

Tôi rất vui được gặp quý vị ở đây. Tôi tên là Carlos Almanza. Hiện tôi là Quản Lý chương trình Capital Access Program của California Capital. Hôm nay tôi muốn nói chuyện với quý vị về một số yêu cầu mở doanh nghiệp, và ở cương vị quản lý viên tài chính, những gì mà chúng tôi xem xét khi muốn mở rộng các nhu cầu vay vốn cho tiểu doanh nghiệp của quý vị, và khả năng tiếp cận nguồn vốn của quý vị.

Một trong số những điều mà tôi muốn trò chuyện với quý vị hôm nay là một số nguồn vốn khả thi. Tại California Capital, chúng tôi có thể cho quý vị vay vốn, chúng tôi gọi đó là vốn khởi nghiệp. Hãy hình dung nếu dự án, hoặc doanh nghiệp mà quý vị sẽ khởi nghiệp cần \$100,000.00 và khoản tiền đầu tư của quý vị đã là \$60,000.00, chúng tôi sẽ góp phần còn thiếu. Chúng tôi là \$40,000.00 đó. Chúng tôi là nguồn vốn vay bù đắp của quý vị.

Khi người ta hỏi quý vị “Vốn sở hữu của quý vị, hoặc cổ phần sở hữu của quý vị là bao nhiêu, khoản đầu tư của quý vị, mức độ đầu tư của quý vị vào công ty là bao nhiêu”, những câu hỏi rất hay như vậy; chúng tôi muốn bảo đảm là quý vị biết quý vị cần phải có một chút quyền lợi sở hữu trong doanh nghiệp đó. Chỉ đơn giản đó không phải là vay vốn 100%. Và không giống như vay thế chấp mua nhà, đây không phải là số tiền thế chấp tổng sản.

Khi quý vị tìm đến chúng tôi hoặc khi quý vị tìm đến tôi, quý vị sẽ cần phải có một ngân sách liệt kê từng khoản sẽ được quý vị chi dùng số tiền đó, và quý vị sẽ sử dụng bao nhiêu. Nhiều khi ngồi nói chuyện với các doanh nghiệp, chúng tôi có thể xác định là quý vị không bao giờ thực sự cần \$50,000.00, mà chỉ cần \$20,000.00 mà thôi. Đó là ý mà chúng tôi muốn nói.

Chúng ta sẽ nói về các yêu cầu mà bên cho vay sẽ xem xét, trong hồ sơ xin vay vốn có gì? Chúng tôi muốn bảo đảm là chúng tôi xem xét bốn khía cạnh bắt đầu bằng chữ C, đó là credit (tín dụng), capacity (năng lực), collateral (thế chấp), và characteristic (đặc tính). Tôi biết còn một cái nữa, nhưng tôi chưa đề cập đến nó bây giờ. Và cũng sẽ xem xét điểm tín dụng là như thế nào, và điểm tín dụng đó ảnh hưởng ra sao. Tuy nhiên, chúng tôi cũng có một số chương trình trong đó tín dụng chỉ là thứ yếu, vì vậy đó là lợi thế và là cơ hội tuyệt vời để vay được vốn, ngay cả khi chúng tôi biết rằng, nếu lịch sử tín dụng của quý vị có không hoàn hảo thì chúng tôi vẫn có thể bỏ qua được yếu tố đó.

Đồng thời chúng ta cũng sẽ nói về cách tránh một số phương thức cho vay kiểu bóc lột mà chúng tôi gặp rất nhiều, đặc biệt là trong ngành công nghệ tài chính, hay còn gọi là Fintech. Quý vị sẽ nhận được một tờ quảng cáo “Ký tên ở đây, chúng tôi có thể ký thác tiền ngay vào cuối ngày”, và quý vị không biết thực ra quý vị đang trả mức lãi suất từ 60 đến 80%, đúng vậy họ có những phương thức cho vay như thế.

