

SBWG: Triển Vọng Kinh Tế Năm 2021 dành cho Chủ Doanh Nghiệp Nhỏ  
Ngày 12 tháng 11 năm 2020

Siew Yee ([00:00:24](#)):

Nhóm hội thảo của chúng ta có hai người, họ sẽ phát biểu ý kiến về những triển vọng dành cho các chủ doanh nghiệp nhỏ và một vài bài học kinh nghiệm liên quan đến vấn đề tiếp cận nguồn vốn. Trước khi bắt đầu, tôi xin trân trọng giới thiệu Bà Sophia Kanaan, giám đốc Trung Tâm Hỗ Trợ Kinh Doanh Dành Cho Phụ Nữ, sẽ mở đầu buổi tọa đàm của chúng ta.

Sophia Kanaan ([00:00:44](#)):

Xin trân trọng cảm ơn. SiewYee, như SiewYee đã giới thiệu, tôi là Sophia Kanaan và là Giám Đốc Trung Tâm Hỗ Trợ Kinh Doanh Dành Cho Phụ Nữ tại California Capital và tôi muốn gửi lời chào trân trọng nhất tới tất cả quý vị đã đến với hội thảo trên mạng của chúng tôi hôm nay và cảm ơn các diễn giả đang tham gia với chúng ta để cung cấp thông tin quý giá. Tôi chỉ muốn giới thiệu qua với quý vị một vài thông tin về California Capital và Trung Tâm Hỗ Trợ Kinh Doanh Dành Cho Phụ Nữ nếu quý vị chưa biết rõ. California Capital là tổ chức phi lợi nhuận đã hoạt động trong hơn 35 năm qua và chủ yếu tập trung vào mảng cấp vốn để hỗ trợ tài chính cho các chủ doanh nghiệp nhỏ.

Sophia Kanaan ([00:01:18](#)):

Chúng tôi còn được coi là một tổ chức cho vay, nhưng chúng tôi cũng hỗ trợ về mặt chuyên môn khi điều hành các chương trình cấp vốn đó thông qua hoạt động tư vấn trực tiếp, các khóa đào tạo, hội thảo trên mạng, như quý vị đang trải nghiệm hôm nay. Trung Tâm Hỗ Trợ Kinh Doanh Dành Cho Phụ Nữ đơn giản là thực hiện công việc đó. Chúng tôi có các cố vấn kinh doanh tiến hành tư vấn trực tiếp miễn phí về bất kỳ thể loại chủ đề nào mà quý vị cảm thấy còn băn khoăn hoặc cần thêm thông tin, cụ thể là tư vấn và hỗ trợ liên quan đến tài chính, dự báo tài chính, thu xếp các khoản vay, tiếp thị, chiến lược tiếp thị, lập tờ khai thuế và nhiều chủ đề khác. Chúng tôi có thể hỗ trợ tư vấn cho quý vị. Chúng tôi muốn trở thành người hướng dẫn và cung cấp thông tin cho quý vị. Bất kể khi nào quý vị cảm thấy còn băn khoăn.

Sophia Kanaan ([00:02:14](#)):

Chúng tôi cũng có một chuỗi chương trình hội thảo trên mạng và hội thảo miễn phí. Tất cả đều hướng tới mục tiêu phát triển và mở rộng mạng lưới hoạt động của các doanh nghiệp nhỏ. Chúng tôi cũng có một trung tâm hỗ trợ kỹ thuật đầu thầu. Nếu quý vị đang tìm cách ký hợp đồng với chính phủ, cho dù ở cấp tiểu bang, liên bang hay địa phương, chúng tôi cũng có cố vấn có thể trợ giúp quý vị thực hiện việc đó. Mặc dù chúng tôi làm việc từ xa và không ở trong văn phòng, tất cả cố vấn của chúng tôi vẫn đang làm việc mỗi ngày và sẵn sàng phục vụ qua điện thoại, email và zoom và nhiều phương tiện khác, họ sẽ thu xếp các cuộc hẹn và nếu quý vị chưa đăng ký, tôi thực sự khuyến khích quý vị hãy đăng ký làm khách hàng của chúng tôi nếu muốn trao đổi trực tiếp với cố vấn. Nếu quý vị đã đăng ký, xin đừng ngần ngại gửi email cho chúng tôi. Quý vị có thể gửi cho Sarah Harding, giám đốc chương trình của California Capital. Hãy gửi email cho cô ấy và chúng tôi sẽ kết nối quý vị với người thích hợp.

Sophia Kanaan ([00:03:08](#)):

Tôi không muốn làm mất nhiều thời gian, nhưng vẫn muốn cảm ơn tất cả mọi người đã tham gia ngày hôm nay. Tôi sẽ thêm thông tin liên hệ của tôi vào cuộc trò chuyện. Nếu quý vị có bất kỳ thắc mắc nào, muốn trao đổi thêm một chút về dịch vụ cố vấn hoặc muốn tìm hiểu thêm về các hội thảo trên mạng hoặc bất kỳ chương trình nào của chúng tôi có thể trợ giúp quý vị, tôi rất sẵn lòng trao đổi thêm với quý vị. Giờ thì tôi xin mời Siew Yee trở lại để chúng ta có thể bắt đầu chương trình hôm nay. Xin cảm ơn tất cả quý vị.

Siew Yee ([00:03:37](#)):

Cảm ơn Sophia. Thực tế là chúng ta vẫn đang đảm bảo tiến độ và không để quý vị phải chờ thêm, tôi xin giới thiệu diễn giả đầu tiên của chúng ta, Bianca Blumquist, quản lý Chính Sách và Cam Kết tại California của tổ chức Small Business Majority, sẽ sử dụng quả cầu bói pha lê của cô ấy và đưa ra cho chúng ta một vài lời khuyên về những gì có thể kỳ vọng và có lẽ Bianca có thể bắt đầu bằng cách giới thiệu thêm đôi chút về tổ chức Small Business Majority, xin mời Bianca.

Bianca Blomquist ([00:04:08](#)):

Cảm ơn Siew Yee. Tôi rất cảm kích về lời giới thiệu và cảm ơn Sophia vì đã mời tôi tham gia hôm nay. Tôi thực sự rất háo hức khi được có mặt ở đây. Tôi rất tiếc nếu khiến quý vị thất vọng. Vì tôi chẳng có quả cầu bói pha lê nào để xem và khi nghĩ về những ưu tiên quan trọng nhất mà Small Business Majority vẫn luôn cân nhắc khi bước sang năm 2021, tôi đã ghi lại những điều này ra giấy và hy vọng có thể đưa ra đề tài cho quý vị thảo luận. Tôi không muốn là người giảng giải nhưng nếu quý vị có thắc mắc về ý nghĩa của những con số, ý nghĩa đối với doanh nghiệp của quý vị, các cố vấn kinh doanh trong nhóm hội thảo này có thể giải đáp thắc mắc của quý vị và tôi rất sẵn lòng giải thích thêm. Xin hãy cho tôi biết nếu quý vị có thắc mắc bất kỳ lúc nào. Được rồi. Tôi sẽ cố chia sẻ màn hình của mình. Hãy thử xem chúng ta có thể thành công ngay lần đầu mà không mắc sai lầm hay không. Nếu được thì quý vị sẽ thấy được màn hình. Quý vị có thể thấy toàn màn hình hay chỉ một phần màn hình?

Siew Yee ([00:05:34](#)):

Chúng tôi có thể thấy màn hình rồi.

Bianca Blomquist ([00:05:36](#)):

Được rồi. Tốt. Được rồi. Bắt đầu thôi. Tuyệt. Xin giới thiệu lần nữa, tôi là Bianca. Tôi quản lý các hoạt động chính sách cho Small Business Majority và xử lý mọi công việc tiếp cận cộng đồng cho vùng Vịnh, khu vực Sacramento, Bắc Sacramento và xuống đến tận Santa Cruz. Công việc của tôi là trò chuyện trực tiếp với các chủ doanh nghiệp nhỏ, lắng nghe những vấn đề đa dạng mà họ đang đối mặt ở cấp địa phương, tiểu bang và liên bang một cách thẳng thắn và đưa những vấn đề đó tới Sacramento và Washington DC, đồng thời kết nối các chủ doanh nghiệp đó với những đối tác thực hiện tất cả các công việc tuyệt vời như California Capital thực hiện. Chúng tôi là một tổ chức phi lợi nhuận quốc gia. Tôi làm việc từ văn phòng Quận Sonoma nhưng như đã nói trên đây, tôi hỗ trợ cho các chủ doanh nghiệp nhỏ trên toàn tiểu bang. Điểm độc đáo của tổ chức chúng tôi là sử dụng kết quả khảo sát và nghiên cứu độc lập của bên thứ ba.

Bianca Blomquist ([00:06:50](#)):

Cách làm này đặc biệt hữu dụng trong đại dịch COVID-19 vì chúng tôi có thể trực tiếp hỏi các chủ doanh nghiệp nhỏ tình hình thực tế của họ và họ cần gì từ Quốc Hội. Họ cần gì từ người mà họ bầu ra tại Sacramento, họ cần gì ở nhau, họ cần gì từ các đối tác của chúng tôi để vượt qua đại dịch này. Chúng tôi tham gia hỗ trợ họ. Tôi phải giới thiệu thêm một chút về DC và Sacramento nhưng việc phổ cập thông tin cũng chỉ như các cuộc trò chuyện qua mạng hoặc trực tiếp, một đối một này hoặc với một nhóm các chủ doanh nghiệp nhỏ về vô số vấn đề. Chúng tôi thường tập trung vào những vấn đề kinh tế vĩ mô đang gây ảnh hưởng đến các chủ doanh nghiệp nhỏ. Chủ yếu là hướng dẫn các bước trong hệ thống dịch vụ tài chính, tiếp cận vốn, cho vay ác ý, là khó khăn mà nhiều phụ nữ phải đối mặt để nhận được khoản vay hoặc nhận đủ tiền trong một khoản vay và một vài vấn đề khác.

