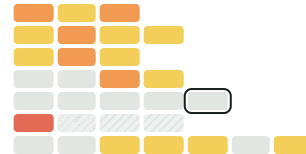


4.5



LACA DENTAL

Chưa đủ thông tin

Vốn vay, nợ

Doanh nghiệp đang nợ bao nhiêu, có trả nổi từ dòng tiền thật không, và khi nào mới nên vay hay gọi vốn?

Là gì?

Ô này gồm mọi nguồn tiền không đến từ lãi kinh doanh: vay ngân hàng, vay người thân, thuê mua hoặc trả góp thiết bị, góp vốn của cổ đông, nhà đầu tư – và cả tiền khách trả trước bị đem ra dùng như vốn. Câu hỏi chính: tổng nợ bao nhiêu, mỗi tháng phải trả bao nhiêu, có trả được bằng dòng tiền đã chứng minh không, và vốn mới (nếu cần) đến từ đâu, với điều kiện gì.

Vì sao cần?

Vay đúng lúc giúp tăng tốc; vay sai lúc nhân rủi ro lên nhiều lần. Tiền trả nợ hằng tháng là chi phí cứng, không giảm khi khách ít đi. Nhiều chủ vay để mở cơ sở mới khi cơ sở cũ chưa chứng minh được lãi, rồi phải lấy tiền cơ sở cũ nuôi cơ sở mới. Gọi vốn khi chưa có số thật thì hoặc không ai rót, hoặc phải nhường nhiều quyền sở hữu với giá thấp.

Dấu hiệu ô này đang nóng

- Không nói ngay được tổng nợ, lãi suất và ngày đáo hạn của từng khoản.
- Dùng thẻ tín dụng hoặc khoản vay cá nhân để trả chi phí doanh nghiệp.
- Vay vì thiếu tiền trả lương, không phải vay cho một khoản đầu tư có phương án trả nợ.
- Kế hoạch mở rộng ghi "cần X tỷ" nhưng không ghi nguồn tiền, điều kiện và kịch bản xấu.

Làm thế nào?

1 Lập bảng nợ

Mỗi khoản: bên cho vay, gốc còn lại, lãi suất, kỳ hạn, tiền trả mỗi tháng, tài sản bảo đảm. Gồm cả nợ người thân, thuê mua thiết bị, thẻ tín dụng dùng cho doanh nghiệp.

2 Đo khả năng trả nợ

Dòng tiền hoạt động mỗi tháng (ô 4.2) chia cho tiền trả nợ gốc và lãi mỗi tháng. Dưới 1 lần là đang lấy tiền nơi khác trả nợ; ngưỡng tham khảo từ 1,5 lần, tùy ngân hàng.

3 Viết luật vay

Ví dụ: chỉ vay cho tài sản hoặc dự án tạo ra tiền, có phương án trả từ dòng tiền đã chứng minh; không vay để trả lương hay bù lỗ; không dùng tiền khách trả trước làm vốn đầu tư.

4 Đi theo thứ tự nguồn vốn

Ưu tiên lãi giữ lại, sau đó mới tới vay có phương án trả rõ ràng, góp vốn từ người ngoài để sau cùng. Bạc nào cũng cần sổ sách sạch.

5 Thử kịch bản xấu trước khi ký

Tính lại với doanh thu thấp hơn 30% và thời gian lên công suất chậm gấp đôi. Vốn trả được nợ thì mới ký.

6 Chuẩn bị hồ sơ trước khi cần

Báo cáo tài chính đúng hạn, lãi thật nhiều tháng liền, kế hoạch dòng tiền. Ngân hàng và nhà đầu tư quyết định dựa trên hồ sơ, không dựa trên tầm nhìn.

