

Phát triển dịch vụ cho thuê tài chính ở TP Cần Thơ và vùng ĐBSCL đến năm 2015

Thạc sĩ VÕ THÀNH THỐNG

1. Khái lược về quá trình hình thành và phát triển dịch vụ cho thuê tài chính ở VN

Hoạt động cho thuê tài chính thể hiện như một kết quả về trình độ phát triển khá cao của thị trường tài chính – tiền tệ.

Cho thuê tài chính (Financial leases, Financial leasing) đã xuất hiện đầu tiên từ năm 1952 tại công ty "The United Leasing Corporation" ở Anh Quốc và sau đó lan ra các nước châu Âu khác; dần dần mở rộng ra nhiều quốc gia khắp các châu lục.

Do sự phát sinh của dịch vụ cho thuê tài chính phù hợp với nhu cầu giao lưu kinh tế, nên ảnh hưởng của nó nhanh chóng được lan tỏa. Nếu vào những năm 60 của thế kỷ 20 doanh số cho thuê tài chính chỉ đạt 50 triệu bảng Anh; thì đến năm 1985 xấp xỉ 30 tỷ và vào những năm 90 con số này lên đến 450 tỷ, đến năm 2005 giá trị trao đổi của nó đạt mức 1.000 tỷ USD (*).

Ở VN hoạt động cho thuê tài chính đã có mầm mống từ lâu, song chỉ mang tính chất tự phát và thiếu tổ chức. Chỉ sau khi nền kinh tế được chuyển đổi từ kinh tế kế hoạch tập trung sang kinh tế thị trường, dịch vụ cho thuê tài chính mới có cơ hội hoạt động như một công cụ tác dụng quan trọng. Song đứng về mặt pháp lý, nó chỉ được thực thi chính thức từ sau tháng 5.1995, sau khi Chính phủ VN ban hành Nghị định 64/CP - 09.10.1995 "Quy chế tạm thời về tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính VN". Theo đó, tháng 10.1996 Công ty cho thuê tài chính đầu tư của VN ra đời (Công ty thuê tài chính quốc tế (VILC) với vốn điều lệ ban đầu 5 triệu USD. Tiếp sau, hàng loạt công ty cho thuê tài chính được thành lập và được Chính phủ tạo những hành lang và môi trường hoạt động thuận lợi. Sau một thời gian hoạt động, tốc độ phát triển cho thuê tài chính tăng trưởng khá cao. Nếu vào năm 1998 dư nợ cho thuê tài chính đạt 300 tỷ VND thì đến năm 2003 lên tới 4.000 tỷ VND; năm 2005 đến 6.000 tỷ VND và ước tính năm 2006 đạt gần 9.000 tỷ VND.

Tốc độ phát triển nhanh như trên là do nhu cầu tăng trưởng kinh tế trong thời kỳ công nghiệp hóa, đặc biệt sau khi có luật doanh nghiệp mới (01.01.2000), số doanh nghiệp dân doanh phát triển "nóng" cũng gây tác động tích cực đến tăng trưởng của dịch vụ cho thuê tài chính ở VN.

Trong tương lai, đây là một dịch vụ có độ phát triển mạnh, bởi thị trường tài chính tiền tệ VN không ngừng được mở rộng.

TP Cần Thơ và đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) triển khai hình thức cho thuê tài chính chậm ở nhiều thành phố lớn khác trong cả nước, bởi ở đây kinh tế còn chậm phát triển, kinh tế nông nghiệp vẫn còn chiếm tỷ trọng lớn, công nghiệp phát triển thiếu đa dạng và chủ yếu hơn 90% là doanh nghiệp nhỏ và vừa, mà chủ yếu là các doanh nghiệp chế biến nông, thủy, hải sản, công nghệ phổ biến là còn lạc hậu. Sản phẩm công nghiệp tiêu dùng phụ thuộc vào nhiều vào TP.HCM, hàng nhập khẩu nên công nghiệp ở địa phương chưa tạo ra được chỗ đứng trong phát triển và cạnh tranh, theo đó là nhu cầu hiện đại hóa công nghệ cũng diễn ra chưa thật bức xúc. Do vậy mãi đến đầu những năm 2000 hoạt động cho thuê tài chính mới triển khai ở TP. Cần Thơ. Sau hơn 5 năm hoạt động cho thuê tài chính ở TP. Cần Thơ và vùng ĐBSCL vẫn chưa có những biến chuyển đáng kể, cần phải có thời gian để tìm cơ hội phát triển. Những năm tới có cơ hội phát triển kinh tế đang mở ra cho TP. Cần Thơ và vùng ĐBSCL, cùng với xu thế hội nhập kinh tế quốc tế mà trực tiếp là khi VN tham gia đầy đủ theo các nguyên tắc của WTO, một triển vọng mới cũng đang mở ra cho vùng ĐBSCL, trong đó dịch vụ cho thuê tài chính cũng sẽ được cơ hội phát triển.

