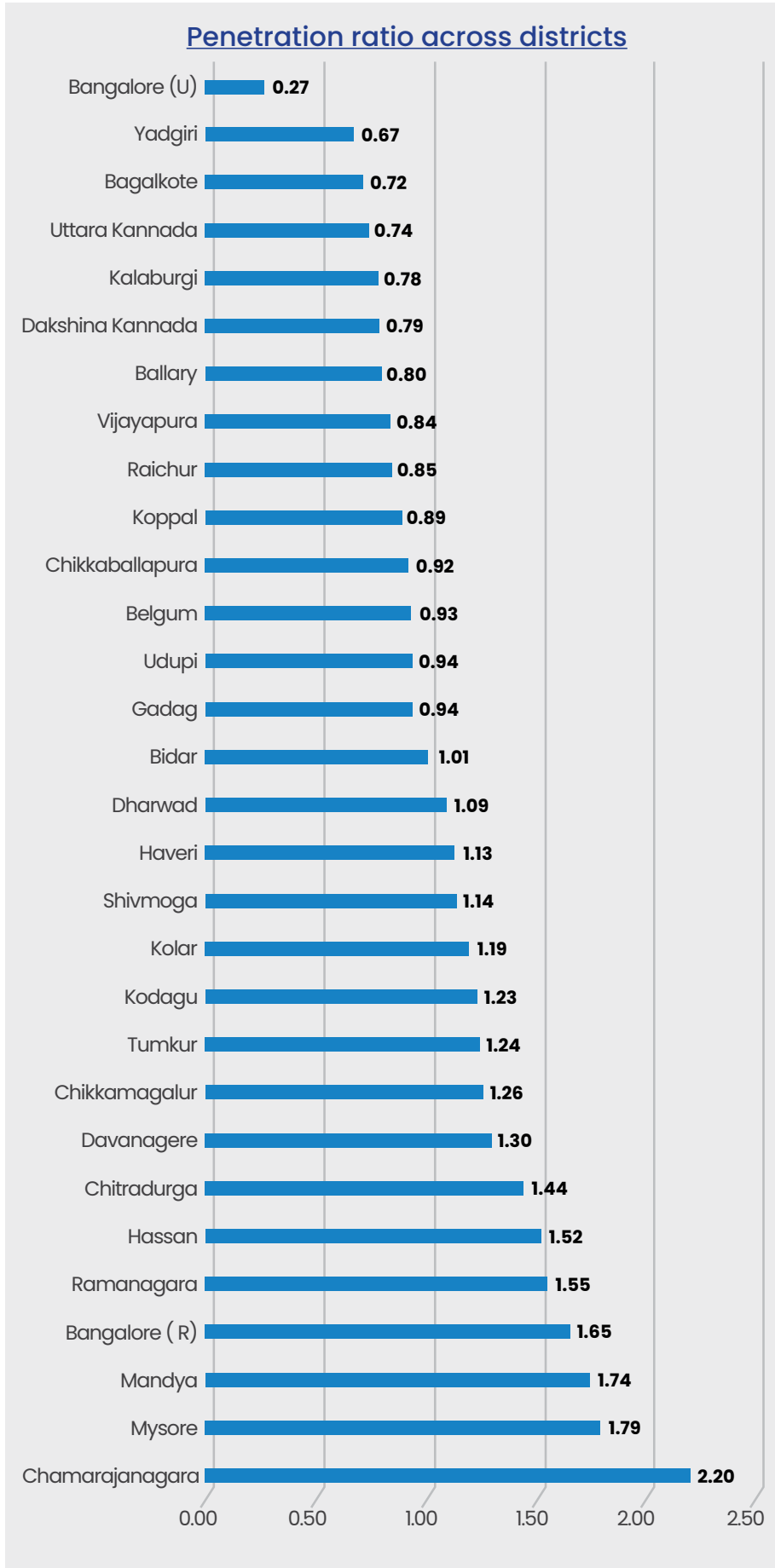
ಸೌಲಭ್ಯಗೊಳಿಸುವಿಕೆಯು ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಸಾಲಗಳು ಬಲವಾದ ಪ್ರದರ್ಶನ ನೀಡುವುದರಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಸಂಬಂಧ ಹೊಂದಿದೆ. ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಪ್ರಧಾನ ಕಚೇರಿ ಹೊಂದಿರುವ ಒಂದೆರಡು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೂ ಸೇರಿದಂತೆ ಹಲವಾರು ದೊಡ್ಡ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಗಮನಾರ್ಹ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಂಡಿವೆ. ಬೆಂಗಳೂರು ಮೂಲದ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಆಕ್ಸ್‌ ಗ್ರಾಮೀಣ್ (ಹಿಂದಿನ ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೂಟ) ದೇಶದ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ ಆಗಿದೆ.

ಚಿತ್ರ 3.2 ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿನ ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳು ಮತ್ತು ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿಗಳ ಸಾಲಗಳು



ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಭೌಗೋಳಿಕವಾಗಿ ಕರ್ನಾಟಕದ ಎಲ್ಲಾ ಜಿಲ್ಲೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿವೆ. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ನಗರ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಬಹುತೇಕ ಸಮಾನವಾಗಿದೆ (ನಗರ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ 49.4% ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ 50.6% ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋದೊಂದಿಗೆ). ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ (ಎಕೆಎಂಐ ಸದಸ್ಯರು) 2014ರಲ್ಲಿ 23ರಷ್ಟಿತ್ತು ಮತ್ತು 2022ರಲ್ಲಿ 34ಕ್ಕೆ ಏರಿತು. ಇದೇ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳ ಶಾಖೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ 1016ರಿಂದ 2364ಕ್ಕೆ ಏರಿತು. ರಾಜ್ಯದೊಳಗೆ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಾದ್ಯಂತ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವ್ಯಾಪ್ತಿಯ ತೀವ್ರತೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಕವಾದ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿವೆ. ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಲಾಗಿದ್ದು, ಎಲ್ಲಿ ಆಳವಾದ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಇದೆ ಮತ್ತು ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಎಲ್ಲಿ ಸ್ಥಳಾವಕಾಶ ಉಳಿದಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಇದನ್ನು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ರಾಜ್ಯದ ಒಟ್ಟು ಸಾಲ ಖಾತೆಗಳಲ್ಲಿ ಜಿಲ್ಲೆಯ ಪಾಲನ್ನು ರಾಜ್ಯದ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಜಿಲ್ಲೆಯ ಪಾಲಿಗೆ ವಿಭಜಿಸುವ ಮೂಲಕ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ನಡೆಸಲಾಯಿತು.

ಚಿತ್ರ 3.3 ಪ್ರವೇಶಿಸುವಿಕೆಯ ಅನುಪಾತ - ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು



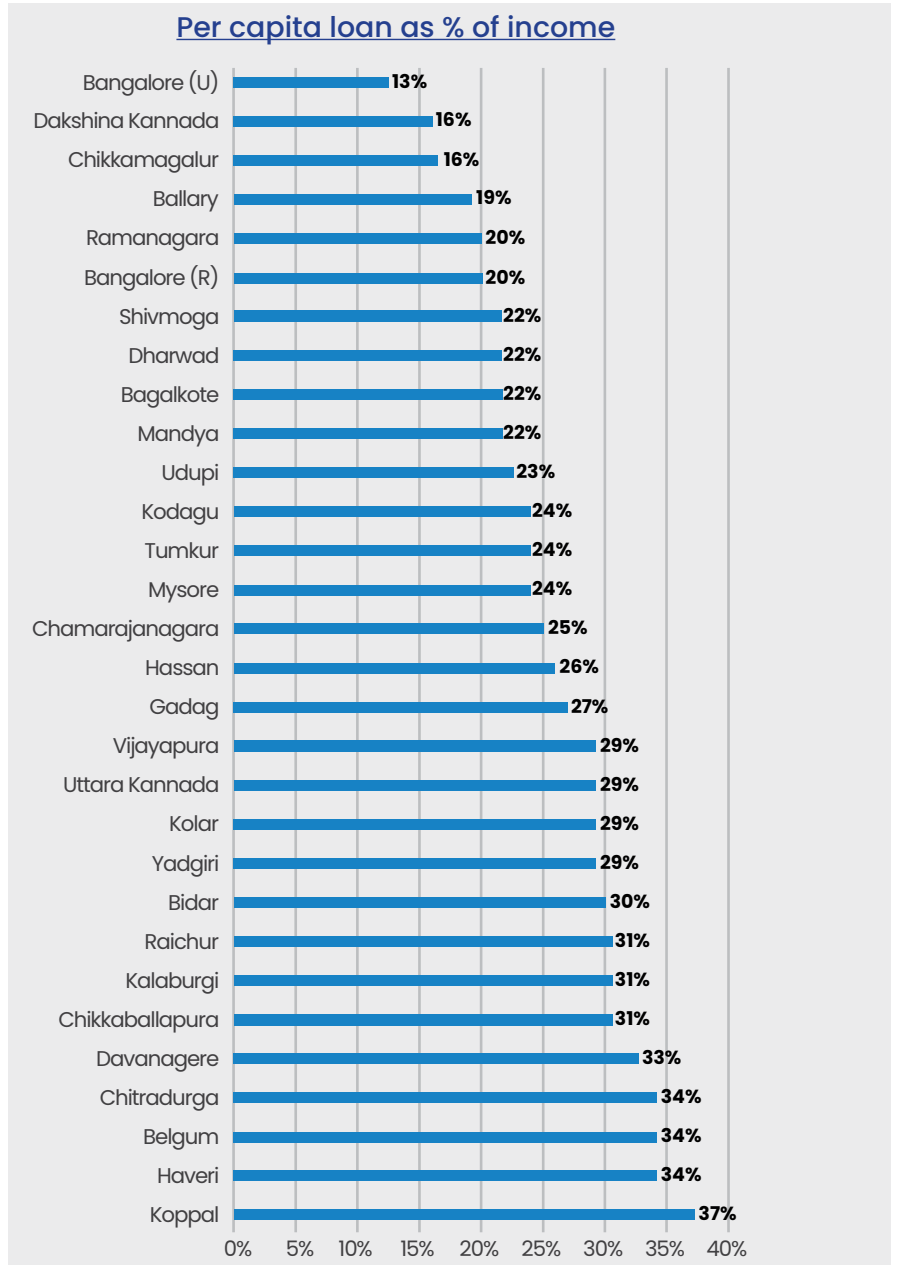
ಸಾಲ ಖಾತೆಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಮೊದಲ 5 ಸ್ಥಾನಗಳಲ್ಲಿದ್ದ ಐದು ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ರಾಜ್ಯದ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ 23% ಅನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೂ ಇದು ಸಾಲ ಖಾತೆಗಳ ಪ್ರಮಾಣದ 31% ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. 15.7% ಜನಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ರಾಜಧಾನಿ ಬೆಂಗಳೂರಿನಲ್ಲಿ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಬಹಳ ಆಸಕ್ತಿ ವಹಿಸಿ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಿಲ್ಲ, ಇದು ರಾಜ್ಯದ ಗ್ರಾಹಕರ ಅನುಪಾತಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಾದ 4.2% ಪಾಲನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಬೆಳಗಾವಿಯನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ಕೆಳಗಿನ ಕೋಷ್ಟಕದಲ್ಲಿರುವ ಇತರ ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಪಾಯದ ಸಂಭವನೀಯತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ 3.1: ಸಾಲ ಖಾತೆಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಅಗ್ರ 5 ಜಿಲ್ಲೆಗಳು

ಜಿಲ್ಲೆ	ಖಾತೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ	ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಾಲದ ಪಾಲು	ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಪಾಲು
ಮೈಸೂರು	8,07,496	8.8%	4.9%
ಬೆಳಗಾವಿ	6,68,834	7.3%	7.8%
ತುಮಕೂರು	5,00,615	5.4%	4.4%
ಮಂಡ್ಯ	4,72,378	5.1%	3.0%
ಹಾಸನ	4,05,979	4.4%	2.9%
ಒಟ್ಟು	28,55,302	31.1%	23.0%

ಚಿತ್ರ: 3.4 ತಲಾ ಆದಾಯದ ಅನುಪಾತವಾಗಿ ತಲಾ ಸಾಲ

ತಲಾ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವು ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿದ್ದ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ, ತಲಾ ಆದಾಯದ ಶೇಕಡಾವಾರು ಸಾಲವು ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿದೆ ಎನ್ನುವುದು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿತ್ತು. ತಲಾ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಕೊನೆಯ 10 ಹಂತಗಳಲ್ಲಿದ್ದ ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ಸಾಲ ಮತ್ತು ಆದಾಯದ ಅನುಪಾತದ ಅಗ್ರ 10 ಶ್ರೇಣಿಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾನ ಪಡೆದಿರುವುದು ಕಂಡುಬಂದಿದೆ. ಇದನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಪಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.



ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಕಿರು ಹಣಕಾಸಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆ

ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿ ಖಾತೆಗೆ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲ ಸುಮಾರು 37,500 ರೂ. ಆಗಿತ್ತು. ಆದರೆ ಅಂತರ ಜಿಲ್ಲಾ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿಂದಾಗಿ, ಕೆಲವು ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲದ ಗಾತ್ರವನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿವೆ. ಉಡುಪಿ, ದಕ್ಷಿಣ ಕನ್ನಡ ಮತ್ತು ಬೆಂಗಳೂರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುತ್ತಿವೆ. ಈ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲದ ಗಾತ್ರದ ಹೊರತಾಗಿಯೂ, ತಲಾ ಆದಾಯದ ಅನುಪಾತವಾಗಿ ಸಾಲಗಳು ಕಡಿಮೆ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲದ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಇತರ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ. ಕಡಿಮೆ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲದ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ನಾಲ್ಕು ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಐದು ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ತಲಾ ಆದಾಯಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲದ ಅನುಪಾತವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಕಡಿಮೆ ಆರ್ಥಿಕ ಸಂಭಾವ್ಯ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ, ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಕಡಿಮೆ

ಸರಾಸರಿ ಗಾತ್ರದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಫಲಿತವಾಗುವ ಕಾಳಜಿಯೊಂದಿಗೆ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ ಎಂದು ಇದು ಸೂಚಿಸಿದರೂ ತಲಾ ಆದಾಯದ ಅನುಪಾತವಾಗಿ ನೋಡಿದಾಗ ಗ್ರಾಹಕರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲದ ಹೊರೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಇಲ್ಲಿನ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯೆಂದರೆ ಸರಾಸರಿ ಆದಾಯವು ಜಿಲ್ಲೆಯಾದ್ಯಂತ ಇದೆ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರೊಫೈಲ್ ಅನ್ನು ಹೊಂದಿರುವವರದ್ದಲ್ಲ.

ಕೋಷ್ಟಕ 3.2: ಸರಾಸರಿ ಸಾಲದ ಗಾತ್ರದ ಪ್ರಕಾರ ಅಗ್ರ ಮತ್ತು ಕೆಳಗಿನ ಐದು ಜಿಲ್ಲೆಗಳು

ಅಗ್ರ 5 ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ಬೆಂಗಳೂರು ನಗರ	ತಲಾ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲ	ಆದಾಯದ %ರಂತೆ ಸಾಲ	ಕೆಳಗಿನ ಐದು ಜಿಲ್ಲೆಗಳು	ತಲಾ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲ	ಆದಾಯದ %ರಂತೆ ಸಾಲ
ಬೆಂಗಳೂರು ನಗರ	68067	13	ಕಲ್ಬುರ್ಗಿ	30783	31
ಉಡುಪಿ	67435	23	ವಿಜಯಪುರ	33051	29
ದಕ್ಷಿಣ ಕನ್ನಡ	59852	16	ಯಾದಗಿರಿ	33300	29
ಉತ್ತರ ಕನ್ನಡ	48323	29	ಬಳ್ಳಾರಿ	33380	19
ಚಿಕ್ಕಮಗಳೂರು	46799	16	ಬೀದರ್	33590	30
ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ	42194	19	ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ	42194	19

ಸಾಲ ಮತ್ತು ಆದಾಯದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅನುಪಾತವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಜಿಲ್ಲೆಗಳನ್ನು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಕೋಷ್ಟಕದಲ್ಲಿ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

ಆರ್‌ಬಿಐನ ಇತ್ತೀಚಿನ ನಿಯಮಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಸಾಲದ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಕೌಟುಂಬಿಕ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಸಾಲ ಸೇವಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಪರಿಶೀಲಿಸಬೇಕು. ಆರ್‌ಬಿಐ ನಿಯಮಗಳ ಅನುಸರಣೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ಪ್ರಸಕ್ತ ವರ್ಷ ಮತ್ತು ಮುಂದಿನ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಆದಾಯದ ಅನುಪಾತದಲ್ಲಿ ಕಡಿತವನ್ನು ಗಮನಿಸಬೇಕು.

ಕೋಷ್ಟಕ 3.3: ಸಾಲ ಮತ್ತು ಆದಾಯ ಅನುಪಾತ - ಅಗ್ರ ಐದು ಜಿಲ್ಲೆಗಳು

ಜಿಲ್ಲೆ	ತಲಾ ಆದಾಯದ % ನಂತೆ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲ
ಕೊಪ್ಪಳ	37
ಹಾವೇರಿ	34
ಚಿತ್ರದುರ್ಗ	34
ಬೆಳಗಾವಿ	34
ದಾವಣಗೆರೆ	33
ಕರ್ನಾಟಕ	19

ವ್ಯವಹಾರ ಪ್ರತಿನಿಧಿಯ ಮಾದರಿ

ರಾಷ್ಟ್ರಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ, ಸ-ಧನ್ ಬಿಎಂಆರ್ ಮಾರ್ಚ್ 2022ರ ಹೊತ್ತಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳ ಮೂಲಕ ಬಾಕಿ ಇರುವ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ 30,517 ಕೋಟಿ ರೂ. ಆಗಿದೆಯೆಂದು ವರದಿ ಮಾಡಿದೆ ಇದರಲ್ಲಿ ಶೇ.50ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕರ್ನಾಟಕದ ಶ್ರೀ ಕ್ಷೇತ್ರ ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಗ್ರಾಮಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಯೋಜನೆಯು (ಎಸ್.ಕೆ.ಡಿ.ಆರ್.ಡಿ.ಪಿ.) ಸೃಷ್ಟಿಸಿದೆ. ಅಗ್ರ 10 ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳ ಪೈಕಿ ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ, ಬಿಎಸ್‌ಎಸ್ ಮೈಕ್ರೋಫೈನಾನ್ಸ್ ಮತ್ತು ಸಾಗ್ರಹಗಳು ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಪ್ರಧಾನ ಕಚೇರಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ.

ಅಪಾಯಗಳು ಮತ್ತು ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಗುಣಮಟ್ಟ

ಒಟ್ಟು ಸಾಲದ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋದಲ್ಲಿ ತಮಿಳುನಾಡು, ಬಿಹಾರ ಮತ್ತು ಪಶ್ಚಿಮ ಬಂಗಾಳಗಳ ಜೊತೆ ಮುಂಚೂಣಿಯಲ್ಲಿರುವ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಕರ್ನಾಟಕ ನಾಲ್ಕನೇ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಪ್ರತಿ ಗ್ರಾಹಕರ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲದ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಕರ್ನಾಟಕವು ರೂ.44,036 ಗಳೊಂದಿಗೆ ಎರಡನೇ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿದೆ. ಆಸ್ತಿಯ ಗುಣಮಟ್ಟಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ, ಕರ್ನಾಟಕವು ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋದಲ್ಲಿ ಅಗ್ರ ಐದು ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಮೂರನೇ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿದ್ದು ಇದರ 4.7% ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಅಪಾಯದಲ್ಲಿದೆ. ಸಾಲಗಾರರ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲವಿದೆಯನ್ನುವುದನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸಲು ಬಳಸುವ ಒಂದು ಸೂಚಕವೆಂದರೆ ಪ್ರತಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಇರುವ ಸಾಲದಾತರ ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ಎರಡಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸಾಲದಾತರನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಖ್ಯೆಯಾಗಿದೆ. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದ (85.6%) ಗ್ರಾಹಕರು ಇಬ್ಬರು ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸಾಲದಾತರನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ, 10.4% ಗ್ರಾಹಕರು 3 ಸಾಲದಾತರನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ, ಮತ್ತು 4.2% ಗ್ರಾಹಕರು 4 ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲದಾತರನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ತಮಿಳುನಾಡಿನಲ್ಲಿ 22.6% ಗ್ರಾಹಕರಿದ್ದರೆ, ಬಿಹಾರದಲ್ಲಿ 16.7% ಗ್ರಾಹಕರು 3 ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸಾಲಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಹಿಂದಿನ ಆರ್‌ಬಿಐ ಆದೇಶವು ಯಾವುದೇ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮೂರನೇ ಎಂಎಫ್‌ಐನಿಂದ ಸಾಲ ನೀಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಎಂದು ಕಡ್ಡಾಯಗೊಳಿಸಿತ್ತು (ಪ್ರತಿ ವಿಶಿಷ್ಟ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಂದ ಪಡೆದ ಸಾಲಗಳು ಇಬ್ಬರು ಸಾಲದಾತರಿಗೆ ಸೀಮಿತವಾಗಿವೆ ಮತ್ತು ಇದನ್ನು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬ್ಯೂರೋದ ಉಲ್ಲೇಖದ ಮೂಲಕ ಅಳಿಯಲಾಗುತ್ತದೆ).

ಅನೇಕ ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿನ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಹೋಲಿಕೆ ಮಾಡಿದಾಗ, ಕರ್ನಾಟಕವು ಪ್ರತಿ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅತ್ಯಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲದ ಅನುಪಾತವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಎಂದು ತಿಳಿದುಬಂದಿದೆ. ಪ್ರತಿ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಾಲದ ಅನುಪಾತವು ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ

1.77ರಷ್ಟಿದೆ. ಇದರರ್ಥ ಮಧ್ಯಮ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಈ ವಲಯವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ತಮ್ಮ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಶ್ರಮಿಸಿವೆ ಎಂದಾಗಿದೆ. ಇತ್ತೀಚಿನ ಆರ್‌ಬಿಐ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು ಸಾಲದ ಮಟ್ಟಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಲ ಸೇವಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಪ್ರಮುಖ ನಿರ್ಧಾರ ನಿಯತಾಂಕಗಳಾಗಿ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿರುವುದರಿಂದ, ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಾಲಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಮೇಲೆ ಗಮನವನ್ನು ಅಪಾಯದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಸೂಚಕವಾಗಿ ಗುರುತಿಸದೇ ಇರಬಹುದು.

ಕೋಷ್ಟಕ 3.4 ಪ್ರತಿ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಾಲಗಳು - ಅಗ್ರ ಐದು ರಾಜ್ಯಗಳು

ರಾಜ್ಯ	ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷ 22 ರ ಪ್ರತಿ ವಿಶಿಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಾಲಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ
ತಮಿಳುನಾಡು	1.71
ಬಿಹಾರ	1.55
ಪ. ಬಂಗಾಳ	1.68
ಕರ್ನಾಟಕ	1.77
ಉತ್ತರ ಪ್ರದೇಶ	1.47

ದೇಶ ಮಟ್ಟದ ಅಪಾಯದಲ್ಲಿರುವ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ (ಪಿಎಆರ್) 30 ದಿನಗಳು 8.19% ಮತ್ತು ಪಿಎಆರ್ 90 ದಿನಗಳು 2.43% ಆಗಿತ್ತೆಂದು ಈಕ್ವಿಟಾಕ್ಸ್ ವರದಿ ಮಾಡಿದೆ. ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸರಾಸರಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಗುಣಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಕರ್ನಾಟಕವು ಉತ್ತಮ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿದೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ 3.5: ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಗುಣಮಟ್ಟ - ಅಗ್ರ ರಾಜ್ಯಗಳ ಹೋಲಿಕೆ

ರಾಜ್ಯ	ಪಿಎಆರ್ 90 %	ಪಿಎಆರ್ 30 %
ಪ. ಬಂಗಾಳ	4.38	8.8
ತಮಿಳುನಾಡು	2.43	8.0
ಕರ್ನಾಟಕ	1.62	4.7
ಬಿಹಾರ	1.54	3.8
ಉತ್ತರ ಪ್ರದೇಶ	1.16	2.9
ಭಾರತ	2.43	8.19

ಕೋವಿಡ್ ಅಡೆತಡೆಗಳ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸುಸ್ತಿದಾರರ ಹೆಚ್ಚಳ ಮತ್ತು ಮರುಪಾವತಿಯಲ್ಲಿನ ವಿಳಂಬದ ನಂತರ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಾಲ ಸಂಬಂಧಿ ಅಪರಾಧಗಳು ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೆ ಬರುತ್ತಿವೆ. ಸಿಆರ್‌ಐಎಫ್ ಪ್ರಕಾರ, ಮಾರ್ಚ್ 2021 ಅಥವಾ ಡಿಸೆಂಬರ್ 2021ರಲ್ಲಿ ಹಿಂದಿನ ಮಟ್ಟಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಎಲ್ಲಾ ಹಂತಗಳಲ್ಲಿನ ಪಿಎಆರ್ ಮಟ್ಟವು ಕುಸಿದಿದೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ 3.6: ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಪಿಎಆರ್ ಮಟ್ಟಗಳು^[10]

ಪಿಎಆರ್	ಮಾರ್ಚ್ 2021%	ಡಿಸೆಂಬರ್ 2021 %	ಮಾರ್ಚ್ 2022%
1 ರಿಂದ 30 ದಿನಗಳು	2.6	4.8	2.4
30 +	4.5	7.0	4.7
90+	2.1	2.1	2.0
180+	4.6	7.1	6.9

[10] ಮೂಲ: ಸಿಆರ್‌ಐಎಫ್ ಮೈಕ್ರೋಲೆಂಡ್; ಸಂಪುಟ XIX, ಮಾರ್ಚ್ 2022

ಡಿಸೆಂಬರ್‌ನಲ್ಲಿ ಪಿಎಆರ್ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿನ ಹೆಚ್ಚಳವು ಮೊರಟೋರಿಯಂ ಅವಧಿಯಿಂದ ಹೊರಹೊಮ್ಮುವ ಸಾಲಗಳಿಂದ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ.

ಎನ್‌ಬಿಎಫ್‌ಸಿ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಸಂಗ್ರಹದ ದಕ್ಷತೆ ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿ ಗುಣಮಟ್ಟದ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿವೆ. ಎನ್‌ಬಿಎಫ್‌ಸಿ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಕೈಗಾರಿಕಾ ಮಟ್ಟವಾದ 3.85%ಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ 2.3% ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋದ ಪಿಎಆರ್ 30+ ದಿನಗಳ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು 4.6%ರ ಪಿಎಆರ್ 30

ಅನುಪಾತವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದವು. ಎಸ್‌ಎಫ್‌ಬಿಗಳಲ್ಲಿ ಇದು 7.6% ಮತ್ತು ಎನ್‌ಬಿಎಫ್‌ಸಿಗಳಲ್ಲಿ 4% ಆಗಿತ್ತು. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಖಾತೆ ಗುಣಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿದ್ದವು.

ಕೋಷ್ಟಕ 3.7 - ಪಿಎಆರ್ ಖಾತೆಗಳು ಮತ್ತು ಮೊತ್ತಗಳು - ಅಗ್ರ ಐದು ಜಿಲ್ಲೆಗಳು

ಜಿಲ್ಲೆಯ ಹೆಸರು	ಪಿಎಆರ್ ಖಾತೆಗಳ %	ಜಿಲ್ಲೆಯ ಹೆಸರು	ಬಾಕಿ ಇರುವ ಪಿಎಆರ್‌ನ %
ಮೈಸೂರು	16.5	ಮೈಸೂರು	5.4
ಚಾಮರಾಜನಗರ	15.7	ವಿಜಯಪುರ	4.7
ಬೆಂಗಳೂರು ನಗರ	15.1	ಚಾಮರಾಜನಗರ	4.6
ಮಂಡ್ಯ	14.7	ಬೆಂಗಳೂರು ನಗರ	4.3
ಉಡುಪಿ	13.4	ರಾಮನಗರ	4.3

ಮೈಸೂರು ಮತ್ತು ಬೆಂಗಳೂರು ನಗರ ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ಬಾಕಿ ಇರುವ ಸಾಲಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಮೊದಲ ಎರಡು ಸ್ಥಾನಗಳನ್ನು ಆಕ್ರಮಿಸಿಕೊಂಡಿವೆ. ಈ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಲಗಳು ಈಗಾಗಲೇ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ಈ ಎರಡು ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ಪಿಎಆರ್ 30 ಖಾತೆಗಳು ಮತ್ತು ಪಿಎಆರ್ 30 ಸಾಲ ಬಾಕಿಯ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಅಗ್ರ ಐದು ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾನ ಪಡೆದಿರುವುದು ಕಳವಳಕಾರಿ ವಿಷಯವಾಗಿದೆ. ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಮೈಸೂರು ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿನ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯ ಅನುಪಾತದಿಂದಾಗಿ ಅಪಾಯದ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ವಿಜಯನಗರ ಜಿಲ್ಲೆ (ಹೊಸದಾಗಿ ರೂಪುಗೊಂಡಿದ್ದು) ಪಿಎಆರ್ ಖಾತೆಗಳು ಮತ್ತು ಬಾಕಿಯಿರುವ ಮೊತ್ತಗಳ ಅತ್ಯಂತ ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

ನಿಬಂಧನೆಯೊಂದಿಗೆ, ರಾಜ್ಯದ ಬೆಂಬಲಿತ ನಿಲುವು ಯಾವುದೇ ಸಂಘಟಿತ ಅಪರಾಧಿ ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನು ಸ್ಥಳೀಯ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲೇ ನಿಯಂತ್ರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಮುಖ್ಯವಾಹಿನಿಗೆ ಬರಲು ಅನುಮತಿಸುವುದಿಲ್ಲವೆಂದು ಖಚಿತಪಡಿಸಿತು. 2009ರಲ್ಲಿ ಕೋಲಾರದಲ್ಲಿ ನಡೆದ ಘಟನೆಗಳಿಂದ ರಾಜ್ಯವು ಗಮನಾರ್ಹ ಪಾಠಗಳನ್ನು ಕಲಿತಿದೆ (ಇದು ಎಪಿ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟಿಗೆ ಪೂರ್ವಭಾವಿಯಾಗಿತ್ತು) ಆದರೆ ಕೋಲಾರ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟಿನ ಧಾರ್ಮಿಕ ಛಾಯೆಗಳ ಹೊರತಾಗಿಯೂ ರಾಜ್ಯವು ರಾಜಕೀಯ ಮತ್ತು ಅಧಿಕಾರಶಾಹಿ ಇಚ್ಛಾಶಕ್ತಿಯೊಂದಿಗೆ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮತ್ತು ಅನುಕೂಲಕರ ವಾತಾವರಣದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿತು.

ಮರುಪಡೆಯಲಾಗದ ಸಾಲಗಳ ಅಖಿಲ ಭಾರತ ಮಟ್ಟದ ಮನ್ನಾ ಅನುಪಾತವು 1.33%ರಷ್ಟಿದ್ದರೆ, ಅದು ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ 3.17% ರಷ್ಟಿದೆ. ಅಪನಗದೀಕರಣ ಮತ್ತು ಅದರ ನಂತರದ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಗಮನಾರ್ಹ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಿದ ಒಂದೆರಡು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಈ ಅಧಿಕ ಮಟ್ಟದ ಸಾಲಮನ್ನಾಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗಿವೆ. ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಅನುತ್ಪಾದಕ ಆಸ್ತಿಗಳಿಗೆ (ಎನ್‌ಪಿಎ) ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಒಟ್ಟಾರೆ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಅವಲೋಕಿಸಿದಾಗ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿರುವ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಿರುವುದು ತೋರುತ್ತದೆ. ಸೂಕ್ತ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪು ಸಾಲಗಳಲ್ಲಿ ಕರ್ನಾಟಕವು ಪ್ರಮುಖ ರಾಜ್ಯವಾಗಿದ್ದರೂ, ರಾಜ್ಯದ ಕೆಲವು ಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಎದುರಾಗಿವೆ. ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಈ ರೀತಿಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಮತ್ತು ದುರ್ಬಲ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಸಾಲದ ಹರಿವಿಗೆ ದೊಡ್ಡ ಅಡೆತಡೆಗಳಿಲ್ಲದೆ ಸೂಕ್ತ ಪರಿಹಾರಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದನ್ನು ಕಲಿತಿವೆ. ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಆಂದೋಲನವನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುವಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯ ಸರ್ಕಾರದ ಪಾತ್ರವನ್ನು ಶ್ಲಾಘಿಸಬೇಕು.

2010ರಲ್ಲಿ ಆಂಧ್ರಪ್ರದೇಶದ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟಿನ ನಂತರ, ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರವು ರಾಜ್ಯದ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಎಲ್ಲಾ ಮುಂದಾಳುಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಮಾಲೋಚಿಸಿ, ಈ ಕ್ಷೇತ್ರವು ದುರ್ಬಲರ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಬಹಳ ನಿರ್ಣಾಯಕ ಮತ್ತು ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಪಾತ್ರವನ್ನು ವಹಿಸುತ್ತಿದೆ ಎಂಬ ತೀರ್ಮಾನಕ್ಕೆ ಬಂದಿತು. ತರುವಾಯ ಆರ್‌ಬಿಐ ಪರಿಚಯಿಸಿದ ಎಂಎಫ್‌ಐ

ಅನುಬಂಧ 3.1 ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ % ಆಗಿ ಸಾಲ ಖಾತೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ- ಜಿಲ್ಲಾವಾರು

ಜಿಲ್ಲೆಯ ಹೆಸರು	ಜನಸಂಖ್ಯೆ	ಸಾಲ ಖಾತೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ	ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ % ನಂತೆ ಖಾತೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ
ಬಾಗಲಕೋಟೆ	21,52,805	2,03,367	9.4%
ಬಳ್ಳಾರಿ	27,93,996	2,94,082	10.5%
ಬೆಂಗಳೂರು ಗ್ರಾಮಾಂತರ	11,28,859	2,46,407	21.8%
ಬೆಂಗಳೂರು ನಗರ	1,09,60,871	3,84,399	3.5%
ಬೆಳಗಾವಿ	54,44,990	6,68,834	12.3%
ಬೀದರ್	19,40,399	2,58,254	13.3%
ವಿಜಯಪುರ	24,80,415	2,74,137	11.1%
ಚಾಮರಾಜನಗರ	11,62,885	3,37,100	29.0%
ಚಿಕ್ಕಬಳ್ಳಾಪುರ	14,29,814	1,73,027	12.1%
ಚಿಕ್ಕಮಗಳೂರು	12,96,365	2,15,632	16.6%
ಚಿತ್ರದುರ್ಗ	18,90,452	3,58,612	19.0%
ದಕ್ಷಿಣ ಕನ್ನಡ	23,80,528	2,47,416	10.4%
ದಾವಣಗೆರೆ	22,16,310	3,80,560	17.2%
ಧಾರವಾಡ	21,04,129	3,033,74	14.4%
ಗದಗ	12,12,758	1,50,151	12.4%
ಕಲ್ಬುರ್ಗಿ	29,23,559	3,01,324	10.3%
ಹಾಸನ	20,23,699	4,05,979	20.1%
ಹಾವೇರಿ	18,20,063	2,70,906	14.9%
ಕೊಡಗು	6,31,708	1,02,781	16.3%
ಕೋಲಾರ	17,50,268	2,75,997	15.8%
ಕೊಪ್ಪಳ	15,83,397	1,86,131	11.8%
ಮಂಡ್ಯ	20,57,132	4,72,378	23.0%
ಮೈಸೂರು	34,18,884	8,07,496	23.6%
ರಾಯಚೂರು	21,97,303	2,45,496	11.2%
ರಾಮನಗರ	12,33,339	2,52,431	20.5%
ಶಿವಮೊಗ್ಗ	19,96,736	2,99,975	15.0%
ಶುಮಕೂರು	30,51,894	5,00,615	16.4%
ಉಡುಪಿ	13,41,250	1,65,593	12.3%
ಉತ್ತರ ಕನ್ನಡ	16,37,223	1,59,883	9.8%
ಯಾದಗಿರಿ	13,37,730	1,18,389	8.8%
ವಿಜಯನಗರ		1,26,491	
ಒಟ್ಟು	69599762	91,87,217	13.2%

ಅನುಬಂಧ 2: ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರವೇಶಿಸುವಿಕೆಯ ಅನುಪಾತ

ಜಿಲ್ಲೆಯ ಹೆಸರು	ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಪಾಲು	ಖಾತೆಗಳ % ಪಾಲು	ಪ್ರವೇಶಿಸುವಿಕೆಯ ಅನುಪಾತ
ಬಾಗಲಕೋಟೆ	3%	2%	72%
ಬಳ್ಳಾರಿ	4%	3%	80%
ಬೆಂಗಳೂರು ಗ್ರಾಮಾಂತರ	2%	3%	165%
ಬೆಂಗಳೂರು ನಗರ	16%	4%	27%
ಬೆಳಗಾವಿ	8%	7%	93%
ಬೀದರ್	3%	3%	101%
ವಿಜಯಪುರ	4%	3%	84%
ಚಾಮರಾಜನಗರ	2%	4%	220%
ಚಿಕ್ಕಬಳ್ಳಾಪುರ	2%	2%	92%
ಚಿಕ್ಕಮಗಳೂರು	2%	2%	126%
ಚಿತ್ರದುರ್ಗ	3%	4%	144%
ದಕ್ಷಿಣ ಕನ್ನಡ	3%	3%	79%
ದಾವಣಗೆರೆ	3%	4%	130%
ಧಾರವಾಡ	3%	3%	109%
ಗದಗ	2%	2%	94%
ಕಲ್ಬುರ್ಗಿ	4%	3%	78%
ಹಾಸನ	3%	4%	152%
ಹಾವೇರಿ	3%	3%	113%
ಕೊಡಗು	1%	1%	123%
ಕೋಲಾರ	3%	3%	119%
ಕೊಪ್ಪಳ	2%	2%	89%
ಮಂಡ್ಯ	3%	5%	174%
ಮೈಸೂರು	5%	9%	179%
ರಾಯಚೂರು	3%	3%	85%
ರಾಮನಗರ	2%	3%	155%
ಶಿವಮೊಗ್ಗ	3%	3%	114%
ತುಮಕೂರು	4%	5%	124%
ಉಡುಪಿ	2%	2%	94%
ಉತ್ತರ ಕನ್ನಡ	2%	2%	74%
ಯಾದಗಿರಿ	2%	1%	67%
ವಿಜಯನಗರ	0%	1%	NA
ಒಟ್ಟು	100%	100%	100%

ರಾಜ್ಯದ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಜಿಲ್ಲೆಯ ಪಾಲು ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯದ ಸಾಲದ ಖಾತೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಜಿಲ್ಲೆಯ ಪಾಲಿನ ಅನುಪಾತವಾಗಿ ಪ್ರವೇಶಿಸುವಿಕೆಯನ್ನು ಲೆಕ್ಕಹಾಕಲಾಗಿದೆ. ಅನುಪಾತವು 1ಕ್ಕೆ ಸಮನಾಗಿದ್ದಾಗ, ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿನ ಪ್ರವೇಶಿಸುವಿಕೆಯು ರಾಜ್ಯದ ಪ್ರವೇಶಿಸುವಿಕೆಗೆ ಸಮನಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇದು 1 ರಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ದೂರವಿದ್ದಷ್ಟೂ, ಪ್ರವೇಶಿಸುವಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಾಂದ್ರೀಕರಣದ ಅಪಾಯವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ. ಇದು 1 ರಿಂದ ಕಡಿಮೆಯಿದ್ದರೆ, ಪ್ರವೇಶಿಸುವಿಕೆ ದುರ್ಬಲವಾಗಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಜಿಲ್ಲೆಯ ಜನಸಂಖ್ಯೆಗೆ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವುದಿಲ್ಲ.



ಅಧ್ಯಾಯ 4

ಸಾಲ ಮತ್ತು ಅದರಾಚೆ

ಕರ್ನಾಟಕ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಂಘಟನೆ (ಎಕೆಎಂಐ) ಸದಸ್ಯರು ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಉಪಕ್ರಮಗಳ ಭಾಗವಾಗಿ ಅಥವಾ ಅವರ ಕಾರ್ಪೊರೇಟ್ ಸಾಮಾಜಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯ ಭಾಗವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನದನ್ನು ಮಾಡಿದರು. ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಕಡೆಯಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರ ದೌರ್ಬಲ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅರಿವನ್ನು ನೀಡಲಾಯಿತು. ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವನೋಪಾಯದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗೆ ಈ ಸಂವೇದನಾಶೀಲತೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಜೀವನೋಪಾಯವನ್ನು ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿಸಲು ಹಾಗೂ ಉತ್ತಮ ಸಬಲೀಕರಣದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳ ಅಗತ್ಯವು ಎಕೆಎಂಐ ಸದಸ್ಯರು ಸಾಲ ನೀಡುವುದನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಹಲವಾರು ಉಪಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರೇರೇಪಿಸಿದ್ದು, ಇದು ಪ್ರಮುಖ ವ್ಯವಹಾರ ಉತ್ತೇಜಕವಾಗಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕರ ನಿರಂತರವಾದ ಉತ್ತಮ ಆರೋಗ್ಯವು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಗಮನ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುವ ಒಂದು ಅಂಶವಾಗಿದೆ. ಉತ್ತಮ ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಗುಣಮಟ್ಟದ ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣೆಗೆ ಸಮಯೋಚಿತ ಲಭ್ಯತೆಯು ಜೀವನೋಪಾಯ ಚಟುವಟಿಕೆಯ ಯಶಸ್ಸು ಮತ್ತು ಮನೆಯ ಜೀವನದ ಗುಣಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ನಿರ್ಣಾಯಕವೆಂದು ಕಂಡುಬಂದಿದೆ. ಅನೇಕ ಸದಸ್ಯರು ಆರೋಗ್ಯ ಶಿಬಿರಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವುದು, ಆಸ್ಪತ್ರೆಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಆರೋಗ್ಯ ಕೇಂದ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಮೂಲಸೌಕರ್ಯ ಮತ್ತು ಸಲಕರಣೆಗಳ ಬೆಂಬಲ ನೀಡುವುದು, ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಆರೋಗ್ಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಕೋವಿಡ್ ಸಾಂಕ್ರಾಮಿಕ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಲಸಿಕೆಗಳನ್ನು ಲಭ್ಯವಾಗಿಸಿ ಆರೋಗ್ಯ ಸಂಬಂಧಿತ ಉಪಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಂಡರು. ಸಾಲಗಳು ಜೀವನೋಪಾಯ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸಿದರೆ, ಸುಧಾರಿತ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಆದಾಯಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಗುರುತಿಸಿವೆ. ಅನೇಕ ಎಕೆಎಂಐ ಸದಸ್ಯರು ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಅವರ ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಕೌಶಲ್ಯ ತರಬೇತಿ ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮ ಸೃಷ್ಟಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತಂದರು. ಜೀವನೋಪಾಯಗಳನ್ನು ಬಲಪಡಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಮದ ಸಮಗ್ರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಜಲಾನಯನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ನೈಸರ್ಗಿಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ನಿರ್ವಹಣೆ, ಜಾನುವಾರು ಆಧಾರಿತ ಉಪಕ್ರಮಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಸಹ ಕೈಗೆತ್ತಿಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯು ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಗಮನಾರ್ಹವಾದ ಕಳವಳಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಇದು ಸಾಲಗಳ ಒಂದು ಭಾಗವನ್ನು ಶಾಲಾ ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಫಲನಗೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಗುಣಮಟ್ಟದ ಶಿಕ್ಷಣದ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಗುರುತಿಸಿದ ಎಕೆಎಂಐ ಸದಸ್ಯರು ಡಿಜಿಟಲ್ ಕಲಿಕಾ ಕೇಂದ್ರಗಳು, ಅಧ್ಯಯನ ಕೇಂದ್ರಗಳು, ಶಾಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಉಪಕರಣಗಳು, ಶಿಕ್ಷಕರಿಗೆ ವೇತನದ ಬೆಂಬಲ, ಶಾಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಕುಡಿಯುವ ನೀರು ಮತ್ತು ನೈರ್ಮಲ್ಯದಂತಹ ಶಿಕ್ಷಣ ಸಂಬಂಧಿತ ಬೆಂಬಲದ ಉಪಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ಕೈಗೊಂಡರು.

ಕೆಲವು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಅರ್ಹ ಬಡ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಬಾಲಕಿಯರಿಗೆ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿವೇತನವನ್ನು ನೀಡುವಲ್ಲಿ ಗಮನ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿದವು. ನೈಸರ್ಗಿಕ ವಿಪತ್ತುಗಳಿಗೆ

ನೀಡುವ ವಿಪತ್ತಿನ ಪರಿಹಾರವು 'ಸಾಲವನ್ನು ಮೀರಿದ' ಉಪಕ್ರಮಗಳ ಪ್ರಮುಖ ಭಾಗವಾಗಿತ್ತು. ಕ್ರೀಡೆಗಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಸೀಳು ತುಟಿಯ ಶಸ್ತ್ರಚಿಕಿತ್ಸೆ, ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತೆ ಮತ್ತು ಅಂಗವಿಕಲರಿಗೆ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು ಕೆಲವು ವಿಶಿಷ್ಟ ಉಪಕ್ರಮಗಳಾಗಿವೆ. ಕೆಲವು ಎಕೆಎಂಐ ಸದಸ್ಯರು, ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಆಕ್ಸೆಸ್ ಗ್ರಾಮೀನ್, ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ, ಉಜ್ಜೀವನಾಂತಹ ದೊಡ್ಡ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಮತ್ತು ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ ಬೆಂಬಲ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದವು. ಹಲವಾರು ಎಕೆಎಂಐ ಸದಸ್ಯರು ಸಾಲವನ್ನು ಮೀರಿದ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಅವರ ಉಪಕ್ರಮಗಳಿಗಾಗಿ ವಿವಿಧ ಪ್ರಶಸ್ತಿಗಳಿಗೆ ಭಾಜನರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಅದರಾಚೆಗಿನ ಸಂಸ್ಥೆಯ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಶ್ರೇಣಿಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳ ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿವರಗಳನ್ನು ಈ ಮುಂದಿನ ಕೋಷ್ಟಕದಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸಲಾಗಿದೆ. ಸಾಲ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಬೆಂಬಲ ಮತ್ತು ಜೀವನೋಪಾಯವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವ ಗ್ರಾಹಕರ ಕೆಲವು ಪ್ರಕರಣಗಳನ್ನು ಕೋಷ್ಟಕದ ನಂತರ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ: 4.1 ಎಕೆಎಂಐ ಸದಸ್ಯರ ಸಾಲದ ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆಗಳ ಆಚೆ

ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ ಹೆಸರು	ಕರ್ನಾಟಕ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯ ಲಕ್ಷಗಳು	ಕರ್ನಾಟಕ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಕೋಟಿ (ಮಾರ್ಚ್ 22)	ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ಲಸ್ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು
ಅಶೀರ್ವಾದ್ ಮೈಕ್ರೋ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್	2.2	600	ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣೆ, ಮಹಿಳಾ ಸಬಲೀಕರಣ, ಬಡತನ ನಿರ್ಮೂಲನೆ, ಹಸಿವು ಮತ್ತು ಅಪ್ಪಾಪ್ಪಿಕೆ
ಬೆಲ್‌ಸ್ಟಾರ್ ಮೈಕ್ರೋ ಫೈನಾನ್ಸ್	1.5	362	ಉದ್ಯಮ ತರಬೇತಿ, ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತೆ, ಕೃಷಿ ಸಂಬಂಧಿತ ತರಬೇತಿ, ವೃತ್ತಿಪರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು
ಭಾರತ್ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆ	8.2	2546	ಜಲಾನಯನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಆರೋಗ್ಯ, ಶಿಕ್ಷಣ, ಕುಡಿಯುವ ನೀರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ಸಮಗ್ರ ಗ್ರಾಮಾಭಿವೃದ್ಧಿ.
ಬಿಎಸ್‌ಎಸ್ ಮೈಕ್ರೋ ಫೈನಾನ್ಸ್	3.5	1465	ಜಾನುವಾರು ಆಧಾರಿತ ಜೀವನೋಪಾಯಕ್ಕೆ ಬೆಂಬಲ - ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಆರೋಗ್ಯ, ಶಿಕ್ಷಣ - ಶಾಲಾ ಮೂಲಸೌಕರ್ಯ ಸುಧಾರಣೆ.
ಚೈತನ್ಯ ಇಂಡಿಯಾ ಫಿನ್ ಕ್ರೆಡಿಟ್	3	1016	ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣೆ, ವಿಪತ್ತು ಪರಿಹಾರ, ಕೋವಿಡ್ ಲಸಿಕೆ ಮತ್ತು ನೈರ್ಮಲ್ಯ ಜಾಗೃತಿ
ಸಾಲದ ಲಭ್ಯತೆ ಗ್ರಾಮೀಣ	10	5722	ಪೋಲಿಸ್ ಠಾಣೆಗಳು ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ಕೇಂದ್ರಗಳಿಗೆ ಸಲಕರಣೆಗಳ ಬೆಂಬಲ, ಮಕ್ಕಳ ಡಿಜಿಟಲ್ ಕಲಿಕಾ ಕೇಂದ್ರಗಳು, ಅಂಗನವಾಡಿ ಸುಧಾರಣೆ, ಕೌಶಲ್ಯಾಭಿವೃದ್ಧಿ, ವಿಪತ್ತು ಪರಿಹಾರ, ವೈದ್ಯಕೀಯ ಶಿಬಿರಗಳು, ಜಾಗೃತಿಗಳ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕರ ಜಾಗೃತಿ ನಿರ್ಮಾಣ
ಐಡಿಎಫ್ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳು	0.3	190	ಸಾಂಪ್ರದಾಯಿಕ ಗುಡಿ ಕೈಗಾರಿಕೆಗಳಿಗೆ ಬೆಂಬಲ, ಜೀವನೋಪಾಯ ಸ್ಥಿರೀಕರಣಕ್ಕಾಗಿ ಕಡುಬಡವರಿಗೆ ಬಡ್ಡಿರಹಿತ ಸಾಲ
ಮಧುರಾ ಮೈಕ್ರೋ ಫೈನಾನ್ಸ್	0.64	128	ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣೆ, ಆರೋಗ್ಯ ಜಾಗೃತಿ, ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ಶಿಕ್ಷಣ, ವಿಪತ್ತು ಪರಿಹಾರ
ಮುತ್ತುಪ್ಪಾ ಮೈಕ್ರೋ ಫೈನಾನ್ಸ್	2.3	496	ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಸೀಳು ತುಟಿ ಶಸ್ತ್ರಚಿಕಿತ್ಸೆ, ವಾಲಿಬಾಲ್, ಬ್ಯಾಡ್ಮಿಂಟನ್ ಮತ್ತು ಫುಟ್‌ಬಾಲ್ ಕ್ರೀಡಾ ಅಕಾಡೆಮಿಗಳು, ಕೋವಿಡ್ ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣೆ, ಲಸಿಕಾಕರಣಕ್ಕೆ ಅನುಕೂಲ
ನಬಾರ್ಡ್ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳು	0.8	360	ಆಸ್ತೆಗಳು ಮತ್ತು ಶಾಲೆಗಳಲ್ಲಿ ನೈರ್ಮಲ್ಯ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು, ಶಿಕ್ಷಣ, ವಿಪತ್ತು ಪರಿಹಾರ, ಮಹಿಳಾ ಸಬಲೀಕರಣ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು
ನವಚೇತನ ಮೈಕ್ರೋಫಿನ್ ಸರ್ವಿಸಸ್	0.6	178	ಕೋವಿಡ್ ಜಾಗೃತಿ ಉಪಕ್ರಮಗಳು
ಐಐಎಫ್‌ಎಲ್ ಸಮಸ್ತ ಫೈನಾನ್ಸಿಯಲ್	1.9	842	ಜಾನುವಾರು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಹೆಣ್ಣುಮಕ್ಕಳಿಗೆ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿವೇತನ, ಮರ ನೆಡುವ ಅಭಿಯಾನ.
ಆರ್‌ಓಆರ್‌ಎಸ್ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್	0.04	13	
ಎಲ್ ಎಂಡ್ ಟಿ ಫೈನಾನ್ಸ್	4.6	1652	ಡಿಜಿಟಲ್ ಹಣಕಾಸು ಸಾಕ್ಷರತೆ ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯಗಳು (ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಬಿ), ಗ್ರಾಮೀಣ ಪರಿಸರ ಪುನರುಜ್ಜೀವನ
ಎನ್‌ಓಸಿಪಿಎಲ್	1.6	317	ಕೌಶಲ್ಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಶಿಕ್ಷಣ, ಆರೋಗ್ಯ ರಕ್ಷಣೆ, ಗ್ರಾಮೀಣಾಭಿವೃದ್ಧಿ, ಕೋವಿಡ್ ಪರಿಹಾರ, ಗ್ರಾಹಕ ಶಿಕ್ಷಣ
ಸಾಗ್ರಹ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ ಸರ್ವಿಸಸ್	1.3	216	ಕೋವಿಡ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಹಸಿವು ನಿವಾರಣೆ, ಕೋವಿಡ್ ನಿಯಮಾವಳಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಜಾಗೃತಿ
ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ	31.8	16597	ಶಾಲಾ ಮೂಲಸೌಕರ್ಯ ಮತ್ತು ಸಲಕರಣೆಗಳು, ಹಾಲು ಸಹಕಾರಿ ಕಟ್ಟಡಗಳು, ಸಮುದಾಯ ಕಟ್ಟಡಗಳು, ಚಿತಾಗಾರಗಳು, ಕುಡಿಯುವ ನೀರಿನ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು, ನಿರ್ಗತಿಕರಿಗೆ ಪಿಂಚಣಿ, ಕಡು ಬಡವರಿಗೆ ಬೆಂಬಲ, ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿವೇತನಗಳು, ಅಂಗವಿಕಲರಿಗೆ ಸಲಕರಣೆಗಳ ಬೆಂಬಲ, ಆಸ್ತೆಗಳು ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ಕೇಂದ್ರಗಳಿಗೆ ಕೋವಿಡ್ ಉಪಕರಣಗಳು

ಸಂಘಮಿತ್ರ ರೂರಲ್ ಫೈನಾನ್ಸಿಯಲ್ ಸರ್ವೀಸಸ್	0.7	138	ಕುಡಿಯುವ ನೀರು, ಕಿವುಡರ ಶಾಲೆಗೆ ಬೆಂಬಲ, ಜಾನುವಾರು ಜೀವನೋಪಾಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಕ್ಯಾನ್ಸರ್ ಜಾಗೃತಿ.
ಸ್ಯಾಟಿನ್ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಕೇರ್ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್	0.5	125	ನೀರು ಮತ್ತು ನೈರ್ಮಲ್ಯ, ಶೌಚಾಲಯ ನಿರ್ಮಾಣ ಬೆಂಬಲ
ಸ್ವಾತಂತ್ರ ಮೈಕ್ರೋಫಿನ್	0.2	80	ಉದ್ಯಮ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತೆ
ಸ್ವಯಂ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳು	0.2	79.3	ಕೋವಿಡ್ ಪರಿಹಾರ, ಗ್ರಾಹಕರ ಜಾಗೃತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು

SFB ಹೆಸರು	ಕರ್ನಾಟಕ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯ ಲಕ್ಷಗಳು	ಕರ್ನಾಟಕ ಪ್ರೋಟೋಫೋಲಿಯೋ ಕೋಟಿ (ಮಾರ್ಚ್ 22)	ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ಲಾನ್ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು
ಇಕ್ವಿಟಾಸ್	0.8	186	ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಆರೋಗ್ಯ ಶಿಬಿರಗಳು, ಲಸಿಕಾಕರಣ ಶಿಬಿರಗಳು, ಶಿಕ್ಷಣ, ಕೌಶಲ್ಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ
ಇಎಸ್‌ಎಎಫ್	0.8	343	ವಿಪತ್ತು ಪರಿಹಾರ, ಕೌಶಲ್ಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಉದ್ಯೋಗ ತರಬೇತಿ ಮತ್ತು ನಿಯೋಜನೆ
ಫಿನ್‌ಕೇರ್	3.3	748	ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ನೈರ್ಮಲ್ಯ, ಕೋವಿಡ್ ಪರಿಹಾರ, ಮಕ್ಕಳಿಗಾಗಿ ಅಧ್ಯಯನ ಕೇಂದ್ರಗಳು, ಆರ್ಥಿಕ ಮತ್ತು ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತಾ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು, ಪಡಿತರದ ಮೂಲಕ ವಿಪತ್ತು ಪರಿಹಾರ, ಮರ ನೆಡುವ ಅಭಿಯಾನ, ಕುಡಿಯುವ ನೀರು ಸರಬರಾಜು
ಜನಾ	2.5	2019	ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತೆ, ಘನತ್ಯಾಜ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಬೆಂಬಲ, ಕೋವಿಡ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಆಹಾರ ಮತ್ತು ಪಡಿತರ,
ಸೂರ್ಯೋದಯ	1.4	278	ಆರೋಗ್ಯ ಶಿಬಿರಗಳು, ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತೆ, ಕೋವಿಡ್ ಪರಿಹಾರ
ಉಜ್ಜೀವನ್	4.1	1989	ಕೋವಿಡ್ ಪರಿಹಾರ, ಲಸಿಕಾಕರಣ ಅಭಿಯಾನ, ಶಾಲೆಗಳು, ಆರೋಗ್ಯ ಕೇಂದ್ರಗಳಂತಹ ಸಮುದಾಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಮೂಲಸೌಕರ್ಯ ಮತ್ತು ಸಲಕರಣೆಗಳು, ಅಂಗವಿಕಲರಿಗೆ ಬೆಂಬಲ,

ಗ್ರಾಹಕರ ಯಶೋಗಾಥೆಗಳು

ಎಕೆಎಂಐ ಸದಸ್ಯರು ವರದಿ ಮಾಡಿದ್ದು

ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳು ಲಕ್ಷಾಂತರ ಜನರಿಗೆ ಜೀವನೋಪಾಯವನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ. ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಗ್ರಾಹಕರ ಕಥೆಗಳ ಮೂಲಕ ನೋಡಿದಾಗ ದುರ್ಬಲರನ್ನು ಬಡತನದಿಂದ ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾದ ಜೀವನ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳಿಗೆ ಎತ್ತುವ ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಸಾಲಗಳ ಶಕ್ತಿ ಅರಿವಾಗುತ್ತದೆ. ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕಥೆಗಳ ಉದಾಹರಣೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೂ, ಅಂತಹ ಲಕ್ಷಾಂತರ ಜನರು ಕಠಿಣ ಪರಿಶ್ರಮ ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮದ ಮೂಲಕ ತಮ್ಮನ್ನು ತಾವು ಬೆಳೆಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಲ್ಲದೆ, ಅವರು ಸತತ ಆವರ್ತಗಳಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಸಾಲಗಳಿಂದ ಸಹಾಯ ಪಡೆದಿದ್ದಾರೆ. ಕೆಳಗಿನ ವಿಭಾಗವು ಕೆಲವು ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ವರದಿ ಮಾಡಲಾದ ಕಥೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ಭಾರತ್ ಹಣಕಾಸು ಸೇರ್ಪಡೆ



ಭಂಕೂರವಾಡ ಗ್ರಾಮದ ಲಂಬಾಣಿ ಸಮುದಾಯಕ್ಕೆ ಸೇರಿದ 11 ವರ್ಷದ ಬಾಲಕಿ ರೇಷ್ಮಾ ಅವಳ ಹೆತ್ತವರು ಜೀವನೋಪಾಯಕ್ಕಾಗಿ ಹೊರಗೆ ಹೋದಾಗ ದೈನಂದಿನ ಮನೆಕೆಲಸಗಳಲ್ಲಿ ಅವರನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸಬೇಕಾಗಿದ್ದರಿಂದ ಶಾಲೆಗೆ ಪದೇಪದೇ ಗೈರು ಹಾಜರಾಗುತ್ತಿದ್ದಳು. ಅವಳ ಸ್ಥಿತಿ ಹೇಗಿತ್ತೆಂದರೆ, ಕನ್ನಡ ಮತ್ತು ಇಂಗ್ಲಿಷ್ ಸಂಖ್ಯೆಗಳು ಅಥವಾ ಅಕ್ಷರಗಳ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದಿರಲಿ, ಅವುಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲೂ ಅವಳಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಅವಳು ಲೀಪ್ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಉಸ್ತುವಾರಿ ವಹಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದ ಎಲ್‌ಎಲ್‌ಎಫ್ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ಗಮನಕ್ಕೆ ಬಂದಳು ಮತ್ತು ಅವರು ಅವಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಆಶ್ರಯದಡಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡರು. ನಿಯಮಿತ ಬೆಂಬಲ ಮತ್ತು ಮುಖಾಮುಖಿ ಕಲಿಕಾ ಅವಧಿ ರೇಷ್ಮಾಳಲ್ಲಿ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಮೂಡಿಸಿದವು ಮತ್ತು ಇದು ಅವಳು ಮೂಲಭೂತ ಸಾಕ್ಷರತೆ ಮತ್ತು ಸಂಖ್ಯಾ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವುದನ್ನು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿಸಿತು.