Bianca Blomquist ([00:07:58](#)):

Thứ hai là hướng dẫn các bước trong hệ thống chăm sóc sức khỏe rất phức tạp. Thật ngạc nhiên khi ngày nay mọi người không chú ý nhiều đến chăm sóc sức khỏe cho dù có khủng hoảng y tế công cộng nhưng hãy tin tôi và tôi chắc chắn là không cần cho quý vị biết là các chủ doanh nghiệp nhỏ vẫn đang phải vất vả xoay sở thanh toán cho dịch vụ chăm sóc sức khỏe và Small Business Majority cam kết sẽ giải quyết những vấn đề này. Thứ ba là các tùy chọn phát triển tài sản, các chương trình hưu trí hoặc chương trình phát triển tài sản theo nơi làm việc tự do và chi phí thấp. Được rồi. Đối với chủ đề hôm nay, tôi muốn trình bày với quý vị thông tin thực tế, những gì mà chúng tôi biết, không phải là quả cầu bói pha lê mà là những điều mà chủ doanh nghiệp nhỏ không chắc chắn. Tôi sẽ giải thích về chính sách tài khóa. Tôi sẽ cập nhật một số diễn biến ở California và sau đó hy vọng tôi sẽ làm rõ những triển vọng trong năm 2021 tiếp theo trên cơ sở thông tin hiện có trong năm 2020.

Bianca Blomquist ([00:09:05](#)):

Small Business Majority, theo khảo sát và nghiên cứu độc lập bên thứ ba mà về cơ bản do chúng tôi thực hiện, trong ba chủ doanh nghiệp nhỏ thì có một người thực sự không nghĩ là có thể duy trì lâu hơn một vài tháng nếu không có sự giúp đỡ từ chính phủ liên bang. Các chủ doanh nghiệp nhỏ càng cảm nhận được sâu sắc hơn rằng chủ doanh nghiệp là người nhập cư, chủ doanh nghiệp có ngôn ngữ chính không phải là Tiếng Anh là những rào cản có hệ thống đối với các chủ doanh nghiệp nhỏ khi khảo sát trước đây của chúng tôi chỉ hỏi một câu về dân tộc, còn trong khảo sát này, chúng tôi biết rằng các chủ doanh nghiệp người da đen hoặc Gốc La-tinh thậm chí còn ít cơ hội khả quan hơn.

Bianca Blomquist ([00:09:55](#)):

Chúng tôi đã tiến hành một khảo sát khác vào ngày 27 tháng 8 và kết quả cho thấy số lượng người cảm thấy tương lai không chắc chắn đã tăng lên so với hồi tháng 8. Trên thực tế, trong năm chủ doanh nghiệp nhỏ thì có một người đang cân nhắc xin phá sản. Tôi đang xem xét một khảo sát khác từ Goldman Sachs và phát hiện hơn một nửa chủ doanh nghiệp đã không còn tự thanh toán. Nếu đã tham gia hội thảo của Trung Tâm Kinh Doanh cho Phụ nữ của California Capital trước đây, quý vị sẽ nhận thấy đối với mọi người, đặc biệt là những người tự kinh doanh, việc tự trả lương cho mình hoặc biết phải tự trả cho bản thân bao nhiêu tiền là một vấn đề khó khăn ngay cả trước khi xuất hiện COVID nhưng giờ đây chúng ta biết được tình cảnh khó khăn nghiệt ngã của các chủ doanh nghiệp, mà hơn một nửa trong số đó hoàn toàn không thể trả lương cho bản thân họ. Bốn trên 10 người lao động trong số này đã bị cắt tiền công. Họ đã phải dùng đến các tài khoản tiết kiệm cá nhân. Nghiên cứu của Goldman Sachs không nêu lên vấn đề này nhưng tôi có thể cho quý vị biết theo những gì tôi nghe được và thông qua nghiên cứu bổ sung rằng nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ cũng đang dùng đến tài khoản hưu trí của họ. Việc này không được các cố vấn tài chính khuyến khích và có tác động lâu dài đến nền kinh tế.

Bianca Blomquist ([00:11:16](#)):

Gần 30% chủ doanh nghiệp nhỏ khá chắc chắn là nếu có luật khắc phục vấn đề này thì mọi thứ có thể tốt đẹp hơn. [không nghe được 00:11:31] quan điểm đối với các khoản thanh toán tiền thuê, ví dụ, chúng ta đang phải đối mặt với mối đe dọa về một làn sóng bị thu hồi và tịch thu tài sản thương mại, tám trên 10 chủ doanh nghiệp nhỏ đã thông báo cho Small Business Majority rằng họ phải đối mặt với khó khăn trong việc trả tiền thế chấp hoặc các khoản thanh toán thương mại. Con số này đã tăng lên gần 20% trong vòng vài tháng qua. Một phần lớn trong số những chủ doanh nghiệp lo lắng về các khoản thanh toán tiền thuê thương mại và trả thế chấp này cũng là chủ doanh nghiệp người da màu. Khó khăn không kém, 64% các doanh nghiệp nhỏ và gần ba phần tư doanh nghiệp có chủ là người Gốc La-tinh cũng lo

lắng rằng họ sẽ phải cho nhân viên nghỉ hoặc tạm nghỉ việc trong thời gian dài, bốn trên 10 doanh nghiệp đã bắt đầu cho nhân viên nghỉ hoặc tạm nghỉ việc hoặc cắt lương nhân viên và sáu trên 10 doanh nghiệp bắt đầu cho nghỉ việc lâu dài, 10% đã làm như vậy. Tôi xin nhắc lại, nhiều thông tin trong số những điều tôi kể trên đây được xác nhận trong chương trình cứu trợ tài chính tức thì.

Bianca Blomquist ([00:12:35](#)):

Một vài chủ doanh nghiệp còn lo lắng về thời tiết. Tất nhiên là thời tiết sẽ tác động nặng nề đến một số ngành công nghiệp cụ thể, nếu quý vị sở hữu doanh nghiệp về thực phẩm và đồ uống. Tôi biết nhiều chủ doanh nghiệp lo lắng về thời tiết còn hơn cả đại dịch COVID-19 vì ở một vài nơi, thời tiết có thể khiến họ khó tuân thủ các quy định về giãn cách xã hội hơn nhiều so với California để cung cấp các dịch vụ ăn uống ngoài trời. Hãy nhớ rằng tháng 12 có tầm quan trọng khác biệt đối với các lĩnh vực ví dụ như với các công ty trang sức hay may mặc, vì đó là quà tặng Giáng Sinh.

Bianca Blomquist ([00:13:19](#)):

Tôi cũng muốn nêu bật lên vai trò của ngành chăm sóc trẻ em trong nền kinh tế. Tôi đã nghe có người nói về cuộc suy thoái hiện tại mà chúng ta đang phải đối mặt như một cuộc suy thoái của nữ giới. Đúng là mới mẻ khi biết gần một nửa các bậc phụ huynh đi làm giờ đây làm việc từ xa. Gần 65% đã phải thay đổi việc bố trí chăm sóc trẻ em theo cách nào đó và 40% chủ sử dụng lao động, tôi xin nhắc lại là Small Business Majority ủng hộ các chủ doanh nghiệp nhỏ, 40% chủ sử dụng lao động quan ngại rằng nhân viên của họ sẽ không quay lại đầy đủ vì các vấn đề chăm sóc trẻ em. Tại California, vấn đề này đặc biệt quan trọng ở California này, vì chúng ta là tiểu bang đứng thứ ba về mức chi phí đắt đỏ trong hoạt động chăm sóc trẻ em. Tốn gần \$1,500 một tháng để nhận dịch vụ chăm sóc trẻ em.

Bianca Blomquist ([00:14:19](#)):

Tôi cũng muốn nhấn mạnh rằng gần 20% những người làm việc trong ngành chăm sóc trẻ em sống trong cảnh nghèo khó. Điều này đặc biệt quan trọng vì nhiều tổ chức tài chính phát triển cộng đồng là đối tác thân thiết của chúng tôi và California Capital. Chúng tôi nỗ lực giúp các chủ doanh nghiệp nhỏ đem lại việc làm có chất lượng cho người lao động để họ có thể tham gia nền kinh tế địa phương hiệu quả hơn và lý do tôi đề cập đến việc này là vì tôi muốn quý vị biết tác động của vấn đề chăm sóc trẻ em đến các chủ doanh nghiệp nhỏ và nhân viên của họ là như nhau. Trong tháng 10, tỷ lệ thất nghiệp của Hoa Kỳ là 6.9%. Tỷ lệ này thấp hơn 3% so với số liệu của California. Đầu năm, số người thất nghiệp ở Hoa Kỳ đang chủ động tìm việc giảm xuống 1.5 triệu người. Còn tại California này, có gần 40,000 đơn yêu cầu trợ cấp thất nghiệp lần đầu.

Bianca Blomquist ([00:15:24](#)):

Đơn yêu cầu trợ cấp thất nghiệp lần đầu rất quan trọng vì đó là một biện pháp hiệu quả đối với những người mới thất nghiệp. Điều này không kìm kẹp tất cả những người thất nghiệp. Có tổng cộng 12 triệu người thất nghiệp ở Hoa Kỳ và ở đây, tại California này, \$107 tỷ đã được chi trả cho người dân California không có việc làm kể từ khi bắt đầu đại dịch. Lý do tôi đề cập đến tất cả những vấn đề này là vì tôi đang cố giải thích các giải pháp chính sách tài khóa.

Bianca Blomquist ([00:15:55](#)):

Đâu là sự khác biệt giữa chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa? Về cơ bản, chính sách tài khóa là khả năng cơ quan lập pháp thông qua các dự luật giúp đỡ những người đã bầu cho họ. Ví dụ từ cuộc bầu cử này, nhân tiện thì có thể là tôi quá vội vã khi nói là Biden, Small Business Majority là một tổ chức không

đảng phái nhưng Biden hay Trump, ngành hành pháp, tổng thống có quyền hạn bao quát để phân bổ tiền cứu trợ thảm họa hoặc quỹ cứu trợ thảm họa gần \$16 tỷ cho các Tiểu Bang.

