

❖ **Các công ty tài chính thương vụ.** Trong hầu hết các trường hợp, phân lời vay mượn của công ty tài chính cao hơn phân lời của ngân hàng.

❖ **Bảo hiểm nhân thọ.** Nếu quý vị có bảo hiểm nhân thọ trọn đời với giá trị tiền mặt cao, quý vị có thể hội mượn tiền trên hợp đồng.

Nhiều công ty cho mượn đến 90% giá trị tiền mặt bảo hiểm trên hợp đồng.

❖ **Thuê dụng cụ thay vì mua nó.** Khi thuê, quý vị không bị phải có nhiều tiền mặt. Các dụng cụ cho mượn có thể bao gồm luôn việc bảo quản và sửa chữa.

❖ **Đổi chác – hay trao đổi – tài sản hay dịch vụ.** Nếu quý vị là một nhà thầu sơn nhà, quý vị có thể trao đổi việc sơn văn phòng báo chí địa phương để đổi lấy phần quảng cáo trên báo.

Năm lỗi lầm lớn nhất của tiểu thương

- ❖ Kế hoạch không chính xác.
- ❖ Thiếu kỷ luật cho chính mình trong chuyên tiền bạc.
- ❖ Thiếu tiền dự trữ để giữ thương nghiệp phát triển.
- ❖ Giữ sổ sách kém.
- ❖ Mắc nợ quá nhiều.

học qua các lớp huấn luyện và buộc phải cung ứng đầy đủ các kế hoạch.

Chương trình vay bảo đảm SBA 7(a) cho vay đến 2 triệu mỹ kim cho các tiểu thương và doanh nghiệp nhỏ. (Nếu doanh nghiệp của quý vị bị thất bại, quý vị vẫn phải chịu trách nhiệm cho các món nợ quý vị mượn).

Giữa các chương trình cho vay, SBA giúp đơn giản hoá các thủ tục cho vay với tiền đặt cọc thấp hơn, cho mượn dài hạn hơn và lãi suất thấp hơn so với các nơi cho vay bình thường khác. Hầu hết các thương nghiệp đo doanh nhân điều hành đều hội đủ điều kiện để nộp đơn mượn tiền SBA.

Những điều cần bản để mượn tiền SBA:

- ❖ Liên lạc SBA để biết các ngân hàng nào cung ứng chương trình mượn tiền SBA. Hãy gọi nhiều chỗ để tìm được hợp đồng tốt nhất.
- ❖ Quyết định công ty cho vay nào quý vị sẽ nộp đơn. Gom góp các hồ sơ tài chính và kinh doanh mà ngân hàng sẽ yêu cầu.
- ❖ Nếu công ty cho vay không cho quý vị vay, quý vị có thể yêu cầu công ty nộp đơn xin mượn tiền của quý vị lên SBA.

Những câu hỏi cốt yếu cần trả lời khi đệ đơn xin mượn tiền SBA:

- ❖ Thương nghiệp của quý vị sẽ trả nợ bằng tiền chi-thu của doanh nghiệp?
- ❖ Quá khứ hạng điểm tín dụng cá nhân của quý vị có tốt không?
- ❖ Quý vị có thu lại tiền người khác mượn của quý vị đúng hạn không?
- ❖ Trong quá khứ quý vị có làm ra lợi nhuận không?
- ❖ Thương nghiệp của quý vị có đang phát triển không?
- ❖ Tương lai kỹ nghệ của quý vị có sáng sủa không?
- ❖ Quý vị đặt mình ở vị thế nào để đối chọi lại sự cạnh tranh?

Các cố vấn pháp lý và chuyên môn quý vị cần

Hầu hết doanh nhân đều cần đến cố vấn chuyên môn. Có nhiều nguồn giúp đỡ miễn phí từ SBA và các tổ chức khác, nhưng quý vị có thể cần đến sự cố vấn chuyên về trường hợp của mình. Luôn luôn so sánh giá cả, và kiểm chứng quá khứ làm việc của chuyên gia trước khi mượn họ.