45 ವರ್ಷ ವಯಸ್ಸಿನ ಲಕ್ಷ್ಮಿಕಾಂತ್, ಪಟ್ಟಣ ಗ್ರಾಮದಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುವ ರೈತರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರು. ಸೀಮಿತ ಮಳೆ ಮತ್ತು ನೀರಿನ ನಿರ್ವಹಣಾ ಕ್ರಮಗಳ ಕೊರತೆಯಿಂದಾಗಿ ಗ್ರಾಮವು ನೀರಿನ ತೀವ್ರ ಕೊರತೆಯನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿತ್ತು. ಬಿಎಫ್‌ಐಎಲ್ ಮೈರಾಡಾ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಮದಲ್ಲಿ ಮಣ್ಣು ಮತ್ತು ಜಲಾನಯನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಂಡ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ನೀರಿನ ಲಭ್ಯತೆಯನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲಾಯಿತು. "ಈಗ ಮೊದಲು ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸದ ಕೊಳವೆಬಾವಿಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ನನ್ನ ಸ್ವಂತ ತೆರೆದ ಬಾವಿಗಳಲ್ಲಿ ನೀರಿದೆ. ಯೋಜನೆಯ ಪಾಲುದಾರರಿಗೆ ನನ್ನ ಹೃತ್ಪೂರ್ವಕ ಧನ್ಯವಾದಗಳು" ಎಂದು ಲಕ್ಷ್ಮಿಕಾಂತ್ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ.

ಚೈತನ್ಯ ಇಂಡಿಯಾ ಫಿನ್ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ರೈವೇಟ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್



ಕಳೆದ 7 ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಚೈತನ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಚೊತೆಗೆ ಸಂಬಂಧ

ಹೊಂದಿರುವ ಕರ್ನಾಟಕದ ಕಲ್ಪುರ್ಗಿಯ ಲಕ್ಷ್ಮಿಯವರ ಯಶಸ್ಸಿನ ಪಯಣದ ವಿವರ ಇಲ್ಲಿದೆ.

ಆದಾಯದ ಮಟ್ಟವು ಕಡಿಮೆ ಇರುವುದರಿಂದ ಲಕ್ಷ್ಮಿಯ ಕುಟುಂಬವು ಆರ್ಥಿಕ ಸವಾಲನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿತ್ತು. ಆ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಮತ್ತು ನಿವಾರಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ, ಲಕ್ಷ್ಮಿ ಅವರು ಚೈತನ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವ ಮೂಲಕ ಸ್ವಾವಲಂಬನೆಯತ್ತ ಮೊದಲ ಹೆಜ್ಜೆಯನ್ನು ಇಟ್ಟರು ಮತ್ತು ಒಂದು ಜನರಲ್ ಸ್ಟೋರ್ ಅನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರು. ಅಂಗಡಿಯಿಂದ ಬಂದ ಆದಾಯವು ಅವರ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಆದಾಯದ ಪ್ರಮುಖ ಮೂಲವಾಯಿತು ಮತ್ತು ಇದು ಅವರ ಜೀವನ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಸ್ಥಿರವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿಸಿತು.

ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಆಕ್ಸೆಸ್ ಗ್ರಾಮೀಣ ಲಿಮಿಟೆಡ್

ಜಾಗೃತಿ



2011ರಲ್ಲಿ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲಾದ ಜಾಗೃತಿ (ಎಂದರೆ "ಜಾಗೃತಿ ಮೂಡಿಸುವುದು" ಎಂದರ್ಥ) ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಆಕ್ಸೆಸ್ ಗ್ರಾಮೀಣದ ಪ್ರಮುಖ ಮತ್ತು ಸಾರ್ವತ್ರಿಕ ಗ್ರಾಹಕ ಶಿಕ್ಷಣ ಉಪಕ್ರಮವಾಗಿದೆ. ಇದು

ನಿಯತಕಾಲಿಕವಾಗಿ ಕಂಪನಿಯ ಎಲ್ಲಾ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಲುಪುವ ಮೂಲಕ 500ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.



ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯದ ಲಕ್ಷಾಂತರ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹ ಹಣಕಾಸು ಪಾಲುದಾರರಾಗಿರುವ ಕಂಪನಿಯು ಕೇವಲ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಮೀರಿದ ಅರ್ಥಪೂರ್ಣ ಗ್ರಾಹಕ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತದೆ. ತನ್ನ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಪ್ರಮುಖ ಸಾಮಾಜಿಕ-ಆರ್ಥಿಕ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಜಾಗೃತಿ ಮೂಡಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸುಧಾರಿತ ಜೀವನಕ್ಕಾಗಿ ತಿಳಿವಳಿಕೆಯುಳ್ಳ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಅವರ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಮಹತ್ವದ ಪ್ರಯತ್ನದಲ್ಲಿ, ಇದು "ಜಾಗೃತಿ"ಯ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಯನ್ನು ರೂಪಿಸಿದೆ.

'ಜಾಗೃತಿ'ಯ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವ ವಿಕಾಸ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಆರೋಗ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆ, ಮಕ್ಕಳ ಆರೈಕೆ, ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತೆ, ಶಿಕ್ಷಣ, ನೈರ್ಮಲ್ಯ, ಮೂಲಭೂತ ಕಾನೂನು ಜ್ಞಾನ, ನಾಗರಿಕರ ಹಕ್ಕುಗಳು ಮತ್ತು ಕರ್ತವ್ಯಗಳು ಮುಂತಾದ ವಿವಿಧ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿವು ಮೂಡಿಸಲು ಗ್ರಾಹಕರ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹ ಸ್ನೇಹಿತನಾಗಿ ರಚಿಸಲಾಯಿತು. ಬಡತನದ ತಡೆಗಳನ್ನು ಬೇಧಿಸಲು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುವಲ್ಲಿ 'ಜಾಗೃತಿ'ಯು ಪ್ರಮುಖಪಾತ್ರ ವಹಿಸುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಲದೆ, ಅವರ ಜೀವನ ಮತ್ತು ಸಮುದಾಯಗಳನ್ನು ಪರಿವರ್ತಿಸಲು ಅವರನ್ನು ಸಶಕ್ತಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

ಕಥೆ ಹೇಳುವುದು ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಮೊದಲಿನಿಂದಲೂ ಮಾಹಿತಿ ಪ್ರಸಾರಕ್ಕೆ ನಿರ್ಣಾಯಕವಾದ ವಾಹಿನಿಯಾಗಿದೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, 'ಜಾಗೃತಿ'ಯು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಕಥೆಯ ಮೂಲಕ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಆಗಾಗ ನಡೆಸಲಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು 'ಜಾಗೃತಿ'ಯು ಬರೆದ ಪತ್ರಗಳನ್ನು ಕೇಂದ್ರ ಸಭೆಗಳಲ್ಲಿ ಓದಲಾಗುತ್ತದೆ.

'ಜಾಗೃತಿ'ಯು 2020ರಲ್ಲಿ ಪತ್ರದ ವಿಧಾನದಿಂದ ಡಿಜಿಟಲ್ ವಿಧಾನಕ್ಕೆ ರೂಪಾಂತರಗೊಂಡಿತು. ಈಗ, ಇದು 'ಯೂಟ್ಯೂಬ್' ಮೂಲಕ ಹೊಸ ಮಲ್ಟಿಮೀಡಿಯಾ ಚಾನೆಲ್ ಅನ್ನು ರಚಿಸುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿದೆ, ಇದು ನಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅವರ ಸ್ಥಳೀಯ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಸಂದೇಶವನ್ನು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಮತ್ತು ನೇರವಾಗಿ ಪ್ರಸಾರ ಮಾಡಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ.



ಕಲ್ಪನಾ 'ಸಿವ ಗ್ರಾಮೀಣ' ದ ಸದಸ್ಯರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಅವರ ಕುಟುಂಬವು ಅವರ ಪತಿ ಮತ್ತು ಕಾಲೇಜಿಗೆ ಹೋಗುವ ಮೂವರು ಮಕ್ಕಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಅವರು ಸ್ಥಳೀಯ ದೃಷ್ಟಿ ಗೊಂಬೆ ತಯಾರಿಕಾ ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಪತಿಯೊಂದಿಗೆ ದಿನಗೂಲಿ ಕಾರ್ಮಿಕರಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಇಡೀ ದಿನ ಸಮರ್ಪಣೆಯಿಂದ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿದ ನಂತರವೂ, ಕಲ್ಪನಾ ಮತ್ತು ಅವರ ಪತಿಗೆ ಜೀವನ ಸಾಗಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವಷ್ಟು ಆದಾಯ ಬರುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. 'ಸಿವ ಗ್ರಾಮೀಣ'ದ

ಅಧಿಕಾರಿಯೊಬ್ಬರು ಅವರ ಗ್ರಾಮಕ್ಕೆ ಭೇಟಿ ನೀಡಿ- 'ಸಿಎ ಗ್ರಾಮೀಣ'ದಂತಹ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಕಂಪನಿಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವುದು ಎಷ್ಟು ಸುಲಭ ಮತ್ತು ಅನುಕೂಲಕರವಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ವಿವರಿಸಿದರು. ಕಲ್ಪನಾರಿಗೆ ತನ್ನದೇ ಆದ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹೊಂದುವುದು ಒಂದು ಕನಸಾಗಿತ್ತು ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಅವರು ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದರು. ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳಿಗೆ ಪಾವತಿಸುವ ಭಾರಿ ಕಮಿಷನ್‌ಗಳನ್ನು ಉಳಿಸಲು ಇದು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆಂದು ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿದಿತ್ತು. 'ಸಿಎ ಗ್ರಾಮೀಣ' ಅವರಿಗೆ ಸಾಲವನ್ನು ಮಂಜೂರು ಮಾಡಿತು ಮತ್ತು ದೃಷ್ಟಿ ಗೊಂಬೆಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಾದ ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಅವರು ಆ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಬಳಸಿದರು. ಅವರು ಪತಿಯೊಂದಿಗೆ ಸೇರಿ ಸ್ಥಿರವಾದ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದರು, ಹಾಗೂ ಇದು ಅವರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಅಗತ್ಯವಾದ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿರತೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಿತು. ಮಕ್ಕಳ ಭವಿಷ್ಯವನ್ನು ಭದ್ರಪಡಿಸುವ ಸಲುವಾಗಿ ಅವರ ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ನೆರವಾಗಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡರು.

ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯದ ಕಲ್ಪನೆಯು ಕಲ್ಪನಾ ಅವರ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಸಂತೋಷವನ್ನು ತಂದಿದ್ದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ, ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯ ಕನಸುಗಳನ್ನು ಸಾಕಾರಗೊಳಿಸಬಯಸುವ ಅವರ ಹಳ್ಳಿಯ ಇತರ ಮಹಿಳೆಯರ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವಲ್ಲಾ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿದೆ.

ಐಡಿಎಫ್ ಫೈನಾನ್ಸಿಯಲ್ ಸರ್ವಿಸಸ್ ಪ್ರೈವೇಟ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್



ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಉದ್ಯಮದ ಮೂಲಕ ಸಮೃದ್ಧಿ

"ನಾನು 50 ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿದರೆ ನನ್ನ ಅಡಿಕೆ ತಟ್ಟೆ ಉದ್ಯಮದ ಮೂಲಕ 1 ಲಕ್ಷ ರೂ. ಗಳಿಸಬಹುದು"

ತುಮಕೂರು ಪಟ್ಟಣದಿಂದ 20 ಕಿಲೋಮೀಟರ್ ದೂರದಲ್ಲಿರುವ ಹಿರೇಹಳ್ಳಿ ಗ್ರಾಮದ ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಯಾದ ರೇಣುಕಮ್ಮನವರು ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ಸ್ಥಾಪಿಸಿದ ಅಡಿಕೆ ತಟ್ಟೆ ಉದ್ಯಮದಿಂದ ತಾನು ಬದುಕು ರೂಪಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದೇನೆ ಎಂದು ಹೆಮ್ಮೆಯಿಂದ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ.

ರೇಣುಕಮ್ಮ ಖಾಸಗಿ ಉದ್ಯಮವೊಂದರಲ್ಲಿ ಅಕೌಂಟೆಂಟ್ ಆಗಿ ಸಾಧಾರಣ ಸಂಬಳ ಪಡೆಯುತ್ತಿದ್ದರು. ಕೆಲಸದ ಗಂಟೆಗಳು ದೀರ್ಘವಾಗಿದ್ದವು ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ಕುಟುಂಬ ಮತ್ತು ಕೆಲಸದ ಜೀವನಗಳೆರಡರ ಮೇಲೂ ಗಮನ ಹರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ. ಒಮ್ಮೆ ಅವರು ತಮ್ಮ ಸಂಬಂಧಿಕರ ಮನೆಯ ಬಳಿ ಅಡಿಕೆ ಎಲೆ ತಟ್ಟೆ ತಯಾರಿಸುವ ಘಟಕಕ್ಕೆ ಭೇಟಿ ನೀಡಿದಾಗ, ಅಂತಹ ಘಟಕವೊಂದನ್ನು ಆರಂಭಿಸಲು ಯೋಚಿಸಿದರು. ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಹೇಗೆ ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದು ಎಂಬುದರ ಕುರಿತು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರು. ಆದರೆ ಹಣಕಾಸಿನ ನೆರವು ಪಡೆಯುವುದು



ಸವಾಲಿನ ಕೆಲಸವಾಗಿತ್ತು. ಐಡಿಎಫ್ ಎಫ್‌ಎಸ್‌ಪಿಎಲ್ ಅವರ ಸಹಾಯಕ್ಕೆ ಬಂದಿತು ಮತ್ತು ₹ 80,000 ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಅವರಿಗೆ ಸ್ವಂತ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸಿತು.

ಈ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಅವರ ಉಳಿತಾಯ / ಕೈ ಸಾಲದೊಂದಿಗೆ ಅವರು 1.80 ಲಕ್ಷ ರೂ.ಗಳ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ 2 ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವ ಮೂಲಕ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರು. ವ್ಯವಹಾರವು ಬೆಳೆದಂತೆ, ಇನ್ನೂ 2 ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸಿದರು. ಈಗ, ಅವರ 'ವೀರಭದ್ರಸ್ವಾಮಿ ಎಂಟರ್ಪ್ರೈಸಸ್' ಎಂಬ ಹೆಸರಿನ ಉದ್ಯಮವು 4 ಯಂತ್ರಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಮತ್ತು ನಾಲ್ವರು ಕಾರ್ಮಿಕರನ್ನು ನೇಮಿಸಿಕೊಂಡಿದೆ.

ಅಡಿಕೆ ಎಲೆಯ ಹೊದಿಕೆ ಈ ಉದ್ಯಮಕ್ಕೆ ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುವಾಗಿದ್ದು, ಇದು ಅವರ ಮತ್ತು ನೆರೆಹೊರೆಯ ಹೊಲಗಳಲ್ಲಿ ಹೇರಳವಾಗಿ ಲಭ್ಯವಿದೆ. ಒಂದು ಎಲೆಯ ಹೊದಿಕೆಯಿಂದ ಅವರು 2 ಎಲೆ ತಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಬಹುದು. ಅಡಿಕೆ ಬೆಳೆಯುವ ರೈತರು ಅವರಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಅವರ ಮನೆಬಾಗಿಲಿಗೆ ತಲುಪಿಸುತ್ತಾರೆ.

ರೇಣುಕಮ್ಮ ದಿನಕ್ಕೆ 1 ಸಾವಿರ ಅಡಿಕೆ ತಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಹಬ್ಬಗಳಲ್ಲಿ ಬೇಡಿಕೆ ಸಾವಿರಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿರುತ್ತದೆ, ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಅವರು ಇನ್ನಷ್ಟು ಗಂಟೆಗಳ ಕಾಲ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿ, ಬೇಡಿಕೆಯಿರುವಷ್ಟು ಅಡಿಕೆ ತಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುತ್ತಾರೆ. "ನಾನು ತಯಾರಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಬಿಸಿದೋಸೆಗಳಂತೆ ಮಾರಾಟವಾಗುತ್ತವೆ" ಎಂದು ರೇಣುಕಮ್ಮ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸದಿಂದ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ.

ಎಲೆ ತಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ರೇಣುಕಮ್ಮ ಅವರು ತಿಂಗಳಿಗೆ ₹ 1 ಲಕ್ಷ ಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದರ ವೆಚ್ಚದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಮಿಕರು, ಕಚ್ಚಾ ವಸ್ತುಗಳ ವೆಚ್ಚ, ವಿದ್ಯುತ್ ಮತ್ತು ಇತರ ಖರ್ಚುಗಳು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ತಿಂಗಳಿಗೆ ₹ 45,000 ರಿಂದ ₹ 50,000 ನಿವ್ವಳ ಆದಾಯವನ್ನು ಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ರೇಣುಕಮ್ಮ ಅವರಿಗೆ ಇದು ಕೆಲಸ ಹಾಗೂ ಜೀವನವನ್ನು ಹೊಂದಿಸಿಕೊಂಡು ಆರಾಮದಾಯಕ ಜೀವನವನ್ನು ನಡೆಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದೆ. ಈ ಉದ್ಯಮವು ಪರಿಸರಸ್ನೇಹಿಯೂ ಆಗಿದೆ ಮತ್ತು ಉತ್ಪತ್ತಿಯಾಗುವ ತ್ಯಾಜ್ಯವನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಗೊಬ್ಬರವಾಗಿ ಪರಿವರ್ತಿಸಬಹುದಾಗಿದ್ದು ಇದು ಭೂಮಿಯ ಫಲವತ್ತತೆಯನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುತ್ತದೆ.

ನೆರೆಹೊರೆಯವರೆಲ್ಲರೂ ಇಂತಹ ಸೂಕ್ತ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಬೇಕು ಮತ್ತು ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಪ್ರಗತಿ ಸಾಧಿಸಬೇಕು ಎಂದು ರೇಣುಕಮ್ಮ ಅವರು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ.

ಐಡಿಎಫ್ ಫೈನಾನ್ಸಿಯಲ್ ಸರ್ವಿಸಸ್ ಪ್ರೈವೇಟ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್ ತನಗೆ ಮೇಲಾಧಾರ ರಹಿತ ಸಾಲವನ್ನು ಒದಗಿಸಿದ್ದನ್ನು ರೇಣುಕಮ್ಮ ಹೆಮ್ಮೆಯಿಂದ ನೆನಪಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ, ಮಾತ್ರವಲ್ಲ ತನ್ನ

ಮುತ್ತೂಟ್ ಮೈಕ್ರೋಫಿನ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್

ಕರ್ನಾಟಕದ ಬೆಳಗಾವಿ ಜಿಲ್ಲೆಯ ಹುಕ್ಕೇರಿಯ ಮೂವತ್ತೂರು ವರ್ಷದ ಗೃಹಿಣಿ ಮತ್ತು ಮಹಿಳಾ ಉದ್ಯಮಿಯಾದ ನಫೀಸಾ

ಬಶೀರ್ ಖಾನ್ ತಾವು ತಯಾರಿಸಿದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತೋರಿಸುವಾಗ ಹೆಮ್ಮೆಯ ಭಾವ ಅನುಭವಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈ ಅಂಗಡಿಯು ಚಿಕ್ಕದಾಗಿದ್ದರೂ ನೂರಾರು ಅಗರಬತ್ತಿ ಕಡ್ಡಿಗಳನ್ನು ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾಗಿ ಜೋಡಿಸಿಟ್ಟಿದ್ದು, ಅಗರಬತ್ತಿಗಳ ಪರಿಮಳವು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುತ್ತದೆ.

ಕೋವಿಡ್ ಲಾಕ್ಡೌನ್ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಇವರ ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲೆ ತೀವ್ರ ಪರಿಣಾಮವಾಯಿತು. ಅಂಗಡಿ ಹಲವಾರು ದಿನಗಳವರೆಗೆ ಮುಚ್ಚಲ್ಪಟ್ಟಿತ್ತು. ಲಾಕ್ಡೌನ್ ನಂತರ, ನಫೀಸಾ ಲಾಕ್ಡೌನ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಆದ ದಾಸ್ತಾನು ಮತ್ತು ಗಳಿಕೆಯ ನಷ್ಟದೊಂದಿಗೆ ಹೆಣಗಾಡಬೇಕಾಯಿತು. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಅವರು ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ರಕ್ಷಿಸಲು ಕಟಿಬದ್ಧರಾಗಿದ್ದರು ಮತ್ತು ಸಾಲಕ್ಕಾಗಿ ಹುಡುಕುತ್ತಿದ್ದಾಗ ನಫೀಸಾ ಸ್ನೇಹಿತರು ಅವರನ್ನು ಮುತ್ತೂಟ್ ಮೈಕ್ರೋಫಿನ್‌ಗೆ ಪರಿಚಯಿಸಿದರು. ಸಮಸ್ಯೆಯಿಲ್ಲದ ಸಾಲದ ಕಾರ್ಯವಿಧಾನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದ ನಂತರ, ಅವರು ತಕ್ಷಣ ನೆರೆಹೊರೆಯ ಜಂಟಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಗುಂಪಿಗೆ (ಜಿಎಲ್‌ಜಿ) ಸೇರಿಕೊಂಡರು ಮತ್ತು ₹ 20,000 ಮೊದಲ ಆವರ್ತದ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆದರು. ಈ ಹಣದಿಂದ,



ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿ ಗುಣಮಟ್ಟದ ಅಗರಬತ್ತಿಗಳ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಪುನರಾರಂಭಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಕಚ್ಚಾವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದರು.

ನಫೀಸಾ ಅವರ ವ್ಯವಹಾರ ಚಾತುರ್ಯ ಮತ್ತು ಮುತ್ತೂಟ್ ಮೈಕ್ರೋಫಿನ್‌ನ ಸಮಯೋಚಿತವಾದ ಹಣಕಾಸಿನ ಬೆಂಬಲದಿಂದ ನಫೀಸಾ ಅವರ ವ್ಯವಹಾರವು ಒಂದು ವರ್ಷದ ನಂತರ ಬಲವಾಗಿ ಪುನರುಜ್ಜೀವನಗೊಂಡಿತು ಮತ್ತು ಈಗ ಅದು ಆರಂಭಿಕ ಮೊತ್ತದ ಐದು ಪಟ್ಟು ಸರಕುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಮತ್ತು ಇನ್ನೂ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿದೆ. ಅವರು ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಸಮಾಧಾನ ಹಾಗೂ ದೃಢನಿಶ್ಚಯದಿಂದ ಎದುರಿಸುವಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾದರು. ಈಗ, ಅವರಿಗೆ ₹ 45,000ದ ಎರಡನೇ ಆವರ್ತದ ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಈ ಇಡೀ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಅವರು ಅಗರಬತ್ತಿ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಬಳಸಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಇಬ್ಬರು ನೆರೆಹೊರೆಯವರನ್ನು ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ನೇಮಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಸಾಲವು ನಫೀಸಾ ಅವರನ್ನು ತನ್ನ ಮೊದಲ ಉಳಿತಾಯ ಖಾತೆಯನ್ನು ತೆರೆಯಲು ಪ್ರೇರೇಪಿಸಿತು. ನಫೀಸಾ ಕೃತಜ್ಞತೆಯಿಂದ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ- "ಲಾಕ್ಡೌನ್ ನಂತರ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ನನಗೆ ಹೊಸ ಜೀವನವನ್ನು ನೀಡಿದೆ. ಮುತ್ತೂಟ್ ಅವರ ಸಮಯೋಚಿತ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಪ್ರೇರಣೆ ನನ್ನ ನಷ್ಟದಲ್ಲಿದ್ದ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಮತ್ತೆ ಎಬ್ಬಿಸಿ ನಿಲ್ಲಿಸಲು ನನಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಿತು".

ಆರ್‌ಓಆರ್‌ಎಸ್ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಪ್ರೈವೇಟ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್



ರತ್ನಮ್ಮ ಅವರು
ಕೋಲಾರ ಜಿಲ್ಲೆಯ
ಶ್ರೀನಿವಾಸಪುರ
ಪಟ್ಟಣದಲ್ಲಿ
ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದು, ಅವರು

13 ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಆರ್‌ಓಆರ್‌ಎಸ್ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಪ್ರೈವೇಟ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್‌ನ ಗ್ರಾಹಕರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ರೂ. 6,000/- ರಷ್ಟಿದ್ದ ಅವರ ಮೊದಲ ಸಾಲವು ಪ್ರಸ್ತುತ 1 ಲಕ್ಷ ರೂ.ಗೆ ಏರಿತು.

ಆರ್‌ಓಆರ್‌ಎಸ್ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಪ್ರೈವೇಟ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಮೊದಲು, ರತ್ನಮ್ಮ ಅವರ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಕಷ್ಟದಲ್ಲಿತ್ತು. ಮೊದಲನೇ ಸಾಲದಿಂದ, ಅವರು ಒಂದು ಹಸುವನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದರು ಮತ್ತು ಹತ್ತಿರದ ಡೈರಿಗೆ ಪ್ರತಿದಿನ ಹಾಲನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿದರು. 13 ವರ್ಷಗಳ ನಂತರ, ಈಗ ಅವರು 4 ಹಸುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಪ್ರತಿದಿನ



ಸುಮಾರು 80-100 ಲೀಟರ್ ಹಾಲನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಹೈನುಗಾರಿಕೆಯಿಂದ ಬರುವ ಆದಾಯದಿಂದ ಅವರು ಮನೆ ಖರೀದಿಸಿ ಮಗಳಿಗೆ ಮದುವೆ ಮಾಡಿಸಿದ್ದಾರೆ. 13 ವರ್ಷಗಳ ಸಾಲಗಳ ಬೆಂಬಲವಿಲ್ಲದೆ, ರತ್ನಮ್ಮ ಅವರ ಜೀವನೋಪಾಯದ ಸುಧಾರಣೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ.

ನ್ಯೂ ಆಪರ್ಚುನಿಟಿ ಕನ್ಸಲ್ಟೆನ್ಸಿ ಪ್ರೈವೇಟ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್ (ಎನ್‌ಬಿಸಿಪಿಎಲ್)



ಬಡ ಕುಟುಂಬದಿಂದ
ಬಂದ ರಂಜಿತಾ ತನ್ನ
ಪತಿ, ಎಲೆಕ್ಟ್ರಿಷಿಯನ್
ಮತ್ತು ತನ್ನ 6
ವರ್ಷದ

ಮಗಳೊಂದಿಗೆ ಕರ್ನಾಟಕದ ದೊಡ್ಡಮಾಲೂರಿನಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಎನ್‌ಬಿಸಿಪಿಎಲ್ ನೀಡಿದ 48,000 ರೂ. ಗಳ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಹೊಲಿಗೆ ಮತ್ತು ಉಡುಪುಗಳ ತರಬೇತಿಯೊಂದಿಗೆ, ಅವರು ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದು ಇದು ಯೋಗ್ಯ ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಅವರ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಬೆಂಬಲ ನೀಡುತ್ತಿದೆ.

ಸಂಘಮಿತ್ರ ಫೈನಾನ್ಸಿಯಲ್ ಸರ್ವಿಸಸ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್



ಕೂಡ್ಲಿಗಿ ಪಟ್ಟಣದ ಭಾಗ್ಯಲಕ್ಷ್ಮಿ ನಗರ ಎಸ್‌ಎಫ್‌ಎಸ್ 2001ರಿಂದ ನಮ್ಮಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುತ್ತಿರುವ 14 ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ಈಗಿನ ಅವರ್ತದಲ್ಲಿ ಸಮೂಹವು ರೂ. 3.00 ಲಕ್ಷಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡಿದೆ. ಸದಸ್ಯರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರಾದ ಜಯಮ್ಮ ಅವರು ಸಂಘಮಿತ್ರದ ಆರ್ಥಿಕ ನೆರವಿನಿಂದ ಸ್ವಾವಲಂಬನೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುವಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಅವರು ಕೂಡ್ಲಿಗಿ ಪಟ್ಟಣದ ಬೀದಿ ಬದಿಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ತಿಂಡಿ ಮತ್ತು ಸಿಹಿ ತಿಂಡಿಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರು. 60,000/- ರೂ.ಗಳ ಆರ್ಥಿಕ ನೆರವಿನೊಂದಿಗೆ (ಗುಂಪು ಸಾಲದಿಂದ) ಅವರು ಶಂಕರಪೊಳೆ, ಕೊಡುಬಳೆ ಮತ್ತು ಇತರ ತಿಂಡಿಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರ ಸಹಾಯದಿಂದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಯಂತ್ರೋಪಕರಣಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದರು. ಅವರು

ಪಟ್ಟಣದ ವಿವಿಧ ಕಾಂಡಿಮೆಂಟ್ ಅಂಗಡಿಗಳಿಗೆ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ತಿಂಗಳಿಗೆ ರೂ 20000 / - ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸಂಪಾದಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಶ್ರೀಮತಿ ಜಯಮ್ಮ ಅವರಿಂದ ಪ್ರೇರಿತರಾದ ಗುಂಪಿನ ಸದಸ್ಯರು ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ.

ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ



ಶ್ರೀಕ್ಷೇತ್ರ ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಗ್ರಾಮಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಯೋಜನೆ (ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ) ಸರಿಸುಮಾರು ರೂ. 25190 ಕೋಟಿಗಳನ್ನು ಡಾ.ವೀರೇಂದ್ರ ಹೆಗ್ಡೆ ಮತ್ತು ಶ್ರೀಮತಿ ಹೇಮಾವತಿ ಹೆಗ್ಡೆ ಅವರ ನಾಯಕತ್ವದಲ್ಲಿ ಕಳೆದ ವರ್ಷ ಸಮುದಾಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಸಮುದಾಯ ಕುಟುಂಬಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿದೆ. ಸಾಮಾಜಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಗುರಿ ಹೊಂದಿರುವ ಹಲವಾರು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ, ಕೆಲವು ಪ್ರಮುಖವಾದವುಗಳನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

1. ಜ್ಞಾನದೀಪ ಎಜುಕೇಶನ್ ಪ್ರೋಗ್ರಾಂ:

ಗ್ರಾಮೀಣ ಶಾಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಕಟ್ಟಡ ನಿರ್ಮಾಣ, ಡೆಸ್ಕ್ ಮತ್ತು ಬೆಂಚುಗಳು, ಆಟದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು, ನೀರು, ನೈರ್ಮಲ್ಯ ಮತ್ತು ವಿದ್ಯುತ್ ಒದಗಿಸುವುದು, ಗೌರವ ಶಿಕ್ಷಕರನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ನೆರವನ್ನು ಒದಗಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

ಖರೀದಿಸಲು, ಸ್ವಂತ ಆವರಣವನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಲು ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳನ್ನು ಸುವ್ಯವಸ್ಥಿತಗೊಳಿಸಲು ಪ್ರತಿ ವರ್ಷ ಅನುದಾನ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

6. ಅಸ್ವಸ್ಥರಿಗೆ ಮಾಸಿಕ ಪಿಂಚಣಿ:

ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ ಮಾಸಿಕ ಪಿಂಚಣಿ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದ್ದು ಇದು ರೂ. 750/- ರಿಂದ 3,000/- ಆಗಿದ್ದು ಇದನ್ನು ಯಾವುದೇ ಆಧಾರ ಅಥವಾ ಬೆಂಬಲವಿಲ್ಲದ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಅಂತಹ 13,242 ಕುಟುಂಬಗಳು ಈ ಪಿಂಚಣಿಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಿವೆ.

2. ಡಿಜಿಟಲ್ ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ (ಜ್ಞಾನಧಾನ) ಬೆಂಬಲ:

ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿನ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪಿನ (ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ) ಸದಸ್ಯರ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಕಿಟ್‌ಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಚಾರ್ಜ್ ಮಾಡಿದ ಟ್ಯಾಬ್‌ಗಳನ್ನು ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಡಿಜಿಟಲ್ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಬೆಂಬಲಿಸಲಾಯಿತು. 12,000 ಟ್ಯಾಬ್‌ಗಳು ಮತ್ತು 12,000 ಲ್ಯಾಪ್‌ಟಾಪ್‌ಗಳನ್ನು ಸಬ್ಸಿಡಿ ದರದಲ್ಲಿ ವಿತರಿಸಲಾಯಿತು ಮತ್ತು ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಸಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮಾಡಲಾಯಿತು.

4. ಹಿಂದೂ ರುದ್ರಭೂಮಿ:

ಚಿತಾಗಾರದೊಳಗಿನ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ನವೀಕರಿಸಲು ಹಿಂದೂ ಚಿತಾಗಾರಕ್ಕೆ ಬೆಂಬಲ.

7. ಅಂಗವಿಕಲರಿಗೆ ಬೆಂಬಲ:

ಕಾಯಿಲೆ ಮತ್ತು ಅಪಘಾತಗಳಿಗೆ ಬಲಿಯಾಗಿ ಅಂಗವಿಕಲರಾದವರಿಗೆ ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ ಗಾಲಿಕುರ್ಚಿ, ವಾಟರ್ ಬೆಡ್, ವಾಕಿಂಗ್ ಸ್ಟಿಕ್ ಮುಂತಾದ ಉಪಕರಣಗಳ ಬೆಂಬಲ ನೀಡುತ್ತಿದೆ. ಅಂತಹ 13,629ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಉಪಕರಣಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾದ ಫಲಾನುಭವಿಗಳಿಗೆ ಒದಗಿಸಲಾಗಿದೆ.

3. ಹಾಲು ಉತ್ಪಾದಕರ ಸಂಘಗಳಿಗೆ ಬೆಂಬಲ:

200ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಹಾಲು ಉತ್ಪಾದಕರ ಸಹಕಾರ ಸಂಘಗಳಿಗೆ ಉಪಕರಣಗಳನ್ನು

5. ಸುಜ್ಞಾನ ನಿಧಿ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿವೇತನ ಯೋಜನೆ:

ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ: ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪಿನ (ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ) ಸದಸ್ಯರ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಉನ್ನತ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಮಾಸಿಕ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿವೇತನವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಕಳೆದ ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷದಲ್ಲಿ 17,239 ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿಗಳು ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿವೇತನ ಪಡೆದಿದ್ದು ಇದು 400/- ರಿಂದ 1,000/- ಆಗಿದೆ.

8. ಸ್ವಚ್ಛತಾ ಅಭಿಯಾನ:

ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ ಸ್ವಚ್ಛತಾ ಅಭಿಯಾನವನ್ನು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಪೂಜಾ ಸ್ಥಳಗಳು ಮತ್ತು ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಕೈಗೊಳ್ಳುವಂತೆ ಗ್ರಾಮ ಸಮುದಾಯಗಳನ್ನು ಪ್ರೇರೇಪಿಸಿತು.

ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ 84,222 ದೇವಾಲಯಗಳು ಮತ್ತು ಪೂಜಾಸ್ಥಳಗಳನ್ನು ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪಿನ (ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ) ಸದಸ್ಯರು ಸ್ವಚ್ಛಗೊಳಿಸಿದ್ದಾರೆ. ನೈರ್ಮಲ್ಯ ಅಭಿಯಾನದ ಭಾಗವಾಗಿ, ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಸದಸ್ಯರು 2021-22ನೇ ಸಾಲಿನಲ್ಲಿ 6,354 ನೈರ್ಮಲ್ಯ ಘಟಕಗಳನ್ನು (ಶೌಚಗೃಹಗಳನ್ನು) ನಿರ್ಮಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಕಳೆದ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ 4,70,157 ನೈರ್ಮಲ್ಯ ಘಟಕಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಲಾಗಿದೆ.

9. ಶುದ್ಧ ಗಂಗಾ ಯೋಜನೆ:

ವಿಷಕಾರಿ ಫ್ಲೋರೈಡ್ ಅಂಶ ಮತ್ತು ಗಡಸುತನವನ್ನು ತೆಗೆದುಹಾಕುವ ಮೂಲಕ ದೂರದ ಗ್ರಾಮೀಣ ಹಳ್ಳಿಗಳಲ್ಲಿನ ಕುಡಿಯುವ ನೀರನ್ನು ಶುದ್ಧೀಕರಿಸುವ ವಿಶಿಷ್ಟ ಯೋಜನೆ ಇದಾಗಿದೆ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ 364 ಗ್ರಾಮಗಳಲ್ಲಿ ರಿವರ್ಸ್ ಆಸ್ಮೋಸಿಸ್ ಘಟಕಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಗಿದ್ದು, 90 ಸಾವಿರ ಕುಟುಂಬಗಳು ಇದರ ಲಾಭ ಪಡೆದುಕೊಂಡಿವೆ.

10. ನಮ್ಮೂರು - ನಮ್ಮ ಕೆರೆ:

ಗ್ರಾಮೀಣ ಕುಡಿಯುವ ನೀರಿನ ಟ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳನ್ನು ಹೂಳಿತ್ತುವ ಮೂಲಕ ಪುನರುಜ್ಜೀವನಗೊಳಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ ಮತ್ತು ಇತರ ಸಹಭಾಗಿತ್ವದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲಾಗುತ್ತಿದ್ದು ಇದು ಗ್ರಾಮೀಣ ಜನರಿಗೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಸಾಕುಪ್ರಾಣಿಗಳ ದೈನಂದಿನ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ನೀರನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಸಹಾಯ

ಮಾಡುತ್ತದೆ.

11. ಸಾಮಾಜಿಕ ಅರಣ್ಯೀಕರಣ:

ಶ್ರೀಕ್ಷೇತ್ರ ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಗ್ರಾಮಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಯೋಜನೆ (ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ) ಕಳೆದ ಮೂರು ದಶಕಗಳಲ್ಲಿ ಕರ್ನಾಟಕದ ವಿವಿಧ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಅರಣ್ಯೀಕರಣದ ಮೇಲೆ ಗಮನ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿದೆ. ರಾಜ್ಯಾದ್ಯಂತ 4,133 ಪರಿಸರ ಜಾಗೃತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಆಯೋಜಿಸುವ ಮೂಲಕ ಈವರೆಗೆ 3,808 ಹೆಕ್ಟೇರ್ ಭೂಮಿಯಲ್ಲಿ 4,16,114 ಸಸಿಗಳನ್ನು ನೆಡಲಾಗಿದೆ. ಮೊದಲ ಹಂತದಲ್ಲಿ, ಹಣ್ಣು ಬಿಡುವ 10 ಲಕ್ಷ ಗಿಡಗಳನ್ನು ನೆಡಲು ಯೋಜಿಸಲಾಗಿದ್ದು, ಈವರೆಗೆ ಅರಣ್ಯ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ 2,13,000 ಸಸಿಗಳನ್ನು ನೆಡಲಾಗಿದೆ.

12. ಜನಜಾಗೃತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ

ಸಾರ್ವಜನಿಕರಲ್ಲಿ ಮದ್ಯಪಾನ ಮತ್ತು ಮಾದಕ ದ್ರವ್ಯ ಸೇವನೆಯನ್ನು ತಡೆಗಟ್ಟುವಲ್ಲಿ ಜನಜಾಗೃತಿ ವೇದಿಕೆ ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿಯೊಂದಿಗೆ ಜಂಟಿಯಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದೆ. ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ 1,593 ವ್ಯಸನ ಬಿಡಿಸುವ ಶಿಬಿರಗಳ ಮೂಲಕ 1,10,000ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ವ್ಯಸನಿಗಳಿಗೆ ವೇದಿಕೆಯು ನಡೆಸಿದ ವಿವಿಧ ಕ್ಷೇತ್ರ ಶಿಬಿರಗಳಿಂದ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಚಿಕಿತ್ಸೆ ನೀಡಲಾಗಿದೆ.

13. ಕೋವಿಡ್ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟಿನ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸಮುದಾಯಕ್ಕೆ ಬೆಂಬಲ:

ಕೋವಿಡ್ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟಿನ ಸಮಯದಲ್ಲಿ

ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ ಸರ್ಕಾರ ಮತ್ತು ಸಮುದಾಯದೊಂದಿಗೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಿದೆ. ಅಲ್ಲದೆ, ಉಚಿತ ಆಹಾರ, ಸಾರಿಗೆ, ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿದೆ ಮತ್ತು ಕರ್ನಾಟಕದ ವಿವಿಧ ಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ನಾಲ್ಕು ಕೋವಿಡ್ ಆರೈಕೆ ಕೇಂದ್ರಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಿದೆ. ಪಿಎಂ ಕೇರ್ ಫಂಡ್‌ಗೆ ಉದಾರವಾಗಿ ದೇಣಿಗೆ ನೀಡಿದೆ. ಇದು ಆಸ್ಪತ್ರೆಗಳಿಗೆ ವೆಂಟಿಲೇಟರ್‌ಗಳು, ಆಮ್ಲಜನಕದ ಹೈ ಪ್ರೆಸ್ಚರ್ ಯಂತ್ರಗಳು, ಆಮ್ಲಜನಕ ಸಾಂದ್ರಕಗಳಂತಹ ಉಪಕರಣಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿತು. ಆಸ್ಪತ್ರೆಗಳಲ್ಲಿ ಆಮ್ಲಜನಕದ ಲಭ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ 84 ಟನ್ ದ್ರವ ಆಮ್ಲಜನಕವನ್ನು ಪೂರೈಸಿದೆ.

14. ಜ್ಞಾನವಿಕಾಸ ಮಹಿಳಾ ಸಬಲೀಕರಣ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ:

ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವು 5 ಸಾವಿರಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಹಳ್ಳಿಗಳನ್ನು ಮತ್ತು 3 ಲಕ್ಷ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ತಲುಪಿದ್ದು, ಇದು ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ವರ್ಧನೆ ಮತ್ತು ಜಾಗೃತಿ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಿದೆ. ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ 6 ಪ್ರಮುಖ ವಿಷಯಗಳ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುತ್ತದೆ- ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ನೈರ್ಮಲ್ಯ, ಕುಟುಂಬ ಸಾಮರಸ್ಯ ಪೌಷ್ಟಿಕಾಂಶ , ಶಿಕ್ಷಣದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ , ಸರ್ಕಾರಿ ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಬಳಕೆ ಮತ್ತು ಸ್ವಯಂ ಉದ್ಯೋಗ.

ಇಎಸ್‌ಎಫ್ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಬ್ಯಾಂಕ್



ಇಎಸ್‌ಎಫ್‌ನ ನಾಗಾದೇವಿ ಜಿಎಲ್‌ಜಿ ಸದಸ್ಯೆ ಶ್ವೇತಾ ಸರವಣನ್ ಅವರು ರೇಷ್ಮೆ ನಗರಿ ರಾಮನಗರದ ಹಳ್ಳಕಟ್ಟೆಯವರು. ಅವರು ಜೀವನೋಪಾಯಕ್ಕಾಗಿ ತನ್ನನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದ ಮೂವರು ಒಡಹುಟ್ಟಿದವರು ಮತ್ತು ಪಾಲಕರನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಕುಟುಂಬವು ಕೃಷಿ ಹಿನ್ನೆಲೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ ಮತ್ತು ಕಳೆದ 21 ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಕೃಷಿ ಅವರ ಜೀವನೋಪಾಯದ ಮುಖ್ಯ ಮೂಲವಾಗಿದೆ. 2015 ರಲ್ಲಿ, ಪ್ರವಾಹದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ವಿಪತ್ತು ಬಂದೆರಗಿತು. ಸ್ವಲ್ಪ ಸಮಯದ ನಂತರ, ಶ್ವೇತಾ ಅವರ ಸಹೋದರಿಗೆ ಮಾರಣಾಂತಿಕ ಕಾಯಿಲೆ ಸಂಭವಿಸಿ, ಚಿಕಿತ್ಸೆಗಾಗಿ ಅವರ ಕುಟುಂಬವು ಸುಮಾರು 5 ಲಕ್ಷ ರೂ.ಗಳನ್ನು ಖರ್ಚು ಮಾಡಬೇಕಾಯಿತು, "ನಮ್ಮೆಲ್ಲರಿಗೂ ಇದು ತುಂಬಾ ಕಠಿಣ ಸಮಯವಾಗಿತ್ತು" ಎಂದು ಅವರು ನೆನಪಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಈ ಕಠಿಣ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಮೆಟ್ಟಿನಿಲ್ಲಲು ಶ್ವೇತಾ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯನ್ನು ಅಸ್ತವಾಗಿಸಿಕೊಂಡರು. ಅವರು ಇಎಸ್‌ಎಫ್ ಸ್ಮಾಲ್ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನಿಂದ 35 ಸಾವಿರ ರೂ.ಗಳ ಸಾಲದೊಂದಿಗೆ 2018ರಲ್ಲಿ ಒಂದು ಚಹಾ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರು. ಅವರು ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರಿಂದ ದೊಡ್ಡ ಸಾಲಕ್ಕೆ ಅರ್ಹರಾದರು. ಶ್ವೇತಾ ಎರಡನೇ ಸಾಲವನ್ನು 'ಹೋಟೆಲ್ ಸಾಯಿಬಾಬಾ' ಎಂಬ ರೆಸ್ಟೋರೆಂಟ್ ಅನ್ನು ಬಾಡಿಗೆ ಪಡೆಯಲು ಬಳಸಿದರು. ಈಗ ಹೋಟೆಲ್‌ನಲ್ಲಿ ಮೂವರು ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ, ಅವರು ತಿಂಗಳಿಗೆ 25 ಸಾವಿರ ರೂ.ಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸಂಪಾದಿಸುತ್ತಾರೆ, "ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಜನರಿಗೆ ಊಟ ಮಾಡುವಾಗ ವೈವಿಧ್ಯತೆ ಬೇಕು. ಕಾಂಟಿನೆಂಟ್, ಮೆಕ್‌ಕೆನ್ ಮತ್ತು ಚೈನೀಸ್ ಅಡುಗೆಗಳಿಂದ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಭಕ್ಷ್ಯಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸಲು ನಾನು ಶೀಘ್ರದಲ್ಲೇ ಮೆನುವನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಉದ್ದೇಶಿಸಿದ್ದೇನೆ, ಇವೆಲ್ಲವೂ ಇಂದು ಅತ್ಯಂತ ಜನಪ್ರಿಯವಾಗಿವೆ" ಎಂದು ಶ್ವೇತಾ ಹೇಳಿದರು. ಶ್ವೇತಾ ಅವರ ದೀರ್ಘಕಾಲೀನ ಗುರಿಯೆಂದರೆ

ಸ್ವಂತ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ ತನ್ನದೇ ರೆಸ್ಟೋರೆಂಟ್ ಅನ್ನು ಸ್ಥಳಾಂತರಿಸುವುದಾಗಿದ್ದು ಇದಕ್ಕಾಗಿ ಅವರು ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರೇರಿತರಾಗಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಈಗಾಗಲೇ ಐದು ವರ್ಷಗಳ ವ್ಯವಹಾರ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿಪಡಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಶ್ವೇತಾ ಅವರು ಹಣವನ್ನು ಹೇಗೆ ಬಳಸಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯತಂತ್ರದ ಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ತನ್ನ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಹೇಗೆ ಬೆಳೆಸಬೇಕು ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ.

ಫಿನ್‌ಕೇರ್ ಸ್ಮಾಲ್ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಬ್ಯಾಂಕ್



ಯಶೋದಮ್ಮ 2017ರಿಂದಲೂ ಫಿನ್‌ಕೇರ್ ಸ್ಮಾಲ್ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಗ್ರಾಹಕರಾಗಿದ್ದಾರೆ.

ವ್ಯವಸಾಯವು ಅವರ ಆದಾಯದ ಏಕೈಕ ಮೂಲವಾಗಿತ್ತು. ತನ್ನ ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು, ಅವರು 26 ಸಾವಿರ ರೂ.ಗಳಷ್ಟು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆದರು ಮತ್ತು ಅದರಿಂದ ಅವರು ಒಂದು ಹಸುವನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದರು. ಕೆಲವು ತಿಂಗಳುಗಳ ನಂತರ, ಯಶೋದಮ್ಮ ಅವರ ದೈನಂದಿನ ಆದಾಯವು ದಿನಕ್ಕೆ ರೂ.350/- ರಷ್ಟು ಬೆಳೆಯಿತು. ಅವರು 2017ರಲ್ಲಿಯೇ ನಿಗದಿತ ದಿನಾಂಕದೊಳಗೆ ಬಡ್ಡಿಯೊಂದಿಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು.

ಯಶೋದಮ್ಮ ಪತಿ ಟ್ರಾಕ್ಟರ್ ಚಾಲಕನಾಗಿದ್ದು, ಕೃಷಿ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಅವರ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರು ರೇಷ್ಮೆ ಹುಳು ಗೂಡುಗಳನ್ನೂ ಬೆಳೆಸುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಕುಟುಂಬವು ವರ್ಷಕ್ಕೆ 4 ರಿಂದ 5 ಲಕ್ಷ ರೂ.ಗಳನ್ನು ಗಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿದೆ.

ಯಶೋದಮ್ಮ ನಾಲ್ಕು ಆವರ್ತಗಳಲ್ಲಿ ಗುಂಪು ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆದರು ಮತ್ತು ಕೊನೆಯ ಆವರ್ತದಲ್ಲಿ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತ ರೂ.55,000 /- ಆಗಿತ್ತು, ಈ ಮೊತ್ತದಿಂದ ಇನ್ನೂ ಕೆಲವು ಹಸುಗಳು ಮತ್ತು ಕೆಲವು ಕುರಿಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದರು, ಇದು ಅವರ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿತು. ಇಂದು ಯಶೋದಮ್ಮ ಅವರ ಕುಟುಂಬದ ಆದಾಯ ರೂ. 20000 ಆಗಿದೆ. ಅವರು ತನ್ನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕಾಗಿ 2 ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಕೋಣೆಗಳನ್ನು ಕಟ್ಟಲು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು, ಇದು ಅವರು ಅಲ್ಪ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಸಂಪಾದಿಸಿ ತನ್ನ ಕುಟುಂಬದೊಂದಿಗೆ ಒಂದೇ ಕೋಣೆಯ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದ ದಿನಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಬದಲಾವಣೆಯಾಗಿದೆ.

ಅಧ್ಯಾಯ 5

ನಾಯಕರ ಮಾತು

ಬಡವರು ಮತ್ತು ದುರ್ಬಲರಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು (ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು) ಮುಂಚೂಣಿಯಲ್ಲಿವೆ. ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ವ್ಯವಹಾರದ ಸೂಕ್ಷ್ಮತೆ, ಅದರ ಆಯಾಮಗಳು, ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಮತ್ತು ಪ್ರೇರಣೆಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು, ಉದ್ಯಮದ ಮೂವರು ನಾಯಕರನ್ನು ಸಂದರ್ಶಿಸಲಾಯಿತು. ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಮೊದಲ ಮೂರು ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿರುವ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಸಿಇಒಗಳು, ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಗಮನಾರ್ಹ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಮತ್ತೊಂದು ದೊಡ್ಡ ಗಾತ್ರದ ಬಹು-ರಾಜ್ಯದ ಎಂಎಫ್‌ಐ ಮತ್ತು ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಮೂರನೆಯ ಸಂಸ್ಥೆ, ಮೂವರು ಸಿಇಒಗಳೊಂದಿಗಿನ ಸಂವಾದಗಳು ವಿಭಿನ್ನ ದೃಷ್ಟಿಕೋನಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಈ ವಲಯದಲ್ಲಿ

ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ಮಾಡುವ ಸವಾಲುಗಳು ಮತ್ತು ಯಶಸ್ಸನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸಿವೆ. ಸಂದರ್ಶಿಸಲಾದ ಮೂವರು ಸಿಇಒಗಳೆಂದರೆ ಚೈತನ್ಯ ಇಂಡಿಯಾ ಫಿನ್ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಆನಂದ ರಾವ್, ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಆಕ್ಸೆಸ್ ಗ್ರಾಮೀನ್ ಉದಯ ಕುಮಾರ್, ಮತ್ತು ಐಡಿಎಫ್ ಫೈನಾನ್ಷಿಯಲ್ ಸರ್ವಿಸಸ್‌ನ ವಿವೇಕಾನಂದ ಸಾಲಿಮತ್.



ಆನಂದ ರಾವ್
ಚೈತನ್ಯ ಇಂಡಿಯಾ ಫಿನ್ ಕ್ರೆಡಿಟ್



ಕಳೆದ ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಕ್ಷೇತ್ರವು ಹೇಗೆ ನಿಮ್ಮ ಅನುಭವಕ್ಕೆ ಬಂದಿದೆ?

ಕರ್ನಾಟಕವು ಉತ್ತಮ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಾಗಿದೆ, ಆದರೆ ತಳಮಟ್ಟದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳು ಕಷ್ಟಕರವಾಗಿದ್ದರೆ ಅದು ಪ್ರತಿಕೂಲವೂ ಆಗಬಹುದು. 2008 ಮತ್ತು 2009ರಲ್ಲಿನ ಕೋಲಾರದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ನಿರ್ವಹಿಸಿದವು ಮತ್ತು ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಸಾಮಾನ್ಯ ಸ್ಥಿತಿಗೆ ಮರಳಿತು. ಎಂಎಫ್‌ಐ ವಲಯವು ರಾಜ್ಯಾದ್ಯಂತ ಸುಗಮ ಪ್ರಗತಿಯನ್ನು ದಾಖಲಿಸುತ್ತಿತ್ತು. ದೊಡ್ಡ ಮೌಲ್ಯದ ಕರೆನ್ಸಿ ನೋಟುಗಳ ಅಪನಗದೀಕರಣವು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಮೇಲೆ ಕೆಟ್ಟ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಿತು. ವಸೂಲಾತಿ ಪ್ರಯತ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಲಗಳ ಮರುಪಾವತಿಯ ವಿರುದ್ಧ ಧರಣಿ ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದ ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ಬಲವಾದ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ನಾವು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿರಲಿಲ್ಲ. ಈ ನಷ್ಟಗಳನ್ನು ತಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಕಷ್ಟವಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಕೋವಿಡ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ, ರಾಜ್ಯವು ದೇಶದ ಇತರ ಅನೇಕ ಭಾಗಗಳಿಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸುಸ್ತಿದಾರರನ್ನು ಹೊಂದಿತ್ತು. ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೆ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಳೀಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಉಂಟಾಗಿವೆ. ಎಕೆಎಂಐ ಈ ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಿತು ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಿತು. ಸ್ಥಳೀಯ ಅಧಿಕಾರಶಾಹಿಯೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವುದು ನಿರಂತರ ಪ್ರಯತ್ನವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ವಲಯದ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುವಲ್ಲಿ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಎಕೆಎಂಐನಿಂದ ಬಲವಾದ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ.



ಕೋವಿಡ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ನಂತರ 'ಚೈತನ್ಯ' ಸಂಸ್ಥೆ ಹೇಗೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಿತು?

ಕೋವಿಡ್ ನಂತರ ಚೈತನ್ಯ ಇಂಡಿಯಾ ಫಿನ್ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಹೆಚ್ಚು ಸದೃಢವಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಿದೆ. ಇಂದು ಇದು ಉದ್ಯಮದಲ್ಲಿ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಚೇತರಿಕೆ ದರಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಾಗಿದೆ. ಕೋವಿಡ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ 'ಚೈತನ್ಯ' ಸಾಲದ ಶಿಸ್ತಿನಲ್ಲಿ ರಾಜಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲಿಲ್ಲ;

ಆದರೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಮ್ಮ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಮತ್ತು ಜೀವನೋಪಾಯವನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ, ಈ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಸಾಲಗಳನ್ನು ವಿತರಿಸುವುದನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಿತು. 'ಚೈತನ್ಯ' ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಾಲಗಳ ಮೇಲೆ ಸಾಲಾವಧಿಯನ್ನು ವಿಸ್ತರಣೆ ಮಾಡಿತು. ಕೇವಲ 20% ಗ್ರಾಹಕರು ಸಾಲಾವಧಿ ವಿಸ್ತರಣೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡರು; ಉಳಿದ 80% ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಪಾವತಿಸಿದ್ದಾರೆ. 'ಚೈತನ್ಯ' ದ ಬಹುಪಾಲನ್ನು 'ನವಿ ಟೆಕ್ನಾಲಜಿ ಗ್ರೂಪ್' ಸ್ವಾಧೀನಪಡಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದರಿಂದ ಕೋವಿಡ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಈಕ್ವಿಟಿ ಮತ್ತು ಸಾಲ ನೀಡಬಹುದಾದ ನಿಧಿಗಳ ಲಭ್ಯತೆಯಿತ್ತು. ಇದು ಇತರ ಕೆಲವು ಮಧ್ಯಮ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಲ್ಲಿ ದ್ರವ ಆಸ್ತಿಯ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟಿದ್ದಾಗಲೂ ನಾವು ಸಾಲಗಳ ವಿತರಣೆಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿತು. ಲಿಕ್ವಿಡಿಟಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಆರ್‌ಬಿಐನ ಹಲವಾರು ಕ್ರಮಗಳು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಹಣದ ಹರಿವಿನಲ್ಲಿನ ನಿಬಂಧಗಳನ್ನು ಸರಾಗಗೊಳಿಸಿದವು ಮತ್ತು ನಿಧಿಗಳ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಸುಮಾರು 2% ರಷ್ಟು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿದವು. ಪರಿಚಯಿಸಲಾದ ಸಾಲ ಖಾತೆಯ ಯೋಜನೆಯು ಒತ್ತಡದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿ ನೋಡಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿತು.



ಸಿಬ್ಬಂದಿ ನೇಮಕಾತಿಯಲ್ಲಿ ನಿಮಗೆ ಸವಾಲುಗಳಿವೆಯೇ?

ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವಲಯವು ಗ್ರಾಹಕ ಸಂಬಂಧ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಲ್ಲಿ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಹಂತದಲ್ಲಿರುವ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಅನುಭವವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಹಂತದಲ್ಲಿರುವ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೆ ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಆಯ್ಕೆಗಳು, ಅವಕಾಶಗಳು ಲಭ್ಯವಿವೆ. ಇದು ಮುಂಚಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಜನರು ಬಿಟ್ಟುಹೋಗಲು ಕಾರಣವಾಗುತ್ತಿದೆ. ಸಿಬ್ಬಂದಿ ಕೂಡ ಉತ್ತಮ 'ಕೆಲಸ-ಜೀವನ' ಸಮತೋಲನದ ನಿರೀಕ್ಷೆಯೊಂದಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ವಿವೇಚನಾಶೀಲರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ನಾವು ವಾರದಲ್ಲಿ ಆರು ದಿನ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೆವು; ಈಗ ಸಿಬ್ಬಂದಿ ವಾರಾಂತ್ಯದ ರಜೆ ಕೇಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ವೇತನ ಮತ್ತು ಇನ್‌ಸೆಂಟಿವ್‌ಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಕತೆ ಮತ್ತು ದಕ್ಷತೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ್ದರೂ ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ವೇತನವನ್ನು ಇತರ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಎಷ್ಟು ನೀಡುತ್ತವೆ ಎಂಬುದರ ಮೇಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. 'ಚೈತನ್ಯ'ದಲ್ಲಿ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯ ಮಟ್ಟ ಮತ್ತು ಅವರು ದೀರ್ಘಕಾಲ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಪ್ರಯತ್ನವು ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿದೆ. ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ತರಬೇತಿ ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯವು 'ಚೈತನ್ಯ'ದಲ್ಲಿ ನಿರಂತರವಾದ ಪ್ರಯತ್ನವಾಗಿದೆ. ಚೈತನ್ಯ ಇಂಡಿಯಾ ಫಿನ್ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಮ್ಯಾನೇಜರ್‌ಗಳಿಗೆ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳಲು ಮತ್ತು ವಿಭಿನ್ನ ಪಾತ್ರಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ತರಬೇತಿ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಮಾಹಿತಿ-ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಅಳವಡಿಕೆಯೊಂದಿಗೆ, ಸಿಬ್ಬಂದಿ ತರಬೇತಿಯು ಸಾಮಾನ್ಯ ಕೌಶಲ್ಯದ ಆಯಾಮಗಳನ್ನು ಮೀರಿ ಹೋಗಿದೆ.



