

### PHẦN III: LỢI NHUẬN VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG NGOẠI THƯƠNG

#### Chương 8: LỢI NHUẬN VÀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU

##### I- Khái niệm về lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh:

###### 1- Khái niệm về hiệu quả kinh doanh:

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có của đơn vị cũng như của nền kinh tế để thực hiện các mục tiêu đặt ra. Hiểu một cách đơn giản, hiệu quả là lợi ích tối đa thu được trên chi phí tối thiểu, hay hiệu quả kinh doanh là kết quả đầu ra tối đa trên chi phí đầu vào tối thiểu

Kết quả đầu ra

Hiệu quả kinh doanh = -----

Chi phí đầu vào

Kết quả đầu ra được đo bằng các chỉ tiêu như: giá trị sản xuất công nghiệp, doanh thu, lợi nhuận...

Chi phí đầu vào có thể bao gồm: lao động tiền lương, chi phí kinh doanh, chi phí nguyên vật liệu, vốn kinh doanh

Chỉ tiêu lợi nhuận trong hiệu quả kinh doanh chỉ được coi là có hiệu quả khi lợi nhuận thu được không ảnh hưởng đến lợi ích của nền kinh tế, của các đơn vị và của toàn xã hội. Hiệu quả mà đơn vị đạt được phải gắn chặt với hiệu quả của toàn xã hội. Hiệu quả trên góc độ nền kinh tế mà người ta nhận thấy được là nâng cao năng lực sản xuất, tiềm lực kinh tế của đất nước, phát triển kinh tế nhanh, nâng cao mức sống của nhân dân, nâng cao dân trí...trên cơ sở khai thác hết năng lực của nền kinh tế. Gắn chặt hiệu quả kinh doanh của đơn vị với hiệu quả kinh tế xã hội là đặc trưng thể hiện tính ưu việt của nền kinh tế thị trường theo định hướng XHCN.

Bản chất của hiệu quả kinh tế là hiệu quả của lao động xã hội, được xác định bằng cách so sánh giữa chất lượng kết quả lợi ích thu được với lượng hao phí lao động xã hội và tiêu chuẩn của hiệu quả là tối đa hoá kết quả hoặc tối thiểu hoá chi phí trên nguồn thu sẵn có.

###### 2- Lợi nhuận và việc phân phối lợi nhuận

###### 2.1- Lợi nhuận:

Trong mỗi kỳ khác nhau người ta có những khái niệm khác nhau và từ đó có những cách tính khác nhau về lợi nhuận. Ngày nay, lợi nhuận được hiểu một cách đơn giản là một khoản tiền dôi ra của một hoạt động sau khi đã trừ đi mọi chi phí cho hoạt động đó. Theo chế độ báo cáo tài chính được ban hành ngày 25/10/2000 của Bộ trưởng

Bộ Tài chính thì lợi nhuận của doanh nghiệp là kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm lợi nhuận hoạt động kinh doanh và lợi nhuận hoạt động khác:

- **Lợi nhuận hoạt động kinh doanh:** Khoản chênh lệch giữa tổng doanh thu bán sản phẩm trừ đi các khoản giảm trừ, giá thành toàn bộ sản phẩm, chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp.

- **Lợi nhuận hoạt động khác bao gồm:**

+ Lợi nhuận hoạt động tài chính: Số thu lớn hơn chi của các hoạt động tài chính, bao gồm các hoạt động cho thuê tài sản, mua, bán trái phiếu, chứng khoán, mua bán ngoại tệ, lãi tiền gửi ngân hàng thuộc vốn kinh doanh, lãi cho vay thuộc các nguồn vốn và quỹ, lãi cổ phần và lãi do góp vốn liên doanh, hoàn nhập số dư khoản dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán dài hạn, ngắn hạn.

+ Lợi nhuận của hoạt động bất thường là khoản thu nhập bất thường lớn hơn chi phí bất thường, bao gồm các khoản phải trả không có chủ nợ; thu hồi lại các khoản nợ khó đòi đã được duyệt bỏ; các khoản vật tư, tài sản thừa sau khi đã bù trừ hao hụt; chênh lệch thanh lý, nhượng bán tài sản; các khoản lợi tức năm trước phát hiện năm nay; số dư hoàn nhập các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho, phải thu khó đòi, khoản tiền trích bảo hành sản phẩm còn thừa khi hết hạn bảo hành

## 2.2- Lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh xuất nhập khẩu

Doanh nghiệp xuất khẩu thực hiện quá trình mua bán hàng hoá với nước ngoài bao gồm mua và bán hàng xuất khẩu, mua và bán hàng nhập khẩu. Quá trình này nằm trong khâu lưu thông phân phối và chịu sự chi phối của các qui luật thị trường. Lợi nhuận trong kinh doanh xuất nhập khẩu là phần dôi ra trong hoạt động kinh doanh sau khi trừ đi toàn bộ chi phí, hay nói khác đi, lợi nhuận kinh doanh xuất nhập khẩu là phần dôi ra của bộ phận giá trị thặng dư do sản xuất nhường lại cho lưu thông và toàn bộ giá trị thặng dư do lao động có tính chất sản xuất trong lưu thông tạo ra.

## 2.3- Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận ngoại thương bao gồm:

### 2.3.1- Mức lưu chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu:

Tốc độ lưu chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu tăng làm tăng sức sản xuất của đồng vốn kinh doanh và từ đó làm tăng mức thu lợi nhuận.

Khi tốc độ lưu chuyển hàng hoá tăng, chi phí biến đổi cũng tăng theo (chi phí vận tải, bảo quản...) nhưng chi phí cố định thường không đổi, ngoài ra lưu chuyển hàng hoá được mở rộng sẽ tạo điều kiện sử dụng phương tiện vận tải hợp lý, năng suất lao động tăng cao... Như vậy tốc độ tăng chi phí tuyệt đối bao giờ cũng nhỏ hơn tốc độ của mức luân chuyển hàng hoá.

### 2.3.2- Cơ cấu hàng hoá kinh doanh xuất nhập khẩu:

Mỗi loại hàng hoá kinh doanh xuất nhập khẩu có một mức lợi nhuận riêng phụ thuộc vào nhiều yếu tố kinh doanh: mức độ cạnh tranh trên thị trường, chi phí kinh doanh, thuế xuất nhập khẩu... nếu kinh doanh mặt hàng có mức lãi suất lớn chiếm tỷ

trọng cao trong toàn bộ cơ cấu hàng xuất nhập khẩu thì sẽ làm tăng mức lợi nhuận ngoại thương và ngược lại.

### 2.3.3- Nhân tố giá cả: bao gồm

#### Giá cả hàng hoá:

Giá mua hàng hoá và giá bán hàng hoá XNK sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của đơn vị kinh doanh ngoại thương. Giá mua quá cao so với kế hoạch và giá bán thì không đổi; hoặc giá bán quá thấp so với KH trong điều kiện giá mua không đổi trong một thương vụ đều làm mức lãi gộp bị giảm, ảnh hưởng đến lợi nhuận. Vì vậy doanh nghiệp cần nắm bắt tình hình thị trường, phân tích và dự báo để xác định giá mua tối đa hoặc giá bán tối thiểu đối với từng mặt hàng trong từng thương vụ kinh doanh phù hợp với chiến lược của doanh nghiệp.

#### Giá cả chi phí lưu thông (chi phí lưu thông trên một đơn vị sản phẩm):

Lợi nhuận ngoại thương thu được sau lãi gộp trừ đi chi phí lưu thông (chi phí bán hàng và chi phí quản lý) và thuế thu nhập doanh nghiệp. Nếu chi phí lưu thông cao thì lợi nhuận cũng giảm. Phấn đấu hạ chi phí lưu thông có ý nghĩa thiết thực đối với tăng lợi nhuận XNK

#### Tỷ giá hối đoái:

Tỷ giá hối đoái tăng giảm theo yêu cầu khách quan, nhưng đối với doanh nghiệp, sự tăng giảm này ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận doanh nghiệp. Tỷ giá hối đoái tăng (VND giảm giá) thì có lợi cho thương vụ xuất khẩu (chuyển tiền về nước) trong khi nhập khẩu (chuyển hàng về nước) thì ngược lại; tỷ giá hối đoái giảm (VND tăng giá) thì lại có lợi cho nhập khẩu trong khi xuất khẩu bất lợi.

#### Thuế và các nhân tố khác:

Các doanh nghiệp xuất nhập khẩu có thể chọn kinh doanh các mặt hàng khuyến khích xuất khẩu, nhập khẩu của nhà nước thông qua biểu thuế, tức là mặt hàng có mức thuế suất thấp. Việc giảm đến mức tối thiểu các khoản tiền bị phạt, giám lượng hàng hoá hao hụt, lựa chọn hình thức thanh toán thích hợp... cũng góp phần làm tăng mức lợi nhuận doanh nghiệp.

## II- Các chỉ tiêu về lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh

### 1- Các chỉ tiêu về lợi nhuận:

#### 1.1- Tổng mức lợi nhuận:

Là chỉ tiêu tuyệt đối phản ánh kết quả kinh doanh cuối cùng của doanh nghiệp, nói lên quy mô của kết quả và phản ánh một phần hiệu quả hoạt động doanh nghiệp.

Tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp bao gồm lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và lợi nhuận từ hoạt động khác

$$\text{TLN trước thuế} = \text{LN thuần} + \text{LN}_{\text{TC}} + \text{LNBT}$$

LN thuần : Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh

LNTC : Lợi nhuận từ hoạt động tài chính

LNBT : Lợi nhuận từ hoạt động bất thường

LN thuần = DTthuần - Giá vốn hàng bán - Chi phí bán - Chi phí quản lý DN

Lãi gộp (Lg) = DTthuần - Giá vốn hàng bán

DTthuần = Tổng doanh thu - Các khoản giảm trừ

LN<sub>TC</sub> = DTTC - TCPTC

DTTC : Doanh thu từ hoạt động tài chính

TCPTC : Tổng chi phí từ hoạt động tài chính

LN<sub>BT</sub> = DTBT - TCPBT

DTBT : Doanh thu từ hoạt động bất thường

TCPBT : Chi phí cho hoạt động bất thường

LN sau thuế = LN trước thuế - Thuế thu nhập doanh nghiệp

Trong các doanh nghiệp, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh là bộ phận chủ yếu quyết định toàn bộ lợi nhuận của doanh nghiệp.

## 1.2- Tỷ suất lợi nhuận và tỷ suất chi phí:

### 1.2.1: Tỷ suất lợi nhuận:

Là chỉ tiêu tương đối phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận và doanh thu, phản ánh một phần hiệu quả trong hoạt động của doanh nghiệp

PLN : Tỷ suất lợi nhuận

PLg : Tỷ suất lãi gộp

$$P_{LN} = \frac{LN}{DT}$$

Chỉ tiêu này là chỉ tiêu hiệu quả nhưng không thể dùng để so sánh hiệu quả của các doanh nghiệp khác nhau hoặc của các năm tài chính khác nhau:

$$P_{LNj} = \frac{LN_j}{DT_j}$$

j: loại sản phẩm hàng hoá

Chỉ tiêu này dùng để so sánh mức sinh lợi của các loại sản phẩm hàng hoá khác nhau, có thể dùng để ước tính mức giá bán sản phẩm hàng hoá. Trong cùng một thời kỳ, chỉ tiêu PLN và PLNJ có mối quan hệ qua lại với nhau. Nếu tăng doanh thu bán hàng ở những sản phẩm hàng hoá có tỷ suất lợi nhuận cao thì tỷ suất lợi nhuận trong doanh thu bình quân của doanh nghiệp sẽ tăng và ngược lại.

### 1.2.2: Tỷ suất chi phí:

Là chỉ tiêu tương đối phản ánh mối quan hệ giữa chi phí và doanh thu, phản ánh một phần hiệu quả trong hoạt động của doanh nghiệp

PCP : Tỷ suất chi phí

PBH<sub>&QL</sub> : Tỷ suất chi phí bán hàng và quản lý

$$P_{BH \& QL} = \frac{CP_{BH \& QL}}{DT_{thuận}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả sử dụng chi phí, cứ mỗi đồng doanh thu thuần sẽ phải tiêu tốn bao nhiêu chi phí bán hàng và quản lý.

PGV : Tỷ suất chi phí giá vốn

$$P_{GV} = \frac{GV}{DT_{thuận}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện, cứ mỗi đồng doanh thu thuần sẽ phải tiêu tốn bao nhiêu chi phí giá vốn.

PT : Tỷ suất các khoản giảm trừ

$$P_T = \frac{T}{DT_{thuận}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện, các khoản giảm trừ chiếm bao nhiêu phần trăm trong doanh thu, từ đó phân đầu hạ thấp khoản giảm trừ do “hàng bán bị trả lại”

Khi PLN ; PLg; PBH<sub>&QL</sub> được tính với cùng một mẫu số doanh thu (tổng doanh thu, hoặc doanh thu thuần) thì:

$$PLN_{thuần} = PLg - PBH_{\&QL}$$

$$PLN_{thuần} = 100\% - PGV - PBH_{\&QL}$$

## 2- Các chỉ tiêu về hiệu quả kinh doanh

Để đánh giá tổng quát về hiệu quả hoạt động kinh doanh người ta thường sử dụng chỉ tiêu doanh lợi. Chỉ tiêu này phản ánh mức lời của doanh nghiệp. Ngoài ra còn sử

dùng nhiều chỉ tiêu khác để phản ánh hiệu quả của việc sử dụng các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp.

### 2.1- Hiệu quả sử dụng vốn:

$$\text{Sức sản xuất của đồng vốn kinh doanh} = \frac{DT_{thuan}}{VKD_{bq}}$$

Khi tính sức sản xuất của vốn cố định, vốn lưu động hoặc vốn chủ sở hữu ta lại có chỉ tiêu ở mẫu số tương ứng là vốn cố định, vốn lưu động, vốn chủ sở hữu bình quân.

$$\text{Sức sinh lợi của đồng vốn kinh doanh} = \frac{LN_{truoc (sau) thue}}{VKD_{bq}}$$

Tương tự như chỉ tiêu sức sản xuất của đồng vốn, khi ta thay đổi mẫu số sẽ có các chỉ tiêu tương ứng về sức sinh lợi của vốn cố định, vốn lưu động hoặc vốn chủ sở hữu. Cần lưu ý, chỉ tiêu vốn phải được tính bình quân

Các chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả tổng hợp của doanh nghiệp, đặc biệt là chỉ tiêu sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu. Sử dụng các chỉ tiêu này có thể so sánh, đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của các năm khác nhau hay của các doanh nghiệp khác nhau. Nó còn là tiêu thức quan trọng để lựa chọn các phương án tài chính khác nhau đối với doanh nghiệp.

