



## وام – معیارهای پایه

- هر وام دهنده ای باید همیشه موارد زیر را (به تناسب موقعیت) مد نظر داشته باشد:
1. قابلیت بازپرداخت  
چه شواهد و مدارکی وجود دارد که ثابت کند پولم را پس خواهم گرفت؟
  2. مدیریت  
چه شواهد و مدارکی وجود دارد که ثابت کند وام گیرنده می تواند بخوبی امور کاری اش را مدیریت کند تا بتواند پول وام دهنده را پس بدهد؟
  3. سرمایه گذاری  
چه شواهد و مدارکی وجود دارد که ثابت کند فرد وام گیرنده تعهد و پایبندی کافی به کارش دارد تا وام دهنده بتواند مطمئن باشد که برای حفظ آن از تلاش و کوشش دست نخواهد کشید؟ (اگر وام گیرنده به کسب و کارش اهمیت بدهد، به تعهدات خود در قبال وام دهنده نیز پایبند خواهد بود!)
  4. تضمین  
اگر اوضاع بر وفق مراد پیش نرفت، چه تضمینی برای پس داده شدن پول وام دهنده وجود دارد؟ اگر کسب و کار با شکست روبرو شد، ارزش آن چقدر است؟
  5. سهم  
بیشتر موسسات وام دهنده این الزام را مطرح می کنند که حداقل 25 درصد از نقدینگی/سهم برای کل هزینه سرمایه ای پروژه ای اختصاص داده شود.

لطفاً به این نکته توجه داشته باشید که در عمل برآورده شدن کامل همه شرایط فوق تقریباً غیرممکن است و معمولاً یک یا دو معیار، قوی تر از بقیه خواهند بود. اگر چنین بود دلسرد نشوید. به نقاط قوت توجه و از نقاط ضعف آگاه باشید. همه پروژه ها نقاط قوت و ضعف دارند.

### نکاتی درباره جلسه ارائه درخواست وام

1. کاملاً بر تمام اطلاعاتی که در درخواست وام مطرح می شود احاطه داشته باشید.
2. با یک فرد مورد اطمینان جلسه ارائه آزمایشی ترتیب دهید. (برخی از سوالات بالا را مطرح کنید!)
3. هرگز "بدون وقت قبلی" مراجعه نکنید - حتماً یک قرار قطعی با مدیر بگذارید. از یک روز قبل قرار خود را تایید کنید. قرارهای "بدون وقت مشخص" را قبول نکنید.
4. متأسفانه، حفظ قرارهای ملاقات برای اکثر مدیران دشوار است (و انگار همیشه یک نفر پیش آنهاست). تصمیم خود را بگیرید و ببینید آیا مایل هستید منتظر بمانید یا خیر. اگر نمی خواهید منتظر شوید، قرار دیگری بگذارید. هرگز درخواست وام خود را برای بررسی نزد وام دهنده نگذارید.
5. سعی کنید متوجه شوید که آیا مدیر طرف حساب شما اجازه و اختیار رسمی برای دادن مبلغ (حجم) وام درخواستی را دارد یا خیر. اگر چنین نیست، مطمئن شوید که درخواست وام شما را درک می کند، چون باید برداشت خود را به مدیران بالادست گزارش کند.
6. اگر مطمئن نیستید که مدیر، درخواست وام شما را درک کرده است، بهتر است گزینه های دیگر را بررسی کنید (حتی در همان بانک).
7. بعنوان یکی از شروط خود برای وام، از مدیر بخواهید از شرکت یا کسب و کار شما بازدید کند. در صورت لزوم خودتان او را ببرید و بیاورید (بد نیست که حداقل هر 12 ماه یکبار مدیر را برای صرف یک ناهار دوستانه کاری دعوت کنید).



8. اکثر صاحبان کسب و کار حساب های بانکی کاری خود را در شعبه هایی افتتاح می کنند که قبلاً امور بانکی شخصی خود را در آن انجام می داده اند. اما بیشتر بانک ها امروزه عملیات خود را بین شعب تقسیم بندی کرده و برخی از شعب آنها به امور بانکی تجاری (شرکتی) و برخی نیز به امور بانکی شخصی می پردازند. در هر صورت، مطمئن شوید که طرف حساب شما یک کارشناس آموزش دیده وام های تجاری باشد.
9. بانک ها نیز مانند بقیه شرکتها و موسسات اقتصادی بهترین پرسنل خود را برای پر بازده ترین کارها اختصاص می دهند. شعب بزرگ معمولاً وام دهندگان تجاری بهتری هستند. آنها به حساب هایی که بهتر پول در می آورند بیشتر توجه می کنند (که شاید حساب شما جزو آنها نباشد). خدمات شعب کوچکتر معمولاً شخصی تر است. شما باید بهترین موسسه وام دهنده را بر اساس نیازهای خود انتخاب کنید.
10. کارشناسان خوب اعطای وام معمولاً منتقل می شوند و اغلب به مشتریان آنها توصیه می شود که حساب های خود را به محلی که کارشناس منتقل شده است نبرند. اگر این مسئله برای شما رخ داد، اصرار کنید که حساب شما به محل کار جدید کارشناس وام منتقل شود. کار کردن با شخصی که کسب و کار شما را درک می کند و می شناسد بسیار مهم است. البته بانک ها شاید خیلی مایل نباشند که حساب تان را به محل جدید کارشناس منتقل کنید، ولی در نهایت ترجیح می دهند که شما به سراغ رقیب آنها نروید و کماکان با آنها کار کنید.
11. بانک داران به دلیل ماهیت شغل شان معمولاً افرادی محتاط و محافظه کار هستند. اگر اطلاعات نادرستی به آنها داده شود، به محض اینکه متوجه شوند، اعتمادشان از شما سلب خواهد شد و این برای شما مطلوب نخواهد بود.
12. تجربه بخوبی نشان داده است که صاحبان کسب و کاری که بانک داران خود را در جریان موفقیت ها و شکست هایشان قرار می دهند، در مواقع بروز مشکل بهترین همکاری را از جانب آنها دریافت می کنند. بانک طرف حساب شما باید انتظار داشته باشد که در کار و مسائل مالی همیشه بلندی و پستی هست، شما هم باید این انتظار را داشته باشید!
13. کار کردن با بانک ها به زبان ساده یعنی اینکه "آنچه که بانک لازم دارد به آنها بدهید تا چیزی را که می خواهید به شما بدهند". از آنچه که نیاز دارید و هزینه ای که حاضر هستید بابت آن پرداخت کنید مطمئن باشید.
14. سعی کنید مسائل تامین مالی خود را طوری برنامه ریزی کنید که درخواست وام شما "فوری" به نظر نرسد. برنامه ریزی یک کیفیت پسندیده مدیریتی است و در درخواستهای وام نیز یک معیار مهم به شمار می آید. درخواست های "فوری" نشانه ضعف مدیریت هستند.

مرکز خدمات تجاری کانادا- انتاریو (COBSC/CSECO) اطلاعات تجاری را به انگلیسی و فرانسه که زبان های رسمی کانادا هستند در دسترس قرار می دهد. از مدارکی که بیش از همه مورد استفاده قرار می گیرند نسخه تجارت هستید هائی بصورت رایگان به زبان های دیگر ترجمه شده است. اگر مایل به دریافت اطلاعات بیشتری در مورد لطفاً با شماره 1-888-576-4444 تماس بگیرید و با یکی از مسئولان اطلاعات مرکز خدمات صحبت تجاری کانادا - انتاریو COBSC/CSECO کنید.