ಕ್ಷೇತ್ರದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಡಿಜಿಟಲೀಕರಣಕ್ಕೆ ನೀಡಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಪ್ರಮುಖತೆಯನ್ನು ಗಮನಿಸಿದರೆ ನೀವು ಡಿಜಿಟಲೀಕರಣದಲ್ಲಿ ಹೇಗೆ ಪ್ರಗತಿ ಸಾಧಿಸುತ್ತಿದ್ದೀರಿ?

ಉತ್ಪಾದಕತೆಯನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವುದು, ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಉತ್ತಮಗೊಳಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಚೈತನ್ಯ ಸಂಸ್ಥೆ ಸೂಕ್ತ ಡಿಜಿಟಲೀಕರಣದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಿದೆ. ಸಮಯದ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಅತಿಯಾದ ಕಾಗದ ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲು ನಾವು ಡಿಜಿಟಲ್ 'ಕಿವೈಸಿ' ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಗ್ರಾಹಕ ಸ್ವಾಧೀನದಲ್ಲಿ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಬ್ಯೂರೋಗಳಿಗೆ ನಾವು ಮಾಡುವ ಉಲ್ಲೇಖಗಳು ಡಿಜಿಟಲ್ ವಿಧಾನಗಳ ಮೂಲಕವಾಗಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಕ್ರೆಡಿಟ್ ನಿರ್ಧಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿರುತ್ತವೆ, ಇದು ಸಮಯವನ್ನು ಉಳಿಸುತ್ತದೆ ಅಲ್ಲದೆ ನಿಖರತೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸುತ್ತದೆ. ಸಾಲಗಳ ಡಿಜಿಟಲ್ ವಿತರಣೆ ಮತ್ತು ಮರುಪಾವತಿಯ ಸಂಗ್ರಹದಂಥ ಆಯಾಮಗಳಲ್ಲಿ, ನಾವು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಅನುಕೂಲಕರವಾದ ವಿಷಯಗಳೊಂದಿಗೆ ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಡಿಜಿಟಲೀಕರಣ ಮೂಲಕ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸಿದರೂ, ಅದರ ಹೊರೆಯನ್ನು ಗ್ರಾಹಕರ ಮೇಲೆ

ಹಾಕಬಾರದು ಎನ್ನುವ ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ನಿಲುವನ್ನು ನಾವು ಹೊಂದಿದ್ದೇವೆ. ನಾವು ನಮ್ಮ ಬಿಸಿ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳ ಮೂಲಕ ಕ್ಯಾಶ್ ಪಾಯಿಂಟ್‌ಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುತ್ತಿದ್ದು, ಇದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರು ಡಿಜಿಟಲ್ ಚಾನೆಲ್‌ಗಳ ಮೂಲಕ ಹೆಚ್ಚು ಸುಲಭವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.



ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಆರ್‌ಬಿಐ, ಎಂಎಫ್‌ಐ ವಲಯಕ್ಕೆ ತನ್ನ ಪರಿಷ್ಕೃತ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳನ್ನು ಘೋಷಿಸಿತು. ಇಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಅಂಶಗಳು ಯಾವುವು ಮತ್ತು ಈ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ನೀವು ಹೇಗೆ ನಿಭಾಯಿಸುತ್ತಿದ್ದೀರಿ?

ಈ ಹೊಸ ನಿಯಮಗಳು ನಮ್ಮ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸ್ಪಂದಿಸುವುದರಿಂದ ನಾವು ಅವುಗಳನ್ನು ಸ್ವಾಗತಿಸುತ್ತೇವೆ. ನಿಬಂಧನೆಗಳು ವಲಯಕ್ಕೆ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ನೀಡುವ ಜೊತೆಗೆ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಕ್ರಮಬದ್ಧವಾಗಿ ನಡೆಸುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನೂ ನೀಡುತ್ತವೆ. ಈ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು ಕಾಲಾನಂತರದಲ್ಲಿ ಈ ಬಗ್ಗೆ ಶಿಸ್ತನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮಾತ್ರ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಉಳಿಯುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತವೆ. ಆರ್‌ಬಿಐ ಸಾಲದ ಅರ್ಹತೆಗಾಗಿ ಮತ್ತು ಸಾಲದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಗಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಅವರ ಮನೆಯವರ ವಿವರವಾದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಆದೇಶ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಇದು ನಮ್ಮ ಸಾಲ ವಿತರಣೆಯ ಅಧಿಕಾರಿಗಳಲ್ಲಿ ಉನ್ನತ ಆದೇಶದ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುತ್ತದೆ. ನಿಬಂಧನೆಗಳ ಮೊದಲು, ನಮ್ಮ ಮುಂಚೂಣಿಯಲ್ಲಿರುವ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕ ಸಂಬಂಧಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಮತ್ತು ಸುಲಭ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಈಗ ಅವರಿಗೆ ಸಂಭಾವ್ಯ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಿರುವಾಗಲೇ ಸಾಲದ ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು ಬೇಕಾಗುತ್ತವೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯ ಹೊಂದಿರುವ ಸಾಲಗಾರರನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸಬೇಕು. ನಿಯಮಗಳ ಪ್ರಕಾರ ನಾವು ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯದ ಕುಟುಂಬಗಳತ್ತ ಗಮನ ಹರಿಸಬೇಕು. ವಿವರವಾದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು ನಮ್ಮ ನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಸುಮಾರು 0.5%ರಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತವೆ.

ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಬಡ್ಡಿದರಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುವುದನ್ನೂ ಸಾಧ್ಯವಾಗಿಸುತ್ತದೆ. ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಈಗ ಸಮಂಜಸವಾದ ನಿವ್ವಳ ಲಾಭವನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಬಹುದು. ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯ ಪಡೆಯುವಿಕೆ ಮತ್ತು ವಿವರವಾದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಹೆಚ್ಚಿದ ವೆಚ್ಚಗಳ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಈ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿದರವು 1.00 ರಿಂದ 1.50% ರಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತದೆಂದು ಅಂದಾಜಿಸಲಾಗಿದೆ.



ಕ್ಷೇತ್ರದ ಭವಿಷ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ನಿಮ್ಮ ಅನಿಸಿಕೆಯೇನು?

ನಮ್ಮ ಅನುಭವಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಪ್ರಮುಖ ಉತ್ಪನ್ನವಾಗಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವುದರಲ್ಲಿದ್ದು ಈ ಬಗ್ಗೆ ಇತರ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಸಕ್ತಿಯಿರಲಿಲ್ಲ. ಈಗ ಇದು ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಬದಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ತಮ್ಮ ಆದ್ಯತಾ ವಲಯವನ್ನು ತಲುಪಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ 40% ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಗುರಿಯಲ್ಲಿನ ಅಪಾಯ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದ್ದು ಇದು ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭವಿರುವ ಆಸ್ತಿ ವರ್ಗವಾಗಿ ಮಾರ್ಪಟ್ಟಿದೆ. ಇಲ್ಲಿ ಸ್ಪರ್ಧೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಹಾಗೂ ಮುಂಬರುವ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಅದು ಇನ್ನೂ ತೀವ್ರವಾಗಲಿದೆ.

ಗ್ರಾಹಕರ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ, ಒಳ್ಳೆಯವರು ಸಾಲಗಳ ಸರಿಯಾದ ಬಳಕೆಯ ಮೂಲಕ ತಮ್ಮ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳ ಗಾತ್ರ ಮತ್ತು ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಅವರು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ನೀಡಬಹುದಾದ ಕೊಡುಗೆಗಿಂತ ದೊಡ್ಡವರಾದಾಗ ನಮ್ಮ ಸವಾಲು 'ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಹೇಗೆ ವಿಕಸನಗೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಅವರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಪ್ರಯತ್ನದಲ್ಲಿ ಅವರ ಜೊತೆಗಿರುವುದು ಹೇಗೆ' ಎಂದಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಗುಂಪು ವಿಧಾನದಿಂದ ಮಾತ್ರವೇ ಇದನ್ನು ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ; ವೇಗವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸಲು ನಾವು ಸಾಂಸ್ಥಿಕವಾಗಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಮತ್ತು ಶೀಘ್ರದಲ್ಲೇ ನಾವು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಾಲ ನೀಡುವ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಹೊಸ ಸಾಲಗಾರರ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸಲು ಅವಕಾಶ ಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಈ ವರ್ಗಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಮತ್ತು ನಿಯಂತ್ರಣಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಅವರಿಗೆ ಯಾವುದು ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಪತ್ತೆ ಹಚ್ಚಲು ನಾವು ಶ್ರಮಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

ವಲಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ, ದೊಡ್ಡ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಮತ್ತು ಇತರರ ನಡುವಿನ ಸ್ಪರ್ಧಾ ಕ್ಷೇತ್ರವು ಅಸಮವಾಗಿದೆ. ಬಂಡವಾಳವು ಸ್ಪರ್ಧಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ

ಹಾಗೂ ಸಣ್ಣ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಬಂಡವಾಳದ ಕೊರತೆಯಿಂದಾಗಿ ಬೆಳೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಇವು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ವ್ಯವಹಾರದ ಅಂಶಗಳಲ್ಲಿ ನಾವೀನ್ಯತೆಗೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದು. ವಲಯವು ಸಂಘಟನೆಯ ದಿಕ್ಕಿನಲ್ಲಿ ಚಲಿಸುತ್ತಿದೆ ಎಂದು ತೋರುತ್ತದೆ. ನೀವು ವಿಲೀನಗೊಳ್ಳುತ್ತೀರಿ ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆ ಅಳಿವನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತೀರಿ. ಒಂದು ಎಂಎಫ್‌ಐ ಆಗಿ ನೀವು 100 ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ವಹಿವಾಟು ಹೊಂದಿರುವ ತುಂಬಾ ಸಣ್ಣ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದ್ದರೆ, 1000 ರಿಂದ 2000 ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಳ ವಹಿವಾಟಿನ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಗಾತ್ರಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ನಿರೀಕ್ಷಿತ ಖರೀದಿದಾರರಲ್ಲಿ ನೀವು ಹೆಚ್ಚು ಆಸಕ್ತಿ ಮೂಡಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಸೂಕ್ತವಾದ ವಿಲೀನ / ಸ್ವಾಧೀನ ಆಯ್ಕೆಗಳಿಗಾಗಿ ಸಣ್ಣ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಇನ್ನೂ ದೊಡ್ಡದಾಗಿ ಬೆಳೆಯಬೇಕಾಗಿದೆ. ಸಣ್ಣ ಸಾಲಗಳ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮತ್ತು ತೀವ್ರವಾದ ಬೇಡಿಕೆಯು ಹೀಗೇ ಇರಲಿದೆ. ಭವಿಷ್ಯದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಉತ್ತಮ ಐಟಿ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು, ನುರಿತ ಸಿಬ್ಬಂದಿ, ಗ್ರಾಹಕ ಸಂಪರ್ಕ, ನ್ಯಾಯಯುತ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಡವಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಡಿವಿಸ್‌ಎಯಲ್ಲಿ ನಾವೀನ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿರುತ್ತವೆ.



ವಿವೇಕಾನಂದ ಸಾಲಿಮಲ್

ಅಧ್ಯಕ್ಷರು, ಐಡಿಎಫ್ ಫೈನಾನ್ಸಿಯಲ್ ಸರ್ವಿಸಸ್



ನಿಮ್ಮ ಎರಡು ದಶಕಗಳ ಅನುಭವದ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಇಂದು ಎಂಎಫ್‌ಐ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಬಗ್ಗೆ ನಿಮ್ಮ ಅಭಿಪ್ರಾಯವೇನು?

ನಾವು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದಾಗ ವಲಯದ ಪೂರೈಕೆ ಭಾಗವು ತುಂಬಾ ಕಿರಿದಾಗಿತ್ತು ಹಾಗೂ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಆಯ್ಕೆಗಳು ಇರಲಿಲ್ಲ. ಇಂದು ಗ್ರಾಹಕರು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನೂ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಬ್ಯಾಂಕ್ ಗಳು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯಾಪರಕ್ಕೆ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶಿಸಿವೆ. ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಕಳೆದ ಆರು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಪೂರೈಕೆಯಲ್ಲಿ ಗಮನಾರ್ಹ ಹೆಚ್ಚಳವನ್ನು ನಾವು ನೋಡಿದ್ದೇವೆ. ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಲು ಗಡುವಿನ ಸಮಯ (ಟಿಎಟಿ) ಕ್ಷೀಣಿಸುತ್ತಿದೆ ಮತ್ತು ದಿನ ಕಳೆದಂತೆ ತಗ್ಗುತ್ತಿದೆ. ಪ್ರಸಕ್ತ, ನಾವು ಆರು ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಲದ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗೊಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿದೆ, ಹಾಗೂ ಇದು ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಹೆಚ್ಚಿನ ಪೂರೈಕೆಯೊಂದಿಗೆ, ಕೆಲವು ಸಾಲಗಾರರು ಅತಿಯಾಗಿ ಸಾಲ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ; ಒಂದನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಇನ್ನೊಂದು ಎಂಎಫ್‌ಐಯಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಅತಿಯಾದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವ ಗ್ರಾಹಕರ ಸಣ್ಣ ಭಾಗವು ಸಾಲದ ದುರ್ಬಳಕೆ ಮಾಡುವುದನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು

ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಇಂದು ಹೆಚ್ಚು ಜಾಗರೂಕರಾಗಿ ಇರಬೇಕಾದ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದೆ. ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಸಾಲ ನೀಡುವ ನಿಧಿಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಸುಧಾರಿಸಿದೆ. ಇಂದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಎನ್‌ಬಿಎಫ್‌ಸಿಗಳು, ಎಸ್‌ಎಫ್‌ಬಿಗಳು ಇತ್ಯಾದಿಗಳು ಬೃಹತ್ ಪ್ರಮಾಣದ ಹಣವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಿದ್ದು, ಇದು ಹಿಂದಿನದಕ್ಕಿಂತ ಉತ್ತಮವಾಗಿದೆ. ಆದ್ಯತಾ ವಲಯದ ಸಾಲ ನೀಡಿಕೆ ಕುರಿತ ಆರ್‌ಬಿಐ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು ಬೃಹತ್ ನಿಧಿಗಳು, ನೇರ ಸಾಲಗಳು ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳ (ಬಿಸಿ) ಮಾರ್ಗದ ಮೂಲಕ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆಯನ್ನು ಶಕ್ತಗೊಳಿಸಿವೆ.

ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ, ಕೇಂದ್ರ ಸಮೂಹ ಸಭೆಗಳು ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ಆದ್ಯತೆಯಾಗದ ಕಾರಣ ಸಭೆಯ ಸಂಸ್ಕೃತಿ ವೇಗವಾಗಿ ಕಣ್ಮರೆಯಾಗುತ್ತಿದೆ. ಸಭೆಗಳಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಹಾಜರಾತಿ ಇರುವುದರಿಂದ, ಮನೆ ಮನೆಗೆ ಹೋಗಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಹೆಚ್ಚಿನ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ವಂಚನೆಗಳಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗುತ್ತದೆ. ಮನೆ-ಮನೆ ಹೋಗಿ ಹಣವನ್ನು ವಸೂಲಾತಿ ಮಾಡುವ ಪ್ರಯತ್ನವನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸಲು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಟೆಲಿ-ಕಾಲಿಂಗ್ ಮತ್ತು ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆಯಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಒಂದು ಸ್ವಾಭಾವಿಕವಾದ ಪರಿಣಾಮವೆಂದರೆ ಸಮುದಾಯ ಪ್ರೇರಿತ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಇರುವ ಸಮಕಾಲೀನರ ಒತ್ತಡದ ಕೊರತೆ ಹಾಗೂ ಗುಂಪಿನ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯಲ್ಲಿನ ತುಂಬಿಕೊಡುವಿಕೆಯಾಗಿದೆ.



ವಲಯದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಹೇಗಿದೆ?

ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಯಾವಾಗಲೂ ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಬೃಹತ್ ಸಾಲಗಳ ಕೊರತೆ ಕಾಡುತ್ತಿದೆ. ಅದೃಷ್ಟವಶಾತ್,

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳೊಂದಿಗಿನ ದೀರ್ಘ ಮತ್ತು ಉತ್ತಮ ಸಂಬಂಧದ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಐಡಿಎಫ್ ಈ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಲಿಕ್ವಿಡಿಟಿಯನ್ನು ನೀಡುವ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿದ್ದರೂ ಅನೇಕ ಸಣ್ಣ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಅಡೆತಡೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುತ್ತಿವೆ. ಈ ಕ್ಷಿತಿ ಬಂಡವಾಳವು ಬರುವುದು ಕಷ್ಟ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ, 1 ಸಾವಿರ ಕೋಟಿ ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಫೋರ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಹೊಂದಿರುವ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಈ ಕ್ಷಿತಿವನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ದೇಶೀಯ ಈ ಕ್ಷಿತಿ ಮೂಲಗಳ ಕೊರತೆಯು ಒಂದು ಸಂಯೋಜಿತ ಅಂಶವಾಗಿದೆ. ಎಸ್‌ಐಡಿಬಿಐನಲ್ಲಿ ಇಂಡಿಯಾ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಈ ಕ್ಷಿತಿ ಫಂಡ್ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೂ ಮೊದಲು ಅಂದಿನ ಡಿಎಫ್‌ಐಯು ಪಿಎಸ್‌ಐಬಿ ಯೋಜನೆಯು ಸಣ್ಣ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಕೆಲವು ಈ ಕ್ಷಿತಿ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ನೀಡಿತು. ಆದರೆ ಇಲ್ಲಿಯೂ, ಈ ಕ್ಷಿತಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಬಳಸಿಕೊಂಡಾಗ ಉಂಟಾಗುವ ತೊಂದರೆಗಳಿವೆ- ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯವಾದ ನಿರ್ಗಮನವನ್ನು ನೀಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಆರ್‌ಬಿಐ ಉಪಕ್ರಮಗಳು ಕೋವಿಡ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ನೀಡಿದವು. ಆರ್‌ಬಿಐ ಪಿಎಸ್‌ಐಎಲ್ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳಲ್ಲಿ ಮಾಡಿದ ಬದಲಾವಣೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಎಸ್‌ಎಫ್‌ಬಿಗಳು ಈಗ ಮಧ್ಯಮ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಆದ್ಯತೆಯ ವಲಯದ ಬೃಹತ್ ಸಾಲಗಳನ್ನು ನೀಡಲು ಸಮರ್ಥವಾಗಿವೆ.



ಕೋವಿಡ್ ಈ ವಲಯದ ಮೇಲೆ ಗಮನಾರ್ಹ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಿತು. ಈ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ನೀವು ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಎದುರಿಸಿದ್ದೀರಿ?

ಕೋವಿಡ್‌ನ ಮೊದಲ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಪೂರ್ಣಪ್ರಮಾಣದ ಲಾಕ್‌ಡೌನ್‌ಗಳು ಪರಿಣಾಮ ಐಡಿಎಫ್‌ನ ಎಲ್ಲಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಗಿತಗೊಳಿಸಲಾಯಿತು. ನಾವು ವ್ಯವಹಾರ ಮುಂದುವರಿಯಲು ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಶ್ರಮವಹಿಸಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೆವು ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ನಮ್ಮ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ದ್ರವ ಆಸ್ತಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದೆವು. ಸ-ಧನ್ ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐಎನ್‌ಗಳಿಂದ ದೊರೆತ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನವು ನಮಗೆ ತುಂಬಾ ಸಹಾಯ ಮಾಡಿತು.

ಆರ್‌ಬಿಐ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮೊರಟೋರಿಯಂ ಪರಿಚಯಿಸಿದ್ದು, ಇದು ಗ್ರಾಹಕರ ಸಾಲಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸಲು ಅನುಕೂಲ ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟಿತು ಮತ್ತು ಫೋರ್‌ಫೋಲಿಯೋದ ಆರೋಗ್ಯವನ್ನು

'ಡಿಫಾಲ್ಟ್' (ಹದಗೆಡದಂತೆ) ಕಾಯ್ದುಕೊಂಡಿತು. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಸೇವೆ ನೀಡಲು ದ್ರವ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಕೋವಿಡ್‌ನ ಮೊದಲ ಹಂತವನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸುವುದು ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಸುಲಭವಾಗಿತ್ತು. ಆದರೆ ಕೋವಿಡ್‌ನ ಎರಡನೇ ಹಂತದ ಪರಿಣಾಮವು ತೀವ್ರವಾಗಿತ್ತು. ಮುಖ್ಯವಾಗಿ, ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳ ಜೀವನೋಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಿತು. ಸೇವಾ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು, ದೇವಾಲಯ ಹೊಂದಿರುವ ಪಟ್ಟಣಗಳು, ಪ್ರವಾಸೋದ್ಯಮ ಸಂಬಂಧಿತ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಸಾಕಷ್ಟು ಒತ್ತಡ/ತೊಂದರೆ ಅನುಭವಿಸಿದವು. ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಬೃಹತ್ ಸಾಲದಾತರು ತಮ್ಮ ಸಾಲದ ಬಾಕಿಗಳ ಮೇಲೆ ಅವಧಿ ವಿಸ್ತರಣೆಯನ್ನು ನೀಡಿದ್ದು ತುಂಬಾ ಒಳ್ಳೆಯ ಕ್ರಮವೆಂದು ಸಾಬೀತಾಯಿತು. ಎಸ್‌ಐಡಿಬಿಐ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಗೊಂದಲರಹಿತ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ದ್ರವ್ಯತೆಯ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ನೀಡಿತು. ಐಡಿಎಫ್‌ಗೆ 15 ಕೋಟಿ ರೂ. ಸಿಕ್ಕಿತು, ಇದು ಸಮಯೋಚಿತವಾಗಿತ್ತು. ಉಪಯುಕ್ತವಾಗಿತ್ತು ಮತ್ತು ಕಷ್ಟಕಾಲವನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ನಿಭಾಯಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿತು. ಅವಧಿ ವಿಸ್ತರಣೆಯ ನಂತರ, ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಪ್ರಕರಣವಾರು ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪುನರಚಿಸಿದವು. ಪುನರಚಿಸಿದ ಸ್ವತ್ತುಗಳಲ್ಲಿ 10% ಅನ್ನು ಒದಗಿಸಬೇಕಿದ್ದ ಆರ್‌ಬಿಐ ಷರತ್ತನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವುದು ಕಷ್ಟಕರವಾಗಿದ್ದರೂ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ವಲಯದ ಹಿತದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಅದನ್ನು ಮಾಡಿದವು. ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ನೀಡಲು ಕಡಿಮೆ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಹೊಂದಿದ್ದ ಸಣ್ಣ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು, ಲಭ್ಯವಿರುವ ಒದಗಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಮಟ್ಟಿಗೆ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪುನರಚಿಸಿದವು ಮತ್ತು ಟಾಪ್-ಅಪ್ ಸಾಲಗಳಂತಹ ಉಳಿದ ಅವಧಿ ವಿಸ್ತರಣೆಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸಲು ಪರ್ಯಾಯ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಕಂಡುಹಿಡಿಯಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿದವು. ಈ ಪರ್ಯಾಯ ವಿಧಾನಗಳು ಗ್ರಾಹಕರ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಅಶಿಸ್ತನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡಿದವು. ಕೆಲವು ರಾಜ್ಯಗಳಲ್ಲಿ ಜೀವನೋಪಾಯದ

ಮೇಲೆ ಕೋವಿಡ್‌ನ ಪರಿಣಾಮ ಎಷ್ಟು ತೀವ್ರವಾಗಿತ್ತೆಂದರೆ, ಸಾಮಾನ್ಯ ಸ್ಥಿತಿಗೆ ಮರಳಿದ ನಂತರವೂ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಾಲವನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲು ಯಾವುದೇ ಮಾರ್ಗವಿರಲಿಲ್ಲ. ಅನೇಕ ಎಂಎಫ್‌ಬಿಗಳು ಪುನರ್‌ಜೀವ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋದ ಒಂದು ಭಾಗವನ್ನು ಮನ್ನಾ ಮಾಡಬೇಕಾಯಿತು.

ಎಸ್‌ಐಡಿಬಿವಿ ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಬಡ್ಡಿದರಗಳನ್ನು 2% ರಷ್ಟು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಷರತ್ತಿನೊಂದಿಗೆ ಟಿಎಲ್‌ಟಿಆರ್‌ಟಿ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದ ಹಣಕಾಸು ಮಾರ್ಗವನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಿತು. ಟಿಎಲ್‌ಟಿಆರ್‌ಟಿ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಐಡಿಎಫ್ 20 ಕೋಟಿ ರೂ.ಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಿತು. ಕೋವಿಡ್ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ನಡುವೆ ಒಂದು ಸಮಾಧಾನಕರವಾದ ಅಂಶವೆಂದರೆ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆ ವೆಚ್ಚದ ಅನುಪಾತವು ಹೆಚ್ಚಾಗಲಿಲ್ಲ. ನಿಧಿಯ ವೆಚ್ಚವು ಕುಸಿಯಿತು ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆಯಾದ ಹಣಕಾಸು ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿದರಗಳ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ವರ್ಗಾಯಿಸಲು ನಮಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು. ಕೋವಿಡ್‌ನ ಎರಡನೇ ಹಂತದ ನಂತರ, ಸಾಲದ ಬೇಡಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಶಾಲಾ ಶಿಕ್ಷಣದ ಮರು ಪ್ರಾರಂಭ, ಎರಡು ವರ್ಷಗಳ ಸದ್ವಿಲ್ಲದ ಆಚರಣೆಗಳ ನಂತರ ಹಬ್ಬಗಳ ಪುನರಾರಂಭ, ಇತ್ಯಾದಿಗಳು ಸಾಲದ ಬೇಡಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿವೆ. ಬೇಡಿಕೆ ಈಗ ಕೋವಿಡ್ ಪೂರ್ವ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿದೆ.



ಆರ್‌ಬಿಐ ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಪರಿಷ್ಕೃತ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಹೊರಡಿಸಿದೆ. ಈ ಬಗ್ಗೆ ನಿಮ್ಮ ಅಭಿಪ್ರಾಯವೇನು?

ಆರ್‌ಬಿಐ ಈ ವಲಯದ ಧ್ವನಿಯನ್ನು ಆಲಿಸುವ ಮೂಲಕ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನಡುವೆ ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು ಸಮಾನವಾಗಿಸಿದೆ. ಎಂಎಫ್‌ಬಿಗಳಿಗೆ ಈಗ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಬಡ್ಡಿ ಬೆಲೆಯ ನಮ್ಯತೆ ಒಂದು ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಾಗಿದೆ. ಸಣ್ಣ ಎಂಎಫ್‌ಬಿಗಳಿಗೆ ಬಡ್ಡಿ ಮಿತಿಗಳೊಂದಿಗೆ ತಮ್ಮ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಕಷ್ಟಕರವಾಗಿತ್ತು. ಸಾಲದ ಗಾತ್ರವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವಲ್ಲಿ (ಸಾಲಗಳು ಮತ್ತು ಸಾಲದಾತರ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಬದಲು) ಸಾಲ ಸೇವಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುವುದು ಸಾಲಗಾರರು ಮತ್ತು ಸಾಲದಾತರಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಫಲಿತಾಂಶಗಳನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಎಂಎಫ್‌ಬಿಗಳ ಗಮನವನ್ನು ಸೆಳೆಯುವ ಕೆಲವು ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಉದ್ಭವಿಸಿವೆ. ಗ್ರಾಹಕರು ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಖರ್ಚಿನ ಸ್ಪಷ್ಟ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರದಿದ್ದಾಗ ಕುಟುಂಬಗಳ ಆದಾಯದ ಮಟ್ಟವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸುವುದು ಕಷ್ಟವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಆದಾಯದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡಿದಾಗ, ಫಲಿತಾಂಶಗಳು ಭಿನ್ನವಾಗಿರುತ್ತವೆ- ಅಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಯಾವ ಆದಾಯದ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು? ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು ಸಾಲಗಳನ್ನು ಆದಾಯವನ್ನು ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಉದ್ದೇಶಗಳ ಕಡೆಗೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುವಂತೆ ತೋರುತ್ತವೆ. ಆದರೆ ಎಂಎಫ್‌ಬಿ ಸಾಲಗಳ ಒಂದು ಭಾಗವು ಶಿಕ್ಷಣ, ಆರೋಗ್ಯ ಮುಂತಾದ ಇತರ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿದೆ. ಇಲ್ಲಿನ ಮುಖ್ಯವಾದ ನಿಯಮವೆಂದರೆ ಇಎಂಐ 1200 ರೂ.ಗಳನ್ನು ಮೀರಿದರೆ ಸಾಲವನ್ನು ನೀಡಬಾರದು ಎಂಬುದಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಕೆಲವು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ನಡೆಯುತ್ತಿರುವಾಗ, ನಿಯಂತ್ರಣದಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಂದ ಉದ್ಭವಿಸುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ನಾವು ಬದ್ಧರಾಗಿದ್ದೇವೆ. ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಸ್ವಾಗತಾರ್ಹವಾಗಿವೆ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲರೂ ಸ್ಪರ್ಧಿಸಬಹುದಾದ ಮತ್ತು ಸಹಜಾಳ್ಳಿ ನಡೆಸಬಹುದಾದ ಉತ್ತಮ ವಲಯದ ಪರಿಸರವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತವೆ.



ಎಂಎಫ್‌ಬಿ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಭವಿಷ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ನಿಮ್ಮ ಆಲೋಚನೆಗಳೇನು?

ಆರ್ಥಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವಲಯದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಟ್ಟದ ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಶಕ್ತಿ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಜನರ ಆಕಾಂಕ್ಷೆಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳವನ್ನು ನಾವು ಗಮನಿಸಿದ್ದೇವೆ ಮತ್ತು ಈ ಆಕಾಂಕ್ಷೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಹಣಕಾಸಿನ ಅಗತ್ಯವಿದೆ. ಎಂಎಫ್‌ಬಿಗಳು ಮರುಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದಿಂದ ಬೆಂಬಲಿತ ಬಲವಾದ ಬೇಡಿಕೆಗೆ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿವೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ಅಪಾಯಗಳಿಂದಾಗಿ ಅನೇಕ ಹೊಸ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಈ ಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸುತ್ತಿವೆ ಮತ್ತು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಇರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ತಮ್ಮ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ವಿಸ್ತರಿಸುತ್ತಿವೆ. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಎಂಎಫ್‌ಬಿಗಳು ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿವೆ. ಹಿಂದಿನ ಆಂಧ್ರಪ್ರದೇಶ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟು

ಭೂತಕಾಲದಲ್ಲೇ ಗಟ್ಟಿಯಾಗಿರಬೇಕು ಹಾಗೂ ಮತ್ತೆ ನಮ್ಮನ್ನು ಕಾಡಲು ಬರಬಾರದು ಎನ್ನುವ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯನ್ನು ನಾವು ವಹಿಸಬೇಕು. ಗ್ರಾಹಕರ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸಾಲವನ್ನು ನಿಗ್ರಹಿಸುವ ನಿಬಂಧನೆಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಿದರೆ, ಕಡಿಮೆ ಸಾಲದ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಉತ್ತರಪ್ರದೇಶ, ಬಿಹಾರದಂತಹ ರಾಜ್ಯಗಳು ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ದರವನ್ನು ದಾಖಲಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿದೆ.

ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವು ಎಮ್‌ಎಫ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳ ಅತ್ಯಗತ್ಯ ಭಾಗವಾಗಿದೆ. ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ವೆಚ್ಚವು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ. ಯಾವುದೇ ಪಾವತಿ ಅಪ್ಲಿಕೇಶನ್ ಮೂಲಕ ಸಾಲ ಮರುಪಾವತಿಗಾಗಿ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ಐಡಿಎಫ್ ಉತ್ತೇಜಿಸುತ್ತದೆ.

ಬಂಡವಾಳದ ಮಿತಿಗಳಿರುವ ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಬಿಗಳು ಬಿ.ಸಿ. ಆಯ್ಕೆಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದಾದ ವಿಧಾನವಾಗಿರುವುದನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ. ವಿಲೀನಗಳು ಮತ್ತು ಸ್ವಾಧೀನಗಳು ಕೆಲವು ಸಮಯದಿಂದ ಬರುವ ಸಾಧ್ಯತೆಯಿದೆ. ಕೆಲವು ಎಂಎಫ್‌ಬಿಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಲ್ಲಿ ವಿಲೀನಗೊಳಿಸಲಾಗಿದ್ದರೆ, ಇನ್ನೂ ಕೆಲವು ಅಂಗಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿ ಮಾರ್ಪಟ್ಟಿವೆ. ಕೆಲವು ಎಂಎಫ್‌ಬಿಗಳು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಬಿ.ಸಿ.ಗಳಾಗಿ ಮಾರ್ಪಟ್ಟಿವೆ. ವಿಲೀನಗಳು ಸಣ್ಣ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಸಂಘಟನೆಯನ್ನು ತಂದು ಅವುಗಳ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದರಿಂದ ಅವು ಸ್ವಾಗತಾರ್ಹವಾಗಿವೆ.

ಮೊದಲೇ ಸೂಚಿಸಿದಂತೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಆದ್ಯತೆಗಳು ಮತ್ತು ನಡವಳಿಕೆಗಳಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಾವು ಜಾಗೃತರಾಗಿರಬೇಕು. ಮ್ಯೂಚುವಲ್ ಫಂಡ್ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳು, ಅವು ಎಂಎಫ್‌ಬಿಗಳಿಂದಾಗಿರಲಿ ಅಥವಾ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದಾಗಿರಲಿ, ಗ್ರಾಹಕರ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ನಿರ್ಮಾಣಗೊಂಡಿರಬೇಕು.



ಉದಯ ಕುಮಾರ್
ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಆಕ್ಸೆಸ್ ಗ್ರಾಮೀಣ



ಗ್ರಾಮೀಣ ಕರ್ನಾಟಕದ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ವಿಶಾಲವಾಗಿದೆ.

ಕರ್ನಾಟಕದ ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದ

ಬಗ್ಗೆ ನಿಮ್ಮ ಅಭಿಪ್ರಾಯವೇನು?

ಕರ್ನಾಟಕವು ಈ ವಲಯಕ್ಕೆ ಉತ್ತಮ ರಾಜ್ಯವಾಗಿದ್ದು, ಅನೇಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಜನ್ಮ ನೀಡಿದೆ. ಕೆಲವು ವಿರಳವಾದ ಘಟನೆಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಲು ರಾಜ್ಯವು ತಳಹದಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ರಾಜ್ಯ ಮತ್ತು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಘಟನೆಗಳಿಂದ ಉದ್ಭವಿಸುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಅರಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಶಕ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಆಂಧ್ರಪ್ರದೇಶದ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟು, ಅಪನಗದೀಕರಣ ಮತ್ತು ಕೋವಿಡ್ ಎಲ್ಲಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಿದ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಅಂಶಗಳಾಗಿವೆ, ಆದರೆ ಕರ್ನಾಟಕದ ಮ್ಯೂಚುವಲ್ ಫಂಡ್ ವಲಯವು ಆಫಾತಗಳನ್ನು ಅರಗಿಸಿಕೊಂಡು ಮುಂದೆ ಸಾಗಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕರ ನೆಲೆ, ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ಶ್ರದ್ಧೆ ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ಸಮಯಗಳಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯದ ನಾಯಕತ್ವಗಳೆಲ್ಲವೂ ಇದರಲ್ಲಿ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸಿದೆ.



ಕೋವಿಡ್ ಬಗ್ಗೆ ನಿಮ್ಮ ಅನುಭವ ಹೇಗಿತ್ತು?

ಕರ್ನಾಟಕ ಮತ್ತು ಇತರ ಕಡೆಗಳಲ್ಲಿ, ಲಾಕ್‌ಡೌನ್‌ನಿಂದ ನಾವು ಪ್ರಭಾವಿತರಾಗಿದ್ದೆವು, ಇದು ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಾ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳನ್ನು ಬಹುತೇಕ ನಿಲ್ಲಿಸಿತ್ತು. ಆದಾಗ್ಯೂ, ನಮ್ಮ ಲಿಕ್ವಿಡಿಟಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಉಳಿದಿರುವುದನ್ನು ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸುವುದನ್ನು ನಾವು ಖಚಿತಪಡಿಸುತ್ತಿದ್ದೆವು. ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಮತ್ತು ಅರ್ಹ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ನಾವು ಸಾಲಗಳ ಮೇಲೆ ಮೊರಟರಿಯಂ ನೀಡಿದ್ದೇವೆ. ಆದರೆ ನಾವು ಸಾಲದ ಯಾವುದೇ ಶಿಸ್ತುಗಳನ್ನು ಸಡಿಲಿಸಲಿಲ್ಲ, ಆದ್ದರಿಂದ ವ್ಯವಹಾರ ತತ್ವಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ರಾಜಿಯಿರಲಿಲ್ಲ. ಆರ್‌ಬಿಐ ಮತ್ತು ಜಿಒಬಿ ಕ್ರಮಗಳು ಎಲ್ಲಾ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದರೂ ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಉಳಿದವುಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದವು. ಎರಡನೇ ಅಲೆಯ ಮೊದಲ ಎರಡು ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ, ನಾವು ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸದಿದ್ದಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯಲ್ಲಿನ ಅಂತರವು ತುಂಬಾ ದೀರ್ಘವಾಗಬಹುದು ಮತ್ತು ಸರಿಪಡಿಸಲಾಗದ ಹಾನಿಗೆ ಕಾರಣವಾಗಬಹುದೆನ್ನುವ ತೀರ್ಮಾನಕ್ಕೆ ಬಂದು ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ಕೈಗೊಂಡೆವು. ನಾವು ಗ್ರಾಹಕರ ಸ್ವಾಧೀನ, ವಿತರಣೆ, ಶಾಖೆಗಳನ್ನು ತೆರೆಯುವುದು ಮತ್ತು ಸಿಬ್ಬಂದಿ ನೇಮಕಾತಿಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಿದೆವು. ನಮ್ಮ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಸರಿಯಾಗಿತ್ತು; ಎರಡನೇ ಅಲೆಯ ನಂತರ ಸಾಮಾನ್ಯ ಸ್ಥಿತಿ ಮರಳಿದಾಗ, ನಾವು ಆಗಲೇ ಒಂದು ವ್ಯಾಪಾರವಾಗಿ ಉತ್ತಮ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿದ್ದೆವು, ಆದರೆ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ನಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರು ಒಳ್ಳೆಯ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿದ್ದರು. ಈ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸಾಪ್ತಾಹಿಕ ಸಭೆಗಳು ನಡೆಯುತ್ತಿದ್ದವು ಮತ್ತು ಸಂಗ್ರಹಣೆಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತರಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಯಾವುದೇ ವಾರದ ಕಂತನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಮುಂದಿನ ವಾರದಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಮಾಡುವಂತೆ ನಾವು ಕೇಳಿದೆವು. ಉದ್ಯೋಗಿಗಳಿಗೆ ಸಹಾನುಭೂತಿ ಹೊಂದಿರುವಂತೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕ ಕೇಂದ್ರಿತ ಧೋರಣೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವಂತೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಲಾಯಿತು. ಈ ಎಲ್ಲ ಅಂಶಗಳು ಸಹಜತೆ ಮರಳಿದಾಗ ನಮಗೆ ಬಹಳ ಸಹಾಯಕವಾದವು. ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿರಲಿಲ್ಲವೆಂದಲ್ಲ. ಪುನರಚಿಸಿದ ಕೆಲವು ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮರುಪಾವತಿಸಲಾಗಲಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ನಾವು ನಷ್ಟವನ್ನು ಅನುಭವಿಸಬೇಕಾಯಿತು. ಆದರೆ ನಾವು ಕೋವಿಡ್ ಅಡೆತಡೆಗಳಿಂದ ಇತರ ಅನೇಕ ಘಟಕಗಳಿಗಿಂತ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಿದ್ದೇವೆ.



ನಿಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದೊಂದಿಗೆ ಹೇಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತಿದೆ?

ನಾವು ಬಹಳ ಸಮಯದಿಂದ ನಮ್ಮ ಗಾತ್ರಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಮಾಹಿತಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ (ಐಟಿ) ಅಪ್ಲಿಕೇಶನ್‌ಗಳನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಪ್ರಮುಖ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಪರಿಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ಆರಂಭಿಕ ಎಂಎಫ್‌ಐ ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವವರಲ್ಲಿ ನಾವೂ ಒಬ್ಬರಾಗಿದ್ದೇವೆ. ಕೋವಿಡ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರಗಳೊಂದಿಗೆ ಐಟಿ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವಲ್ಲಿ ನಾವು ಸಾಕಷ್ಟು ಕೆಲಸ ಮಾಡಿದ್ದೇವೆ. ನಾವು ನಮ್ಮ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಕೃತಕ ಬುದ್ಧಿಮತ್ತೆ (ಎಐ) ಮತ್ತು ಎಂಎಲ್ ಆಧಾರಿತ ಅಪ್ಲಿಕೇಶನ್‌ಗಳನ್ನು ಸಂಯೋಜಿಸಿದ್ದೇವೆ. ನಾವು ಒಳಗೆ 'ಡಿಜಿಟಲ್ ಬ್ಯಾಂಕ್' ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಯೋಚಿಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಲೀಡ್‌ಗಳನ್ನು ರಚಿಸಲು, ಉತ್ಪನ್ನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಅನ್ವೇಷಿಸಲು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ತೊರೆಯುವಿಕೆಯನ್ನು ತಡೆಯಲು ನಾವು ಡೇಟಾ ಅನಾಲಿಟಿಕ್ಸ್ ಅನ್ನು ಬಳಸುತ್ತೇವೆ. ನಾವು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತೇವೆ ಮತ್ತು ಸ್ಥಳ ಸಿಕ್ಕರೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಅದು ಕಾರ್ಯಸಾಧ್ಯವೆಂದು ಅನಿಸಿದರೆ ನಗದುರಹಿತ ಪರಿಹಾರಗಳನ್ನು ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸುತ್ತೇವೆ. ಡಿಜಿಟಲೀಕರಣದ ಬಗ್ಗೆ ನಮ್ಮ ಧೋರಣೆ ಎಂದರೆ ಅದು ಸಂಸ್ಥೆಯು ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಕತೆಯನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವ ಅತ್ಯಂತ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾದ ಮತ್ತು ಆಧುನಿಕ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು; ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನವನ್ನು ಸಾಲಗಾರರ ಮೇಲೆ ಹೇರಬಾರದು. ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಡಿಜಿಟಲ್ ಆಗಿ ಸಕ್ರಿಯಗೊಳಿಸುವ ವೇದಿಕೆಯನ್ನು ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಲು ನಾವು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುತ್ತೇವೆ, ಅವರು ಸಿದ್ಧವಾದಾಗ ಅವರು ಅದನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.



ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಪರಿಚಯಿಸಲಾದ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆ ನಿಯಂತ್ರಣದಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಿಮ್ಮ ಅಭಿಪ್ರಾಯವೇನು?

ಈ ವಲಯದ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಸ್ಪಂದಿಸಿ ಆರ್‌ಬಿಐ ಮಾಡಿದ ಈ ನಿಬಂಧನೆಗಳು ಸ್ವಾಗತಾರ್ಹವಾಗಿವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು, ಲಾಭೋದ್ದೇಶದ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಮತ್ತು ಇತರರ ನಡುವಿನ ನಿಯಂತ್ರಣದಲ್ಲಿನ ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆಯ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಈಗ ತೆಗೆದುಹಾಕಲಾಗಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕರ ಗಮನವನ್ನು ಸೆಳೆಯಲು ಉತ್ಪಾದಕತೆ, ದಕ್ಷತೆ ಮತ್ತು ನಾವೀನ್ಯತೆಗೆ ಅವಕಾಶವನ್ನು ನೀಡುವ ಸ್ಪರ್ಧೆಯ ಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು ಈಗ ಸಮಾನಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ಸಾಲದ ಬಗೆಗಿನ ನಿರ್ಧಾರಗಳು ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿ ದರಗಳ ಮೇಲಿನ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯವು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಅವಕಾಶವನ್ನು ಒದಗಿಸಿದೆ. ದೂರದ ಪ್ರದೇಶಗಳಿಗೆ ವಿಸ್ತರಿಸುವಾಗ, ಅಪಾಯಗಳು ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣಾ ವೆಚ್ಚಗಳಿಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಬೆಲೆ ನಿಗದಿಪಡಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದಿಂದಾಗಿ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಹೆಚ್ಚು ವಿಶ್ವಾಸ ಹೊಂದಿರುತ್ತವೆ. ಬೆಲೆ ನಿಗದಿಯ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು ನಮ್ಮ ಅಪಾಯ-ಆಧಾರಿತ ಬೆಲೆ ವಿಧಾನಕ್ಕೆ ತುಂಬಾ ಬೆಂಬಲ ನೀಡುತ್ತವೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ನಾವು ಗಮನಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಆದಾಯ ಅಂದಾಜು ಮಾಡುವಿಕೆ ಮತ್ತು ಸಾಲ ಸೇವಾ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಆಧಾರಿತ ಸಾಲ ಮಂಜೂರಾತಿಗಳಲ್ಲಿ ಕಲಿಕೆಯ ರೇಖೆಯಿರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಇದು ತಡೆಯಾಗುವ ಬದಲು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಸಮಯ ಮತ್ತು ಪ್ರಯತ್ನದ ಪ್ರಶ್ನೆಯಾಗಿದೆ.

ಕೌಟುಂಬಿಕ ಆದಾಯದ ಮಟ್ಟವು ಸಾಲದ ಅರ್ಹತೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುವ ಅಂಶವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಸಾಲದ ಅರ್ಜಿಗಳನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸುವ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ ಕಂಡುಬಂದಿದ್ದರೂ ಇದು ಕ್ಷೀಣಿಸುತ್ತಿದೆ. ಗ್ರಾಮೀಣ್‌ನಲ್ಲಿ ನಾವು 'ಸಾಲಕ್ಕೆ ಹೊಸದು' ಮತ್ತು 'ಗ್ರಾಮೀಣ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ' ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಇದು ತಿರಸ್ಕಾರದ ದರಗಳನ್ನು ಸುಮಾರು 30% ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಇರಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ನಾವು ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ದೊಡ್ಡ ಗ್ರಾಹಕರ ನೆಲೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಇದು ತಿರಸ್ಕಾರದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ತಗ್ಗಿಸುವಲ್ಲಿ ನಿರ್ಣಾಯಕವಾಗಿದೆ. ಕಾನೂನಿನಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳಿಗೆ ನೀಡಲಾದ ಅವಕಾಶವು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುವ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಗಾತ್ರದ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಬಯಸುವ ನಮ್ಮ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಇರುವ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸಲು ನಮಗೆ ಒಂದು ಮಾರ್ಗವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ.



ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವಲ್ಲಿ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಹೇಗಿದೆ?

ಕೋವಿಡ್ ಸಮಯದಲ್ಲಿ, ಇಡೀ ವಲಯಕ್ಕೆ ಆರ್‌ಬಿಐ ಮತ್ತು ಜಿಒಬಿ ನೀತಿಗಳು ಬೆಂಬಲ ನೀಡಿದವು ಮತ್ತು ಈ ವಲಯಕ್ಕೆ ದ್ರವ್ಯತೆ (ಲಿಕ್ವಿಡಿಟಿ) ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡಿದ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಅವು ಪರಿಚಯಿಸಿದವು. ಒಂದು ದೊಡ್ಡ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಮಹತ್ವಾಕಾಂಕ್ಷಿಯ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದರಿಂದ, ನಾವು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವಲ್ಲಿ ನಿರಂತರವಾಗಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗಿದೆ. ನಾವು ಭವಿಷ್ಯದತ್ತ ಗಮನ ಹರಿಸಿದಾಗ ನಮ್ಮ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯ ಪ್ರೊಫೈಲ್‌ನಲ್ಲಿ ವೈವಿಧ್ಯೀಕರಣದ ಅಗತ್ಯವಿದೆ ಎಂದು ನಾವು ಅರಿತುಕೊಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ಎನ್‌ಬಿಎಫ್‌ಸಿಗಳು ಬೆಂಬಲ ನೀಡಿದರೂ, ದ್ರವ್ಯತೆಯ ಹೆಚ್ಚಿನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗಾಗಿ ನಾವು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ನಿಧಿಗಳ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಇದು ನಾವು ನಮ್ಮ ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಸಮಂಜಸವಾದ ಅವಧಿಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ನೀಡಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ನಾವು ಪ್ರಜ್ಞಾಪೂರ್ವಕವಾಗಿ ವಿದೇಶದ ಘಟಕಗಳಿಂದ ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವುದನ್ನು ಯೋಚಿಸಿದ್ದೇವೆ. ನಾವು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ ಹೊಂದಿರುವ ದೇಶೀಯ ನಿಧಿಗಳನ್ನು ಸಹ ಬಯಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಂತಾರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸಾಲಗಳ ಸುಮಾರು 12%ರ ಮಟ್ಟದಿಂದ, ನಾವು 35 ರಿಂದ 40% ರಷ್ಟನ್ನು ತಲುಪಲು ಬಯಸುತ್ತೇವೆ. ನಮ್ಮ ನಿಧಿಯ ನೆಲೆಯನ್ನು ವೈವಿಧ್ಯಗೊಳಿಸಲು ದೇಶೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಎನ್‌ಸಿಡಿಗಳನ್ನು ಬಿಡಲೂ ನಾವು ಉದ್ದೇಶಿಸಿದ್ದೇವೆ. ಈ ಎಲ್ಲಾ ಕ್ರಮಗಳು ದೇಶೀಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಲದ ದಣಿವನ್ನು ಉಂಟುಮಾಡದೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ನಮಗೆ ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತವೆ.



ಸಾಲವನ್ನು ಮೀರಿ, ದುರ್ಬಲ ವರ್ಗಗಳಿಗೆ ನಿಮ್ಮ ಕೊಡುಗೆಯೆಂದು ನೀವು ಯಾವುದರ ಬಗ್ಗೆ

ಹೇಳಬಹುದು?

ಗ್ರಾಮೀಣ್ ಎನ್‌ಜಿಒ ಮಾತ್ರ ಸಂಸ್ಥೆಯಿಂದ ಬಂದಿದೆ ಮತ್ತು ಸ್ಥಳೀಯ ಸಮುದಾಯಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವಾಗ ಈಗಲೂ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಮನಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಇದು ಶಿಕ್ಷಣ, ಆರೋಗ್ಯ, ಸಾರ್ವಜನಿಕ ಮೂಲಸೌಕರ್ಯ, ಜೀವನೋಪಾಯ ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಸಮಸ್ಯೆಗೆ ಸೂಕ್ತ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತದೆ. ನಮ್ಮ ಕ್ಷೇತ್ರ ಪಡೆ ಸಾಕಷ್ಟು ತರಬೇತಿ ಹೊಂದಿದೆ ಮತ್ತು ಅಂತಹ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿದಾಗಲೆಲ್ಲಾ ಸಾಮಾಜಿಕ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಲು ಸಮರ್ಥವಾಗಿದೆ. ಶಿಕ್ಷಣದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಮೀಣ್‌ನ ಕೆಲಸವು ಅಂಗನವಾಡಿಗಳನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವುದು, ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿವೇತನವನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಸಲಕರಣೆಗಳ ಪೂರೈಕೆ ಮತ್ತು ಶಾಲೆಗಳ ನವೀಕರಣವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಮಹಿಳೆಯರು ಮತ್ತು ಯುವಕರಿಗೆ ತಮ್ಮದೇ ಆದ ಉದ್ಯಮಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ತರಬೇತಿ ನೀಡಲಾಗಿದೆ, ಆ ಮೂಲಕ ಉದ್ಯಮ ಸಂಸ್ಕೃತಿಯನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲಾಗಿದೆ. ಆರೋಗ್ಯ ಕೇಂದ್ರಗಳು, ಆಸ್ಪತ್ರೆಗಳು, ಶಾಲೆಗಳು, ಪೊಲೀಸ್ ಠಾಣೆಗಳು ಮುಂತಾದ ಸಮುದಾಯ ಸ್ಥಳಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಮೀಣ್ ಮೂಲಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ನವೀಕರಿಸಿದೆ. ಮಳೆನೀರು ಕೊಯ್ಲು, ಅಂತರ್ಜಲ ಮರುಪೂರಣ ಮತ್ತು ನೀರಿನ ಬಳಕೆಯ ಆಪ್ಟಿಮೈಸೇಶನ್ ಒಳಗೊಂಡ ನೈಸರ್ಗಿಕ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ನಿರ್ವಹಣಾ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಮೀಣ್ ಕೈಗೊಂಡಿದೆ. ಇದು ಮೊಬೈಲ್ ಆರೋಗ್ಯ ತಪಾಸಣೆಯನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸಿದೆ ಮತ್ತು ಹಲವಾರು ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ಲಸಿಕಾಕರಣಕ್ಕೆ ಅನುಕೂಲ ಮಾಡಿಕೊಡುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಕೋವಿಡ್ ಪೀಡಿತ ವಲಯಗಳಿಗೆ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಒದಗಿಸಿದೆ. ಅದರ ವಾರ್ಷಿಕ ವರದಿಯು ಈಗ ಐದು ವಿಭಿನ್ನ

ಬಂಡವಾಳಗಳ (ಸಾಮಾಜಿಕ ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧ ಬಂಡವಾಳ, ನೈಸರ್ಗಿಕ ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಮಾನವ ಬಂಡವಾಳವೂ ಸೇರಿದಂತೆ) ಬಗ್ಗೆ ವರದಿ ಮಾಡುತ್ತಿದೆ ಮತ್ತು ಇಎಸ್‌ಜಿ ಅನುಸರಣೆಯತ್ತ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದೆ.



ಭವಿಷ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ನಿಮ್ಮ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವೇನು?

ಈ ವಲಯವು ಬೆಳೆಯಲು ಸಜ್ಜಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಆರ್‌ಬಿಐನ ಹೊಸ ವಿತರಣೆಯೊಂದಿಗೆ ದೃಢವಾದ ಮಾದರಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸುವಲ್ಲಿ ಮುಂದಾಗಿದೆ.

ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಬದ್ಧತೆಯಿಂದ ನಾವು ಹೊಸ ಪ್ರದೇಶಗಳನ್ನು ಪ್ರವೇಶಿಸಬೇಕು

ಮತ್ತು ಹೊಸ ಸಾಲದ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ನಮ್ಮ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶಗಳಂಥ ಕಡಿಮೆ ಸ್ಪರ್ಧೆಯಿರುವ ಸ್ಥಳಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವ ಪ್ರತಿಫಲಗಳು ಹೇರಳವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ನಾವು ಅಲ್ಲಿ ಉಳಿಯುತ್ತೇವೆ. ನಾವು ಮಹತ್ವಾಕಾಂಕ್ಷಿಯ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಗುರಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದೇವೆ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ವೈವಿಧ್ಯಮಯ ನಿಧಿದಾರರ (ದೇಶೀಯ ಮತ್ತು ವಿದೇಶಿ) ಗುಂಪಿನೊಂದಿಗೆ ನಮ್ಮ ಬ್ಯಾಲೆನ್ಸ್ ಶೀಟ್‌ನ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗಳನ್ನು ಭದ್ರಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತೇವೆ. ನಮ್ಮ ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಮೆಚ್ಯೂರಿಟಿ ಇರುವ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಣದಲ್ಲಿಡುವುದು ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿದೆ. ಒಂದು ಅಥವಾ ಎರಡು ಹಣಕಾಸು ಮೂಲಗಳ ಮೇಲೆ ಅತಿಯಾದ ಅವಲಂಬನೆಯ ಅಪಾಯವನ್ನು ಸಹ ನಿರ್ವಹಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ದೇಶೀಯ ಎನ್‌ಸಿಡಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರವೇಶವು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ

ಪ್ರೊಫೈಲ್ ಅನ್ನು ವಿಶಾಲಗೊಳಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಸಾಲದ ಅವಧಿಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು. ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಅಳವಡಿಕೆಯು ಗ್ರಾಮೀಣದಲ್ಲಿ ಒಂದು ನಿರಂತರ ವಿಷಯವಾಗಿದೆ. ವಿವಿಧ ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರರೊಡನೆ ನಮ್ಮ ಬದ್ಧತೆಗಳು ದೃಢವಾಗಿರುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರರ ಸ್ವಭಾವಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಸಕಾರಾತ್ಮಕವಾದ ಆದಾಯದ ಮೇಲೆ ಗಮನ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುತ್ತವೆ. ನಾವು ಅವಕಾಶಗಳಿಗಾಗಿ ಎದುರು ನೋಡುತ್ತೇವೆ, ಅಜೈವಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಕೂಡ ಅನ್ವೇಷಿಸುತ್ತೇವೆ (ಈ ಹಿಂದೆ ಮಧುರಾ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸ್ವಾಧೀನದಂತಹವು). ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವನೋಪಾಯ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ಆತ್ಮಸಾಕ್ಷಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡುವ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಎಂಎಫ್‌ಐ ಆಗುವುದು ನಮ್ಮ ಗುರಿಯಾಗಿದೆ.

ಅಧ್ಯಾಯ 6

ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಣಾಮದ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ

ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಮೂರು ದಶಕಗಳಿಗಿಂತಲೂ ಹೆಚ್ಚು ಕಾಲದಿಂದ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿವೆ. ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ದುರ್ಬಲ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಗಮನಾರ್ಹವಾದ ರಕ್ಷಣೆ ನೀಡುತ್ತವೆ, ಸಾಲದ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋವನ್ನು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಬೆಳೆಸುತ್ತಿವೆ ಮತ್ತು 'ಜನರ ಜೀವನದ' ಮೇಲೆ ಸ್ವಯಂ-ವರದಿಯ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ (ಮತ್ತು ದೇಶದಲ್ಲೂ) ಅವರ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯ ಹೊರತಾಗಿಯೂ ಮತ್ತು ಅವರ ಸಾಲ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಲಕ್ಷಾಂತರ ಸಾಲಗಾರರ ಉತ್ಪುಕತೆಯ ಹೊರತಾಗಿಯೂ, ಒಂದು ವಲಯವಾಗಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಮಹತ್ವದ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾಗಿ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತುತತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಯಾವಾಗಲೂ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿವೆ. ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ಈ ಹಿಂದೆ ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮತ್ತು ಸ್ಥಳೀಯ ಮಟ್ಟದ ಅಧ್ಯಯನಗಳು ನಡೆದಿವೆ. ಅಸೋಸಿಯೇಷನ್ ಆಫ್ ಕರ್ನಾಟಕ ಮೈಕ್ರೋ ಫೈನಾನ್ಸ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಷನ್ಸ್ (ಎಕೆಎಂಐ) ಜನರ ಜೀವನ ಮತ್ತು ಅವರ ಆರ್ಥಿಕ ಅರಿವಿನ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಣಾಮದ ಸ್ವರೂಪ ಹಾಗೂ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಮತ್ತು ಪ್ರಸಾರ ಮಾಡಲು ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದು ಸೂಕ್ತ ಎಂದು ಭಾವಿಸಿತು. ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿರುವ ಅನುಭವಿ ಸಲಹಾ ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದು (ಶೈಸಾವಿ ಪ್ರಾಜೆಕ್ಟ್ ಕನ್ಸಲ್ಟಿಂಗ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್) ಈ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ಸ್ವತಂತ್ರವಾಗಿ ನಡೆಸಿತು. ಈ ಅಧ್ಯಯನವು ಪರಿಣಾಮದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಅಂಶದ ಬಗ್ಗೆ ಡೇಟಾ ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮತ್ತು ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಗಿಂತ ಗ್ರಾಹಕರ ಗ್ರಹಿಕೆಗಳು (ಅನಿಸಿಕೆಗಳು) ಮತ್ತು ಧ್ವನಿಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸುವತ್ತ ಗಮನ ಹರಿಸಿತು. ಅಧ್ಯಯನ ಮತ್ತು ಅದರ ಸಂಶೋಧನೆಗಳ ಸಾರಾಂಶ ಈ ಕೆಳಗಿನಂತಿದೆ.