Bianca Blomquist ([00:16:33](#)):

Việc này thực sự quan trọng vì California phụ thuộc vào những trái phiếu này. Đó là một phần trong số tiền được dùng để thanh toán tất cả các khoản trợ cấp thất nghiệp mà tôi đang đề cập trong những trang chiếu trước. Tôi xin trích dẫn câu nói của Eric Weiner Grad vì tôi thấy đặc biệt thuyết phục: "Nền kinh tế phụ thuộc vào hỗ trợ tài chính để duy trì đà phát triển trong ngắn hạn và phục hồi trong thời gian dài hơn. Chính sách tài khóa là chính sách quan trọng nhất để quản lý nền kinh tế. Điều đó có nghĩa là kích thích về tài khóa rất quan trọng đối với triển vọng kinh tế". Khi Siew Yee và Sophia tìm đến tôi và hỏi liệu tôi có muốn nói về triển vọng kinh tế không, sẽ thật tắc trách nếu tôi không dành chút thời gian nói về gói kích thích của liên bang vì triển vọng kinh tế của chúng ta phụ thuộc rất nhiều vào gói kích thích của liên bang và đó là chính là nơi quý vị, với tư cách là chủ doanh nghiệp nhỏ và công dân có thể thực hiện quyền hạn của mình, tận dụng vị thế của mình để nhận được những gì mình muốn và tôi sẽ rất vui được chia sẻ với quý vị cách thực hiện vào cuối buổi diễn thuyết này nhưng về cơ bản, hầu hết mọi người Mỹ đều muốn triển khai gói kích thích kinh tế của liên bang. Theo Thời Báo Tài Chính, có rất nhiều lý do vì sao chưa có gói kích thích của liên bang, nhiều động lực đang diễn ra mà không quy trách nhiệm cho ai nhưng về cơ bản là do Đảng Viên Đảng Cộng Hòa và Đảng Viên Đảng Dân Chủ không thể thống nhất về số tiền cứu trợ.

Bianca Blomquist ([00:18:00](#)):

Đáng ngạc nhiên là Đảng Viên Đảng Dân Chủ muốn một gói cứu trợ tốn kém hơn, khoảng \$2,2 nghìn tỷ, còn Đảng Viên Đảng Cộng Hòa lại muốn một gói cứu trợ ít tốn kém hơn, khoảng \$1.8 nghìn tỷ. Cho đến nay, cả hai bên đều đã có phần nhượng bộ và tăng lên hoặc giảm xuống tương ứng nhưng vẫn chưa thể thống nhất. Điểm khác biệt chính trong số tiền là chính phủ liên bang sẽ trả cho Tiểu Bang California và điều này sẽ có tác động trực tiếp đến cách các chủ doanh nghiệp nhỏ sẽ phát triển, thoát khỏi hoặc duy trì trong đại dịch COVID-19.

Bianca Blomquist ([00:18:58](#)):

Cụ thể là California, như quý vị có thể đã biết, vào đầu năm nay, California đã phải đối mặt với khoản thiếu hụt ngân sách gần \$55 nghìn tỷ. Một năm trước đây, chúng ta từng thặng dư \$21 tỷ. Đây là một con số khá lớn. Nợ \$55 tỷ sau khi thặng dư \$21 tỷ là một khoảng chênh lệch lớn mà cơ quan lập pháp tiểu bang California phải xóa bỏ. Điều quan trọng là họ đã gộp cả số này khi thông qua ngân sách một vài tháng trước đây, một yếu tố kích hoạt ngân sách. Họ phải tính đến yếu tố kích hoạt ngân sách vì không chắc chắn liệu chính quyền liên bang có viện trợ cho các Tiểu Bang hay không, họ làm vậy là đúng vì chính quyền liên bang chưa cấp viện trợ đó cho các Tiểu Bang và vì họ chưa cấp bất kỳ khoản viện trợ cho các Tiểu Bang nên yếu tố kích hoạt được bật lên và giờ đây về cơ bản nền kinh tế tiểu bang chúng ta cần hấp thụ \$11 tỷ cắt giảm ngân sách. Tôi sẽ phân tích nhanh cho quý vị, một khoản \$6.5 tỷ chi tiêu trả sau cho các trường học, gần \$3 tỷ cho tiền lương của nhân viên tiểu bang và gần \$1 tỷ tài trợ thuế cho các hệ thống đại học công lập.

Bianca Blomquist ([00:20:16](#)):

Đây là phần lớn khoản cắt giảm ngân sách nhưng những người đang làm việc trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, những người đang làm việc trong... lĩnh vực chăm sóc trẻ em đáng trân trọng không phải nhận cắt giảm ngân sách như họ từng lo sợ nhưng đáng tiếc là có một số sáng kiến bị bỏ qua trong năm nay vì

chúng ta không có tiền thực hiện. Vậy tiếp theo là gì? Đây là những vấn đề mà tôi nghĩ các doanh nghiệp nhỏ và những người ủng hộ sẽ suy nghĩ. Chúng ta sẽ nói về những vấn đề mà chúng tôi sẽ giải quyết và những vấn đề mà chủ doanh nghiệp phải đối mặt. Thẳng thắn mà nói thì các chủ doanh nghiệp nhỏ vẫn lo ngại về tương lai chăm sóc sức khỏe của họ. Tháng này, Tòa án tối cao Hoa Kỳ sẽ lắng nghe tranh luận bằng lời nói trong vụ kiện giữa California và Texas, về cơ bản là sẽ xác định tính hợp pháp của đạo luật chăm sóc giá phải chăng hay còn gọi là Obamacare. 74% trong số tất cả các doanh nghiệp và gần 90% doanh nghiệp do người da đen và người Gốc La-tinh sở hữu lo ngại rằng Tòa án tối cao sẽ tước bỏ quyền lợi chăm sóc sức khỏe của họ. Điều này đặc biệt quan trọng ở thời điểm hiện tại khi mọi người thảo luận các điều kiện đã tồn tại từ trước vì đại dịch COVID-19 sẽ là một điều kiện tồn tại từ trước.

Bianca Blomquist ([00:21:36](#)):

Tôi tin rằng mọi người sẽ nói về tương lai công việc và đây là lý do vì sao. 30% người dân California được xác định là tự kinh doanh tại một thời điểm nào đó trong sự nghiệp của họ theo các chương trình của liên bang, Chương Trình Bảo Vệ Tiền Lương và Khoản Vay Cứu Trợ Thảm Họa Kinh Tế (EIDL) sau khi giải ngân vốn và thu thập dữ liệu, chúng ta thấy rõ có bao nhiêu người xác định bản thân là tự kinh doanh, chỉ tính riêng ở California này. Đây là điều quan trọng vì những người tự kinh doanh không tham gia vào cùng chương trình bảo hiểm thất nghiệp tại California và họ không đủ điều kiện hưởng nhiều loại trợ cấp thất nghiệp nhưng nếu quý vị tự kinh doanh và đã nhận được trợ cấp thất nghiệp thì những khoản đó từ đâu ra? Đó là một chương trình hoàn toàn mới. Chương Trình Trợ Cấp Thất Nghiệp Do Dịch Bệnh (Pandemic Unemployment Assistance, PUA) là một chương trình hoàn toàn mới của liên bang do các sở việc làm của tiểu bang quản lý, về cơ bản để cấp bảo hiểm thất nghiệp cho tổng thể một nhóm người không đủ điều kiện nhận trợ cấp nếu không có chương trình này. Trong đó bao gồm những người tự kinh doanh, chủ doanh nghiệp tư nhân, nhà thầu độc lập, người lao động theo hợp đồng. Thông thường, tất cả những đối tượng này sẽ không đủ điều kiện để nhận trợ cấp thất nghiệp vì họ không đóng những khoản thuế này.

Bianca Blomquist ([00:22:57](#)):

Vì một số lý do, đây là vấn đề của doanh nghiệp nhỏ. Tôi biết các chủ doanh nghiệp đang đấu tranh chống lại việc thông qua 85 đã được thông qua năm ngoái. Về cơ bản, 85 sẽ khiến những người này khó phân loại sai nhân viên thực tế thành nhà thầu độc lập hơn. Thẳng thắn mà nói thì thuê các nhà thầu độc lập rẻ hơn. Giá của họ rẻ hơn 30% so với nhân viên vì chủ sử dụng lao động không phải trả cho dịch vụ chăm sóc sức khỏe, phúc lợi tiền lương tối thiểu, lương thưởng cho người lao động và giải quyết tình trạng nhảy việc nhiều mà quý vị phải thực hiện khi thuê nhân viên W2.

Bianca Blomquist ([00:23:40](#)):

Đây cũng là một vấn đề quan trọng đối với người dân California vì ví dụ, UC Santa Cruz phát hiện trên 70% tài xế là người da màu và người nhập cư. Ý nghĩa của điều này đối với chúng ta là tương lai của người lao động theo hợp đồng này, điều gì xảy ra khi chủ doanh nghiệp nhỏ là người da màu, chủ doanh nghiệp là nữ và các chủ doanh nghiệp khác trong khu vực bầu cử của chúng ta phải chịu tác động nặng nề. Hơn nữa, điều này có thể tạo ra cuộc chạy đua cắt giảm giá cả, trái ngược với cuộc chạy đua nâng cao chất lượng, khi các doanh nghiệp nhỏ sẽ thấy khó khăn hơn khi phải cạnh tranh với các công ty lớn như Uber Eats vì trên thực tế, các doanh nghiệp nhỏ phải phân loại người lao động của mình là nhân viên còn Uber Eats không cần làm vậy nữa. Lyft, Postmates hay DoorDash cũng không.

