



Pagpapahiram - Ang Pamantayang Criteria

Isinasaalang-alang nang paiba-iba ng sinumang nagpapahiram ng pera ang mga sumusunod na factor:

- | | |
|-----------------------------------|---|
| 1. Kakayahang Bayaran ang Inutang | Ano ang ebidensiyang na magkokombinse sa akin na makukuha ko muli ang pera? |
| 2. Management | Ano ang ebidensiya na nagpapahayag na sapat na mapapamahalaan ng taong ito ang kanyang mga ginagawa upang pahintulutan ang pagkakataon para sa payback? |
| 3. Investment (Pamumuhunan) | Ano ang ebidensiya na ang taong ito ay may sapat na commitment sa negosyo at masisigurado ko na magtrabaho siya nang husto upang protektahan ito? (Kung nais nilang protektahan ang kanila, protektahan nila ang akin!) |
| 4. Seguridad | Kung hindi ito kikita, ano ang aking proteksyon upang makuha ko muli ang aking pera? Ano ang magiging halaga nito kapag nalugi ang negosyo? |
| 5. Equity | Ang karamihan ng mga nagpapautang ay humihingi ng 25 porsiyentong cash/equity bilang kontribusyon sa kabuuang capital cost ng proyekto. |

Tandahan na hindi karaniwang natutupad nang lubos ang lahat ng mga factor sa itaas. Ang isa o dalawa nito ay malamang na magiging mas malakas kaysa sa mga natitira. Huwag madismaya kung ganito ang mangyayari. Siguraduhing mag-focus sa mga kalakasan at na nalalaman mo ang mga kahinaan. Ang lahat ng mga proyekto ay mayroon nito.

Ilang Mga Tip para sa mga Presentation

1. Siguraduhing nalalaman mo ang lahat ng data sa proposal.
2. Gumawa ng trial run presentation kasama ng isang mapapagkatiwalaan. (Subukan ang ilang mga tanong mula sa left field!)
3. Huwag lamang “magdaan”—siguraduhing mayroon talagang appointment sa manager. Kompirmahin ito isang araw bago ng appointment. Huwag tumanggap ng appointment na “Magdaan kahit kailan mo gusto”.
4. Sa kasamaang-palad, puno ang mga appointment schedule ng mga manager (parang laging may tao doon). Magpasiya kung gusto mo maghintay o kung ayaw mo. Kung hindi, iskedyul muli ang iyong appointment. Huwag kailanman iiwanan ang iyong proposal para marebyu ng nagpapahiram.
5. Subukang malaman kung ang manager ay my pormal na awtoridad na pahintulutan ang kalakihan (halaga) ng utang na hinihingi. Kung hindi,



siguraduhing nauunawaan niya ang iyong proposal dahil kailangan ka na niya ngayon katawanin sa mga nakakataas sa kanya.

6. Kung hindi ka sigurado na nauunawaan ng manager ang iyong proposal, mas maigi ang maghanap-hanap ka sa iba (kahit na sa parehong bangko, kung gusto mo).
7. Bilang isa sa iyong mga kondisyon para sa utang, sabihin sa iyong manager na dapat niyang bisitahin ang iyong tindahan. Sunduin siya at ihatid siya muli kung kinakailangan (mabuti ang imbitahin ang iyong manager para sa isang business lunch nang kahit isang beses man lamang bawat 12 buwan).
8. Kadalasan, sinisimulan ng mga may-ari ng negosyo ang kanilang mga business account sa mga branch na mismo nilang pinupuntahan. Marami na ngayong mga bangko ang naghahati sa kanilang mga gawain kaya may mga branch na espesyalista sa negosyo (pangkomersiyo) at mga branch na humahawak sa mga personal account. Anuman ang kaso, siguraduhing trained commercial lender ang kausap mo.
9. Tulad ng sa anumang negosyo, kadalasang inilalagay ng mga bangko ang kanilang mga pinakamahusay na empleyado kung saan busy. Ang mga malalaking branch ay kadalasang may mas mahusay na commercial lenders. Ang kanilang mga interest ay naka-focus sa mga account na pinaka-kumikita (na maaaring hindi iyo). Ang mga maliliit na branch ay kadalasang nagbibigay ng mas personal na serbisyo. Kailangan mong pagpasiyahan kung alin ang pinakamahusay na nagpapautang na institusyon para sa iyong mga pangangailangan.
10. Ang mahuhusay na lending officers ay madalas na inililipat at ang kanilang mga kliyente ay kadalasang hindi hinihikayat na sundan sila. Kung nangyari ito sa iyo, magpilit na sundan ang iyong lending officer sa kanyang bagong lugar. Mahalaga ang ipagpatuloy ang pakikipag-usap sa isang representative na nakakaunawa sa iyong negosyo. Bagama't maaaring hindi magugustuhan ng bangko ang sundan mo siya, mas gusto nilang panatilihin ka kaysa sa lumipat ka sa ibang kakompetisyon.
11. Halos kaugalian ng mga bangko ang maging mapag-ingat at konserbatibo. Kapag natiyak na may anumang maling impormasyon, masisira nito ang napakahalagang pagkakatiwala sa isa't-isa na kinakailangan.
12. Malinaw na naipakita na kapag laging ibinabalita ng mga may-ari ng negosyo sa kanilang banker kung sila'y kumikita o hindi, napakahusay ang kooperasyon na nakukuha nila sa kanilang banker kapag sila'y nahihirapan. Dapat asahan ng iyong banker na ang iyong negosyo ay magkakaroon ng mga panahon kung kailan mahusay ang kita at kung kailan hindi. At dapat mo ring asahan ito!



13. Sa madaling salita, ang pagbabangko ay “Ibigay mo sa akin ang aking kinakailangan at ibibigay ko sa iyo ang iyong kinakailangan.” Siguraduhin lamang kung ano ang kailangan mo at na handa kang magayad para dito.
14. Subukang planuhin ang iyong financing para hindi mukhang “urgent” ang iyong proposal. Ang pagpapalano ay isang katangian ng management. Ito rin ay isang mahalagang criteria para sa mga proposal sa pagpapautang. Ipinapakita ng “urgent” proposals na mahina ang management.

Ang Canada-Ontario Business Service Centre (COBSC/CSECO) ay nagbibigay ng impormasyon ukol sa pagnenegosyo sa Ingles at Pranses, ang mga opisyal na wika sa Canada. Ang mga kopya ng ilan sa aming mga pinaka-makakatulong na dokumento ay isinalin sa ibang mga wika. Kung gusto mo ng karagdagang impormasyon sa pagnenegosyo, mangyaring tumawag sa 1-888-576-4444 upang makausap ang isang COBSC/CSECO Information Officer.