ಈ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದ ಏಳು ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ (ಉಡುಪಿ, ಚಾಮರಾಜನಗರ, ಕಲಬುರ್ಗಿ, ಬೆಳಗಾವಿ, ಕೋಲಾರ, ಮೈಸೂರು ಮತ್ತು ರಾಯಚೂರು) 2022ರ ಏಪ್ರಿಲ್ ಮತ್ತು ಮೇ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ನಡೆಸಲಾಯಿತು. 2310 ಮಾದರಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಸಂದರ್ಶಿಸಲಾಯಿತು. ವೈವಿಧ್ಯತೆಯನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಹಲವಾರು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಮಾದರಿಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ. ಸಮೀಕ್ಷೆಯು ಶ್ರೇಣೀಕೃತ ಉದ್ದೇಶಸಾಧಕವಾದ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡಿತು. ಸಮೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದವರಲ್ಲಿ ಶೇ.70ರಷ್ಟು ಹಿಂದುಳಿದ ಸಮುದಾಯಗಳಿಗೆ ಸೇರಿದವರಾಗಿದ್ದು, ಶೇ.37ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಇತರ ಹಿಂದುಳಿದ ಜಾತಿ (ಒಬಿಸಿ) ವರ್ಗಕ್ಕೆ ಸೇರಿದವರು, ಶೇ.21ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಪರಿಶಿಷ್ಟ ಜಾತಿ (ಎಸ್‌ಸಿ) ಮತ್ತು ಶೇ.12ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಪರಿಶಿಷ್ಟ ಪಂಗಡಕ್ಕೆ ಸೇರಿದವರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಶೈಕ್ಷಣಿಕವಾಗಿ, ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದವರಲ್ಲಿ 77% ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಹಂತದವರೆಗೆ ಮತ್ತು 18% ಮಾಧ್ಯಮಿಕ ಹಂತದವರೆಗೆ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. ಶೇ.3ರಷ್ಟು ಮಂದಿ

ಮಾತ್ರ ಪದವೀಧರರಾಗಿದ್ದರು. 90% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿದಾರರು ಬಿಪಿಎಲ್ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಸೇರಿದವರಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಹಾಗೂ ಹತ್ತು ಪ್ರತಿಶತ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿದಾರರು ಎಪಿಎಲ್ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಸೇರಿದವರಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಈ ಮಾದರಿಯು ಕೆಳಮಟ್ಟದ ಆದಾಯದ ಹಂತವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ. ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ದುರ್ಬಲ ವರ್ಗಗಳ ಜನರು ಮತ್ತು ಅನನುಕೂಲಕರವಾಗಿರುವ ಸಮುದಾಯಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುತ್ತಿವೆ ಎನ್ನುವುದು ಈ ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬಂದಿದೆ. ಮಾದರಿಗಳ ಸರಾಸರಿ ಕುಟುಂಬದ ಗಾತ್ರವು 4.5 ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಾಗಿತ್ತು. ಪ್ರತಿ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಸರಾಸರಿ ಗಳಿಕೆಯ ಸದಸ್ಯರ ಸಂಖ್ಯೆ ಸುಮಾರು 2 (1.8) ಆಗಿದ್ದು, 45% ಪ್ರತಿಸ್ಪಂದಕರು ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ದುಡಿಯುವ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 36% ಪ್ರತಿಸ್ಪಂದಕರು ಇಬ್ಬರು ಸಂಪಾದಿಸುವ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ.

ಕುಟುಂಬದ ಸರಾಸರಿ ಮಾಸಿಕ ಆದಾಯವು ಸುಮಾರು ರೂ. 23000/ ಆಗಿದೆ. ಶೇ.53ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಅದು ರೂ. 20,000 ಮಾಸಿಕ ಆದಾಯವಾಗಿದ್ದು, ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದವರಲ್ಲಿ 32% ಜನರು ಆದಾಯ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ. 20001-

30000 ಮತ್ತು 15%ರಷ್ಟು ಆದಾಯವು ರೂ. 30000. ಇತ್ತೀಚಿನ ಆರ್‌ಬಿಎ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಗ್ರಾಹಕರಾಗಿ ಅರ್ಹತೆ ಪಡೆಯಲು ವಾರ್ಷಿಕ 3.00 ಲಕ್ಷ ರೂ.ಗಳ ಕುಟುಂಬ ಆದಾಯದ ಮಿತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ, ಸುಮಾರು 15% ಕುಟುಂಬಗಳು ಕಡಿತವನ್ನು ಮಾಡದಿರಬಹುದು ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಅಲ್ಲದ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕಾಗಬಹುದು ಎಂದು ಈ ಮಾದರಿ ತೋರಿಸುತ್ತದೆ. ಉಡುಪಿ, ಮೈಸೂರು, ಕಲಬುರಗಿ ಮತ್ತು ಬೆಳಗಾವಿ ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ಆದಾಯ ವಲಯದ ಅಧಿಕ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಅದು ರೂ. 10-20 ಸಾವಿರವಾಗಿದೆ, ಈ ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ರೂ. 10,000 ವರೆಗಿನ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯ ವಿಭಾಗವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಅದು ಬೆಳಗಾವಿಯನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ರೂ. 10,000 ಆಗಿದೆ. ಬೆಳಗಾವಿ, ರಾಯಚೂರು ಮತ್ತು ಕೋಲಾರ ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ಆದಾಯ ವಲಯದ ಅಧಿಕ

ಕೇಂದ್ರೀಕರಣವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಅದು ರೂ. 20-30 ಸಾವಿರವಾಗಿದೆ.

ಪ್ರಮುಖ ಆದಾಯದ ಮೂಲವಾದ ದಿನಗೂಲಿ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಶೇಕಡಾ 38ರಷ್ಟು ಮಂದಿ, ಕೃಷಿ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಶೇ.21, ಸೇವಾ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಶೇ.17 ಹಾಗೂ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಶೇ.16, ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಇದ್ದಾರೆ. 5% ಪ್ರತಿಸ್ಪಂದಕರು ಸೇವೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಯೋಜನೆಯೊಂದಿಗೆ ಕೃಷಿ + ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 4% ಪ್ರತಿಸ್ಪಂದಕರು ವ್ಯವಹಾರ + ಸೇವೆಯನ್ನು ಮುಖ್ಯ ಉದ್ಯೋಗವೆಂದು ವರದಿ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ 6.1 ಆದಾಯದ ಮೂಲದಿಂದ ಮಾದರಿ ವಿತರಣೆ

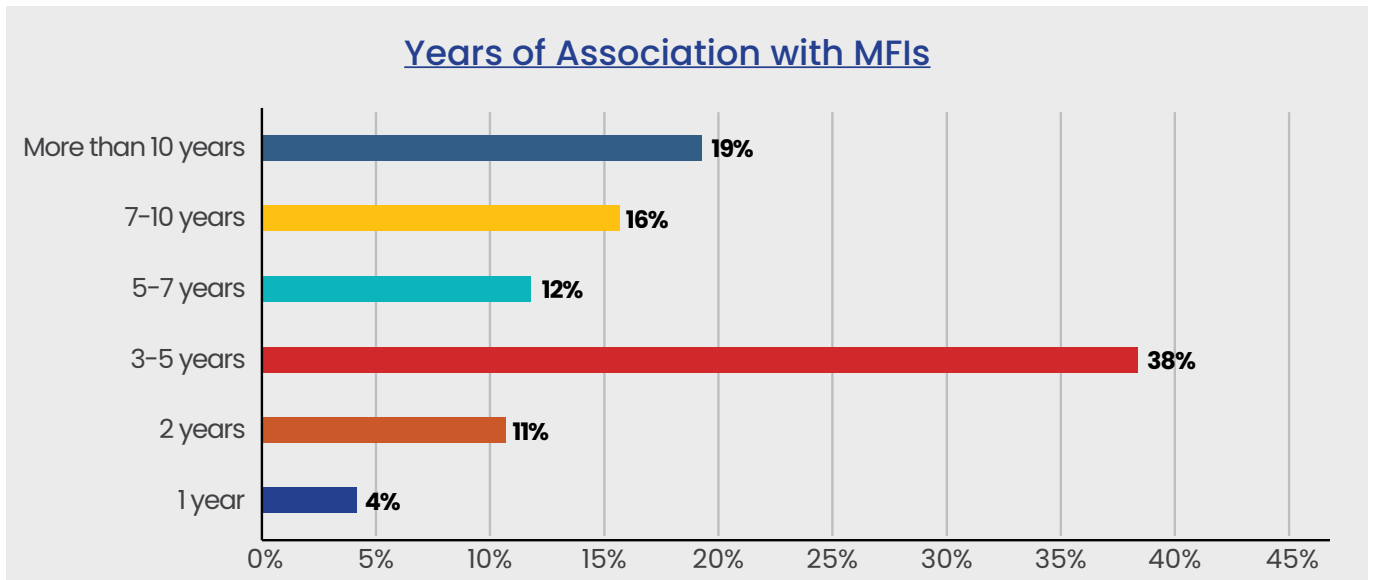
ಮುಖ್ಯ ಆದಾಯದ ಮೂಲ	ಮಾದರಿ ಕುಟುಂಬಗಳ %
ಕಾರ್ಮಿಕ	38
ಕೃಷಿ	21
ಸೇವೆಗಳು	17
ವ್ಯವಹಾರ	16
ಕೃಷಿ + ಸೇವೆ ಅಥವಾ ವ್ಯವಹಾರ	5
ವ್ಯವಹಾರ + ಸೇವೆ	4

ಆದಾಯದ ಮೂಲಗಳು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಆರ್ಥಿಕ ದುರ್ಬಲತೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತವೆ.

1.1 ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನೊಂದಿಗೆ ಸಹಯೋಗ

ಮಾದರಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಪ್ರಬುದ್ಧವಾದ ಮತ್ತು ಇತ್ತೀಚಿನ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. 5 ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಕಾಲ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನೊಂದಿಗೆ ಸಂಬಂಧ ಹೊಂದಿರುವ 47% ಸದಸ್ಯರು ಮತ್ತು ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದವರಲ್ಲಿ 53% ಕಳೆದ 5 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ಗೆ ಸೇರಿದ್ದಾರೆ. 85% ಗ್ರಾಹಕರು ಮೂರು ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಕಾಲ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳೊಂದಿದ್ದರು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಾಗಿ ಅವರ ಪರಿಪಕ್ವತೆಯು ಸಂಶೋಧನೆಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ತೂಕವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

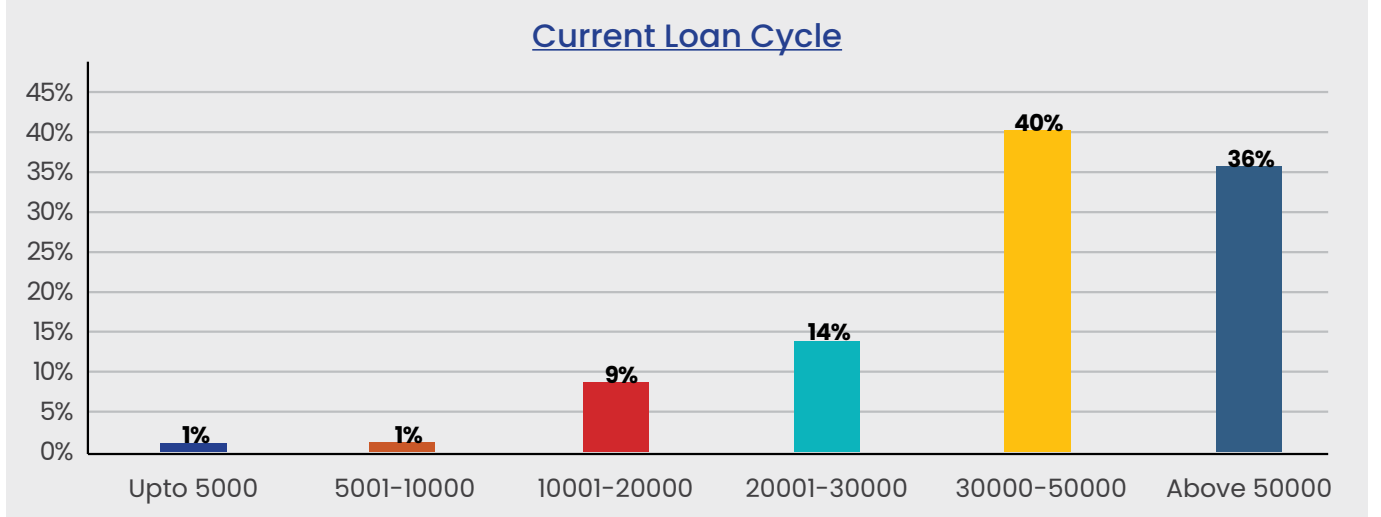
ಚಿತ್ರ 6.1: ಸಮೀಕ್ಷೆಯ ಮಾದರಿಯ ಪರಿಪಕ್ವತೆ



ಸಾಲಗಳು

ಸಾಲದ ಮೊದಲ ಅವರ್ತವು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ನಂತರದ ಅವರ್ತಗಳಿಗಿಂತ ಚಿಕ್ಕದಾಗಿತ್ತು. ಮಾದರಿಯು ವರದಿ ಮಾಡಿದ ಮೊದಲ ಸಾಲಗಳು 5000 ರೂ.ಗಳಿಂದ 30,000+ ರೂ.ಗಳವರೆಗೆ ಇದ್ದವು, 85% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು 30,000 ರೂ. ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಸಾಲವನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಪ್ರಸ್ತುತ ಅವರ ಸಾಲ ಬಾಕಿಯು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ, ಇದು ಗ್ರಾಹಕರು ಸಂಸ್ಥೆಯೊಂದಿಗಿನ ಒಡನಾಟ ಹೆಚ್ಚಿದಂತೆ ಮತ್ತು ಅವರ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳು ವಿಸ್ತರಿಸಿದಂತೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಸಾಲ ಪಡೆಯಲು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು ಎಂದು ಪ್ರತಿಬಿಂಬಿಸುತ್ತದೆ.

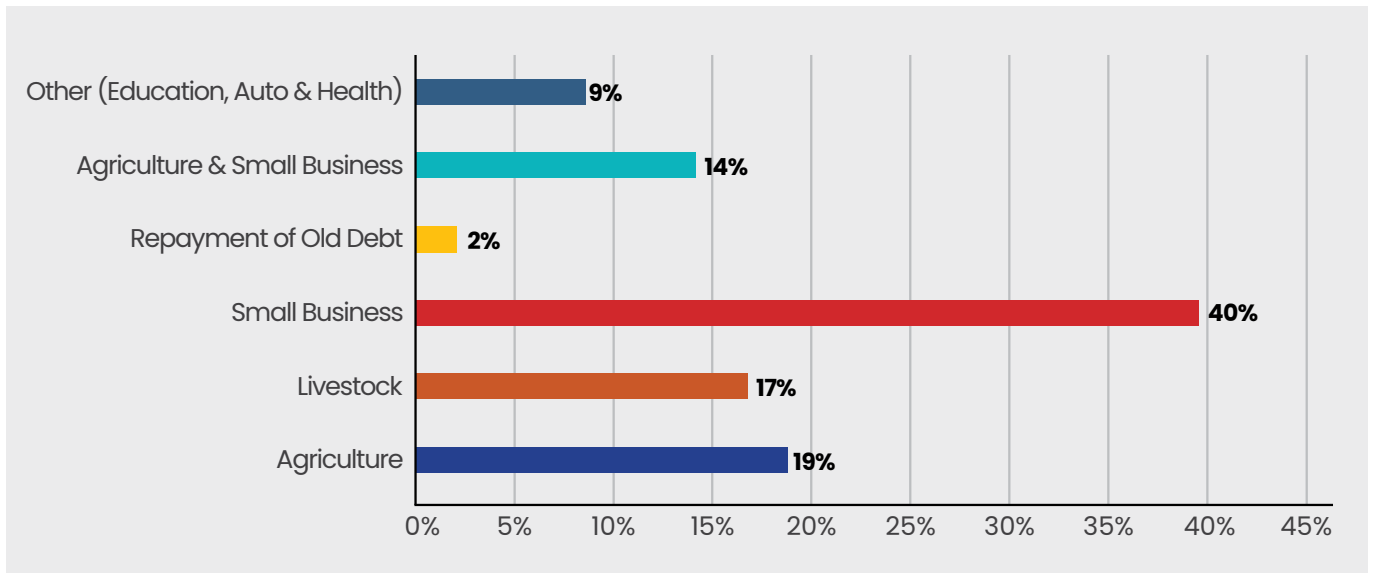
ಚಿತ್ರ 6.2: ಪ್ರಸ್ತುತ ಅವರ್ತದಲ್ಲಿ ಸಾಲಗಳ ಗಾತ್ರ



ಮೊದಲ ಸಾಲದ ಅವರ್ತಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಗಮನಾರ್ಹ ಹೆಚ್ಚಳ ಕಂಡುಬಂದಿದೆ, ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಾಲದ ಸರಾಸರಿ ಗಾತ್ರವು ರೂ. 62 ಸಾವಿರವಾಗಿದೆ. 76% ಸದಸ್ಯರು 30,000ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬ್ರಾಕೆಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತಾರೆ, ಇದು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಗ್ರಾಹಕರ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು ಎಂಬುದನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿರುವ ಸಾಲಗಾರರ ದೊಡ್ಡ ಪ್ರಮಾಣವು (90%) ಆದಾಯ ಉತ್ಪಾದಿಸುವ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗಾಗಿ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಿತು. ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳ ಬಳಕೆಯು ಉತ್ಪಾದಕ ಸ್ವತ್ತುಗಳು / ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿನ ಹೂಡಿಕೆಯಲ್ಲಿದೆ ಮತ್ತು ಸಾಲದ ಉದ್ದೇಶವು ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರ ಉದ್ಯೋಗ ಪೂರೈಕೆಗೆ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ. ಬಹುಪಾಲು ಮಾದರಿಗಳು (79%) ಎರಡು ವರ್ಷಗಳವರೆಗಿನ ಸಾಲದ ಅವಧಿಯನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿವೆ, ನಂತರ 15% ಒಂದು ವರ್ಷದವರೆಗಿನ ಸಾಲದ ಅವಧಿಯೊಂದಿಗೆ ಮತ್ತು 6% ಮಾತ್ರ 2 ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲದ ಅವಧಿಯನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿದೆ. ಸಾಲದ ಅವಧಿಯು ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಾಲದ ಗಾತ್ರಗಳೊಂದಿಗೆ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಯಾಗಿದೆ, ಇದರಲ್ಲಿ 79% ಸಾಲಗಳು ರೂ. 30 ಸಾವಿರವಾಗಿವೆ.

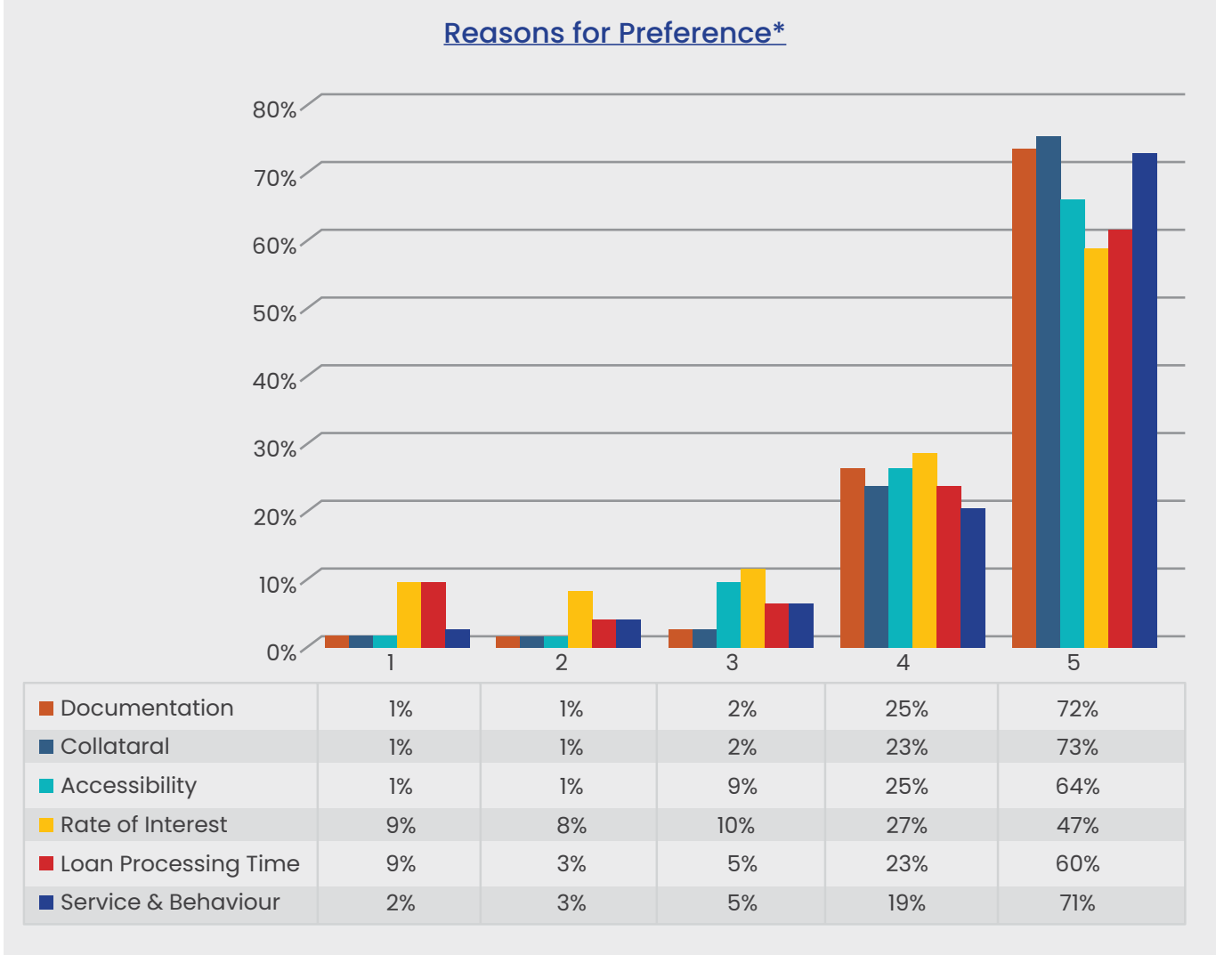
ಚಿತ್ರ 6.3: ಸಾಲಗಳನ್ನು ಯಾವ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಬಳಸಲಾಗಿದೆ?



ಸದಸ್ಯರ ಗ್ರಹಿಕೆ

ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಇದ್ದರೂ, 89% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳನ್ನು ಸಾಲ ಪಡೆಯಲು ತಮ್ಮ ಮೊದಲ ಆದ್ಯತೆಯಾಗಿ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ, 7% ಮಾತ್ರ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಆದ್ಯತೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. 3% ಜನರು ಎನ್‌ಬಿಎಫ್‌ಗಳಿಗೆ ಆದ್ಯತೆ ನೀಡಿದರು ಮತ್ತು 2% ಇತರ ಮೂಲಗಳಿಗೆ (ಸ್ನೇಹಿತರು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಕರು) ಆದ್ಯತೆ ನೀಡಿದರು. ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಆದ್ಯತೆ ನೀಡಲು ಸದಸ್ಯರು ನೀಡಿದ ಪ್ರಮುಖ ಕಾರಣಗಳೆಂದರೆ ದಾಖಲಿಕರಣದ ಸುಲಭತೆ, ಮೇಲಾಧಾರ ಮುಕ್ತ ಸ್ವಭಾವ, ಸೇವೆಯ ಗುಣಮಟ್ಟ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ಉತ್ತಮ ನಡವಳಿಕೆ. ಇತರ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು ತ್ವರಿತ ಸಾಲ ಸಂಸ್ಕರಣಾ ಸಮಯ ಮತ್ತು ಬಡ್ಡಿದರ.

ಚಿತ್ರ 6.4 ಇತರ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗಿಂತ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಆದ್ಯತೆ ನೀಡಲು ಕಾರಣಗಳು



ಗ್ರಾಫ್‌ನಲ್ಲಿ ಇರುವ X ಅಕ್ಷದಲ್ಲಿರುವ ಸಂಖ್ಯೆಗಳು ಎಂಎಫ್‌ಐ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರು ನೀಡುವ ಸ್ಕೋರ್‌ಗಳಾಗಿವೆ.

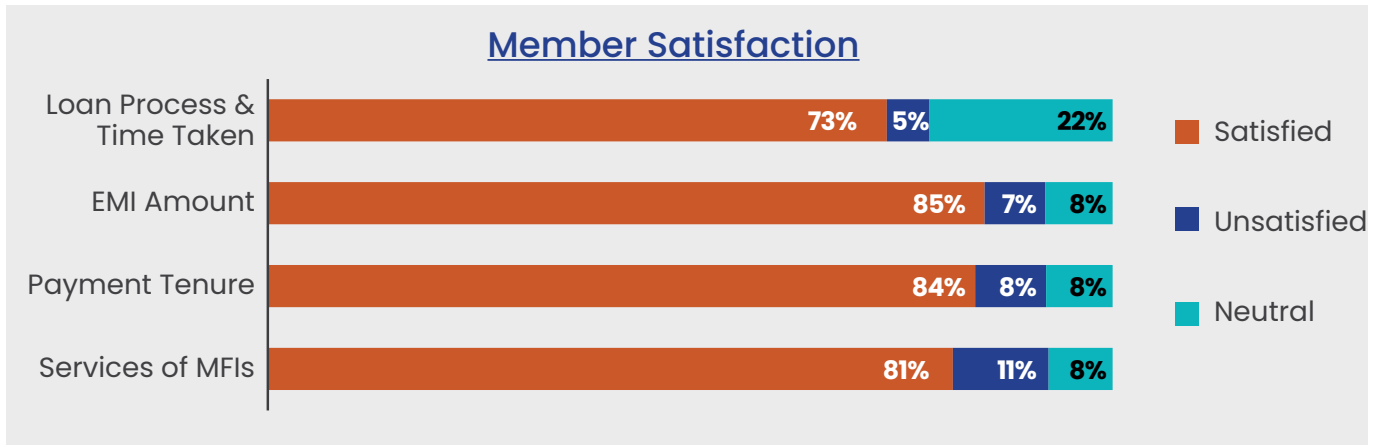
ಬಡ್ಡಿದರಗಳು, ಸಾಲದ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರ ಗ್ರಹಿಕೆಯು ಸಾಕಷ್ಟು ಸಕಾರಾತ್ಮಕವಾಗಿದ್ದು, ಸಂದರ್ಶನ ಮಾಡಿದ 73% ಸದಸ್ಯರು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲದ ಬಡ್ಡಿದರಗಳು ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. 54% ಸದಸ್ಯರು ಸಣ್ಣ

ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳ ನಿಯಮಗಳು ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ, ಮತ್ತು 50% ಸದಸ್ಯರು ಇತರ ಶುಲ್ಕಗಳು (ಸಾಲ ಸಂಸ್ಕರಣಾ ಶುಲ್ಕ ಮತ್ತು ವಿಮೆ) ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. 35% ರಷ್ಟು ಜನರು ಅವು ಸೂಕ್ತವಲ್ಲ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದು ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಬಡ್ಡಿದರಗಳನ್ನು ಸೂಕ್ತವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಿದರೂ, ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಇತರ ಶುಲ್ಕಗಳ ನಿಯಮಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸುವಾಗ ಸದಸ್ಯರಲ್ಲಿ ಬಹುಸಂಖ್ಯಾತರು ಕಡಿಮೆಯಾಗಿರುವುದಕ್ಕೆ ಕಾರಣಗಳಿವೆ. ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಆತ್ಮಾವಲೋಕನ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ತೃಪ್ತಿಯ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಕಂಡುಹಿಡಿಯಬೇಕು.

ಸದಸ್ಯರು ಇಷ್ಟಪಡುವ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೊದಲ ಮೂರು ಅಂಶಗಳು ಸುಲಭ ಮತ್ತು ಕನಿಷ್ಠ ದಾಖಲೆಗಳು (34%), ತ್ವರಿತ ಸಂಸ್ಕರಣಾ ಸಮಯ (18%), ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗಿ ನಡವಳಿಗಳಾಗಿವೆ (13%). ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಬಗ್ಗೆ ಇಷ್ಟವಾಗುವ ಇತರ ಅಂಶಗಳು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ಯೋಗ್ಯವಾದ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತ ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯವಿದ್ದಾಗ ತುರ್ತು ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದಾಗಿದೆ. ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳ ಸದಸ್ಯರು ಬದಲಾಯಿಸಲು ಬಯಸುವ ಅಂಶಗಳು ಸಾಲದ ಅವಧಿ, ಸಾಲದ ಮೊತ್ತ, ಬಡ್ಡಿದರ ಮತ್ತು ಸಭೆಗಳ ಆವರ್ತನಗಳಾಗಿವೆ.

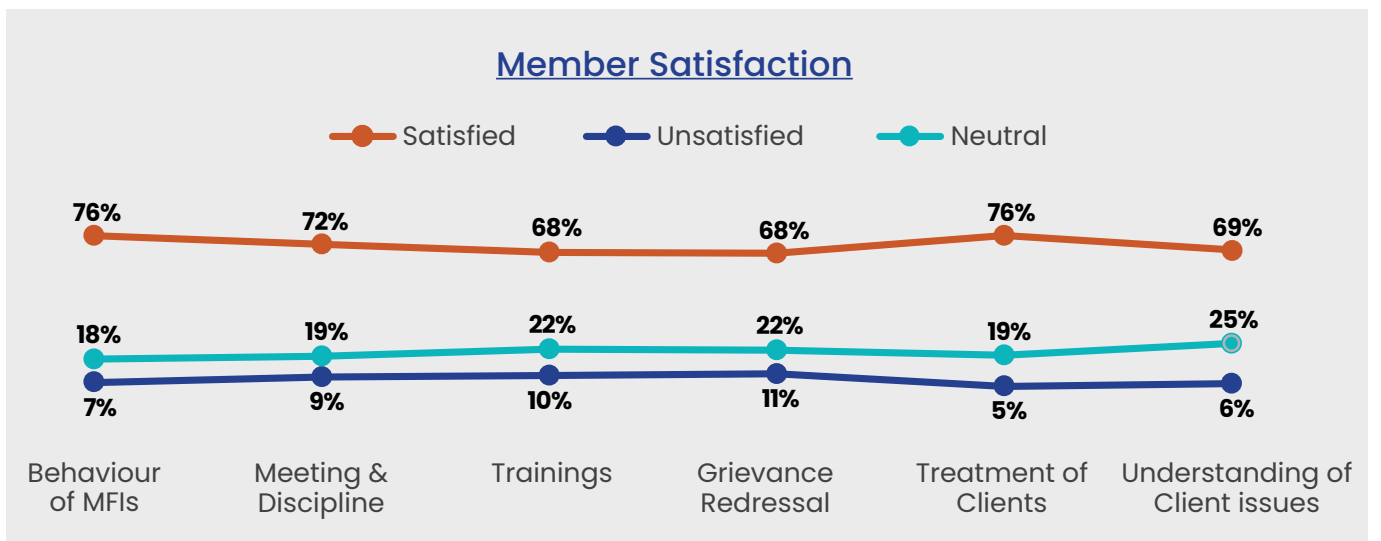
ಫಲಿತಾಂಶಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಸಂತೃಪ್ತಿ ಹೊಂದಿದ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತವೆ. 73% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಸಾಲ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಸಮಯದ ಬಗ್ಗೆ ತೃಪ್ತಿ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ; 80% ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಸಾಲದ ಇಎಂಐ ಮೊತ್ತ ಮತ್ತು ಪಾವತಿ ಅವಧಿ ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಸೇವೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ತೃಪ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ.

ಚಿತ್ರ 6.5 : ತೃಪ್ತಿಯನ್ನು ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುವ ಸದಸ್ಯರ ಪ್ರಮಾಣ - ಸಾಲದ ಅಂಶಗಳು



ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಆರ್ಥಿಕತೆ/ನಡವಳಿಕೆಯ ಅಂಶಗಳ ಮೇಲಿನ ತೃಪ್ತಿಯ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯು ತುಂಬಾ ಸಕಾರಾತ್ಮಕವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ತೃಪ್ತಿಕರವಾಗಿದೆ. ಸುಮಾರು 70% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಎಂಎಫ್‌ಐ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ನಡವಳಿಕೆ, ಸಭೆಯ ಶಿಸ್ತು, ಒದಗಿಸಲಾದ ತರಬೇತಿಗಳು ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಕುಂದುಕೊರತೆ ಪರಿಹಾರ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತೃಪ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ.

ಚಿತ್ರ 6.6: ತೃಪ್ತಿ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸುವ ಸದಸ್ಯರ ಪ್ರಮಾಣ - ಸಿಬ್ಬಂದಿ ನಡವಳಿಕೆ

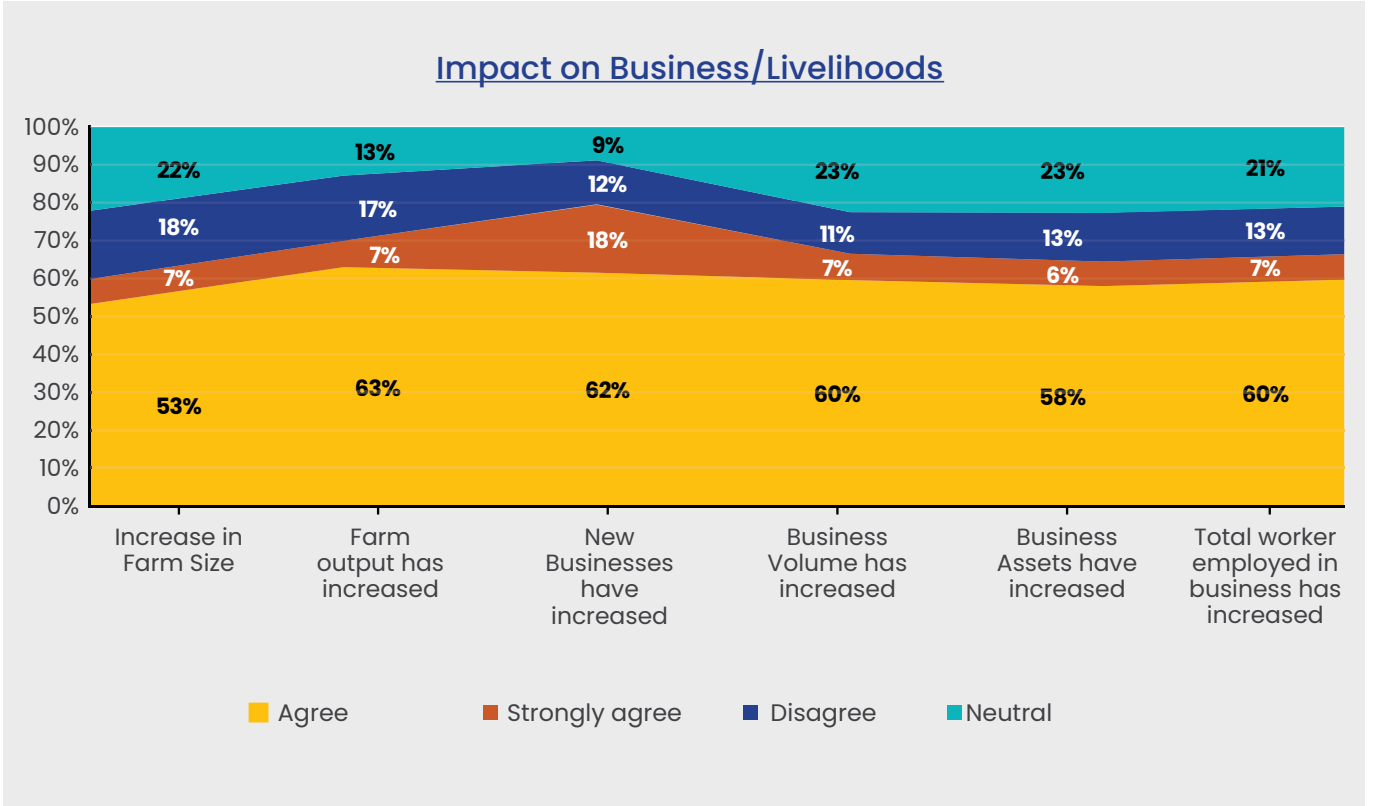


ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರಭಾವ

ಜೀವನೋಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ

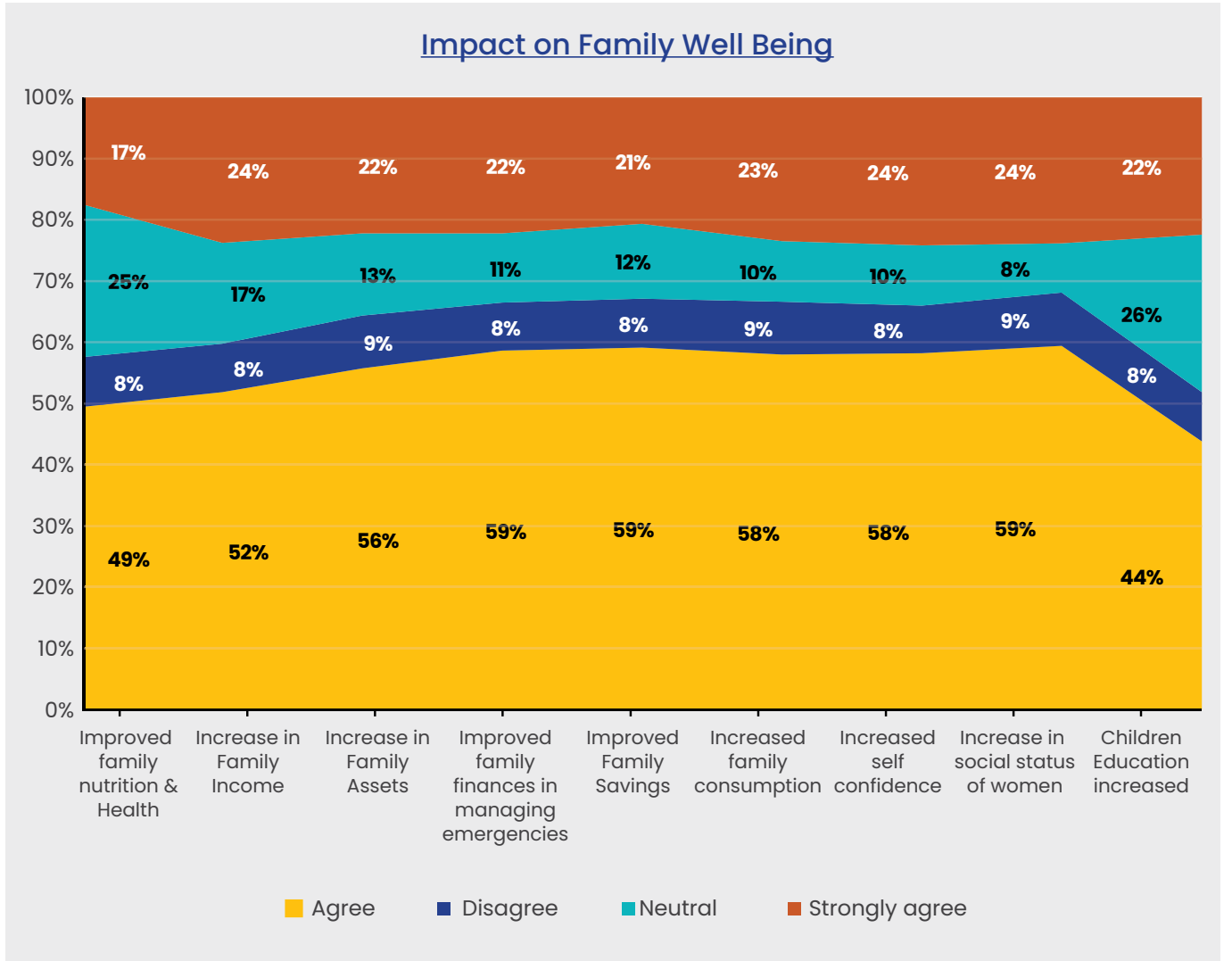
ಹೆಚ್ಚಿನ ಗ್ರಾಹಕರ ಮೇಲೆ ಒಟ್ಟಾರೆ ಪರಿಣಾಮವು ಸಕಾರಾತ್ಮಕವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಸಂಶೋಧನೆಗಳು ತೋರಿಸುತ್ತವೆ. ಸುಧಾರಿತ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪಾದನೆ, ಹೊಸ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು, ಉದ್ಯೋಗ ಸೃಷ್ಟಿ, ಹೆಚ್ಚಿದ ಕೌಟುಂಬಿಕ ಆದಾಯ ಹಾಗೂ ಸ್ವತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಸ್ಥಾನಮಾನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಬಲವಾದ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಅಂಶಗಳಾಗಿದ್ದವು. ಕೃಷಿ ವಲಯದಲ್ಲಿ 53% ಸದಸ್ಯರು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳ ಬೆಂಬಲದೊಂದಿಗೆ ಕೃಷಿಯ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಸ್ಥಿರ ಮತ್ತು ಸಕಾಲಿಕ ಬೆಂಬಲದೊಂದಿಗೆ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪಾದನೆಯು ಕಾಲಾನಂತರದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ ಎಂದು 63% ಸದಸ್ಯರು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

ಚಿತ್ರ 6.7: ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಜೀವನೋಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಹೇಗೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರಿತು



ಮಧ್ಯಪ್ರವೇಶಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆಯೊಂದಿಗೆ, ಭಾಗವಹಿಸುವ ಎಲ್ಲಾ ಕುಟುಂಬಗಳು ಪೂರ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಪ್ರಯೋಜನ ಪಡೆಯುತ್ತವೆ ಎನ್ನುವುದು ಎಲ್ಲಾ ಕಾಲಕ್ಕೂ ನಿಜವಾಗಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ತುಲನಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆಯ ಸಣ್ಣ ಸಾಲದೊಂದಿಗೆ, ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಜನರ ಜೀವನೋಪಾಯವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತದೆ. ದೀರ್ಘಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಸಮಯೋಚಿತವಾದ ಮತ್ತು ನಿರಂತರವಾದ ಹಣಕಾಸು ಲಭ್ಯತೆಯು ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಪರಿಣಾಮಗಳೊಂದಿಗೆ ಆದಾಯ, ಜೀವನೋಪಾಯವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುತ್ತದೆ. ಅಧ್ಯಯನದ ಸಂಶೋಧನೆ ವರದಿಗಳು ಉತ್ತಮವಾದ ಅಡಿಪಾಯ ಹಾಕಿರುವುದನ್ನು ಮತ್ತು ಊಹೆಗಳು ಬಹುಪಾಲು ಮಾನ್ಯವಾಗಿರುವುದನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಸೂಚಿಸುತ್ತವೆ.

ಚಿತ್ರ 6.8: ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದ ಯೋಗಕ್ಷೇಮ.



ಕುಟುಂಬದ ಯೋಗಕ್ಷೇಮದ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರಭಾವವು ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿತ್ತು. ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ದೃಢಪಡಿಸಿದಂತೆ ಮಹಿಳೆಯರ ಆದಾಯ, ಸ್ವತ್ತುಗಳು, ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಸ್ಥಾನಮಾನ ಎಲ್ಲವೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ.

ಹಣಕಾಸಿನ ನಡವಳಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ

ಮನೆಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಆರ್ಥಿಕ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ (ಸಾಲಗಳು ಮತ್ತು ತರಬೇತಿಗಳು) ಪಾತ್ರದ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಶೇ.26ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ತಾವು ಎಚ್‌ಎಚ್‌ನಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸು ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಮರ್ಥರಾಗಿದ್ದೇವೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದರೆ, ಶೇ.48ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಆರ್ಥಿಕ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ಮನೆಯ ವಯಸ್ಕ ಪುರುಷ ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆ ಜಂಟಿಯಾಗಿ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

ಇದು ಮಹಿಳೆಯರು ಹಣಕಾಸಿನ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಗಣನೀಯ ಬದಲಾವಣೆಯಾಗಿದೆ. ಈ ಮೊದಲು ಹಣಕಾಸಿನ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಎಚ್‌ಎಚ್‌ನ ಪುರುಷ ಸದಸ್ಯರು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರು. ಮಹಿಳಾ ಸದಸ್ಯರ ಮೂಲಕ ಸಾಲದ ವಹಿವಾಟಿನ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ಮಹಿಳಾ ಸದಸ್ಯರ ಆರ್ಥಿಕ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಪರಿಚಯಿಸಿದ ಕಾರಣ ಅವರು ಮೊದಲ ಬಾರಿಗೆ ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ಬಳಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರು. ಮಹಿಳೆಯರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಗೆ ಸಾಲಗಳನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸುವುದರಿಂದ ಮಹಿಳೆಯರು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಗಳ ಬಳಕೆಯಿಂದ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ ವಿವಿಧ ಹಣಕಾಸು ಸಾಧನಗಳನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಸದಸ್ಯರು ವರದಿ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. 81% ಮಹಿಳಾ ಸದಸ್ಯರು ಆಗಾಗ್ಗೆ ಎಟಿಎಂ ಮತ್ತು ಡೆಬಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ಬಳಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 23% ಮಹಿಳೆಯರು ಪಾವತಿ ಮತ್ತು ಹಣ ವರ್ಗಾವಣೆಗಾಗಿ ಯುಪಿಐ ಅನ್ನು ಬಳಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತೆ

ಸಾಲದ ಅರ್ಜಿ ಮತ್ತು ಸಾಲ ಮಂಜೂರಾತಿಗೆ ಮೊದಲು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು 100% ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಕಡ್ಡಾಯ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆ. ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಒದಗಿಸಿದ ತರಬೇತಿಯು ಸಾಲದ ಬಳಕೆ, ಸಾಲದ ಸೇವೆ, ಉಳಿತಾಯದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ, ಸಾಲದ ಇಎಂಐ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯ ಹಣಕಾಸು ವಿವೇಚನೆಯ ಅಭ್ಯಾಸಗಳ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿ ಸಮಗ್ರವಾಗಿದೆ. ಕಡ್ಡಾಯ ತರಬೇತಿಗಳ ಜೊತೆಗೆ 71% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಆಯಾ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಕನಿಷ್ಠ ಒಂದು ಹಣಕಾಸು ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಸದಸ್ಯರು ಹಣಕಾಸು ಸಾಕ್ಷರತಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸ್ವಾಗತಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಶಂಸಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿಯ ಫಲಗಳು ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಗೋಚರಿಸುತ್ತಿವೆ. 86% ಸದಸ್ಯರು ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರು, 82% ಸದಸ್ಯರು ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಗುರಿಗಳಿಗಾಗಿ ಯೋಜಿಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ತಮ್ಮ ಉಳಿತಾಯದ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ವರದಿ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. ಶೇ.22ರಷ್ಟು ಜನರು ಸಾಲಗಳನ್ನು ನ್ಯಾಯಯುತವಾಗಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಮೊದಲು ತಮ್ಮ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಯೋಜಿಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಅಧ್ಯಯನವು ಗ್ರಾಹಕರ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದ ಮೂಲಕ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುತ್ತದೆ. ಸಂದೇಹವಿರುವ ಹೊರತಾಗಿಯೂ, ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿಯಾಗಿದೆ ಎಂದು ಅಧ್ಯಯನ ಸಮೀಕ್ಷೆಗೆ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದೆ

ಗ್ರಾಹಕರು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಸೂಚಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವಲಯದ ಭಾಗವಾಗಿರುವ ಕುಟುಂಬಗಳ ತೃಪ್ತಿಯು ಆಗಾಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಅನುಕೂಲಕರ ಮರುಪಾವತಿ ವೇಳಾಪಟ್ಟಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸರಿಯಾಗಿ ಹಣಕಾಸು ಹರಿಯುವುದರಿಂದ ಉದ್ಭವವಾಗುತ್ತಿದೆ. ಸೂಕ್ತ ಅಗತ್ಯ ಆಧಾರಿತ ಸಾಲಗಳ ಹೆಚ್ಚಳದೊಂದಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸುವುದನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವಲ್ಲಿ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ದೀರ್ಘಕಾಲೀನ ಪಾಲ್ಗೊಳ್ಳುವಿಕೆಯು ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಜೀವನೋಪಾಯವನ್ನು ಕಟ್ಟಿಕೊಳ್ಳಲು ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹ ಆಧಾರವನ್ನು ಒದಗಿಸಿದೆ. ಆರೋಗ್ಯ, ಶಿಕ್ಷಣ, ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಜೀವನದ ಒತ್ತಡಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ತುರ್ತು ನಿಧಿಯ ಲಭ್ಯತೆಯು ಒಂದು ವರದಾನವಾಗಿದ್ದು ಇದು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಜೀವನೋಪಾಯ ಉದ್ಯಮವನ್ನು ಅಡೆತಡೆಯಿಲ್ಲದೆ ಮುಂದುವರಿಸಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕರಿಂದ ನಡೆಸಲ್ಪಡುವ ಉದ್ಯಮಗಳಲ್ಲಿ ಆದಾಯ, ಸ್ವತ್ತುಗಳು, ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿ ವರದಿಯಾದ ಹೆಚ್ಚಳವು ಸ್ಥಳೀಯ ಆರ್ಥಿಕತೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಮುನ್ನಡೆಯ ಚಲನೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ, ಅಲ್ಲಿ ದುರ್ಬಲರಿಗೆ ಭವಿಷ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ಆಶಾವಾದವನ್ನು ಹೊಂದಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಬಡ್ಡಿರಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಶುಲ್ಕಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಸೂಚಿಸಿದರೂ, ಇವು ಗ್ರಾಹಕರ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಸೌಲಭ್ಯದ ಮೇಲೆ ಹೆಚ್ಚು ಅನುಕೂಲಕರ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಬಯಕೆಯಿಂದ ಹುಟ್ಟಿಕೊಂಡಿವೆ. ಇಲ್ಲಿನ ಉದ್ದೇಶವು ವ್ಯವಸ್ಥೆಗೆ ಅಡ್ಡಿಪಡಿಸುವುದಲ್ಲ, ಅದನ್ನು ಸಾಧ್ಯವಾದಷ್ಟು ಸುಧಾರಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಮೊದಲೇ ಹೇಳಿದಂತೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಲಾದ ಅಂದಾಜುಗಳಿಗೆ ಮೌಲ್ಯ ದೊರಕಿದಂತೆ ತೋರುತ್ತದೆ. ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವನೋಪಾಯ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ನಡವಳಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ.



ಅಧ್ಯಾಯ 7

ಭವಿಷ್ಯದತ್ತ ದೃಷ್ಟಿ

ಕರ್ನಾಟಕವು ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪು (ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ) ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆ (ಎಂಎಫ್‌ಐ) ವಾಹಿನಿಗಳೆರಡರಲ್ಲೂ ದೊಡ್ಡ ದಾಪುಗಾಲು ಇಟ್ಟಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ದೃಷ್ಟಿಕೋನದಿಂದ ಕ್ಷೇತ್ರದ ಕಾರ್ಯಕ್ಷಮತೆಯಲ್ಲಿ ಆಗಾಗ ಘಟನೆ ಆಧಾರಿತ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟಿದ್ದರೂ ಅದು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಸುಧಾರಿಸುತ್ತಿದೆ. ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರವು ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಮ್ಯಾಚುವಲ್ ಫಂಡ್ ವಲಯವು ಪ್ರವರ್ಧಮಾನಕ್ಕೆ ಬರುವಲ್ಲಿ ನಿರ್ಣಾಯಕ ಪಾತ್ರವಹಿಸಿತು. ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ರಾಜ್ಯವು ಒಳ್ಳೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೂ ಕೆಲವು ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಇನ್ನೂ ಒಳ್ಳೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ನೀಡಬಹುದು. ಸಾಲಗಾರರ ಆಯ್ಕೆ, ಸಾಲದ ಗಾತ್ರ ಮತ್ತು ಬೆಲೆ ನಿಗದಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ನಿಯಮಗಳಲ್ಲಿನ ಬದಲಾವಣೆಗಳೊಂದಿಗೆ, ಇಲ್ಲಿಯವರೆಗೆ ಸೌಲಭ್ಯವಿಲ್ಲದ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಿಗೆ ವಿಸ್ತರಿಸಲು ಈಗ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಕಗಳಿವೆ.

ಕಳೆದ ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರ ಗ್ರಹಿಕೆಯು ಬದಲಾವಣೆಗಳಿಗೆ ಒಳಗಾಗಿದೆ. ಕೋವಿಡ್ ಸಾಂಕ್ರಾಮಿಕ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಬಲವಾಗಿವೆ. ಗುಂಪು ಸಭೆ ಆಧಾರಿತ ಸೇವೆಗಳ ವಿತರಣೆ ಮತ್ತು ಸಂಗ್ರಹವು ಈಗ ಅನಗತ್ಯವೆನಿಸುತ್ತಿದೆ. ಕೋವಿಡ್ ಲಾಕ್‌ಡೌನ್ ನಂತರ ಗುಂಪು ಸಭೆಗಳೆಲ್ಲದೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳನ್ನು ನೀಡಲು ಮತ್ತು ವಸೂಲಿ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆಯೆಂದು ಗ್ರಾಹಕರು ತೀರ್ಮಾನಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಗುಂಪು ಸಭೆಗಳು ಮತ್ತು ಜಂಟಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಖಾತರಿಗಳ ಮೇಲೆ ಅತಿಯಾದ ಅವಲಂಬನೆಯಿಲ್ಲದೆ ತಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಮರುಹೊಂದಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಸಮಯದ ಹೆಚ್ಚಿದ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಗಮನಿಸಿದರೆ, ಸದಸ್ಯರು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ; ಸಾಲಗಳನ್ನು ಜಿಎಲ್‌ಜಿ ಸಾಲಗಳು ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದ್ದರೂ ಅವರ ಜೊತೆ ಕಡೇ ಪಕ್ಷ ವೈಯಕ್ತಿಕವಾಗಿ ವ್ಯವಹರಿಸಬೇಕೆಂದು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಜೀವನೋಪಾಯದಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಯ ಹೆಚ್ಚಿದ ವೆಚ್ಚದೊಂದಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲದ ಗಾತ್ರಗಳಿಗೆ ಬೇಡಿಕೆಯಿದೆ. ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ತಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಆಸಕ್ತಿಗಾಗಿ ಬಹು ಸಾಲದಾತರು ಮತ್ತು ಬಹು ಇಎಂಐಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಿಸಲು ಸಾಲದ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು ಒಳ್ಳೆಯದು.

ಉದ್ಯಮ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದೊಂದಿಗೆ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುವ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸುವುದು ಆದ್ಯತೆಯ ಗಮನ ಪಡೆಯಬೇಕಾದ ಕ್ಷೇತ್ರವಾಗಿದೆ. ಅಂತಹ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ಒದಗಿಸುವುದನ್ನು ಆರ್‌ಬಿಐ ಸಾಧ್ಯವಾಗಿಸಿದ್ದರೂ, ಅಂತಹ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋದಲ್ಲಿ 25% ಮಿತಿ ಇದೆ (75% ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಅರ್ಹ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳಲ್ಲಿರಬೇಕು). ಅಂತಹ ಸಾಲಕ್ಕಾಗಿ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಉತ್ಪನ್ನ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ಕೌಶಲ್ಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯತ್ತ ಗಮನ ಹರಿಸಬೇಕು. ದೊಡ್ಡ ಮತ್ತು ಅನೇಕ ಮಧ್ಯಮ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ದ್ರವ್ಯತೆಯ ಹರಿವು ಸಾಕಷ್ಟಿದ್ದರೂ, ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ವರ್ಗದ ಕೆಲವು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಗಮನ ಪಡೆಯಲಿಲ್ಲ.

ಹಣಕಾಸು ವೆಚ್ಚವು ಕಳೆದ ಒಂದು ವರ್ಷದಿಂದ ಏರುತ್ತಿದೆ. ಎಕೆಎಂಐನಂತಹ ಜಾಲಗಳು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ, ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಮಧ್ಯಮ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸಿನ ಹರಿವನ್ನು ಸುಗಮಗೊಳಿಸುವ ಪಾತ್ರ ವಹಿಸಬೇಕು.

ಕಳೆದ ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳಿಂದ (ಕೋವಿಡ್ ಸಮಯದಲ್ಲೂ ಸಹ) ವಿಲೀನಗಳು, ಸ್ವಾಧೀನ ಮತ್ತು ಕ್ರೋಢೀಕರಣ ನಡೆಯುತ್ತಿದೆ. ವಲಯದ ಆಕಾರ ಬದಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಬೆಳವಣಿಗೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಪರಿಮಾಣದ ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಹಂತದಲ್ಲಿ, ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಸ್ವಾಧೀನದ ಪ್ರಸ್ತಾಪವನ್ನು ಆಕರ್ಷಿಸುತ್ತವೆ ಅಥವಾ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಆಗುವ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸುತ್ತವೆ. ಅದೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಹೊಸ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಹೊರಹೊಮ್ಮುತ್ತವೆ ಮತ್ತು ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಚಾಲಿತ ಚುರುಕಾದ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ದಾಖಲಿಸುತ್ತವೆ. ಫಿನ್‌ಟೆಕ್‌ಗಳಿಂದ ಸ್ಪರ್ಧೆ ಮತ್ತು ಕೆಲವು ಚಿಕ್ಕ ಘಟಕಗಳಿಂದ ಖ್ಯಾತಿಯ ಧಕ್ಕೆಯ ಅಪಾಯಗಳು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಒತ್ತಡಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತವೆ. ಈ ವಲಯದಲ್ಲಿನ ಸ್ಪರ್ಧೆಯು ಆರೋಗ್ಯಕರವಾಗಿದ್ದು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಪ್ರಯೋಜನಕಾರಿಯಾಗಿದ್ದರೂ, ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳನ್ನು ಮೋಸದಿಂದ ಅನುಕರಿಸುವ 'ಛಾಯಾ ಘಟಕಗಳಿಂದ' ಉಂಟಾಗುವ ಖ್ಯಾತಿಯ ಧಕ್ಕೆಯ ಅಪಾಯಗಳನ್ನು ಎಕೆಎಂಐ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಅದು

ಹಾಗೆ ಮಾಡಲು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯವಾದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

ಭವಿಷ್ಯವು ಬಳಕೆಯಲ್ಲಿರುವ ಮಾಹಿತಿ-ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಮೇಲೆ ಗಂಭೀರವಾಗಿ ಅವಲಂಬಿತವಾಗಿರುವಂತೆ ತೋರುತ್ತದೆ. ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ನುರಿತ ಮಾನವಶಕ್ತಿಯೊಂದಿಗೆ ದಕ್ಷರಾಗಿ ಇರುವುದಷ್ಟೇ ಸಾಕಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಗ್ರಾಹಕ ಇಂಟರ್‌ಫೇಸ್, ಅಕೌಂಟಿಂಗ್ ಮತ್ತು ರಿಪೋರ್ಟಿಂಗ್, ಸದೃಢವಾದ ಎಂಐಎಸ್ ಮತ್ತು ಐಟಿ ಆಧಾರಿತ ಬಾಹ್ಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ ತಡೆರಹಿತವಾಗಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ದೃಢವಾದ ಐಟಿ ವೇದಿಕೆಗಳ ಉಳಿವು ಮತ್ತು ಬೆಳವಣಿಗೆಗೆ ಅತ್ಯಗತ್ಯವಾಗಿವೆ. ಹೆಚ್ಚಿದ ಐಟಿ ಅಳವಡಿಕೆಯ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕರ ಹಿತವನ್ನು ಹೇಗೆ ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದು ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು ಹೇಗೆ ಎಂಬುದು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಮುಂದಿರುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಾಗಿವೆ. ಸವಾಲುಗಳಿಗೆ ವಲಯದ ಇತ್ತೀಚಿನ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ಬಲವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ. ಉದಯೋನ್ಮುಖ ಸವಾಲುಗಳನ್ನು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಎದುರಿಸಲಾಗುವುದು ಮತ್ತು ವಲಯವು ಬಲವಾಗಿ ಮತ್ತು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮುವುದನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುತ್ತದೆ ಎಂದು ಭರವಸೆ ಇದೆ.



ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು
ಸೇವೆಗಳ ಪರಿಣಾಮಗಳ
ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮತ್ತು
ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವನದ
ಮೇಲೆ ಹಣಕಾಸು
ಸಾಕ್ಷರತೆಯ
ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆ ಕುರಿತ
ಅಧ್ಯಯನ

ಕರ್ನಾಟಕ

ಶೈಲವಿ ಪ್ರಾಜೆಕ್ಟ್ ಕನ್ಸಲ್ಟಿಂಗ್ಸ್ ಪ್ರೈವೇಟ್ ಲಿಮಿಟೆಡ್. (ಎಸ್ ಪಿಸಿಎಲ್)

ಮುನ್ನುಡಿ

ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ವಲಯವು ಕಳೆದ ಎರಡು ದಶಕಗಳಲ್ಲಿ ಅಸಾಧಾರಣ ಬೆಳವಣಿಗೆಯನ್ನು ಕಂಡಿದೆ- ಅದು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಾಗಿರಲಿ ಅಥವಾ ಸಾಲದ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಾಗಿರಲಿ ಇಲ್ಲಿನ ನಿರಂತರವಾದ ಸವಾಲೆಂದರೆ ಸುಸ್ಥಿರ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಬಡ ಮತ್ತು ಹಿಂದುಳಿದ ಸಮುದಾಯಗಳಿಗೆ ತಲುಪುವಿಕೆಯನ್ನು ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಆಗಿಸುವುದು; ಜೊತೆಗೆ ಅವರ ಜೀವನದಲ್ಲಿ, ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬಡವರ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಿಸುವುದಾಗಿದೆ.

ಇದಕ್ಕೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಅವಿಚ್ಛಿನ್ನವಾದ ಬಡತನದ ರೇಖೆಯಲ್ಲಿರುವ ಜನರ ವರ್ಗವನ್ನು ತಲುಪುವ (ಅಥವಾ ತಲುಪದಿರುವ) ಸಾಧ್ಯತೆಯ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ, ಜೊತೆಗೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಸಾಕ್ಷರತೆಯು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಸಕ್ರಿಯವಾಗಿರುವ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬಡವರ ವ್ಯವಹಾರಗಳು, ಸ್ವತ್ತುಗಳು, ಮನೆಗಳು ಮತ್ತು ಜೀವನದ ಮೇಲೆ ಹೇಗೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಿದೆ ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರವಾದ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯ ಅಗತ್ಯವೂ ಇರುತ್ತದೆ. ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಗ್ರಹಿಕೆ ಮತ್ತು ತೃಪ್ತಿಯು ಅದರ ಪರಿಣಾಮ ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತುತತೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ.

ಹಣಕಾಸಿನ ಸಾಕ್ಷರತೆಯು ಗ್ರಾಹಕರ ರಕ್ಷಣೆ, ನ್ಯಾಯೋಚಿತವಾದ ಮತ್ತು ಪಾರದರ್ಶಕವಾದ ಬೆಲೆ, ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಸಂವಹನ ಮತ್ತು ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ನೈತಿಕ ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಮಹತ್ವದ ಸಾಧನವಾಗಿದೆ. ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಅದರ ವಿತರಣೆಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಯೋಗಕ್ಷೇಮವು ಆಧಾರ ಸ್ತಂಭವಾಗಿದೆ.

ರಾಜ್ಯದ ಸಂಘವಾಗಿ ಅಸೋಸಿಯೇಷನ್ ಆಫ್ ಕರ್ನಾಟಕ ಮೈಕ್ರೋಫೈನಾನ್ಸ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಷನ್‌ನ (ಎಕೆಎಂಐ) ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಸ್ಥಾನವು ನಿಯಂತ್ರಕರು, ನೀತಿ ನಿರೂಪಕರು, ಸಾಲದಾತರು, ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಇತರ ಪ್ರಮುಖ ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರರೊಂದಿಗೆ ನಿಕಟವಾಗಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಅವಕಾಶವನ್ನು ನಮಗೆ ನೀಡುತ್ತದೆ. ಇದು ಹಣಕಾಸಿನ ಮಾನದಂಡಗಳನ್ನು ಮೀರಿದ ಗ್ರಾಹಕರ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳು, ನೌಕರರ ಅಭ್ಯಾಸಗಳು ಮತ್ತು ಜಿಲ್ಲಾ ಮತ್ತು ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ನೇರ ತಿಳುವಳಿಕೆಯಂತಹ ವಿಶಾಲವಾದ ಮತ್ತು ಸಮಗ್ರವಾದ ಮಾಹಿತಿ ಮತ್ತು ಒಳನೋಟಗಳಿಗೆ ನಮಗೆ ಸಾಟಿಯಿಲ್ಲದ ಪ್ರವೇಶವನ್ನೂ ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಈ ಸನ್ನಿವೇಶದಲ್ಲಿ, ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿನ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಗ್ರಹಿಕೆ / ದೃಷ್ಟಿಕೋನವನ್ನು ಪ್ರಸ್ತುತಪಡಿಸುವ ಅಗತ್ಯ ಮತ್ತು ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ನಾವು ಮನಗಂಡಿದ್ದೇವೆ. ಈ ವರದಿಯನ್ನು ತಯಾರಿಸಲು, ನಾವು ಎಕೆಎಂಐ ಪಾಲುದಾರರ ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ಅನುಭವದಿಂದ ಒಳನೋಟಗಳನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದೇವೆ. ಈ ಪ್ರಕಟಣೆಯು ಗ್ರಾಹಕರ ಯೋಗಕ್ಷೇಮ, ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಆರ್ಥಿಕ ಅರಿವು, ಸಾಕ್ಷರತೆ ಮತ್ತು ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಿದ್ಧತೆಯ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರಭಾವದ ಬಗ್ಗೆ ಅವರ ಗ್ರಹಿಕೆಯ ತಳಮಟ್ಟದ ದತ್ತಾಂಶದ ಒಂದು ಸಮಗ್ರ ಮೂಲವಾಗಿದೆ. ಅಧ್ಯಯನದಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದ ಮತ್ತು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದ ಎಲ್ಲಾ ಎಕೆಎಂಐ ಸದಸ್ಯರು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ನಾವು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕವಾಗಿ ಗುರುತಿಸುತ್ತೇವೆ.

ವಿಷಯಗಳ ಕೋಷ್ಟಕ

ಮುನ್ನುಡಿ	52
1. ಕಿರುನೋಟ	56
2. ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಾಹಕ ಸಾರಾಂಶ	57
2.1 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಪ್ರೊಫೈಲ್	57
2.2 ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನೊಂದಿಗೆ ಸಹಯೋಗ	58
2.3 ಸದಸ್ಯರ ಗ್ರಹಿಕೆ ಮತ್ತು ತೃಪ್ತಿ	59
2.4 ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಣಾಮ	60
2.5 ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತೆ	61
2.6 ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತಾ ಸಿದ್ಧತೆ	61
3. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು	62
3.1 ಭಾರತೀಯ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವಲಯ	62
3.2 ಕರ್ನಾಟಕ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವಲಯ	63
3.3 ಕರ್ನಾಟಕ ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಬಿಎಲ್‌ಪಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ	64
4. ಅಸೋಸಿಯೇಷನ್ ಆಫ್ ಕರ್ನಾಟಕ ಮೈಕ್ರೋಫೈನಾನ್ಸ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಷನ್ಸ್ (ಎಕೆಎಂಐ)	66
4.1 ಎಕೆಎಂಐ ಬಗ್ಗೆ	66
4.2 ಧ್ಯೇಯ	66
4.3 ಉದ್ದೇಶಗಳು	66
4.4 ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಎಕೆಎಂಐ ಮಧ್ಯಪ್ರವೇಶ	67
4.4.1 ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದ ವೇದಿಕೆಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆ	67
4.4.2 ಕರ್ನಾಟಕ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿಗಾಗಿ ಒಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ನ ಸ್ಥಾಪನೆ	67
4.4.3 ರಾಜ್ಯ ಮಟ್ಟದ ಬ್ಯಾಂಕರ್ ಗಳ ಸಮಿತಿ (ಎಸ್‌ಎಲ್‌ಬಿಸಿ) ಯೊಂದಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕ ಮತ್ತು ಸಮನ್ವಯ	67
4.4.4 ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ಲಸ್ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಸಾಕ್ಷರತಾ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು	68
4.4.5 ಮಾಹಿತಿ ಪ್ರಸಾರಣಕ್ಕೆ ವೇದಿಕೆಯ ರಚನೆ	68
5. ಅಧ್ಯಯನದ ಉದ್ದೇಶ	68
6. ವಿಧಾನ	69
6.1 ದ್ವಿತೀಯಕ ಸಂಶೋಧನೆ	69
6.2 ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಸಂಶೋಧನೆ	69
6.3 ಮಾದರಿ	69
6.4 ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿ ವಿನ್ಯಾಸ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಪರೀಕ್ಷೆ	70
6.5 ದತ್ತಾಂಶ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ	70
7. ಅಧ್ಯಯನ ಪ್ರದೇಶಗಳು	71
7.1 ಮಾದರಿಗಳ ಭೌಗೋಳಿಕ ಹಂಚಿಕೆ	71

8. ಅಧ್ಯಯನದ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು	72
8.1 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಪ್ರೊಫೈಲ್	72
8.1.1 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ವರ್ಗ	72
8.1.2 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ವಯಸ್ಸು	73
8.1.3 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಅರ್ಹತೆ	73
8.1.4 ವೈವಾಹಿಕ ಸ್ಥಿತಿ	74
8.1.5 ಎಪಿಎಲ್/ಬಿಪಿಎಲ್ ಪ್ರವರ್ಗ	74
8.1.6 ವಸತಿಯ ವಿಧ	74
8.1.7 ಎಚ್‌ಎಚ್ ಗಾತ್ರ ಮತ್ತು ಸಂಪಾದಿಸುವ ಸದಸ್ಯರು	74
8.1.8 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದವರ ಆದಾಯ ವಿಭಾಗ	75
8.1.9 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಉದ್ಯೋಗ ಪ್ರೊಫೈಲ್	76
8.1.10 ಸ್ವತ್ತುಗಳ ಮಾಲೀಕತ್ವ	77
8.2 ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನೊಂದಿಗೆ ಸಹಯೋಗ	79
8.2.1 ಮೈಕ್ರೋಫೈನಾನ್ಸ್ ಅಸೋಸಿಯೇಷನ್	79
8.2.2 ಮೊದಲ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಾಲದ ಆವರ್ತ	79
8.2.3 ಸಾಲದ ಉದ್ದೇಶ, ಅವಧಿ ಮತ್ತು ಸಾಲಗಳ ಪ್ರಕಾರ	80
8.2.4 ಇತರ ಗುಂಪುಗಳೊಂದಿಗಿನ ಒಡನಾಟ	81
8.3 ಸದಸ್ಯರ ಗ್ರಹಿಕೆ, ತೃಪ್ತಿ ಮತ್ತು ಆದ್ಯತೆಗಳು	82
8.3.1 ಸಾಲಕ್ಕಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆದ್ಯತೆ	82
8.3.2 ಸಾಲಕ್ಕಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆದ್ಯತೆಯ ಅಂಶಗಳು	82
8.3.3 ಬಡ್ಡಿ ದರಗಳು, ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಶುಲ್ಕಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರ ಗ್ರಹಿಕೆ	83
8.3.4 ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳ ಧನಾತ್ಮಕತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರ ಗ್ರಹಿಕೆ	83
8.3.5 ಸದಸ್ಯರ ತೃಪ್ತಿ	84
8.4 ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತಾ ಪ್ರಯತ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು	86
8.4.1 ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾದ ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿಗಳು	86
8.4.2 ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿಗಳ ಪರಿಣಾಮ	87
8.5 ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಣಾಮ	88
8.5.1 ವ್ಯಾಪಾರ/ಜೀವನೋಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರಭಾವ	88
8.5.2 ಯೋಗಕ್ಷೇಮದ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಣಾಮ	88
8.5.3 ಹಣಕಾಸು ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರಭಾವ	89
8.5.4 ಹಣಕಾಸು ವಹಿವಾಟು ಮತ್ತು ಪರಿಕರಗಳ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರಭಾವ	89
8.6 ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತೆ ಮತ್ತು ಸಿದ್ಧತೆ	90
8.6.1 ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ	90
8.6.2 ಸ್ಮಾರ್ಟ್‌ಫೋನ್ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಬಳಕೆ	90
8.6.3 ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟಿಗೆ ಸಿದ್ಧತೆ	90
8.6.4 ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು	91
ಕೋಷ್ಟಕ 1 ಮಾದರಿಯ ಭೌಗೋಳಿಕ ವಿತರಣೆ	71
ಚಿತ್ರ 1 ಮಾದರಿಯ ಭೌಗೋಳಿಕ ವಿತರಣೆ	71
ಚಿತ್ರ 2 ವರ್ಗ ಸಂಯೋಜನೆ	72
ಚಿತ್ರ 3 ಜಿಲ್ಲಾವಾರು ಪ್ರವರ್ಗ	72
ಚಿತ್ರ 4 ವಯಸ್ಸಿನ ಸಂಯೋಜನೆ	73
ಚಿತ್ರ 5 ವಯಸ್ಸು ಸಂಯೋಜನೆ ಜಿಲ್ಲಾವಾರು	73
ಚಿತ್ರ 6 ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಅರ್ಹತೆಗಳು	73

ಚಿತ್ರ 7	ವೈವಾಹಿಕ ಸ್ಥಿತಿ	74
ಚಿತ್ರ 8	ಎಪಿಎಲ್/ಬಿಪಿಎಲ್ ವರ್ಗ ಎಚ್‌ಎಚ್	74
ಚಿತ್ರ 9	ವಸತಿಯ ಪ್ರಕಾರ	74
ಚಿತ್ರ 10	ಎಚ್‌ಎಚ್ ಗಾತ್ರ	74
ಚಿತ್ರ 11	ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ದುಡಿಯುವ ಸದಸ್ಯರು	75
ಚಿತ್ರ 12	ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಆದಾಯದ ವಿಭಾಗ	75
ಚಿತ್ರ 13	ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಜಿಲ್ಲಾವಾರು ಆದಾಯದ ವಿಭಾಗ	75
ಚಿತ್ರ 14	ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಉದ್ಯೋಗದ ವಿಭಾಗ	76
ಚಿತ್ರ 15	ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಜಿಲ್ಲಾವಾರು ಉದ್ಯೋಗ ವಿಭಾಗ	76
ಚಿತ್ರ 16	ಕೌಟುಂಬಿಕ ಸ್ವತ್ತುಗಳು	77
ಚಿತ್ರ 17	ಕೌಟುಂಬಿಕ ಸ್ವತ್ತುಗಳು	77
ಚಿತ್ರ 18	ಕೃಷಿ ಭೂ ಹಿಡುವಳಿ	77
ಚಿತ್ರ 19	ಜಿಲ್ಲಾವಾರು ಕೃಷಿ ಭೂಮಿ ಹಿಡುವಳಿ	78
ಚಿತ್ರ 20	ಕೃಷಿ ಭೂ ಹಿಡುವಳಿದಾರರ ಜಿಲ್ಲಾವಾರು ವಿಭಾಗ	78
ಚಿತ್ರ 21	ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನೊಂದಿಗಿನ ಸಹಯೋಗದ ವರ್ಷಗಳು	79
ಚಿತ್ರ 22	ಮೊದಲ ಸಾಲದ ಗಾತ್ರ	79
ಚಿತ್ರ 23	ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಾಲದ ಗಾತ್ರ	80
ಚಿತ್ರ 24	ಸಾಲದ ಉದ್ದೇಶ	80
ಚಿತ್ರ 25	ಸಾಲದ ಅವಧಿ	80
ಚಿತ್ರ 26	ಸಾಲದ ಪ್ರಕಾರ	81
ಚಿತ್ರ 27	ಎನ್‌ಆರ್‌ಎಲ್‌ಎಮ್ ಸದಸ್ಯತ್ವ	81
ಚಿತ್ರ 28	ದ್ವಿ ಜಿಎಲ್‌ಜಿ ಸದಸ್ಯತ್ವ	81
ಚಿತ್ರ 29	ಸಾಲಕ್ಕೆ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಆದ್ಯತೆ	82
ಚಿತ್ರ 30	ಆದ್ಯತೆಗೆ ಕಾರಣಗಳು	82
ಚಿತ್ರ 31	ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ ಸಾಲಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರ ಗ್ರಹಿಕೆ	83
ಚಿತ್ರ 32	ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳ ಧನಾತ್ಮಕತೆಗಳು	83
ಚಿತ್ರ 33	ಗ್ರಾಹಕರು ಬಯಸುವ ಬದಲಾವಣೆಗಳು	84
ಚಿತ್ರ 34	ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ ಸಾಲಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರ ತೃಪ್ತಿ	84
ಚಿತ್ರ 35	ನಡವಳಿಕೆಯ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರ ತೃಪ್ತಿ	84
ಚಿತ್ರ 36	ಒಟ್ಟಾರೆ ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರ ತೃಪ್ತಿ	85
ಚಿತ್ರ 37	ಪ್ರಸ್ತುತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಸಮರ್ಪಕತೆ	85
ಚಿತ್ರ 38	ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿ	86
ಚಿತ್ರ 39	ಹಣಕಾಸು ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿಯ ವಿಧಗಳು	86
ಚಿತ್ರ 40	ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿಗಳ ಪರಿಣಾಮ	87
ಚಿತ್ರ 41	ಎಫ್‌ಎಲ್‌ನ ಭವಿಷ್ಯದ ಅವಶ್ಯಕತೆ	87
ಚಿತ್ರ 42	ವ್ಯಾಪಾರ/ಜೀವನೋಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಮ್ಯೂಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ನ ಪ್ರಭಾವ	88
ಚಿತ್ರ 43	ವ್ಯಾಪಾರ/ಜೀವನೋಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಮ್ಯೂಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ನ ಪ್ರಭಾವ	88
ಚಿತ್ರ 44	ಹಣಕಾಸು ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಮ್ಯೂಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ನ ಪ್ರಭಾವ	89
ಚಿತ್ರ 45	ಹಣಕಾಸು ವಹಿವಾಟು ಮತ್ತು ಪರಿಕರಗಳ ಮೇಲೆ ಮ್ಯೂಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ನ ಪ್ರಭಾವ	89
ಚಿತ್ರ 46	ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ	90
ಚಿತ್ರ 47	ಸ್ಮಾರ್ಟ್‌ಫೋನ್ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಬಳಕೆ	90
ಚಿತ್ರ 48	ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟು ಸಿದ್ಧತೆ	90
ಚಿತ್ರ 49	ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟಿನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು	91

1 ಕಿರುನೋಟ

PROFILE & ASSOCIATION WITH MFIS

Majority Clients (70%) belong to backward communities. Average monthly family income of **Rs. 23k** with labour as main source of income



Mature client segment with 47% being client for more than 5 years. *Significant increase in quantum of loan.*

PERCEPTION AND SATISFACTION

Most preferred financing institutions by 89%
Highly satisfied (98%)



High satisfaction on non-financial aspects such as *behavior (76%), Grievance redressal (68%) and understanding of issues (69%).*

IMPACT

Positive Impact on **income, livelihoods, business & family well-being.**



A good 60% stated high positive impact.

Micro finance attributed by clients for *increasing social status of women & financial decision making*

FINANCIAL LITERACY & DIGITAL READINESS

All **100% members trained** through CGT & Financial literacy trainings.



High impact of FL trainings - regular *savings habit, loan management and planning for short term & long-term goals.*

Digital readiness & willingness with increased ownership of smartphones & using digital apps like UPI.

2 ಕಾರ್ಯಕಾರಿ ಸಾರಾಂಶ

ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳ ಪರಿಣಾಮಗಳ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವನದ ಮೇಲೆ ಹಣಕಾಸು ಸಾಕ್ಷರತೆಯ ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆ ಎಂಬ ಶೀರ್ಷಿಕೆಯಿರುವ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರಸ್ತುತ ಪ್ರೊಫೈಲ್ ಅನ್ನು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡಲು, ಗ್ರಾಹಕರ ಗ್ರಹಿಕೆ ಮತ್ತು ತೃಪ್ತಿಯ ಮಟ್ಟ, ಅವರು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸವಾಲುಗಳು ಮತ್ತು ಬಡತನವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಜೀವನೋಪಾಯವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವಲ್ಲಿ / ಹೆಚ್ಚಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿತ್ವವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸಲು ಅಸೋಸಿಯೇಷನ್ ಆಫ್ ಕರ್ನಾಟಕ ಮೈಕ್ರೋಫೈನಾನ್ಸ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಷನ್ಸ್ (ಎಕೆಎಂಐ) ನಿಯೋಜಿಸಿದೆ.

ಈ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದ ಏಳು ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ (ಉಡುಪಿ, ಚಾಮರಾಜನಗರ, ಕಲಬುರಗಿ, ಕೋಲಾರ, ಮೈಸೂರು, ಬೆಳಗಾವಿ ಮತ್ತು ರಾಯಚೂರು) 2022ರ ಏಪ್ರಿಲ್ ಮತ್ತು ಮೇ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ನಡೆಸಲಾಯಿತು. ಅನೇಕ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಏಜೆನ್ಸಿಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುವ 2310 ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಗ್ರಾಹಕರ ಮಾದರಿ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಸಂದರ್ಶಿಸಲಾಯಿತು. ಶ್ರೇಣೀಕೃತ ಯಾದೃಚ್ಛಿಕ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ರಚನಾತ್ಮಕ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿ ಆಧಾರಿತ ಕೆಐಐಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲಾಯಿತು.

2.1 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಪ್ರೊಫೈಲ್

ಸಾಮಾನ್ಯ ವರ್ಗ	ಅಲ್ಪಸಂಖ್ಯಾತರು	ಒಬಿಸಿ	ಎಸ್‌ಸಿ	ಎಸ್‌ಟಿ
15%	15%	37%	21%	12%

ಮಾದರಿಯು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಹಿಂದುಳಿದ ಸಮುದಾಯಗಳನ್ನು (70%) ಒಳಗೊಂಡಿತ್ತು. ಇದರಲ್ಲಿ ಶೇ.37ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಇತರ ಹಿಂದುಳಿದ ಜಾತಿಗೆ ಸೇರಿದವರು, ಶೇ.21ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಪರಿಶಿಷ್ಟ ಜಾತಿಗೆ ಸೇರಿದವರು ಹಾಗೂ ಶೇ.12ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಪರಿಶಿಷ್ಟ ಪಂಗಡಕ್ಕೆ ಸೇರಿದವರಾಗಿದ್ದಾರೆ.

ಪದವೀಧರ	ಪಿಜಿ/ಇತರರು	ಪ್ರಾಥಮಿಕ	ದ್ವಿತೀಯ	ತಾಂತ್ರಿಕ
3%	1%	77%	18%	0.4%

ಈ ಮಾದರಿಯು ಕಡಿಮೆ ಮಟ್ಟದ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ - 77% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಹಂತದವರೆಗೆ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 18% ಮಾಧ್ಯಮಿಕ ಹಂತದವರೆಗೆ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. ಶೇ.3ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಮಾತ್ರ ಪದವೀಧರರಾಗಿದ್ದರು. ಅಂತೆಯೇ, ಮಾದರಿಯು ಕಡಿಮೆ ಮಟ್ಟದ ಆದಾಯ ವಿಭಾಗವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ. ಸಮೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದವರಲ್ಲಿ ಬಹುತೇಕರು, ಅಂದರೆ ಶೇ.90ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಬಿಪಿಎಲ್ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಸೇರಿದವರಾಗಿದ್ದರೆ, ಶೇ.10ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಮಾತ್ರ ಎಪಿಎಲ್ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಸೇರಿದವರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಇದು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪವು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಸಮಾಜದ ಬಡ ವರ್ಗದೊಂದಿಗೆ ಅವರ ಜೀವನೋಪಾಯ ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಬೆಳವಣಿಗೆಯ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿರುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

3 ಸದಸ್ಯರವರೆಗೆ	3-5 ಸದಸ್ಯರು	6-10 ಸದಸ್ಯರು	10 ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸದಸ್ಯರು
21%	61%	17%	1%

ಮಾದರಿಯು ಸರಾಸರಿ ಕುಟುಂಬದ ಗಾತ್ರವು 4.5 ಆಗಿತ್ತು. ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಾದರಿಗಳು (61%) 3-5 ಸದಸ್ಯರ ಗಾತ್ರದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಲ್ಲಿದ್ದವು, ನಂತರ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ 3 ಸದಸ್ಯರೊಂದಿಗೆ 21% ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ 6-10 ಸದಸ್ಯರೊಂದಿಗೆ 17%. ಪ್ರತಿ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಸರಾಸರಿ

ಗಳಿಕೆಯ ಸದಸ್ಯರ ಸಂಖ್ಯೆ ಸುಮಾರು 2 (1.8) ಆಗಿದ್ದು, 45% ಪ್ರತಿಸ್ಪಂದಕರು ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬ ದುಡಿಯುವ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 36% ಪ್ರತಿಸ್ಪಂದಕರು ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಇಬ್ಬರು ದುಡಿಯುವ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ.

10000ದವರೆಗೆ	10001-20000	20001-30000	30001-50000	50,000ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು
11%	42%	32%	13%	2%

ಕುಟುಂಬದ ಸರಾಸರಿ ಮಾಸಿಕ ಆದಾಯವು ಸುಮಾರು ರೂ. 23000/- . ಸಮೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದವರಲ್ಲಿ ಶೇ.53ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯ ಹೊಂದಿದ್ದು ಅದು ರೂ.. 20,000 ಮಾಸಿಕ ಆದಾಯವಾಗಿತ್ತು. ಮತ್ತು 13% ಈ ಮುಂದಿನ ಆದಾಯ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತಾರೆ 30001-50000. 2 ಪ್ರತಿಶತದಷ್ಟು ಜನರು ಮಾತ್ರ ಈ ಮುಂದಿನ ಆದಾಯ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತಾರೆ. 50000 ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು.

ಪ್ರಮುಖ ಆದಾಯದ ಮೂಲವಾದ ದಿನಗೂಲಿ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಶೇ.38ರಷ್ಟು ಮಂದಿ, ಕೃಷಿ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಶೇ.21, ಸೇವಾ ಕ್ಷೇತ್ರಕ್ಕೆ ಶೇ.17 ಹಾಗೂ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಶೇ.16ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಇದ್ದಾರೆ. ಕೇವಲ 5% ಪ್ರತಿಸ್ಪಂದಕರು ಸೇವೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಯೋಜನೆಯೊಂದಿಗೆ ಕೃಷಿ + ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 4% ಪ್ರತಿಸ್ಪಂದಕರು ವ್ಯವಹಾರ + ಸೇವೆಯನ್ನು ಮುಖ್ಯ ಉದ್ಯೋಗವೆಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

2.2 ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನೊಂದಿಗೆ ಸಹಯೋಗ

1 ವರ್ಷ	2 ವರ್ಷಗಳು	3-5 ವರ್ಷಗಳು	5-7 ವರ್ಷಗಳು	7-10 ವರ್ಷಗಳು	10 ವರ್ಷಗಳಿಗೂ ಹೆಚ್ಚು
4%	11%	38%	12%	16%	19%

47% ಸದಸ್ಯರು 5 ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಕಾಲ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಜೊತೆ ಸಂಬಂಧ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 37% ಜನರು 7 ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಕಾಲ ಸಂಬಂಧ ಹೊಂದಿದ್ದು ಇದರಿಂದ ಈ ಮಾದರಿಯು ಸಾಕಷ್ಟು ಪ್ರಬುದ್ಧವಾದ ಗ್ರಾಹಕರ ವಿಭಾಗವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆಂದು ಹೇಳಬಹುದು. 12% ಮಾತ್ರ 5-7 ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಜೊತೆ ಸಂಬಂಧ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳ ಕಡೆಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಗ್ರಹಿಕೆಯು ಎಂಎಫ್‌ಐ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಬಳಸುವ ದೀರ್ಘ ವರ್ಷಗಳ ಫಲಿತಾಂಶಗಳು ಮತ್ತು ಅನುಭವವನ್ನು ಪ್ರತಿಬಿಂಬಿಸುವುದರಿಂದ ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಟ್ಟದ ಪ್ರಬುದ್ಧ ಗ್ರಾಹಕರಿರುವುದು ಸಂಶೋಧನೆಗಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ತೂಕ ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಮೊದಲ ಸಾಲದ ಅವರ್ತಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಗಮನಾರ್ಹ ಹೆಚ್ಚಳ ಕಂಡುಬಂದಿದೆ, ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಾಲದ ಸರಾಸರಿ ಗಾತ್ರವು ರೂ. 62 ಸಾವಿರವಾಗಿದೆ. ಬಹುಪಾಲು ಸದಸ್ಯರು (76%) 30 ಸಾವಿರಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 36% ಜನರು 50 ಸಾವಿರಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ.

ಇದು ಜೀವನೋಪಾಯವನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುವಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಕೊಡುಗೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ. ಸದಸ್ಯರು ವರದಿ ಮಾಡಿದ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೊದಲ ಸಾಲದ ಅವರ್ತವು 5 ಸಾವಿರದಿಂದ 30 ಸಾವಿರದವರೆಗೆ ಇತ್ತು. ಸರಾಸರಿ 22000/-.

ಕೃಷಿ	ಜಾನುವಾರುಗಳು	ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರ	ಹಳೆಯ ಸಾಲದ ಮರುಪಾವತಿ	ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರ	ಇತರೆ (ಶಿಕ್ಷಣ, ವಾಹನ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ)
17%	16%	45%	2%	12%	8%

ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳ ಬಳಕೆಯು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಉತ್ಪಾದಕ ಸ್ವತ್ತುಗಳು / ಉದ್ಯಮಗಳಿಗೆ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಸುಮಾರು 40% ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸದಸ್ಯರು ಹಣವನ್ನು ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ ಬಳಸಿದರು, ಇದರ ನಂತರ 19% ಕೃಷಿಗೆ, 17% ಜಾನುವಾರುಗಳಿಗೆ, 14% ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ, 2% ಹಳೆಯ ಸಾಲಗಳ ಮರುಪಾವತಿಗೆ ಮತ್ತು 9% ಇತರ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ (ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ವಾಹನ ಸಾಲಗಳು, ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ) ಬಳಸಿದರು. ಸಾಲದ ಉದ್ದೇಶವು ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಉದ್ಯೋಗದ ಪ್ರೋಫೈಲ್‌ಗೆ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

ಎಕೆಎಂಐ ಇಂಫ್ರಾಸ್ಟ್ರಕ್ಚರ್ ಅಸೆಸ್ಮೆಂಟ್ ವರದಿ

ಬಹುಪಾಲು ಮಾದರಿಗಳು (79%) ಎರಡು ವರ್ಷಗಳವರೆಗಿನ ಸಾಲದ ಅವಧಿಯನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿವೆ, ನಂತರ 15% ಒಂದು ವರ್ಷದವರೆಗಿನ ಸಾಲದ ಅವಧಿಯೊಂದಿಗೆ ಮತ್ತು 6% ಮಾತ್ರ 2 ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲದ ಅವಧಿಯನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿದೆ. ಸಾಲದ ಅವಧಿಯು ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಾಲದ ಗಾತ್ರಗಳೊಂದಿಗೆ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಯಾಗಿದೆ, ಇದರಲ್ಲಿ 79% ಸಾಲಗಳು ರೂ. 30 ಸಾವಿರ.

2.3 ಸದಸ್ಯರ ಗ್ರಹಿಕೆ ಮತ್ತು ತೃಪ್ತಿ

ಬ್ಯಾಂಕ್	ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ	ಎನ್‌ಬಿಎಫ್‌ಸಿ	ಇತರ (ಸಂಬಂಧಿಕರು)
7%	89%	3%	2%

ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಸಾಲ ಪಡೆಯಲು ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದ್ಯತೆಯ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಿವೆ - 89% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳನ್ನು ತಮ್ಮ ಮೊದಲ ಆದ್ಯತೆಯಾಗಿ ಆರಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯಲು ಸದಸ್ಯರು ಆದ್ಯತೆ ನೀಡುವ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳೆಂದರೆ ಲೆಕ್ಕ ಪತ್ರಗಳು, ಮೇಲಾಧಾರ, ಸೇವೆಗಳಾಗಿದ್ದು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ನಡವಳಿಕೆ 5ರಲ್ಲಿ ಅತ್ಯುನ್ನತ ಕ್ರಮಾಂಕವನ್ನು ಪಡೆದಿವೆ. 5ರಲ್ಲಿ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ವರದಿಯಾದ ಇತರ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು ಪ್ರವೇಶ, ತ್ವರಿತ ಸಾಲ ಸಂಸ್ಕರಣಾ ಸಮಯ ಮತ್ತು 43% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರಿಂದ ಬಡ್ಡಿದರಗಳಾಗಿವೆ.

ಗ್ರಾಹಕರ ಗ್ರಹಿಕೆ	ಸೂಕ್ತವಾಗಿದೆ	ಸೂಕ್ತವಲ್ಲ	ಇತರರಂತೆಯೇ	ನಿರ್ದರಿಸಲಾಗಿಲ್ಲ
ಬಡ್ಡಿ ದರಗಳು	73%	9%	9%	9%
ಇತರ ಎಫ್‌ಐಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಸಾಲಗಳ ನಿಯಮಗಳು	54%	9%	28%	9%
ಇತರ ಶುಲ್ಕಗಳು	50%	35%	7%	8%

ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲದ ಬಡ್ಡಿದರಗಳು ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ ಎಂದು 73% ಸದಸ್ಯರು ಹೇಳಿರುವುದರಿಂದ ಬಡ್ಡಿದರಗಳು, ಸಾಲದ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರ ಗ್ರಹಿಕೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಸಕಾರಾತ್ಮಕವಾಗಿದೆ. ಆದಾಗ್ಯೂ, ಇತರ ಶುಲ್ಕಗಳನ್ನು (ಸಾಲ ಸಂಸ್ಕರಣಾ ಶುಲ್ಕ ಮತ್ತು ವಿಮೆ) ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದೆಂದು ಸದಸ್ಯರು (35% ಸದಸ್ಯರು) ಹೇಳಿದರು.

ಸದಸ್ಯರು ಇಷ್ಟಪಡುವ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲದ ಮೊದಲ ಮೂರು ಅಂಶಗಳು ಸುಲಭ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ದಾಖಲೆಗಳು (34%), ತ್ವರಿತ ಸಂಸ್ಕರಣಾ ಸಮಯ (18%), ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗಿ ನಡವಳಿಕೆಗಳಾಗಿವೆ (13%). ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಬಗ್ಗೆ ಇಷ್ಟವಾದ ಇತರ ಅಂಶಗಳು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ಯೋಗ್ಯವಾದ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತ ಮತ್ತು ತುರ್ತು ಸಾಲದ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದಾಗಿದೆ. ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳ ಸದಸ್ಯರು ಬದಲಾಯಿಸಲು ಬಯಸುವ ಅಂಶಗಳು ಸಾಲದ ಅವಧಿ, ಸಾಲದ ಮೊತ್ತ, ಬಡ್ಡಿದರ ಮತ್ತು ಸಭೆಗಳ ಆವರ್ತನಗಳಾಗಿದ್ದವು.

ನಿಯತಾಂಕಗಳು	ತೃಪ್ತ	ಅತೃಪ್ತಿಯಿದೆ	ತಟಸ್ಥ
ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳ ಸೇವೆಗಳು	81%	11%	8%
ಪಾವತಿ ಅವಧಿ	84%	8%	8%
ಇಂಎಂ ಮೊತ್ತ	85%	7%	8%
ಸಾಲದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಸಮಯ	73%	5%	22%

ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ, ಸದಸ್ಯರು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು (98%) ಒಟ್ಟಾರೆ ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳೊಂದಿಗಿನ ಸಂಬಂಧದಿಂದ ತೃಪ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರಲ್ಲಿ, 47% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಒಟ್ಟಾರೆ ಸೇವೆಗಳು ತುಂಬಾ ಉತ್ತಮವೆಂದು ಕ್ರಮಾಂಕ ನೀಡಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 51% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಒಟ್ಟಾರೆ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತಮವೆಂದು ಕ್ರಮಾಂಕ ನೀಡಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಕೇವಲ 2% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಒಟ್ಟಾರೆ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಸಾಧಾರಣ ಕ್ರಮಾಂಕ ನೀಡಿದ್ದಾರೆ.

ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಆರ್ಥಿಕವಲ್ಲದ / ನಡವಳಿಕೆಯ ಅಂಶಗಳ ಬಗೆಗಿನ ತೃಪ್ತಿಯ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯೂ ತುಂಬಾ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ತೃಪ್ತಿಕರವಾಗಿತ್ತು. ಸಮೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದವರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನವರು (76%) ಎಂಎಫ್‌ಐ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ನಡವಳಿಕೆಯಿಂದ ತೃಪ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 18% ತಟಸ್ಥರಾಗಿದ್ದಾರೆ. 72% ಜನರು ಸಭೆಗಳ ಶಿಸ್ತಿನ ಬಗ್ಗೆ ತೃಪ್ತಿ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. 68% ಜನರು ಒದಗಿಸಿದ ತರಬೇತಿಗಳಿಂದ

ತೃಪ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ, 68% ಜನರು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಕುಂದುಕೊರತೆ ಪರಿಹಾರ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿಂದ ತೃಪ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಅಲ್ಲದೆ, 76% ಸದಸ್ಯರು ತಮ್ಮನ್ನು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಗೌರವದಿಂದ ನಡೆಸಿಕೊಂಡಿವೆಯೆಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 69% ಜನರು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಗ್ರಾಹಕರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿವೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

2.4 ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಣಾಮ

ವ್ಯಾಪಾರ / ಜೀವನೋಪಾಯ, ಜೀವನೋಪಾಯದ ಸೃಷ್ಟಿ, ವ್ಯವಹಾರ ಸ್ವತ್ತುಗಳ ಹೆಚ್ಚಳ ಮತ್ತು ಒಟ್ಟಾರೆ ಕೌಟುಂಬಿಕ ಯೋಗಕ್ಷೇಮ ಮತ್ತು ಮಹಿಳಾ ಸಬಲೀಕರಣದಂತಹ ಹಲವಾರು ಅಂಶಗಳ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಕಾರಾತ್ಮಕವಾಗಿ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಿದೆ.

ವ್ಯವಹಾರ / ಜೀವನೋಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಣಾಮ	ಒಪ್ಪುತ್ತೇನೆ	ಬಲವಾಗಿ ಒಪ್ಪುತ್ತೇನೆ	ಒಪ್ಪುವುದಿಲ್ಲ	ತಟಸ್ಥ
ಕೃಷಿಯ ಗಾತ್ರದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ	53%	7%	18%	22%
ಕೃಷಿಯ ಉತ್ಪಾದನೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ	63%	7%	17%	13%
ಹೊಸ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ಹೆಚ್ಚಿವೆ	62%	18%	12%	9%
ವ್ಯಾಪಾರದ ಪ್ರಮಾಣ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ	60%	7%	11%	23%
ವ್ಯಾಪಾರದ ಸ್ವತ್ತುಗಳು ಹೆಚ್ಚಿವೆ	58%	6%	13%	23%
ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಒಟ್ಟು ಕೆಲಸಗಾರರ ಸಂಖ್ಯೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ	60%	7%	13%	21%

ಕೃಷಿ ವಲಯದಲ್ಲಿ, 53% ಸದಸ್ಯರು ತಾವು ಕೃಷಿಯ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಯಿತು ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 63% ಸದಸ್ಯರು ತಾವು ಕೃಷಿಯ ಉತ್ಪಾದನೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿದ್ದೇವೆಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರ ವಲಯದಲ್ಲೂ ಇದೇ ರೀತಿಯ ಮಾದರಿ ವರದಿಯಾಗಿದ್ದು ಇದರಲ್ಲಿ 62% ಸದಸ್ಯರು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಹೊಸ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 60% ಸದಸ್ಯರು ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಮಾಣ ಹೆಚ್ಚಿದೆಯೆಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

ಕುಟುಂಬದ ಯೋಗಕ್ಷೇಮದ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರಭಾವವು ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿತ್ತು ಮತ್ತು ಸದಸ್ಯರು ಅವರ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಾಲಗಳ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮದ ಬಗ್ಗೆ ಧ್ವನಿಯೆತ್ತಿ ಹೇಳಿದರು. ಸಮೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದವರಲ್ಲಿ ಶೇ.60ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಕುಟುಂಬದ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದೆ ಎಂದು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿದ್ದರೆ, ಶೇ.65ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಕುಟುಂಬದ ಆಸ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಅಲ್ಲದೆ, ಕುಟುಂಬದ ಆದಾಯ, ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಸ್ವತ್ತುಗಳು ಹೆಚ್ಚಿದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಕುಟುಂಬದ ಪೋಷಣೆ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ಸುಧಾರಿಸಿದೆ ಎಂದು 57% ಸದಸ್ಯರು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಇದು ತುರ್ತು ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಮನೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಿದೆ (67%).

ಸಮುದಾಯದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸ್ಥಾನಮಾನವು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿದೆಯೆಂದು ಸದಸ್ಯರು ಹೇಳಿದರು. ಸಮೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದವರಲ್ಲಿ, 68% ಮಹಿಳೆಯರು ಸಮುದಾಯದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸ್ಥಾನಮಾನ ಸುಧಾರಿಸಿದೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಅದೇ ರೀತಿ 64% ಮಹಿಳಾ ಸದಸ್ಯರು ಒಟ್ಟಾರೆ ಕೌಟುಂಬಿಕ ನಿರ್ವಹಣೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವಲ್ಲಿ, ಹಣಕಾಸು ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ತಮಗೆ ಸಹಾಯವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ (ಸಾಲಗಳು ಮತ್ತು ತರಬೇತಿಗಳು) ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪದಿಂದಾಗಿ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಹಣಕಾಸು ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವು ಸುಧಾರಿಸಿದೆಯೆಂದು ಸದಸ್ಯರು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರಲ್ಲಿ 26% ಜನರು ತಾವು ಎಚ್‌ಎಚ್‌ನಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸು ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಮರ್ಥರಾದೆವು ಎಂದು ಹೇಳಿದರೆ, ಶೇ.48ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಆರ್ಥಿಕ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ಮನೆಯ ವಯಸ್ಕ ಪುರುಷ ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯಿಬ್ಬರೂ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಅವರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿನ ಸಾಲದ ವಹಿವಾಟಿನಿಂದಾಗಿ ಮಹಿಳಾ ಸದಸ್ಯರ ಆರ್ಥಿಕ ನಿರ್ಧಾರ ಕೈಗೊಳ್ಳುವಿಕೆಯು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ, ಹಾಗೂ ಮಹಿಳೆಯರು ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ಬಳಸಲು ಮತ್ತು ಸಂವಹನ ನಡೆಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದು ಇದೇ ಮೊದಲಾಗಿದೆ.

ಮಹಿಳೆಯರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಗೆ ಸಾಲಗಳನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸುವುದರಿಂದ ಅವರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ಬಳಸುವುದರಿಂದ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ ಸದಸ್ಯರಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಹಣಕಾಸು ಸಾಧನಗಳನ್ನು ಬಳಸುವುದರಲ್ಲಿ ಗಮನಾರ್ಹ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಕಾಣಬಹುದಾಗಿದೆ. ಎಟಿಎಂ ಬಳಕೆ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ - 81% ಮಹಿಳಾ ಸದಸ್ಯರು ಎಟಿಎಂ ಮತ್ತು ಡೆಬಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ಬಳಸುವುದು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ ಮತ್ತು 23% ಮಹಿಳೆಯರು ಯುಪಿಐ ಅನ್ನು ಪಾವತಿ ಮತ್ತು ಹಣ ವರ್ಗಾವಣೆಗೆ ಬಳಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾರೆ.

2.5 ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತೆ

ಸಾಲದ ಅರ್ಜಿ ಮತ್ತು ಸಾಲ ಮಂಜೂರಾತಿಗೆ ಮೊದಲು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು 100% ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಕಡ್ಡಾಯ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆನ್ನುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಲಾಯಿತು. ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಒದಗಿಸಿದ ತರಬೇತಿಯು ಸಾಲದ ಬಳಕೆ, ಸಾಲದ ಸೇವೆ, ಉಳಿತಾಯದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ, ಸಾಲದ ಇಎಂಐ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯ ಹಣಕಾಸು ವಿವೇಚನೆಯ ಅಭ್ಯಾಸಗಳ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿ ಸಮಗ್ರವಾಗಿದೆ.

ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು	ಸಾಲ ನಿರ್ವಹಣೆ	ವೆಚ್ಚಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ	ಉಳಿತಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆ
18%	42%	53%	71%

ಕಡ್ಡಾಯ ತರಬೇತಿಗಳ ಜೊತೆಗೆ 71% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಆಯಾ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಕನಿಷ್ಠ ಒಂದು ಹಣಕಾಸು ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಅವರು ಹಣಕಾಸು ಸಾಕ್ಷರತಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸ್ವಾಗತಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಶಂಸಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಈಗ ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತಿದೆ	ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಗುರಿಗಳಿಗಾಗಿ ಯೋಜನೆ	ಅಗತ್ಯಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು
86%	82%	22%

ಸದಸ್ಯರು ಅವರು ಪಡೆದ ತರಬೇತಿಗಳನ್ನು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿಗಳ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಕಾಣುತ್ತಿವೆ. ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, 86% ಸದಸ್ಯರು ಉಳಿತಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆ ತರಬೇತಿಗಳ ನಂತರ ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರು; 82% ಸದಸ್ಯರು ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಗುರಿಗಳಿಗಾಗಿ ಯೋಜಿಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ತಮ್ಮ ಉಳಿತಾಯದ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಅಲ್ಲದೆ, ಶೇ.22ರಷ್ಟು ಜನರು ಸಾಲಗಳನ್ನು ನ್ಯಾಯಯುತವಾಗಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಮೊದಲು ತಮ್ಮ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಯೋಜಿಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾರೆ.

2.6 ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತಾ ಸಿದ್ಧತೆ

ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಮುದಾಯದ ಸದಸ್ಯರು ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಒತ್ತಿ ಹೇಳಿದರು. ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರಲ್ಲಿ 35% ಜನರು ಹೊಸ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳ ಹೆಚ್ಚಳ ಮತ್ತು ಮೊಬೈಲ್ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಹೆಚ್ಚಳದಿಂದಾಗಿ ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯವಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಸುಮಾರು 51 ಪ್ರತಿಶತದಷ್ಟು ಜನರು ತಮಗೆ ಖಚಿತವಾಗಿಲ್ಲ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಕೇವಲ 14 ಪ್ರತಿಶತದಷ್ಟು ಜನರು ಇದು ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲ ಎಂದು ಭಾವಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಸ್ಮಾರ್ಟ್‌ಫೋನ್‌ಗಳ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಬಳಕೆಯು ವರ್ಷಗಳು ಕಳೆದಂತೆ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಬದಲಾವಣೆಗೆ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿದೆ. ಸಮೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದವರಲ್ಲಿ ಶೇ.69ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ತಾವು ಸ್ಮಾರ್ಟ್‌ಫೋನ್‌ಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರುವುದಾಗಿ ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಶೇ.47ರಷ್ಟು ಜನರಿಗೆ ಸ್ಮಾರ್ಟ್‌ಫೋನ್‌ಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಬಳಸುವುದೆಂದು ತಿಳಿದಿದೆ. ಬಳಕೆದಾರರು ಸ್ಮಾರ್ಟ್‌ಫೋನ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಬಳಸುವ ಕೆಲವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಆಪ್‌ಗಳೆಂದರೆ ವಾಟ್ಸ್‌ಆಪ್, ಯೂಟ್ಯೂಬ್ ಮತ್ತು ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಅಪ್ಲಿಕೇಶನ್‌ಗಳಾಗಿವೆ. ಸ್ಮಾರ್ಟ್‌ಫೋನ್‌ಗಳ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಬಳಕೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದ್ದ ಹಾಗೆ, ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ನೀಡಿದವರಲ್ಲಿ 51 ಪ್ರತಿಶತದಷ್ಟು ಜನರು ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಸರಿಯಾದ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ನಡೆಸಿದರೆ ಯುಪಿಐ ಬಳಸಿ ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲು ತಾವು ಸಿದ್ಧರಿದ್ದೇವೆ ಮತ್ತು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊತ್ತದ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲ ಮರುಪಾವತಿಯನ್ನು ಡಿಜಿಟಲ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಮಾಡಬಹುದು ಎಂದು ಭಾವಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಪ್ರಮುಖ ಸಮಸ್ಯೆಗಳೆಂದರೆ ಜ್ಞಾನದ ಕೊರತೆ (28%), ಸಂಪರ್ಕದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು (6%) ಮತ್ತು ಪಾವತಿಯದೋಷಗಳು (5%). ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸುವಲ್ಲಿ ಜ್ಞಾನದ ಕೊರತೆಯನ್ನು ದೊಡ್ಡ ಸಮಸ್ಯೆ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ. ಸುಮಾರು ಅರ್ಧದಷ್ಟು ಜನರು (47%) ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಯೇ ಇಲ್ಲವಾದರೂ ಸುಮಾರು 14% ಜನರು ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಪ್ರಮುಖ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಲ್ಲ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಇದು ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟು ದೃಷ್ಟಿಕೋನ ಮತ್ತು ತರಬೇತಿಯ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದೆ ಎಂದು ಪ್ರತಿಬಿಂಬಿಸುತ್ತದೆ.

3 ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು

3.1 ಭಾರತೀಯ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವಲಯ

ಭಾರತ್ ಮೈಕ್ರೋಫೈನಾನ್ಸ್ ರಿಪೋರ್ಟಿಂಗ್ 2021ರ ಪ್ರಕಾರ, ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವಲಯದಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯ ಸಾಲವಿರುವ ಗ್ರಾಹಕರು 1086 ಲಕ್ಷವಿದ್ದು ಅವರು ಹೊಂದಿರುವ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಬಾಕಿ ರೂ. 2,52,181 ಕೋಟಿಗಳಾಗಿದೆ. 28 ರಾಜ್ಯಗಳು, 5 ಕೇಂದ್ರಾಡಳಿತ ಪ್ರದೇಶಗಳು ಮತ್ತು 595 ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ 217 ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಮೂಲಕ 3.83 ದಶಲಕ್ಷ ಕೇಂದ್ರಗಳೊಂದಿಗೆ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಅಂದಾಜು ಶಾಖೆ ಜಾಲ 20,065 ಆಗಿರುವ ನಿರೀಕ್ಷೆಯಿದೆ. ಪ್ರತಿ ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಬಾಕಿ ಇರುವ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತ ರೂ. 18,894 ಮತ್ತು 90% ಸಾಲಗಳನ್ನು ಆದಾಯ ಉತ್ಪಾದನಾ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ ಬಳಸಲಾಗಿದೆ.

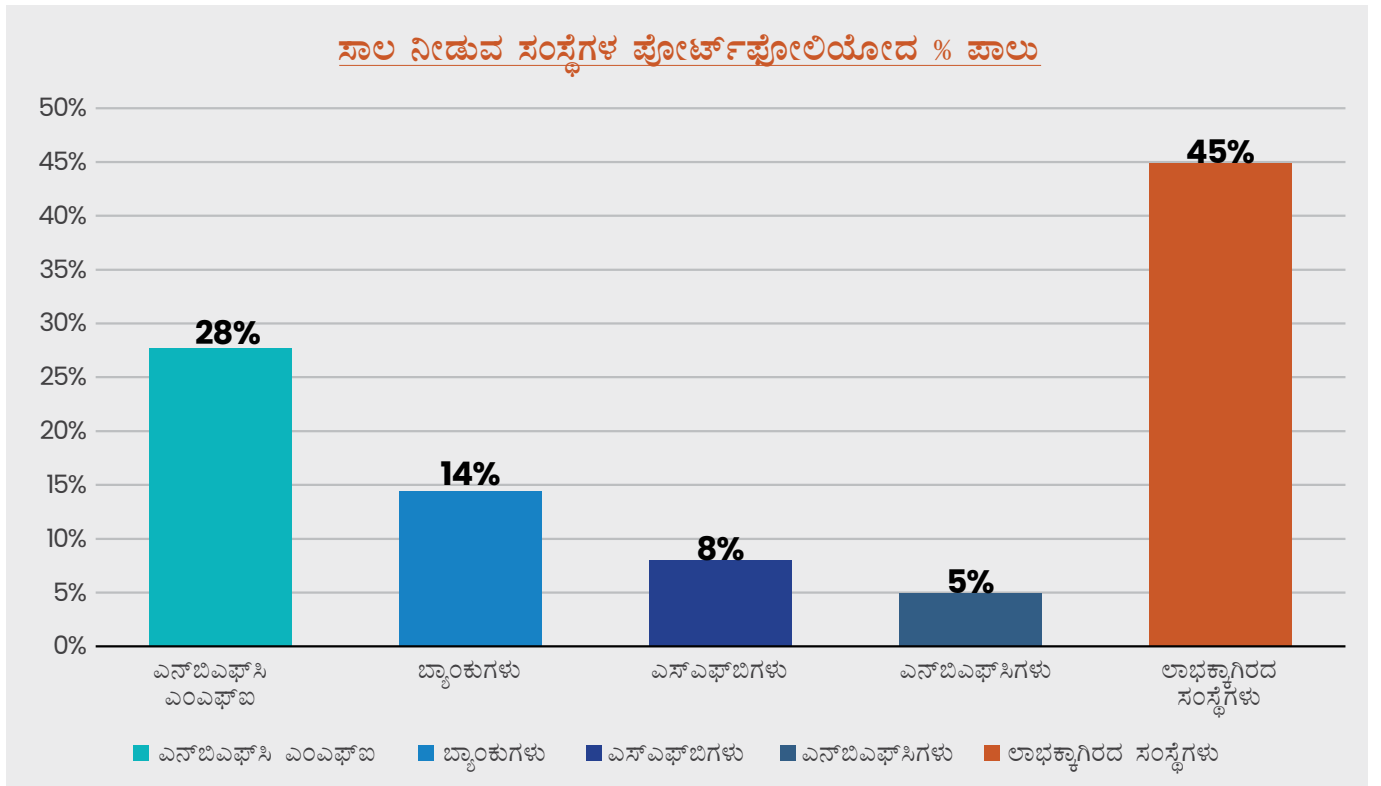
ಬಾಕಿಯಿರುವ ಸಾಲ 7% ಹೆಚ್ಚಾದರೆ 2020-21ರ ಹಣಕಾಸು ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಸಾಲ ವಿತರಣೆಯಲ್ಲಿ ಶೇ.20ರಷ್ಟು ಇಳಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ದಕ್ಷಿಣ ಪ್ರದೇಶವು ವ್ಯಾಪ್ತಿ ಮತ್ತು ಸಾಲಗಳೆರಡರಲ್ಲೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪಾಲನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ನಂತರದ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿ ಪೂರ್ವ ಪ್ರದೇಶವಿದೆ. ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋದಲ್ಲಿನ ಪಾಲು ದಕ್ಷಿಣ ಮತ್ತು ಉತ್ತರದ ಪ್ರದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ವಿಸ್ತರಿಸಿದೆ. ದಕ್ಷಿಣ ಪ್ರದೇಶವು 38% ರಿಂದ 39%ಕ್ಕೆ ವಿಸ್ತರಿಸಿದೆ, ಮತ್ತು ಉತ್ತರ ಪ್ರದೇಶವು 7% ರಿಂದ 8%ಕ್ಕೆ ವಿಸ್ತರಿಸಿದೆ. 2020-21ರಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರಮಾಣ ಶೇ.75ರಷ್ಟಿದೆ. ಮಹಿಳಾ ಸಾಲಗಾರರು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಒಟ್ಟು ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ 98%, ಎಸ್‌ಸಿ/ಎಸ್‌ಟಿ ಸಾಲಗಾರರು 25% ಮತ್ತು ಅಲ್ಪಸಂಖ್ಯಾತರು 12% ರಷ್ಟಿದ್ದಾರೆ.

Indicators	Type of Lenders ¹	As of March 2021	Lender Share(%)	Y-o-Y Growth (in%)
Number of Active loans (in lakhs)	NBFC-MFIs	361	34%	-7%
	Banks	416	38%	14%
	SFBs	177	16%	-5%
	NBFCs	78	7%	18%
	Non-profit MFIs	54	5%	2%
	Industry		1,086	
Loan Outstanding (₹ in crores) ²	NBFC-MFIs	79,399	31%	6%
	Banks	1,10,121	44%	20%
	SFBs	40,175	16%	-13%
	NBFCs	19,016	8%	-6%
	Non-profit MFIs	3,470	1%	7%
	Industry		2,52,181	
Amount disbursed (₹ in crores) ³	NBFC-MFIs	60,097	30%	-23%
	Banks	1,06,277	52%	-9%
	SFBs	24,723	12%	-36%
	NBFCs	10,150	5%	-41%
	Non-profit MFIs	2,015	1%	-46%
	Industry		2,03,262	

3.2 ಕರ್ನಾಟಕ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವಲಯ

ಮಾರ್ಚ್ 2021ರ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಕರ್ನಾಟಕ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವಲಯವು 31 ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ಮತ್ತು 1678 ಶಾಖೆಗಳ ಜೊತೆ 34 ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು 05 ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ವಿಶಿಷ್ಟ ಸಾಲಗಾರರ ಸಂಖ್ಯೆ 50.74 ಲಕ್ಷವಿರುವ ಜೊತೆ ಒಟ್ಟು ಸದಸ್ಯರ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯು 65.20 ಲಕ್ಷವಾಗಿದ್ದು, ಇದು ಮಾರ್ಚ್ 2020ಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ 4.35% ಹೆಚ್ಚಳವಾಗಿದೆ. ಮಾರ್ಚ್ 2021ರ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಬಾಕಿ ಇರುವ ಒಟ್ಟು ಸಾಲದ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ರೂ. 26191 ಕೋಟಿ ರೂ. ಆಗಿದ್ದು, ಇದು ಮಾರ್ಚ್ 2020ಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ 22.74%ರ ಹೆಚ್ಚಳವಾಗಿದೆ. 2020-21ರ ಆರ್ಥಿಕ ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ವಿತರಿಸಲಾದ ಒಟ್ಟು ಸಾಲ ರೂ. 21086 ಆಗಿದ್ದು ಇದು ಆರ್ಥಿಕ ವರ್ಷ 19-20 ರಿಂದ 2.12%ರ ಬೆಳವಣಿಗೆಯಾಗಿದೆ.

ಡಿಸೆಂಬರ್ 2021 ರ ಹೊತ್ತಿಗೆ, ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಕ್ರಿಯ ಸಾಲಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ 97.64 ಲಕ್ಷವಾಗಿದ್ದು, 47.16 ಲಕ್ಷ ಅನನ್ಯ ಸಾಲಗಾರರು ಭಾರತದ ಒಟ್ಟಾರೆ ಸಕ್ರಿಯ ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಖ್ಯೆಯ 8.75% ಅನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತಾರೆ. ಡಿಸೆಂಬರ್ 2021ರ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಕರ್ನಾಟಕದ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಬಾಕಿ ರೂ. 36676 ಕೋಟಿಯಾಗಿತ್ತು

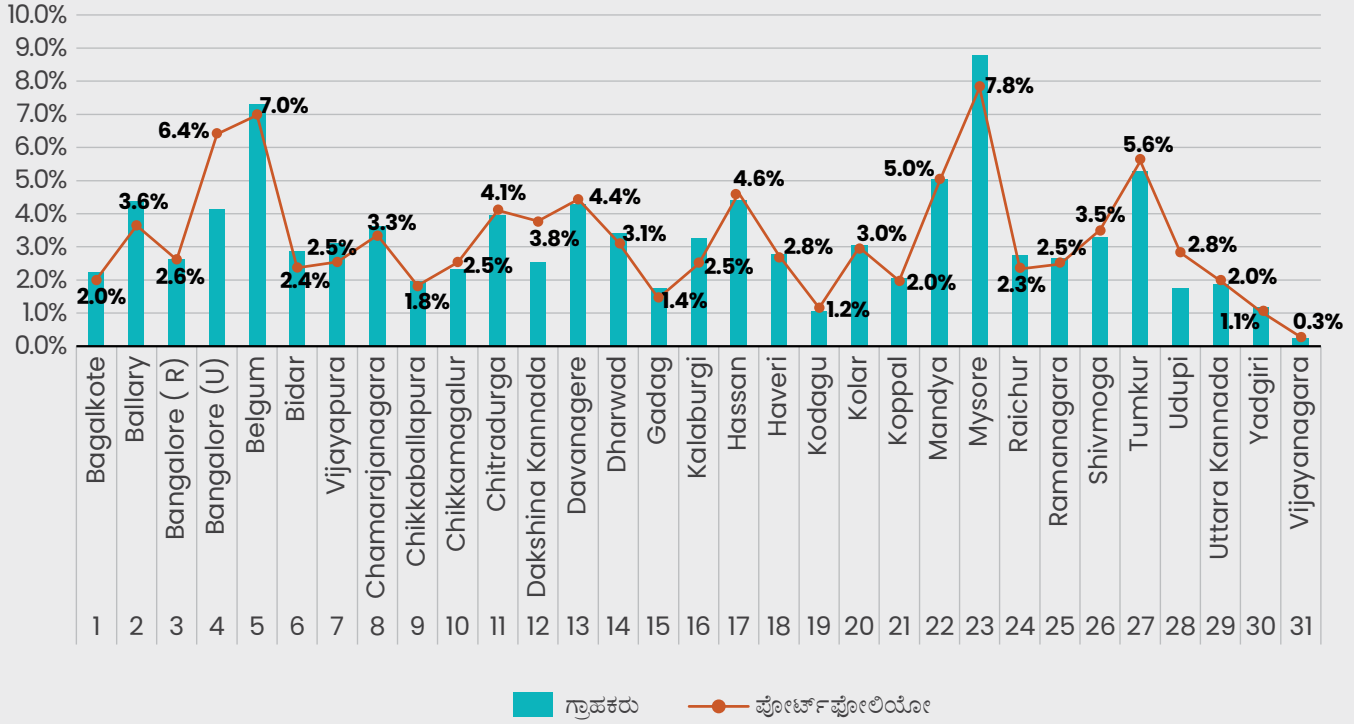


ಎನ್‌ಬಿಎಫ್‌ಸಿ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದ ಒಟ್ಟು ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋದಲ್ಲಿ 28%, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು 14%, ಎಸ್‌ಎಫ್‌ಬಿಗಳು 8%, ಎನ್‌ಬಿಎಫ್‌ಸಿಗಳು 5% ಅನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತವೆ. ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋದ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಪಾಲು ಲಾಭರಹಿತ ಸಂಸ್ಥೆಯಾಗಿದೆ (45%), ಇದು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಎಸ್‌ಕೆಡಿಆರ್‌ಡಿಪಿ ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋಗೆ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡಿದೆ.