Bianca Blomquist ([00:24:34](#)):

Đây là một phần trong sáng kiến trên lá phiếu ra đời từ dự luật 22 của cuộc bầu cử năm 2020 -- thông tin thực tế là những người vận động chiến dịch cho dự luật 22 là Uber Lyft, DoorDash đã chi tiêu \$200 triệu. Đây là con số phá kỷ lục, trước đây tại California chưa từng có khoản chi tiêu nào lớn như vậy cho một sáng kiến trên lá phiếu. Họ đã tự chi \$200 triệu để quảng cáo, kêu gọi mọi người bỏ phiếu thuận cho dự luật 22. Dự luật 22 chỉ miễn cho các công ty này việc phân loại người lao động là nhân viên.

Bianca Blomquist ([00:25:20](#)):

Tôi xin nhắc lại, không phải phân loại người lao động là nhân viên có nghĩa là chủ sử dụng lao động không phải trả trên lương thưởng của người lao động, tiền lương tối thiểu, v.v. Quay lại PUA, đây thực sự một chương trình hấp dẫn. Chương trình này được hình thành từ Đạo Luật Chăm Sóc của Liên Bang. Một lần nữa, chương trình này áp dụng cho nhiều người, vì nhiều người không đủ điều kiện nhận trợ cấp thất nghiệp. Trong đó bao gồm nhân viên DoorDash, tài xế Uber, v.v. nhưng chương trình được ấn định sẽ kết thúc vào cuối năm. Chương trình Trợ Cấp Thất Nghiệp Do Dịch Bệnh vẫn đang được xem xét. Tôi nghĩ chúng ta thấy rõ rằng các chương trình bảo hiểm thất nghiệp thông thường cần có những cập nhật quan trọng nhưng chúng ta cần cân nhắc rủi ro về cuộc chạy đua cắt giảm giá cả. Chúng ta cần đảm bảo rằng người lao động ở California, các chủ sử dụng lao động của họ đang cạnh tranh để đem lại việc làm có chất lượng, trái ngược với việc cạnh tranh để cắt giảm chi phí lao động ở mọi nơi.

Bianca Blomquist ([00:26:28](#)):

Tại Small Business Majority, chúng tôi biết rằng đó không phải là những gì mà các chủ doanh nghiệp nhỏ mong muốn. Các chủ doanh nghiệp nhỏ muốn đem lại việc làm có chất lượng cho lực lượng lao động của họ. Trên thực tế, nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ sử dụng chính thành viên trong gia đình họ. Vấn đề là khi việc này không thể chi trả nổi vì họ không thể cạnh tranh do không có các biện pháp bảo vệ theo pháp luật. Còn gì khác đang chờ đón tương lai việc làm? Các chương trình như CalSavers, đây là những chương trình trợ cấp di động không nhất thiết phải gắn với chủ sử dụng lao động mà thay vào đó gắn với người lao động nhưng vẫn sử dụng chủ sử dụng lao động theo cách thực sự hay ho. Ví dụ như: CalSavers cho phép người lao động đóng góp vào tài khoản hưu trí của họ thông qua tiền lương. Hiện nay, chương trình này chẳng liên quan gì đến chủ sử dụng lao động, trừ việc chủ sử dụng lao động tạo điều kiện thuận lợi cho việc đóng góp thông qua tiền lương. Hầu hết những người đã từng phải đóng góp từ tài khoản của mình trong chúng ta trước khi chúng ta thậm chí có thể thấy được điều đó, có lẽ đều biết rằng sẽ dễ dàng hơn rất nhiều khi tiết kiệm theo cách này.

Bianca Blomquist ([00:27:32](#)):

Khi tham gia CalSavers với tư cách là một chủ sử dụng lao động và mở một tài khoản miễn phí, quý vị có thể giúp nhân viên của mình tiết kiệm cho hưu trí mà hoàn toàn không tác động đến tổng số tiền của họ. Đây là những kiểu chương trình siêu mới lạ mà các chủ doanh nghiệp nhỏ cần và xứng đáng để khi vượt qua đại dịch này, họ có thể đem lại việc làm có chất lượng và tiếp tục cạnh tranh để thu hút nhân tài. Đồng thời, chương trình này cũng dành cho những người tự kinh doanh. Để tham gia CalSavers, quý vị không cần số an sinh xã hội, cũng không cần tài khoản ngân hàng.

Bianca Blomquist ([00:28:11](#)):

Các vấn đề tiền thuê và thế chấp cũng là một vấn đề lớn trong năm sắp tới. Tôi muốn để mọi người tham gia quyết định xem họ có thể tiếp tục suy nghĩ sáng tạo như thế nào về cách giải quyết vận may bất ngờ về vấn đề tiền thuê nhà và thế chấp, cả nhà ở và thương mại vì bất kỳ tác động nào đến ngành bất động sản và thị trường nhà ở đều có tác động sót lại trên tất cả những lĩnh vực còn lại của nền kinh

tế. Tôi cũng khuyến khích các chủ doanh nghiệp nhỏ suy nghĩ sáng tạo về cách tham gia nền kinh tế xanh. Tôi tin rằng năng lượng sẽ là một chủ đề quan trọng trong năm sau, dù quý vị có tin hay không. Làm thế nào để các chủ doanh nghiệp nhỏ có thể tham gia nền kinh tế xanh? Chúng ta có thể cải thiện các chương trình hiện hữu như thế nào và đây là California. Thực sự có rất nhiều chương trình hiện hữu để phục vụ hiệu quả hơn cho các chủ doanh nghiệp nhỏ. Ví dụ, bộ ngân khố có cập nhật năng lượng CALCAP, California.

Bianca Blomquist ([00:29:17](#)):

Có rất nhiều chương trình đã tồn tại mà các chủ doanh nghiệp nhỏ không biết hoặc không sử dụng. Hãy cùng tìm hiểu xem lý do vì sao và cùng xem xét những chương trình này để xem liệu có thể thêm trợ cấp giúp đỡ các doanh nghiệp nhỏ và đẩy mạnh tăng trưởng và đổi mới sáng tạo hay không. Tôi đã nói với quý vị về lĩnh vực chăm sóc trẻ em và nền kinh tế. Đó thực sự là một vấn đề quan trọng, hầu hết trẻ em dưới sáu tuổi đều có cả cha và mẹ tham gia lực lượng lao động. Tỷ lệ đó là 3/4. Rất nhiều. Tôi cam chắc với quý vị là vậy, nếu không phải là hơn thế ở California. Trách nhiệm bổ sung đối với nhân viên luôn là lưu ý hàng đầu đối với chủ doanh nghiệp nhỏ. Nếu quý vị là chủ doanh nghiệp nhỏ thì tôi chắc chắn là quý vị đã nghĩ về vấn đề này. Tôi chắc chắn là quý vị sẽ tiếp tục nghĩ về vấn đề này. Về cơ bản thì đây là việc khó. Chăm sóc trẻ em vẫn là một vấn đề về trách nhiệm riêng, có nghĩa là nhiều người tin rằng đây không phải là hàng hóa công. Đây không phải là vấn đề mà chính phủ cần tiêu tốn tiền bạc mà thay vào đó là vấn đề người lao động nên nhận được từ chủ sử dụng lao động của họ.

Bianca Blomquist ([00:30:30](#)):

Chúng ta đã biết cơ chế này hoạt động như thế nào trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe. Thật sự rất khó, đặc biệt là để các chủ doanh nghiệp nhỏ cạnh tranh. Họ không thể đề nghị cung cấp quyền lợi chăm sóc trẻ em cho người lao động vì họ không có tính kinh tế của quy mô như các công ty lớn. Chúng ta cần suy nghĩ một cách sáng tạo về cách giải quyết vấn đề chăm sóc trẻ em này tại California. Cả về những người có công lao trong lĩnh vực chăm sóc trẻ em nữa. Có nhiều cơ sở chăm sóc trẻ em tại California và thực sự không xa chúng ta nhưng một hiện tượng khá phổ biến trên khắp Hoa Kỳ là mọi người không chỉ không tiếp cận được dịch vụ chăm sóc trẻ em có chất lượng mà là hoàn toàn không tiếp cận được dịch vụ chăm sóc trẻ em. Nếu chúng ta nói về tương lai của việc làm và những điều mong chờ hoặc triển vọng kinh tế trong năm 2021 thì trong đó phải bao gồm nội dung về chăm sóc trẻ em.

Bianca Blomquist ([00:31:17](#)):

Dưới đây là một vài cách khác nhau để quý vị tham gia mạng lưới của chúng tôi. Tôi rất mong được nghe ý kiến của quý vị. Nếu quý vị có bất kỳ suy nghĩ nào về phần thuyết trình này hoặc cách tham gia, chúng tôi luôn chờ đợi các chủ doanh nghiệp nhỏ phát biểu trước truyền thông, chúng tôi sẽ nâng đỡ ý kiến của quý vị, quý vị được kết nối với người báo cáo của chúng tôi vì thành thật mà nói, họ chẳng quan tâm tôi có gì nói gì. Họ không muốn nghe ý kiến của chúng tôi mà họ muốn nghe ý kiến của chủ doanh nghiệp là quý vị, nên công việc của tôi là hiện thực hóa điều đó. Hãy cho tôi biết nếu quý vị quan tâm đến những cơ hội này. Xin cảm ơn.

Siew Yee ([00:31:50](#)):

Cảm ơn nhiều, Bianca. Đó là một cuộc trò chuyện rất thú vị và tôi xin đính chính đó không phải là một quả cầu bói pha lê nhưng tôi nghĩ với tất cả thông tin đã trình bày, tôi thấy được rất nhiều cơ hội, ngay cả khi có những khó khăn với nền kinh tế trong vấn đề tiết kiệm, người lao động độc lập. Tôi biết rằng Dự Luật 22 được thông qua một cách áp đảo vì được cho là có lợi cho người lao động độc lập nhưng



như cô đã nói, đó là cuộc đua cắt giảm giá cả và phần lớn những nhân viên hoặc người lao động độc lập này thực sự là nhóm người thiếu số và công việc của chúng ta là thực sự đem lại cho họ cơ hội, mà tôi nghĩ CalSaver là một chương trình hữu hiệu hơn nhiều nhưng vẫn chưa được nhiều người biết đến và vì thế, tôi nghĩ chúng ta cũng có trách nhiệm tiếp tục phổ cập thông tin cho người lao động độc lập về những chương trình khác nhau dành cho họ.