Có thể tìm vốn ở đâu để khởi nghiệp kinh doanh? Tất nhiên là khoản tiền mà quý vị đã tiết kiệm được. Tiền từ một nhà đầu tư hoặc bạn bè hay người nhà. Nếu quý vị đã gom được một số vốn, hoặc nếu quý vị làm theo kiểu vay vốn đám đông, số tiền mà gia đình hoặc bạn bè tặng hoặc cho quý vị vay, hoặc số tiền mà quý vị tự đi vay, cho dù đó là thế tín dụng, để chúng tôi biết là quý vị sẽ chấp nhận trả nợ để có thể bắt đầu giấc mơ của quý vị, vậy nên có rất nhiều nguồn trợ giúp khác nhau mà quý vị có thể tiếp cận. Khoản tiền mà quý vị vay thông qua một chương trình vay kinh doanh, và chúng tôi có thể tiến hành xem xét điều đó, đặc biệt là đối với một chương trình vay vi mô như của chúng tôi, rồi đến chương trình cho vay ở cấp tiểu bang hoặc địa phương, cũng như một khoản vay kinh doanh của ngân hàng, bên cho vay, hoặc Cơ Quan Quản Lý Tiểu Thương Nghiệp là một số nguồn khác.

Các nguồn khác bao gồm các hiệp đoàn tín dụng, các bên cho vay vi mô, các chương trình cho vay tại cộng đồng, và sau đó là các hệ thống cho vay khác hiện có như ngành công nghệ Fintech, chính vì vậy chúng tôi muốn bảo đảm là quý vị thận trọng với những giấy tờ quý vị ký và những gì quý vị đồng ý trước khi dán thân vào một việc hoàn toàn lạ lẫm đối với quý vị. Kiến thức là sức mạnh.

Khoản vay vi mô là gì? Các lợi thế của một khoản vay vi mô, thường là từ các bên cho vay vi mô chẳng hạn như tổ chức chúng tôi, quý vị có các yêu cầu tín dụng linh hoạt hơn, và điều quan trọng là chúng tôi có thể lưu ý nhiều hơn tới tính cách của chủ sở hữu cơ sở thương mại đó. Sau đó tất nhiên là chúng tôi sẽ làm việc chặt chẽ với quý vị. Chúng tôi là Trung Tâm Trợ Giúp Phụ Nữ Kinh Doanh, vì vậy chúng tôi có thể cung cấp dịch vụ tư vấn gặp riêng (riêng từng người). Chúng tôi có các chuyên gia kinh doanh,

các chuyên gia cố vấn kinh doanh sẽ cùng ngồi với quý vị và cho dù quý vị là cơ sở mới đi vào hoạt động hay là doanh nghiệp hoạt động từ trước, và quý vị thất vọng về doanh thu hoặc doanh thu của quý vị giảm, chúng tôi có thể ngồi lại với quý vị để tìm hiểu xem cách nào hiệu quả và cách nào thì không, và quý vị có thể thay đổi chuyện đó như thế nào.

Chúng tôi có thể tư vấn và hỗ trợ chuyên môn thêm nếu cần, ngoài dịch vụ tư vấn kinh doanh mà chúng tôi sẽ cung cấp. Sau đó, tất nhiên là nắm rõ tình hình trong cộng đồng địa phương, và việc đó có thể ảnh hưởng tới doanh nghiệp của quý vị như thế nào. Ví dụ, quý vị mở ba tiệm sửa xe nằm kế bên nhau.

Bí quyết của quý vị để thu hút tôi đến tiệm quý vị với tư cách là người tiêu dùng là gì? Từng tiệm của quý vị sẽ hoạt động độc lập như thế nào, và chúng tôi sẽ có thể thực sự tìm hiểu kỹ cơ hội hiện có. Chúng tôi thường gọi đó là "thụ phấn chéo" trong kinh doanh, có nghĩa là chúng tôi sẽ yêu cầu quý vị tiếp xúc với doanh nghiệp khác sẽ là doanh nghiệp không cạnh tranh trong ngành của quý vị và trao đổi dịch vụ kiểu đó. Chúng ta có thể tìm hiểu chi tiết hơn khi chúng tôi gặp riêng quý vị.