ಕರ್ನಾಟಕದ ಮೈಸೂರು ಮತ್ತು ಬೆಳಗಾವಿ ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ಖಾತೆ ಬಾಕಿ ಇರುವ ಅಗ್ರ 25 ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾನ ಪಡೆದಿದ್ದು ಇದರಲ್ಲಿ ಮೈಸೂರಿನ ಬಾಕಿ ಇರುವ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ರೂ. 2135 ಕೋಟಿ., ಬೆಳಗಾವಿ ಬಾಕಿ ಇರುವ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ರೂ. 1467 ಕೋಟಿಯಾಗಿತ್ತು

ಡಿಸೆಂಬರ್ 2021ರ ಹೊತ್ತಿಗೆ, ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದ ಆಸ್ತಿಯ ಗುಣಮಟ್ಟವು 30+ ಆಗಿತ್ತು ಉದ್ಯಮದ ಶೇಕಡಾವಾರು 6.56% ಜೊತೆ ದೇಶದಲ್ಲೇ ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾಗಿದೆ. ಎನ್‌ಬಿಎಫ್‌ಸಿ ಎಂಎಫ್‌ಐ 30+ ಪಿಎಆರ್ 3.95% ರಷ್ಟಿದ್ದರೆ, ಇದು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ 9.31%, ಎಸ್‌ಎಫ್‌ಬಿಗಳಿಗೆ 10.29%, ಎನ್‌ಬಿಎಫ್‌ಸಿಗಳಿಗೆ 6.88% ಮತ್ತು ಲಾಭರಹಿತ ಘಟಕಗಳಿಗೆ 1.77% ರಷ್ಟಿದೆ.

ಜಿಲ್ಲೆಗಳ % ಪಾಲು- ಗ್ರಾಹಕರು & ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ



ಕರ್ನಾಟಕದ 31 ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಲದ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಖ್ಯೆ ಹೆಚ್ಚು ಕಡಿಮೆ ಸಮಾನವಾಗಿ ಹಂಚಿಕೆಯಾಗಿದೆ. ಮೈಸೂರು, ಬೆಳಗಾವಿ, ಮಂಡ್ಯ, ತುಮಕೂರು, ಹಾಸನ, ದಾವಣಗೆರೆ, ಬೆಂಗಳೂರು ಮತ್ತು ಬಳ್ಳಾರಿ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ. ಈ 8 ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ಕರ್ನಾಟಕದ ಒಟ್ಟು ಸಾಲ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋದ 43% ರಷ್ಟಿವೆ. ಮೈಸೂರು ಮತ್ತು ಬೆಳಗಾವಿ ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದ ಒಟ್ಟು ಬಂಡವಾಳ ಬಾಕಿಯ 16% ರಷ್ಟಿದೆ.

3.3 ಕರ್ನಾಟಕ ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಬಿಎಲ್‌ಪಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ

	ಸಿಬಿಗಳು		ಆರ್‌ಆರ್‌ಬಿಗಳು		ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು		ಒಟ್ಟು	
	ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ	ಮೊತ್ತ ರೂ. ಲಕ್ಷ	ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ	ಮೊತ್ತ ರೂ. ಲಕ್ಷ	ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ	ಮೊತ್ತ ರೂ. ಲಕ್ಷ	ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ	ಮೊತ್ತ ರೂ. ಲಕ್ಷ
ಉಳಿತಾಯ	309873	1,11,243	209927	16,746	265015	52,503	784815	1,80,492
ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲ	159276	2,85,469	23361	62,344	34111	1,21,430	216748	4,69,243
ಅತ್ಯುತ್ತಮ	257841	6,96,709	99401	2,28,259	76055	1,62,939	433297	10,87,907
ಎನ್.ಪಿ.ಎ.		29,094		20,713		2,467	0	52,274

	ಸಿಬಿಗಳು		ಆರ್‌ಆರ್‌ಬಿಗಳು		ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು	
	ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ	ಮೊತ್ತ ರೂ. ಲಕ್ಷ	ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ	ಮೊತ್ತ ರೂ. ಲಕ್ಷ	ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ	ಮೊತ್ತ ರೂ. ಲಕ್ಷ
ಉಳಿತಾಯ	39%	62%	27%	9%	34%	29%
ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲ	73%	61%	11%	13%	16%	26%
ಅತ್ಯುತ್ತಮ	60%	64%	23%	21%	18%	15%
ಎನ್.ಪಿ.ಎ.		55.7%		39.6%		4.7%

ಎಕೆಎಂಐ ಇಂಪ್ಯಾಕ್ಟ್ ಅಸೆಸ್ಮೆಂಟ್ ವರದಿ

ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯವು ಸುಮಾರು 7.84 ಲಕ್ಷ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಇದರ ಸಂಚಿತ ಉಳಿತಾಯ ರೂ. 180492 ಲಕ್ಷಗಳಾಗಿವೆ. ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿಗಳ 39% ಪಾಲನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಉಳಿತಾಯದ 62% ಪಾಲು ಹೊಂದಿವೆ ಹಾಗೂ ಆರ್‌ಆರ್‌ಬಿಗಳು ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿಗಳಲ್ಲಿ 11% ಪಾಲನ್ನು ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯದಲ್ಲಿ 9% ಪಾಲನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ ಮತ್ತು ಸಹಕಾರಿಗಳು ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿಗಳ 34% ಪಾಲನ್ನು ಮತ್ತು ಉಳಿತಾಯದಲ್ಲಿ 29% ಪಾಲನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ.

ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿರುವ 7.84 ಲಕ್ಷ ಸ್ವಸಹಾಯ ಸಂಘಗಳ ಪೈಕಿ ಕೇವಲ ಶೇ.55ರಷ್ಟು (ಸುಮಾರು 4.33 ಲಕ್ಷ ಸ್ವಸಹಾಯ ಗುಂಪುಗಳು) ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲ ಬಾಕಿ ಉಳಿಸಿಕೊಂಡಿವೆ. ಮಾರ್ಚ್ 2021ರ ವೇಳೆಗೆ ಇದು 1087907 ಲಕ್ಷವಾಗಿದ್ದು, ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ 64% ಪಾಲನ್ನು, ಸಾಲ ಬಾಕಿಯಲ್ಲಿ ಆರ್‌ಆರ್‌ಬಿಗಳ 21% ಪಾಲನ್ನು ಮತ್ತು ಸಾಲ ಬಾಕಿಯಲ್ಲಿ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ 15% ಪಾಲನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

ನಾವು ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಉಳಿತಾಯ ಅಂಕಿಅಂಶ ಮತ್ತು ಸಾಲದ ಬಾಕಿ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳನ್ನು ನೋಡಿದರೆ, ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿನ ಅನುಪಾತವು ಸುಮಾರು 1:6 ರಷ್ಟಿದ್ದು ಇದು ತುಂಬಾ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹದಾಯಕವಾಗಿದೆ. ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಗಳ ಸರಾಸರಿ ಸಾಲ ಬಾಕಿ ಸುಮಾರು ರೂ. 2 ಲಕ್ಷಗಳಾಗಿದ್ದು ಸರಾಸರಿ ವಿತರಣಾ ಮೊತ್ತ ರೂ. 2.16 ಲಕ್ಷಗಳಾಗಿವೆ ಹಾಗೂ ಇದು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಮಟ್ಟದ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ರಾಜ್ಯಗಳಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ತುಂಬಾ ಉತ್ತಮವಾಗಿದೆ.

ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟಾರೆ ಎನ್‌ಪಿಎಗಳಲ್ಲಿ ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಶೇಕಡಾವಾರು ಪಾಲು 55.7% ರಷ್ಟಿದ್ದರೆ, ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟಾರೆ ಎನ್‌ಪಿಎಗಳಲ್ಲಿ ಆರ್‌ಆರ್‌ಬಿಗಳ ಪಾಲು 39.6% ರಷ್ಟಿದೆ. ಉಳಿದವುಗಳನ್ನು ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ಖಾಸಗಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು (4.7%) ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುತ್ತವೆ.

ಕರ್ನಾಟಕದ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ವರ್ಗದಲ್ಲಿ ಎನ್‌ಪಿಎ ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಮತ್ತು ಎನ್‌ಪಿಎ ಮೊತ್ತದ % ಪಾಲು				
	ಸಿಬಿಗಳು	ಆರ್‌ಆರ್‌ಬಿಗಳು	ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು	ಒಟ್ಟು
	ಮೊತ್ತ ರೂ. ಲಕ್ಷ	ಮೊತ್ತ ರೂ. ಲಕ್ಷ	ಮೊತ್ತ ರೂ. ಲಕ್ಷ	ಮೊತ್ತ ರೂ. ಲಕ್ಷ
ಎನ್.ಪಿ.ಎ.	29,094	20,713	2,467	52,274
ಎನ್‌ಪಿಎ %	4.18%	9.07%	1.51%	4.81%

ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಬಿಎಲ್‌ಪಿಯಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟಾರೆ ಎನ್‌ಪಿಎ ಶೇಕಡಾವಾರು 4.81% ರಷ್ಟಿದ್ದು ಇದು ರಾಷ್ಟ್ರೀಯ ಸರಾಸರಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ತುಂಬಾ ಉತ್ತಮವಾಗಿದೆ. ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ವಿವಿಧ ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿ ಎನ್‌ಪಿಎ ಶೇಕಡಾವಾರು - ವಾಣಿಜ್ಯ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಎನ್‌ಪಿಎ ಪ್ರೋಷ್ಕತ್ತವು ಅವುಗಳ ಸಾಲದ ಬಾಕಿಯ 4.18% ರಷ್ಟಿದ್ದು ಇದು ಆರ್‌ಆರ್‌ಬಿಗಳಿಗೆ 9% ಮತ್ತು ಸಹಕಾರಿ ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ 1.51% ರಷ್ಟಿದೆ.

4 ಅಸೋಸಿಯೇಷನ್ ಆಫ್ ಕರ್ನಾಟಕ ಮೈಕ್ರೋಫೈನಾನ್ಸ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಷನ್ಸ್ (ಎಕೆಎಂಐ)

4.1 ಎಕೆಎಂಐ ಬಗ್ಗೆ



ಕರ್ನಾಟಕದ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಪಾರದರ್ಶಕತೆ ಮತ್ತು ಆಡಳಿತ, ಗ್ರಾಹಕರ ರಕ್ಷಣೆ

ಹಾಗೂ ನೈತಿಕ ಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲು ಎಕೆಎಂಐ (ಅಸೋಸಿಯೇಷನ್ ಆಫ್ ಕರ್ನಾಟಕ ಮೈಕ್ರೋಫೈನಾನ್ಸ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಿಟ್ಯೂಷನ್ಸ್) ಅನ್ನು 2007ರಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು. ಇದು ತನ್ನ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ನೀತಿ ಸಂಹಿತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಸ್ವಯಂ-ನಿಯಂತ್ರಣ ಹೊಂದಿರುವ ಪ್ರಾಧಿಕಾರವಾಗಿದೆ. ಸೊಸೈಟಿಗಳ ಕಾಯ್ದೆ 1960ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಎಕೆಎಂಐ ನೋಂದಾಯಿತ ಸೊಸೈಟಿಯಾಗಿದೆ. ಇದರ ನೋಂದಾಯಿತ ಕಚೇರಿ # 3, 1 ನೇ ಮಹಡಿ, 1ನೇ ಮುಖ್ಯರಸ್ತೆ, 1ನೇ ಕ್ರಾಸ್, ಕೊಡಿಗೆಹಳ್ಳಿ ಮುಖ್ಯ ರಸ್ತೆ, ಭದ್ರಪ್ಪ ಲೇಔಟ್, ನಾಗಶೆಟ್ಟಿಹಳ್ಳಿ, ಬೆಂಗಳೂರು - 560094ರಲ್ಲಿದೆ.

4.2 ಧ್ಯೇಯ



ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಮುದಾಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಣಕಾಸು ಕ್ಷೇತ್ರವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವುದು, ಹಾಗೂ ಸ್ಥಿರ ಜೀವನೋಪಾಯವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವ ಮತ್ತು ಜೀವನದ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವ ಅನ್ವೇಷಣೆಯಲ್ಲಿರುವ ಅದರ ಸದಸ್ಯರು ಮತ್ತು ಸಹವರ್ತಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯವಿರುವ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ, ವಿಶೇಷವಾಗಿ ಗ್ರಾಮೀಣ ಮತ್ತು ನಗರ ಕರ್ನಾಟಕ ಮತ್ತು ಭಾರತದ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಉತ್ತಮ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಸೇವೆ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುವುದು. ಎಕೆಎಂಐ ಸಮುದಾಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಏಕರೂಪತೆಯನ್ನು ತರಲು, ಎಂಎಫ್‌ಐ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಯನ್ನು ಬಲಪಡಿಸಲು, ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ನಡುವಿನ ವಿವಾದಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಮತ್ತು ಇತರ ಪಾಲುದಾರರೊಂದಿಗೆ ಸಮನ್ವಯ ಸಾಧಿಸಲು ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ತನ್ನ ಸದಸ್ಯರನ್ನಾಗಿ ಒಳಗೊಳ್ಳುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

4.3 ಉದ್ದೇಶಗಳು

- ✓ ಸಮುದಾಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ರೀತಿಯ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸುವುದು, ಉತ್ತೇಜಿಸುವುದು, ಬೆಂಬಲಿಸುವುದು, ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದು ಮತ್ತು ಸಂಘಟಿಸುವುದು.
- ✓ ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಮುದಾಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಣಕಾಸು ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಪ್ರತ್ಯಕ್ಷವಾಗಿ ಅಥವಾ ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಿರುವ ಘಟಕಗಳು, ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಮತ್ತು ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ತಮ್ಮ ಅನುಭವಗಳು, ಪರಿಣತಿ ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳನ್ನು ಭೇಟಿಯಾಗಿ, ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಕ ವಿನಿಮಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಒಂದು ವೇದಿಕೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು.
- ✓ ಸಿಡಿಎಫ್‌ಐಗಳ ನಡುವೆ ಸಹಕಾರವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದು, ಸಿಡಿಎಫ್‌ಐಗಳು ಮತ್ತು ಸಿಡಿಎಫ್‌ಐಗಳ ಜೊತೆ ಸಹಯೋಗ ಹೊಂದಿರುವ ಘಟಕಗಳು ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನಡುವಿನ ಸಂಘರ್ಷಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವುದು..
- ✓ ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಮುದಾಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಣಕಾಸು ಕ್ಷೇತ್ರದ ನಿರ್ಮಾಣವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ವೇಗವರ್ಧಕವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವುದು.
- ✓ ಸಮುದಾಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಣಕಾಸು ವಿವಿಧ ಆಯಾಮಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಶೋಧನೆ, ಸಲಹಾ, ಪ್ರಕಟಣೆ ಮತ್ತು ತರಬೇತಿಯ ಮೂಲಕ ಸಮುದಾಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಣಕಾಸಿನ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಬಲಪಡಿಸುವುದು.
- ✓ ಧನಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳು, ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ರೇಟಿಂಗ್ ಏಜೆನ್ಸಿಗಳು ತರಬೇತಿ, ಸಲಹೆಯ, ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಮತ್ತು ಸಂಶೋಧನಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸದಸ್ಯರು ಮತ್ತು ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ನಡುವೆ ಸಂಪರ್ಕವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸುವುದು.
- ✓ ಸಮುದಾಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಣಕಾಸು ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಇತರ ಜಾಲಗಳು ಮತ್ತು ಒಕ್ಕೂಟಗಳೊಂದಿಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದು.
- ✓ ಸಮುದಾಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸಲು ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯ ಮತ್ತು ರಾಷ್ಟ್ರ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಅಂತಹ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಅನುಕೂಲಕರವಾದ ಕಾನೂನು ಪರಿಸರವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಲು ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರ, ಭಾರತ ಸರ್ಕಾರ (ಜಿಒಐ), ಭಾರತೀಯ ರಿಸರ್ವ್ ಬ್ಯಾಂಕ್ (ಆರ್‌ಬಿಐ) ಮತ್ತು ಇತರ ನಿಯಂತ್ರಕ ಮತ್ತು ನೀತಿ ನಿರೂಪಕ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿನಿಧ್ಯ ನೀಡುವುದು.

4.4 ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಎಕೆಎಂಐ ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆಗಳು

4.4.1

ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದ ವೇದಿಕೆಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆ

ಜಿಲ್ಲಾಡಳಿತದೊಂದಿಗೆ ನಿಕಟ ಸಮನ್ವಯದೊಂದಿಗೆ ಸ್ಥಳೀಯ ಮಟ್ಟದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಎಕೆಎಂಐ ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದ 30 ವೇದಿಕೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದೆ. ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದ ವೇದಿಕೆಗಳು ವಿವಿಧ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು ಜಿಲ್ಲಾಡಳಿತದಿಂದ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಬೆಂಬಲದ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸಲು ನೆರವಾಗುತ್ತಿವೆ. ಅಲ್ಲದೆ, ಪಾರದರ್ಶಕತೆ ಮತ್ತು ಸಂವಹನವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಜಿಲ್ಲಾಡಳಿತದೊಂದಿಗೆ ದೈವಾಸಿಕ ಸಭೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸುತ್ತವೆ. ಜಿಲ್ಲೆಯ ಪ್ರಮುಖ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದ ಸಭೆಗಳಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಜಿಲ್ಲಾಡಳಿತದೊಂದಿಗೆ ಸಮನ್ವಯದಲ್ಲಿ ಮುಂದಾಳತ್ವ ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದ ವೇದಿಕೆಗಳ ಸ್ಥಾಪನೆಯೊಂದಿಗೆ, ಜಿಲ್ಲಾಡಳಿತದೊಂದಿಗಿನ ಸಂಬಂಧ ಮತ್ತು ಸಂವಹನವು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಸುಧಾರಿಸಿದೆ. ಜಿಲ್ಲಾ ವೇದಿಕೆ (ಶಾಖೆ) ಗಳಿಂದಾಗಿ, ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಕೆಲಸದ ಬಗ್ಗೆ ಜಿಲ್ಲಾಡಳಿತದ ಗ್ರಹಿಕೆಯು ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಸುಧಾರಿಸಿದೆ; ಇದು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವಲಯದ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಚಿತ್ರಣಕ್ಕೂ ಕೊಡುಗೆ ನೀಡಿದೆ.

ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದ ವೇದಿಕೆಗಳು ಕಳೆದ ವರ್ಷ ವರ್ಚುವಲ್ ಸಭೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸಿವೆ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತೆ, ಕೋವಿಡ್ ಬೆಂಬಲ, ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳ ಪರಿಹಾರ, ಜೀವನೋಪಾಯ ಬೆಂಬಲ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಗ್ರಾಹಕ ಕೇಂದ್ರಿತ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿವೆ ಮತ್ತು ಈ ವಿಷಯಗಳ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿದ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು (ತರಬೇತಿ ಮತ್ತು ಜಾಗೃತಿ) ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಿವೆ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಗತಗೊಳಿಸಿವೆ.

4.4.2

ಕರ್ನಾಟಕ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿಗಾಗಿ

ಒಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ನ ಸ್ಥಾಪನೆ ಎಕೆಎಂಐ ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಗ್ರಾಹಕರಿಗಾಗಿ ಒಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಅನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದೆ. ಒಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ದೇಶವೆಂದರೆ ಎಂಎಫ್‌ಐ ಕಾರ್ಯಾಚರಣೆಗಳು, ನಡವಳಿಕೆ, ಸಾಲದ ಲಭ್ಯತೆ, ವ್ಯಾಜ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆ, ಬಡ್ಡಿದರ ಇತ್ಯಾದಿಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಎಂಎಫ್‌ಐನ ಗ್ರಾಹಕರು ದೂರು ಸಲ್ಲಿಸುವುದನ್ನು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿಸುವುದು ಹಾಗೂ ಅದನ್ನು ಸುಗಮಗೊಳಿಸುವುದಾಗಿದೆ. ಒಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ನ ಕಚೇರಿ ಎಕೆಎಂಐ ಪ್ರಧಾನ ಕಚೇರಿಯಲ್ಲಿದೆ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಾ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉಚಿತ ಸಹಾಯವಾಣಿ ಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಗ್ರಾಹಕರ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಮತ್ತು ಅವುಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಜಿಲ್ಲಾ ಮಟ್ಟದ ವೇದಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಮುಖ್ಯ ಕಚೇರಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಎಕೆಎಂಐ ಒಂದು ಕಾಲ್ ಸೆಂಟರ್ ಅನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದೆ. ಕಳೆದ ಒಂದು ವರ್ಷದಲ್ಲಿ, ಒಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ನ ಕಚೇರಿ ಮೈಕ್ರೋ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್, ಎಟಿಎಂ ಕಾರ್ಡ್, ಸಿಬ್ಬಂದಿ ನಡವಳಿಕೆ ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಚಾರಣೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ 1022 ಗ್ರಾಹಕರ ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದೆ. ಎಕೆಎಂಐ ಒಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಎಲ್ಲಾ 1022 ಕುಂದುಕೊರತೆಗಳನ್ನು ದಾಖಲೆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಪರಿಹರಿಸಿದೆ ಮತ್ತು ಸುಗಮಗೊಳಿಸಿದೆ.

4.4.3

ರಾಜ್ಯ ಮಟ್ಟದ ಬ್ಯಾಂಕರ್‌ಗಳ ಸಮಿತಿ

(ಎಸ್‌ಎಲ್‌ಬಿಸಿ) ಯೊಂದಿಗೆ ಸಂಪರ್ಕ ಮತ್ತು ಸಮನ್ವಯ ಎಕೆಎಂಐ ರಾಜ್ಯ ಮಟ್ಟದ ಬ್ಯಾಂಕರ್ಸ್ ಕಮಿಟಿ (ಎಸ್‌ಎಲ್‌ಬಿಸಿ) ಯೊಂದಿಗೆ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿದೆ ಮತ್ತು ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಎಸ್‌ಎಲ್‌ಬಿಸಿ ಸಭೆಗೆ ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಹಾಜರಾಗುತ್ತದೆ. ಎಕೆಎಂಐ ಎಸ್‌ಎಲ್‌ಬಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಕರ್ನಾಟಕ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವಲಯವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರಗತಿ, ಪರಿಣಾಮ ಮತ್ತು ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅವರಿಗೆ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಎಸ್‌ಎಲ್‌ಬಿಸಿಯೊಂದಿಗೆ ಎಕೆಎಂಐನ ಕೆಲಸವು ಎಸ್‌ಎಲ್‌ಬಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಬಗೆಗಿನ ತಿಳುವಳಿಕೆಯನ್ನು ಬಡತನ ನಿರ್ಮೂಲನೆಯಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಪಾತ್ರ ಮತ್ತು ವಿವಿಧ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಯೋಜನೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಯನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದೆ. ಎಸ್‌ಎಲ್‌ಬಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಎಕೆಎಂಐ ಮಾಡಿದ ಪ್ರಯತ್ನಗಳು ಕರ್ನಾಟಕದ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಆಗುವ ಹಣದ ಹರಿವಿನ ಮೇಲೆ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಿದೆ.

4.4.4

ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ಲಸ್ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಸಾಕ್ಷರತಾ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು

ಮೈಕ್ರೋ ಕ್ರೆಡಿಟ್, ವ್ಯಾಪಾರ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಮೀರಿ, ಎಕೆಎಂಐ ತನ್ನ ಸದಸ್ಯರೊಂದಿಗೆ ಜಿಲ್ಲಾ, ಬ್ಲಾಕ್ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಮೀಣ ಮಟ್ಟಗಳಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ಲಸ್ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಸಾಕ್ಷರತಾ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಆಯೋಜಿಸುತ್ತದೆ. ಎಸ್‌ಎಲ್‌ಬಿಸಿಯೊಂದಿಗೆ ಎಕೆಎಂಐನ ಸಹಯೋಗ ಮತ್ತು ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಜಿಲ್ಲಾ ವೇದಿಕೆಗಳ ಉಪಸ್ಥಿತಿಯು ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಸಮುದಾಯದಿಂದ ಬೆಂಬಲವನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಅನುವು ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ.

ಸಾಲದ ಶಿಸ್ತು, ಸಾಲದ ನಿರ್ವಹಣೆ, ವಿಮೆ, ಉದ್ಯಮ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಡಿಜಿಟಲ್ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಸಾಕ್ಷರತೆ, ಜೀವನೋಪಾಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ವರ್ಧನೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಎಕೆಎಂಐ ಹಲವಾರು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ನಡೆಸಿದೆ. ಎಕೆಎಂಐ ಕಳೆದ ಒಂದು ವರ್ಷದಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಜಿಲ್ಲೆಗಳ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೆ ಕೋವಿಡ್ ಸನ್ನಿವೇಶವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು, ಅಪರಾಧ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬೆಂಬಲ ನೀಡುವ ಬಗ್ಗೆ ವರ್ಚುವಲ್ ತರಬೇತಿಗಳನ್ನು ನೀಡಿದೆ.

4.4.5

ಮಾಹಿತಿ ಪ್ರಸರಣಕ್ಕೆ ವೇದಿಕೆಯ ರಚನೆ

ಗರಿಷ್ಠ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಲುಪುವ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳ ಪ್ರಯೋಜನ, ಸಾಲ ನಿರ್ವಹಣೆ, ಉದ್ಯಮ ಮತ್ತು ಜೀವನೋಪಾಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಮತ್ತು ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಏಜೆನ್ಸಿಗಳಿಂದ ಸಣ್ಣ ಸಾಲಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು ಹೇಗೆ ಎಂಬುದರ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುವ ತನ್ನ ಪ್ರಯತ್ನದ ಅಂಗವಾಗಿ - ಎಕೆಎಂಐ ಸ್ಥಳೀಯ ಸಮುದಾಯಗಳು ಮತ್ತು ಪಂಚಾಯತಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ಗ್ರಾಮ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ನಾಟಕಗಳು ಮತ್ತು ನುಕ್ಕಡ್ ನಾಟಕಗಳನ್ನು ಆಯೋಜಿಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿತು. ಇದು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ವಿವಿಧ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಮುದಾಯದಲ್ಲಿ ಅಪಾರ ಆಸಕ್ತಿ ಮತ್ತು ಜಾಗೃತಿ ಮೂಡಲು ಕಾರಣವಾಗಿದೆ.

ಗರಿಷ್ಠ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಗ್ರಾಹಕರು ಮತ್ತು ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ಸಮುದಾಯವನ್ನು ತಲುಪುವ ಪ್ರಯತ್ನದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಳೀಯ ಟಿವಿ ಚಾನೆಲ್‌ನಲ್ಲಿ ಡಿಜಿಟಲ್ ಮಾಹಿತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ನಡೆಸಲು ಎಕೆಎಂಐ ತನ್ನ ಹೊಸ ಉಪಕ್ರಮವನ್ನು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿತು. ಡಿಜಿಟಲ್ ಮಾಹಿತಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು, ಎಕೆಎಂಐ ಒಂಬುಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ, ವ್ಯವಹಾರ ಸೃಷ್ಟಿ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಸಾಕ್ಷರತೆಗಾಗಿ ಮೈಕ್ರೋ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ಹೇಗೆ ಪಡೆಯುವುದು ಎಂಬುದರ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸುತ್ತದೆ.

5. ಅಧ್ಯಯನದ ಉದ್ದೇಶ

ಅಧ್ಯಯನದ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಹೀಗಿವೆ:

- ✓ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರೊಫೈಲ್ ಅನ್ನು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡುವುದು.
- ✓ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಸೇವೆಗಳು, ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳು ಒದಗಿಸುವ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರ ತೃಪ್ತಿಯ ಮಟ್ಟವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸುವುದು.
- ✓ ಬಡತನವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ, ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವನೋಪಾಯವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸುವಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮದ ಪರಿಣಾಮಕಾರಿತ್ವ.

- ✓ ಗ್ರಾಹಕರು ಎದುರಿಸುವ ಸವಾಲುಗಳು (ಸಾಲದ ಗಾತ್ರ, ಅವಧಿ, ಸಾಲ, ನಮ್ಯತೆ, ಬಳಕೆ ಇತ್ಯಾದಿ)
- ✓ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ಗ್ರಾಹಕರ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ.

6. ಕ್ರಮವಿಧಾನ

ಪರಸ್ಪರ ನಿರ್ಮಾಣಕ್ಕಾಗಿ ಗುಣಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ಪರಿಮಾಣಾತ್ಮಕ ವಿಧಾನಗಳೆರಡನ್ನೂ ಬಳಸಲಾಗಿದ್ದು ಇದು ಸಂಶೋಧನೆಗಳ ತ್ರಿಕೋನೀಕರಣವನ್ನು ಸುಗಮಗೊಳಿಸುತ್ತದೆ.

ಅಧ್ಯಯನದ ಪರಿಮಾಣಾತ್ಮಕ ದತ್ತಾಂಶವನ್ನು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಾರರು / ಫಲಾನುಭವಿಗಳಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗಿದೆ. ಎಸ್‌ಪಿಸಿಎಲ್ ಎಕೆಎಂಐ ಜೊತೆ ಸಮಾಲೋಚಿಸಿ ಪ್ರಮುಖ ಪರಿಣಾಮ ಸೂಚಕಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಫಲಾನುಭವಿಗಳಿಂದ ಸಂಬಂಧಿತ ಪರಿಮಾಣಾತ್ಮಕ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದೆ. ಇದು ಸದಸ್ಯರ ಪ್ರಸ್ತುತ ಪ್ರೊಫೈಲ್, ಗ್ರಹಿಕೆ ಮತ್ತು ತೃಪ್ತಿ ಹಾಗೂ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳ ಪ್ರಭಾವವನ್ನು ನಿರ್ಣಯಿಸುವ ಗುರಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ. ಅಧ್ಯಯನದ ಪರಿಮಾಣಾತ್ಮಕ ಘಟಕವನ್ನು ರಚನಾತ್ಮಕ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಗಳ ಮೂಲಕ ನಿರ್ವಹಿಸಲಾಯಿತು.

ಅಂತೆಯೇ, ಅಧ್ಯಯನದ ಗುಣಾತ್ಮಕ ದತ್ತಾಂಶವನ್ನು ಫಲಾನುಭವಿಗಳು, ಸಾಲ ನೀಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಎಕೆಎಂಐ ಮತ್ತು ಇತರ ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರರಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗಿದೆ. ಈ ಘಟಕವು ಚರ್ಚಾ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿಗಳು ಮತ್ತು ಮುಖಾಮುಖಿ ಚರ್ಚೆಗಳನ್ನು ಬಳಸಿತು. ಗುಣಾತ್ಮಕ ಘಟಕವು ಸವಾಲುಗಳು, ಗ್ರಹಿಕೆಗಳು ಮತ್ತು ನಿರ್ಣಾಯಕ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿತು.

6.1 ದ್ವಿತೀಯಕ ಸಂಶೋಧನೆ

ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕಾಗಿ ಬಳಸಲಾದ ದ್ವಿತೀಯಕ ಮಾಹಿತಿಯು ಭೌಗೋಳಿಕ ವ್ಯಾಪ್ತಿ, ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ವ್ಯಾಪ್ತಿ, ಫಲಾನುಭವಿಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ, ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡ ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿನ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸ್ಥಿತಿಯ ಬಗೆಗಿನ ಎಕೆಎಂಐ, ಸ-ಧನ್ ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐಎನ್ ವರದಿಗಳ ದಾಖಲೆಗಳ ಮಾಹಿತಿ / ದತ್ತಾಂಶವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುವ ಜೊತೆಗೆ ರಾಜ್ಯ ಮಟ್ಟದ ಉಪಕ್ರಮಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಎಕೆಎಂಐನ ಸಂಬಂಧಿತ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಕೂಡ ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

6.2 ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಸಂಶೋಧನೆ

ಪ್ರಾಥಮಿಕ ದತ್ತಾಂಶವನ್ನು ಆಯ್ದು ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಕ್ಷೇತ್ರ ಸಮೀಕ್ಷೆಗಳ ಮೂಲಕ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅಗತ್ಯವಿದ್ದ ದತ್ತಾಂಶವನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ಗುರುತಿಸಲಾದ ಮತ್ತು ಆಯ್ದು ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರರಿಗೆ ಮೊದಲೇ ಪರೀಕ್ಷಿಸಿದ್ದ ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಗಳ ಗುಂಪನ್ನು ನೀಡಲಾಯಿತು.

6.3 ಮಾದರಿ

ಭೌಗೋಳಿಕತೆಗಳು, ಗ್ರಾಮೀಣ-ನಗರ, ಸಾಲ ನೀಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳ ಸೂಕ್ತ ಪ್ರಾತಿನಿಧ್ಯವನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಶ್ರೇಣೀಕೃತ ಯಾದೃಚ್ಛಿಕ ಮಾದರಿ ತಂತ್ರವನ್ನು ಬಳಸಲಾಯಿತು. ಪರಿಮಾಣಾತ್ಮಕ ಸಮೀಕ್ಷೆಗಾಗಿ ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದ 7 ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು 2310 ಫಲಾನುಭವಿಗಳ ಮಾದರಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಳ್ಳಲಾಯಿತು.

ಮಾದರಿಯು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವಿತರಣೆಯ ಅವಿಚ್ಛಿನ್ನತೆಯಾದ್ಯಂತದ ಮಧ್ಯಸ್ಥಗಾರರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ; ಇದು ಎಲ್ಲಾ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಮಾಹಿತಿಯ ತ್ರಿಕೋನೀಕರಣವನ್ನು ಅನುಮತಿಸುತ್ತದೆ. ಅಧ್ಯಯನದ ಪರಿಮಾಣಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ಗುಣಾತ್ಮಕ ಘಟಕಗಳಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಪ್ರಕಾರಗಳ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರನ್ನು ಸಂದರ್ಶಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಅಧ್ಯಯನದ ಪರಿಮಾಣಾತ್ಮಕ ಘಟಕಕ್ಕಾಗಿದ್ದ ಮಾದರಿ ವಿವಿಧ ವರ್ಗಗಳ ಸಮುದಾಯಗಳಿಂದ ವೈಯಕ್ತಿಕ, ಜಿಎಲ್‌ಜಿ ಮತ್ತು ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾದ ಫಲಾನುಭವಿಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಸೂಕ್ತ ಪ್ರಾತಿನಿಧ್ಯವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಲ ನೀಡುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಾದ್ಯಂತ ಪ್ರಮಾಣಾನುಗುಣ ಮಾದರಿಯನ್ನು ವಿತರಿಸಲಾಯಿತು.

6.4 ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿ ವಿನ್ಯಾಸ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಪರಿಶೀಲನೆ

ಅಧ್ಯಯನ ತಂಡವು ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರಿಂದ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಲು ವೇಳಾಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ವಿನ್ಯಾಸಗೊಳಿಸಿತು. ವೇಳಾಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ನಾಲ್ಕು ಮುಖ್ಯ ವಿಭಾಗಗಳಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಲಾಯಿತು. ಮೊದಲ ವಿಭಾಗವು ಗ್ರಾಹಕರ ಜನಸಂಖ್ಯಾ ಪ್ರೊಫೈಲ್ ಮತ್ತು ಫಲಾನುಭವಿಯ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಇತಿಹಾಸದ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿತ್ತು. ಎರಡನೇ ವಿಭಾಗವು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳು / ಸಾಲಗಳ ಬಗೆಗಿನ ಗ್ರಾಹಕರ ಗ್ರಹಿಕೆಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ, ಮೂರನೇ ವಿಭಾಗವು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು, ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಸೇವಾ ವಿತರಣಾ ಘಟಕಗಳಲ್ಲಿ ಸದಸ್ಯರ ತೃಪ್ತಿಯ ಮಟ್ಟವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ ಮತ್ತು ನಾಲ್ಕನೇ ವಿಭಾಗವು ವ್ಯವಹಾರ, ಜೀವನೋಪಾಯ, ಮನೆಯ ಯೋಗಕ್ಷೇಮ ಮತ್ತು ಮಹಿಳಾ ಸಬಲೀಕರಣದ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಣಾಮ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

ವೇಳಾಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಿದ ನಂತರ, ಅಧ್ಯಯನ ತಂಡವು ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯ ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಪರಿಶೀಲನೆಯನ್ನು ನಡೆಸಿತು ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯವಿದ್ದ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಿತು. ಪ್ರಮುಖ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳು, ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಪ್ಲಾನ್ ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಿದ್ಧತೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿವೆ.

6.5 ದತ್ತಾಂಶ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ

ವಿವಿಧ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರಿಂದ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿದ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ದತ್ತಾಂಶವನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಲು ಅಧ್ಯಯನವು ಪರಿಮಾಣಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ಗುಣಾತ್ಮಕ ದತ್ತಾಂಶ ವಿಶ್ಲೇಷಣಾ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಂಡಿದೆ. ಇದು ರಚನಾತ್ಮಕ ವೇಳಾಪಟ್ಟಿಯ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಲು ವಿವರಣಾತ್ಮಕ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ, ಅನ್ವೇಷಣಾತ್ಮಕ ಅಂಶ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ (ಇಎಫ್‌ಎ) ಮತ್ತು ಸಂದರ್ಶನದ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸಲು ವಿಷಯಾಧಾರಿತ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸಿದೆ.

ವಿಷಯಾಧಾರಿತ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಯಲ್ಲಿ, ಅಧ್ಯಯನ ತಂಡವು ಸಂದರ್ಶನದ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಗಳನ್ನು ಕೋಡ್ ಮಾಡಿತು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿತ ಕೋಡ್‌ಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಿತು. ಇದಲ್ಲದೆ, ಈ ಕೋಡ್‌ಗಳನ್ನು ಒಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಥೀಮ್ ಅನ್ನು ರಚಿಸಲು ಒಟ್ಟಿಗೆ ಸೇರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

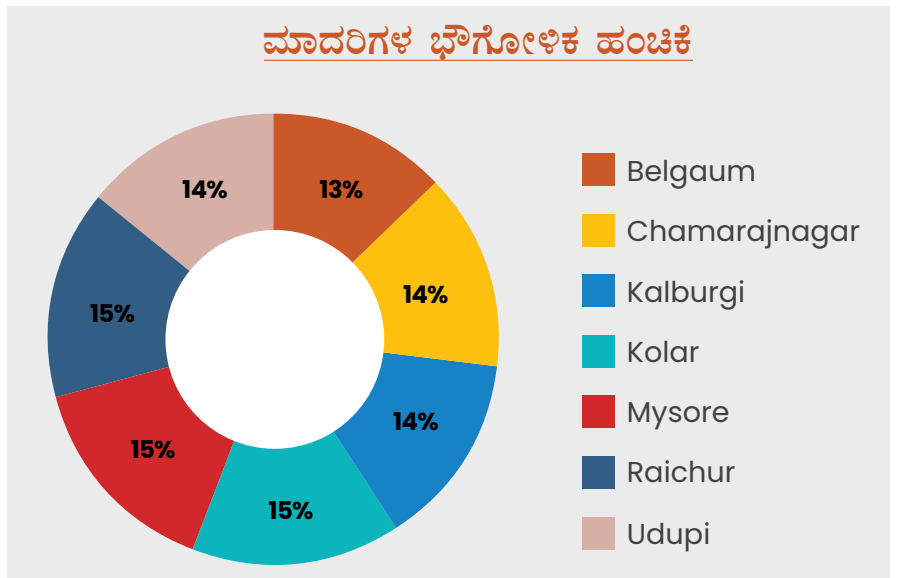
ಈ ಅಧ್ಯಯನವು ಸಾಹಿತ್ಯದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಆಯ್ದುಕೊಂಡ ವ್ಯತ್ಯಯಗಳಲ್ಲಿ ಸಂಬಂಧಿತ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಇಎಫ್‌ಎ ಅನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸಿತು. ಇಎಫ್‌ಎ ಈ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿಯಲ್ಲಿ ಬಳಸಲಾದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಹೇಳಿಕೆಗಳಿಂದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸುತ್ತದೆ.

7. ಅಧ್ಯಯನ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳು

7.1 ಮಾದರಿಗಳ ಭೌಗೋಳಿಕ ವಿತರಣೆ

ಈ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ಕರ್ನಾಟಕದ 07 ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ, ಅಂದರೆ ಉಡುಪಿ, ಚಾಮರಾಜನಗರ, ಕಲಬುರಗಿ, ಕೋಲಾರ, ಮೈಸೂರು, ರಾಯಚೂರು ಮತ್ತು ಬೆಳಗಾವಿ ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ನಡೆಸಲಾಗಿದೆ. ಒಟ್ಟು 2310 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರನ್ನು ಸಂದರ್ಶಿಸಲಾಯಿತು - ಅಧ್ಯಯನದ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರತಿ ಜಿಲ್ಲೆಗೆ ಕನಿಷ್ಠ 300 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಮಾದರಿ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಲಾಯಿತು. ಕೆಳಗಿನ ಚಿತ್ರವು ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಶೇಕಡಾವಾರಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಭೌಗೋಳಿಕ ಹಂಚಿಕೆಯನ್ನು ಚಿತ್ರಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಪ್ರತಿ ಜಿಲ್ಲೆಯ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಬಹುತೇಕ ಸಮಾನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಪ್ರತಿನಿಧಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ.

ಚಿತ್ರ 1 ಮಾದರಿಗಳ ಭೌಗೋಳಿಕ ಹಂಚಿಕೆ



ಕೋಷ್ಟಕ 1 ಮಾದರಿಗಳ ಭೌಗೋಳಿಕ ಹಂಚಿಕೆ

ಜಿಲ್ಲೆಗಳು	%	ಎಣಿಕೆ
ಚಾಮರಾಜನಗರ	14%	320
ಕಲಬುರಗಿ (ಗುಲ್ಬರ್ಗಾ)	14%	327
ಕೋಲಾರ	15%	343
ಮೈಸೂರು	14%	334
ರಾಯಚೂರು	15%	356
ಉಡುಪಿ	14%	320
ಬೆಳಗಾವಿ	13%	310
ಒಟ್ಟು	100%	2310

8. ಅಧ್ಯಯನ ಸಂಶೋಧನೆಗಳು

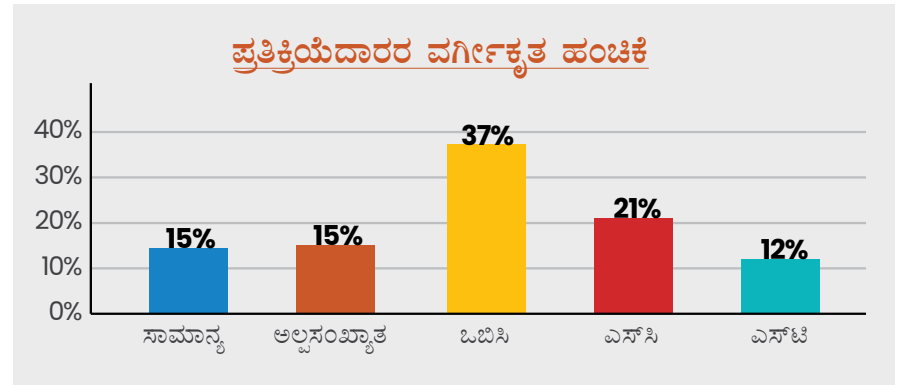
8.1 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಪ್ರೊಫೈಲ್

8.1.1 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ವರ್ಗ

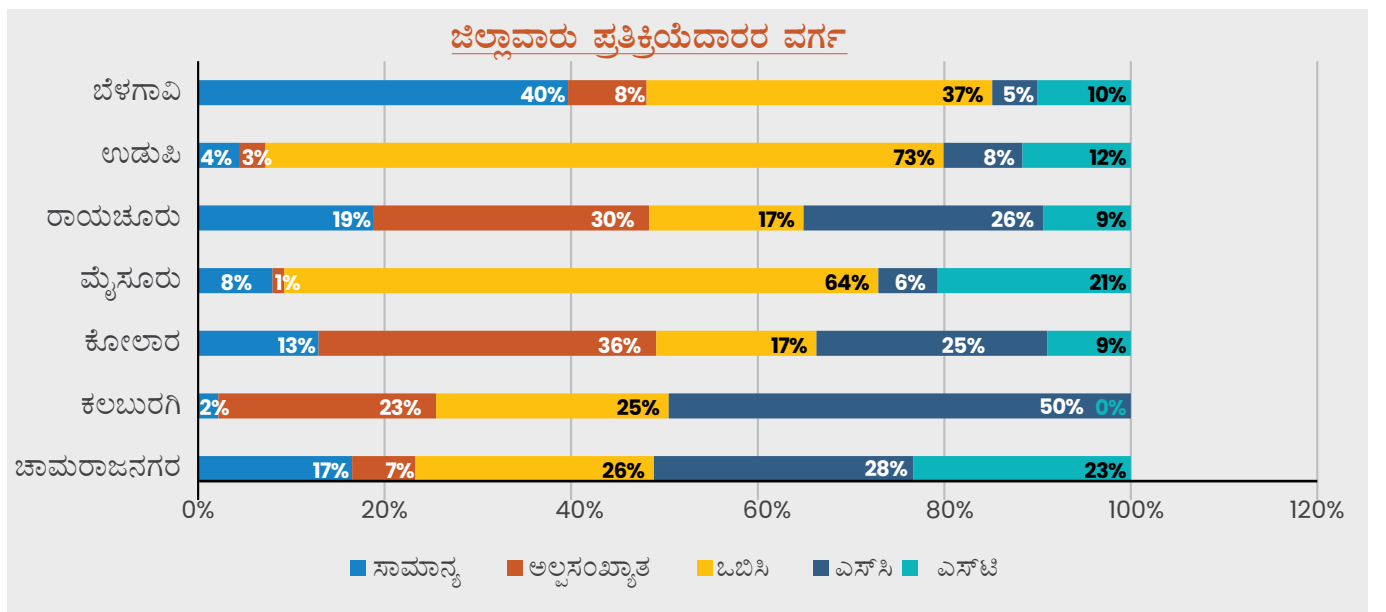
ಮಾದರಿಯು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಹಿಂದುಳಿದ ಸಮುದಾಯಗಳನ್ನು (70%) ಒಳಗೊಂಡಿತ್ತು. ಇದರಲ್ಲಿ ಶೇ.37ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಇತರ ಹಿಂದುಳಿದ ಜಾತಿಗೆ ಸೇರಿದವರು, ಶೇ.21ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಪರಿಶಿಷ್ಟ ಜಾತಿಗೆ ಸೇರಿದವರು ಹಾಗೂ ಶೇ.15ರಷ್ಟು ಸಾಮಾನ್ಯ ವರ್ಗದವರು ಹಾಗೂ 15%ರಷ್ಟು ಪರಿಶಿಷ್ಟ ಪಂಗಡಕ್ಕೆ ಸೇರಿದವರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಉಡುಪಿ ಮತ್ತು ಮೈಸೂರು ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಅನುಕ್ರಮವಾಗಿ ಒಬಿಸಿ ವರ್ಗದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಂದ್ರತೆಯಿದ್ದು ಇದು 73% ಮತ್ತು 64% ಆಗಿದೆ, ಕಲಬುರಗಿ ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ ಎಸ್‌ಸಿ ವರ್ಗದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಂದ್ರತೆ (50%) ಇದೆ.

ರಾಯಚೂರು, ಮೈಸೂರು ಮತ್ತು ಕಲಬುರಗಿಯಲ್ಲಿ ಅಲ್ಪಸಂಖ್ಯಾತರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿದ್ದರು. ಬೆಳಗಾವಿ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಸಾಮಾನ್ಯ ವರ್ಗವನ್ನು ಹೊಂದಿತ್ತು.

ಚಿತ್ರ 2 ವರ್ಗ ಸಂಯೋಜನೆ



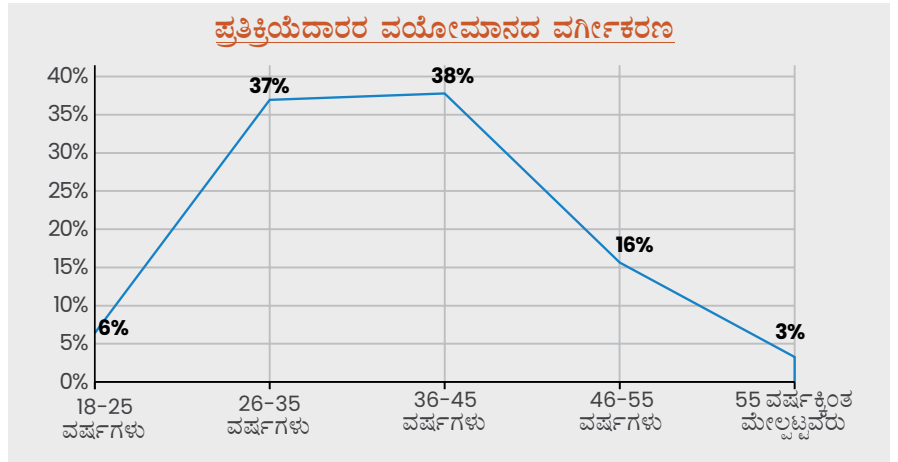
ಚಿತ್ರ 3 ಜಿಲ್ಲಾವಾರು ವರ್ಗ



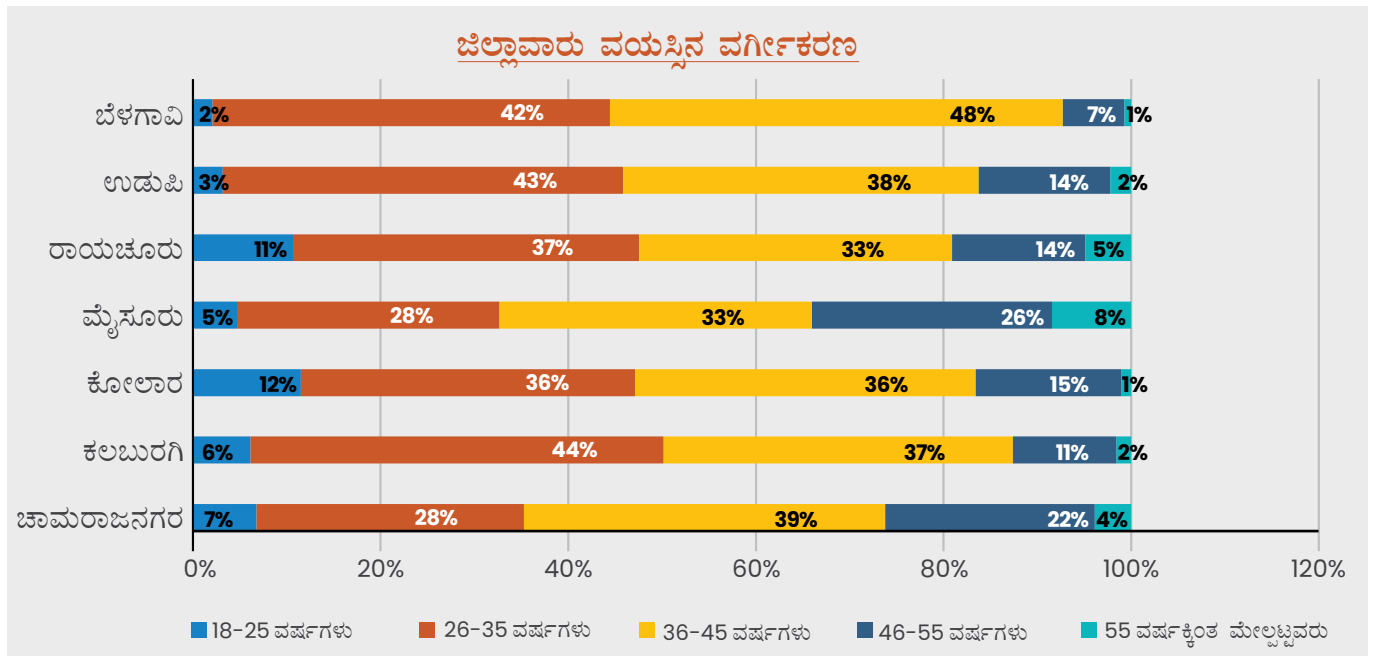
8.1.2 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ವಯಸ್ಸು

ಈ ಮಾದರಿಯು ಸಾಕಷ್ಟು ಯುವ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸಿತು - ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದವರಲ್ಲಿ 81% ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಜನರು 45 ವರ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ವಯಸ್ಸಿನವರಾಗಿದ್ದರು. ಗರಿಷ್ಠ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು 26-35 ಮತ್ತು 36-46 ವರ್ಷ ವಯಸ್ಸಿನವರಾಗಿದ್ದರು. ಸಮೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಪಾಲ್ಗೊಂಡವರಲ್ಲಿ ಶೇ.16ರಷ್ಟು ಮಂದಿ 46-56 ವರ್ಷ ವಯಸ್ಸಿನವರಾಗಿದ್ದರೆ, ಶೇ.3ರಷ್ಟು ಮಂದಿ 55 ವರ್ಷಕ್ಕಿಂತ ಮೇಲ್ಪಟ್ಟವರಾಗಿದ್ದಾರೆ.

ಚಿತ್ರ 4 ವಯಸ್ಸಿನ ಸಂಯೋಜನೆ



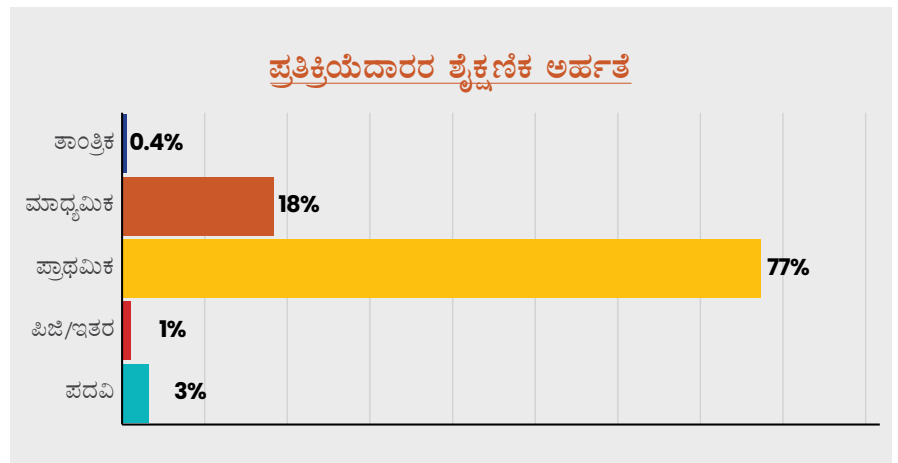
ಚಿತ್ರ 5 ಜಿಲ್ಲಾವಾರು ವಯಸ್ಸಿನ ಸಂಯೋಜನೆ



8.1.3 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಅರ್ಹತೆ

ಮಾದರಿಯು ಕಡಿಮೆ ಮಟ್ಟದ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ - 77% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಹಂತದವರೆಗೆ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. ಕೇವಲ ಶೇ.3ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಪದವೀಧರರಾಗಿದ್ದು, ಶೇ.18ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಮಾಧ್ಯಮಿಕ ಹಂತದವರೆಗೆ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ. ಕೇವಲ 0.4% ರಷ್ಟು ಜನರು ತಾಂತ್ರಿಕ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ, 1% ಜನರು ಸ್ನಾತಕೋತ್ತರ / ತಾಂತ್ರಿಕ ಕೋರ್ಸ್ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ.

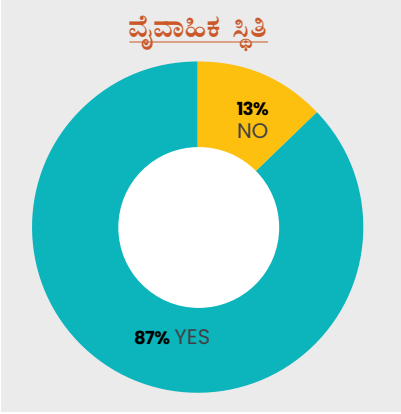
ಚಿತ್ರ 6 ಶಿಕ್ಷಣ ಅರ್ಹತೆಗಳು



8.1.4 ವೈವಾಹಿಕ ಸ್ಥಿತಿ

ಸಮೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದವರಲ್ಲಿ ಶೇ.87ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ವಿವಾಹಿತ ಮಹಿಳೆಯರು ಮತ್ತು ಶೇ.13ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಅವಿವಾಹಿತ ಮಹಿಳೆಯರಾಗಿದ್ದಾರೆ.