2. Tiềm ích của dịch vụ cho thuê tài chính

2.1 Nội dung và ý nghĩa của dịch vụ cho thuê tài chính:

Cho thuê tài chính được hiểu như là quan hệ cung và cầu giữa người cho thuê những tài sản sử dụng trong sản xuất kinh doanh trong thời gian nhất định, mà bên cho thuê nắm giữ quyền sở hữu và bên thuê nắm quyền sử dụng và có trách nhiệm thanh toán đầy đủ (chia nhiều giai đoạn) chi phí cho thuê và lợi nhuận thỏa thuận với bên cho thuê.

Tài sản cho thuê gồm: máy móc, thiết bị sản xuất, dây chuyền công nghệ, các loại máy công cụ, phương tiện vận tải thủy, bộ, hàng không, thiết bị y khoa, phòng thí nghiệm, các thiết bị văn phòng, máy tính, máy in... Cho thuê tài chính thực chất là một kênh tín dụng trung hạn và dài hạn; nó góp phần thu hút và tái phân phối với mục đích sử dụng vốn hợp lý và hiệu quả. Cho thuê tài chính cũng là một kênh quan trọng thu hút vốn nước ngoài thông qua việc tiếp nhận các nguồn đầu tư trực tiếp và gián tiếp của các công ty cho thuê tài chính từ các tổ chức tài chính và tín dụng quốc tế. Đặc biệt có ý nghĩa đối với VN trong giai đoạn thực hiện công nghiệp hóa và gọi vốn đầu tư từ nước

ngoài.

Bên cạnh đó cho thuê tài chính có tác động kích thích hiện đại hóa công nghệ, đổi mới thiết bị trong sản xuất kinh doanh. Dịch vụ này còn góp việc “hoán đổi” “chuyển nhượng” các công nghệ lạc hậu đến những nơi cần sử dụng và kích thích các doanh nghiệp có yêu cầu trang bị công nghệ hiện đại, góp phần khai thác các tiềm lực kinh tế trong các vùng, miền khác nhau.

Ngoài ra dịch vụ cho thuê tài chính còn góp phần đa dạng hóa các hình thức tín dụng, khắc phục tình trạng độc quyền trong cung ứng vốn trung hạn của các tổ chức tín dụng và nâng cao sức cạnh tranh trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ.

2.2 Lợi ích của cho thuê tài chính đối với doanh nghiệp “đối tác”

1.2.1 Đối với bên cho thuê.

- Thực hiện việc tài trợ vốn tín dụng cho bên có nhu cầu với độ an toàn cao. Bởi bên cho thuê vẫn giữ quyền sở hữu tài sản suốt trong thời gian hợp đồng cho thuê. Điều này cho phép bên cho thuê điều kiện giám sát quá trình sử dụng tài sản cho thuê và ứng phó kịp thời với những tình huống bất lợi có thể xảy ra.

- Cho thuê tài chính được thực hiện bằng hiện vật theo thời giá với lãi suất linh hoạt, do vậy có thể loại trừ các ảnh hưởng xấu như lạm phát hoặc biến động giá, bảo toàn được giá trị của vốn tài trợ.

- Hình thức tài trợ này được thực hiện với các nguyên tắc và thủ tục đơn giản nên dễ tạo được sự thu hút đối với bên có nhu cầu về vốn kinh doanh.

2.2.2 Đối với bên thuê

- Cho thuê tài chính có thể thực hiện đối với các doanh nghiệp không đủ điều kiện vay vốn tín dụng ngân hàng (thế chấp). Do vậy các doanh nghiệp cần vốn có thể tìm nguồn tài trợ khá thuận lợi.

- Cho thuê tài chính đáp ứng ứng kịp thời đối với các doanh nghiệp cần tái cấu trúc vốn và giảm thiểu những tổn thất do ứ đọng vốn, giúp các doanh nghiệp không nhất thiết phải mua sắm tài sản, tránh những tổn thất do hao mòn vô hình mang lại, diễn ra trong điều kiện tiến bộ khoa học – kỹ thuật phát triển nhanh chóng.

