

बँकेबरोबर प्रोजेक्ट रिपोर्ट बाबत चर्चा करताना काय शिकावयास मिळाले ?

मी, - बँकेच्या शाखाधिकारीसाहेबांनी - सांगितल्याप्रमाणे प्रोजेक्ट रिपोर्ट घेऊन त्यांच्याकडे गेलो.

“ साहेब मी --- तुम्ही सांगितल्याप्रमाणे प्रोजेक्ट रिपोर्ट आणला आहे “

शाखाधिकारी श्री महाले म्हणाले “ तुम्ही हा रिपोर्ट स्वतः तयार केला आहे की कुणाकडून तयार करून घेतला आहे ? “

मी म्हणालो “ साहेब प्रोजेक्ट रिपोर्ट कसा करायचा हे मला माहित नव्हते व वेळ कमी होता म्हणून मी हा रिपोर्ट एका सल्लागाराकडून करून घेतला आहे. “

श्री महाले साहेब “ काही हरकत नाही - तुम्हांला ह्या रिपोर्ट मध्ये काय लिहिले आहे हे माहित असेल असे मी गृहीत धरतो “

खर म्हणजे रिपोर्ट मध्ये काय लिहिले आहे हे मला माहित नव्हते. एक तर हा रिपोर्ट इंग्रजी मध्ये होता व दुसरे म्हणजे त्यात जे काही लिहिले आहे त्याचा बेस काय आहे हे देखील मला माहित नव्हते. उदाहरणार्थ दाखवलेला नफा कसा प्रत्यक्षात होणार आहे, कर्जफेड कशी होऊ शकणार आहे ? व्याज किती दराने काढले आहे वगैरे

पण हे कबूल कसे करायचे ? कबूल केले तर बँक माझे प्रपोझल मान्य करणार नाही अशी देखील भीती मला वाटली. परंतु समजा मी खोटेच सांगितले की मला सर्व माहित आहे म्हणून तर मग बँक जे काही प्रश्न विचारेल त्याला मी समर्पक उत्तरे देखील देऊ शकणार नाही व शेवटी कर्ज प्रकरण रेंगाळत पडणार. अशा द्विधा मनःस्थितीत असताना श्री महाले साहेबच माझ्या मदतीला धावून आले.

“ श्री मंगेश , ह्या रिपोर्ट मध्ये काय लिहिले आहे हे तुम्हांला माहित नाही. ते तुमच्या चेहऱ्यावरून समजतेच आहे. “

मी प्रश्नार्थक चेहऱ्याने त्यांच्याकडे पाहू लागलो. मला कळेना की प्रपोझल बँकेने नामंजूर केले तर काय करायचे ?

श्री महाले साहेबांना बहुधा अशा गोष्टींचा अनुभव असावा. ते म्हणाले “ श्री मंगेश, तुम्ही जरी प्रपोझल न वाचता सही केली असली तरी मला प्रपोझल वाचावेच लागेल. बँकेच्या नजरेतून

बारकाईने पाहावे लागेल. तुमच्या सल्लागाराने हे प्रपोजल तुमच्या दृष्टीकोनातून लिहिले असेल पण शाखाधिकारी म्हणून माझ्या दोन जबाबदाऱ्या आहेत एक बँक तुम्हांला कर्ज देते तेंव्हा हे पैसे दुसऱ्याने आमच्याकडे ठेव म्हणून ठेवलेले असतात -त्या ठेवीतून आम्ही तुम्हांला कर्ज देत असतो. म्हणजे आम्ही विश्वस्त म्हणून काम करत असतो त्या विश्वासाला मी तडा जाऊ देऊ नाही शकत. त्यामुळे बँकेच्या दृष्टीकोनातून सर्व काळजी घ्यावीच लागेल “

श्री महाले साहेब जे सांगत होते ते मला पटत होते. परंतु त्यांनी पुढे जे काही सांगितले त्यामुळे माझा बँक या संस्थेवरचा विश्वास वाढला व मुख्य म्हणजे श्री महाले साहेबासारखी विचारधारा असणारी मंडळी देखील आहेत --हे समजून एक प्रकारे मी आश्वस्त झालो.