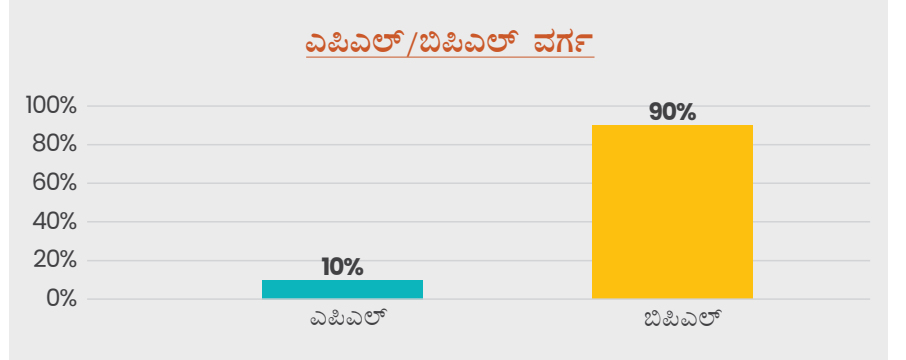
ಚಿತ್ರ 7 ವೈವಾಹಿಕ ಸ್ಥಿತಿ



8.1.5 ಎಪಿಎಲ್/ಬಿಪಿಎಲ್ ವರ್ಗ

ಮಾದರಿಯು ಸಾಕಷ್ಟು ಕಡಿಮೆ ಮಟ್ಟದ ಆದಾಯ ವಿಭಾಗವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ. ಸಮೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದವರಲ್ಲಿ ಬಹುತೇಕರು, ಅಂದರೆ ಶೇ.90ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಬಿಪಿಎಲ್ ಕುಟುಂಬಗಳಿಗೆ ಸೇರಿದವರಾಗಿದ್ದಾರೆ, ಶೇ.10ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಮಾತ್ರ ಎಪಿಎಲ್ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಸೇರಿದವರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಇದು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಕಾರ್ಯವು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಸಮಾಜದ ಬಡ ವರ್ಗದೊಂದಿಗೆ ಅವರ ಜೀವನೋಪಾಯ ವರ್ಧನೆ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ಇರುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

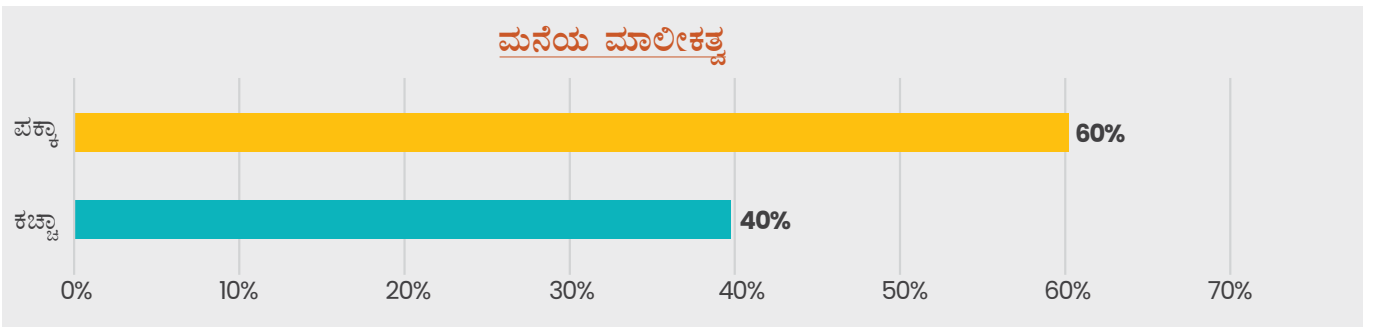
ಚಿತ್ರ 8 ಎಪಿಎಲ್/ಬಿಪಿಎಲ್ ವರ್ಗ ಎಚ್‌ಎಚ್



8.1.6 ವಸತಿಯ ಪ್ರಕಾರ

ಒಟ್ಟು ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರಲ್ಲಿ ಶೇ.60ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಪಕ್ಕಾ ಮನೆ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ, ಶೇ.40ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಇನ್ನೂ ಕಚ್ಚಾ (ಮಣ್ಣಿನ) ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಮತ್ತೊಮ್ಮೆ, ಇದು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಕಾರ್ಯವು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಸಮಾಜದ ಬಡ ವರ್ಗದೊಂದಿಗೆ ಅವರ ಜೀವನೋಪಾಯ ವರ್ಧನೆ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ಇರುತ್ತದೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

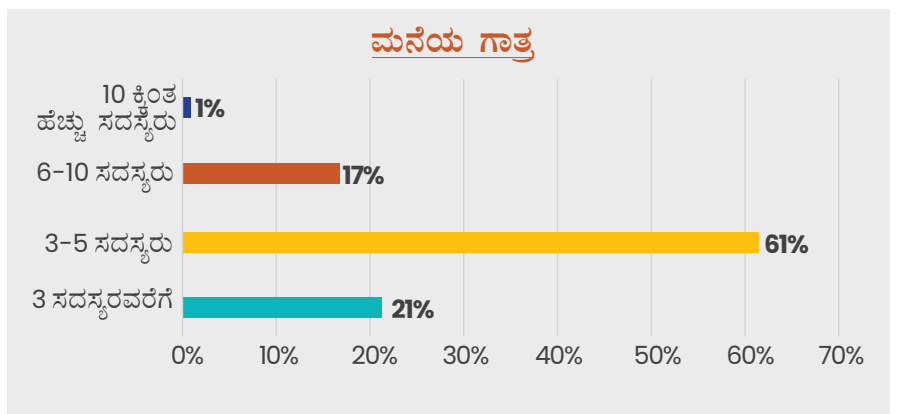
ಚಿತ್ರ 9 ವಸತಿಯ ಪ್ರಕಾರ



8.1.7 ಎಚ್‌ಎಚ್ ಗಾತ್ರ ಮತ್ತು ಸಂಪಾದಿಸುವ ಸದಸ್ಯರು

ಮಾದರಿಯ ಸರಾಸರಿ ಕುಟುಂಬದ ಗಾತ್ರವು 4.5 ಆಗಿತ್ತು. ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಮಾದರಿಗಳು (61%) 3-5 ಕೌಟುಂಬಿಕ ಗಾತ್ರದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯಲ್ಲಿದ್ದವು, ನಂತರ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ 3 ಸದಸ್ಯರೊಂದಿಗೆ 21% ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ 6-10 ಸದಸ್ಯರೊಂದಿಗೆ 17%.

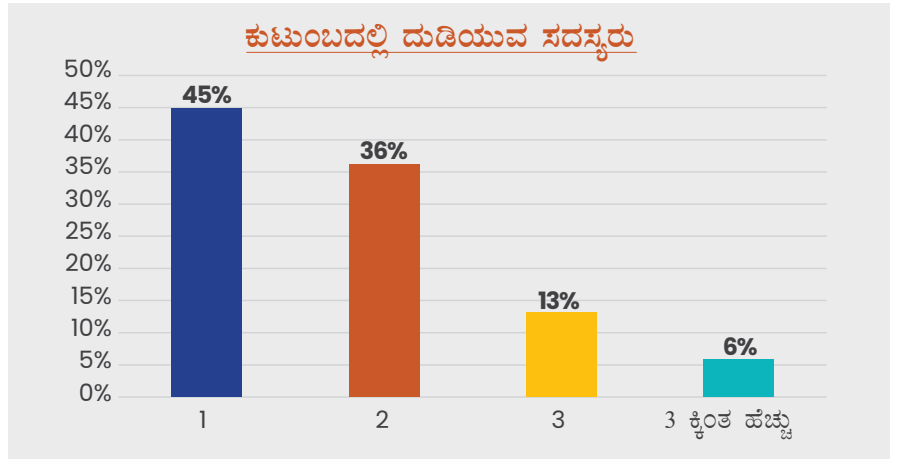
ಚಿತ್ರ 10 ಎಚ್‌ಎಚ್ ಗಾತ್ರ



ಎಕೆಎಂಐ ಇಂಪ್ಯಾಕ್ಟ್ ಅಸೆಸ್ಮೆಂಟ್ ವರದಿ

ಪ್ರತಿ ಕುಟುಂಬದ ಸರಾಸರಿ ಗಳಿಕೆಯ ಸದಸ್ಯರ ಸಂಖ್ಯೆ 2 (1.8). ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ, ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದವರಲ್ಲಿ 45 ಪ್ರತಿಶತದಷ್ಟು ಜನರು ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಗಳಿಕೆಯ ಒಬ್ಬರೇ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ, 36% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿದಾರರು ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಗಳಿಕೆಯ ಇಬ್ಬರು ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರು, 13% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿದಾರರು ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ದುಡಿಯುವ ಮೂವರು ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರು ಮತ್ತು ಕೇವಲ 7% ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಮೂವರಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸಂಪಾದಿಸುವ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೆಂದು ವರದಿ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ.

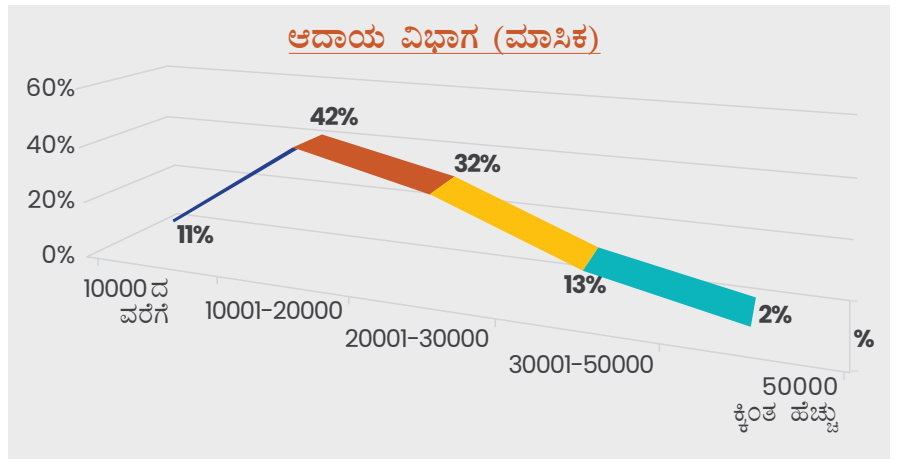
ಚಿತ್ರ 11 ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ದುಡಿಯುವ ಸದಸ್ಯರು



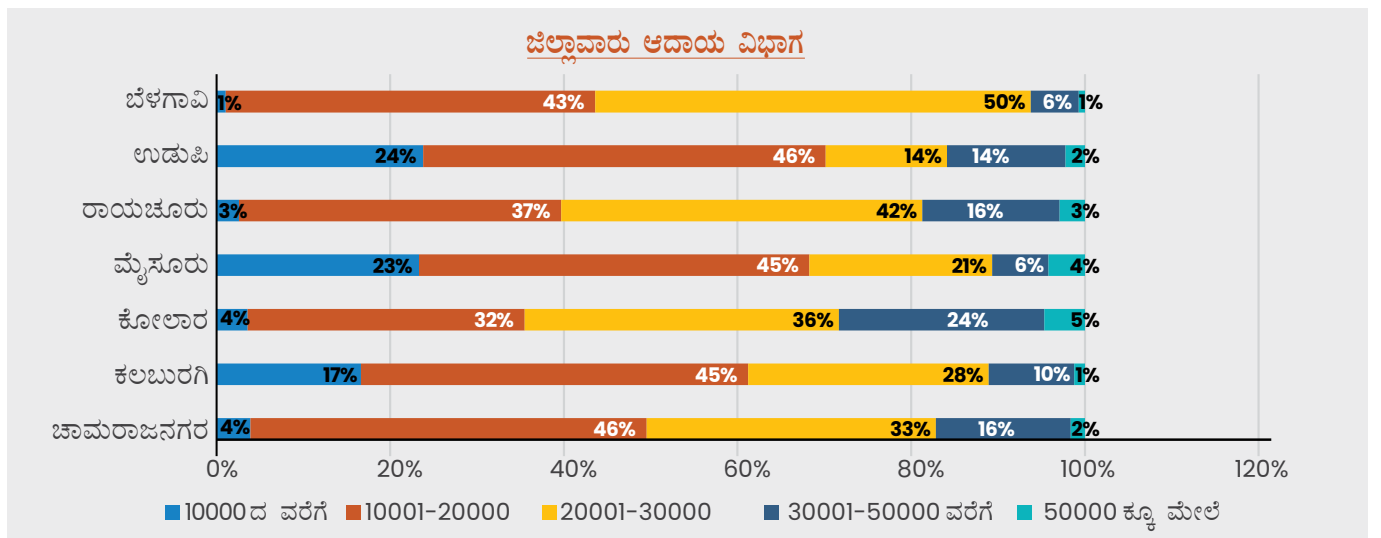
8.1.8 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿದಾರರ ಆದಾಯ ವಿಭಾಗ

ಕುಟುಂಬದ ಸರಾಸರಿ ಮಾಸಿಕ ಆದಾಯವು ಸುಮಾರು ರೂ. 23000/- ಉತ್ತರಿಸಿದವರಲ್ಲಿ ಅರ್ಧಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಜನರು, ಅಂದರೆ, 53% ರಷ್ಟು ಜನರು ರೂ. 20,000ಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಮಾಸಿಕ ಆದಾಯವರಾಗಿದ್ದು, ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದವರಲ್ಲಿ 32% ಜನರು ರೂ. 20001-30000ದ ಆದಾಯ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 13% ಜನರ ಆದಾಯ ರೂ. 30001-50000ವಾಗಿತ್ತು. ಕೇವಲ 2 ಪ್ರತಿಶತದಷ್ಟು ಜನರ ಆದಾಯ ಮಾತ್ರವೇ ರೂ. 50000 ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿತ್ತು.

ಚಿತ್ರ 12 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿದಾರರ ಆದಾಯ ವಿಭಾಗ



ಚಿತ್ರ 13 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿದಾರರ ಜಿಲ್ಲಾವಾರು ಆದಾಯ ವಿಭಾಗ

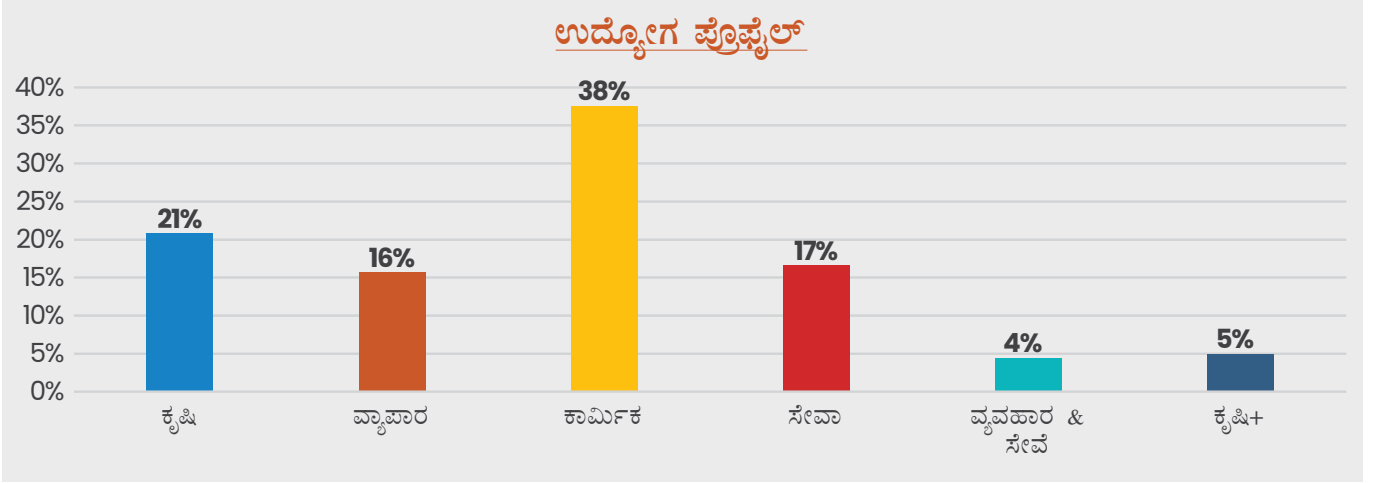


ಉಡುಪಿ, ಮೈಸೂರು, ಕಲಬುರಗಿ ಮತ್ತು ಬೆಳಗಾವಿ ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ಆದಾಯ ವಲಯದ ಅಧಿಕ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಅದು ರೂ. 10-20 ಸಾವಿರವಾಗಿದೆ. ಬೆಳಗಾವಿಯನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಈ ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ರೂ. 10,000,000 ದವರೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯದ ಸಾಂದ್ರತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದವು. ಬೆಳಗಾವಿ, ರಾಯಚೂರು ಮತ್ತು ಕೋಲಾರ ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ಆದಾಯ ವಲಯದ ಅಧಿಕ ಕೇಂದ್ರೀಕರಣವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಅದು ರೂ. 20-30ಸಾವಿರವಾಗಿದೆ.

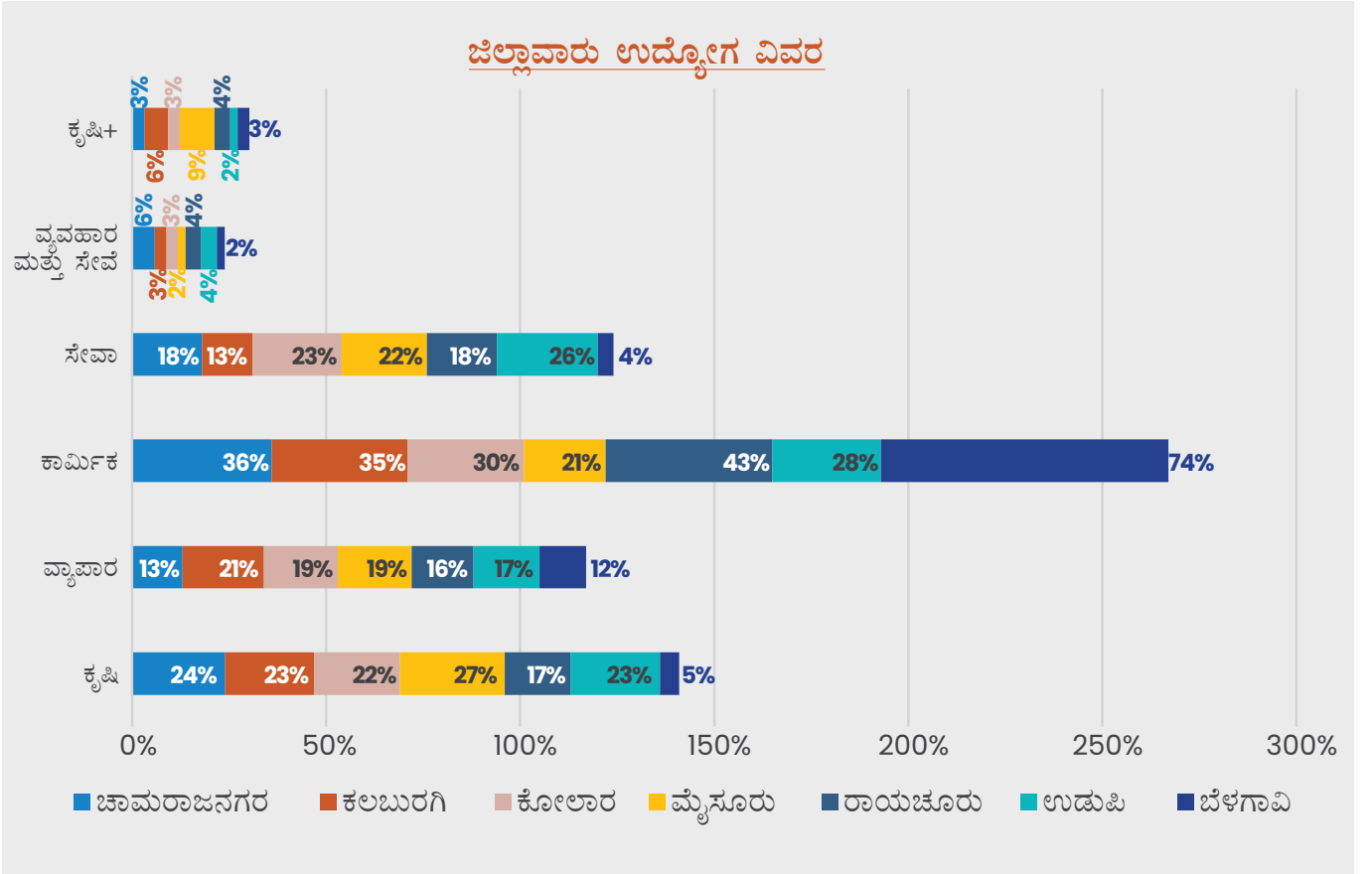
8.1.9 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಉದ್ಯೋಗ ಪ್ರೊಫೈಲ್

ಪ್ರಮುಖ ಆದಾಯದ ಸಂಪನ್ಮೂಲವಾದ ದಿನಗೂಲಿ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಶೇ.38ರಷ್ಟು ಮಂದಿ, ಕೃಷಿ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಶೇ.21, ಸೇವಾ ಕ್ಷೇತ್ರಕ್ಕೆ ಶೇ.17 ಹಾಗೂ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಶೇ.16ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಇದ್ದಾರೆ. ಕೇವಲ ಶೇ.5ರಷ್ಟು ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಸೇವೆ ಮತ್ತು ವ್ಯವಹಾರದ ಸಂಯೋಜನೆಯೊಂದಿಗೆ ಕೃಷಿ + ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 4% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ವ್ಯವಹಾರ + ಸೇವೆಯನ್ನು ಮುಖ್ಯ ಉದ್ಯೋಗವೆಂದು ವರದಿ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ.

ಚಿತ್ರ 14 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಉದ್ಯೋಗ ವಿಭಾಗ



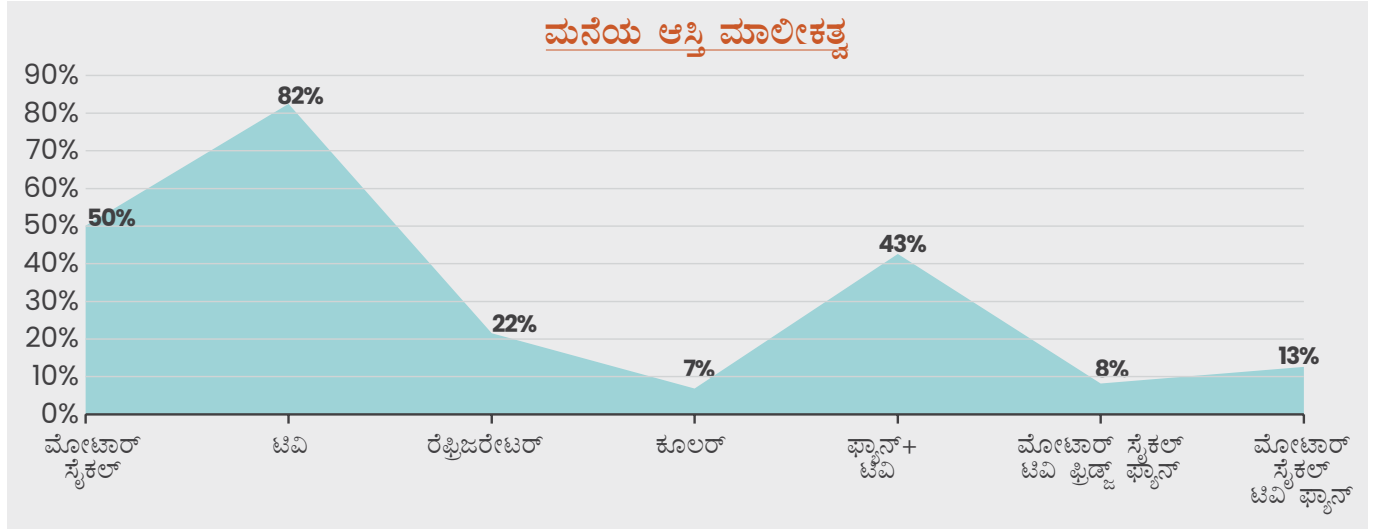
ಚಿತ್ರ 15 ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಜಿಲ್ಲಾವಾರು ಉದ್ಯೋಗ ವಿಭಾಗ



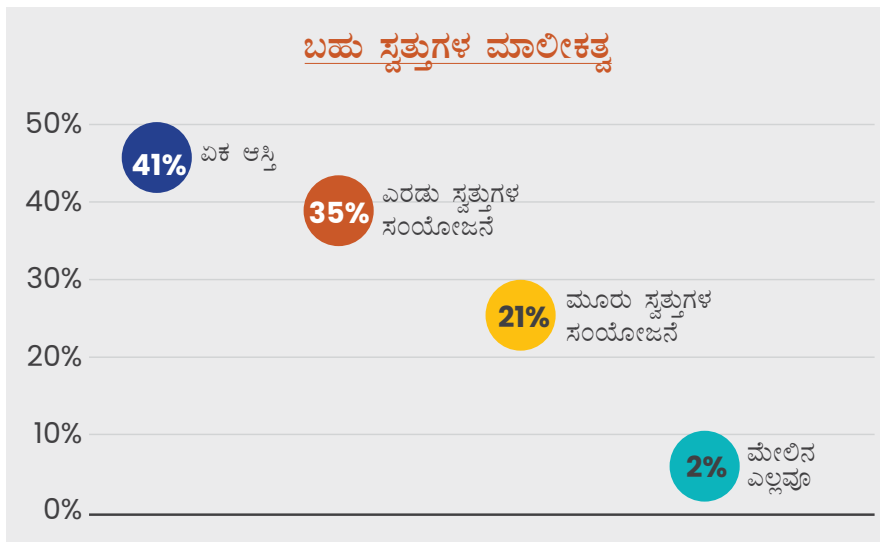
8.1.10 ಸ್ವತ್ತುಗಳ ಮಾಲೀಕತ್ವ

82% ಜನರು ಹೊಂದಿರುವ ದೂರದರ್ಶನ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಮನೆಯ ಆಸ್ತಿಯಾಗಿದ್ದು, ಅದರ ನಂತರ ಮೋಟಾರ್ ಸೈಕಲ್ 50%, ಫ್ಯಾನ್ + ಟಿವಿ 43%, ರೆಫ್ರಿಜರೇಟರ್ 22% ಮತ್ತು ಕೂಲರ್ ಕೇವಲ 7% ಮನೆಗಳಲ್ಲಿದೆ. ಮೋಟಾರ್ ಸೈಕಲ್, ಟಿವಿ, ರೆಫ್ರಿಜರೇಟರ್ ಮತ್ತು ಫ್ಯಾನ್‌ಗಳು ಇವೆಯೆಂದು 8% ಕುಟುಂಬಗಳು ವರದಿ ಮಾಡಿವೆ ಮತ್ತು 13% ಕುಟುಂಬಗಳು ಮೋಟಾರ್ ಸೈಕಲ್, ಟಿವಿ ಮತ್ತು ಫ್ಯಾನ್ ಇವೆಯೆಂದು ವರದಿ ಮಾಡಿವೆ.

ಚಿತ್ರ 16 ಕೌಟುಂಬಿಕ ಸ್ವತ್ತುಗಳು



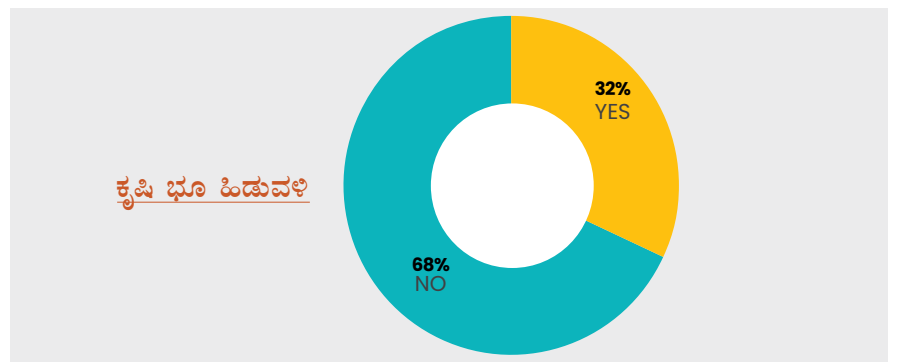
ಚಿತ್ರ 17 ಕೌಟುಂಬಿಕ ಸ್ವತ್ತುಗಳು



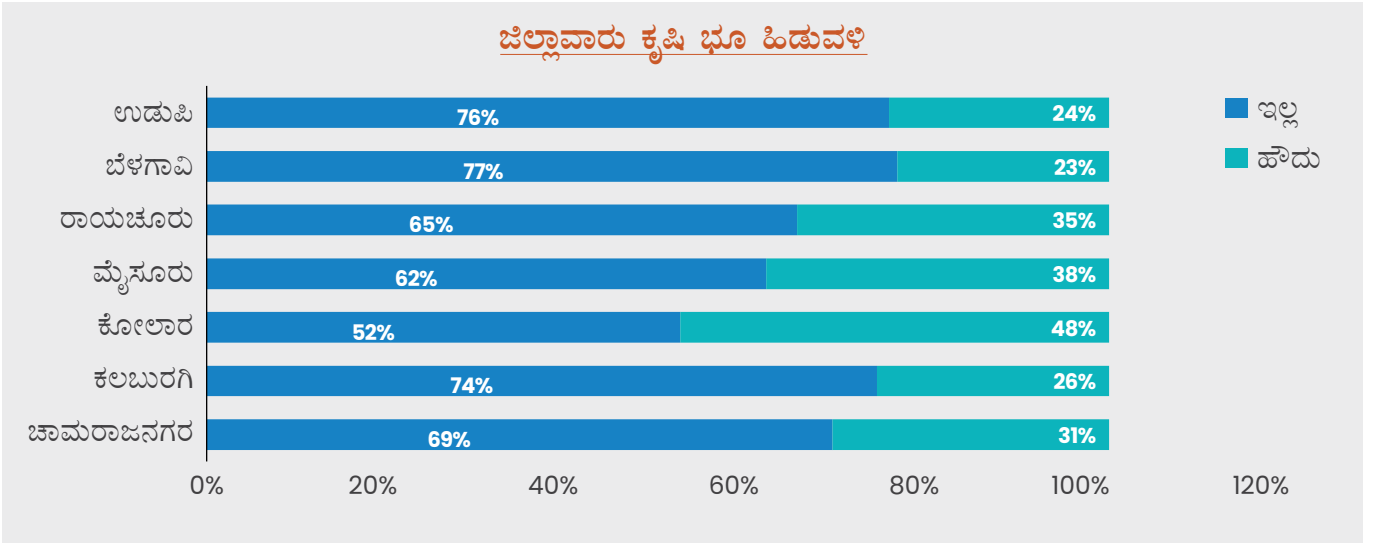
41% ಕುಟುಂಬಗಳು ಮೇಲಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದಾದರೂ ಒಂದು ಆಸ್ತಿಯ ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿವೆ. ಉಳಿದವರಲ್ಲಿ, 35% ಕುಟುಂಬಗಳು ಎರಡು ಸ್ವತ್ತುಗಳ ಸಂಯೋಜನೆಯ ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು, 21% ಮೂರು ಸ್ವತ್ತುಗಳ ಸಂಯೋಜನೆಯ ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು ಮತ್ತು ಕೇವಲ 2% ಎಲ್ಲಾ ಸ್ವತ್ತುಗಳ ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿವೆ.

ಚಿತ್ರ 18 ಕೃಷಿ ಭೂ ಹಿಡುವಳಿ

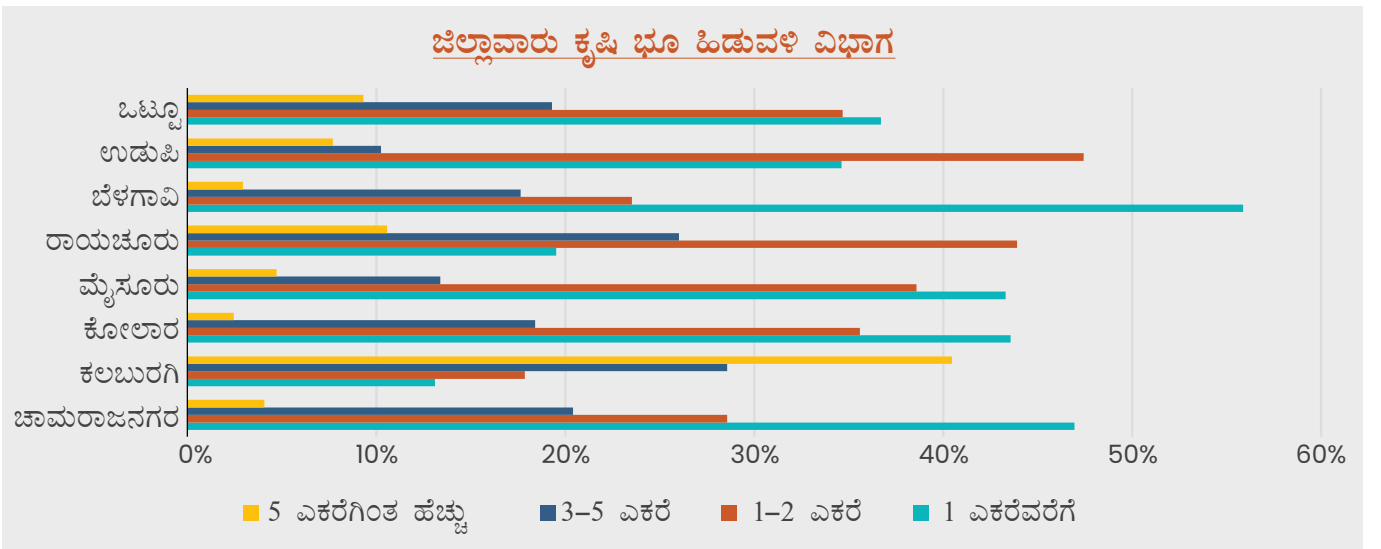
ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ 32% ಕುಟುಂಬಗಳು ಮಾತ್ರ ಕೃಷಿ ಭೂಮಿಯ ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿವೆ. ಕೋಲಾರ, ಮೈಸೂರು ಮತ್ತು ರಾಯಚೂರು ಜಿಲ್ಲೆಗಳಲ್ಲಿ 48%, 38% ಮತ್ತು 35% ಕುಟುಂಬಗಳು ಕೃಷಿ ಸ್ವತ್ತುಗಳ ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾವೆಂದು ವರದಿ ಮಾಡಿರುವುದರಿಂದ ಆ ಜಿಲ್ಲೆಗಳು ಕೃಷಿ ಭೂಮಿಯ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಂದ್ರತೆಯನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿವೆ.



ಚಿತ್ರ 19 ಜಿಲ್ಲಾವಾರು ಕೃಷಿ ಭೂ ಹಿಡುವಳಿ



ಚಿತ್ರ 20 ಕೃಷಿ ಭೂ ಹಿಡುವಳಿದಾರರ ಜಿಲ್ಲಾವಾರು ವಿಭಾಗ

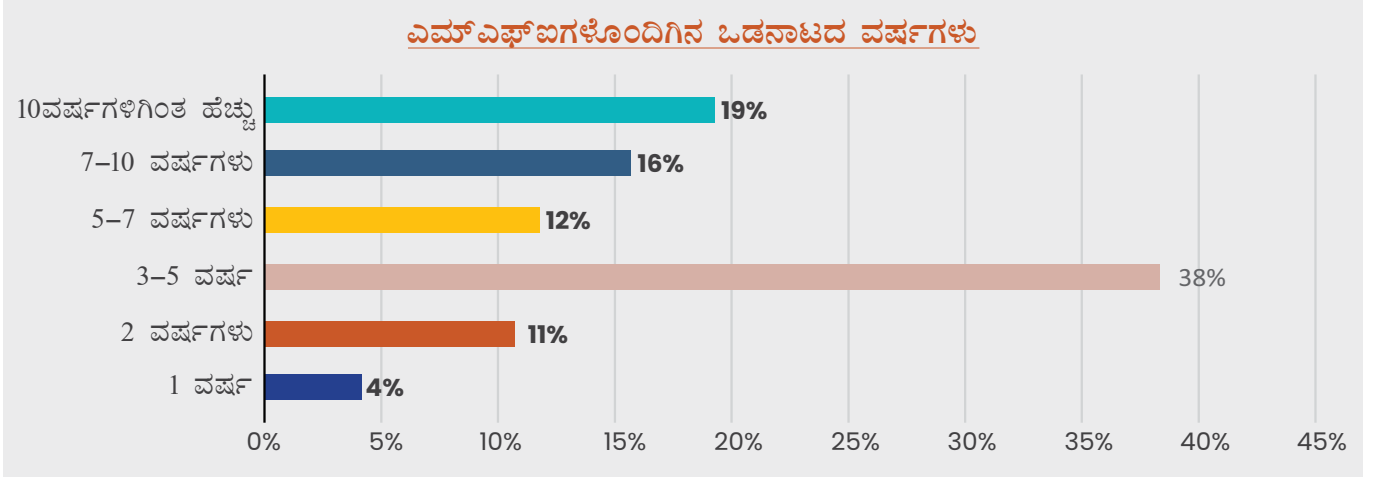


ಬಹುಪಾಲು ಮಾದರಿಗಳು 2 ಎಕರೆಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಭೂ ಮಾಲೀಕತ್ವದ ಅಡಿಯಲ್ಲಿವೆ - 37% ಜನರು 1 ಎಕರೆಗಿಂತ ಕಡಿಮೆ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 35% ರಷ್ಟು 1-2 ಎಕರೆಗಳ ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು, ಸುಮಾರು 19% ಕುಟುಂಬಗಳು 3-5 ಎಕರೆಗಳ ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿವೆ ಮತ್ತು ಕೇವಲ 9% ಕುಟುಂಬಗಳು 5 ಎಕರೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಭೂಮಿಯ ಮಾಲೀಕತ್ವವನ್ನು ಹೊಂದಿವೆ. ಬೆಳಗಾವಿ, ಚಾಮರಾಜನಗರ, ಕೋಲಾರ ಮತ್ತು ಮೈಸೂರಿನಲ್ಲಿ ಕ್ರಮವಾಗಿ 56%, 47%, 44% ಮತ್ತು 43% ರಷ್ಟು 1 ಎಕರೆ ಭೂ ಹಿಡುವಳಿ ಇದೆ. ಉಡುಪಿ ಮತ್ತು ರಾಯಚೂರು ಜಿಲ್ಲೆಗಳು 1-2 ಎಕರೆ ಭೂ ಹಿಡುವಳಿಯ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತವೆ. ಕಲಬುರಗಿ ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ 5 ಎಕರೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಭೂ ಹಿಡುವಳಿ ಪ್ರಮಾಣ (40%) ವರದಿಯಾಗಿದೆ.

8.2 ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನೊಂದಿಗೆ ಸಹಯೋಗ

8.2.1 ಮೈಕ್ರೋಫೈನಾನ್ಸ್ ಅಸೋಸಿಯೇಷನ್

ಚಿತ್ರ 21 ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನೊಂದಿಗಿನ ಒಡನಾಟದ ವರ್ಷಗಳು



ಮಾದರಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಪ್ರಬುದ್ಧವಾದ ಗ್ರಾಹಕರ ವಿಭಾಗವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ. ಸುಮಾರು ಅರ್ಧದಷ್ಟು ಸದಸ್ಯರು, ಅಂದರೆ, 47%ರಷ್ಟು ಜನರು 5 ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಕಾಲ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನೊಂದಿಗೆ ನಂಟು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 37% ಜನರು 7 ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಕಾಲ ಸಂಬಂಧ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಕೇವಲ 12% 5-7 ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಜೊತೆ ನಂಟು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಕಳೆದ 5 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಅರ್ಧಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಜನರು (53%) ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್‌ಗೆ ಸೇರಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ, 38% (ಬಹುಪಾಲು) 3-5 ವರ್ಷಗಳ ಕಾಲ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಕಂಪನಿಗಳ ಸದಸ್ಯರಾಗಿದ್ದಾರೆ, 11% ಜನರು 2 ವರ್ಷಗಳವರೆಗೆ ಮತ್ತು 4% ಒಂದು ವರ್ಷದವರೆಗೆ ಸದಸ್ಯರಾಗಿದ್ದಾರೆ.

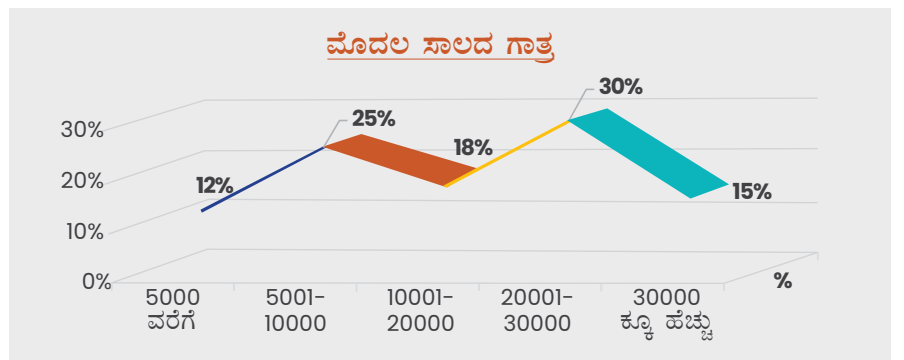
ಪ್ರಬುದ್ಧ ಮಾದರಿಯು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳ ಬಗೆಗಿನ ಗ್ರಾಹಕರ ಗ್ರಹಿಕೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಹತ್ವವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ, ಏಕೆಂದರೆ ಅವರು ಅನೇಕ ವರ್ಷಗಳ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಅನುಭವವನ್ನು ಹೊಂದಿರಬಹುದು, ಹಾಗೂ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಪ್ರವೃತ್ತಿಯೊಂದಿಗೆ 7ಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚು ಸಾಲದ ಆವರ್ತಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯವಹರಿಸಿರಬಹುದು.

ಇದು ಅವರ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ ಏಕೆಂದರೆ ಅವರು ದೀರ್ಘಕಾಲದವರೆಗೆ ಸಂಬಂಧ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಹೊಸ ಸದಸ್ಯತ್ವದಲ್ಲಿ (ಕಳೆದ 5 ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ) ಹೆಚ್ಚಳವೂ ಕಂಡುಬಂದಿದೆ. ಇದು ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಹಳೆಯ ಮತ್ತು ಹೊಸ ಗ್ರಾಹಕರ ಉತ್ತಮ ಮಿಶ್ರಣವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ.

8.2.2 ಮೊದಲ ಸಾಲ ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಾಲದ ಆವರ್ತ

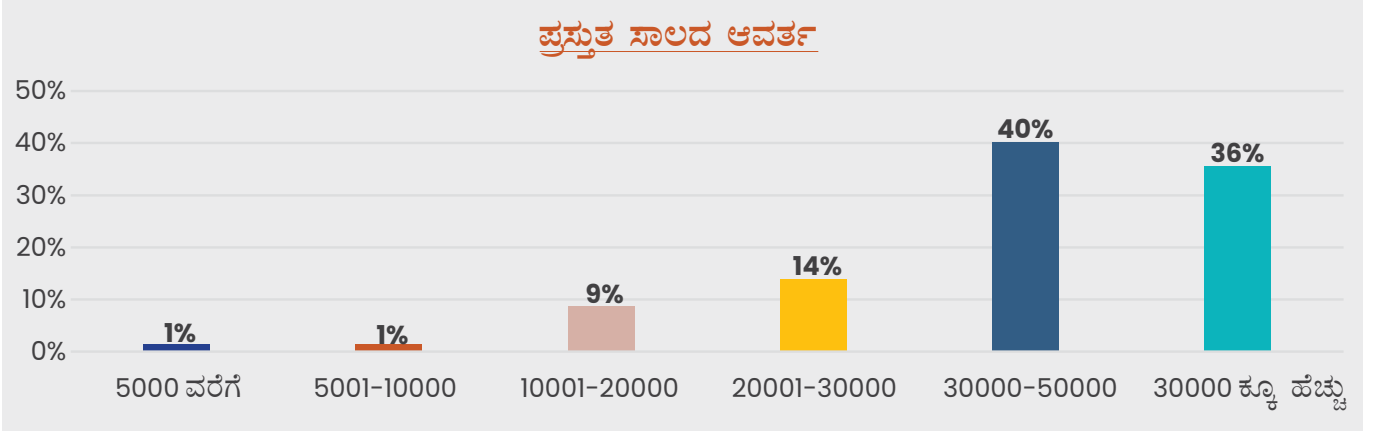
ಸದಸ್ಯರು ವರದಿ ಮಾಡಿದ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೊದಲ ಸಾಲದ ಆವರ್ತವು 5 ಸಾವಿರದಿಂದ 30 ಸಾವಿರದವರೆಗೆ ಇತ್ತು. ಸರಾಸರಿ 22000/- 37% ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಜನರು ಮೊದಲ ಸಾಲದ ಆವರ್ತ 20 ಸಾವಿರಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿತ್ತು ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 55% ಮಾದರಿಗಳು ಮೊದಲ ಸಾಲದ ಆವರ್ತ 20 ಸಾವಿರಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಿದೆಯೆಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಸುಮಾರು 30% ಸದಸ್ಯರು ಮೊದಲ ಸಾಲದ ಆವರ್ತ 30 ಸಾವಿರ ರೂ. ಆಗಿತ್ತೆಂದು ವರದಿ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ, ಹಾಗೂ 25% ಮೊದಲ ಸಾಲದ ಆವರ್ತ ರೂ.. 10,000ವಾಗಿತ್ತು ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಮೊದಲ ಸಾಲದ ಆವರ್ತ 15% ಜೊತೆ 30 ಸಾವಿರ ಆಗಿತ್ತೆಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಉಳಿದವರಲ್ಲಿ, 12% ಸದಸ್ಯರು 5 ಸಾವಿರಕ್ಕಿಂತ ಕಡಿಮೆಯಿದ್ದ ಮೊದಲ ಸಾಲದ ಆವರ್ತವನ್ನು

ಚಿತ್ರ 22 ಮೊದಲ ಸಾಲದ ಗಾತ್ರ



ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 18% ರಷ್ಟು 10-20 ಸಾವಿರದ ಮೊದಲ ಸಾಲದ ಆವರ್ತವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಇದು ವ್ಯಾಪಕ ಶ್ರೇಣಿಯ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತ / ಆವರ್ತವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಸಾಲದ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳದೊಂದಿಗೆ ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಲದ ಆವರ್ತದ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸುತ್ತದೆ. 5 ಸಾವಿರ ಸಾಲದಿಂದ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ 10 ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು, 30 ಸಾವಿರ ಮೊದಲ ಸಾಲ (ಕಳೆದ 5 ವರ್ಷಗಳು).

ಚಿತ್ರ 23 ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಾಲದ ಗಾತ್ರ

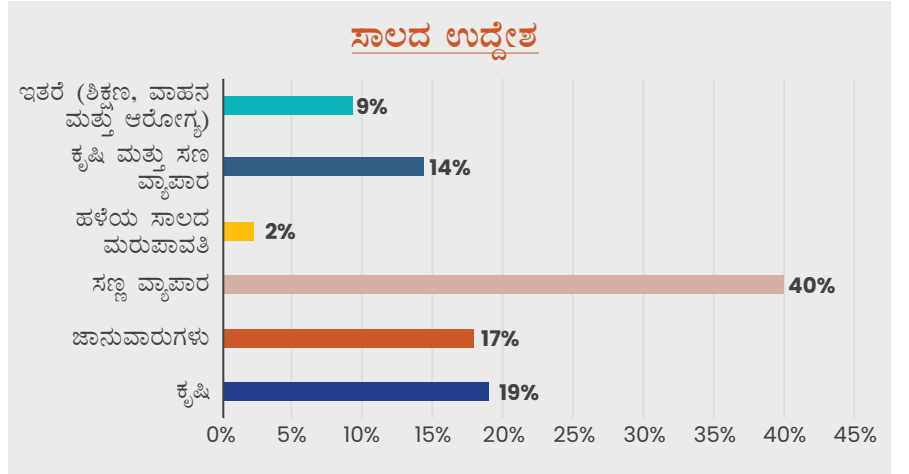


ಮೊದಲ ಸಾಲದ ಆವರ್ತಕ್ಕೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ, 76% ಸದಸ್ಯರು ರೂ. 30,000 ಸಾಲದ ವರ್ಗದಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ ಹಾಗೂ 36% ನಷ್ಟು 50,000 ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ಬರುತ್ತಾರೆ. ಇದು ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ- ಇದು ಗ್ರಾಹಕರ ಜೀವನೋಪಾಯವನ್ನು ಬೆಂಬಲಿಸುತ್ತದೆ, ರಚಿಸುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿಸುತ್ತದೆ.

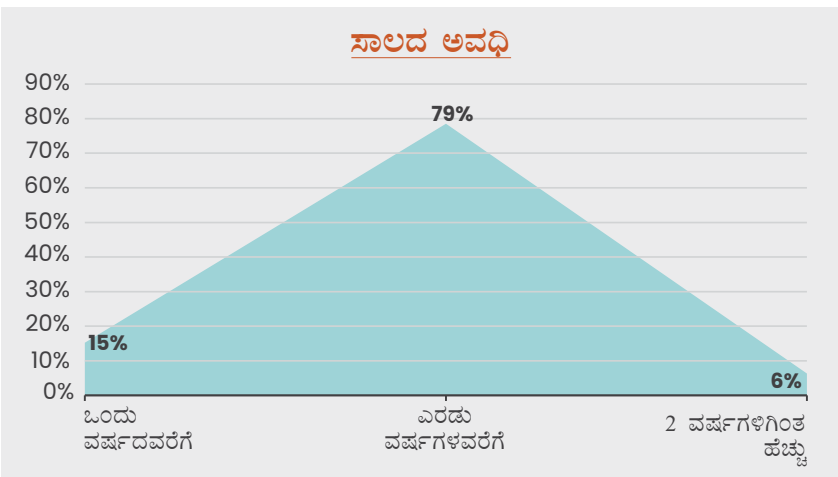
8.2.3 ಸಾಲದ ಉದ್ದೇಶ, ಅವಧಿ ಮತ್ತು ಸಾಲಗಳ ಪ್ರಕಾರ

ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳ ಸಾಲದ ಬಳಕೆಯು ಉತ್ಪಾದಕ ಸ್ವತ್ತುಗಳಲ್ಲಿನ ಹೂಡಿಕೆಯ ಕಥೆಯನ್ನು ಹೇಳುತ್ತದೆ. 40% ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸದಸ್ಯರು ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಂಡರು, ಇದರ ನಂತರ 19% ಕೃಷಿಗೆ, 17% ಜಾನುವಾರುಗಳಿಗೆ, 14% ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ, 2% ಹಳೆಯ ಸಾಲಗಳ ಮರುಪಾವತಿಗೆ ಮತ್ತು 9% ಇತರ ಉದ್ದೇಶಗಳಿಗಾಗಿ (ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ವಾಹನ ಸಾಲಗಳು, ಶಿಕ್ಷಣ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯವನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ) ಬಳಸಿದರು. ಸಾಲದ ಉದ್ದೇಶವು ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರ ಉದ್ಯೋಗದ ಪ್ರೊಫೈಲ್‌ಗೆ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಹೊಂದಿಕೊಳ್ಳುತ್ತದೆ.

ಚಿತ್ರ 24 ಸಾಲದ ಉದ್ದೇಶ

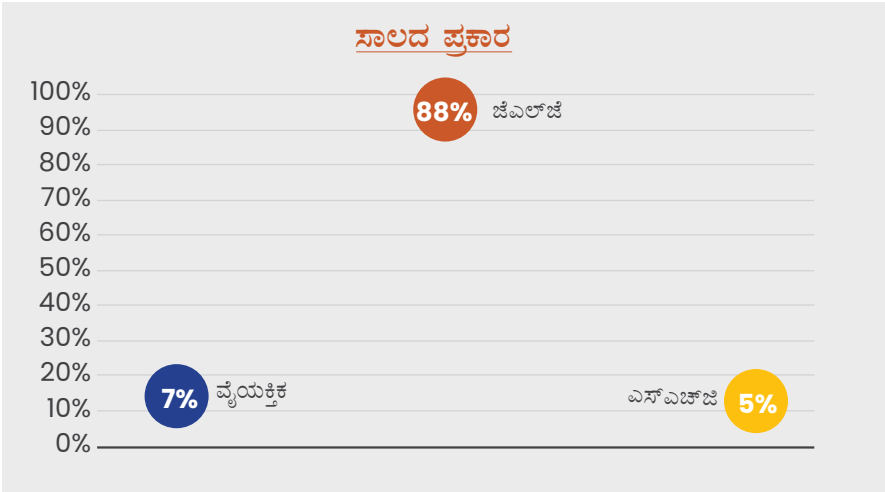


ಚಿತ್ರ 25 ಸಾಲದ ಅವಧಿ



ಬಹುಪಾಲು ಮಾದರಿಗಳು (79%) ಎರಡು ವರ್ಷಗಳವರೆಗಿನ ಸಾಲದ ಅವಧಿಯನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿವೆ, ನಂತರ 15% ಒಂದು ವರ್ಷದವರೆಗಿನ ಸಾಲದ ಅವಧಿಯೊಂದಿಗೆ ಮತ್ತು 6% ಮಾತ್ರ 2 ವರ್ಷಗಳಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಾಲದ ಅವಧಿಯನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿವೆ. ಸಾಲದ ಅವಧಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಾಲದ ಗಾತ್ರಗಳೊಂದಿಗೆ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಯಾಗಿದೆ, ಇದರಲ್ಲಿ 79% ಸಾಲಗಳು ರೂ. 30 ಸಾವಿರ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತವಾಗಿದ್ದವು.

ಚಿತ್ರ 26 ಸಾಲದ ವಿಧ

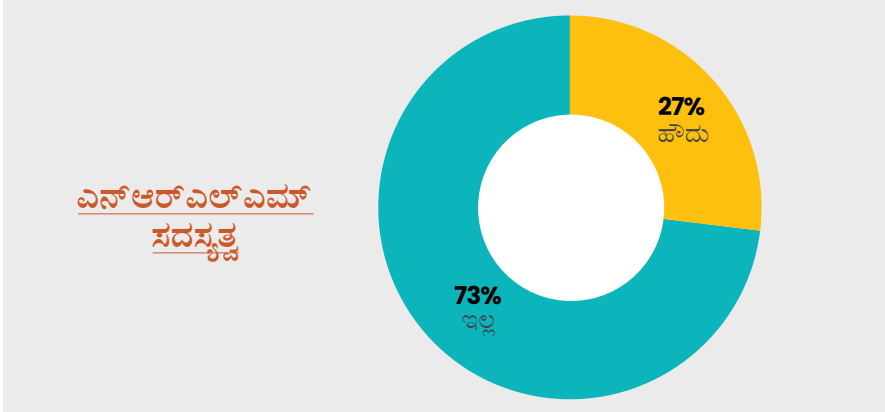


ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಮೂರು ಪ್ರಮುಖ ರೀತಿಯ ಸಾಲಗಳು ವರದಿಯಾಗಿವೆ - 88% ಸದಸ್ಯರು ಗುಂಪು ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯಿರುವ ಜೆಎಲ್‌ಜಿ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ, 7% ಸದಸ್ಯರು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 5% ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಗುಂಪುಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಲಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಸಾಲದ ಗಾತ್ರ ಮತ್ತು ಅವಧಿಯ ಹೆಚ್ಚಳದೊಂದಿಗೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಸಾಲಗಳ ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳತ್ತ ಒಲವು ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದೆ.

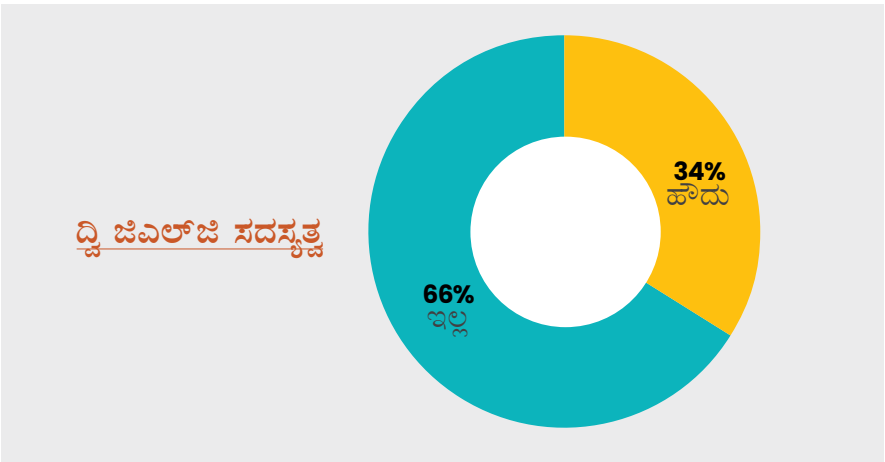
8.2.4 ಇತರ ಗುಂಪುಗಳೊಂದಿಗಿನ ಸಹಯೋಗ

ದೇಶದ ಅತಿದೊಡ್ಡ ಎಸ್‌ಎಚ್‌ಜಿ ಆಂದೋಲನವಾದ ನ್ಯಾಷನಲ್ ರೂರಲ್ ಲೈವಲಿಹುಡ್ ಮಿಷನ್ (ಎನ್‌ಆರ್‌ಎಲ್‌ಎಮ್) ಜೊತೆಗೆ 27% ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸದಸ್ಯರಿದ್ದಿದ್ದು ಕಂಡುಬಂದಿದೆ. ಬಹುಪಾಲು (73%) ಎನ್‌ಆರ್‌ಎಲ್‌ಎಮ್ ಸದಸ್ಯರು ಎನ್‌ಆರ್‌ಎಲ್‌ಎಮ್ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಜೀವನೋಪಾಯ ಮತ್ತು ಉದ್ಯಮ ರಚನೆಗಾಗಿ ಸಿಎಲ್‌ಎಫ್ ನಿಧಿಗಳು ಮತ್ತು ಗುಂಪು ನಿಧಿಗಳಂತಹ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ವರದಿ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ.

ಚಿತ್ರ 27 ಎನ್‌ಆರ್‌ಎಲ್‌ಎಮ್ ಸದಸ್ಯತ್ವ



ಚಿತ್ರ 28 ದ್ವಿ-ಜೆಎಲ್‌ಜಿ ಸದಸ್ಯತ್ವ

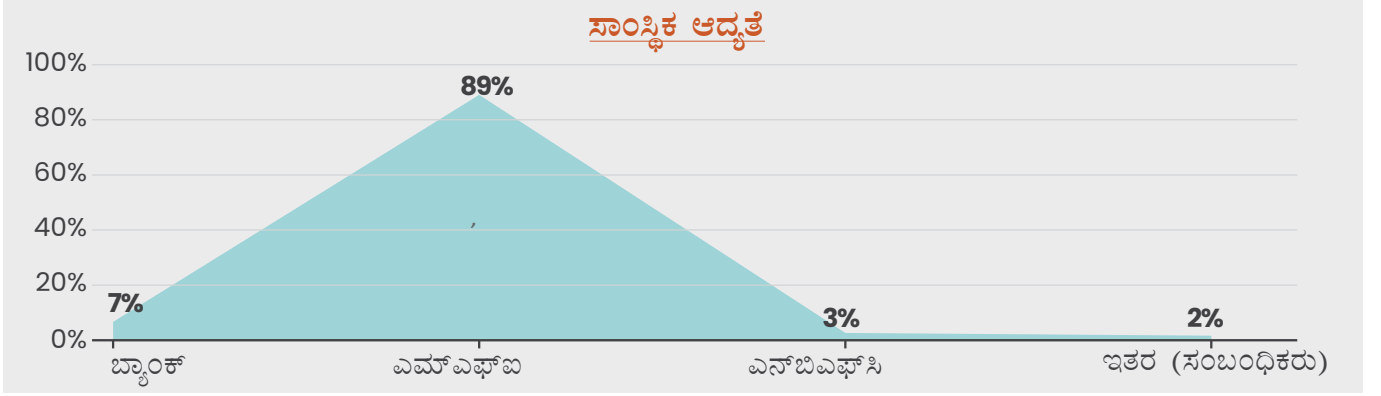


ಸಮೀಕ್ಷೆ ನಡೆಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸದಸ್ಯರಲ್ಲಿ, 34% ರಷ್ಟು ಜನರು ಒಂದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಜಂಟಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ ಗುಂಪಿನ (ಜೆಎಲ್‌ಜಿ) ಸದಸ್ಯರಾಗಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ವರದಿಯಾಗಿದೆ. ಈ ಪೈಕಿ ಶೇ.58ರಷ್ಟು ಮಂದಿ 2 ಜೆಎಲ್‌ಜಿಗಳ ಸದಸ್ಯತ್ವ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ, ಶೇ.25ರಷ್ಟು ಮಂದಿ 3 ಜೆಎಲ್‌ಜಿಗಳ ಸದಸ್ಯತ್ವ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ, ಶೇ.13ರಷ್ಟು ಮಂದಿ 4 ಜೆಎಲ್‌ಜಿಗಳ ಸದಸ್ಯತ್ವ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಹಾಗೂ ಶೇ.4ರಷ್ಟು ಮಂದಿ 4 ಜೆಎಲ್‌ಜಿಗಳ ಸದಸ್ಯತ್ವ ಹೊಂದಿರುವುದನ್ನು ವರದಿ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ.