Nói thêm một chút về các khoản vay vi mô, có chương trình cho vay vi mô của SBA. Họ phụ thuộc nhiều vào các tổ chức tại cộng đồng, chẳng hạn như các tổ chức như California Capital, để có thể tiếp cận nguồn vốn như vậy. Quy mô vay vốn kinh doanh của chúng tôi có thể dao động từ \$500.00 tới tối đa \$50,000.00, tới \$100,000.00, tới tối đa một triệu đô la. Tất cả những điều đó còn phụ thuộc vào nhu cầu hiện tại của quý vị, và quan trọng nhất là bảo đảm quý vị có thể hoàn trả lại khoản vay đó.

Một số khoản vay trong số này có thể được sử dụng để làm vốn hoạt động, hàng hóa lưu kho, đồ dùng, phương tiện máy móc, đồ nội thất, các công trình cải tiến địa điểm thuê, v.v... Tuy nhiên, một số khoản vay không hội đủ điều kiện sẽ là vay để mua động sản hoặc để trả nợ các khoản vay hiện tại. Các yêu cầu vay thường khác nhau giữa các bên cho vay, và điều quan trọng nhất, tôi xin nhắc lại kiến thức là sức mạnh. Chúng tôi chỉ cần biết quý vị sẽ sử dụng số tiền đó vào việc gì, vì vậy đừng thấy khó chịu khi chúng tôi liên tục hỏi quý vị "Quý vị sẽ sử dụng số tiền này như thế nào? Số tiền này sẽ được sử dụng vào việc gì? Quý vị có thể cung cấp cho chúng tôi một ngân sách với các khoản liệt kê chi tiết không?" Chúng tôi muốn có thể phân tích và đúc kết ngân sách đó, chính vì vậy hai bên chúng ta sẽ là sự hợp tác tuyệt vời, để tìm hiểu xem các nhu cầu hiện tại của quý vị là gì và đánh giá nhu cầu đó thay vì chúng tôi chỉ đơn thuần cho quý vị vay tiền, và quý vị không biết là quý vị sẽ sử dụng số tiền đó vào việc gì.

Điều quan trọng nhất đối với bên cho vay không phải là quý vị xin vay từ nguồn nào, mà các bên cho vay sẽ xem xét một số yếu tố. Họ muốn biết về cơ sở kinh doanh; họ muốn biết doanh nghiệp của quý vị có làm ra đủ tiền để hoàn trả lại số tiền mà quý vị đang xin vay hay không; và sau đó là khoản đầu tư của quý vị, chủ sở hữu kinh doanh. Quý vị đã đầu tư được bao nhiêu, quyền lợi của quý vị là bao nhiêu? Thông tin đó sẽ vô cùng quan trọng.

Chúng tôi xem xét điểm tín dụng, cũng giống như việc quý vị trả nợ như thế nào, chúng tôi xem điểm tín dụng của quý vị hiện là bao nhiêu. Chúng tôi sẽ xem dòng tiền mặt, đó là năng lực vốn. Quý vị có thể sử dụng tiền doanh thu của doanh nghiệp để hoàn trả nợ vay không? Nhiều khi có nhiều doanh nhân trẻ, hoặc các doanh nghiệp trẻ, họ chuyển đổi từ công việc toàn thời gian sang doanh nghiệp, và cuối cùng rồi họ sẽ đầu tư toàn thời gian vào công việc kinh doanh mới này, và sau đó họ vẫn có thể bù thu nhập của mình bằng công việc khác. Khoản tín chấp, các khoản tiền bảo đảm, nếu quý vị là chủ sở hữu nhà, quý vị có thể cung cấp khoản tiền đó dưới dạng tiền bảo đảm không? Trong một số trường hợp, chúng tôi có thể tiến hành bảo lãnh khoản vay bằng các hợp đồng mà quý vị đã có, đôi khi trường hợp này cũng xảy ra.