Thang chấm 1–5 VIÊN ĐẬM = MỨC CỦA LACA DENTAL

- 1 Không biết tổng nợ. Vay nóng, vay người quen không giấy tờ, hoặc dùng thẻ tín dụng cá nhân cho doanh nghiệp.
- 2 Biết các khoản vay nhưng chưa có bảng tổng; vay khi thiếu tiền, chưa tính khả năng trả nợ; chưa có luật vay.
- 3 Có bảng nợ đầy đủ cập nhật hằng tháng, tính khả năng trả nợ mỗi tháng, có luật vay viết ra; mọi khoản vay mới đều có phương án trả. Chủ vẫn tự theo dõi và tự làm việc với ngân hàng.
- 4 Có kế hoạch nguồn vốn 12–24 tháng (lãi giữ lại, vay, góp vốn); khả năng trả nợ luôn trên ngưỡng đã đặt; có hạn mức dự phòng sẵn. Kế toán hoặc người phụ trách tài chính theo dõi, chủ chỉ quyết định.
- 5 Hồ sơ tài chính sạch, lãi thật nhiều năm; doanh nghiệp tự chọn được nguồn vốn và điều kiện tốt; mỗi cơ sở mới có mô hình hoàn vốn đã được chứng minh bằng cơ sở trước, không phụ thuộc vào chủ.

Tự kiểm tra nhanh

- ☐ Có bảng liệt kê đủ mọi khoản nợ, kể cả nợ người thân và trả góp thiết bị?
- ☐ Anh chị biết tổng tiền trả nợ (gốc + lãi) mỗi tháng?
- ☐ Dòng tiền hoạt động mỗi tháng lớn hơn tiền trả nợ ít nhất 1,5 lần?
- ☐ Có luật vay viết ra và được người đồng sở hữu đồng ý?
- ☐ Khoản vay gần nhất đã được thử với kịch bản doanh thu giảm 30%?
- ☐ Kế hoạch mở rộng có ghi rõ nguồn vốn và điều kiện?

Ví dụ

LACA Dental (case mẫu)

Kế hoạch LACA cần 4–8 tỷ cho một cơ sở, tức 120–240 tỷ cho 30 cơ sở, chưa gồm vốn lưu động, dự phòng, lãi vay, và chưa ghi nguồn vốn. Riêng năm 2027 (từ 1 lên 5 cơ sở) đã cần khoảng 16–32 tỷ cho 4 cơ sở mới theo giả định đó. Thời gian hoàn vốn cũng tùy biên nào đúng: ở mức 1,5 tỷ/tháng, biên 11,2% cho ≈ 168 triệu lãi/tháng (hoàn 4–8 tỷ trong ≈ 2 –4 năm), còn biên $\approx 4,6\%$ chỉ cho ≈ 69 triệu/tháng ($\approx 4,8$ –9,6 năm) – ước tính thô, chưa tính thời gian lên công suất. Chưa có thông tin về nợ hiện tại nên ô 4.5 chưa chấm được.

Ví dụ minh họa: tiệm bánh vay để mở cơ sở 2

Cơ sở 1 lãi 60 triệu/tháng (minh họa). Chủ vay 2 tỷ trong 5 năm, lãi 10%/năm, trả đều khoảng 42,5 triệu/tháng để mở cơ sở 2. Cơ sở 2 mất 8 tháng mới hoà vốn, trong thời gian đó lỗ bình quân 30 triệu/tháng. Mỗi tháng: $60 - 30 - 42,5 = -12,5$ triệu, chủ phải bơm thêm khoảng 100 triệu tiền nhà trong 8 tháng. Nếu thử kịch bản xấu trước khi ký, chủ đã vay ít hơn hoặc đợi tích lũy thêm.

Ví dụ minh họa: phòng tập dùng tiền thẻ hội viên làm vốn

Phòng tập bán thẻ hội viên 12 tháng, thu trước 1,8 tỷ (minh họa) và dùng gần hết để xây chi nhánh 2. Chi nhánh 2 chậm có khách, trong khi hội viên cũ vẫn tập thêm nhiều tháng mà tiền đã tiêu. Thiếu tiền trả lương huấn luyện viên, phòng tập phải bán thẻ giảm giá sâu để lấy tiền – càng bán càng lỗ. Tiền khách trả trước là nợ dịch vụ, không phải vốn đầu tư.

LACA Dental • 90 ngày ở ô này

HIỆN TRẠNG

Chưa có thông tin về nợ, vay hiện tại của phòng khám; chưa có doanh thu, lãi, số dư. Kế hoạch cần 120–240 tỷ cho 30 cơ sở (4–8 tỷ/cơ sở), chưa gồm vốn lưu động, dự phòng vận hành, lãi vay, và chưa rõ nguồn vốn.