- Kích thích các doanh nghiệp thuê rút ngắn thời gian thuê, tăng thời gian sử dụng hữu ích, tận dụng tối đa công suất máy móc, hạ chi phí kinh doanh, tăng hiệu quả sử dụng máy móc thiết bị đóng thuế.

- Hợp đồng cho thuê tài chính căn cứ vào khả năng tài chính và sinh lợi của bên sử dụng tài sản để xác định số tiền thuê phải trả theo định kỳ, do đó doanh nghiệp cho thuê tài chính có điều kiện chủ động, linh hoạt trong việc tìm các phương thức thanh toán có lợi nhất cho mình.

Bên cạnh những tiện lợi trên, cũng cần lưu ý:

Đối với các nước đang phát triển với việc thực hiện trang bị thông qua cho thuê tài chính từ các công ty nước

ngoài có thể trở thành nguy cơ là nơi chứa các công nghệ lạc hậu đã qua sử dụng của các nước tiên tiến.

Sự kéo dài hợp đồng cho thuê với chủ sở hữu là bên cho thuê có thể làm cho bên thuê mất tính chủ động trong việc sử dụng các quyền khác của tài sản.

3. Hiện trạng kinh tế - xã hội của TP. Cần Thơ và vùng DBSCL

DBSCL nói chung và TP. Cần Thơ nói riêng có thế mạnh về nông, thủy, hải sản và công nghệ chế biến nông, thủy, hải sản. Ở đây sản lượng lương thực chiếm 50 % số lượng lương thực toàn quốc, và thủy hải sản xuất khẩu chiếm 65 % cả nước. Tuy nhiên, công nghiệp ở đây có hơn 90 % doanh nghiệp nhỏ và vừa với số lao động từ 5 – 49 người, ứng với vốn kinh doanh từ 0,5 – 10 tỷ VND. Cả TP. Cần Thơ vốn từ 200 – 500 tỷ VND và lượng công nhân từ 500 – 1.000 người chỉ có 7 doanh nghiệp (*). Nhìn chung công nghệ còn nhỏ lẻ phân tán và chủ yếu tập trung ở chế biến nông, thủy, hải sản. Bên cạnh đó những khó khăn khách quan, chủ quan thường xuyên xảy ra hàng năm như: bệnh vàng lùn, lùn xoắn lá, dịch cúm gia cầm, lù lút, cũng ảnh hưởng không ít đến hoạt động cho thuê tài chính. Bên cạnh đó, việc đầu tư của chi nhánh cho thuê tài chính Cần Thơ dễ dàng bị máy móc tàu thuyền vận tải, đánh cá vẫn còn nhiều rủi ro chưa khai thác có hiệu quả, vốn cho thuê không thu hồi được, nên những năm gần đây tạm ngưng đầu tư cho đối tượng này. Ngoài ra việc biến động giá: xăng, dầu, phân bón, thuốc trừ sâu cũng gây ảnh hưởng không ít đến hoạt động cho thuê tài chính trong vùng...

Với những lý do trên, trong 2 năm (2005 -2006) kết quả hoạt động cho thuê tài chính ở TP. Cần Thơ và DBSCL không những không có bước tiến triển, thậm chí còn giảm sút về số vốn tài trợ dưới hình thức này một cách đáng kể. Đơn cử, năm 2005 Công ty cho thuê tài chính II chi nhánh Cần Thơ ký được 191 hợp đồng giá trị 205,7 tỷ VND, thì đến năm 2006 giảm 92 hợp đồng và số vốn giảm tương ứng 88 tỷ 175 triệu VND, số tương đối giảm 43,7 % (*). Sự hoạt động kém hiệu quả của dịch vụ cho thuê tài chính ở đây được thể hiện qua kết quả tổng hợp của Công ty cho thuê tài chính II (Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn) chi nhánh tại Cần Thơ thông qua số liệu so sánh giữa năm 2006 với năm 2005 dưới đây:

(đơn vị tính triệu đồng)

TT	Chỉ tiêu	31.12. 2005	31.12. 2006	Tăng giảm	
				Tuyệt đối +/-	Tương đối +/-
A	KẾT QUẢ CHO THUÊ				
I	Doanh số cho thuê	204.721	116.546	-88.175	-43,07%
	Ngắn hạn				
	Trung hạn	204.721	116.546	-88.175	-43,07%
	Dài hạn				
II	Doanh số thu nợ	158.004	89.156	-68.848	-43,57%