Siew Yee (00:32:46):

Các cơ hội mà tôi thấy liên quan đến những điểm mà cô đã đưa ra trong bài thuyết trình là suy nghĩ một cách sáng tạo cách chúng ta có thể giải quyết vấn đề chăm sóc trẻ em vấn đề chăm sóc y tế cũng như nền kinh tế xanh. Nếu có bất kỳ người tham dự nào có thể suy nghĩ một cách sáng tạo để giải quyết bất kỳ vấn đề nào trong số đó, vui lòng nhập thông tin của quý vị và trò chuyện, chúng tôi sẽ xử lý thông tin đầu vào của quý vị sau, còn giờ thì tôi muốn mời người diễn thuyết tiếp theo của chúng ta, Bronia Leung từ ngân hàng East West Bank. Bà có hơn 30 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng. Tiếp cận vốn vẫn là một vấn đề rất quan trọng đối với tất cả chủ doanh nghiệp nhỏ, cho dù trước, trong hay thậm chí sau đại dịch, làm thế nào để chúng ta xây dựng lại hệ thống đệm sau khi sử dụng hết các khoản tiết kiệm và chúng ta vừa nghe Bianca chia sẻ, có nhiều chủ sở hữu đang phải sử dụng tài khoản 410k của họ để trả lương cho nhân viên và do đó, không trì hoãn thêm nữa, tôi xin hân hạnh giới thiệu Bronia.

Bronia Leung (00:34:01):

Được rồi. Cảm ơn Siew Yee và xin chào tất cả quý vị. Chào mừng quý vị đến với nhóm công tác hôm nay và cảm ơn California Capital đã mời tôi. Tôi tên là Bronia Leung, đang công tác tại East West Bank. Tôi làm việc trong bộ phận tín dụng theo Cơ Quan Quản Lý Doanh Nghiệp Nhỏ (Small Business Administration, SBA). Tôi hỗ trợ tất cả 26 chi nhánh ngân hàng tại Bắc California. Trên thực tế, chúng tôi có một chi nhánh ở khu vực Sacramento. Đại dịch đã kéo dài tám tháng và tôi nghĩ mọi người đều đồng ý với tôi là cuộc sống của chúng ta đã bị đảo lộn. Chúng ta phải chịu tác động từ đại dịch nhưng đồng thời cũng học được điều gì đó mới mẻ trong tám tháng qua. Tôi không biết quý vị thế nào. Còn bản thân tôi, tôi đã học được một vài kỹ năng mới, như cách trồng cà chua ở sân sau ngôi nhà tại San Francisco và sau đó tôi biết cà chua mà tôi trồng không thể có màu đỏ vì San Francisco quá lạnh.

Bronia Leung (00:34:59):

Chúng ta chắc chắn học được điều gì đó trong tám tháng qua và hôm nay tôi muốn chia sẻ với quý vị những gì tôi quan sát được và cả kinh nghiệm của tôi khi làm việc với các chủ doanh nghiệp nhỏ trong vài tháng qua. Đồng thời, tôi cũng muốn chia sẻ một vài lời khuyên giúp quý vị chuẩn bị sẵn sàng hơn để có cơ hội tiếp cận vốn tốt hơn trong hoặc sau đại dịch. Được rồi. Hãy để tôi chia sẻ màn hình của mình. Được rồi. Có ai có thể nhìn thấy màn hình của tôi không?

Siew Yee (00:35:55):

Tôi có thể thấy rồi.

Bronia Leung (00:35:56):

Được rồi. Tuyệt vời. Được rồi. Nếu tôi hỏi thì quý vị sẽ mô tả năm 2020 như thế nào? Quý vị sẽ dùng tính từ gì để mô tả năm 2020? Tôi cảm thấy là chúng ta đã nghe nhiều người nói rằng năm 2020 là chưa từng có tiền lệ. Trên thực tế, đây thực sự là một năm chưa từng có. Tôi nghĩ là chúng ta đã trải qua rất nhiều chuyện, rất nhiều thứ mới mẻ mà chúng ta chưa từng trải qua trước đây với tư cách là chủ ngân hàng, phải vậy không? Giờ đây, nếu quý vị không đeo khẩu trang, ngân hàng sẽ không giao tiền cho quý vị.

Điều này khá kì quái, chưa từng xảy ra trước đây, trước đây nếu quý vị đeo khẩu trang thì có lẽ ngân hàng sẽ nhấn chuông báo động. Mọi thứ cứ diễn ra như vậy trong vòng vài tháng qua. Mọi thứ đảo lộn hết cả và chúng ta đang phải đối mặt với nhiều khó khăn chưa từng gặp trước đây.

Bronia Leung (00:37:19):

Khó khăn lớn nhất của quý vị với tư cách là chủ doanh nghiệp là gì? Tôi biết Bianca vừa nói về chăm sóc trẻ em và khi là cha mẹ thì thay vì phải nấu một bữa ăn, giờ đây quý vị phải nấu ba bữa một ngày, xen kẽ với đồ ăn vặt hoặc quý vị phải đảm bảo mấy đứa con nhỏ biết cách tham dự các lớp học sử dụng nền tảng trực tuyến, đảm bảo là trẻ sẽ không thấy chán. Có quá nhiều khó khăn nhưng với tư cách là chủ doanh nghiệp thì khó khăn của quý vị là gì? Từ tháng 3 đến nay, tôi nhận được khoảng 118 khách hàng tiềm năng từ các chi nhánh Bắc California và trong đó có khoảng 42 người nộp toàn bộ gói tài chính để chúng tôi đánh giá và xem liệu giao dịch đó có khả thi hay không. Tôi có thể cho quý vị biết, trong số 42 gói tài chính đó, 32 gói, tức khoảng 76%, đã bị từ chối vì cùng một lý do, đó là dòng tiền mặt không đủ. Điều đó có nghĩa là gì? Khi bên cho vay như chúng tôi xem xét gói tài chính, điều quan trọng nhất là xem quý vị sẽ trả nợ khoản vay như thế nào, phải vậy không? Và 76% khách hàng đã nộp gói tài chính không đủ điều kiện vì không có đủ dòng tiền mặt.

Bronia Leung (00:38:59):

Chúng ta biết được gì từ điều đó? Vì thế tiếp theo, tôi muốn chia sẻ bài học kinh nghiệm đầu tiên dành cho chủ doanh nghiệp, đó là hãy giữ một khoản đệm bằng tiền mặt. Hãy làm việc thật chăm chỉ để quản lý doanh nghiệp của quý vị và sau đó đảm bảo quý vị giữ một lượng tiền mặt đáng kể trong tài khoản của mình. Tiền mặt là yếu tố quan trọng giúp duy trì hoạt động cho doanh nghiệp của quý vị, nếu có tình huống khẩn cấp hoặc như đại dịch toàn cầu, quý vị có thể sử dụng tiền đó để giữ nhân sự hoặc thậm chí tuyển thêm một vài nhân tài, đồng thời duy trì cho doanh nghiệp hoạt động mà không bị gián đoạn. Theo kinh nghiệm của tôi làm việc với chủ doanh nghiệp và kết quả quan sát của tôi, bài học kinh nghiệm đầu tiên là đảm bảo doanh nghiệp của quý vị có khoản đệm bằng tiền mặt.

Bronia Leung (00:40:10):

Điều thứ hai mà tôi học được từ vài tháng qua từ các lãnh đạo của mình là đảm bảo doanh nghiệp luôn linh hoạt, có nghĩa là quý vị phải nhanh nhẹn và thích ứng với những thay đổi. Hiện tại có quá nhiều thứ bình thường mới phải không? Cuộc sống hàng ngày đã thay đổi quá nhiều. Khách hàng của quý vị không thể trực tiếp đến làm việc với quý vị, đặt hàng từ quý vị, nếu vậy thì quý vị sẽ làm gì? Nếu không thay đổi nhanh chóng, quý vị sẽ mất tất cả những cơ hội đó. Tôi sẽ đưa ra một ví dụ. Chúng tôi có một khách hàng thực sự ở khu vực Sacramento. Đó là một nhà hàng, vì thế trong tháng 5, đó là thời điểm trong đại dịch, chủ nhà hàng đến tìm chúng tôi và cố tìm cách mở rộng kinh doanh ở một địa điểm thứ hai. Ngay cả trước đại dịch thì các nhà hàng cũng là một hoạt động kinh doanh có rủi ro cao đối với bên cho vay nhưng chúng tôi có thể cấp khoản vay giúp cô ấy vào khoảng tháng 7. Cô ấy đang muốn mua một bất động sản cho địa điểm thứ hai. Lý do chúng tôi có thể cấp khoản vay cho cô ấy là vì nhà hàng của cô ấy là kiểu nhà hàng không cung cấp dịch vụ dùng bữa tại nhà hàng là chủ yếu. Cô ấy không có nhiều bàn trong nhà hàng. Cô ấy chủ yếu bán hàng mang đi, nên cô ấy thúc đẩy được cơ hội vì đại dịch.

Bronia Leung ([00:41:52](#)):

Cô ấy tăng cường dịch vụ giao hàng của mình. Cô ấy mua một chiếc xe van mới, thuê một tài xế. Cô ấy mở rộng khu vực giao hàng, đó là lý do giúp cô ấy duy trì thành công. Cô ấy đã đóng cửa trong một thời gian ngắn, khoảng một tháng rưỡi, ngay sau khi có lệnh ở yên tại nhà nhưng sau đó cô ấy đã mở cửa trở lại sau khoảng một tháng rưỡi và vẫn có thể xoay sở để tăng doanh thu thêm 20% trong tháng khó khăn nhất đó và chúng tôi có thể cấp vốn cho cô ấy vì cô ấy có thể linh hoạt, thích ứng với thay đổi, với điều kiện bình thường mới là khách hàng không thể đến nhà hàng của cô ấy và cô ấy tìm đến với họ khi tăng cường dịch vụ giao hàng.