Nếu quý vị đang trong giai đoạn khởi sự thương nghiệp, quý vị có thể tìm sự giúp đỡ chuyên môn ít tốn kém hơn bằng cách gia nhập một “lò kinh doanh” (*business incubator*) [xem phần “các nguồn trợ giúp miễn phí”]. Những “lò kinh doanh” là các tổ chức giúp thương nghiệp mới qua nhiều cách – họ cung cấp dịch vụ cố vấn, các chương trình giúp đỡ tiểu thương và các chương trình huấn luyện cách quản trị, hay cung cấp nơi đặt văn phòng và quỹ tài trợ phát triển kinh tế.

Quý vị phải tuân theo các quy định của chính quyền địa phương, tiểu bang, và liên bang. Các quy định này khác nhau tùy vào loại thương nghiệp và tiểu bang. SBA hay phòng thương mại địa phương (*chamber of commerce*) hoặc văn phòng phát triển kinh tế có thể giúp quý vị hiểu biết về các quy định này. Hỏi văn phòng thu thuế địa phương và quận hạt cũng như cơ quan phân định khu vực (*zone authority*) về các giấy phép kinh doanh, giấy phép xây cất, và những quy định khác cho kỹ nghệ của quý vị. Ở

mức tiểu bang, quý vị sẽ cần một giấy phép buôn bán, các giấy tờ về thuê buôn bán và lợi tức, và bất cứ giấy phép nào mà tiểu bang của quý vị quy định, cũng như bảo hiểm tai nạn lao động (*workers' compensation*) cho nhân viên của quý vị.

Ở mức liên bang, quý vị có trách nhiệm kiểm chứng nhân viên của quý vị được quyền chính thức làm việc ở Hoa Kỳ, thu thuế lợi tức của nhân viên, và tuân hành các quy luật về mức lương giờ tối thiểu, lương làm ngoài giờ, và luật trẻ em lao động. Quý vị có trách nhiệm trả thuế ước lượng lợi tức của chính quý vị, và trả thuế an sinh xã hội và thuế y-tê Medicare cho quý vị và cho nhân viên của quý vị.

Các nguồn trợ giúp miễn phí

- ❖ **The Association for Enterprise Opportunity** (www.microenterpriseworks.org) liệt kê những chương trình phát triển cơ nghiệp tiểu thương của thành viên.
- ❖ **Better Business Bureau** (www.bbb.org/us/business) cung cấp tin tức về hành vi đạo đức trong kinh doanh, tiêu chuẩn quảng cáo và cách tránh bị lường gạt.
- ❖ **Entrepreneur.com** (www.entrepreneur.com) mách nước và các hướng dẫn cách làm ăn trên tất cả mọi bình diện.
- ❖ **The National Business Incubation Association** (www.nbia.org) thăng tiến tiềm năng thương nghiệp và doanh gia.
- ❖ **SCORE** (www.score.org) là một tổ chức toàn quốc cung cấp cố vấn miễn phí và kín đáo cho tiểu thương. Liên lạc SCORE qua số điện thoại 800-634-0245.
- ❖ **The U.S. Chamber of Commerce** (www.uschamber.com) cung cấp trên mạng điện toán một danh sách các Phòng Thương Mại toàn quốc và một “cẩm nang thực dụng cho thương nghiệp” (*business toolkit*).
- ❖ **The U.S. Small Business Administration** (www.sba.gov) cung cấp vô số nguồn trợ giúp và dịch vụ miễn phí cho các doanh nhân tiểu thương. Gọi SBA qua số 800-827-5722.

Cơ Quan Tác Động Giới Tiêu Thụ (Consumer Action)

www.consumer-action.org

221 Main Street, Suite 480
San Francisco, CA 94105
415-777-9635

523 W. Sixth Street, Suite 1105
Los Angeles, CA 90014
213-624-8327

hotline@consumer-action.org

Có nói tiếng Trung Hoa, Anh, và Tây Ban Nha.



Ấn bản này được phát hành bởi Consumer Action với sự hợp tác của Capital One Services, Inc. Để biết thêm chi tiết, xin viếng trang điện toán của MoneyWi\$e

(www.money-wise.org).