	Ngắn hạn				
	Trung hạn	158.004	89.156	-68.848	-43,57%
	Dài hạn				
III	Tổng dư nợ	293.784	266.394	-27.390	-9,32%
	Ngắn hạn				
	Trung hạn	293.784	266.394	-27.390	-9,32%
	Dài hạn				
IV	Dư nợ phân theo nhóm / Tổng DN	293.784	266.394	-27.390	-9,32%
	Nhóm I	258.470	247.137	-11.333	-4,38%
	Nhóm II	22.598	12.055	-10.543	-46,65%
	Nhóm III	10.032	6.287	-3.745	-37,33%
	Nhóm IV	1.200	0	-1.200	-100,00%
	Nhóm V	1.484	915	-569	-38,34%
B	Dư nợ phân theo TPKT	293.784	266.396	-27.388	-9,32%
I	Doanh nghiệp nhà nước	3.061	1.246	-1.815	-59,29%
II	Doanh nghiệp (theo luật DN)	179.984	161.705	-18.279	-10,16%
	Công ty cổ phần	5.525	22.384	+16.859	+305,14%
	Công ty TNHH	100.669	76.133	-24.536	-24,37%
	Doanh nghiệp tư nhân	67.890	58.657	-9.233	-13,60%
	Hợp tác xã	5.900	4.531	-1.369	-23,20%
III	Doanh nghiệp nước ngoài				
IV	Cá nhân, hộ sản xuất	110.739	103.445	-7.294	-6,59%
	Hộ nông trại				
	Hộ gia đình				
	Cá nhân	110.739	103.445	-7.294	-6,59%

Từ số liệu trên, có thể nhận định những nguyên nhân chính về tính kém hiệu quả trong hoạt động cho thuê tài chính ở TP. Cần Thơ và vùng ĐBSCL như sau:

- Tình trạng kinh tế nhỏ lẻ, chậm phát triển, nhu cầu thuê tài chính còn hạn chế và chỉ giới hạn trong một số hoạt động hạn hẹp.
- Các tổ chức tín dụng ngày càng mở rộng với các hình thức tín dụng linh hoạt, lãi suất cạnh tranh, vay đơn giản nên làm giảm ảnh hưởng cho thuê tài chính một dịch vụ còn mới mẻ ở ĐBSCL. Riêng ở TP. Cần Thơ hiện có 26 chi nhánh trực thuộc của các ngân hàng trong và ngoài nước, 2 hội sở chính với 107 điểm tín dụng. Do vậy việc nâng cao sức cạnh tranh của dịch vụ cho thuê tài chính nhằm xác định vị thế của mình cần có thêm thời gian.
- Bên thuê chưa có thời gian hoặc do những ràng buộc về hợp đồng cho thuê, làm bên thuê mất tính chủ động trong sử dụng các quyền khác về tài sản thuê.
- Hoạt động cho thuê tài chính chưa được tiếp thị quảng bá rộng rãi, nên chưa tạo được sức hấp dẫn, bằng những tiện lợi trội bậc của nó so với tín dụng ngân hàng.
- Một số hoạt động kinh doanh kém hiệu quả, nợ đọng còn cao, nên hạn chế việc tiếp tục tài trợ vốn thông qua hình thức cho thuê tài chính.
- Quản lý cho thuê tài chính ở TP.Cần Thơ và ĐBSCL

còn mới mẻ, nhân viên còn thiếu kinh nghiệm trong triển khai đến với “đối tác” trong xử lý nợ đọng... nên chưa mở rộng được địa bàn hoạt động trong vùng.

Đây có thể là những khó khăn bước đầu. Bước sang năm 2007, cơ hội đầu tư trong vùng đang được mở rộng. Chắc chắn hoạt động cho thuê tài chính sẽ có nhiều cơ hội phát triển.

4. Các giải pháp phát triển

4.1 Dự báo về phát triển kinh tế - xã hội vùng ĐBSCL.

Những năm tới, cơ hội mới đang mở ra đầy hứa hẹn cho TP.Cần Thơ và ĐBSCL:

- Ba sự kiện lớn mà TP.Cần Thơ đón nhận vào cuối năm 2008: Cầu Cần Thơ, sân bay Trà Nóc, cảng Cái Cui, như một “tín lành” cho TP.Cần Thơ về một cơ hội thuận lợi cho gọi vốn đầu tư, phát triển thương mại, dịch vụ, du lịch, nhu cầu về thị trường vốn tiền tệ sẽ không ngừng tăng lên.