Bronia Leung ([00:42:46](#)):

Đây là bài học kinh nghiệm thứ hai, luôn nhanh nhẹn, linh hoạt, thích ứng nhanh sẽ có hiệu quả. Tiếp theo là sử dụng công nghệ. Khi cách thức hoạt động kinh doanh truyền thống chịu nhiều hạn chế do đại dịch, phải vậy không? Nếu cách thức đó không còn hiệu quả nữa, đừng để khách hàng tìm đến quý vị. Một điều rất quan trọng là quý vị phải sử dụng công nghệ để tìm đến với khách hàng. Tôi có một khách hàng khác, cô ấy đang cung cấp dịch vụ bia mộ, tức là cung cấp bia mộ cho khách hàng. Cô ấy là kiểu người kinh doanh thích truyền thống, giao tiếp trực tiếp với khách hàng rất nhiều nhưng vì đại dịch nên khách hàng không thể đến gặp cô ấy, do đó, cô ấy nhanh chóng tổng hợp một trang web và đề nghị khách hàng đặt bia đá thông qua trang web đó. Một lần nữa, điều này cho phép cô ấy duy trì mức doanh thu ngay cả trong thời điểm đại dịch.

Bronia Leung ([00:44:16](#)):

Quay lại với ví dụ về nhà hàng nhé. Khi kinh doanh nhà hàng, quý vị cũng có thể thúc đẩy kênh bán hàng trực tuyến hoặc hợp tác với những cái tên như Bianca đã đề cập đến, được không? Như Uber eats, DoorDash, hãy đảm bảo là quý vị phát triển kết nối với tất cả các ứng dụng dịch vụ giao hàng trực tuyến này vì điều đó sẽ giúp quý vị tiếp cận khách hàng. Chà, tôi chắc chắn là tất cả chúng ta đều có những bài học kinh nghiệm khác nhau nhưng tôi muốn nhấn mạnh ba bài học trên. Tôi xin nhắc lại, bài học thứ nhất là giữ một khoản tiền mặt cho hoạt động kinh doanh của quý vị để có thể sử dụng trong trường hợp khẩn cấp. Bài học thứ hai là đảm bảo quý vị luôn nhanh nhẹn, linh hoạt và nhanh chóng, thích ứng với những thay đổi và bài học thứ ba là sử dụng công nghệ để cung cấp nhiều kênh kinh doanh với khách hàng hơn.

Bronia Leung ([00:45:28](#)):

Tiếp theo, tôi sẽ chia sẻ với quý vị một vài lời khuyên. Làm thế nào để quý vị có thể có cơ hội tiếp cận vốn, tiếp cận hỗ trợ tài chính từ bên cho vay một cách hiệu quả hơn trong hoặc sau đại dịch? Sau đây chỉ là một trang chiếu đề xuất một vài cách thức lộ trình để quý vị bắt đầu khôi phục hoạt động kinh doanh. Có ba bước gồm -- Suy ngẫm, khởi động lại và tái sinh. Để suy ngẫm, trước tiên quý vị phải xem xét những gì đã có hiệu quả trước đây. Những gì đã có hiệu quả trước đây không có nghĩa là sẽ có hiệu quả ở thời điểm hiện tại nhưng ít nhất quý vị sẽ thấy được những gì hiệu quả và quý vị thực sự tự hào bằng cách thức nào khi tiến hành hoạt động kinh doanh. Trước tiên là đánh giá, đúng không? Và sau đó, quý vị cũng phải xem xét đã rút ra được bài học kinh nghiệm nào, để chúng ta có thể nhanh chóng tiếp thu bài học đó, đúng không? Trong đại dịch, quý vị đã rút ra được bài học kinh nghiệm nào và cần thay đổi những gì để những thứ đã hiệu quả trước đây tiếp tục phát huy hiệu quả hoặc nếu không còn hiệu quả vì điều kiện bình thường mới trong đại dịch thì cần điều chỉnh như thế nào để những thứ đó có hiệu quả.

Bronia Leung ([00:46:52](#)):

Điều gì đã xảy ra hoặc người lao động và các đối thủ cạnh tranh của quý vị phải chịu những tác động nào? Quý vị cần tìm hiểu, quý vị cần tìm ra điều đó. Bước tiếp theo là thời điểm quý vị sẵn sàng khởi động lại, đúng không? Các bước khởi động lại là gì? Quý vị phải lập kế hoạch khởi động lại hoạt động kinh doanh như thế nào? Khi nào quý vị có thể mở cửa hoàn toàn? Nếu không thể mở cửa hoàn toàn thì quý vị có thể làm gì nếu kinh doanh nhà hàng, quý vị nên dựng quầy, bổ sung thêm khu vực ăn uống ngoài trời hay dành cho người đi bộ. Quý vị phải tìm hiểu những bước này. Quy trình để quý vị khởi động lại là gì. Quý vị cần thu hút kiểu nhân tài nào để giúp quý vị khởi động lại và quý vị sẽ tuân thủ các hạn chế do đại dịch COVID như thế nào. Quý vị phải lập kế hoạch mở cửa trở lại.

Bronia Leung ([00:47:41](#)):

Tái sinh, mặc dù đại dịch COVID tác động đến mỗi người chúng ta thì cũng có tác động tốt, tác động xấu, phải không? Như những gì tôi đã chia sẻ với quý vị, trong ví dụ về khách hàng kinh doanh nhà hàng của tôi, cô ấy đã tăng doanh thu thêm 20% vì tăng cường dịch vụ giao hàng. Quý vị cũng phải đánh giá làm thế nào để đại dịch COVID đem lại một vài cơ hội mới cho quý vị và tổng thể cho ngành kinh doanh của quý vị. Đại dịch COVID tác động như thế nào đến danh tiếng nói chung của quý vị. Nếu quý vị kinh doanh nhà hàng, thị trường nói chung sẽ diễn biến như thế nào, dùng bữa tại nhà hàng, có thể là khách sạn, đúng không? Kế hoạch đi lại nói chung sẽ tác động như thế nào đến hoạt động kinh doanh của quý vị và khi đó, làm thế nào để quý vị có thể tối ưu hóa hiệu quả hơn chuỗi cung ứng của mình? Nhà cung ứng của quý vị là ai? Họ ở trong nước hay nước ngoài? Hoặc nếu quý vị muốn mở rộng mạng lưới của mình để có thể có cơ hội giảm gián đoạn hiệu quả hơn trong thời điểm đại dịch hoặc chuẩn bị cho trường hợp khẩn cấp tiếp theo mà quý vị biết "ồ, tôi đã thu xếp các nguồn lực đâu ra đó, kể cả khi khu vực này không hiệu quả thì tôi có nhà cung ứng khác tiếp tục cung ứng cho mình".

Bronia Leung ([00:49:17](#)):

Đó là những yếu tố sẽ giúp quý vị bắt đầu mở cửa trở lại hoạt động kinh doanh hoặc khôi phục kinh doanh về mặt tinh thần. Tiếp theo, tôi sẽ chia sẻ với quý vị về năm chữ C trong hoạt động cho vay. Nội dung này cũng sẽ giúp quý vị chuẩn bị sẵn sàng cho doanh nghiệp của mình để tiếp cận được vốn. Mục đích của năm chữ C này là để giúp bên cho vay đánh giá chúng tôi sẽ ra quyết định cho vay như thế nào, thông qua đánh giá mức độ đáng tin cậy về tín dụng của các bên cho vay. Trong năm chữ C đó, chữ đầu tiên là cash flow (dòng tiền), là chữ C lớn. Đây là tiêu chí quan trọng nhất. Khi một ngân hàng cố đánh giá liệu chúng tôi có nghĩ khoản vay khả thi hay không, đơn xin vay có hiệu quả hay không. Tất nhiên là phải xem xét dòng tiền, chúng tôi phải xem tờ khai thuế của quý vị. Đó là cách chúng tôi đánh giá liệu một bên vay có khả năng trả nợ khoản vay hay không. Cho đến nay, đây là chữ C quan trọng nhất trong năm chữ C.

Bronia Leung ([00:50:49](#)):

Mọi người nói: "Xin chào, nếu dòng tiền của tôi rất hạn chế thì điều đó có nghĩa là tôi không thể xin vay từ ngân hàng có đúng không?" Chà, trong năm chữ C thì đúng như vậy. Mặc dù dòng tiền là chữ C quan trọng nhất nhưng bên cho vay cũng sẽ đánh giá các yếu tố giảm nhẹ khác ngay cả khi quý vị không có dòng tiền dồi dào. Bốn chữ C còn lại sẽ xuất hiện trong bức tranh để giúp bên cho vay đánh giá mức độ đáng tin cậy về tín dụng của quý vị.

Bronia Leung ([00:51:27](#)):

Chữ C thứ hai là credit history (lịch sử tín dụng) của quý vị. Mỗi ngân hàng đều có yêu cầu riêng và thường là đối với các khoản vay SBA, chúng ta đang nói về khoảng 660 điểm FICO để đánh giá tín dụng

của quý vị. Tôi sẽ đề xuất quý vị nên xem xét tín dụng của mình tùy từng thời điểm để lập báo cáo tín dụng và mỗi năm chúng tôi đều nhận được một báo cáo tín dụng miễn phí. Tôi có thể đưa trang web lên đây. Quý vị cần chắc chắn hiểu được vị thế của mình liên quan đến điểm tín dụng và nếu có bất kỳ hồ sơ bất lợi làm giảm uy tín nào, quý vị phải chắc chắn biết hồ sơ đó là gì, cách đây bao nhiêu năm... Khi tôi xem xét báo cáo tín dụng của một vài khách hàng thì thấy có những khoản tiền nhỏ, như khoản đồng trả nào đó có lẽ đã bị lãng quên bốn hoặc năm năm trước nhưng vẫn xuất hiện trong hồ sơ của quý vị. Quý vị nên xử lý khoản tiền đó ngay lập tức để xóa khỏi hồ sơ nhưng chắc chắn là bên cho vay sẽ xem xét báo cáo tín dụng của quý vị trước khi đưa ra quyết định.