Tiền vốn, khoản đóng góp, tính đến nay quý vị đã đầu tư bao nhiêu vào doanh nghiệp? Điều đó sẽ đóng vai trò quan trọng. Trong một số trường hợp, các bên cho vay vì mô có thể yêu cầu là quý vị, đặc biệt là với số tiền mà quý vị đang xin vay, họ có thể nói “Quý vị có thể cung cấp 20% số tiền mà quý vị đang xin vay không?” Đó có thể là thời gian mà quý vị đã bỏ ra cho đến nay. Vì vậy phần lớn quyền lợi, quyền lợi sở hữu, đã được đầu tư vào đó rất nhiều.

Rồi cuối cùng là điều kiện. Điều kiện sẽ được áp dụng nhờ có chương trình này là gì, tương quan với số tiền mà chúng tôi sẽ có thể cấp vốn cho quý vị.

Một điều là, nếu quý vị vẫn chưa biết, điểm Fico, Fair Isaac Company của quý vị là bao nhiêu? Đối với đa số chúng ta, thường thì khi chúng ta có thể tiếp cận vốn... Xin lỗi, thường thì chúng ta chỉ xem bản báo cáo tín dụng của mình khi bị từ chối cho vay, nhưng nhưng trong trường hợp này, quý vị có thể xem ba báo cáo tín dụng mỗi năm một lần, vì vậy nên tìm hiểu xem “Trong đó có gì”, vì nhiều khi có rất nhiều điều bất ngờ, đúng vậy không?

Đa số các bên cho vay sẽ sử dụng điểm, sẽ sử dụng một yếu tố để phê chuẩn hồ sơ vay, có thể phê chuẩn khoản vay với điều kiện kèm theo, và sau đó sẽ xác định mức lãi suất dựa trên điểm Fico của quý vị, và tại California Capital, chúng tôi rất khắt khe với những gì chúng tôi áp dụng. Chúng tôi hiện đang có mức phân lời chám năm, vì vậy hiện tại... Giả sử đối với một khoản nợ 5 năm, hay một khoản vay 5 năm,

không phạt trả trước, đối với một khoản vay \$10,000.00 ở mức chám lời 9.25% thì quý vị sẽ phải trả khoảng \$206.00 một tháng.

Cho tới chừng nào doanh nghiệp của quý vị còn có khả năng chi trả, hoặc tạo ra đủ doanh thu để hoàn trả số tiền đó, hoặc công việc bán thời gian của quý vị có thể làm như vậy, thì quý vị sẽ ổn. Vui lòng nhớ rằng, năng lực vốn sẽ là dòng tiền mặt. Quý vị cần có thể xác định được doanh nghiệp có làm ra đủ tiền để thanh toán toàn bộ các hóa đơn, kể cả khoản vay, và chúng tôi có thể giúp quý vị trong việc này. Tôi nghĩ nhiều khi có nhiều doanh nghiệp thực sự bị tắc trong dòng tiền mặt.

Nếu quý vị là doanh nghiệp hiện đang hoạt động, các bên cho vay sẽ xem xét xem trước đây quý vị đã làm ra bao nhiêu tiền. Nếu quý vị đang khởi nghiệp kinh doanh, các bên cho vay sẽ xem xét kế hoạch kinh doanh của quý vị, đây sẽ là tài liệu định hướng thực hiện từ đầu đến cuối, và sau đó là mức ước tính hoặc dự đoán của quý vị về số tiền mà quý vị sẽ làm ra nhờ khởi nghiệp kinh doanh.