### 2.2- Hiệu quả sử dụng chi phí:

$$\text{Hiệu suất sử dụng chi phí} = \frac{DT}{TCP}$$

$$\text{Hiệu suất sử dụng chi phí tiền lương} = \frac{DT}{TCP_{TL}}$$

$$\text{Doanh lợi trên chi phí} = \frac{LN_{truoc (sau) thue}}{TCP}$$

$$\text{Doanh lợi trên chi phí tiền lương} = \frac{LN_{truoc (sau) thue}}{TCP_{TL}}$$

### 2.3- Hiệu quả sử dụng lao động :

$$\text{Năng suất lao động} = \frac{DT}{LD_{bq}}$$

$$\text{Hiệu quả sử dụng lao động} = \frac{LN_{truoc}(\text{sau})_{thue}}{LD_{bq}}$$

**Khi tính toán các chỉ tiêu hiệu quả cần lưu ý, giữa tử số và mẫu số cần có mối liên hệ nhân quả với nhau**, ví dụ, đối với chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận chẳng hạn, khi tử số là lợi nhuận thuần từ HĐKD thì mẫu số phải là doanh thu thuần; khi tử số là lợi nhuận trước hoặc sau thuế, thì doanh thu phải là tổng doanh thu của doanh nghiệp, tức bằng doanh thu từ HĐKD, cộng doanh thu tài chính và doanh thu bất thường (mã số 10 + 31 + 41). Đối với hiệu suất sử dụng chi phí, khi tử số là doanh thu thuần, thì mẫu số là tổng chi phí từ hoạt động sản xuất kinh doanh chính của doanh nghiệp; khi tử số là tổng doanh thu (mã số 10 + 31 + 41), thì mẫu số phải là toàn bộ chi phí của doanh nghiệp.

### III- Đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh qua phân tích lợi nhuận doanh nghiệp và chi phí lưu thông

#### 1- Phương pháp dùng trong phân tích:

(1) Phương pháp số tương đối: Thường sử dụng trong phân tích chung để so sánh tình hình thực hiện một chỉ tiêu kinh tế so với kế hoạch hoặc so với thực hiện năm trước (xem “Thông kê ứng dụng và dự báo”, MBA Võ Thị Thanh Lộc, NXB Thống kê)

(2) Phương pháp chỉ số : Xem “Thông kê ứng dụng và dự báo”, MBA Võ Thị Thanh Lộc, NXB Thống kê.

(3) **Phương pháp loại trừ:** Một chỉ tiêu kinh tế chịu sự tác động của nhiều nhân tố. Ví dụ chỉ tiêu doanh số bán hàng của một công ty ít nhất chịu ảnh hưởng trực tiếp bởi 2 nhân tố: khối lượng bán hàng và giá cả hàng bán. Thông qua phương pháp loại trừ cho phép các nhà phân tích nghiên cứu mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố lên chỉ tiêu cần phân tích. Phương pháp này có mối liên hệ chặt chẽ với phương pháp chỉ số, trong thực tế, phương pháp loại trừ được sử dụng phân tích dưới hai dạng:

(3.1) - **Phương pháp thay thế liên hoàn:** phương pháp này xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố lên chỉ tiêu phân tích bằng cách thay thế lần lượt và liên tiếp các nhân tố từ giá trị gốc sang kỳ phân tích để xác định trị số của chỉ tiêu khi nhân tố đó thay đổi. Sau đó, so sánh trị số của chỉ tiêu vừa tính được với trị số của chỉ tiêu khi chưa có biến đổi của nhân tố cần xác định sẽ tính được mức độ ảnh hưởng của nhân tố đó.

#### Nguyên tắc sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn:

- Xác định đầy đủ các nhân tố ảnh hưởng lên chỉ tiêu kinh tế phân tích và thể hiện mối quan hệ các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích bằng một công thức nhất định
- Sắp xếp các nhân tố ảnh hưởng trong công thức theo trình tự nhất định, chú ý
  - + Nhân tố lượng thay thế trước, nhân tố chất lượng thay thế sau

- + Nhân tố khối lượng thay thế trước, nhân tố trọng lượng thay thế sau
- + Nhân tố ban đầu thay thế trước, nhân tố thứ phát thay thế sau
- + Lưu ý ý nghĩa kinh tế khi thay thế
- Xác định ảnh hưởng của nhân tố nào thì lấy kết quả tính toán của bước trước để tính mức độ ảnh hưởng và cố định các nhân tố còn lại
- Chúng ta có thể khái quát mô hình chung của phép thay thế liên hoàn như sau:

Nếu có  $Q = abcd$  thì  $Q_1 = a_1b_1c_1d_1$  và  $Q_0 = a_0b_0c_0d_0$

$\Delta Qa = a_1b_0c_0d_0 - a_0b_0c_0d_0$ $\Delta Qb = a_1b_1c_0d_0 - a_1b_0c_0d_0$ $\Delta Qc = a_1b_1c_1d_0 - a_1b_1c_0d_0$ $\Delta Qd = a_1b_1c_1d_1 - a_1b_1c_1d_0$	$\Delta Q = Q_1 - Q_0$ $= \Delta Qa + \Delta Qb + \Delta Qc + \Delta Qd$
---	--

(3.2) - **Phương pháp số chênh lệch:** Là một biến thể của phương pháp thay thế liên hoàn thông qua việc tính toán thừa số chung. Cách tính này cho phép tính ngay được kết quả cuối cùng bằng cách xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố nào thì trực tiếp dùng số chênh lệch về giá trị kỳ phân tích so với kỳ kế hoạch của nhân tố đó.

**Dạng tổng quát như sau:**

$\Delta Qa = (a_1 - a_0) b_0c_0d_0$ $\Delta Qb = (b_1 - b_0) a_1c_0d_0$ $\Delta Qc = (c_1 - c_0) a_1b_1d_0$ $\Delta Qd = (d_1 - d_0) a_1b_1c_1$	$\Delta Q = Q_1 - Q_0$ $= \Delta Qa + \Delta Qb + \Delta Qc + \Delta Qd$
---	--

## 2- Phân tích lợi nhuận dựa vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:

Theo tinh thần quyết định số 167/2000/QĐ-BTC ngày 25 tháng 10 năm 2000 của Bộ Trưởng Tài Chính về chế độ báo cáo tài chính doanh nghiệp thì kết quả hoạt động của doanh nghiệp biểu hiện qua hoạt động kinh doanh và hoạt động khác, bao gồm hoạt động tài chính và hoạt động bất thường. Khi phân tích lợi nhuận doanh nghiệp, trước tiên phải dựa vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Báo cáo này được biểu hiện qua mẫu số B02-DN.



**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

QUÝ.....NĂM.....

**PHẦN I- BÁO CÁO LÃI LỖ**

**Đơn vị tính: .....**

Chỉ tiêu	Mã số	Quý trước	Quý này	Luỹ kế từ đầu năm
1	2	3	4	5
- Tổng doanh thu	01		1.000	
+Trong đó doanh thu hàng xuất khẩu	02		-	
- Các khoản giảm trừ (05+06+07)	03		44,60	
+ Giảm giá	05		3,00	
+ Giá trị hàng bán bị trả lại	06		2,00	
+Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế XK phải nộp	07		39,60	
1. Doanh thu thuần (01 -03)	10		955,40	
2. Giá vốn hàng bán	11		880,00	
3. Lợi nhuận gộp (10-11)	20		75,40	
4. Chi phí bán hàng	21		25,00	
5. Chi phí quản lý doanh nghiệp	22		9,00	
6. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (20 -21-22)	30		41,40	
7.Thu nhập từ hoạt động tài chính	31		12,00	
8. Chi phí hoạt động tài chính	32		6,50	
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động tài chính (31-32)	40		5,50	
10. Các khoản thu nhập bất thường	41		6,00	
11. Chi phí bất thường	42		4,40	
12. Lợi nhuận bất thường (41-42)	50		1,60	

9. Tổng lợi nhuận trước thuế (30+40+50)	60		48,50	
10. Thuế thu nhập DN phải nộp	70		15,52	
11. Lợi nhuận sau thuế (60-70)	80		32,98	

**PHẦN II - TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NGHĨA VỤ ĐỐI VỚI NHÀ NƯỚC:**

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Số còn phải nộp kỳ trước	Số phải nộp kỳ này	Số đã nộp trong kỳ này	Số còn phải nộp đến cuối kỳ này
I- Thuế				
1. Thuế doanh thu (hoặc VAT)				
2. Thuế tiêu thụ đặc biệt				
3. Thuế suất, nhập khẩu				
4. Thuế lợi tức				
5. Thu trên vốn				
6. Thuế tài nguyên				
7. Thuế nhà đất				
8. Tiền thuê đất				
9. Các loại thuế khác				
II- Bảo hiểm, kinh phí CĐ				
1. Bảo hiểm xã hội				
2. Bảo hiểm y tế				
3. Kinh phí công đoàn				
III- Các khoản phải nộp khác				
1. Các khoản phụ thu				
2. Các khoản phí, lệ phí				

3. Các khoản phải nộp khác				
Tổng cộng				

Tổng số thuế còn phải nộp năm trước chuyển sang kỳ này:.....

Trong đó:

Thuế lợi tức:.....

Lập biểu ngày ..... tháng..... năm 200....

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, họ, tên)

(Ký, họ, tên)

(Ký, họ, tên)

### 2.1- Phân tích chung LN doanh nghiệp:

Khi phân tích chung lợi nhuận doanh nghiệp thường sử dụng phương pháp số tương đối và được tiến hành theo các nội dung sau:

- So sánh lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế:

$$\Delta LN = LN_1 - LN_0$$

$$\% \text{ thực hiện LN} = \frac{LN_1}{LN_0}$$

$$\text{Tốc độ tăng trưởng LN} = \frac{LN_1 - LN_0}{LN_0}$$

- Nếu so sánh lợi nhuận thuần thì sẽ lấy lợi nhuận kỳ thực hiện so sánh kỳ gốc tương tự như trên

- Xác định cơ cấu lợi nhuận của doanh nghiệp, đặc biệt lưu ý đến tỷ trọng lợi nhuận hoạt động kinh doanh trong tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp và đánh giá sự biến động tỷ trọng này qua các kỳ. Trong phân tích cơ cấu có thể lưu ý đến cơ cấu lợi nhuận của từng mặt hàng trong tổng lợi nhuận hoạt động kinh doanh.

- Xác định tỷ suất lợi nhuận chung của doanh nghiệp, đặc biệt là từ hoạt động kinh doanh và đánh giá sự biến động của nó qua các kỳ.

- Từ báo cáo kết quả kinh doanh chúng ta có thể lập bảng phân tích chung về lợi nhuận của doanh nghiệp.

Ví dụ, lợi nhuận tính đến cuối năm của một doanh nghiệp được phân tích như sau:

**Bảng 8.1: Phân tích chung lợi nhuận doanh nghiệp**

**Đơn vị tính: triệu đồng.**

Các chỉ tiêu	1999		2000		Chênh lệch		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tốc độ tăng (%)	Tỷ trọng (%)
1. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	83.000	99,64	84.000	99,41	1.000	1,2	-0,23
2. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính	300	0,36	400	0,47	100	33,3	0,11
3. Lợi nhuận từ HĐ bất thường	-	-	100	0,12	100	-	0,12
LN trước thuế	83.300	100	84.500	100	1.200	1,4	
Doanh thu từ HĐKD	800.000		830.000		30.000	3,75	
Tỷ suất lợi nhuận từ HĐKD		10,37		10,12			-0,25

Qua bảng phân tích chúng ta thấy:

$$\Delta \text{LN trước thuế} = 84.500 - 83.300 = 1.200$$

Lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp năm 2000 tăng lên so với năm 1999 là 1.200 triệu đồng

Lợi nhuận từ HĐKD tăng lên là 1.000 triệu đồng, nhưng tỷ trọng của nó giảm do tỷ trọng lợi nhuận từ hoạt động tài chính và bất thường tăng lên.

$$\Delta \text{PLN} = 10,12\% - 10,375\% = -0,255\%.$$

Tỷ suất lợi nhuận HĐKD giảm có thể do doanh nghiệp chưa khai thác một cách hiệu quả các năng lực về vốn, lao động, cơ sở vật chất kỹ thuật...đặt ra dẫn đến tốc độ tăng lợi nhuận chậm hơn tốc độ tăng doanh thu. Có thể có hai trường hợp sau:

+ **Trường hợp 1:** Vốn kinh doanh không thay đổi, doanh nghiệp tăng doanh thu nhờ tăng tốc độ chu chuyển vốn, nhưng có thể do chi phí tăng hoặc thuế tăng dẫn đến lợi nhuận của một vòng chu chuyển thấp làm tỷ suất lợi nhuận giảm.

+ **Trường hợp 2:** Vốn kinh doanh tăng (được bổ sung vào lưu chuyển) làm cho doanh thu tăng nhưng hiệu quả sử dụng đồng vốn không cao làm tỷ suất lợi nhuận bị giảm.

Cả hai trường hợp, tỷ suất lợi nhuận (so với doanh thu) bị giảm nhưng tổng mức lợi nhuận lại tăng, nhìn chung hiệu quả kinh doanh thực tế tăng so với năm trước, chỉ trừ trường hợp bổ sung thêm vốn mà tốc độ tăng của vốn nhanh hơn tốc độ tăng của lợi nhuận.

Sau khi phân tích sự biến động lợi nhuận của doanh nghiệp và có thể từng mặt hàng, cần tìm biện pháp để nâng cao lợi nhuận của từng mặt hàng và của toàn doanh nghiệp.

## 2.2- Phân tích các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh qua các kỳ:

Trong phân tích chung có thể so sánh các chỉ tiêu tương đối về lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh qua nhiều kỳ khác nhau, ví dụ qua nhiều năm khác nhau để thấy hướng phát triển của lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh.

Thông qua bảng phân tích trên, chúng ta đánh giá sự biến động của lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh qua các kỳ theo các nội dung:

- Xem xét tốc độ tăng của lợi nhuận và doanh thu qua các kỳ để xác định hướng phát triển của kinh doanh và từ đó xác định sự thay đổi của tỷ suất lợi nhuận trong doanh thu. Tuy nhiên, tỷ suất này tăng hay giảm chưa đánh giá được hiệu quả kinh doanh.