- Làn sóng chia sẻ vốn đầu tư giữa TP.Hồ Chí Minh – Long An – địa đầu của ĐBSCL đang là hiện thực và sẽ có ảnh hưởng lớn đến phát triển vùng Đồng Tháp Mười và phụ cận.

- Trục Tiền Giang – Bến Tre - Vĩnh Long – Trà Vinh cũng đang đón cơ hội đầu tư phát triển mới sau khi hoàn thành cầu Rạch Miễu cuối năm 2007 và cầu Cần Thơ 2008.

- Vùng Nam sông Hậu và Phú Quốc đang chuẩn bị có bước “đột phá” mới làm động lực cho phát triển toàn vùng.

- Sự nối kết của những yếu tố đó như phác họa một viễn cảnh cho vùng ĐBSCL cất cánh. Sự cất cánh của kinh tế không thể thiếu sự phát triển thích ứng của thị trường tài chính – tiền tệ, trong đó có vai trò của dịch vụ cho thuê tài chính.

4.2 Những định hướng cơ bản phát triển dịch vụ cho thuê tài chính ở TP.Cần Thơ và ĐBSCL.

Bám sát mọi cơ hội đầu tư và phát triển kinh tế của TP.Cần Thơ và toàn vùng để thiết lập chính sách phát triển và mở rộng mạng lưới hoạt động cho thuê tài chính tương ứng.

- Tăng cường huy động vốn tại địa phương và mở rộng đối tác cho thuê tài chính trong vùng bằng cách “đại chúng hóa” thủ tục cho vay và giảm lãi suất đầu vào, đảm bảo hiệu quả trong kinh doanh.

- Coi doanh nghiệp nhỏ và vừa là một đối tác chiến lược trong hoạt động cho thuê tài chính trong vùng.

- Phòng ngừa rủi ro ở mức thấp nhất trong quan hệ cho thuê tài chính và xử lý kịp thời các rủi ro phát sinh bảo đảm an toàn và hiệu quả trong kinh doanh.

- Xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu ngày càng cao về mặt nghiệp vụ cùng với mở rộng hệ thống cho thuê tài chính trong vùng.

4.3 Các giải pháp chủ yếu nâng cao hiệu quả hoạt động cho thuê tài chính ở TP.Cần Thơ và ĐBSCL.

- Nâng cao nguồn vốn huy động tại địa phương với tốc độ tăng hàng năm từ 10 – 15 % để đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của dịch vụ cho thuê tài chính.

- Tăng dư nợ lãnh mạnh về cho thuê tài chính hàng năm từ 15 – 20 %.

- Củng cố chất lượng nghiệp vụ cho thuê tài chính, kéo nợ xấu xuống còn 4 – 5 % hàng năm với các biện pháp linh hoạt.

- Thu hồi lãi suất hàng năm đạt tối thiểu 95% để tăng vòng quay của vốn cho thuê.

- Áp dụng các biện pháp hữu hiệu để mở rộng đối tượng cho thuê là doanh nghiệp nhỏ và vừa, đặc biệt đối với đầu tư hiện đại hóa công nghệ, thiết bị cho công nghệ chế biến nông, thủy, hải sản và hàng xuất khẩu. Đây là một khâu quan trọng để góp phần tăng trưởng kinh tế của TP.Cần Thơ và ĐBSCL, đồng thời cũng là yếu tố quan trọng để phát triển bền vững dịch vụ cho thuê tài chính trong vùng.

- Mở rộng mạng lưới cho thuê tài chính, thông qua các tổ chức nhận ủy thác, nhằm nắm bắt thông tin linh hoạt cho việc khai thác tốt nhất các khách hàng tiềm năng, hạn chế rủi ro, tăng cường hiệu quả đầu tư

- Hoàn thiện phương pháp quảng cáo, tiếp thị khách hàng tạo đối tác lâu bền, bằng nhiều hình thức phong phú và sử dụng các biện pháp truyền thông thích hợp.

4.4 Các biện pháp hỗ trợ

- Kiến nghị các cơ quan có thẩm quyền điều chỉnh thích ứng các văn bản pháp quy về việc thu hồi, xử lý tài sản cho thuê một cách nhanh chóng và có hiệu lực hơn.

- Nâng quyền hạn của các chi nhánh cho thuê tài chính vận hành theo quy định về mặt nghiệp vụ cho thuê tài chính như chức năng của các công ty.

- Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, trước hết là học tập kinh nghiệm của các công ty mạnh ở TP.HCM; mặt khác áp dụng việc tái đào tạo bồi dưỡng nghiệp vụ quản lý theo định kỳ.