Khoản tín chấp là tài sản hữu hình, tài sản mà quý vị sở hữu hoặc mua bằng số tiền vay nhận được. Vì vậy nếu quý vị không có nhà, giả sử quý vị không phải là chủ sở hữu nhà, chúng tôi có thể tiến hành bước tín chấp bảo đảm, đó có thể là những thứ có trong tiệm của quý vị để bảo đảm khoản vay đó, hay hàng hóa lưu kho, đại loại là những thứ như vậy. Tuy nhiên, vui lòng nhớ rằng đây không phải là cách thường làm đối với một tổ chức cho vay phi truyền thống như chúng tôi. Nói cách khác, nếu chúng tôi cho quý vị vay số tiền nằm trong khoảng từ

\$500.00 đến \$10,000.00, chúng tôi sẽ không tìm cách bảo đảm tín chấp cho phần lớn số tiền đó. Chúng tôi biết cách này có hiệu quả. Chúng tôi sẽ làm việc với quý vị, và cũng vui lòng nhớ rằng một khi quý vị đã trả hết nợ, quý vị sẽ có thể tiếp tục xin vay thêm, đó cũng là điều mà chúng tôi muốn quý vị làm.

Thế này, vì vậy để chuẩn bị xin vay tiền thì quý vị cần phải chuẩn bị kỹ lưỡng. Bảo đảm là quý vị biết cách kể câu chuyện của mình. Quý vị phải trung thực, và cũng xin nhớ rằng kế hoạch kinh doanh, tài liệu định hướng thực hiện sẽ cho chúng tôi biết mọi thứ, ngay cả khi đây không phải là tài liệu cập nhật vì quý vị lập cách đây vài tháng hoặc một năm. Sẽ xác định các nhu cầu căn bản của quý vị ở mức độ nào? Quý vị cần bao nhiêu tiền? Quý vị sẽ sử dụng số tiền đó như thế nào? Tôi cứ nhắc đi nhắc lại với quý vị là, quý vị có cần vốn hoạt động không? Vốn hoạt động là số tiền để giúp quý vị trang trải các khoản chi phí hàng ngày, chẳng hạn như tiền thuê nhà, dịch vụ điện nước, lương nhân viên và hàng lưu kho.

Đó là các yếu tố căn bản trong hồ sơ xin vay của quý vị, vì vậy khi chúng tôi có thể đánh giá thì chúng tôi sẽ đề nghị cung cấp hồ sơ khai thuế cho ba năm, cho dù quý vị đã hoạt động kinh doanh được ba năm hay chưa. Nếu quý vị không hoạt động kinh doanh trong ba năm vừa qua, thì chúng tôi sẽ đề nghị quý vị cung cấp bản khai thuế cá nhân. Chúng tôi sẽ đề nghị cung cấp các bản kết toán ngân hàng cho ít nhất hai tháng, tốt nhất là các bản kết toán ngân hàng của doanh nghiệp. Nếu không, chúng tôi sẽ chấp nhận giấy tờ cá nhân của quý vị, bản kết toán lời lỗ từ đầu năm đến nay hoặc bản cân đối thu chi, và những thông tin này sẽ giúp chúng tôi biết rõ chúng tôi có thể cho quý vị vay bao nhiêu tiền, và đánh giá các nhu cầu hiện tại của quý vị.

Tôi sẽ trở lại mức mà quý vị có khả năng trả, và cũng là để xác định số tiền đó là bao nhiêu khi chúng tôi bắt đầu cung cấp và đưa ra thông tin đó cho quý vị. Thực sự giống như là đánh giá mức tiền quý vị muốn vay, và quý vị có thể nói chuyện trước với chúng tôi. "Nhìn này, tôi đang cố gắng tìm vốn. Tôi đã đầu tư \$60,000.00. Nhưng tôi vẫn còn thiếu \$40,000.00. Việc này có khả thi không?" Chúng ta có thể bắt đầu từng bước nhỏ và đó là những thứ mà chúng tôi có thể thảo luận với quý vị, được không?