- Cần xem xét các chỉ tiêu sức sản xuất của đồng vốn, chi phí, năng suất lao động để xác định khả năng sử dụng các yếu tố trên vào hoạt động kinh doanh, từ đó dẫn đến khả năng sinh lời của các yếu tố này.

Trong các chỉ tiêu trên thì chỉ tiêu LN/VKDbq và đặc biệt là chỉ tiêu LN/VCSHbq nói lên hiệu quả kinh doanh tổng hợp. Nếu các chỉ tiêu này có biến động qua các kỳ cho ta biết hiệu quả kinh doanh có thay đổi.

Xác định hiệu quả kinh doanh bình quân qua các kỳ và những thời kỳ có tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu đặc biệt thay đổi như đạt mức cao nhất hay đạt mức thấp nhất. Hãy tìm những nguyên nhân cụ thể trong năm để rút ra những bài học kinh nghiệm từ thực tiễn thành công hay thất bại để không ngừng nâng cao lợi nhuận và hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

**Bảng 8.2: Phân tích chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh qua các kỳ**

Đơn vị tính: Triệu đồng

Các chỉ tiêu	1999	2000	Chênh lệch	
			Tổng số	% tăng trưởng
a. Tổng doanh thu (mã số 10+31+41)				
b. Lợi nhuận trước (sau) thuế				
c. Vốn kinh doanh bình quân				
d. Vốn chủ sở hữu bình quân				
1. Tỷ suất lợi nhuận (b/a) (%)			*	
2. Sức sinh lợi của đồng vốn (b/c) (%)			*	
3. Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu (b/d) (%)			*	
4. Sức sản xuất của đồng vốn (a/c) (%)			*	
5. Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu (a/d) (%)			*	

(\*) Các chỉ tiêu 1,2,3,4,5 chỉ so sánh chênh lệch tổng số)

Để đánh giá chính xác hiệu quả trong hoạt động kinh doanh, cần xác định lợi nhuận thực và tỷ suất lợi nhuận thực của doanh nghiệp. Tổng lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được qua các kỳ phải loại trừ yếu tố lạm phát. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn sở hữu cũng phải xác định thực chất doanh nghiệp có thực lãi như vậy không, có thể xác định bằng cách:

$$PLN_{/CSH \text{ thực}} = PLN_{/CSHbq} - PL\ddot{A}I_{NH}$$

$PL\ddot{A}I_{NH}$  : lãi suất ngân hàng.

Lãi suất ngân hàng coi như giá vốn bình quân trên thị trường, có thể đại diện cho hiệu quả sử dụng vốn bình quân trên thị trường. Nếu doanh nghiệp đạt được tỷ suất lợi nhuận cao hơn lãi suất ngân hàng coi như hoạt động có hiệu quả cao, nếu ngược lại coi như thuộc doanh nghiệp đạt hiệu quả thấp.

Trong điều kiện nền kinh tế có lạm phát, để đánh giá tỷ suất lợi nhuận thực có thể lấy mức lạm phát làm tiêu thức so sánh. Ta có:

$$PLN_{/CSH} \text{ thực} = PLN_{/CSH} - \text{Tốc độ lạm phát}$$

Việc so sánh này giúp ta thấy được thực chất hiệu quả của đồng vốn trong kinh doanh, đặc biệt khi so sánh qua các kỳ

### **2.3- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận hoạt động kinh doanh:**

Ảnh hưởng tới lợi nhuận của doanh nghiệp có nhiều nhân tố khách quan và có thể phân tích thành các nhóm chính như mở rộng thị trường tiêu thụ, giảm chi phí sản xuất kinh doanh và hoàn thiện tổ chức SXKD. Mỗi nhóm nhân tố đều có nhiều nhân tố khác nhau ảnh hưởng, nhưng chỉ có một số nhân tố có thể định lượng được mức tác động của nó. Chúng ta hãy xem xét một số nhân tố chủ yếu như kết cấu hàng hoá tiêu thụ, khối lượng, giá cả hàng hoá, chi phí sản xuất kinh doanh, các khoản giảm trừ...

#### **Công thức xác định lợi nhuận theo báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như sau:**

LN ( thuần từ HĐKD) = Tổng doanh thu - Các khoản giảm trừ - Giá vốn hàng bán -

(Chi phí bán hàng + chi phí quản lý doanh nghiệp)

Ký hiệu:

$$DT = \sum_{j=0}^n q_j p_j$$

DT = Tổng doanh thu

GV = Giá vốn hàng bán

Với j là số mặt hàng của doanh nghiệp

qj sản lượng hàng hoá thứ j

pj giá bán hàng hoá thứ j

zj giá vốn hàng hoá thứ j

Tuy nhiên, để thuận tiện, khi viết  $DT = \sum qp$  và  $GV = \sum qz$  ta ngầm hiểu giá trị tương đương như các viết đầy đủ

T= Các khoản giảm trừ

$$T\% = (T/DT)*100\% = \text{Tỷ suất các khoản giảm trừ (= PT)}$$

$$S = \text{Chi phí bán hàng} + \text{Chi phí quản lý doanh nghiệp} = \text{Chi phí lưu thông}$$

$$S\% = (S/DT)*100\% = \text{Tỷ suất chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp (=PBH\&QL)}$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận PLN} = (LN/DT)*100\%$$

Gọi  $LN_1$  là lợi nhuận năm nay ;  $LN_0$  là lợi nhuận năm trước ;  $LN_{1GKH}$  là lợi nhuận năm nay điều chỉnh theo giá cả năm trước, ta có:

$$LN_1 = DT_1 - T_1 - GV_1 - S_1 = \sum q_1 p_1 - T_1 - \sum q_1 z_1 - S_1$$

$$LN_0 = DT_0 - T_0 - GV_0 - S_0 = \sum q_0 p_0 - T_0 - \sum q_0 z_0 - S_0$$

$$LN_{1GKH} = DT_{1GKH} - T_{1GKH} - GV_{1GKH} - S_{1GKH} = \sum q_1 p_0 - T_{\%0} \sum q_1 p_0 - \sum q_1 z_0 - S_{\%0} \sum q_1 p_0$$

$$PLN_1 = (LN_1/DT_1)*100\%$$

$$PLN_0 = (LN_0/DT_0)*100\%$$

$$PLN_{1GKH} = (LN_{1GKH}/DT_{1GKH})*100\%$$

Nếu gọi:  $\Delta LN = LN_1 - LN_0$  là độ chênh lệch lợi nhuận giữa năm nay và năm trước

Có 6 nhân tố ảnh hưởng đến  $\Delta LN$  được xác định qua các công thức sau:

**(1) Nhân tố kết cấu hàng bán:**

$$\Delta LN_{kc} = (PLN_{1GKH} - PLN_0)*DT_{1GKH}$$

**(2) Nhân tố khối lượng hàng bán:**

$$\Delta LN_q = (DT_{1GKH} - DT_0)*PLN_0$$

**(3) Nhân tố giá cả hàng hoá bán ra:**

$$\Delta LN_p = DT_1 - DT_{1GKH}$$

**(4) Nhân tố giá vốn hàng bán:**

$$\Delta LN_z = GV_1 - GV_{1GKH}$$

**(5) Nhân tố chi phí lưu thông:**

$$\Delta LN_s = S_1 - S_{1GKH}$$

**(6) Nhân tố các khoản giảm trừ:**

$$\Delta LN_t = T_1 - T_{1GKH}$$



Tổng hợp, ta có:  $\Delta LN = \Delta LN_{kc} + \Delta LN_q + \Delta LN_p - \Delta LN_z - \Delta LNT - \Delta LNS$

Trong trường hợp không xác định được  $DT_{IGKH} = \sum q_1 p_0$  và  $GV_{IGKH} = \sum q_1 z_0$  qua giá cả của chính doanh nghiệp, chúng ta có thể dựa vào chỉ số giá cả hàng hoá cùng loại của xã hội theo thống kê hàng năm (Niên giám thống kê) để tính toán. Gọi  $I_p$  là chỉ số giá cả hàng hoá bán ra;  $I_z$  là chỉ số giá cả hàng hoá mua vào, ta có:

$$DT_{IGKH} = \sum q_1 p_0 = (\sum q_1 p_1 / I_p)$$

$$GV_{IGKH} = \sum q_1 z_0 = (\sum q_1 z_1 / I_z)$$

**Ví dụ 1:** Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 1999 và 2000 của một doanh nghiệp được thể hiện như sau:

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	1999	2000
Tổng doanh thu	80.000	90.000
Các khoản giảm trừ	1.000	450
1- Doanh thu thuần	79.000	89.550
2- Giá vốn hàng bán	48.000	54.900
3- Lợi nhuận gộp	31.000	34.650
4- Chi phí bán hàng	800	750
5- Chi phí quản lý	800	600
6- Lợi nhuận thuần từ HĐKD	29.400	33.300

Biết rằng chỉ số giá cả hàng hoá mua vào của doanh nghiệp năm 2000 là 1,02; chỉ số giá cả hàng hoá bán ra của doanh nghiệp năm 2000 là 1,03. Yêu cầu: Hãy phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến độ chênh lệch lợi nhuận thuần từ HĐKD của doanh nghiệp giữa năm 2000 và 1999.

**Giải:**

Bảng 8.3: Phân tích sơ bộ kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	1999		2000 điều chỉnh		2000	
	Tỷ suất	Số tiền	Tỷ suất	Số tiền	Tỷ suất	Số tiền
Tổng doanh thu		80.000		87.379		90.000

Các khoản giảm trừ	1,25%	1.000		1.092		450
Giá vốn hàng bán		48.000		53.824		54.900
Chi phí bán hàng&QL	2,00%	1.600		1.748	1,50%	1.350
LN thuần từ HĐKD	36,75%	29.400	35,15%	30.715	37,00%	33.300

Trong đó:  $87.379 = 90.000/1,03$   $53.824 = 54.900/1,02$

$$1.092 = 1,25\% * 87.379$$

$$1.748 = 2\% * 87.379$$

**Tính các nhân tố ảnh hưởng  $\Delta LN = LN_1 - LN_0 = 33.300 - 29.400 = 3.900$  tr**

$$\Delta LN_{k/c} = (35,15\% - 36,75\%) * 87.379 = - 1.398 \text{ tr}$$

$$\Delta LN_q = (87.379 - 80.000) * 36,75\% = +2.712 \text{ tr}$$

$$\Delta LN_p = 90.000 - 87.379 = +2.621 \text{ tr}$$

$$\Delta LN_z = 54.900 - 53.824 = +1.076 \text{ tr}$$

$$\Delta LN_T = 450 - 1.092 = - 642 \text{ tr}$$

$$\Delta LN_S = 1.350 - 1.748 = - 398 \text{ tr}$$

$$\Delta LN = \Delta LN_{k/c} + \Delta LN_q + \Delta LN_p - \Delta LN_z - \Delta LN_T - \Delta LN_S = 3.900 \text{ tr}$$

**Phân tích:**

So với năm 1999, LN năm 2000 tăng 3.900 triệu đồng. Ln tăng là do các nhân tố ảnh hưởng sau:

- Kết cấu hàng bán có tỷ suất lợi nhuận thấp tăng làm giảm LN (1.398 tr)
- Giá vốn tăng làm giảm LN (1.076 tr)
- Khối lượng hàng bán tăng làm tăng LN 2.712 tr
- Giá cả hàng bán tăng làm tăng LN 2.621 tr
- Các khoản giảm trừ giảm, làm tăng LN 642 tr
- Chi phí bán hàng và quản lý giảm, làm tăng LN 398 tr

### 3- Phân tích chi phí lưu thông trong kinh doanh XNK

Chỉ tiêu chi phí lưu thông là một chỉ tiêu chất lượng quan trọng đánh giá hiệu quả kinh doanh XNK: giảm chi phí cho phép tăng lợi nhuận và doanh lợi của doanh nghiệp, vì vậy phân tích chi phí lưu thông là một trong những biện pháp quan trọng của công tác quản lý phí.

Có nhiều cách phân loại chi phí lưu thông, nhưng trong phân tích cần lưu ý đến chi phí lưu thông trong nước và chi phí lưu thông ngoài nước:

- **Về chi phí lưu thông trong nước:** Tính bằng VNĐ: Gồm chi phí vận chuyên, bốc dỡ hàng hoá, chi phí phân loại, đóng gói hàng hoá, chi phí để làm thủ tục XNK, chi phí xin giấy phép, chi phí mở L/C, chi phí hao hụt tự nhiên... Nếu tỷ suất và tỷ trọng chi phí lưu thông có xu hướng tăng phải xem xét lại trình độ quản lý, trình độ cán bộ... vì chỉ tiêu này tăng do phải làm lại nhiều lần thủ tục XNK, số lượng hàng hoá thực hiện không đúng theo hợp đồng đã ký, phải kiểm hoá hải quan nhiều lần do số lượng và chất lượng thực tế, mẫu mã hàng hoá không đúng với chứng từ đã có..

- **Về chi phí lưu thông ngoài nước.** Tính bằng ngoại tệ (USD): Chi phí này chiếm tỷ trọng không cao nếu xuất khẩu theo điều kiện của nhóm E và F còn nhập khẩu theo điều kiện của nhóm C và D. Ngược lại, nếu xuất theo điều kiện C và D, nhập theo điều kiện E và F thì tỷ trọng chi phí lưu thông ngoài nước sẽ tương đối cao làm tăng cao tỷ suất chi phí lưu thông. Tuy nhiên, trong trường hợp này giá mua hàng lại giảm và giá bán hàng thì cao nên tỷ suất chi phí nói chung thường không bị ảnh hưởng, đôi khi lại giảm.