KHOẢNG TRÔNG

Chưa biết cơ sở thứ nhất lãi bao nhiêu nên chưa có căn cứ tính khả năng trả nợ, thời gian hoàn vốn hay định giá khi gọi vốn. Biên lợi nhuận trong kế hoạch chưa thống nhất ($\approx 4,6\%$ hay $11,2\%$) khiến thời gian hoàn vốn chênh nhau hơn hai lần.

VIỆC TRONG 90 NGÀY

- Chủ phòng khám, trước 01/11/2026: lập bảng nợ hiện tại (vay ngân hàng, vay người thân, trả góp thiết bị, thẻ tín dụng dùng cho phòng khám); nếu không có khoản nào, ghi rõ "không nợ".
- Chủ phòng khám + kế toán, trước 10/12/2026: nếu có nợ, tính khả năng trả nợ từ dòng tiền thật tháng 7–11/2026.
- Chủ phòng khám, trước 20/12/2026: viết luật vay một trang – không ký vay mới hay thỏa thuận góp vốn cho cơ sở thứ hai trong 90 ngày này; chỉ vay hoặc gọi vốn khi cơ sở thứ nhất có lãi thật ít nhất 6 tháng liên, khớp sổ kế toán; không dùng tiền gói trả trước làm vốn mở rộng.
- Chủ phòng khám, trước 09/01/2027: thêm vào trang điều kiện mở cơ sở thứ hai một dòng "vốn cần bao nhiêu – lấy từ đâu – kịch bản xấu trả thế nào", tính bằng lãi thật của cơ sở thứ nhất.

Từ "chưa đủ thông tin" lên mức 3: có bảng nợ (hoặc xác nhận không nợ), luật vay viết ra và đang được tuân thủ, trang điều kiện mở cơ sở thứ hai có dòng nguồn vốn tính từ số thật; không ký khoản vay hay thỏa thuận góp vốn mới trong 90 ngày.

Checklist triển khai

- ☐ Bảng nợ đầy đủ, cập nhật hàng tháng.
- ☐ Nợ cá nhân và nợ doanh nghiệp đã tách riêng.
- ☐ Tiền trả nợ mỗi tháng và ngày đến hạn đã có trong dự báo 13 tuần.
- ☐ Hệ số khả năng trả nợ tính hằng tháng.
- ☐ Luật vay một trang có chữ ký.
- ☐ Kịch bản xấu (doanh thu –30%, lên công suất chậm gấp đôi) cho mọi khoản vay mới.
- ☐ Hồ sơ tài chính 12 tháng gần nhất sẵn sàng.
- ☐ Mọi thỏa thuận góp vốn có hợp đồng do luật sư xem.

Chỉ số đo

CHỈ SỐ	CÁCH ĐO	THỂ NÀO LÀ TỐT
Hệ số khả năng trả nợ	$\text{Dòng tiền hoạt động tháng} \div \text{tổng tiền trả nợ gốc và lãi tháng}$	Từ 1,5 lần trở lên (ngưỡng tham khảo, tùy ngân hàng)
Số năm trả hết nợ	$\text{Tổng nợ vay} \div \text{dòng tiền hoạt động 12 tháng gần nhất}$	Càng ngắn càng an toàn; ngưỡng cụ thể hỏi ngân hàng, kế toán
Thời gian hoàn vốn một cơ sở	$\text{Vốn đầu tư} \div \text{dòng tiền thuần mỗi năm của cơ sở, tính cả giai đoạn lên công suất}$	Tính bằng số thật của cơ sở trước; ngắn hơn thời hạn khoản vay
Tỷ lệ vốn mở rộng từ lãi giữ lại	$\text{Vốn tự có từ lãi} \div \text{tổng vốn của dự án}$	Càng cao càng an toàn