Xin nhớ rằng, tài liệu quan trọng nhất trong toàn bộ quy trình vay sẽ là kế hoạch kinh doanh của quý vị. Bản kế hoạch kinh doanh này sẽ có toàn bộ thông tin tài chính, bản khai thu nhập, toàn bộ các dự báo, và toàn bộ hoạt động tiếp thị của quý vị. Quý vị thu hút người khác tới nói chuyện với quý vị như thế nào, hoặc ít nhất là để xem xét doanh nghiệp của quý vị? Chúng tôi có thể giúp quý vị đưa ra các số liệu dự báo về dòng tiền mặt nếu quý vị vẫn chưa làm như vậy.

Nếu truy cập website của chúng tôi, thông qua Chương Trình Người Xây Tương Lai, đó là một quy trình 12 hoặc 13 bước có thể dẫn dắt quý vị và tạo chương trình vay kinh doanh này bằng một loạt các câu hỏi, và cuối phần này sẽ là bản kế hoạch kinh doanh của quý vị.

Tôi muốn nhấn mạnh khi tóm tắt lại phần này là thực sự quý vị cần cảnh giác, và tránh các phương thức cho vay không công bằng. Bảo vệ bản thân quý vị bằng cách nhận biết những cách thức đó. Đó là hình thức cho vay trung thực, tuy nhiên thường lại làm cho quá dễ dàng, đặc biệt là khi nhiều doanh nghiệp nói, "Tôi bị từ chối hồ sơ. Tôi cần chút tiền mặt ngay lúc này," và quý vị như

chết đuối vớ được cọc, và thế là sập bẫy. Có thể là quý vị sẽ có được một khoản vay mà quý vị chưa bao giờ nộp hồ sơ xin vay, nhưng chỉ cần nhớ rằng đối với phần lớn những người như vậy chỉ muốn tìm cách nào để có thể thoát ra khỏi sự ràng buộc mà họ đã đăng ký hay không. Tôi sẽ nói rằng 90% trường hợp họ sẽ ước mình không vào ngành Fintech. Tôi không nói là mọi thứ đều xấu, nhưng nhớ rằng có hai điều chính mà quý vị cần tìm hiểu, mức lãi suất của họ là bao nhiêu, và các điều khoản là như thế nào. Ngay sau khi quý vị tìm hiểu được những thông tin đó, thì quý vị sẽ biết lựa chọn này có phù hợp với quý vị hay không, và họ sẽ cần phải tiết lộ được các thông tin đó.

Các điều khoản trả nợ vay dường như không công bằng hoặc đúng đắn, bao gồm cả các khoản trả gộp cuối cùng, các mức phạt trả nợ sớm hơn thời hạn. Ở California Capital, chúng tôi không sử dụng bất kỳ phương thức nào như vậy. Không có phí phạt do trả nợ hoặc trả trước, và do đó, xin nhắc lại là nên thận trọng nếu quý vị có nghi ngờ, thì đừng ký bất kỳ giấy tờ gì cho đến khi quý vị đã hỏi ý kiến luật sư, hoặc một người bạn tin cậy hiểu rõ về các điều khoản đó, và chúng tôi cũng có thể xem xét thông tin đó cho quý vị.

Vậy thôi, và nếu quý vị có thắc mắc thì đừng ngần ngại tới nói chuyện với chúng tôi, để thực sự tìm hiểu xem đây có phải là việc quý vị muốn làm hay không. Có thể là sau khi chúng tôi nói chuyện với quý vị, quý vị lại nói, "Chắc có lẽ tôi vẫn chưa sẵn sàng", và như vậy cũng không sao.

Quý vị có thể truy cập website của chúng tôi tại www.cacapital.org để tìm hiểu một số hội thảo sắp tới của chúng tôi. Hãy tận dụng thật nhiều thông tin đó. Với Trung Tâm Trợ Giúp Phụ Nữ Kinh Doanh, nếu quý vị là cựu chiến binh tàn tật, nếu quý vị là doanh nghiệp do phụ nữ sắc tộc thiểu số làm chủ, nếu quý vị là thành viên cộng đồng LGBTQ, quý vị đều có thể nộp đơn xin vay, và hỏi về các lựa chọn vay hiện có. Chúc quý vị thành công trên con đường mình chọn.