Ngoài ra, chi phí lưu thông còn được phân tích dưới dạng chi phí cố định và chi phí biến đổi. Mục đích phân tích chi phí lưu thông là đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch chi phí lưu thông của doanh nghiệp XNK thông qua các chỉ tiêu cơ bản, cụ thể là:

#### 3.1- Phân tích chung tình hình thực hiện kế hoạch CPLT hàng hoá:

Nếu gọi S là chi phí lưu thông,  $PBH_{\&QL} = S\%$  là tỷ suất chi phí lưu thông =  $(S/DT)*100\%$ , trong phân tích chúng ta thực hiện:

##### Xác định mức chênh lệch chi phí:

$$\Delta S = S_1 - S_0$$

$$\Delta S\% = S_{\%1} - S_{\%0}$$

##### Xác định % thực hiện kế hoạch chi phí:

$$\% \text{ thực hiện } S = (S_1/S_0)*100$$

##### Xác định mức chênh lệch chi phí có liên hệ đến doanh thu thực tế:

Với M là doanh thu, ta có:

$$\Delta S_{đc} = S_1 - S_0*(DT_1/DT_0)$$

Chỉ tiêu này đánh giá chính xác hơn mức tăng giảm chi phí so với doanh thu thực tế và thường được dùng trong phân tích, với:

$$\% \text{ thực hiện doanh thu} = (DT_1/DT_0) * 100$$

### Xác định mức tiết kiệm hoặc bội chi chi phí:

Trong trường hợp không phân biệt định phí và biến phí, không xác định được chỉ số giá cả chi phí lưu thông nhưng biết được tỷ suất chi phí lưu thông  $S\%$ , ta xác định mức tiết kiệm (bội chi) chi phí lưu thông như sau:

$$E = (S_{\%1} - S_{\%0}) DT_{IGKH} \text{ và mức độ tiết kiệm (bội chi) tương đối: } PE = E/DT_{IGKH}$$

### 3.2- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến CPLT hàng hoá

Trong trường hợp không phân biệt định phí và biến phí, không xác định được chỉ số giá cả chi phí lưu thông nhưng biết được tỷ suất chi phí lưu thông, với  $q$  là khối lượng hàng hoá,  $p$  là giá cả hàng hoá, ta có thể khái quát cách tính các nhân tố ảnh hưởng qua phương pháp thay thế liên hoàn như sau:

#### Đối tượng phân tích:

$$\text{Chênh lệch tỷ suất chi phí lưu thông : } \Delta S_{\%} = \frac{(\sum q_1 p_1) S_{\%1}}{\sum q_1 p_1} - \frac{(\sum q_0 p_0) S_{\%0}}{\sum q_0 p_0}$$

Ta có: (1) Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu

$$\Delta S_{\% \text{ketcau}} = \frac{(\sum q_1 p_0) S_{\%0}}{\sum q_1 p_0} - \frac{(\sum q_0 p_0) S_{\%0}}{\sum q_0 p_0}$$

(2) Ảnh hưởng của nhân tố chất lượng công tác quản lý

$$\Delta S_{\% \text{quanly}} = \frac{(\sum q_1 p_1) S_{\%0}}{\sum q_1 p_0} - \frac{(\sum q_1 p_0) S_{\%0}}{\sum q_1 p_0}$$

(3) Ảnh hưởng của chi phí lưu thông trên đơn vị sản phẩm (f)

$$\Delta S_{\%f} = \frac{(\sum q_1 p_1) S_{\%1}}{\sum q_1 p_0} - \frac{(\sum q_1 p_1) S_{\%0}}{\sum q_1 p_0}$$

(4) Ảnh hưởng của giá cả hàng hoá (p)

$$\Delta S_{\%p} = \frac{(\sum q_1 p_1) S_{\%1}}{\sum q_1 p_1} - \frac{(\sum q_1 p_1) S_{\%1}}{\sum q_1 p_0}$$

$$\Delta S\% = \Delta S\% \text{ kết cấu} + \Delta S\% \text{ chql} + \Delta S\% \text{ f} + \Delta S\% \text{ p}$$

Chênh lệch tổng mức chi phí lưu thông.  $\Delta S = S1 - S0$

Ta có: (1) Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu =  $\Delta S_{\text{kết cấu}} = \Delta S\% \text{ kết cấu} * \sum q_1 p_0$

(2) Ảnh hưởng của nhân tố quản lý =  $\Delta S_{\text{quan ly}} = \Delta S\% \text{ quan ly} * \sum q_1 p_0$

(3) Ảnh hưởng của chi phí lưu thông/đơn vị sản phẩm

$$\Delta S_{\text{f}} = \Delta S\% \text{ f} * \sum q_1 p_0$$

(4) Ảnh hưởng của mức tiêu thụ hàng hoá  $\Delta S_{\text{q}} = (\sum q_1 p_0 - \sum q_0 p_0) S\%$

$$\Delta S = S1 - S0 = \Delta S_{\text{kết cấu}} + \Delta S_{\text{quan ly}} + \Delta S_{\text{f}} + \Delta S_{\text{q}}$$

**4- Ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái đến lợi nhuận kinh doanh xuất nhập khẩu:**

Trong kinh doanh xuất nhập khẩu, phần chi phí và doanh thu đều xuất hiện những loại tiền tệ khác nhau, nói chung là bản tệ và ngoại tệ, vì vậy sự thay đổi tỉ giá hối đoái sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận kinh doanh. Ta có thể xác định được mức độ ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái đến lợi nhuận qua cách tính sau:

- Tỷ giá ảnh hưởng đến tổng chi phí:

$$\Delta \text{TCP}_{\text{tỷ giá}} = \text{TCP}_1 - \text{TCP}_0 \text{ với tỷ giá kế hoạch}$$

- Tỷ giá ảnh hưởng đến tỷ suất chi phí:

$$\text{Ảnh hưởng do yếu tố chi phí trong tỷ suất chi phí: } \Delta P_{cp} \text{ tỷ giá} = \frac{\Delta TCP_{tỷ giá}}{DT_{1tỷ giáKH}}$$

Ảnh hưởng do yếu tố giá cả hàng hoá (doanh thu) trong tỷ suất chi phí :

$$\Delta P_{dt} \text{ tỷ giá} = \frac{TCP_1}{DT_1} - \frac{TCP_1}{DT_{1tỷ giáKH}}$$

Ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái đến tỷ suất chi phí =

$$\Delta P_{cp} \text{ tỷ giá} + \Delta P_{dt} \text{ tỷ giá} = \frac{TCP_1}{DT_1} - \frac{TCP_{1tỷ giáKH}}{DT_{1tỷ giáKH}}$$

Ví dụ: Doanh nghiệp XNK có số liệu :

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện
1. Kim ngạch xuất khẩu (triệu USD)	6	8
2. Doanh thu xuất khẩu (triệu VNĐ)	78.000	112.000
3. Tổng chi phí (triệu VNĐ)	63.000	81.000
Trong đó, chi phí bằng ngoại tệ ( triệu USD)	1	1,5
chi phí bằng nội tệ ( triệu VNĐ)	50.000	60.000
4. Tỷ giá hối đoái bình quân (VNĐ/USD)	13.000	14.000
5. Tỷ suất chi phí bình quân	80,77%	72,32%

**Ghi chú:** Trong thực tế, có thể thay đổi kỳ kế hoạch và thực hiện bằng năm gốc và năm thực hiện

Cụ thể theo ví dụ , ta có:

+i Ảnh hưởng của tỷ giá đến tổng chi phí:

$$\Delta TCP_{tỷ giá} = TCP_1 - TCP_1 \text{ với tỷ giá kế hoạch}$$

$$= 81.000 \text{ triệu VNĐ} - (60.000 + 1,5 * 13.000) =$$

$$= 81.000 - 79.500 = +1.500 \text{ triệu VNĐ}$$

Tỷ giá tăng làm tổng chi phí tăng 1.500 triệu đồng.

$$\begin{aligned} + \text{Ảnh hưởng của tỷ giá đến tỷ suất chi phí} &= \frac{TCP_1}{DT_1} - \frac{TCP_{1tygiaKH}}{DT_{1tygiaKH}} \\ &= \frac{81.000}{112.000} - \frac{79.500}{104.000} = 72,32\% - 76,44\% = -4,12\% \end{aligned}$$

Tỷ giá tăng làm chi phí tăng nhưng doanh thu tăng nhiều hơn làm giảm tỷ suất chi phí 4,12%

Trong đó:

$$\text{Ảnh hưởng do yếu tố chi phí : } \Delta P_{cp} \text{ tỷ giá} = \frac{1.500}{104.000} = +1,44\%$$

Ảnh hưởng do yếu tố doanh thu :

$$\Delta P_{dt} \text{ tỷ giá} = \frac{81.000}{112.000} - \frac{81.000}{104.000} = 72,32\% - 77,88\% = -5,56\%$$

### 5- Một số lưu ý khi phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận:

Giữa hai nhân tố khối lượng hàng hoá và giá cả hàng hoá tiêu thụ có mối quan hệ nhất định với nhau. Đối với một loại hàng hóa, trong nhiều trường hợp, khi khối lượng hàng hoá bán một lần tăng, giá bán có thể giảm hoặc khi khối lượng hàng bán giảm, giá bán có thể tăng. Tùy điều kiện cụ thể, doanh nghiệp có thể áp dụng các chính sách giá khác nhau, tuy nhiên để lợi nhuận của doanh nghiệp không bị giảm thì cần điều kiện:

- Mức giảm giá ít hơn mức tăng khối lượng hàng bán và doanh thu phải vượt qua doanh thu hoà vốn
- Mức tăng giá bán phải lớn hơn mức giảm khối lượng hàng bán

Nếu gọi  $H_q$  là hệ số thay đổi số lượng sản phẩm hàng hoá bán ra

$H_p$  là hệ số thay đổi giá bán sản phẩm hàng hoá

Lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ không giảm nếu  $H_q \times H_p \geq 1$

Chi phí của doanh nghiệp bao gồm nhiều khoản mục chi phí khác nhau nên khi phân tích sự ảnh hưởng của nhân tố chi phí có thể tách theo khoản mục khác nhau như: nhân tố giá vốn hàng bán (chi phí sản xuất, chi phí cho việc mua hàng), nhân tố chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp... Khi xác định tỷ suất chi phí của từng khoản mục, có thể xác định mức ảnh hưởng của từng khoản mục chi phí đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Cụ thể khi phân tích  $\Delta LN_{cp}$ , yếu tố  $\Delta P_{cp}$  sẽ là  $\sum(\Delta P_{cpv\text{ vốn}} + \Delta P_{cpb\text{ bán hàng}} + \Delta P_{cpj\text{ quản lý doanh nghiệp}})$ , khi đó

$$\Delta LN_{cp} = (\sum \Delta P_{cpj\text{ vốn}} + \Delta P_{cpj\text{ bán hàng}} + \Delta P_{cpj\text{ quản lý doanh nghiệp}}) P_{1j|q|l_j}$$

Tỷ suất chi phí thực chất là chi phí bình quân của doanh nghiệp, cũng bằng phương pháp phân tích có thể xác định mức ảnh hưởng của chi phí bình quân trên sản phẩm hàng hoá đến lợi nhuận.

Chi phí bình quân thấp cho phép doanh nghiệp bán giá thấp hơn nhưng lợi nhuận thu được không giảm.

#### IV- Phân tích lợi nhuận theo các thời điểm:

Trong phân trình bày ở trên, chúng ta phân tích lợi nhuận sau một chu kỳ kinh doanh và đó là kết quả kinh doanh sau một thời gian nhất định, ví dụ như một năm. Phân tích lợi nhuận theo các thời điểm được tiến hành trong quá trình kinh doanh hay trước khi quyết định kinh doanh.

##### 1- Phân tích dựa vào chi phí trực tiếp (chi phí biến đổi)

Trong quá trình kinh doanh, các doanh nghiệp luôn luôn hướng tới việc xây dựng một cơ cấu hàng hoá hợp lý và tìm kiếm những thời cơ để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Mỗi doanh nghiệp, trên cơ sở vật chất hiện có thường chỉ có thể sản xuất kinh doanh một số mặt hàng nhất định. Nếu sản xuất kinh doanh loại này thì đôi khi phải loại bỏ hoặc giảm bớt loại khác, tức là doanh nghiệp luôn phải lựa chọn những mặt hàng kinh doanh có lợi nhất cho mình mà thị trường chấp nhận.

Mặt khác, cũng trên cơ sở năng lực hiện có nếu xuất hiện những thời cơ thuận lợi, doanh nghiệp phải có những tính toán cụ thể để có những quyết định đúng đắn có lợi cho doanh nghiệp như có nên chấp nhận đơn hàng; có nên mở rộng kinh doanh thêm mặt hàng không...

Trong những điều kiện như vậy, doanh nghiệp không thể dựa vào lợi nhuận ròng để quyết định vì nó được xác định dựa trên giá thành sản phẩm mà giá thành thì chỉ xác định sau một chu kỳ kinh doanh nhất định. Để có những quyết định kịp thời doanh nghiệp có thể dựa vào chi phí trực tiếp (chi phí biến đổi) vì chi phí gián tiếp (chi phí cố định) dù có kinh doanh mặt hàng nào thì cũng bấy nhiêu chi phí, hoặc có thay đổi thì rất ít. Như vậy khi thay đổi cơ cấu sản xuất kinh doanh, chủ yếu là thay đổi phần chi phí trực tiếp (chi phí biến đổi) kể cả thuế, do đó lợi nhuận thu được nhiều hay ít phụ thuộc vào việc kinh doanh mặt hàng nào, chi phí trực tiếp là bao nhiêu.

Từ những điều phân tích trên, có thể rút ra nhận định:



- Có thể coi vai trò của chi phí cố định (chi phí gián tiếp) đối với các loại sản phẩm hàng hoá khác nhau mà doanh nghiệp kinh doanh là như nhau.

- Mặt hàng có mức lãi cao là mặt hàng có tỷ suất chi phí trực tiếp (chi phí biến đổi, kể cả thuế) ở mức thấp nhất.

- Tổng lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ gia tăng nếu gia tăng các sản phẩm hàng hoá có mức chi phí trực tiếp (chi phí biến đổi) thấp hơn mức giá hiện hành.

- Doanh nghiệp càng gia tăng khối lượng sản xuất kinh doanh ở những mặt hàng có tỷ suất chi phí trực tiếp thấp thì lợi nhuận mang lại càng nhiều.

**Ví dụ 2:** Ở một thời điểm, doanh nghiệp có thể gia tăng khối lượng sản xuất kinh doanh để đạt doanh thu 150 triệu đồng. Nếu gia tăng sản phẩm A chi phí biên tể khoảng 120.000 đồng, nếu gia tăng sản phẩm B chi phí biên tể khoảng 150.000 đồng. Giá tiêu thụ vào thời điểm đó một sản phẩm A là 150.000 đồng, sản phẩm B là 182.000 đồng. Khả năng tiêu thụ đối với sản phẩm A là 500 đơn vị, sản phẩm B là 800 đơn vị.

Doanh nghiệp nên gia tăng mặt hàng nào và số lượng là bao nhiêu ?