© 2010 Consumer Action
Micro Business (Vietnamese version)

DOANH NGHIỆP nhỏ

Kiến tạo nền tảng vững vàng

MoneyWi\$E

A CONSUMER ACTION AND CAPITAL ONE PARTNERSHIP

Tiểu thương là các cơ sở kinh doanh rất nhỏ được điều hành bởi doanh nhân với vài nhân viên. Các doanh nghiệp đó thường đặt trụ sở tại nhà, có thương vụ dưới \$250,000 và một ít tài sản, nhưng họ có thể hội đủ tiêu chuẩn mượn tiền để giúp tiêu thương của họ phát triển thành một thương nghiệp lớn tại địa phương, toàn quốc, hay có nhiều chi nhánh.

Sự đeo đuổi làm ăn đã đi đến thành công của tiểu thương bao gồm các nghề như nấu ăn, giữ trẻ, lau dọn nhà cửa, may mặc, chụp hình, chạy việc, dịch vụ máy vi tính, sửa xe đạp, và sao chép hồ sơ y tế.

Nhiều tiểu thương bắt đầu từ một sở thích hay một ý kiến tuyệt vời. Nhưng để thành công, quý vị cần nhiều hơn vậy – quý vị cần sự hiểu biết về công việc và tay nghề chuyên môn để giúp doanh nghiệp của quý vị được phát đạt, cần có tiền để thương nghiệp của quý vị thành công, và cần đánh giá thành thật về khả năng kinh doanh của mình.

Nha Hành Chánh Tiểu Thương (*Small Business Administration, SBA*) cho biết hơn phân nửa doanh nghiệp nhỏ thất bại trong năm đầu thành lập. Nhiều thương nghiệp thất bại vì thiếu sự tài trợ hữu hiệu. Nếu quý vị không có tiền, quý vị có thể mượn được. Để được cứu xét mượn tiền làm ăn, quý vị cần phải có hạng điểm tín dụng tốt và khả năng trả được nợ. Các số tiền mượn lớn cũng thường đòi hỏi có sự thế chấp. Kinh doanh là một sự dấn thân lớn – quý vị có thể chuẩn bị bằng cách để dành tiền từ trước, hay giữ công việc đang làm trong khi khởi sự doanh nghiệp của mình.

Kinh doanh có thể mang lại rủi ro. Quý vị có thể mất tiền riêng của quý vị cũng như tiền mượn. Quý vị sẽ vẫn phải có trách nhiệm cho món nợ đến khi trả hết, cho dù doanh nghiệp của quý vị đã đóng cửa. Ngay cả sự thành công cũng có những khó khăn – quý vị cần bỏ nhiều thời giờ và công sức để bảo đảm sự phát triển của thương nghiệp.

Đo lường trước nhu cầu kinh doanh của quý vị

Kế hoạch tài chánh vững chắc là diễm cốt yếu của một doanh nghiệp thành đạt. Dự đoán trước tợn phí cần thiết để điều hành công ty của quý vị sẽ giúp quý vị sắp đặt ngân quỹ tương đối tương xứng với kế hoạch kinh doanh của quý vị.

Nhiều thương nghiệp nhỏ lẫn lộn giữa tài chánh cá nhân và tài chánh thương nghiệp – điều tốt nhất nên tách hai cái riêng ra.

Quý vị nên mở một trương mục kinh doanh và xin thế tín dụng với tên công ty của quý vị. So sánh phân lời cho thế tín dụng kinh doanh và trương mục ngân phiếu kinh doanh với ba hay nhiều nhà băng khác nhau.