“ श्री मंगेश -आम्ही जे पैसे कर्जाऊ म्हणून देतो त्याची व्याजासह परतफेड होणे तर आवश्यकच आहे व संपूर्ण कर्जफेड झाली की बँकेला समाधान वाटतेच. परंतु हे समाधान दुपटीने वाढते जेंव्हा व्याजासह परतफेड ही आम्ही सकती न करता होते तेंव्हा. “

श्री महाले साहेब काय म्हणत होते ते मला कळत नव्हते. कर्जफेड झाल्याशी मतलब असताना सकती होणे वा न होणे यामुळे बँकेला काय फरक पडतो ? श्री महाले साहेबांनी मला फार काळ सस्पेन्स मध्ये न ठेवता सांगितले

“ व्यवसाय योग्य पद्धतीने होण्यासाठी त्या व्यवसायाला योग्य तेव्हा पैसा [स्वतःचे पैसे व बँकेकडून मिळणारे कर्ज] मिळावा लागतो. ते जर नाही मिळाले तर बरीचशी गृहीतके चुकीची ठरतात. त्याचा परिणाम - पाहिजे तेव्हा पैसे पाहिजे त्या वेळेस उपलब्ध होऊ शकत नाहीत. त्यामुळे निर्णय घेताना चलबिचल होते व ज्यामुळे कर्जदार मानसिकरित्या दुर्बल होतो व त्या व्यावसायाकीयामध्ये कदाचित नकारात्मक प्रवृत्ती बळावण्याची शक्यता असते. असे होऊ नये असे बँकेला वाटते. म्हणून बँक, प्रोजेक्ट रिपोर्ट बाबत तुम्हांला विचारात असते कारण तो प्रोजेक्ट, तुमचे सल्लागार नव्हे तर तुम्ही राबवणार असता. जर तुम्ही सर्व बाजूने विचार करून कर्जाची मागणी केली नसेल तर तुम्हांला मिळणाऱ्या कर्जावर त्याचा परिणाम होतो.“

मी श्री महाले साहेबांना म्हणालो “ साहेब प्रोजेक्ट रिपोर्ट मी वाचूनच सही केली आहे परंतु हा रिपोर्ट मी समजावून घेतला आहे असे वाटत नाही. मला दोन दिवसांची मुदत ध्या. ‘

महाले साहेब म्हणले-‘ काही हरकत नाही. मी पण तोपर्यंत रिपोर्ट वाचून ठेवतो. ‘

मी घरी गेल्यावर रिपोर्ट समग्रपणे वाचून काढला. ज्या ठिकाणी काही अधिक माहिती हवी होती---असे मुद्दये अधोरेखित केले- त्याबाबत सल्लागारांबरोबर चर्चा केली ---व मगच श्री महाले साहेबांना भेटावयास गेलो-

‘ या या, मंगेश- तुमचा प्रोजेक्ट रिपोर्ट मी वाचला आहे-पण आता या घटकेस ग्राहकांचा सेवा काल [counter hours] चालू आहे-आपण दुपारी तीन नंतर भेटू या का ? म्हणजे मला तुमच्या प्रोजेक्ट रिपोर्ट वर लक्ष केंद्रित करता येईल व तुमचे म्हणणेही मला नीट समजेल-‘

मी दुपारी ३ नंतर बँकेत गेलो-केबिन मध्ये साहेबांनी मला बोलावले. साहेब चहा घेत होते. माझ्यासाठी देखील मागवला. खरे सांगायचे तर मला एवढ्या मोठ्या व्यक्तीबरोबर चहा पिताना अवघडल्यासारखे होत होते-पण मला मानाने वागवले म्हणून मी सुखावून देखील गेलो होतो.