Ta thấy Lg định phí của mặt hàng A là 30.000đ, mặt hàng B là 32.000đ. Tỷ suất Lg định phí của mặt hàng A là 20%, mặt hàng B là 17,58%. Để mang lại lợi nhuận tối đa doanh nghiệp nên ưu tiên chọn mặt hàng A trước sau đó còn khả năng mới kinh doanh thêm mặt hàng B

Doanh thu của A là :  $500 \text{ sp} \times 150.000\text{đ/sp} = 75.000.000\text{đ}$

Doanh thu còn lại cho mặt hàng B là:  $150.000.000 \text{ đ} - 75.000.000\text{đ} = 75.000.000\text{đ}$

$$\Delta q_B = \frac{\Delta M_B}{P_B} = \frac{75.000.000}{182.000} = 412$$

Như vậy kết cấu sản phẩm

A - 500 sản phẩm                      Doanh thu 75.000.000đ

B - 412 sản phẩm                      Doanh thu 75.000.000đ

được coi là kết quả tối ưu

Qua việc mở rộng kinh doanh , doanh nghiệp thu thêm Lg là 28.184.000đ trong đó mặt hàng A 15.000.000đ, mặt hàng B 13.184.000đ

Giả sử doanh nghiệp mong muốn đạt lợi nhuận là 35.000.000 triệu đồng thì nên mở rộng sản xuất kinh doanh mặt hàng nào và bao nhiêu?

Ta chọn mặt hàng A trước và tiêu thụ hết 500 sản phẩm như đã tính như trên và đạt Lg là 15.000.000đ như vậy lợi nhuận còn lại cho mặt hàng B là 20.000.000đ

Như vậy kết cấu sản phẩm:

$$\Delta q_B = \frac{\Delta LN_{MM}}{LN / 1sp} = \frac{20.000.000}{32.000} = 625$$

A - 500 sp Doanh thu 75.000.000đ

B - 625sp Doanh thu 113.750.000đ

là kết cấu tối ưu vì sẽ đạt hiệu quả cao nhất.

Dựa vào chi phí trực tiếp (chi phí biến đổi) doanh nghiệp có những quyết định cụ thể khi thị trường có những biến động về giá; khi khách hàng có những yêu cầu cao hơn về chất lượng sản phẩm dẫn đến tăng chi phí trực tiếp trong sản xuất... Đối với doanh nghiệp, vấn đề được quan tâm là bỏ ra bao nhiêu chi phí và thu được bao nhiêu lợi nhuận. Khi có cơ hội mở rộng kinh doanh trên cơ sở năng lực sản xuất hiện có để tăng thêm lợi nhuận thì doanh nghiệp phải có những tính toán chính xác để có quyết định đúng đắn kịp thời.

**Ví dụ 3:** Tại doanh nghiệp chế biến xuất khẩu, kế hoạch xuất khẩu mặt hàng khóm đông lạnh trong năm 1999 là 6.000 tấn (công suất sản xuất 10.000tấn/năm). Dự kiến chi phí kinh doanh như sau:

- Nguyên vật liệu chính	36.000 triệu
- Tiền công lao động	20.000 triệu
- Chi phí biến đổi khác	6.000 triệu
- Tổng chi phí cố định	10.000 triệu

Giá xuất khẩu 1 tấn sản phẩm theo hợp đồng là 880USD/tấn, tỷ giá hối đoái là 14.000VND/USD ( giả sử tỷ giá này không đổi trong năm)

Vào đầu năm, có một đơn đặt hàng mới mua thêm 4.000 tấn nhưng với giá 840USD/tấn. Do nguồn cung cấp nguyên liệu chính từ nông trường có hạn nên phải tốn cho việc thu mua nguyên vật liệu là 500 triệu đồng. Tiền thuê thêm nhân công và làm thêm giờ làm tăng chi phí nhân công 2.000triệu đồng. Doanh nghiệp có nên tiếp nhận đơn đặt hàng mới?

Theo kế hoạch xuất khẩu thì chi phí bình quân cho một tấn sản phẩm là

$$CP/\text{tấn} = \frac{36.000 + 20.000 + 6.000 + 10.000}{6.000} = 12\text{tr}$$

12.000.000 đ tương đương 857USD/tấn

Nếu tính đơn thuần doanh nghiệp bán với giá 880USD/tấn mới có lời, còn bán với giá 840USD/tấn lại phải chịu thêm chi phí nguyên vật liệu và nhân công tăng thêm thì doanh nghiệp bị lỗ.

Tuy nhiên, về khả năng sản xuất, doanh nghiệp vẫn có thể tiếp nhận đơn hàng, vấn đề là có lợi hay không khi tiếp nhận đơn đặt hàng mới?

- Khi sản xuất 6.000 tấn sản phẩm theo kế hoạch ban đầu thì chi phí cố định phân bổ cho toàn bộ 6.000 tấn SP này nhưng khi tiếp nhận thêm 4.000 tấn sản phẩm mới, doanh nghiệp chỉ phải gánh chịu chi phí biến đổi, và do đó chi phí biên tế cho một tấn hàng sản xuất thêm sẽ là:

$$CP_{\text{biên}} / \text{tấn} = \frac{36.000 + 20.000 + 6.000}{6.000} + \frac{500 + 2.000}{4.000} = 10,33 + 0,63 = 10,96\text{tr}$$

- 10,96triệu/tấn tương đương 783USD/tấn, với giá bán 840USD/tấn doanh nghiệp vẫn có lời 57USD/tấn (840USD/tấn - 783USD/tấn)

- Vậy doanh nghiệp có thể tiếp nhận thêm đơn hàng mới, qua đơn hàng này, doanh nghiệp sẽ tăng thêm lợi nhuận 57USD/tấn x 4.000tấn = 228.000USD

### 3- Phân tích LN dựa vào điểm hoà vốn:

Doanh thu hoà vốn là điểm tại đó tổng doanh thu bằng với tổng chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh. Phần doanh thu sau hoà vốn là doanh thu cho lợi nhuận. Doanh thu hoà vốn thường được xác định đầu khoá tài chính hoặc đầu kỳ hoạt động kinh doanh.

Để xác định được doanh thu hoà vốn cần xác định chi phí cố định trong kỳ, tỷ suất chi phí biến đổi bao gồm cả thuế doanh thu, tỷ suất lợi nhuận trong doanh thu...

#### 3.1- Doanh thu hoà vốn:

Ký hiệu:

DTHV      Doanh thu hoà vốn

PLg      Tỷ lệ lãi gộp định phí

(Lg định phí = Doanh thu - Tổng chi phí biến đổi; ở thời điểm hoà vốn Doanh thu = Tổng chi phí; khi đó Lg định phí sẽ bằng =  $Tcp - Tcp_{\text{BĐ}} = Tcp_{\text{CĐ}}$  hay  $PLg = \frac{Tcp_{\text{CĐ}}}{DTHV}$ )

Với:  $P_{cpBD}$ ,  $P_{cpCD}$ ,  $P_{LN}$  : Tỷ suất chi phí biến đổi, tỷ suất chi phí cố định, tỷ suất lợi nhuận

Doanh thu hoà vốn có thể được xác định trên một cơ cấu sản xuất kinh doanh đã được lựa chọn, cũng có thể xuất phát từ doanh thu hoà vốn để tìm kiếm một cơ cấu sản phẩm hàng hoá hợp lý.

$$DT_{HV} = \frac{T_{cpCD}}{P_{Lg}} = \frac{T_{cpCD}}{1 - P_{cpBD}} = \frac{T_{cpCD}}{P_{cpCD} + P_{LN}}$$

### 3.2- Thời điểm hoà vốn:

Gọi **TD<sub>HV</sub>** là **thời điểm hoà vốn**, ta có thể xác định được yếu tố này nếu biết doanh thu kế hoạch  $DT_{KH}$  và thời gian thời kỳ kế hoạch

$$TD_{HV} = \frac{DT_{HV}}{DT_{KH}} = \frac{DT_{HV} * T_{KH}}{DT_{KH} * T_{KH}}$$

### 3.3- Sản lượng hoà vốn:

Sản lượng hoà vốn  $Q_{JHV}$  là số lượng sản phẩm hàng hoá  $j$  tiêu thụ mà tại đó doanh thu cân bằng với toàn bộ chi phí liên quan đến sản xuất kinh doanh mặt hàng  $j$ . Sản lượng hoà vốn phải được xác định theo từng loại sản phẩm hàng hoá riêng biệt, được xác định cho từng thời kỳ sản xuất kinh doanh hoặc theo từng thương vụ.

Nếu gọi  $p_j$  là giá bán sản phẩm  $j$ ;  $cp_{BDj}$  là chi phí biến đổi trên một đơn vị sản phẩm  $j$ , ta có:

$$Q_{HVj} = \frac{T_{cpCD}}{p_j * P_{lgj}} = \frac{T_{cpCD}}{p_j * (1 - P_{cpBDj})} = \frac{T_{cpCD}}{p_j - cp_{BDj}}$$

Ta thấy sản lượng hoà vốn phụ thuộc vào tổng chi phí cố định, giá bán và chi phí biến đổi trên một đơn vị sản phẩm. Chi phí cố định thường ít thay đổi trong chu kỳ kinh doanh còn giá bán và chi phí biến đổi có thể thay đổi vì thế sản lượng hoà vốn sẽ thay đổi theo. Như vậy tùy điều kiện kinh doanh cụ thể mà doanh nghiệp lựa chọn phương án thích hợp.

### 3.4- Công suất hoà vốn:

Ta có thể tính được **công suất hoà vốn  $CS_{HVj}$**  qua  $Q_{HVj}$  và công suất thiết kế tối đa  $Q_{jmax}$  như sau:

$$CS_{HV} = \frac{Q_{jHV}}{Q_{jmax}}$$

Hoặc tính bằng DTHV và Doanh thu tối đa theo công suất thiết kế DTmax theo công thức:

$$CS_{HV} = \frac{\sum_{j=1}^n Q_{jHV} * p_j}{\sum_{j=1}^n Q_{jmax} * p_j} = \frac{DT_{HV}}{DT_{max}}$$

Trở lại với ví dụ 4, ta có:  $p = 880\text{USD} = 12.320.000\text{đ}$

### 3.5- Sản lượng hoà vốn QHV là:

$$Q_{HVj} = \frac{10.000\text{tr}}{12,320\text{tr} * 0,161282} = \frac{10.000\text{tr}}{1,986994} = 5.033 \text{ tan}$$

$$\text{hay} = \frac{10.000\text{tr}}{12,320\text{tr} - 10,333\text{tr}} = 5.033 \text{ tan}$$

$$DT_{HV} = \frac{10.000\text{tr}}{\frac{12,320\text{tr} - 10,333\text{tr}}{12,320\text{tr}}} = \frac{10.000\text{tr}}{0,161282} = 62.003\text{tr}$$

$$\text{hay} = \frac{10.000\text{tr}}{1 - \frac{10,333\text{tr}}{12,320\text{tr}}} = \frac{10.000\text{tr}}{0,161282} = 62.003\text{tr}$$

### 3.6- Công suất hoà vốn

$$CS_{HV} = \frac{5.033 \text{ tan}}{10.000 \text{ tan}} = 50,33\%$$

Trên cơ sở công suất hoà vốn, doanh nghiệp quyết định có tiếp nhận đơn hàng nữa hay không và tiếp nhận bao nhiêu để phù hợp với năng lực sản xuất của mình.

Nếu có nhiều mặt hàng sản xuất kinh doanh cùng một lúc, doanh nghiệp lựa chọn mặt hàng nào, khối lượng là bao nhiêu để vừa tận dụng tối đa năng lực sản xuất vừa mang lại nhiều lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Trong ví dụ 3, giả sử trong năm doanh nghiệp chỉ ký hợp đồng tiêu thụ được 5.500 tấn sản phẩm với giá 12.320.000đ/tấn (880USD/tấn), còn tồn kho 500 tấn. Thuế lợi tức của doanh nghiệp là 32%. Theo ví dụ 4, ta có CP/tấn khóm đông lạnh là 12.000.000đ như vậy lợi nhuận trên mỗi tấn là 320.000đ, tổng lợi nhuận trước thuế của 5.500 tấn là = 1.760.000.000đ; thuế ú lợi tức phải nộp 1.760.000.000đ x 32% = 563.200.000đ.

Nhưng nếu dựa vào điểm hoà vốn để tính chính xác hơn lợi nhuận của doanh nghiệp, ta có sản lượng hoà vốn QHV = 5.033 tấn

Số lượng sản phẩm cho lợi nhuận là: 5.500 tấn - 5.033 tấn = 467 tấn

Lợi nhuận của doanh nghiệp (12.320.000đ - 10.333.333đ)/tấn x 467 tấn = 927.773.489đ; Như vậy, thuế lợi tức phải nộp là 296.887.516đ

### 3.7-Điểm ngừng sản xuất và giá bán hoà vốn:

Giữa giá bán sản phẩm trên thị trường với chi phí biên tế ( chi phí biến đổi), chi phí bình quân của sản phẩm (AC) có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Có thể có 4 trường hợp sau:

**(1) Giá bán cao hơn chi phí bình quân** của sản phẩm  $p > AC$ , doanh nghiệp đạt lợi nhuận tối đa ở mức sản lượng tại đó chi phí biên bằng doanh thu biên (  $MC = MR$ )

**(2) Giá bán bằng với chi phí bình quân** ( $p = AC$ ) của sản phẩm, doanh nghiệp sẽ hoà vốn, tổng chi phí bằng tổng thu nhập

**(3) Giá bán thấp hơn chi phí bình quân** của sản phẩm nhưng cao hơn chi phí biến đổi bình quân ( trong ví dụ 4 đó là 10,33 triệu  $< p < 12$  triệu), doanh nghiệp sẽ bị lỗ. Nhưng do doanh thu biên lớn hơn chi phí biến đổi nên khi bán sản phẩm, doanh nghiệp còn có thể bù đắp một phần chi phí cố định. Tức là doanh nghiệp tiếp tục sản xuất sẽ bị lỗ ít hơn ngừng sản xuất.

#### **(4) Giá bán thấp hơn chi phí bình quân và chi phí biến đổi bình quân**

( $p < 10,33$ tr). Lúc này doanh nghiệp nên ngừng sản xuất vì khi bán sẽ không bù đắp được cả chi phí cố định lẫn chi phí biến đổi.

Như vậy, điểm ngừng sản xuất kinh doanh là điểm mà tại đó giá bán sản phẩm bằng hay nhỏ hơn chi phí biến đổi bình quân của sản phẩm , tức là doanh thu tiêu thụ sản phẩm bằng hay nhỏ hơn tổng chi phí biến đổi đã bỏ ra.