Bronia Leung (00:52:53):

Chữ C thứ ba là capital (vốn). Vốn có nghĩa là quý vị sẵn sàng đầu tư bao nhiêu, cho dù quý vị muốn mua bất động sản cho doanh nghiệp hay muốn tu sửa địa điểm này hoặc quý vị thấy có cơ hội mua lại một đối thủ cạnh tranh khác, quý vị mua hoạt động kinh doanh của họ. Quý vị sẵn sàng đầu tư bao nhiêu. Khoản vay SBA thường yêu cầu ít nhất 10% khoản đầu tư của quý vị. Quý vị càng rót nhiều vốn cho các giao dịch thông qua bên cho vay thì điều đó có nghĩa là quý vị cam kết càng chắc chắn. Chúng tôi cũng sẽ xem xét quý vị sẽ đầu tư bao nhiêu vốn. Tiếp theo là collateral (tài sản bảo đảm), vì vậy việc quý vị có tài sản bảo đảm chắc chắn hay không để bảo đảm cho khoản vay cũng là yếu tố quan trọng. Nếu quý vị có bất động sản nhà ở, nếu quý vị có thể hoặc sẵn sàng dùng bất động sản đó làm tài sản bảo đảm, thì quý vị sẽ có cơ hội cao hơn nhận được khoản vay cho doanh nghiệp của mình.

Bronia Leung (00:54:27):

Chữ C cuối cùng là capability (năng lực). Đây là kinh nghiệm của quý vị. Nếu quý vị có kinh nghiệm phù hợp trong lĩnh vực của mình thì chắc chắn sẽ rất hữu ích nhưng nếu quý vị đang cố bắt đầu một hoạt động kinh doanh mới, quý vị đã có nhà hàng nhưng giờ lại đam mê muốn mở một hiệu bánh, ví dụ như vậy, bên cho vay sẽ phải kiểm tra để chắc chắn là quý vị có kinh nghiệm phù hợp. Nếu quý vị chỉ nói với bên cho vay là "à thì tôi chỉ là, tôi thích nướng bánh, tôi đam mê nướng bánh" thì điều đó sẽ không giúp quý vị nhận được khoản vay đâu nếu quý vị không có kinh nghiệm trực tiếp điều hành hoạt động kinh doanh đó.

Bronia Leung (00:55:27):

Tôi xin nhắc lại năm chữ C, thứ nhất là dòng tiền. Chúng tôi sẽ phải xem xét hoạt động kinh doanh hiện hữu của quý vị, hoạt động đó thể hiện khả năng trả nợ khoản vay như thế nào, lịch sử tín dụng của quý vị, liệu quý vị có đạt điểm tín dụng trên 660 không và không được có hồ sơ bất lợi làm giảm uy tín nghiêm trọng nào, như vậy là quý vị cam kết, quý vị cho thấy mình sẵn sàng đầu tư tiền cho hoạt động kinh doanh và quý vị có tài sản bảo đảm chắc chắn để bảo đảm cho khoản vay và có kinh nghiệm phù hợp giúp quý vị tiếp cận được vốn theo cách thức phù hợp hơn. Được rồi. Đến đây, tôi xin nhường lời lại cho quý vị và tôi biết là chúng ta có thời gian hỏi đáp (Question & Answer, Q&A).

Siew Yee (00:56:31):

Vâng. Đúng là thế, Bronia. Cảm ơn phần thuyết trình của bà. Có một ý kiến về cuộc trò chuyện mà tôi muốn nêu lên. Sheila nói là: "Tôi muốn đề cập đến việc là nếu quý vị xử lý bất kỳ mục bất lợi làm giảm uy tín nào trong báo cáo tín dụng thì mục đó vẫn lưu lại trên hồ sơ tín dụng nếu không đàm phán để xóa mục đó. Và nếu quý vị không xóa mục đó và trả mục đó thì không ảnh hưởng xấu đến khả năng xin vay vốn. Vậy nên bị truy thu sẽ không tốt".

Bronia Leung ([00:57:00](#)):

Chà, thường thì hồ sơ bất lợi làm giảm uy tín sẽ lưu lại trên báo cáo tín dụng của quý vị trong bảy năm, trừ trường hợp như phá sản. Những trường hợp này sẽ được lưu lại lâu hơn nhưng đối với một số trường hợp bất lợi giảm uy tín thì sẽ được xóa đi sau bảy năm. Nếu quý vị không đàm phán... Chà, quý vị sẽ phải giải thích lý do với bên cho vay, phải không? Ví dụ: nếu quý vị nghĩ rằng "tôi đã bị tính phí bất hợp lý, đó là lý do vì sao tôi không muốn trả vì khoản đó không hợp lý" thì ít nhất quý vị phải giải thích bằng văn bản cho bên cho vay biết vì sao quý vị nghĩ rằng đó là sai sót. Quý vị có bất kỳ giấy tờ nào chứng minh là quý vị đã gửi thư tới công ty đó khiếu nại về khoản phí đó không. Nếu quý vị đã có tất cả tài liệu chứng minh đó, bên cho vay có thể chấp nhận điều đó nhé.

Siew Yee ([00:58:10](#)):

Được rồi. Cảm ơn vì điều đó. Tôi nghĩ là liên quan đến việc đăng ký, cho dù là tiếp cận vốn hay bất kỳ loại nào... Trong công việc tư vấn cho doanh nghiệp nhỏ, chúng tôi làm việc với rất nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ muốn được chứng nhận là doanh nghiệp của người thiểu số. Tôi luôn sử dụng thuật ngữ đó, nếu quý vị không thể chứng minh vì sao không có được tài liệu này, hãy luôn viết thư giải thích. Tôi nghĩ lá thư đó sẽ có tác dụng giải thích bất kỳ sai lệch nào trong hồ sơ của quý vị hoặc ít nhất là trong hoạt động kinh doanh của quý vị và đến đây, tôi muốn tạo cơ hội cho bất kỳ người tham dự nào ở đây có câu hỏi cụ thể dành cho những người thuyết trình

Siew Yee ([00:59:18](#)):

Trong khi quý vị suy nghĩ về câu hỏi muốn hỏi, tôi cũng muốn nhắc là ngân hàng East West Bank và nhiều ngân hàng truyền thống khác thường quản lý các khoản vay SBA và đối với nhiều chủ doanh nghiệp không đủ điều kiện nhận khoản vay SBA, tôi cũng muốn quý vị lưu ý rằng California Capital Financial Development Corporation thực tế là một tổ chức tài chính phát triển cộng đồng (Community Development Financial Institution, CDFI) làm việc với nhiều công ty khởi nghiệp để cấp vốn bắc cầu và tôi muốn mời Giám Đốc Điều Hành (Chief Executive Officer, CEO) Debbie Muramoto của chúng tôi nói về chương trình cho vay của chúng tôi, vì đó là cốt lõi trong hoạt động của California Capital. Xin giới thiệu Debbie.

Debbie Muramoto ([01:00:24](#)):

Xin chào mọi người. Cảm ơn tất cả quý vị đã tham dự ngày hôm nay và cảm ơn Siew Yee đã mời tôi phát biểu vài lời về các chương trình cho vay của chúng tôi. Như Siew Yee đã đề cập, California Capital Financial Development Corporation là một Tổ Chức Tài Chính Phát Triển Cộng Đồng, với mục đích và mục tiêu là đảm bảo các doanh nghiệp của cộng đồng người da màu, cộng đồng người có thu nhập thấp và cộng đồng người yếu thế, cựu chiến binh, người đồng tính nữ, đồng tính nam, song tính, chuyển giới, không xác định giới tính (Lesbian, Gay, Bisexual, Transgender and Questioning or Queer, LGBTQ), các doanh nghiệp rất nhỏ đều có quyền tiếp cận vốn mà họ cần để bắt đầu và phát triển hoạt động kinh doanh. Giờ thì, điều đó có nghĩa là tất cả những thứ quý vị đã học được trong hôm nay, từ Bianca và Bronia, đều rất quan trọng. California Capital có một số chương trình cho vay khác nhau có thể hỗ trợ quý vị trong mục tiêu tìm cách tiếp cận vốn. Chúng tôi có một vài chương trình tín dụng vi mô. Chúng tôi có chương trình tín dụng vi mô khởi nghiệp cho các khoản vay từ \$500 đến \$10.000.

Debbie Muramoto ([01:01:38](#)):

Chúng tôi có các quỹ khác cũng cho vay lên đến \$10,000. Chúng tôi là một quỹ cho vay quay vòng của Cơ Quan Phát Triển Kinh Tế (Economic Development Administration, EDA), theo đó chúng tôi có thể cho vay lên tới \$150,000. Tôi không muốn chiếm nhiều thời gian hôm nay để trình bày chi tiết về tất cả các yêu

cầu đủ điều kiện và yêu cầu xin vay. Nhưng nếu quý vị nhập tên và địa chỉ email vào cuộc trò chuyện, nếu quý vị quan tâm muốn tìm hiểu thêm về các chương trình cho vay của chúng tôi, vui lòng nhập tên và địa chỉ email của quý vị vào cuộc trò chuyện và đội ngũ cho vay của chúng tôi sẽ cử người liên hệ với quý vị. Nếu quý vị có thể mô tả tính chất hoạt động kinh doanh và số tiền vốn quý vị muốn nhận được thì sẽ rất hữu ích.

