



الإقراض – المعايير الأساسية

ملخص

- دائما ما يضع الشخص الذي يقوم بإقراض الأموال في اعتباره (بدرجات متفاوتة) العوامل التالية:
1. القدرة على السداد
 2. الإدارة
 3. الاستثمار
 4. الضمان/الأمان
 5. حق المساهم
- ما هو الدليل الموجود لإقناعي بأنني سأسترد ما دفعت
ما هو الدليل الذي يشير إلى مدى تمكن هذا الشخص من إدارة
شؤونه بالشكل الجيد الكافي الذي يتيح له فرصة السداد
ما هو الدليل الموجود على أن هذا الشخص لديه/ها التزام كافي
تجاه مشروعه حتى أتأكد من رغبته/ها في العمل الجدي لحمياته
(فإذا قاموا بحماية ما لهم سيقومون بحماية مالي)
في حالة فشل كافة الأمور المذكورة أعلاه فما هي الحماية التي
أتمتع بها لاسترداد أموالتي؟ وما الطائل لو فشل المشروع؟
تتطلب معظم المؤسسات المقرضة توافر 25% على الأقل
نقد/حق مساهمة في إجمالي تكلفة رأس مال المشروع

تذكر إنه من غير المعتاد على الإطلاق أن تتوفر كافة العوامل المذكورة أعلاه بشكل مرضي تماما. فقد يكون هناك عامل أو عاملان أقوى من العوامل الباقية. فلا تصب بالإحباط إذا كان هذا هو الحال. ولكن حاول التأكد من قيامك بالتركيز على المواطن القوية وأنتك على دراية بتلك المواطن الضعيفة فهي موجودة في كافة المشروعات.

بعض النصائح لعرض المشروعات

1. كن على دراية كاملة بكافة البيانات الموجودة في المشروع المقدم.
2. قم بعمل عرض تقديمي كتجربة مع أحد الأشخاص الموثوق بهم. (حاول استخدام بعض الأسئلة الموجودة في العمود الأيسر)
3. لا تقوم بالذهاب دون "موعد مسبق" وإنما تأكد من ترتيب موعد محدد مع أحد المديرين. وقم بتأكيد هذا الموعد قبل حلوله بيوم. ولا تقبل المواعيد القائمة على مبدأ "تعال في أي وقت".
4. للأسف يواجه المديرين صعوبة في جداول مواعيدهم (فدائما ما يكون هناك شخصا ما). هنا يكون عليك اتخاذ القرار عما إذا كنت تريد الانتظار أم لا. وإذا لم ترغب في الانتظار قم بإعادة جدولة موعدك. ولا تقم أبدا بترك مشروعك المقترح للمقرض لمراجعته.
5. محاولة معرفة ما إذا كان المدير لديه صلاحية رسمية لتقديم مبلغ القرض المطلوب. وإذا لم يكن الأمر كذلك تأكد من أنه/ها يفهم مشروعك إذ سيتعين عليه أن ينوب عنك لدى مديره.



6. إذا لم تشعر بالثقة في فهم المدير لمشروعك المقترح من الأفضل لك تسويق المشروع لآخرين (حتى لو كان ذلك في نفس البنك إذا رغبت في ذلك).
 7. كأحد شروط القرض قم بنصح مديرتك بأنه يتعين عليها زيارة مشروعك وقم باصطحابها ذهابا وإيابا عند الضرورة (من الأفكار الجيدة اصطحاب مديرتك لعداء عمل ودي على الأقل مرة كل عام).
 8. غالبا ما يبدأ ملاك المشروعات بفتح حسابات مشروعاتهم في الأفرع التي يتعاملون معها بشكل شخصي. وتوجد العديد من البنوك الآن تقوم بشكل رسمي بتقسيم عملياتها بين الأفرع التي تتخصص في المشروعات (تجارية) والأفرع التي تتعامل مع الحسابات الشخصية. فأيا كان الوضع تأكد من أنك تتعامل مع مقرض تجاري مدرب.
 9. كما هو الحال في أي مشروع، غالبا ما تضع البنوك أفضل عاملها في الأماكن التي تتسم بالنشاط. فغالبا ما تضم الأفرع الكبرى أفضل المقرضين التجاريين. حيث يتركز اهتمامهم على الحسابات الأكثر إدراة للمال (وهو ما قد لا نطبق عليك). وتقدم الأفرع الصغيرة بشكل عام خدمات تتسم بأنها أكثر شخصية. فعليك أنت أن تقرر ما هي أفضل مؤسسة للإقراض تناسب احتياجاتك.
 10. غالبا ما يتم نقل موظفي الإقراض الجيدين بشكل دوري وغالبا ما لا يتم تشجيع عملائهم على متابعتهم. فإذا حدث ذلك لك، يجب أن تصر على إتباع موظف الإقراض الذي تتبعه في موقعه الجديد. فمن الضروري الاستمرار في العمل مع شخص يفهم مشروعك. فعلى الرغم من أن البنك قد لا يجذب تتبعك له إلا أنه من الأفضل له الاحتفاظ بمشروعك بدلا من خسارتك لصالح أحد المنافسين.
 11. يبدو أن البنكيين بطبيعتهم تقريبا يتسمون بالحيطة والتحفظ. ولهذا فمن شأن أي معلومات مضللة يتم التأكد منها أن تفسد الثقة المطلوبة والهامة برمتها.
 12. تظهر الخبرة جليا أن ملاك المشروعات الذين يقومون بإعلام البنكيين المسؤولين عن مشروعاتهم بنجاحاتهم وقصورهم يلتمسون منهم أفضل تعاون عند مواجهتهم لأية صعوبات. فموظف البنك الخاص بك يجب أن يتوقع مرور مشروعك بقفزات وهبوط وهو ما يجب عليك أيضا أن تتوقعه.
 13. العمليات البنكية هي ببساطة "أعطني ما أحتاج وسأعطيك ما تحتاج". فعليك فقط أن تكون على يقين بما تحتاجه وبما أنت على استعداد لدفع ثمنه.
 14. حاول وضع خطة لأوضاعك المالية حتى لا يبدو طلبك أمرا "عاجلا". فالتخطيط يعد صفة إدارية. كما أنه يعتبر معيار هام في طلبات الاقتراض. إن الطلبات "العاجلة" تظهر ضعفا في الإدارة.
- \ يقدم مركز \ الخدمات \ التجارية \ كندا - \ أونتاريو \ \ (COBSC/CSECO) معلومات \ تتعلق \ بالتجارة والشركات \ باللغتين الرسميتين لكندا وهما الإنجليزية والفرنسية. وقد ترجمت \ بعض أهم وثائقنا \ إلى \ لغات أخرى وذلك \ مراعاة منا للأقليات اللغوية \ . إذا رغبتكم \ في \ الحصول على مزيد من



المعلومات التجارية فيرجى الإتصال \ برقم الهاتف \ -4444 \ -576 \ 1-888 أو التكلّم مع الموظف
المسؤول عن إعطاء المعلومات في المركز \ (COBSC/CSECO).