Sở Thuế Vụ (*Internal Revenue Service, IRS*) khuyên nên giữ các trương mục cá nhân và kinh doanh riêng biệt. “Trộn lẫn” (*co-mingling*) các chuyên dịch tài chánh cá nhân và kinh doanh sẽ gây khó khăn trong việc theo dõi các hoạt động kinh doanh

Các điều tiểu thương cần làm

- ❖ Nghiên cứu về kỹ nghệ của quý vị.
- ❖ Tìm thị trường có chỗ cho thương nghiệp của quý vị phát triển.
- ❖ Khai triển một kế hoạch kinh doanh thật vững.
- ❖ Tìm sự cố vấn từ các nguồn chuyên môn.
- ❖ Quen biết trong cộng đồng và kỹ nghệ của quý vị.
- ❖ Nhớ quảng cáo tới đúng khách hàng của quý vị.
- ❖ Chuyên giao công việc quý vị làm không rành cho người khác.
- ❖ Ước tính mọi thứ trội ra cho an toàn.
- ❖ Kiểm chứng hạng điểm tín dụng của khách hàng trước khi cho họ dùng thêm tín dụng.
- ❖ Thường xuyên tái định giá lại các nhu cầu thương nghiệp của quý vị.

và có thể bị đặt câu hỏi quý vị được quyền trừ vào tiền thuế hay không.

Mua hàng hóa chợ thương nghiệp bằng thế tín dụng có thể giúp quý vị dư giả thời giờ quản lý tiền chi-thu vì quý vị không phải trả tiền cho món hàng ngay lúc đó. Một số thế tín dụng cho quý vị “*perks*” giống như thù lao, chẳng hạn như được bớt giá tiền hay được hoàn lại một phần tiền. Nhiều doanh nhân tiêu thương dùng thế tín dụng cá nhân hay kinh doanh để trả tiền cho các món hàng và theo dõi việc chi tiêu. Thế nhưng dùng tiền ứng trước của thế tín dụng để trả cho các chi tiêu cho thương nghiệp có thể trở thành món nợ lớn khó trả.

Trước khi bắt đầu một thương nghiệp, quý vị hãy nghĩ đến các câu hỏi quan trọng như sau:

❖ **Định rõ dự phóng của quý vị.** Sáng kiến của quý vị có làm được không? Quý vị có kinh nghiệm và sự hiểu biết về công việc để sáng kiến của quý vị thăng hoa không? Đây là một thương nghiệp có ít hay không có sự cạnh tranh để quý vị có nhiều cơ hội thành công không?

❖ **Phân tích sự cạnh tranh:** Có nhiều công ty trong ngành thương mại này không? Nếu quý vị muốn mở một tiệm hấp giặt quần áo mà đã có năm tiệm hấp giặt khác gần đó, hãy nghĩ đến việc mở tiệm ở vùng khác, hay có sáng kiến làm ăn khác.

❖ **Biết được có khách hàng trong tương lai:** Có nhu cầu cho thương nghiệp của quý vị hay không?

❖ **Khai triển kế hoạch để kéo khách đến:** Làm thế nào để khách hàng biết thương nghiệp của quý vị? Hãy nghĩ đến việc đăng và rải quảng cáo, và dùng mục rao vặt miễn phí trên truyền thông địa phương

❖ **Tự suy xét:** Quý vị có phải là người làm chủ một kinh doanh? Có những người làm nhân viên sẽ tốt hơn là làm chủ kinh doanh.

Sắp đặt kế hoạch kinh doanh và giữ sổ sách

Kế hoạch kinh doanh của quý vị cũng giống như bản tóm tắt việc làm cho thương nghiệp của quý vị – đây là một văn bản quan trọng diễn đạt các khái niệm kinh doanh, vạch rõ các chỉ tiêu của quý vị, dự đoán phí tổn và trình bày chi tiết phương sách quý vị sẽ làm để đạt đến mục tiêu của quý vị. Quý vị sẽ cần đến văn bản này khi tìm người cho vay tiền hay người cộng tác làm ăn. Có những nhóm trong cộng đồng cung ứng các lớp miễn phí hay với chi phí thấp để dạy cách thảo kế hoạch kinh doanh và nhiều trang điện toán cung cấp các bản thảo kế hoạch kinh doanh miễn phí.

Một kế hoạch kinh doanh hoàn chỉnh bao gồm mục đích kinh doanh tổng quát cộng thêm các chi tiết về sản phẩm hay dịch vụ của quý vị. Kế hoạch cũng phác thảo cấu trúc và cách tổ chức thương nghiệp của quý vị, ví dụ, độc quyền sở hữu hay liên doanh – và liệt kê tiêu sử của những nhân viên chính trong thương nghiệp. Trong bản kế hoạch, quý vị cung cấp các con số chứng minh cho nhu cầu thương nghiệp của quý vị, trình bày chi tiết kế hoạch tìm khách hàng và cho chi tiết các phí tổn điều hành thương nghiệp của quý vị

trong hiện tại cũng như tương lai.