Debbie Muramoto ([01:02:28](#)):

Ngoài các chương trình tín dụng vi mô mà tôi vừa nhắc đến, California Capital cũng quản lý chương trình bảo lãnh khoản vay của tiểu bang California, trong đó chúng tôi bảo lãnh cho khoản vay lên đến 80% và những khoản vay đó có thể lên tới \$20 triệu nhưng mức bảo lãnh tối đa sẽ chỉ là \$1 triệu. Đôi khi quý vị sẽ gặp chút khó khăn để hiểu được vì sao tôi lại yêu cầu quý vị vui lòng liên hệ với chúng tôi để chúng tôi có thể cung cấp thêm thông tin cho quý vị, tìm hiểu thêm về hoạt động kinh doanh và nhu cầu của quý vị, đồng thời chúng tôi có thể giúp quý vị xác định sản phẩm tín dụng nào phù hợp với doanh nghiệp của quý vị. Đến đây, tôi sẽ nhường lời lại cho Siew Yee. Cảm ơn Siew Yee và Sophia và các diễn giả đã tham gia với chúng ta ngày hôm nay.

Siew Yee ([01:04:13](#)):

Tôi muốn mời Sophia trở lại nói về thị trường trực tuyến kinh doanh cho phụ nữ. Nếu quý vị đang có ý định mở rộng hoạt động kinh doanh của mình trên mạng, Trung Tâm Hỗ Trợ Kinh Doanh Dành Cho Phụ Nữ (Women's Business Center, WBC) của California Capital rất mong muốn đề xuất công thông tin thị trường trực tuyến miễn phí. Xin mời Sophia.

Sophia Kanaan ([01:04:35](#)):

Cảm ơn Siew Yee. Đây thực sự là cơ hội tuyệt vời và thời điểm phù hợp để nói về vấn đề này. Chúng tôi hiểu rằng các doanh nghiệp chắc chắn đang làm mọi thứ có thể để tập trung và chúng tôi khuyến khích quý vị thực hiện bất kỳ tiếp xúc hay hình thức tiếp thị bổ sung nào quý vị có thể tham gia thông qua trang web của chúng tôi là [cacapital.org](http://cacapital.org), hãy để tôi xem có thể chia sẻ màn hình của mình không.

Sophia Kanaan ([01:05:33](#)):

Được rồi. Thật tuyệt vời! Đây là trang web [cacapital.org](http://cacapital.org) của chúng tôi và đây là nơi quý vị sẽ thấy tất cả các tài nguyên mà chúng tôi đã nói đến, hỗ trợ vay cho doanh nghiệp mà Debbie đã nói một lát trước đây. Nếu quý vị quan tâm muốn tìm hiểu thêm hoặc tìm thêm thông tin chi tiết về các chương trình khoản vay của chúng tôi, hãy tìm trong mục khoản vay cho doanh nghiệp. Hỗ trợ doanh nghiệp là mục về Trung Tâm Hỗ Trợ Kinh Doanh Dành Cho Phụ Nữ. Quý vị có thể đăng ký nếu chưa đăng ký. Chúng tôi có các dịch vụ ký kết hợp đồng với chính phủ thay vì giới thiệu quý vị về các mục của trang web. Nếu quý vị quay lại mục hỗ trợ doanh nghiệp và nhấp vào thị trường của Trung Tâm Hỗ Trợ Kinh Doanh Dành Cho Phụ Nữ của California Capital, quý vị sẽ được chuyển đến đây và cung cấp một số thông tin giới thiệu chính xác, cơ chế hoạt động của trung tâm và nếu quý vị muốn xem hình thức thì hình thức sẽ như thế này. Quý vị tạo hồ sơ. Việc đăng ký là miễn phí. Tại thời điểm này, nền tảng chỉ dành cho các chủ doanh nghiệp là nữ giới; chúng tôi đang rất nỗ lực để cố mở rộng nền tảng bao gồm cả chủ doanh nghiệp là nam giới. Còn ở thời điểm hiện tại, đây là trung tâm dành cho các chủ doanh nghiệp là nữ giới. Nếu quý vị quan tâm muốn tạo hồ sơ ở đây, tôi thấy có một vài cái tên quen thuộc khiến tôi thực sự hào hứng. Xin đừng ngại làm điều đó và nếu quý vị có bất kỳ câu hỏi nào khác về cơ chế hoạt động của trung tâm sau khi đã xem qua trang web để tìm hiểu thêm một chút, hãy chắc chắn là quý vị sẽ liên hệ với tôi.

Sophia Kanaan ([01:06:57](#)):

Đây là cơ hội để quý vị tiếp thị doanh nghiệp của mình. Nếu quý vị chưa có sẵn nền tảng để tiếp thị doanh nghiệp của mình, nếu đó chỉ là thông qua mạng xã hội, nếu quý vị chưa có trang web thì đây là nơi thực sự tuyệt vời để ít nhất quý vị có thể đưa mọi người theo đúng hướng doanh nghiệp của quý vị, để họ có thể liên hệ với quý vị, có thể tìm các sản phẩm và dịch vụ của quý vị và tôi xin nhắc lại, hoàn toàn miễn phí. Nếu quý vị có bất kỳ thắc mắc nào, hãy chắc chắn là quý vị sẽ liên hệ với tôi và tôi xin nhắc lại trên trang web của chúng tôi là [cacapital.org](#), ở mục hỗ trợ doanh nghiệp và tôi sẽ dừng chia sẻ màn hình, nhường lời lại cho Siew Yee.

Siew Yee ([01:07:36](#)):

Cảm ơn Sophia. Nếu quý vị cần hỗ trợ tạo hồ sơ và đưa sản phẩm và dịch vụ của quý vị lên mạng, hãy chắc chắn là quý vị sẽ thu xếp lịch hẹn với chúng tôi. Quy trình sẽ không kéo dài quá một giờ đồng hồ. Phần khó khăn nhất luôn là thực hiện bước đầu tiên, tạo hồ sơ, đăng ký tài khoản, chuyển đến các trang khác nhau trong cổng thông tin. Chúng tôi sẽ rất hân hạnh được chỉ dẫn cho quý vị và giúp quý vị thực hiện quy trình đó. Chúng tôi có câu hỏi từ một trong những người tham dự: "Xin cảm ơn vì tất cả thông tin đã chia sẻ, tôi rất tò mò muốn biết về những kinh nghiệm tương ứng của ngân hàng trong năm 2020, mức độ cam kết của việc lập kế hoạch kinh doanh mà ngân hàng thấy được từ các chủ doanh nghiệp nhỏ là như thế nào? Không có cam kết trong một năm, ba năm hay như thế nào, kế hoạch bằng lời nói hay ghi lại bằng văn bản. Xin cảm ơn". Có lẽ đây là câu hỏi dành cho Bronia.

Bronia Leung ([01:08:38](#)):

Tôi đây. Tôi rất hân hạnh trả lời câu hỏi này. Ừm, vậy là các quy định mới, tôi sẽ trình bày thay mặt cho bộ phận tín dụng của SBA. Một quy định mới là SBA đề nghị bên cho vay phải yêu cầu bên vay cung cấp kế hoạch kinh doanh 18 tháng. Bên vay phải cho bên cho vay biết triển vọng sẽ như thế nào. Kế hoạch dự phòng để trở lại có lợi nhuận trong 18 tháng tiếp theo là gì? Quy định này liên quan trực tiếp đến đại dịch COVID-19 nhưng trên cơ sở thường xuyên, là một ngân hàng, chúng tôi thường yêu cầu các doanh nghiệp cung cấp kế hoạch kinh doanh hai năm, đặc biệt nếu quý vị là công ty khởi nghiệp, quý vị muốn bắt đầu một hoạt động kinh doanh mới hay quý vị muốn mở rộng địa điểm thứ hai. Bên cho vay thường yêu cầu quý vị cung cấp kế hoạch kinh doanh hai năm bằng văn bản, kèm theo dự báo tài chính trong hai năm. Được rồi. Trong hai năm tiếp theo, nếu quý vị muốn xây dựng hoạt động kinh doanh này hoặc mở rộng địa điểm thứ hai, thì thu nhập là bao nhiêu? Chi phí là bao nhiêu? Quý vị dự đoán lãi là bao nhiêu trong hai năm tiếp theo dựa trên những giả định?

Bronia Leung ([01:10:01](#)):

Quay lại ví dụ nhà hàng. Vì tôi nhận thấy có một vài người tham dự ở đây là chủ nhà hàng. Quý vị phải trình bày rất chi tiết, như tôi sẽ mở cửa trong tám giờ, 10 giờ mỗi ngày và sau đó trình bày về thời gian ăn trưa, dự đoán có bao nhiêu khách hàng và mức chi tiêu trung bình mỗi người là \$30, được không? Quý vị sẽ nhân số lượng đó và đưa ra dự đoán về số lượng khách và bàn ăn, có bao nhiêu bàn, mức chi tiêu trung bình là bao nhiêu? Quý vị phải cung cấp chi tiết đến mức đó để có thể thuyết phục bên cho vay là quý vị thực sự hiểu về hoạt động của mình, có phải không? Quý vị thực sự hiểu về hoạt động của mình, có kinh nghiệm điều hành trong lĩnh vực đó. Hy vọng là tôi đã giải đáp được câu hỏi, nếu không thì hãy cho tôi biết nhé.



SBWG: Triển Vọng Kinh Tế Năm 2021 dành cho Chủ Doanh Nghiệp Nhỏ  
Ngày 12 tháng 11 năm 2020

Siew Yee ([01:11:28](#)):

Tôi muốn cảm ơn Bianca và Bronia vì đã dành thời gian chuẩn bị phần thuyết trình. Tôi biết rằng cần rất nhiều thời gian để chuẩn bị tương tự và chia sẻ thông tin với các chủ doanh nghiệp nhỏ của chúng ta. Chúng tôi sẽ gửi các bài thuyết trình cho tất cả những người tham dự hội thảo trên mạng hôm nay và nếu quý vị cần tiếp tục đối thoại với chúng tôi hoặc liên hệ với Bronia hay Bianca hay thậm chí là California Capital thì quý vị đã có địa chỉ email của chúng tôi, chúng tôi sẽ rất hân hạnh tạo điều kiện để quý vị kết nối.

Xin cảm ơn tất cả mọi người. Chúc mọi người một ngày vui vẻ.