**Giá bán ngừng sản xuất** được xác định trong điều kiện biết được khả năng tiêu thụ sản phẩm trong kỳ, chí phí biến đổi để sản xuất sản phẩm, ta có:

$$p_{jNSX} = cp_{jBD} = \frac{T_{cpjBD}}{Q_j}$$

với  $cp_{jBD}$  = chi phí biến đổi trên một đơn vị sản phẩm j

Nếu trong chi phí biến đổi, thuế doanh thu chưa được tính vào thì giá ngừng sản xuất sẽ tính theo công thức:

$$p_{jNSX} = \frac{T_{cp_{jBDTT}}}{Q_j(100\% - P_{thj})} = \frac{cp_{jBDTT}}{100\% - P_{thj}}$$

Với  $P_{thj}$  là thuế suất sản phẩm j

**Giá bán hoà vốn  $p_{jHV}$**  của sản phẩm là giá bằng với chi phí vốn của sản phẩm đó (chi phí cố định và biến đổi bình quân của sản phẩm)

$p_{jHV} = cp_j = cp_{jCD} + cp_{jBD}$ . Trong trường hợp  $cp_{jBD}$  chưa tính thuế, ta tính giá hoà vốn theo công thức:

$$p_{jHV} = \frac{cp_{jCD} + cp_{jBD}}{100\% - P_{jth}} = \frac{Tcp_{jCD} + Tcp_{jBD}}{Q_j * (100\% - P_{jth})}$$

Cũng tính theo ví dụ 4, giả sử thuế doanh thu (thuế xuất khẩu) của doanh nghiệp là 2%, khi đó giá bán ngừng sản xuất sẽ là:

$$p_{jNSX} = \frac{10.333.333}{1 - 0,02} = 10.544.220$$

giá bán hoà vốn là:

$$p_{jHV} = \frac{10.000tr + 62.000tr}{6.000 * (1 - 0,02)} = 12.245.000$$

#### 4- Phân tích lợi nhuận từng thương vụ:

##### 4.1- Lợi nhuận và giá mua, giá bán của từng thương vụ:

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp cần lựa chọn những thương vụ, những mặt hàng kinh doanh có hiệu quả cao. Muốn vậy doanh nghiệp cần tính toán đầy đủ các chi phí phát sinh trong quá trình kinh doanh mặt hàng đó.

Các chi phí trực tiếp liên quan đến mặt hàng thường được tính toán thuận lợi. Các chi phí gián tiếp (chi phí cố định) phân bổ cho mặt hàng được tính toán khó khăn hơn. Vì vậy, thông thường, khi xây dựng kế hoạch sản xuất trong năm, chi phí cố định thường được phân bổ cho các loại sản phẩm hàng hoá, hoặc cho từng bộ phận trực thuộc doanh nghiệp.

Lợi nhuận của từng mặt hàng, từng thương vụ có thể xác định bằng công thức

$LN_j = DT_j - T_{cpjBD} - DT_j(P_{cpjCD} + P_{thj})$  và tỷ suất lợi nhuận sẽ là

$PLN_j = 100\% - P_{cpjBD} - P_{cpjCD} - P_{thj}$

Ngoài ra, giá mua, giá bán của sản phẩm hàng hoá ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận của thương vụ nhưng thường bị chi phối bởi quan hệ cung cầu trên thị trường. Trên cơ sở phân tích, dự báo biến động của thị trường có thể xác định giá mua tối đa hoặc giá bán tối thiểu hợp lý để đảm bảo tỷ lệ lợi nhuận mong muốn. Nếu gọi  $P_{cpHD}$  là tỷ suất chi phí hoạt động bao gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, ta có:

Giá mua tối đa  $p_{Mmax} = p_B (100\% - P_{cpHD} - PLN - P_{th})$

Giá bán tối thiểu

$$P_{Bmin} = \frac{P_M}{100\% - P_{cpHD} - P_{LN} - P_{th}}$$

Trong công thức trên, nếu giá cần được xác định là giá chi phí biến đổi thì tỷ suất chi phí trong công thức sẽ được thay bằng tỷ suất chi phí cố định.

Ví dụ: Ở một doanh nghiệp, chi phí trực tiếp bình quân cho sản phẩm A là 20.000 đ/sp. Định mức chi phí cố định là 10%, định mức lợi nhuận mong muốn là 8%. Thuế suất tiêu thụ là 2%. Giá bán tối thiểu là bao nhiêu?

$$P_{Bmin} = \frac{P_{cpBD}}{100\% - P_{cpCD} - P_{LN} - P_{th}} = \frac{20.000}{100\% - 10\% - 8\% - 2\%} = 25.000$$

Giả sử giá bán chỉ có 24.000đ/sp thì chi phí trực tiếp tối đa của sản phẩm là bao nhiêu? trong trường hợp không hạ được chi phí trực tiếp thì lợi nhuận sẽ là bao nhiêu?

- Chi phí trực tiếp = 24.000đ/sp \* 80% = 19.200đ/sp
- Tỷ suất lợi nhuận :  $20.000 / 24.000 = 100\% - 10\% - x\% - 2\% = 88\% - x\%$   
 $x\% = 88\% - 83,33\% = 4,67\%$

Như vậy, nếu như giá mua, giá bán không được như mong muốn mà doanh nghiệp vẫn muốn tiến hành thương vụ thì phải hạ tỷ suất lợi nhuận. Tỷ suất lợi nhuận mong muốn hạ thấp đến mức không còn thấy hiệu quả (thấp hơn hay bằng lãi suất ngân hàng) thì không tiến hành thương vụ đó.



#### 4.2- Lợi nhuận của một thương vụ kinh doanh xuất nhập khẩu:

Trong thực tế để tính toán kết quả kinh doanh lời hay lỗ, nên hay không nên thực hiện thương vụ xuất khẩu hay nhập khẩu, người ta dùng các cách sau để tính toán:

**4.2.1- Cách 1:** Dự kiến tổng doanh thu sau khi thực hiện thương vụ xuất hay nhập khẩu và trừ đi tổng chi phí kể cả thuế suất hay nhập khẩu:

$\Sigma$  Lợi nhuận =  $\Sigma$  Doanh thu -  $\Sigma$  Chi phí ; nếu kinh doanh nhiều mặt hàng, mỗi loại hàng sẽ được tính toán lỗ lãi riêng.

- Đối với hàng xuất khẩu:  $\Sigma$  Doanh thu = QXK \* p \* e

với QXK là khối lượng hàng XK, p là giá bán hàng xuất khẩu tính bằng ngoại tệ và e là tỷ giá hối đoái

- Đối với hàng nhập khẩu:  $\Sigma$  Doanh thu = QNK \* p

với QNK là khối lượng hàng nhập khẩu , p là giá bán hàng nhập khẩu trên thị trường nội địa

Tổng chi phí liên quan đến thương vụ xuất nhập khẩu gồm có: chi phí mua hàng, chi phí vận chuyển, ớc dỡ; chi phí bảo quản hàng hoá, lưu kho, lưu bãi; chi phí xin giấy phép hay quota, lệ phí hạn ngạch; chi phí giám định hàng xuất khẩu, nhập khẩu; chi phí giao dịch xuất khẩu, nhập khẩu; chi phí ký hợp đồng; chi phí fax, telex; chi phí làm thủ tục thanh toán; chi phí trả lãi suất vay ngân hàng; chi phí làm thủ tục Hải quan; chi phí trả các loại thuế có liên quan....

**4.2.2- Cách 2: Tính lời lỗ bằng cách tính chi phí kinh doanh cho một đồng ngoại tệ thực hiện(USD)**

- Đối với thương vụ xuất khẩu:

$\Sigma$  Chi phí (VND)

Chi phí cho 1USD làm hàng xuất khẩu = -----

$\Sigma$  Kim ngạch hàng XK (USD)

Thương vụ chỉ được thực hiện khi chi phí cho 1USD làm hàng xuất khẩu thấp hơn tỷ giá hối đoái của ngân hàng ở thời điểm thanh toán.

Mặt khác, để khắc phục yếu tố trượt giá và sự biến động của tỷ giá hối đoái, khi tính toán, phần chi phí (VND) thường được dự tính ở mức cao nhất có thể xảy ra trong khi tỷ giá hối đoái được tính ở mức thấp nhất ( VND tăng giá so USD)

Bằng phương pháp kinh nghiệm, mỗi mặt hàng đều có mức chi phí kinh doanh tính trên 1USD riêng để quyết định nên hay không nên thực hiện thương vụ., ví dụ như chênh lệch giữa tỷ giá hối đoái và chi phí cho 1USD gạo xuất khẩu từ 300 - 500 đồng, cà phê trên 600 đ... xuất khẩu mới có lợi.

Ví dụ: Năm 1999, có thời điểm gạo 15% tằm, giá FOB xuất khẩu 185USD/tấn, chi phí tối đa cho một kg gạo xuất khẩu là 2.500VND. Nhà xuất khẩu có lợi hay không khi tỷ giá hối đoái tối thiểu trong năm là 13.900VND/USD?

$$2.500đ/kg * 1.000kg$$

Chi phí cho 1USD làm gạo xuất khẩu là: = ----- = 13.514đ/USD

$$185USD/tấn$$

So sánh với tỷ giá hối đoái tối thiểu ở thời điểm thanh toán thì nhà xuất khẩu thu chênh lệch 386đ/USD. Như vậy xuất khẩu vẫn có lợi.

**- Đối với thương vụ nhập khẩu:**

Người ta xác định doanh thu có được khi bỏ một đồng ngoại tệ để kinh doanh hàng nhập khẩu, người ta chỉ thực hiện thương vụ nhập khẩu khi doanh thu này cao hơn tỉ giá hối đoái ngoại tệ của ngân hàng ở thời điểm thanh toán.

$\Sigma$  Doanh thu bán hàng nhập khẩu

(tính bằng VNĐ)

Doanh thu khi bỏ ra 1USD để kinh doanh hàng NK =-----

$\Sigma$  Chi phí kinh doanh hàng NK

Nhằm hạn chế trượt giá và các biến động của thị trường, theo cách tính này, doanh thu được tính ở mức tối thiểu còn chi phí được tính ở mức tối đa.

Để đảm bảo đưa ra kết luận chính xác về tình hình lợi nhuận của công ty kinh doanh xuất nhập khẩu thì các số liệu cần phải có sự so sánh, đối chiếu qua nhiều năm, nhiều kỳ kinh doanh để loại ra những thông tin không chính xác. Ngoài ra, người phân tích còn phải có trong tay những chính sách, chế độ qui định của nhà nước liên quan đến lợi nhuận, chi phí lưu thông, thuế, quản lý ngoại hối... và biểu tỷ giá hối đoái ở các thời điểm kinh doanh đã qua.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO:**

1- Bùi Xuân Lư, Giáo trình kinh tế ngoại thương, NXB Giáo dục 2002.

2- Võ Thanh Thu và Nguyễn Thị My, Kinh tế và phân tích hoạt động doanh nghiệp, NXB Thống kê 1997.

3- Đoàn Thị Hồng Vân, Giáo trình kỹ thuật ngoại thương, NXB Thống kê 2000.

### **CÂU HỎI THẢO LUẬN VÀ BÀI TẬP**

Câu 1: Tại một thời điểm, doanh nghiệp có thể gia tăng khối lượng sản xuất kinh doanh và mong muốn đạt được lợi nhuận thêm là 350 triệu đồng, nếu biết thị trường có thể chấp nhận thêm mặt hàng A là 10.000 sản phẩm, mặt hàng B là 7.000 sản phẩm, giá bán mặt hàng A là 200.000đ/ một sản phẩm, giá bán mặt hàng B là 150.000đ/một sản phẩm, chi phí biên tế cho một đơn vị sản phẩm đối với mặt hàng A là 170.000đ và đối với mặt hàng B là 120.000đ. Doanh nghiệp nên kinh doanh mặt hàng nào? Với khối lượng bao nhiêu? Tại sao?

Câu 2 : Tại một doanh nghiệp sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ xuất khẩu có sản xuất 3 mặt hàng A,B và C. Giá bán mỗi sản phẩm theo tỷ giá hối đoái hiện hành lần lượt là 100.000đ, 120.000đ và 150.000đ. Trong năm, doanh nghiệp tìm kiếm thêm thị trường và biết được rằng khả năng tiêu thụ thêm cho mỗi sản phẩm là 2000 sản phẩm (cho mỗi mặt hàng). Do vốn kinh doanh của doanh nghiệp có hạn, chỉ có thể có được 500 triệu đồng, nên không thể sản xuất tất cả số lượng sản phẩm mà có thể tiêu thụ được. Biết chi phí biên tế lần lượt cho mỗi sản phẩm A,B, C là 70.000đ, 88.000đ và 115.000đ. Anh (chị) sẽ khuyên doanh nghiệp này sản xuất mặt hàng nào? số lượng là bao nhiêu? tại sao?

Câu 3: Một công ty tổ chức du lịch theo hình thức trọn gói. Chi phí bất biến cho một chuyến du lịch là 20.000USD, giá vé du lịch là 2.000USD/người. Chi tiêu cho mỗi người trong quá trình du lịch hết khoảng 90% giá vé.

Yêu cầu:

- (1) Tính số lượng khách du lịch hòa vốn?
- (2) Tính số lợi nhuận tối đa nếu bán được hết số vé của một chuyến du lịch là 150 vé?

Câu 4: Công ty Y chuyên doanh sản phẩm A có giá bán đơn vị bình quân là 30 đ, chi phí khả biến đơn vị bình quân là 21 đ, tổng định phí hàng tháng là 180.000đ. Tháng 5 vừa qua, công ty đã tiêu thụ được 19.500 sản phẩm A.

Yêu cầu:

- (1) Lập báo cáo thu nhập đơn giản để tính lãi cho công ty trong tháng 5?
- (2) Tính sản lượng và doanh số hòa vốn?
- (3) Một phương án cho rằng nếu tăng thêm 16.000đ chi phí quảng cáo trong tháng 6 thì doanh số có thể tăng thêm 80.000đ. Theo bạn, nếu điều này đúng thì công ty sẽ lãi thêm hay lỗ thêm bao nhiêu?
- (4) Trở về số liệu ban đầu, một phương án khác cho rằng nếu giảm giá bán đơn vị sản phẩm đi 10% và tăng thêm 60.000đ chi phí quảng cáo trong

tháng 6 thì doanh thu có khả năng tăng gấp đôi? Theo bạn có nên áp dụng phương pháp này không?