Các dữ kiện tài chánh quý vị cần đến cho kế hoạch kinh doanh bao gồm:

❖ **Bản kê khai lời lỗ (hay lợi tức).** Đây là bản báo cáo tài chánh tóm lược tổng số tiền thu nhập và chi tiêu cho mỗi ba tháng (*quarterly*) và mỗi năm. Bản kê khai cho thấy số thu nhập còn lại (*net income*) – số tiền thu nhập quý vị còn lại sau khi khấu trừ tất cả các phí tổn trong tổng số tiền thu nhập.

❖ **Bản kê toán.** Bản báo cáo tài chánh này cho thấy quý vị sở hữu những gì, và những gì quý vị còn thiếu – con số khác biệt là giá trị thương nghiệp của quý vị.

❖ **Bản dự đoán tiền chi-thu.** Bản báo cáo này giúp quý vị tính chi phí trong tương lai để bảo đảm rằng quý vị có đủ tiền để trả các họa đơn. Một thương nghiệp thành công phải có sự chi-thu tốt hay còn gọi là tiền vốn để làm việc (*working capital*) từ sự tiền bán và biên lai. Dự đoán được khoản tiền sẽ ra vào từ thương nghiệp của quý vị qua thời gian, kể cả tiền bán, chi phí vật liệu, tiền trả nhân viên và tiền thuế.

Giữ sổ sách chính xác là điều cần thiết. Sổ sách của quý vị phải bao gồm hóa đơn và các hồ sơ của mỗi lần bán, trả tiền, và tiêu pha. Bằng cách giữ sổ sách chính xác quý vị có thể theo sát lợi nhuận và giá trị thương nghiệp của quý vị. Mỗi ngày hay mỗi tuần, hãy chuyên giấy tờ bán, biên lai vào sổ kê toán, đây là một quyền sở viết hay chương trình điện toán được dùng để theo dõi tiền cho vào và chi ra từ thương nghiệp của quý vị.

“Cấu trúc” kinh doanh của quý vị

Thương nghiệp độc quyền sở hữu (*sole proprietorships* – hay thương nghiệp một người) hoặc liên doanh giữa một hay nhiều người hợp tác là các cách dễ dàng và ít tốn kém nhất để thiết lập – hay “cấu trúc” một thương nghiệp. Doanh nhân thương nghiệp có quyền quyết định mọi việc về việc buôn bán nhưng phải khai báo lợi lỗ của thương nghiệp trong bản khai thuế cá nhân và phải chịu trách nhiệm cho tất cả những món nợ liên quan đến kinh doanh. Nếu thương nghiệp của quý vị thất bại, quý vị có thể phải khai phá sản cá nhân. Nếu quý vị không trả các món nợ và nộp đơn khai phá sản, hạng điểm tín dụng cá nhân của quý vị sẽ bị xấu.

Hãy nghĩ đến việc làm một bảo hiểm công ty hữu hạn (*limited liability company-LLC*) hay hợp doanh (*corporation*) nếu công ty của quý vị gặp rủi ro bị khách hàng kiện hay quý vị có nhiều tài sản cá nhân cần bảo vệ trong trường hợp thương nghiệp thất bại. Luật sư thường tính lệ phí khoảng \$1,500 – \$2,000 để làm việc này.

Các điểm lợi của LLC:

- ❖ Ít điều kiện pháp lý hơn là sự thành lập tổ hợp công ty.
- ❖ Cho phép nhiều người làm chủ, hay chỉ một người chủ.
- ❖ Bảo vệ tài sản cá nhân và bảo vệ cá nhân không bị trách nhiệm.
- ❖ Thuế đánh trên lợi nhuận cũng dễ dãi.