महाले साहेबांनी मला विचारले “ तुम्ही थोडक्यात तुमचा प्रोजेक्ट समजावून सांगा “

मी यावेळेस तयार होतो - मी सविस्तर योजना समजावून सांगितली

साहेब म्हणाले “ तुम्ही नफा अ रकमेचा येणार आहे असे दाखवले आहे त्या बदल समजावून सांगा “

इथे मी रेंगाळलो - होणाऱ्या विक्रीची ढोबळ आकडेवारी दिली पण नफा कसा काढला ते सांगता येईना.

नंतर साहेब म्हणाले “ तुम्ही जी संगणक विक्री दाखवली आहे -ती विक्री होण्यासाठी काय धोरण आखले आहे ते सांगा. “

मी सांगितले “ मी तीन चार विक्रेते ठेवणार आहे ते वेगवेगळ्या ठिकाणी जाऊन आर्डर मिळवण्याचा प्रयत्न करतील. “

यावर महाले साहेबांनी विचारले “ तुमच्या दुकानात तुम्ही संगणक ---ग्राहकांच्या माहितीसाठी -- ठेवणार नाही का ? “

मी ताबडतोब म्हणालो “ ठेवणार की “

महाले साहेब “ किती संगणक ठेवणार व त्यांची किंमत काय असेल “

मी “ कमीत कमी ५ व तेही वेगवेगळ्या कंपन्याचे व त्यांची एकत्रित किंमत असेल १.७५ लाख रुपये “

महालेसाहेब “ प्रिंटर्स मॉनिटर्स , कार्ट्रिजेस व हार्डडीस्क वगैरे ? “

मी तत्परतेने म्हणालो “ ठेवेन की, हे गरजेचेच आहे “

महालेसाहेब “ या सर्व वस्तूंची---संगणकासह -- अंदाजे एकत्रितपणे किंमत किती होईल ? “

मी “ अंदाजे २,२५,००० च्या घरात “

महालेसाहेब “ हा तुमचा कमीत कमीत आवश्यक असलेला मालसाठा झाला. प्रोजेक्ट रिपोर्ट मध्ये किती रकमेचा मालसाठा दाखवला आहे ? “

मी “ साहेब हा मालसाठा फक्त १,००,०००/*- इतकाच दाखवला आहे “

महालेसाहेब “ तुम्ही माल रोखीने विकणार आहात की उधारीवर ? “

मी “ शक्यतो रोखीने विकणार आहे पण गरज पडल्यास उधारीवर देखील विकेन “

महालेसाहेब “ ठीक आहे -तुम्ही माल घेणार आहात तो रोखीने घेणार आहात की उधारीवर ? “

मी “ जर कॅश वर माल घेतल्याने, रेट मध्ये सवलत मिळणार असेल तर सर्व मालसाठा मी रोखीने घेणे पसंत करेन “

महाले साहेब “ ठीक आहे - आता आपण खेळते भांडवल---केवळ मालसाठी--- किती लागणार आहे ते पाहू “

- संगणक ५ १,७५,०००/*
- प्रिंटर्स मॉनिटर्स , कार्ट्रिजेस व हार्डडीस्क वगैरे ५०,०००
- एकूण मालसाठा २,२५,०००/*

श्री महाले “ तुम्ही रोखीने माल विकताना तुम्हांला सरासरी मार्जिन काय अपेक्षित आहे ? “

मी “ संगणकास कमीत कमी १०००/* व प्रिंटर्स वगैरेना सरासरी ३००/*-“

महालेसाहेब “ तुमच्याकडून दरमहा किती विक्री होणे अपेक्षित आहे ? “

मी “ संगणक कमीत कमी ५ विकेन व प्रिंटर्स कमीतकमी ३ विकेन. तसेच इतर वस्तू मधून एकूण मासिक नफा २०००/*- तरी मिळेल. तसेच संगणक दुरुस्ती , प्रिंटर्स दुरुस्ती मधून कमीत ५००० तरी मिळतील अशी खात्री आहे “