8.3 ಸದಸ್ಯರ ಗ್ರಹಿಕೆ, ತೃಪ್ತಿ ಮತ್ತು ಆದ್ಯತೆಗಳು

8.3.1 ಸಾಲಕ್ಕಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆದ್ಯತೆ

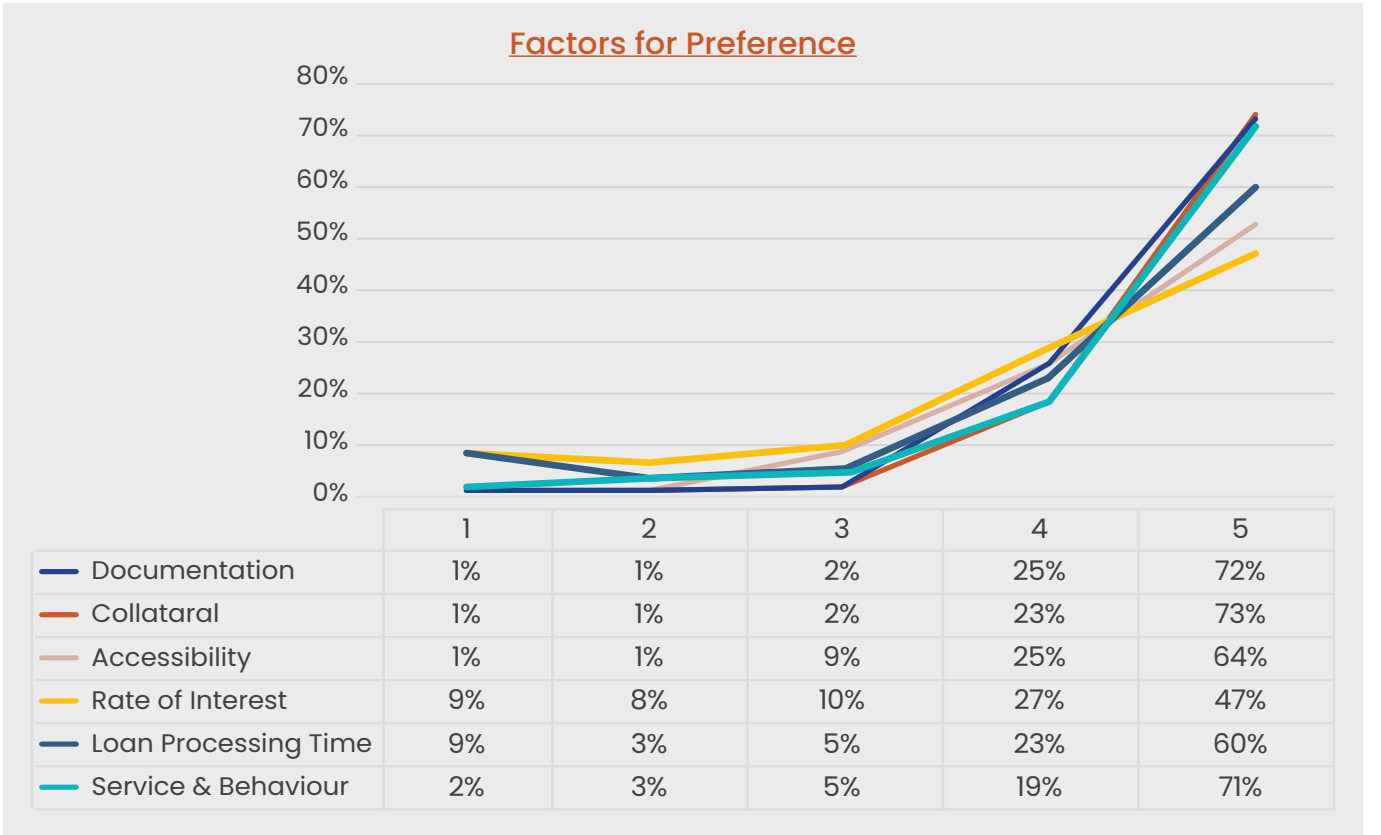
ಚಿತ್ರ 29 ಸಾಲಕ್ಕೆ ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ಆದ್ಯತೆ



89% ಜನರು ಸಾಲ ಪಡೆಯಲು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ತಮ್ಮ ಮೊದಲ ಆದ್ಯತೆಯಾಗಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ, ನಂತರ 7% ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಗೆ ಆದ್ಯತೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ, 3% ಎನ್‌ಬಿಎಫ್‌ಸಿಗಳಿಗೆ ಆದ್ಯತೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಕೇವಲ 2% ಜನರು ಇತರ ಮೂಲಗಳಿಗೆ (ಸ್ನೇಹಿತರು ಮತ್ತು ಸಂಬಂಧಿಕರು) ಆದ್ಯತೆ ನೀಡುತ್ತಾರೆ.

8.3.2 ಸಾಲಕ್ಕಾಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಆದ್ಯತೆಯ ಅಂಶಗಳು

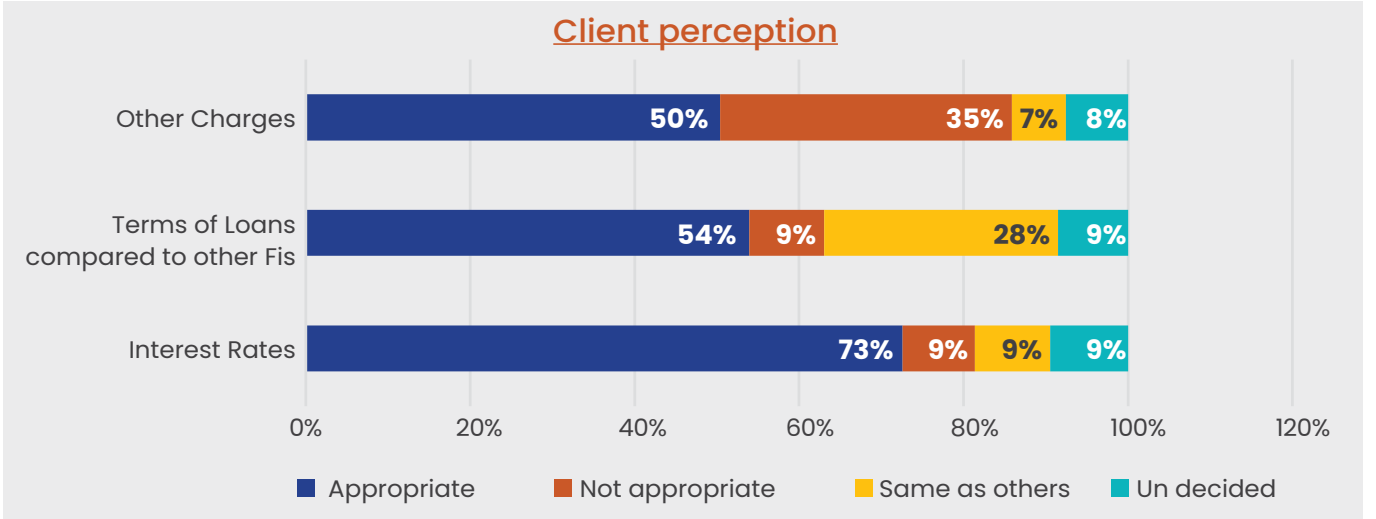
ಚಿತ್ರ 30 ಆದ್ಯತೆಗೆ ಕಾರಣಗಳು



ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯಲು ಸದಸ್ಯರು ಆದ್ಯತೆ ನೀಡುವ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳೆಂದರೆ ಲೆಕ್ಕ ಪತ್ರಗಳು, ಮೇಲಾಧಾರ, ಹಾಗೂ ಸೇವೆಗಳಾಗಿದ್ದು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ನಡವಳಿಕೆ 5ರಲ್ಲಿ ಅತ್ಯುನ್ನತ ಕ್ರಮಾಂಕವನ್ನು ಪಡೆದಿದೆ. 5ರಲ್ಲಿ ಅತಿ ಹೆಚ್ಚು ವರದಿಯಾದ ಇತರ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು ಪ್ರವೇಶ, ತ್ವರಿತ ಸಾಲ ಸಂಸ್ಕರಣಾ ಸಮಯ ಮತ್ತು 43% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರಿಂದ ಬಡ್ಡಿದರಗಳಾಗಿವೆ.

8.3.3 ಬಡ್ಡಿ ದರಗಳು, ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಶುಲ್ಕಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರ ಗ್ರಹಿಕೆ

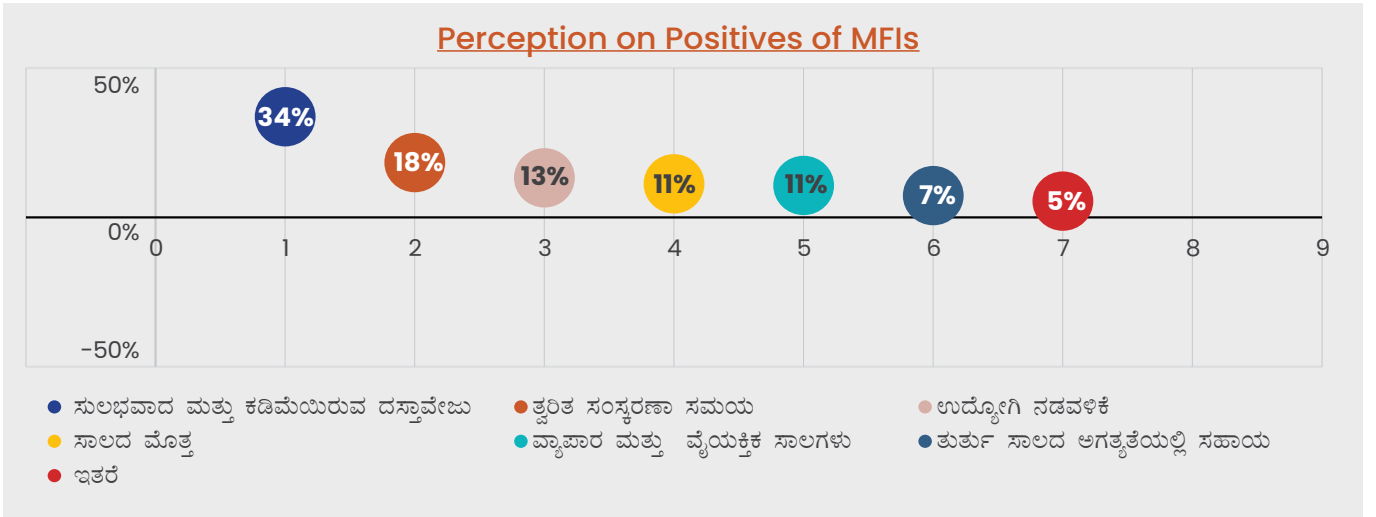
ಚಿತ್ರ 31 ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐ ಸಾಲಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರ ಗ್ರಹಿಕೆ



ಬಡ್ಡಿ ದರಗಳು, ಸಾಲದ ನಿಯಮಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರ ಗ್ರಹಿಕೆಯು ಸಾಕಷ್ಟು ಸಕಾರಾತ್ಮಕವಾಗಿದ್ದು, ಸಂದರ್ಶನ ಮಾಡಿದ ಬಹುತೇಕ ಸದಸ್ಯರು (73%) ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲದ ಬಡ್ಡಿದರಗಳು ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ, 54% ಸದಸ್ಯರು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳ ನಿಯಮಗಳು ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 50% ಸದಸ್ಯರು ಇತರ ಶುಲ್ಕಗಳು (ಸಾಲ ಸಂಸ್ಕರಣಾ ಶುಲ್ಕ ಮತ್ತು ವಿಮೆ) ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ 35% ಅವು ಸೂಕ್ತವಾಗಿರಲಿಲ್ಲ ಹಾಗೂ ಅವುಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬಹುದಿತ್ತು ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

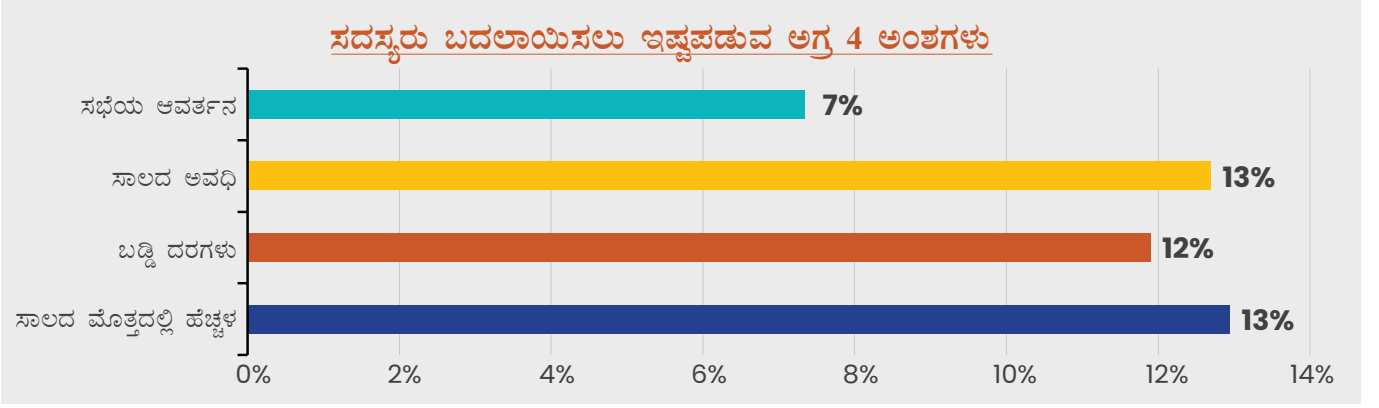
8.3.4 ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳ ಧನಾತ್ಮಕತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರ ಗ್ರಹಿಕೆ

ಚಿತ್ರ 32 ಎಮ್‌ಎಫ್‌ಐಗಳ ಧನಾತ್ಮಕತೆಗಳು



ಸಂದರ್ಶನ ಮಾಡಲಾದ ಸದಸ್ಯರು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅವರು ಇಷ್ಟಪಟ್ಟ ಪ್ರಮುಖ ಮೂರು ವಿಷಯಗಳು ಇವುಗಳಾಗಿವೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ - ಸುಲಭ ಮತ್ತು ಕಡಿಮೆ ದಸ್ತಾವೇಜುಗಳು (34%), ತ್ವರಿತ ಸಂಸ್ಕರಣಾ ಸಮಯ (18%), ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗಿ ನಡವಳಿಕೆ (13%). ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಬಗ್ಗೆ ಇಷ್ಟವಾದ ಇತರ ಆಯಾಮಗಳು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ಯೋಗ್ಯವಾದ ಸಾಲದ ಮೊತ್ತ ಮತ್ತು ಶುರ್ತು ಸಾಲದ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದಾಗಿದೆ.

ಚಿತ್ರ 33 ಗ್ರಾಹಕರು ಬಯಸುವ ಬದಲಾವಣೆಗಳು

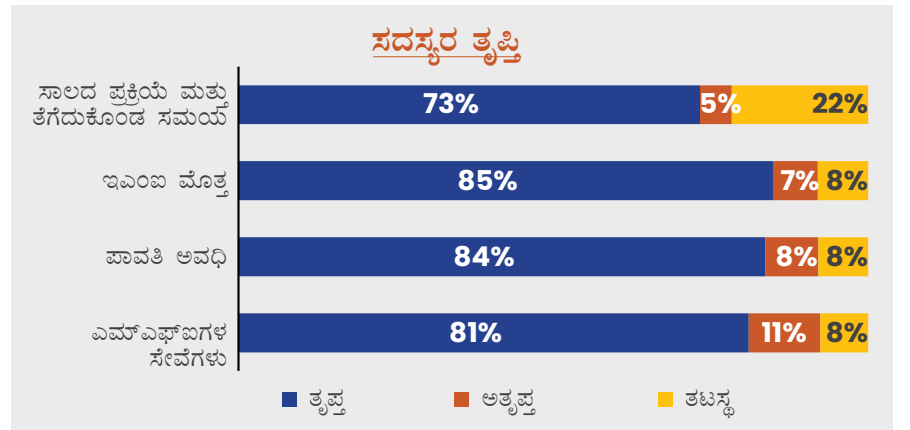


ಸದಸ್ಯರು ನೋಡಲು ಬಯಸುವ ಬದಲಾವಣೆಗಳ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಅವರ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ನಾಲ್ಕು ವಿಭಾಗಗಳಲ್ಲಿತ್ತು - 13% ಸದಸ್ಯರು ಸಾಲದ ಅವಧಿಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ (ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಲಾದ ಅವಧಿಗಳು) ಮತ್ತು ಸಾಲದ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಳ. ಉಳಿದವರಲ್ಲಿ, 12% ಸದಸ್ಯರು ದೊಡ್ಡ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಬಡ್ಡಿದರಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವಂತೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಿದರು ಮತ್ತು 7% ಸದಸ್ಯರು ಸಭೆಯ ಆವರ್ತನವನ್ನು 15 ದಿನಗಳಿಂದ ಮಾಸಿಕ ಸಭೆಗಳಿಗೆ ಬದಲಾಯಿಸಲು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

8.3.5 ಸದಸ್ಯರ ತೃಪ್ತಿ

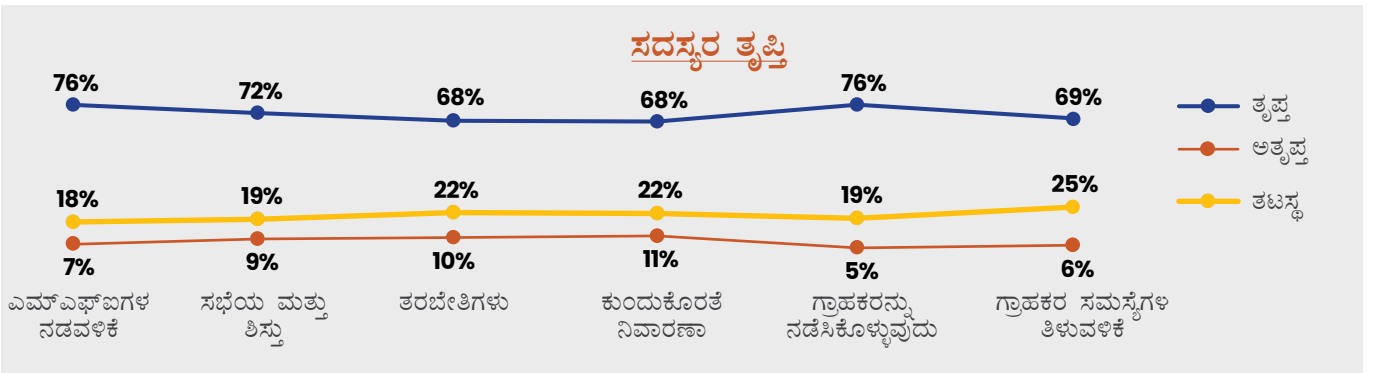
ಫಲಿತಾಂಶಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಸಂತೃಪ್ತ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತವೆ - ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದವರಲ್ಲಿ 73% ರಷ್ಟು ಜನರು ಸಾಲದ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಸಮಯದ ಬಗ್ಗೆ ತೃಪ್ತಿ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದರು, ಹಾಗೂ 22% ಜನರು ತಮ್ಮ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ತಟಸ್ಥರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಸಮೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದವರಲ್ಲಿ ಶೇ.85 ಮತ್ತು ಶೇ.84ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಸಾಲದ ಇಂಎಂ ಮೊತ್ತ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳ ಪಾವತಿ ಅವಧಿಯ ಬಗ್ಗೆ ತೃಪ್ತಿ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ, 81% ಸದಸ್ಯರು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಸೇವೆಗಳಿಂದ

ಚಿತ್ರ 34 ಎಂಎಫ್‌ಐ ಸಾಲಗಳ ಮೇಲೆ ಸದಸ್ಯರ ತೃಪ್ತಿ



ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ ತೃಪ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದರೆ, 11% ಜನರು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಕೆಲವು ಸೇವೆಗಳು/ಅಂಶಗಳಿಂದ ತೃಪ್ತರಾಗಿಲ್ಲ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

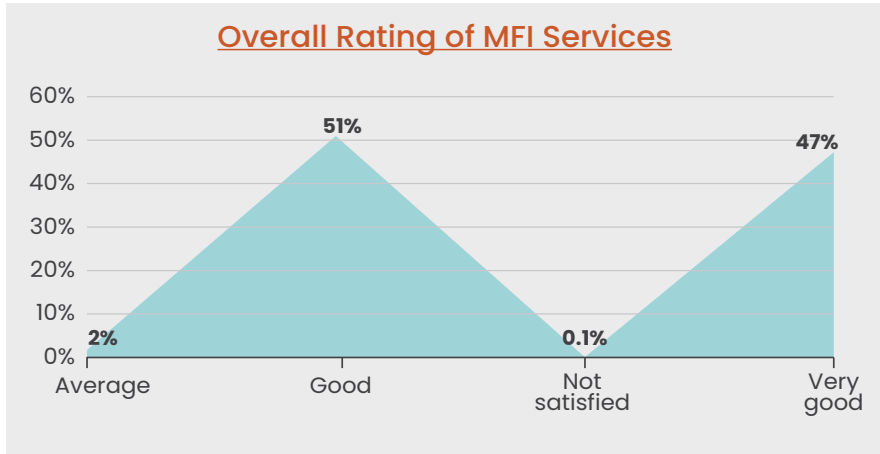
ಚಿತ್ರ 35 ನಡವಳಿಕೆಯ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರ ತೃಪ್ತಿ



ಎಂಎಫ್‌ಐ ಇಂಪ್ಯಾಕ್ಟ್ ಅಸೆಸ್ಮೆಂಟ್ ವರದಿ

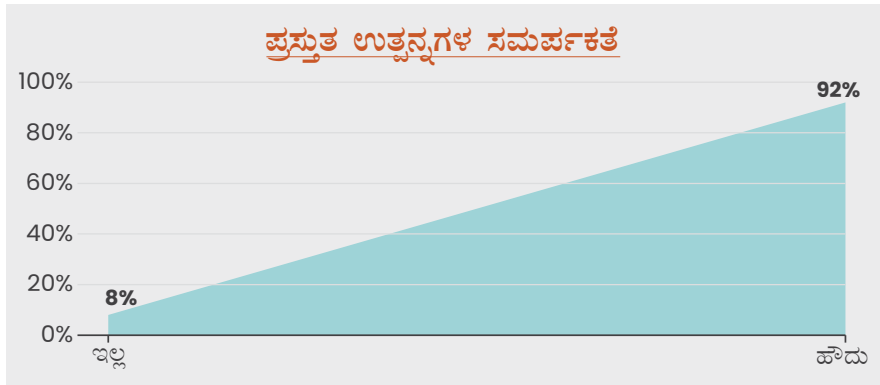
ಎಂಎಫ್‌ಐನ ಹಣಕಾಸು ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ ಇತರ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತೃಪ್ತಿಯ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆಯು ತುಂಬಾ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಮತ್ತು ತೃಪ್ತಿಕರವಾಗಿತ್ತು - 76% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿದಾರರು ಎಂಎಫ್‌ಐ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ನಡವಳಿಕೆಯಿಂದ ತಾವು ತೃಪ್ತರಾಗಿದ್ದೇವೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದರೆ 18% ತಟಸ್ಥವಾಗಿ ಉಳಿದಿದ್ದಾರೆ. 72% ಜನರು ಸಭೆಗಳ ಶಿಸ್ತಿನ ಬಗ್ಗೆ ತೃಪ್ತಿ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ, 68% ಜನರು ಒದಗಿಸಿದ ತರಬೇತಿಗಳಿಂದ ತೃಪ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ, 68% ಜನರು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಕುಂದುಕೊರತೆ ಪರಿಹಾರ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿಂದ ತೃಪ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಅಲ್ಲದೆ, 76% ಸದಸ್ಯರು ತಮ್ಮನ್ನು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಗೌರವದಿಂದ ನಡೆಸಿಕೊಂಡಿವೆಯೆಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 69% ಜನರು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಗ್ರಾಹಕರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿವೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

ಚಿತ್ರ 36 ಒಟ್ಟಾರೆ ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸದಸ್ಯರ ತೃಪ್ತಿ



ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ, ಸದಸ್ಯರು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತುಂಬಾ ಸಕಾರಾತ್ಮಕವಾದ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಬಹುತೇಕ ಎಲ್ಲಾ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿದಾರರು (98%) ಒಟ್ಟಾರೆ ಸೇವೆಗಳು ಮತ್ತು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳೊಂದಿಗಿನ ಸಂಬಂಧದಿಂದ ತೃಪ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿದಾರರಲ್ಲಿ, 47% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿದಾರರು ಒಟ್ಟಾರೆ ಸೇವೆಗಳು ತುಂಬಾ ಉತ್ತಮವೆಂದು ಕ್ರಮಾಂಕ ನೀಡಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 51% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿದಾರರು ಒಟ್ಟಾರೆ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಉತ್ತಮವೆಂದು ಕ್ರಮಾಂಕ ನೀಡಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಕೇವಲ 2% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿದಾರರು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಒಟ್ಟಾರೆ ಸೇವೆಗಳಿಗೆ ಸಾಧಾರಣ ಕ್ರಮಾಂಕ ನೀಡಿದ್ದಾರೆ.

ಚಿತ್ರ 37 ಪ್ರಸ್ತುತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಸಮರ್ಪಕತೆ

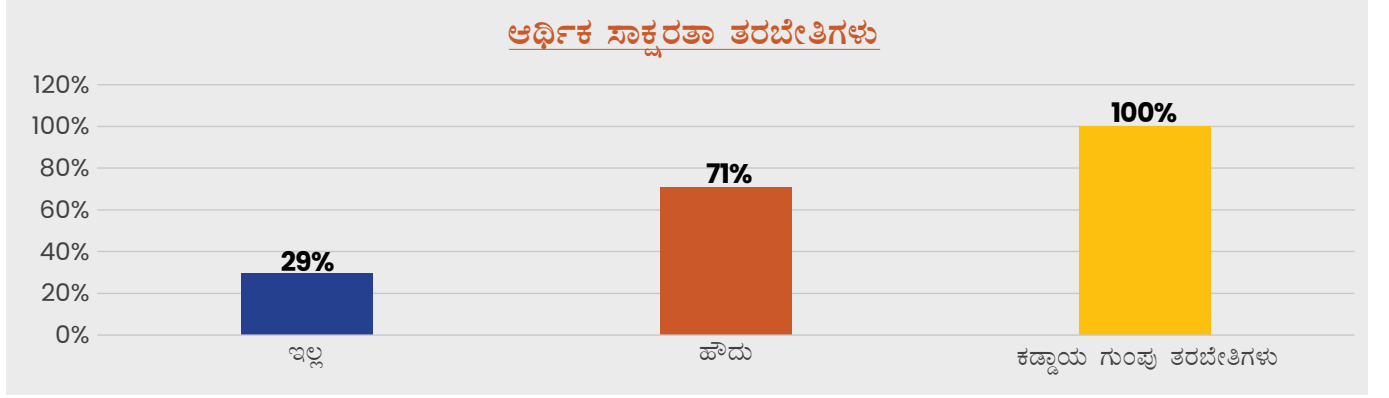


ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರಸ್ತುತ ಉತ್ಪನ್ನ ಮತ್ತು ಸೇವೆಗಳು ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ ಎಂದು ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಅನಿಸುತ್ತದೆ. ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ, ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದವರಲ್ಲಿ 92% ಜನರು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಪ್ರಸ್ತುತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತೃಪ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಸ್ತುತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ತಮ್ಮ ಪ್ರಸ್ತುತ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸೂಕ್ತವಾಗಿವೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದವರಲ್ಲಿ ಕೇವಲ 8% ಜನರು ಪ್ರಸ್ತುತ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ತಮ್ಮ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಲು ಸಾಕಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘ ಮರುಪಾವತಿ ವೇಳಾಪಟ್ಟಿಯೊಂದಿಗೆ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಗಾತ್ರದ ಸಾಲಗಳಿರುವ ಉತ್ಪನ್ನ ಸಮುಚ್ಚಯವನ್ನು ಸೇರಿಸುವ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

8.4 ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತಾ ಪ್ರಯತ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು

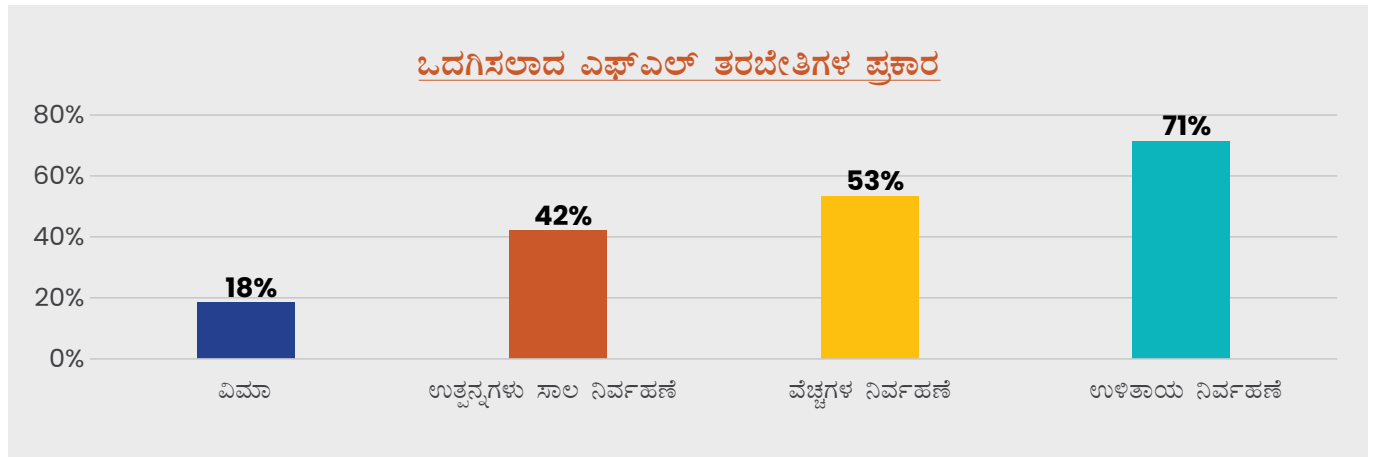
8.4.1 ಸ್ವೀಕರಿಸಲಾದ ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿಗಳು

ಚಿತ್ರ 38 ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿ



ಸಾಲದ ಅರ್ಜಿ ಮತ್ತು ಸಾಲ ಮಂಜೂರಾತಿಗೆ ಮೊದಲು ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು 100% ಸಾಲಗಾರರಿಗೆ ಕಡ್ಡಾಯ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತವೆನ್ನುವುದನ್ನು ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಗಮನಿಸಲಾಯಿತು. ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳು ಒದಗಿಸಿದ ತರಬೇತಿಯು ಸಾಲದ ಬಳಕೆ, ಸಾಲದ ಸೇವೆ, ಉಳಿತಾಯದ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ, ಸಾಲದ ಇಂಎಂಐ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಮತ್ತು ಸಾಮಾನ್ಯ ಹಣಕಾಸು ವಿವೇಚನೆಯ ಅಭ್ಯಾಸಗಳ ಮೇಲೆ ಕೇಂದ್ರೀಕರಿಸಿ ಸಮಗ್ರವಾಗಿದೆ. ಕಡ್ಡಾಯ ತರಬೇತಿಗಳ ಜೊತೆಗೆ 71% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಆಯಾ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಂದ ಕನಿಷ್ಠ ಒಂದು ಹಣಕಾಸು ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಸದಸ್ಯರು ಹಣಕಾಸು ಸಾಕ್ಷರತಾ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ಸ್ವಾಗತಿಸುತ್ತಾರೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಶಂಸಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಚಿತ್ರ 39 ಹಣಕಾಸು ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿಯ ವಿಧಗಳು

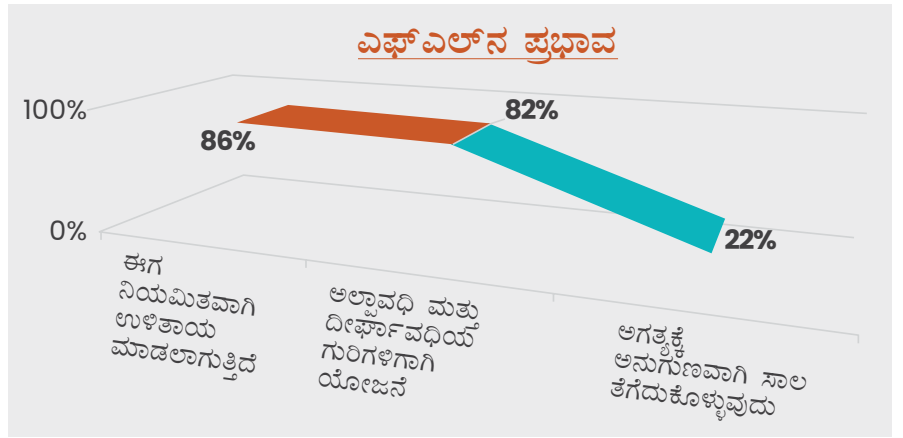


ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ ಗ್ರಾಹಕರು ನಾಲ್ಕು ಪ್ರಮುಖ ರೀತಿಯ ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿಗಳನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದಾರೆ. ಅವರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನವರು (71%) ಉಳಿತಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಬಗ್ಗೆ, 53% ಜನರು ವೆಚ್ಚ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಬಗ್ಗೆ, 42% ಜನರು ಸಾಲ ನಿರ್ವಹಣಾ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮತ್ತು 18% ಜನರು ವಿಮಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತರಬೇತಿ ಪಡೆದಿದ್ದಾರೆ.

8.4.2 ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿಗಳ ಪ್ರಭಾವ

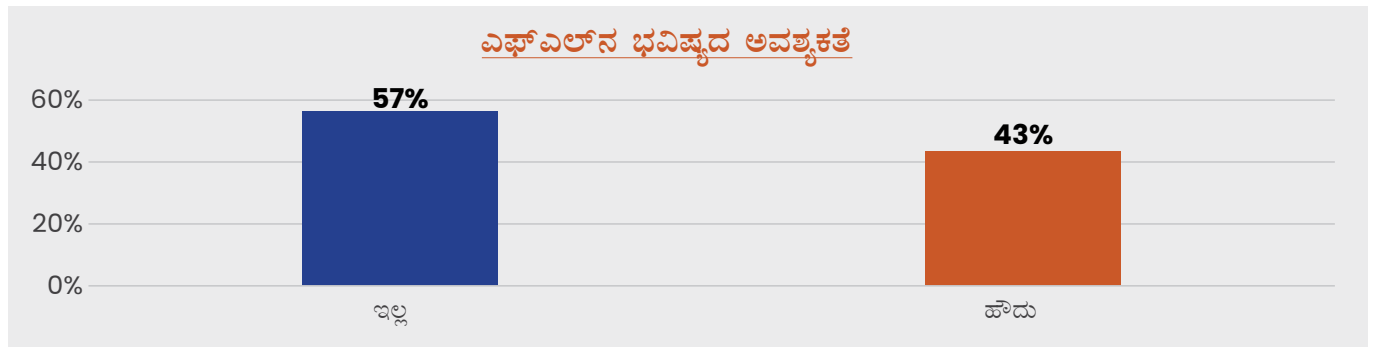
ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿಯ ಲಾಭಗಳು ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಗೋಚರಿಸುತ್ತಿವೆ. ಸದಸ್ಯರು ತಾವು ಪಡೆದ ತರಬೇತಿಯನ್ನು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗಿದೆ. ಇದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ, 86% ಸದಸ್ಯರು ಉಳಿತಾಯ ನಿರ್ವಹಣೆ ತರಬೇತಿಗಳ ನಂತರ ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದರು; 82% ಸದಸ್ಯರು ಅಲ್ಪಾವಧಿ ಮತ್ತು ದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಗುರಿಗಳಿಗಾಗಿ ಯೋಜಿಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಗುರಿಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ತಮ್ಮ ಉಳಿತಾಯದ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಶೇ.22ರಷ್ಟು ಜನರು ಸಾಲವನ್ನು ನ್ಯಾಯಯುತವಾಗಿ

ಚಿತ್ರ 40 ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿಗಳ ಪರಿಣಾಮ



ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಮೊದಲು ತಮ್ಮ ಅಗತ್ಯವನ್ನು ಯೋಜಿಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಚಿತ್ರ 41 ಎಫ್‌ಎಲ್‌ನ ಭವಿಷ್ಯದ ಅವಶ್ಯಕತೆ

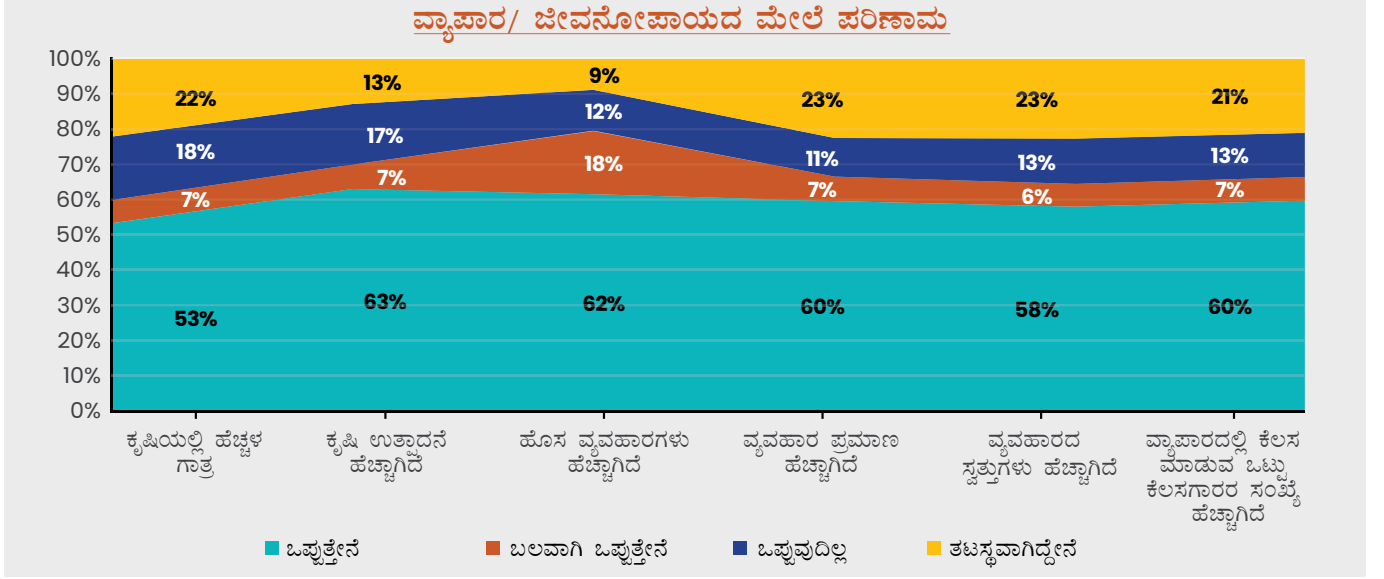


ಸದಸ್ಯರ ಜೊತೆಗಿನ ಚರ್ಚೆಯು 57% ಸದಸ್ಯರು ಎಫ್‌ಎಲ್ ತರಬೇತಿಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವುದನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆಂದು ಸೂಚಿಸಿದೆ ಮತ್ತು ಅವರು ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತೆ, ವಿಮೆ ಮತ್ತು ಹೂಡಿಕೆಗಳು, ವ್ಯವಹಾರ ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸಲು ಸೂಚಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಮಟ್ಟದ ಆರ್ಥಿಕ ಸಾಕ್ಷರತಾ ತರಬೇತಿಗಳು 43% ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಸಾಕಾಗುತ್ತವೆ.

8.5 ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಣಾಮ

8.5.1 ವ್ಯವಹಾರ / ಜೀವನೋಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಣಾಮ

ಚಿತ್ರ 42 ವ್ಯಾಪಾರ/ಜೀವನೋಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಮ್ಯೂಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ನ ಪ್ರಭಾವ



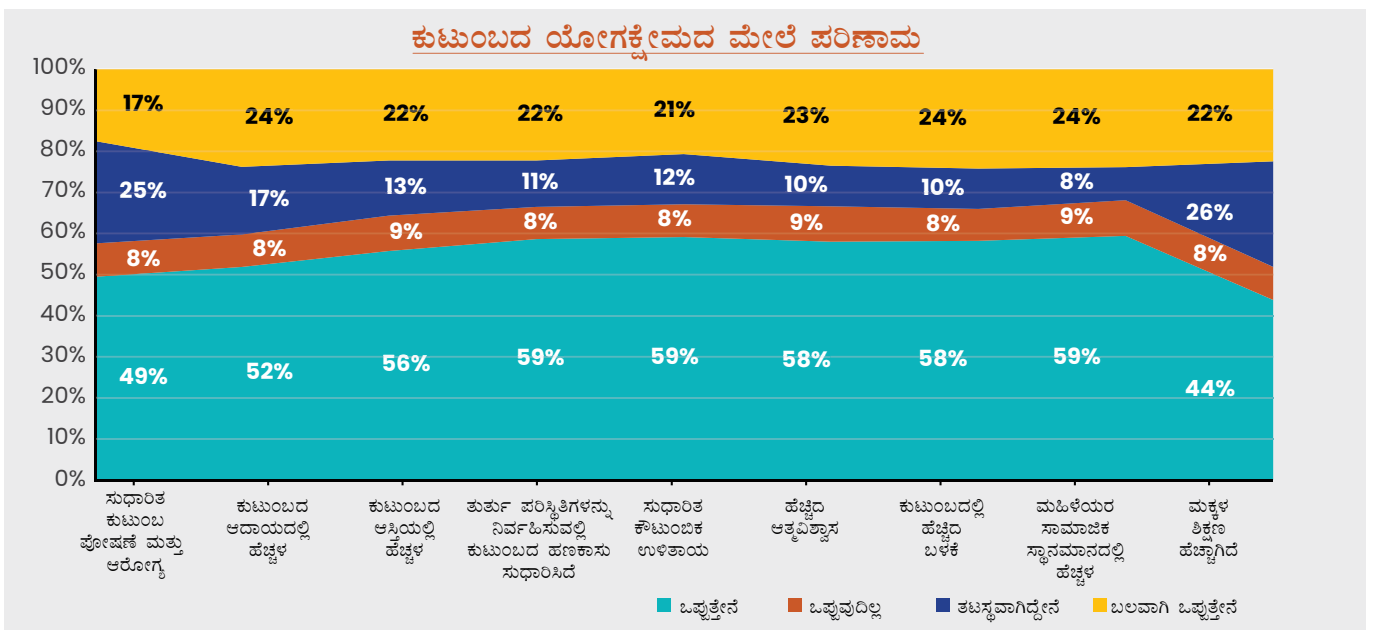
ವ್ಯಾಪಾರ / ಜೀವನೋಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲಾದ ಜೀವನೋಪಾಯ, ವ್ಯವಹಾರ ಸ್ವತ್ತುಗಳ ಹೆಚ್ಚಳ, ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಮಾಣದ ಹೆಚ್ಚಳ ಮತ್ತು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳಿಂದ ಬೆಂಬಲಿಸಲಾದ ವ್ಯವಹಾರಗಳು ತೊಡಗಿರುವ ಒಟ್ಟು ಕೆಲಸಗಳಲ್ಲಿ ಕಾಣಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಕೃಷಿ ವಲಯದಲ್ಲಿ, 53% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಅವರ ಕೃಷಿ ಗಾತ್ರವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದೆ ಮತ್ತು 63% ಸದಸ್ಯರು ಕೃಷಿ ಉತ್ಪಾದನೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮಗಳ ಮೇಲೆ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಿದೆ ಎಂದು ವರದಿಯಾಗಿದೆ. ಶೇ.62ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಹೊಸ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದೆ, ಶೇ.60ರಷ್ಟು ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮಗಳು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲಗಳು ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ನೆರವಾಗಿವೆ. ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ, ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಒಟ್ಟು ಕೆಲಸಗಾರರ ಸಂಖ್ಯೆಯೂ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ ಎಂದು 69% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

8.5.2 ಯೋಗಕ್ಷೇಮದ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಪರಿಣಾಮ

ಚಿತ್ರ 43 ವ್ಯಾಪಾರ/ಜೀವನೋಪಾಯದ ಮೇಲೆ ಮ್ಯೂಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ನ ಪ್ರಭಾವ



ಎಕೆಎಂಐ ಇಂಪ್ಯಾಕ್ಟ್ ಅಸೆಸ್ಮೆಂಟ್ ವರದಿ

ಕುಟುಂಬದ ಯೋಗಕ್ಷೇಮದ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರಭಾವವು ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿತ್ತು ಮತ್ತು ಸದಸ್ಯರು ಅವರ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಾಲಗಳ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಮತ್ತು ಪರಿಣಾಮದ ಬಗ್ಗೆ ಧ್ವನಿಯೆತ್ತಿ ಹೇಳಿದರು. ಶೇ.60ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕೆ ಹಣಕಾಸಿನ ನೆರವು ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಕುಟುಂಬದ ಆದಾಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದೆ ಎಂದು ಒಪ್ಪಿಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಶೇ.65ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಕುಟುಂಬದ ಆಸ್ತಿಯಲ್ಲಿ

ಹೆಚ್ಚಳವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ. ಅರ್ಧಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಸದಸ್ಯರು (57%) ಕುಟುಂಬದ ಆದಾಯ, ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಸ್ವತ್ತುಗಳ ಹೆಚ್ಚಳದ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಕುಟುಂಬದ ಪೋಷಣೆ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯ ಸುಧಾರಿಸಿದೆ ಮತ್ತು ಇದು ತುರ್ತು ಸಂದರ್ಭಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವಲ್ಲಿ ಮನೆಯ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಿದೆ ಎಂದು (67%) ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

ಸಮುದಾಯದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸ್ಥಾನಮಾನವು ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಸಾಲದಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿದೆಯೆಂದು ಸದಸ್ಯರು ಹೇಳಿದರು. ಒಟ್ಟಾರೆಯಾಗಿ, ಸಮುದಾಯದಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಸಾಮಾಜಿಕ ಸ್ಥಾನಮಾನ ಸುಧಾರಿಸಿದೆ ಎಂದು 68% ಮಹಿಳೆಯರು ಭಾವಿಸಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಅದೇ ರೀತಿ 64% ಮಹಿಳಾ ಸದಸ್ಯರು ಒಟ್ಟಾರೆ ಕುಟುಂಬ ನಿರ್ವಹಣೆ, ಹಣಕಾಸಿನ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮತ್ತು ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಲು ಅದು ಸಹಾಯ ಮಾಡಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

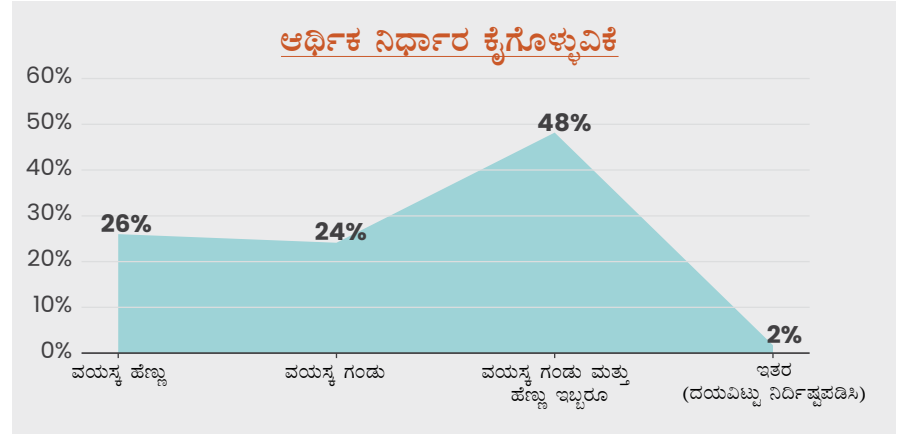
8.5.3 ಹಣಕಾಸು ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆಯ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರಭಾವ

ಎಂಎಫ್‌ಐಗಳ (ಸಾಲಗಳು ಮತ್ತು ತರಬೇತಿಗಳು) ಹಸ್ತಕ್ಷೇಪದಿಂದಾಗಿ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಹಣಕಾಸು ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳು ಸುಧಾರಿಸಿದೆಯೆಂದು ಸದಸ್ಯರು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಸಮೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದವರಲ್ಲಿ ಶೇ.26ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಹೀಗೆ ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

ತಾವು ಎಚ್‌ಎಚ್‌ನಲ್ಲಿ ಹಣಕಾಸು ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಮರ್ಥರಾದೆವು ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದು ಶೇ.48ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಆರ್ಥಿಕ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ಮನೆಯ ವಯಸ್ಕ ಪುರುಷ ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರೊಬ್ಬರೂ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

ಮಹಿಳೆಯರು ಹಣಕಾಸಿನ ವಿಷಯಗಳಲ್ಲಿ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ

ಚಿತ್ರ 44 ಹಣಕಾಸು ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಮ್ಯೂಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ನ ಪ್ರಭಾವ

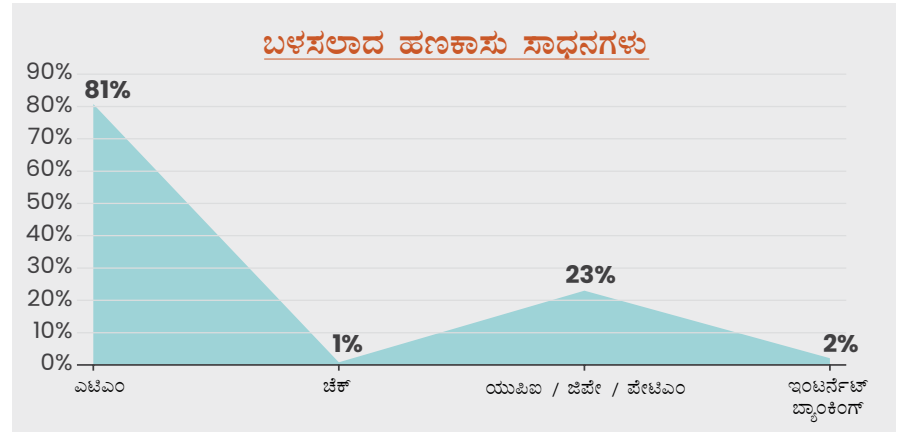


ಗಣನೀಯ ಬದಲಾವಣೆಯಾಗಿದೆ, ಈ ಮೊದಲು ಹಣಕಾಸಿನ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಲ್ಲಿ ಎಚ್‌ಎಚ್‌ನ ಪುರುಷ ಸದಸ್ಯರ ಪ್ರಾಬಲ್ಯವಿತ್ತು. ಅವರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಯಲ್ಲಿನ ಸಾಲದ ವಹಿವಾಟಿನಿಂದಾಗಿ ಮಹಿಳಾ ಸದಸ್ಯರ ಆರ್ಥಿಕ ನಿರ್ಧಾರ ಕೈಗೊಳ್ಳುವಿಕೆಯು ಸುಧಾರಿಸಿದೆ, ಹಾಗೂ ಮಹಿಳೆಯರು ವಹಿವಾಟುಗಳಿಗಾಗಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ಬಳಸಲು ಮತ್ತು ಸಂವಹನ ನಡೆಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದು ಇದೇ ಮೊದಲಾಗಿದೆ.

8.5.4 ಹಣಕಾಸು ವಹಿವಾಟು ಮತ್ತು ಪರಿಕರಗಳ ಮೇಲೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸಿನ ಪ್ರಭಾವ

ಮಹಿಳೆಯರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಗೆ ಸಾಲಗಳನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸುವುದರಿಂದ ಅವರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ಬಳಸುವುದರಿಂದ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿ ಸದಸ್ಯರಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ಹಣಕಾಸು ಸಾಧನಗಳನ್ನು ಬಳಸುವುದರಲ್ಲಿ ಗಮನಾರ್ಹ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಕಾಣಬಹುದಾಗಿದೆ. ಎಟಿಎಂ ಮತ್ತು ಡೆಬಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳ ಬಳಕೆ ಗಮನಾರ್ಹವಾಗಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ - 81% ಮಹಿಳಾ ಸದಸ್ಯರು ಎಟಿಎಂ ಮತ್ತು ಡೆಬಿಟ್ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ಬಳಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು 23% ಮಹಿಳೆಯರು ಪಾವತಿ ಮತ್ತು ಹಣ ವರ್ಗಾವಣೆಗೆ ಯುಪಿಐ ಅನ್ನು ಬಳಸಲು ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಚಿತ್ರ 45 ಹಣಕಾಸು ವಹಿವಾಟು ಮತ್ತು ಪರಿಕರಗಳ ಮೇಲೆ ಮ್ಯೂಚುವಲ್ ಫಂಡ್‌ನ ಪ್ರಭಾವ

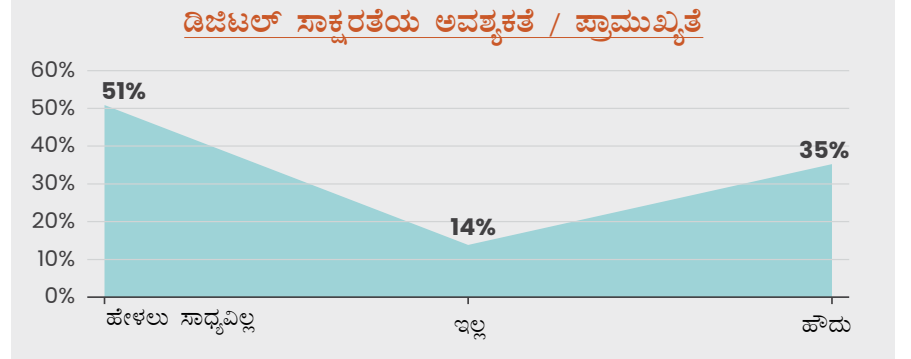


8.6 ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತೆ ಮತ್ತು ಸಿದ್ಧತೆ

8.6.1 ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ

ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಮುದಾಯದ ಸದಸ್ಯರು ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆಯನ್ನು ಒತ್ತಿಹೇಳಿದರು - ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಿದವರಲ್ಲಿ 35% ಜನರು ಹೊಸ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳ ಹೆಚ್ಚಳ ಮತ್ತು ಮೊಬೈಲ್ ಬ್ಯಾಂಕಿಂಗ್ ಹೆಚ್ಚಳದಿಂದಾಗಿ ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತೆ ಮುಖ್ಯವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಅಗತ್ಯವಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.

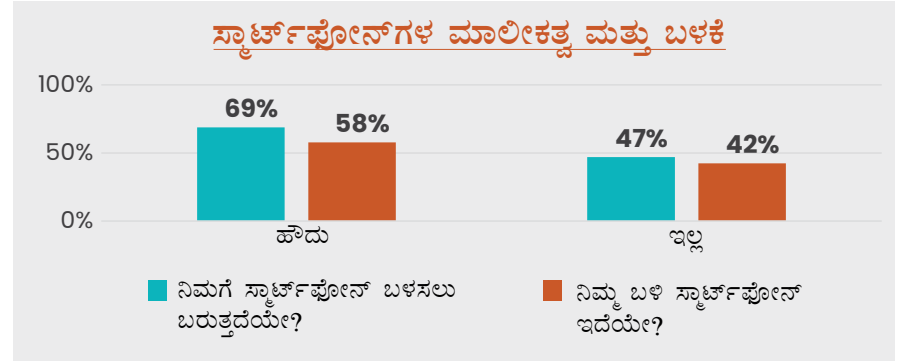
ಚಿತ್ರ 46 ಡಿಜಿಟಲ್ ಸಾಕ್ಷರತೆಯ ಅವಶ್ಯಕತೆ



8.6.2 ಸ್ಮಾರ್ಟ್‌ಫೋನ್ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಬಳಕೆ

ಸ್ಮಾರ್ಟ್‌ಫೋನ್‌ಗಳ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಬಳಕೆ - ಇವೆರಡೂ ವರ್ಷಗಳು ಕಳೆದಂತೆ ಸಕಾರಾತ್ಮಕ ಬದಲಾವಣೆಗೆ ಸಾಕ್ಷಿಯಾಗಿದೆ. ಸಮೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿದವರಲ್ಲಿ ಶೇ.69ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಸ್ಮಾರ್ಟ್‌ಫೋನ್‌ಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಶೇ.47ರಷ್ಟು ಮಂದಿ ಸ್ಮಾರ್ಟ್‌ಫೋನ್‌ಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಬಳಸಬೇಕೆಂದು ತಿಳಿದಿದ್ದಾರೆ. ಬಳಕೆದಾರರು ಸ್ಮಾರ್ಟ್‌ಫೋನ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಬಳಸುವ ಕೆಲವು ಸಾಮಾನ್ಯ ಅ್ಯಪ್‌ಗಳೆಂದರೆ ವಾಟ್ಸಾಪ್, ಯೂಟ್ಯೂಬ್, ಇ-ಕಾಮರ್ಸ್ ಅಪ್ಲಿಕೇಶನ್‌ಗಳು ಹಾಗೂ ಯುಪಿಐಗಳಾಗಿವೆ.

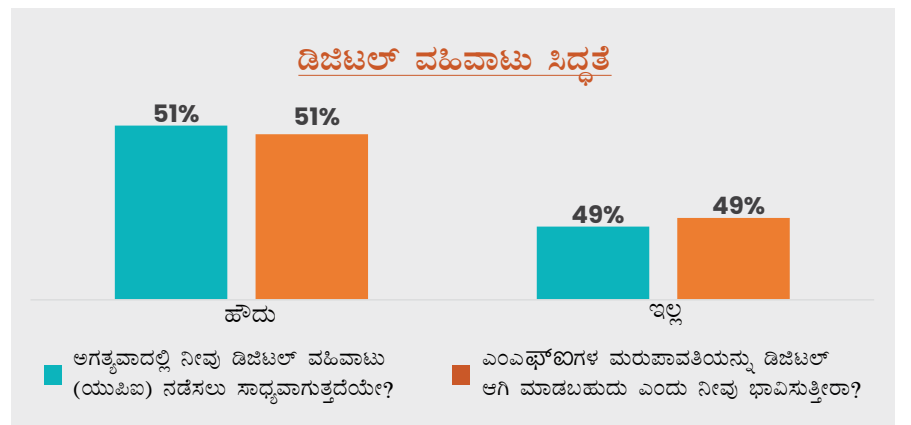
ಚಿತ್ರ 47 ಸ್ಮಾರ್ಟ್‌ಫೋನ್ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಬಳಕೆ



8.6.3 ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟಿಗೆ ಸಿದ್ಧತೆ

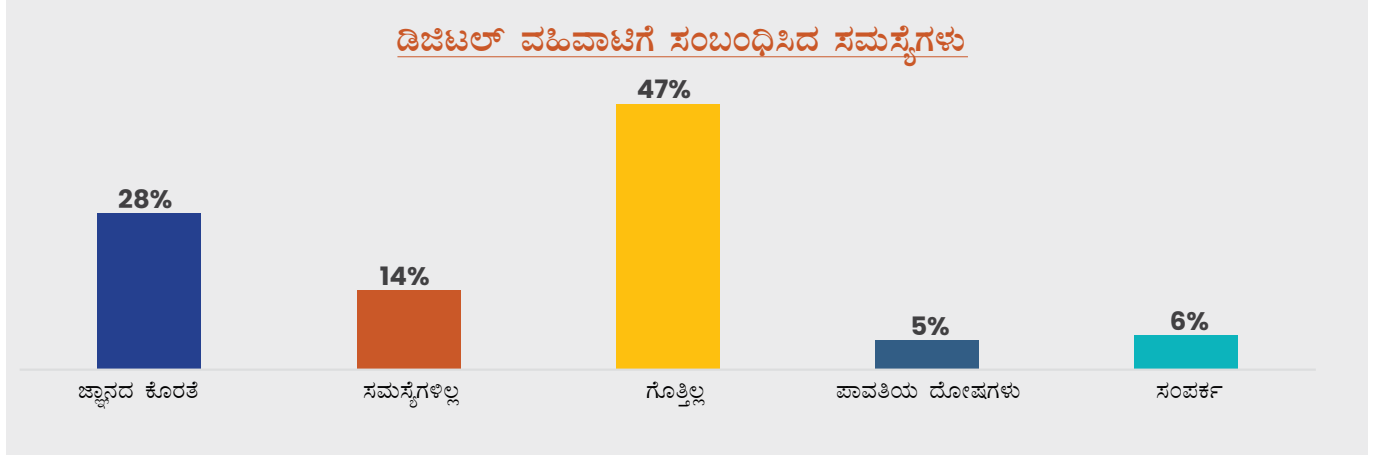
ಸ್ಮಾರ್ಟ್‌ಫೋನ್‌ಗಳ ಮಾಲೀಕತ್ವ ಮತ್ತು ಬಳಕೆ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿದ್ದ ಹಾಗೆ, ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ನೀಡಿದವರಲ್ಲಿ 51 ಪ್ರತಿಶತದಷ್ಟು ಜನರು ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಸರಿಯಾದ ಪೂರ್ವಾಭಿಮುಖತೆ ಮತ್ತು ತರಬೇತಿಯನ್ನು ನಡೆಸಿದರೆ ಯುಪಿಐ ಬಳಸಿ ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟುಗಳನ್ನು ನಡೆಸಲು ತಾವು ಸಿದ್ಧರಿದ್ದೇವೆ ಮತ್ತು ವಿಶೇಷವಾಗಿ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಮತ್ತು ಹೆಚ್ಚಿನ ಮೊತ್ತದ ಸಾಲಗಳಿಗೆ ಸಣ್ಣ ಹಣಕಾಸು ಸಾಲ ಮರುಪಾವತಿಯನ್ನು ಡಿಜಿಟಲ್ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಮಾಡಬಹುದು ಎಂದು ಭಾವಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಚಿತ್ರ 48 ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟು ಸಿದ್ಧತೆ



8.6.4 ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು

ಚಿತ್ರ 49 ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟು ಸಮಸ್ಯೆಗಳು



ಈ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಪ್ರಮುಖ ಸಮಸ್ಯೆಗಳೆಂದರೆ ಜ್ಞಾನದ ಕೊರತೆ (28%), ಸಂಪರ್ಕದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು (6%) ಮತ್ತು ಪಾವತಿಯದೋಷಗಳು (5%). ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸುವಲ್ಲಿ ಜ್ಞಾನದ ಕೊರತೆಯನ್ನು ಅತ್ಯಂತ ದೊಡ್ಡ ಸಮಸ್ಯೆ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿತ್ತು. ಸುಮಾರು ಅರ್ಧದಷ್ಟು ಜನರು (47%) ಯಾವುದೇ ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸದ ಕಾರಣ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸಲಿಲ್ಲ ಮತ್ತು 14% ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆದಾರರು ಡಿಜಿಟಲ್ ವಹಿವಾಟು ನಡೆಸುವಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಪ್ರಮುಖ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಲ್ಲ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.



ASSOCIATION OF KARNATAKA MICROFINANCE INSTITUTIONS