

## قرض دینا - بنیادی معیار

جو کوئی بھی رقم قرض دیتا ہے وہ مندرجہ ذیل عناصر کو (مختلف حد تک) مد نظر رکھتا ہے:

1. واپس ادائیگی کی اہلیت کون سا ثبوت ہے جو مجھے قائل کرے کہ مجھے میرا پیسہ واپس مل جائے گا؟
2. انتظامیہ کون سا ثبوت ہے جو ظاہر کرتا ہے کہ یہ شخص اپنے امور اس حد تک ٹھیک چلا سکتا/سکتی ہے کہ رقم کی واپس ادائیگی کا موقع دستیاب ہے۔
3. سرمایہ کاری کون سا ثبوت ہے کہ اس شخص کی کاروبار کے ساتھ اتنی وابستگی ہے کہ مجھے اس کا یقین ہوگا کہ یہ اس کے تحفظ کے لئے محنت مشقت کرے گا؟ (اگر وہ اپنے کاروبار کا تحفظ کرتے ہیں، تو وہ میرے معاملات کا تحفظ بھی کریں گے!)
4. تحفظ اگر (اوپر کا) باقی سب ناکام ہو گیا، تو میرے پاس رقم واپس لینے کے لئے کیا تحفظ ہے؟ جب کاروبار ناکام ہوگا اس وقت اس کی کیا مالیت ہوگی؟
5. اثاثوں کی مالیت زیادہ تر قرض خواہ ادارے تقاضا کریں گے کہ منصوبے پر خرچ کی گئی کل لاگت کا کم از کم 25% حصہ نقد/اثاثوں کی شکل میں ہو۔

یاد رکھیں کہ اوپر دئے گئے سبھی عناصر کا مکمل طور پر اطمینان بخش ہونا کافی غیر معمولی ہے۔ امکان اس کا ہے کہ ایک یا دو نقطے باقیوں سے زیادہ مضبوط ہوں گے۔ اگر یہ صورت حال ہے تو بے دل نہ ہوں۔ اس کو یقینی بنائیں کہ آپ کی نظریں مثبت پہلوؤں پر مرکوز ہیں اور آپ کو منفی پہلوؤں کا احساس ہے۔ سبھی منصوبوں میں یہ باتیں ہوتی ہیں۔

## پیشکش کے لئے چند معلوماتی نقطے

1. تجویز میں سبھی اعداد و شمار سے مکمل طور پر واقف ہوں۔
2. کسی بھروسے مند شخص کے سامنے پیشکش کی آزمائش کریں۔ (بائیں طرف کے کچھ سوالوں کا جواب دیں!)
3. محض بغیر بتائے نہ پہنچ جائیں" یقینی بنائیں کہ آپ نے منیجر کے ساتھ پکی اپوائنٹمنٹ (ملاقات کا وقت متعین) لیا ہے۔ اس کی تصدیق ایک دن پیشگی کریں۔ "جب چاہیں آجائیں" قسم کی اپوائنٹمنٹ قبول نہ کریں۔
4. بدقسمتی سے، منیجروں کو اپنی ملاقات کے شیڈول کے ساتھ مشکلات درپیش ہوتی ہیں (کوئی نہ کوئی وہاں بیٹھا ہوتا ہے)۔ فیصلہ کریں کہ آپ انتظار کرنا چاہتے ہیں یا نہیں۔ اگر نہیں، تو ملاقات کے لئے کوئی اور وقت لیں۔ کبھی بھی اپنی تجویز قرض خواہ کے معائنے کے لئے بیچھے چھوڑ کر نہ آئیں۔
5. یہ معلوم کرنے کی کوشش کریں کہ آیا منیجر کے پاس آپ کو اس قدر (مقدار میں) رقم قرض دینے کا باقاعدہ اختیار ہے کہ نہیں۔ اگر نہیں، تو یقینی بنائیں کہ وہ آپ کی تجویز کو سمجھتا/سمجھتی ہے کیونکہ اسے اپنے افسران بالا کے سامنے آپ کی نمائندگی کرنی ہے۔
6. اگر آپ اعتماد محسوس نہیں کرتے کہ منیجر آپ کی تجویز کو سمجھ پایا/پائی ہے، تو بہتر ہوگا کہ آپ کسی دوسرے سے بات کریں (اگر آپ چاہیں تو اسی بینک میں)۔
7. قرض کے لئے آپ کی اپنی ایک شرط کے طور پر، اصرار کریں کہ منیجر آپ کے کاروبار کو دیکھنے آئے۔ اگر ضروری ہو تو اس کو خود لے کر جائیں اور چھوڑنے آئیں (منیجر کو 12 مہینوں میں کم از کم ایک دفعہ دوستانہ بزنس لنچ پر لے کر جانا ایک اچھا خیال ہے)۔