Câu 5: Được biết giá bán nhãn tươi tại cửa khẩu Lạng Sơn là 12.000đồng/kg, trong khi đó giá mua nhãn tươi tại Bạc Liêu là 6.000đồng/kg. Theo kinh nghiệm, chi phí xử lý, chuyên chở đến cửa khẩu Lạng Sơn, thuế, trả lãi vay (nếu có), chi phí khác... bình quân cho mỗi kg nhãn là 2.500đ. Để đầu tư cho việc kinh doanh, Anh Thanh đã mua điện thoại di động, xe máy, các vật dụng chuyên dùng khác... được khấu hao cho mỗi thương vụ là 3.500.000đồng, Ngoài ra, do chưa có khách hàng quen, nên mỗi thương vụ anh phải chi trả hoa hồng là 1.000.000đ.

Hỏi: Mỗi thương vụ anh Thanh phải bán được bao nhiêu tấn hàng thì mới đạt doanh thu hoà vốn?

Câu 6: Tại một doanh nghiệp có số liệu sau:

Chỉ tiêu	Sản phẩm A		Sản phẩm B	
	Kế hoạch	Thực tế	Kế hoạch	Thực tế
Số lượng tiêu thụ (đơn vị)	4.000	4.500	4.500	6.000
Đơn giá mua (đ)	4.800	6.000	3.000	4.500
Đơn giá bán (đ)	5.800	7.000	4.000	6.000
Tỷ suất chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp	6%	5%	6%	6,2%
Tỷ suất các khoản giảm trừ	0,5%	0%	0,5%	1%

Hãy phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp?

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1- Bùi Xuân Luru, Giáo trình kinh tế ngoại thương, NXB Giáo dục 2002.
- 2- Võ Thanh Thu, Kinh tế đối ngoại, NXB Thống kê 2006.
- 3- Paul R.Krugman và Maurice Obstfeld, Kinh tế học quốc tế, lý thuyết và chính sách, NXB Chính trị quốc gia năm 2000.
- 4- Bộ môn Kinh tế học Trường Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh, Kinh tế vi mô, 1998.
- 5- Đoàn Thị Hồng Vân, Giáo trình kỹ thuật ngoại thương, NXB Thống kê 2000.
- 6- Nguyễn Duy Bật và Đặng Đình Đào, Giáo trình Kinh tế thương mại, NXB Giáo dục 1997.
- 7- Nguyễn Việt Hùng, Bảng giá tính thuế đối với hàng hóa xuất nhập khẩu năm 2003, 2003.
- 8- Đinh Sơn Hùng, Những vấn đề cơ bản của các lý thuyết kinh tế, NXB Giáo dục 1996.
- 9- Võ Thanh Thu và Nguyễn Thị Mỹ, Kinh tế và phân tích hoạt động doanh nghiệp, NXB Thống kê 1997.
- 10- Học viện hành chính quốc gia, Quản lý nhà nước trong lĩnh vực kinh tế, NXB Giáo dục 1997.
- 11- Hà Thị Ngọc Oanh, Kinh tế đối ngoại – Những nguyên lý vận dụng tại Việt Nam, NXB Lao động xã hội 2006.
- 12- Võ Thanh Thu, Hỏi đáp về Hiệp định thương mại Việt – Mỹ, NXB Thống kê 2001.
- 13- Đỗ Đức Định, Quan hệ kinh tế Việt Nam – Hoa Kỳ, NXB Thế giới 2000.
- 14- Luật thương mại.
- 15- Luật doanh nghiệp.
- 16- Tạp chí Ngoại thương.
- 17- Thời báo Kinh tế Sài Gòn.
- 18- Tạp chí Những vấn đề Kinh tế thế giới.
- 19- Các trang web

<http://www.moit.gov.vn>

<http://www.customs.gov.vn>

<http://www.exim-pro.com>

<http://www.saigonnet.vn>

<http://www.ueh.edu.vn>

<http://www.gso.gov.vn>

<http://www.luatvietnam.vn>

<http://www.eurunion.org>

<http://www.us-asean.org>

<http://www.usvtc.org>

<http://www.wto.org>

<http://www.oecd.org>

<http://www.worldbank.org>

<http://www.asean.org>

<http://www.apec.org>

**Phụ lục 1:**

**NGHỊ ĐỊNH SỐ 60/2002/NĐ-CP CỦA CHÍNH PHỦ NGÀY 06-06-2002**

***Quy định về việc xác định trị giá tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu theo nguyên tắc của Hiệp định thực hiện Điều 7 Hiệp định chung về thuế quan và thương mại***

**CHÍNH PHỦ**

Căn cứ Luật Tổ chức Chính phủ ngày 25 tháng 12 năm 2001:

Căn cứ Luật Thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu:

Căn cứ điều 71 Luật hải quan:

Theo đề nghị của Tổng cục hải quan.

**NGHỊ ĐỊNH**

**Chương I**

**NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG**

**❖ ĐIỀU 1:**

**PHẠM VI VÀ ĐỐI TƯỢNG ÁP DỤNG.**

1. Nghị định này quy định việc xác định trị giá tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu theo nguyên tắc của Hiệp định thực hiện Điều 7 Hiệp định chung về thuế quan và thương mại (sau đây viết tắt là trị giá tính thuế theo GATT).

2. Hàng hóa nhập khẩu theo hợp đồng thương mại có xuất khẩu từ các nước hoặc tổ chức quốc tế mà Việt Nam cam kết thực hiện trị giá tính thuế theo GATT là đối tượng áp dụng trị giá tính thuế qui định tại nghị định này.

3. Căn cứ vào cam kết của Nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam với các nước, các tổ chức quốc tế và tình hình thực tế của Việt Nam, Tổng cục trưởng Tổng cục hải quan phối hợp với các bộ, cơ quan liên quan trình Thủ tướng Chính phủ quyết định cụ thể phạm vi, đối tượng áp dụng trị giá tính thuế qui định tại nghị định này.

4. Trị giá tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu ngoài đối tượng qui định tại khoản 2, khoản 3 Điều 1 và khoản 1 Điều 18 Nghị định này được thực hiện theo qui định của pháp luật về thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu hiện hành.

**❖ ĐIỀU 2:**

**THỜI ĐIỂM VÀ PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ TÍNH THUẾ:**

1. Thời điểm xác định giá trị tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu là ngày người khai hải quan đăng ký tờ khai hải quan hàng hóa nhập khẩu.

2. Trị giá tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu được xác định bằng cách áp dụng tuần tự một trong các phương pháp quy định từ Điều 5 đến Điều 10 Nghị định này và dừng ngay ở phương pháp xác định được trị giá tính thuế.

Trường hợp người khai hải quan đề nghị thì trình tự áp dụng các phương pháp xác định tính thuế tính thuế qui định tại Điều 8 và Điều 9 Nghị định này có thể thay đổi cho nhau.

❖ **ĐIỀU 3:**

**TỶ GIÁ DÙNG ĐỂ XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ TÍNH THUẾ.**

1. Trị giá tính thuế được tính bằng đồng Việt Nam.

2. Tỷ giá dùng để xác định trị giá tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu là tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm đăng ký tờ khai hàng hóa nhập khẩu. Trong trường hợp Ngân hàng không công bố tỷ giá tính thuế của ngày liền kề trước đó.

❖ **ĐIỀU 4.**

**GIẢI THÍCH CÁC TỪ NGỮ.**

Trong Nghị định này những từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

1. Trị giá giao dịch là giá thực tế đã thanh toán hoặc sẽ phải thanh toán cho hàng hóa được bán để xuất khẩu đến Việt Nam.

2. Hàng hóa nhập khẩu giống hệt là những hàng hóa giống nhau về mọi phương diện, kể cả đặc điểm vật lý, chất lượng và danh tiếng; chúng được sản xuất ở cùng một nước, bởi cùng một nhà sản xuất hoặc nhà sản xuất khác theo sự ủy quyền của nhà sản xuất đó, được nhập khẩu vào Việt Nam.

3. Hàng hóa nhập khẩu tương tự là hàng hóa mặc dù không giống nhau về mọi phương diện nhưng có các đặc trưng cơ bản giống nhau, được làm từ các nguyên vật liệu tương đương; chúng có cùng chức năng và chúng có thể hoán đổi cho nhau trong giao dịch thương mại; chúng được sản xuất ở cùng một nước; bởi cùng một nhà sản xuất hoặc nhà sản xuất theo sự ủy quyền của nhà sản xuất đó, được nhập khẩu vào Việt Nam.

4. Mỗi quan hệ đặc biệt giữa người mua và người bán là những mối quan hệ sau đây.

A. Họ cùng là thành viên của một doanh nghiệp khác.

B. Họ cùng là chủ một doanh nghiệp.

C. Họ là chủ và người làm thuê.

D. Người bán có quyền điều khiển người mua hoặc ngược lại.

E. Họ điều bị một bên thứ ba điều khiển.

F. Họ cùng điều khiển một bên thứ ba.



G. Họ cùng là thành viên của một gia đình trong các mối quan hệ sau:

- ◆ Vợ chồng
- ◆ Bố mẹ và con cái
- ◆ Anh chị em ruột
- ◆ Ông bà và cháu, có quan hệ huyết thống với nhau
- ◆ Cô chú bác và cháu, có quan hệ huyết thống với nhau
- ◆ Bố mẹ vợ và con rể, bố mẹ chồng và con dâu
- ◆ Anh chị em dâu, rể.

H. Một người thứ ba sở hữu, kiểm soát hoặc nắm giữ từ 5% trở lên số cổ phiếu có quyền biểu quyết của mỗi bên.

## Chương II

### CÁC PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ TÍNH THUẾ ĐỐI VỚI HÀNG HÓA NHẬP KHẨU

#### ❖ **ĐIỀU 5.**

#### **PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ TÍNH THUẾ THEO TRỊ GIÁ GIAO DỊCH ĐỐI VỚI HÀNG HÓA NHẬP KHẨU.**

1. Trị giá tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu là trị giá giao dịch, sau khi đã được điều chỉnh theo qui định tại Điều 11 Nghị định này.

2. Điều kiện áp dụng phương pháp xác định trị giá tính thuế theo trị giá giao dịch:

A. Người mua có đầy đủ quyền định đoạt, sử dụng hàng hóa sau khi nhập khẩu. Nếu có những hạn chế dưới đây thì được coi là thỏa mãn điều kiện này:

- ◆ Việc mua bán sử dụng hàng hóa phải tuân theo những qui định của pháp luật Việt Nam.

- ◆ Người mua và người bán có thỏa thuận về nơi tiêu thụ hàng hóa sau khi nhập khẩu.

- ◆ Những hạn chế khác không ảnh hưởng đến giá trị hàng hóa.

B. Việc bán hàng hay giá cả không phụ thuộc vào một số điều kiện dẫn đến việc không xác định được trị giá của những hàng hóa cần xác định trị giá tính thuế

C. Sau khi bán lại hàng hóa, người nhập khẩu không phải trả thêm bất kỳ khoản tiền nào từ số tiền thu được từ việc định đoạt, sử dụng hàng hóa mang lại, không kể các khoản điều qui định tại Điều 11 Nghị định này

D. Người mua và người bán không có mối quan hệ đặc biệt nếu có thì mối quan hệ đó không ảnh hưởng đến giá trị giao dịch. Việc xác định ảnh hưởng của mối quan hệ đặc biệt được quy định tại khoản 3 Điều này.

3. Xác định ảnh hưởng của mối quan hệ đặc biệt đến trị giá giao dịch:

A. Trường hợp người mua khai báo họ có mối quan hệ đặc biệt với người bán những mối quan hệ đặc biệt này không ảnh hưởng đến trị giá giao dịch thì được coi là thỏa mãn quy định tại điểm d khoản 2 Điều này.

B. Trường hợp cơ quan hải quan có căn cứ cho rằng mối quan hệ đặc biệt này có ảnh hưởng đến trị giá giao dịch thì phải thông báo ngay bằng văn bản cho người khai hải quan biết để chứng minh bằng cách chỉ ra trị giá giao dịch xấp xỉ với một trong những trị giá dưới đây của lô hàng được xuất khẩu đến Việt Nam lô hàng được xác định trị giá:

Trị giá giao dịch của hàng nhập khẩu giống hệt hay tương tự được bán cho người nhập khẩu khác không có mối quan hệ đặc biệt với người xuất khẩu (người bán)

Trị giá tính thuế của hàng hóa nhập khẩu giống hệt hay tương tự được xác định theo quy định tại Điều 8 Nghị định này.

Trị giá tính thuế của hàng hóa nhập khẩu giống hệt hay tương tự được xác định theo quy định tại Điều 9 Nghị định này.

Trị giá tính thuế của hàng hóa nhập khẩu giống hệt hay tương tự được xác định theo quy định tại Điều 8 Nghị định này.

Nếu quá 30 ngày, kể từ ngày nhận được thông báo của cơ quan hải quan mà người khai hải quan không chứng minh được thì cơ quan hải quan thực hiện theo qui định tại điểm b khoản 4 Điều 13 Nghị định này.

❖ **Điều 6:**

**PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ TÍNH THUẾ THEO TRỊ GIÁ GIAO DỊCH CỦA HÀNG HÓA NHẬP KHẨU GIỐNG HẾT**

1. Hàng hóa nhập khẩu Việt Nam nếu không xác định được trị giá tính thuế theo quy định Điều 5 Nghị định này thì trị giá tính thuế là trị giá giao dịch của hàng hóa nhập khẩu giống hệt đã được xác định trị giá tính thuế theo quy định tại Điều 5 Nghị định này.

2. Hàng hóa nhập khẩu giống hệt phải thỏa mãn các điều kiện sau:

A. Lô hàng nhập khẩu giống hệt phải thỏa mãn các điều kiện sau ngày hoặc trong vòng 30 ngày trước, hoặc sau ngày xuất khẩu của lô hàng đã được xác định trị giá tính thuế.

B. Lô hàng nhập khẩu giống hệt có giao dịch mua bán ở cùng cấp độ hoặc đã được điều chỉnh về cùng số lượng với lô hàng đã được xác định trị giá tính thuế.