- Tin học hóa toàn bộ hệ thống cho thuê tài chính trong ngành, vùng và trong mối quan hệ với các công ty cho thuê tài chính trong toàn quốc.

5. Kết luận

Hoạt động cho thuê tài chính ở TP.Cần Thơ và ĐBSCL còn rất non trẻ. Sự vận hành của nó còn nhiều bước thăng trầm bởi những nguyên nhân chủ quan và khách quan. Song cần khẳng định, đây là một dịch vụ có nhiều lợi thế trong cơ chế kinh tế thị trường và xu thế hội nhập. TP.Cần Thơ và ĐBSCL đang đứng trước vận hội mới để cất cánh. Hoạt động cho thuê tài chính cũng cần nắm bắt các cơ hội đó nhằm đáp ứng như cầu cung ứng vốn, đồng thời cũng vừa tạo điều kiện để phát triển mạnh về nghiệp vụ, vừa mở rộng hệ thống, tạo thế cho sự phát triển bền vững ở vùng kinh tế nhiều tiềm năng này ■

Tài liệu tham khảo (*)

Báo cáo hoạt động kinh doanh năm 2006 của chi nhánh Cần Thơ – Công ty cho thuê Tài chính II.
Báo cáo sơ kết triển khai thực hiện NQ 45 – NQTV của Bộ Chính trị (Khóa IX) của Thành ủy Cần Thơ (số 75 – BC – TU)
Các tạp chí Phát triển Kinh tế
Tạp chí Ngân hàng năm 2005 – 2006

Những nội dung kế toán liên quan đến các công ty phát hành trái phiếu phát sinh chiết khấu và phụ trội

Thạc sĩ TRẦN QUỐC THỊNH

Chuẩn mực Chi phí đi vay (VAS 16) ban hành theo quyết định 165 ngày 31 tháng 12 năm 2002 trình bày những nội dung kế toán liên quan đến chi phí đi vay, bằng việc phát hành trái phiếu trong đó phát sinh chiết khấu và phụ trội. Trên tinh thần đó, Thông tư 105.2003.TT-BTC ngày 04 tháng 11 năm 2003 đã hướng dẫn những nội dung kế toán chi phí đi vay trong trường hợp phát hành trái phiếu công ty trong đó có đề cập đến phương pháp tính lãi suất thực tế và phương pháp đường thẳng để phân bổ chiết khấu hoặc phụ trội trái phiếu. Tuy nhiên, thông tư mới chỉ dừng lại những nội dung khái quát, chưa hướng dẫn một cách cụ thể, chi tiết về phương pháp tính và hạch toán. Do đây là vấn đề khá mới mẻ nên đã tạo không ít khó khăn cho các công ty khi phát hành trái phiếu, đặc biệt là phương pháp tính và hạch toán lãi suất thực tế. Điều này nếu không được giải quyết một cách triệt để sẽ ảnh hưởng thông tin trên báo cáo tài chính của các công ty (khoản mục chi phí lãi vay trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và khoản nợ phải trả trên bảng cân đối kế toán). Trước thực tế trên, xin minh họa hai phương pháp tính và hạch toán kế toán liên quan đến lãi suất hiện hành, chiết khấu, phụ trội trong việc phát hành trái phiếu của các công ty góp phần hoàn thiện hệ thống công tác kế toán chung.

Phương pháp kế toán liên quan đến phát hành trái phiếu phát sinh chiết khấu và phụ trội

Một trái phiếu có thời hạn 3 năm, giá trị khi đáo hạn là 500.000 VND, lãi suất trái phiếu là 8% năm, lãi trả một năm một lần vào ngày 31.12. Trái phiếu được phát hành vào ngày 01.01.2001.

- Giá của trái phiếu

+ Nếu lãi suất thị trường vào ngày 01.01.2001 là 10% năm, trái phiếu sẽ có giá bán là 475.132 VND (do lãi suất thị trường cao hơn lãi suất ghi trên trái phiếu). Như vậy phát sinh chiết khấu trái phiếu là 24.867 (500.000 – 475.132).

+ Nếu lãi suất thị trường vào ngày 01.01.2001 là 6% năm thì trái phiếu sẽ có giá bán là 526.730 VND. Như vậy phụ trội trái phiếu phát sinh là 26.730 (526.730 – 500.000).

- Chi phí tiền lãi vào ngày tính lãi (31.12)

Chi phí tiền lãi danh nghĩa = 500.000 * 8% = 40.000