Các điểm bất lợi của LLC:

- ❖ Nhiều điều kiện pháp lý hơn là một kinh doanh độc quyền sở hữu hay liên doanh.
- ❖ Có thể không bảo vệ được tài sản cá nhân của quý vị.

- ❖ Phải cần đến luật sư tham vấn pháp lý hay thuế vụ để soạn thảo giấy tờ LLC.
- ❖ Phải xin gia hạn điện LLC mỗi năm.

Phí tổn để khởi sự

Nhiều thương nghiệp phát triển nhanh chóng khởi đầu bằng tiền tiết kiệm cá nhân của người sáng lập, có khi không quá \$10,000. Khởi sự một Quỹ thương nghiệp phải bao gồm việc trả được các chi phí điều hành ít ra một năm. Để được giúp đỡ trong việc ước lượng chi phí kinh doanh, quý vị nên tìm sự cố vấn từ Nha Hành Chánh Tiểu Thương hay SCORE. (Xin xem phần “*các nguồn trợ giúp miễn phí*”). Khi ước lượng chi phí, quý vị nhớ tính luôn:

- ❖ Tiền lương cần cho quý vị. Nếu quý vị nghĩ việc để bắt đầu kinh doanh, hãy tính luôn tiền cần để sinh sống.
- ❖ Phí tổn để khởi sự. Dụng cụ, lắp gán, tu sửa, đặt cọc các dịch vụ điện nước, giấy phép và các lệ phí trả cho chuyên viên và pháp lý.
- ❖ Các phí tổn trực tiếp. Nguyên liệu hay hàng tồn kho.
- ❖ Tổng phí tổn. Tiền mướn chỗ, tu bổ, vật liệu cung cấp và điện nước.
- ❖ Các chi phí thường xuyên. tiền lương, bảo hiểm, trả tiền lời, thuế tiền lương và quảng cáo, khuyến mại.

Tìm tài trợ cho thương nghiệp của quý vị

❖ **Dùng tiền của mình.** Nếu quý vị không có tiền để đầu tư, hãy nghĩ đến việc bán tài sản để có tiền. Hầu hết các công ty cho mượn tiền đều muốn thấy quý vị dám mạo hiểm tiền riêng của mình trước khi hỏi mượn tiền.

❖ **Lập một liên doanh** với người có tiền để đầu tư vào thương nghiệp của quý vị, chẳng hạn như một thương gia đã về hưu, hay bè bạn hoặc người nhà.

❖ **Mượn tiền Nha Hành Chánh Tiểu Thương** (*Để biết thêm chi tiết, xem phần “ Mượn tiền SBA.”*).

❖ **Mượn tiền từ “Line of credit.”** Một loại thương vụ cho vay tiền để giúp quý vị cần có tiền chi-thu tạm thời, ngắn hạn. Nếu đơn xin mượn tiền đầu tiên của quý vị bị bác, đừng nản lòng. Khi quý vị nộp đơn mượn tiền, hãy sửa soạn trả lời các câu hỏi gay go về thương nghiệp của quý vị. Quý vị có thể phải làm một “tập hồ sơ mượn tiền” (*loan package*) với các nguồn tài trợ khác nhau.

❖ **Thế tín dụng kinh doanh.** Nếu dùng cẩn thận, một thế tín dụng kinh doanh có thể giúp quý vị quản lý sự chi-thu tiền bạc và giữ các trách nhiệm kinh doanh riêng biệt khỏi trách nhiệm cá nhân. Người có thế tín dụng kinh doanh có thể được giảm giá khi mua vật dụng, thuê xe hay các dịch vụ khác. Trong đa số trường hợp, quý vị phải đứng ra chịu trách nhiệm cho các chi tiêu qua thế tín dụng kinh doanh. Tiền trả và tiền còn nợ sẽ hiện ra trong bản báo cáo hạng điểm tín dụng cá nhân của quý vị, vì vậy trả tiền trễ hay để tiền nợ còn nhiều có thể ảnh hưởng xấu đến điểm tín dụng của quý vị. Để tạo một hồ sơ tín dụng kinh doanh, hãy ghi danh với các văn phòng lớn về tín dụng cho thương nghiệp như *Dun & Bradstreet* và *Business Credit USA*.