8. اکثر بزنس کے مالکان اپنے بزنس اکاؤنٹس انہی برانچوں کے ساتھ شروع کرتے ہیں جہاں ان کا ذاتی لین دین ہوتا ہے۔ کئی بینک اب باقاعدہ اپنے کام کاج کو ان برانچوں کے درمیان تقسیم کر رہے ہیں جو بزنس میں مہارت رکھتی ہیں (کمرشل یعنی تجارتی) اور جو ذاتی اکاؤنٹس سے نپٹتی ہیں۔ جو بھی صورت حال ہو، یقینی بنائیں کہ آپ کا واسطہ ایک تربیت یافتہ کمرشل قرض خواہ سے ہے۔

9. جیسا کہ کسی بھی بزنس میں ہے، بینک اپنا بہترین عملہ وہاں لگاتے ہیں جہاں خوب سرگرمی ہو۔ بڑی برانچوں میں اکثر بہتر کمرشل قرض خواہ ہوتے ہیں۔ ان کی دلچسپی کے مرکز وہ اکاؤنٹس ہوتے ہیں جو پیسہ بنا رہے ہوں (جو ہوسکتا ہے آپ کا نہ ہو)۔ چھوٹی برانچیں عام طور پر زیادہ شخصی سروس دیتی ہیں۔ آپ کو فیصلہ کرنا ہے کہ آپ کی ضروریات کے لئے کون سا ادارہ بہترین ہے۔

10. اچھے قرض دینے والے افسروں کا اکثر تبادلہ کر دیا جاتا اور ان کے مؤکلوں کی حوصلہ افزائی نہیں کی جاتی کہ ان کے پیچھے جائیں۔ اگر آپ کے ساتھ یہ ہو، تو اپنے قرض دینے والے افسر کے ساتھ اس کی نئی تقرری کی جگہ جانے پر اصرار کریں۔ یہ اہم ہے کہ آپ ایک ایسے نمائندے کے ساتھ لین دین جاری رکھیں جو آپ کے بزنس کو سمجھتا/سمجھتی ہو۔ اگرچہ بینک کو شاید یہ پسند نہ ہو کہ آپ اس کے پیچھے جائیں، لیکن بجائے اس کے کہ آپ کی بزنس حریف لے جائیں وہ آپ کی بزنس اپنے ساتھ رکھنے کو ترجیح دیں گے۔

11. بینک تقریباً قدرتی طور پر محتاط اور قدامت پسند ہوتے ہیں۔ کوئی مغالطہ دینے والی معلومات کا ایک دفعہ پتا چل جائے تو وہ اہم ترین مطلوبہ باہمی اعتماد کو تباہ کر دیں گی۔

12. تجربہ واضح طور پر یہ دکھاتا ہے کہ بزنس کے وہ مالکان جو اپنی کامیابیوں اور کامیابیوں کے نہ ہونے کے بارے میں معلومات فراہم کرتے رہتے ہیں، مشکلات کے وقت بینک سے بہترین معاونت پاتے ہیں۔ آپ کے بینکر کو توقع رکھنی چاہیے کہ آپ کے بزنس میں اتار چڑھاؤ آئیں گے۔ آپ کو بھی یہی توقع رکھنی چاہیے۔

13. بنیادی طور پر بینکنگ کا مطلب ہے "آپ مجھیں دیں جس کی مجھے ضرورت ہے اور میں آپ کو دوں گا جس کی آپ کو ضرورت ہے"، محض اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ کو معلوم ہو کہ آپ کو کس چیز کی ضرورت ہے اور آپ اس کے لئے کیا دینے کو تیار ہیں۔

14. اپنی سرمایے کی ضروریات کو اس طرح پلان کرنے کی کوشش کریں کہ آپ کی تجویز "ارجنٹ" یعنی ضروری دکھائی نہ دے۔ پلاننگ ایک انتظامیہ صفت ہے۔ یہ قرض کی تجویز کے لئے ایک اہم کسوٹی بھی ہے۔ "ارجنٹ" تجاویز انتظامیہ میں کمزوری دکھاتی ہیں۔

کینیڈا۔ اونٹیریو بزنس سروس سنٹر (COBSC/CSECO) کینیڈا کی سرکاری زبانوں یعنی انگریزی اور فرانسیسی میں بزنس کے بارے میں معلومات فراہم کرتا ہے۔ خوش خلقی کے جذبے کے تحت، ہماری کارآمد ترین دستاویزات میں سے چند کا ترجمہ دوسری زبانوں میں بھی کیا گیا ہے۔ اگر آپ کو بزنس کے بارے میں اضافی معلومات چاہئیں، تو مہربانی کر کے COBSC/CSECO کے انفرمیشن افسر سے بات کرنے کے لئے 1-888-576-4444 پر فون کریں۔