AI và tự động hoá

VIỆC	CÔNG CỤ	AI LÀM - NGƯỜI LÀM
Bảng nợ và lịch trả	Google Sheets + Claude/ChatGPT	AI dựng bảng và tính lịch trả gốc, lãi từ hợp đồng vay (đã che thông tin cá nhân); kế toán đối chiếu với sao kê.
Thủ kịch bản vay	Claude + Google Sheets	AI chạy các kịch bản doanh thu giảm, lãi suất tăng, lên công suất chậm; chủ đọc kết quả và tự quyết, không ký vay chỉ vì "bảng tính nói được".
Nhắc kỳ trả nợ	n8n + Zalo hoặc lịch	Nhắc trước 7 ngày và tự đưa vào dự báo 13 tuần; kế toán xác nhận đã trả.
Soạn hồ sơ vay, gọi vốn	Claude	AI soạn khung hồ sơ từ số liệu thật (lãi lỗ, dòng tiền, kế hoạch); chủ và kế toán kiểm từng con số, luật sư xem điều khoản.

Sai lầm hay gặp

- Vay để mở cơ sở mới khi cơ sở cũ chưa có lãi thật đủ dài – chờ ít nhất 6 tháng lãi thật liên tục, khớp sổ kế toán.
- Lấy tiền khách trả trước làm vốn – đó là nợ dịch vụ, phải giữ riêng cho tới khi làm xong dịch vụ.
- Chỉ tính kịch bản đẹp – luôn thử doanh thu thấp hơn 30% và thời gian lên công suất chậm gấp đôi.
- Nhận góp vốn bằng lời hứa miệng với bạn bè, người thân – làm hợp đồng ghi rõ tỷ lệ, quyền quyết định, cách chia lãi, cách rút vốn, nhờ luật sư xem.

Khái niệm gốc

TRUY VÊ NGUỒN NGUYÊN BẢN

KHÁI NIỆM	NGUỒN GỐC	CAS DÙNG THỂ NÀO
Thứ tự ưu tiên nguồn vốn: tiền tự có → vay → góp vốn CÓ NGUỒN	Gordon Donaldson – Corporate Debt Capacity – 1961 (ý tưởng ban đầu); Stewart C. Myers & Nicholas S. Majluf – "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have", Journal of Financial Economics 13(2): 187–221 – 1984 (lý thuyết trật tự phân hạng – pecking order)	CAS mượn thứ tự này làm kim chỉ nam cho doanh nghiệp nhỏ; lý thuyết gốc mô tả hành vi doanh nghiệp, không phải lời khuyên cho từng trường hợp.
Dùng tiền khách để tài trợ tăng trưởng CÓ NGUỒN	John Mullins – The Customer-Funded Business, Wiley – 2014	CAS ghi nhận mô hình thu trước là nguồn tiền tốt, nhưng thêm điều kiện: chỉ dùng phần đã làm xong dịch vụ, phần chưa làm là nợ với khách.

KHÁI NIỆM	NGUỒN GỐC	CAS DÙNG THỂ NÀO
Hệ số khả năng trả nợ (dòng tiền ÷ tiền trả nợ) CẦN KIỂM CHỨNG	Thực hành tín dụng phổ biến của ngân hàng; chưa truy được tác giả hay tác phẩm gốc	CAS dùng ngưỡng tham khảo 1,5 lần và luôn nhắc kiểm tra yêu cầu cụ thể của ngân hàng.
Luật vay và điều kiện "lãi thật ít nhất 6 tháng liền trước khi vay, gọi vốn mở rộng" QUY ƯỚC CAS	Cách làm do CAS đặt cho tài liệu này, cùng kịch bản xấu "doanh thu -30%, lên công suất chậm gấp đôi"	Giúp chủ có tiêu chí viết sẵn để nói "chưa" với khoản vay hay lời mời góp vốn đến quá sớm.

Ô liên quan

4.1 Lãi lỗ, biên lợi nhuận · 4.2 Dòng tiền, công nợ · 4.4 Kế toán, báo cáo · 5.1 Mở rộng doanh nghiệp · 6.1 Thành lập, cấu trúc · 6.4 Hợp đồng

Tài liệu là gợi ý quản trị, không phải tư vấn pháp lý, thuế hay y khoa. Số liệu minh hoạ đã được ghi rõ. Trước khi áp dụng các nội dung về pháp lý, thuế, quảng cáo dịch vụ y tế, hãy đối chiếu văn bản hiện hành và hỏi luật sư, kế toán.