महाले साहेब “ म्हणजे एकूण दरमहा ढोबळ नफा संगणक १००० x ५ + प्रिंटर्स ३०० x ३ + इतर २००० + दुरुस्ती / देखभाल उत्पन्न ५००० = १३,५००/* “

महाले साहेब, “ बर आता आपण इतर खर्च कोणकोणते आहेत ते पाहू “

मी म्हणालो --

1. भाडे दरमहा	२०००/*
2. वीज वगैरे	५००/*
3. मोबाईल	१०००/*-
4. इंटरनेट	५००/*
5. मदतनीस	५०००/*
एकूण	९०००/*

महालेसाहेब “ पण खर्चात तुम्ही बँकेचे व्याज पकडलेले नाही. तसेच तुम्हांला घरखर्चासाठी / स्वखर्चासाठी काही पैसे लागतीलच की तसेच दरमहा बँकेच्या कर्जाची परतफेडीची रक्कम धरावयास हवी. “

मी “ माझा व्यक्तिगत खर्च ५०००/* पकडला व बँकेचे व्याज व परतफेडीचा हफता ५,०००/* [कमीत कमी] तर १०,००० ने ही रक्कम वाढेल. नफा तोटा बाजूला ठेवला तरी जाणारी रक्कम रुपये १९,०००/*- व येणारी रक्कम १३,५००/* यातील फरक ५,५००/*- इतका होता. म्हणजेच एवढी रक्कम मला दरमहा कमी पडणार होती -वर्षाला ही रक्कम ६६,०००/* एवढी प्रचंड होत होती. थोडक्यात प्रोजेक्ट रिपोर्ट आहे तसा अमलात आणणे धोक्याचे होते.

मी महाले साहेबांना म्हणालो “ येणाऱ्या रकमेपेक्षा जाणारी रक्कम दरमहा ५५००/* ने जास्ती आहे “

महालेसाहेब “ आता आपण जी चर्चा केली त्यातून तुम्हांला बरीचशी कल्पना आली आहे. विचार करा व सुधारित आकडेवारी घेऊन या. सुधारित आकडेवारी केवळ कागदोपत्री सुधारित असून चालणार नाही तर प्रत्यक्षात ती उतरली जाऊ शकेल, अशी असली पाहिजे “

केबिन मधून निघताना श्री महालेसाहेबांनी मला सांगितले

“ मंगेश, तुम्ही निराश होऊ नका, तुमचे प्रोजेक्ट जास्तीत जास्त फुल-प्रुफ कसे होईल हे आपण पाहतो आहोत. आपण जेव्हाही चर्चा करू तेव्हा तुमचे प्रोजेक्ट कागदोपत्रीच भक्कम असेल असे नव्हे तर प्रत्यक्षात देखील तेव्हाच भक्कमपणे उतरेल.”

“ परत कधी भेटू या - जेव्हा येणार असला तेव्हा फोन करून आजच्या सारखेच दुपारीच या ” त्यांचे हे वाक्य मला फारच आश्वासक वाटले.

मी आनंदाने केबिनबाहेर पडलो तेव्हा माझ्या मनात खालील विचार रुजले.

1. “ सर्व बाजूनी विचार केल्याशिवाय व्यवसाय सुरु करायचा नाही “
2. “ प्रामाणिक व सक्षम अधिकाऱ्याकडून सल्ला मिळणे ही माझ्या भावी उत्कर्षाची नांदी आहे “
3. प्रोजेक्ट रिपोर्ट बनवून घेणे व प्रोजेक्ट रिपोर्ट स्वतः तयार करणे यात जमीन अस्मानाचा फरक आहे.
4. थोडक्यात --स्वतः मेल्याशिवाय स्वर्ग दिसत नाही -

=====