C. Lô hàng nhập khẩu giống hệt có cùng khoảng cách và phương thức vận chuyển hoặc đã được điều chỉnh về cùng khoảng cách và phương thức vận chuyển giống như lô hàng đang được xác định trị giá tính thuế

3. Khi áp dụng phương pháp xác định trị giá tính thuế qui định tại điều này, nếu không có lô hàng nhập khẩu được sản xuất bởi cùng một nhà sản xuất thì mới xét đến hàng hóa được sản xuất bởi nhà sản xuất khác, nhưng phải đảm bảo các qui định về hàng hóa nhập khẩu giống hệt.

5. Khi xác định trị giá tính thuế qui định tại điều này mà xác định được từ hai trị giá giao dịch của hàng hóa nhập khẩu giống hệt trở lên thì trị giá tính thuế là trị giá giao dịch thấp nhất, sau khi đã điều chỉnh mức giá về cùng các điều kiện qui định tại khoản 2 Điều này.

❖ **ĐIỀU 7:**

**PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ TÍNH THUẾ THEO TRỊ GIÁ GIAO DỊCH CỦA HÀNG HÓA NHẬP KHẨU TƯƠNG TỰ**

1. Hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam nếu không các định được trị giá tính thuế qui định tại điều 6 và điều 5 Nghị định này thì trị giá tính thuế là trị giá giao dịch của hàng hóa nhập khẩu tương tự đã xác định giá tính thuế tại điều 5 Nghị định này.

2. Hàng hóa nhập khẩu tương tự phải thỏa mãn các điều kiện sau:

A. Lô hàng nhập khẩu tương tự được xuất khẩu đến Việt Nam vào cùng ngày hoặc trong vòng 30 ngày trước, hoặc sau ngày xuất khẩu của lô hàng đang được xác định trị giá tính thuế

B. Lô hàng nhập khẩu tương tự có giao dịch mua bán ở cùng cấp độ hoặc đã được điều chỉnh về cùng cấp độ bán buôn hoặc bán lẻ, có cùng số lượng hoặc đã được điều chỉnh về cùng số lượng với lô hàng đang được xác định trị giá tính thuế

C. Lô hàng nhập khẩu tương tự có cùng khoảng cách và phương thức chuyên, hoặc đã được điều chỉnh về cùng khoảng cách và phương thức vận chuyển giống như hàng đang được xác định trị giá tính thuế.

3. Khi áp dụng phương pháp xác định trị giá tính thuế qui định tại điều này, nếu không có lô hàng nhập khẩu được sản xuất bởi cùng một nhà sản xuất thì mới xét đến hàng hóa được sản xuất bởi nhà sản xuất khác, nhưng phải đảm bảo các qui định về hàng hóa nhập khẩu tương tự.

4. Khi xác định trị giá qui định tại điều này mà xác định được từ hai trị giá giao dịch của hàng nhập khẩu tương tự trở lên thì trị giá tính thuế là trị giá giao dịch thấp nhất, sau khi đã điều chỉnh mức giá về cùng điều kiện qui định tại khoản 2 điều này.

❖ **ĐIỀU 8:**

**PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ TÍNH THUẾ THEO TRỊ GIÁ KHẤU TRỪ**

1. Hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam nếu không xác định được trị giá tính thuế theo quy định tại Điều 5, Điều 6 và Điều 7 Nghị định này là trị giá khấu trừ. Trị giá

khấu trừ được xác định căn cứ vào giá bán của hàng hóa nhập khẩu trên thị trường Việt Nam trừ (-) đi các chi phí hợp lý, lợi nhuận bán hàng phát sinh sau khi nhập khẩu

2. Giá bán hàng hóa nhập khẩu trên thị trường Việt Nam được xác định theo những nguyên tắc sau:

A. Giá bán hàng hóa nhập khẩu là giá bán thực tế nếu không có giá bán thực tế của hàng hóa nhập khẩu cần xác định trị giá thì lấy giá bán thực tế của hàng hóa nhập khẩu giống hệt hay hàng hoá nhập khẩu tương tự còn nguyên trạng như khi nhập khẩu được bán trên thị trường trong nước để xác định giá bán thực tế

B. Người nhập khẩu và người mua hàng trong nước không có mối quan hệ đặc biệt

C. Mức giá bán tính trên số lượng bán ra lớn nhất

D. Hàng hóa được bán ra (buôn bán hoặc bán lẻ) ngay sau khi nhập khẩu, nhưng không chậm quá 90 ngày sau ngày nhập khẩu lô hàng đó

3. Các chi phí hợp lý, lợi nhuận bán hàng phát sinh sau khi nhập khẩu hàng hóa

A. Trường hợp người nhập khẩu mua hàng theo phương thức mua đứt bán đoạn, các khoản được khấu trừ gồm

- ◆ Các chi phí mua bảo hiểm cho hàng hóa khi tiêu thụ trên thị trường nội địa.
- ◆ Các khoản thuế, phí và lệ phí phải nộp ngân sách Nhà nước khi nhập khẩu và bán hàng nhập khẩu theo qui định của pháp luật hiện hành được hạch toán vào doanh thu bán hàng, giá vốn và chi phí bán hàng nhập khẩu
- ◆ Chi phí quản lý chung liên quan đến việc bán hàng nhập khẩu
- ◆ Lợi nhuận bán hàng sau khi nhập khẩu

B. Trường hợp người nhập khẩu là đại lý bán hàng cho thương nhân nước ngoài thì chi phí được trừ là hoa hồng bán hàng.

Trường hợp, đại lý bán hàng được thương nhân nước ngoài ủy quyền thực hiện một số hoạt động có liên quan đến việc bán hàng sau khi nhập khẩu tại Việt Nam ngoài hợp đồng đại lý, thì những chi phí của các hoạt động này phát sinh tại Việt Nam cũng được trừ trong phạm vi Việt Nam các chi phí đã được thỏa thuận trong hợp đồng.

4. Hàng hóa nhập khẩu qua quá trình gia công, chế biến thêm ở trong nước thì cũng có thể được xác định trị giá theo nguyên tắc qui định tại khoản 1 điều này trừ thêm các chi phí gia công, chế biến làm tăng thêm trị giá của hàng hóa

Trường hợp sau khi gia công, chế biến hàng hóa nhập khẩu bị thay đổi đặc điểm, tính chất, công dụng và không còn nhận biết được như hàng hóa nhập khẩu ban đầu thì không được áp dụng phương pháp xác định trị giá tính thuế qui định tại điều này.

5. Việc xác định chi phí hợp lý, lợi nhuận bán hàng quy định tại khoản 3 Điều này phải dựa vào số liệu khách quan có sẵn, phù hợp với các nguyên tắc kế toán Việt Nam

❖ **ĐIỀU 9.**

**PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH TRỊ GIÁ TÍNH THUẾ THEO TRỊ GIÁ TÍNH TOÁN**

1. Hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam nếu không xác định được trị giá tính thuế theo các phương pháp quy định tại Điều 5 đến Điều 8 Nghị định này thì trị giá tính thuế là trị giá tính toán. Trị giá tính toán được xác định bao gồm các khoản sau:

- A. Chi phí, lợi nhuận sản xuất hàng hóa nhập khẩu
- B. Các chi phí điều chỉnh quy định tại khoản 1 Điều 11 Nghị định này

2. Việc xác định trị giá tính toán phải dựa trên các số liệu của nhà sản xuất cung cấp và phù hợp với các nguyên tắc kế toán của nước sản xuất hàng hóa

❖ **ĐIỀU 10.**

**PHƯƠNG PHÁP SUY LUẬN**

1. Hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam nếu không xác định được trị giá tính thuế theo các phương pháp qui định tại điều 5 điều 9 Nghị định này thì trị giá tính thuế được xác định bằng phương pháp thích hợp dựa vào các tài liệu, số liệu khách quan có sẵn tại thời điểm xác định trị giá tính thuế và phù hợp với các qui định của nghị định này

2. Khi áp dụng phương pháp suy luận thì không sử dụng các trị giá dưới đây để xác định trị giá tính thuế:

- A. Giá bán trên thị trường nội địa của mặt hàng cùng loại đã được sản xuất tại Việt Nam
- B. Giá bán hàng hóa thị trường nội địa nước xuất khẩu
- C. Giá bán hàng hóa để xuất khẩu đến một nước khác
- D. Chi phí sản xuất hàng hóa, trừ chi phí sản xuất của hàng hóa nhập khẩu qui định tại Điều 9 Nghị định này
- E. Giá tính thuế tối thiểu
- F. Loại giá giả định
- G. Trị giá giao dịch của hàng hóa nhập khẩu giống hệt hay hàng hóa nhập khẩu tương tự cao hơn khi xác định được từ 2 trị giá khác nhau trở lên

❖ **ĐIỀU 11.**

**CÁC KHOẢN ĐIỀU CHỈNH**

1. Các khoản phải cộng vào trị giá giao dịch để xác định trị giá tính thuế:

A. Các chi phí dưới đây do người nhập khẩu hàng hóa phải chịu nhưng chưa được tính vào trị giá giao dịch

- Chi phí hoa hồng và chi phí môi giới, trừ hoa hồng mua hàng
- Chi phí bao bì gắn liền với hàng hóa
- Chi phí đóng gói, bao gồm cả chi phí vật liệu và chi phí công nhân

B. Trị giá hàng hóa, dịch vụ do người mua cung cấp cho người bán miễn phí hoặc giảm giá, để sản xuất và tiêu thụ chúng và được phân bổ cho lô hàng nhập khẩu, bao gồm:

- Nguyên liệu, bộ phận cấu thành hàng hóa, các phụ tùng và các chi tiết tương tự hợp thành trong hàng hóa nhập khẩu.

- Các công cụ, khuôn mẫu, khuôn rập và các chi tiết tương tự được sử dụng để sản xuất hàng hóa nhập khẩu.

- Nhiên liệu, năng lượng tiêu hao trong quá trình sản xuất hàng hóa nhập khẩu

C. Tiền bản quyền, phí giấy phép sử dụng các quyền sở hữu trí tuệ liên quan đến hàng hóa nhập khẩu mà người mua phải trả như điều kiện của việc mua bán hàng hóa nhập khẩu

D. Các khoản tiền mà người nhập khẩu thu được sau khi định đoạt, sử dụng hàng hóa nhập khẩu được chuyển dưới mọi hình thức cho người bán hàng nhập khẩu

E. Chi phí vận tải, bốc xếp, chuyển hàng có liên quan đến vận chuyển hàng nhập khẩu đến cửa nhập khẩu

F. Chi phí bảo hiểm hàng hóa đến cửa nhập khẩu

3. Các khoản dưới đây được trừ ra khỏi trị giá giao dịch nếu đã được tính trong giá mua hàng nhập khẩu

A. Chi phí cho những hoạt động phát sinh sau khi nhập khẩu hàng hóa bao gồm: chi phí về xây dựng, kiến trúc, lắp đặt, bảo dưỡng hoặc trợ giúp kỹ thuật

B. Chi phí vận chuyển, bảo hiểm trong nội địa phát sinh sau khi nhập khẩu

C. Các khoản thuế phí, lệ phí phải nộp ngân sách Nhà nước tính trong giá mua hàng nhập khẩu

H. Tiền lãi phải trả liên quan đến việc thanh toán tiền mua hàng nhập khẩu với điều kiện lãi suất phải trả được quy định cụ thể trong hợp đồng mua bán và phù hợp với lãi suất tín dụng thông thường do các tổ chức tín dụng của Nhà nước xuất khẩu áp dụng tại thời điểm ký kết hợp đồng.

I. Các khoản giảm giá thực hiện trước khi xếp hàng lên phương tiện vận chuyển ở nước xuất khẩu

J. Hàng hóa, được lập thành văn bản và nộp cùng với tờ khai hải quan hàng hóa nhập khẩu

4. Việc cộng thêm hoặc trừ đi các chi phí qui định tại khoản 1 và khoản 2. Điều này chỉ được thực hiện trên cơ sở các số liệu khách quan có sẵn

5. Không được cộng thêm hay trừ ra bất cứ điều khoản nào khác ngoài các khoản qui định tại khoản 1 và khoản 2 Điều này.

### **Chương III**

## **QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI HẢI QUAN TRÁCH NHIỆM CỦA CƠ QUAN HẢI QUAN**

### **❖ ĐIỀU 12:**

#### **QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI KHAI HẢI QUAN**

1. Quyền của người khai hải quan:

A. Được đề nghị cơ quan hải quan giữ bí mật về các thông tin liên quan đến việc xác định trị giá tính thuế đã cung cấp.

B. Được đề nghị cơ quan hải quan hướng dẫn, thông báo việc xác định trị giá tính thuế theo qui định tại nghị định này.

C. Được quyền chứng minh tính chính xác, trung thực của trị giá tính thuế đã được khai báo và khiếu nại các quyết định về trị giá tính thuế của cơ quan hải quan theo qui định của Điều 14 tại nghị định này.

2. Nghĩa vụ của người khai hải quan:

A. Tự kê khai đầy đủ, chính xác các nội dung theo mẫu tờ khai trị giá tính thuế hàng hóa nhập khẩu; tự xác định trị giá và chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính chính xác, tính trung thực của các nội dung kê khai và kết quả xác định trị giá tính thuế.

B. Nộp xuất trình các tài liệu căn cứ làm kiểm tra, xác định trị giá tính thuế theo yêu cầu của cơ quan hải quan.

C. Chịu sự kiểm tra của cơ quan hải quan về trị giá tính thuế qui định tại nghị định này.

### **❖ ĐIỀU 13:**

#### **TRÁCH NHIỆM QUYỀN HẠN CỦA CƠ QUAN HẢI QUAN**

1. Tổng cục hải quan phát hành tờ khai trị giá tính thuế hàng hóa nhập khẩu; quy định cụ thể nội dung kê khai phù hợp với từng phương pháp xác định trị giá tính thuế qui định tại nghị định này. Cục hải quan tỉnh, liên tỉnh thành phố trực thuộc trung ương hoặc chi cục hàng hóa cửa khẩu cấp tờ khai trị giá tính thuế hàng hóa nhập khẩu theo qui định tại Nghị định này.

2. Yêu cầu người khai hải quan nộp, xuất trình các tài liệu liên quan đến việc mua bán hàng hóa để chứng minh tính chính xác, tính trung thực của trị giá tính thuế hàng hóa nhập khẩu đã khai báo.

Trường hợp người khai hải quan không chứng minh được tính chính xác trung thực của trị giá tính thuế thì phải thông báo ngay bằng văn bản cho người khai hải quan biết.

3. Giữ bí mật các thông tin do người khai hải quan cung cấp có liên quan đến việc xác định trị giá tính thuế theo đề nghị của người khai hải quan.

4. Cơ quan hải quan có quyền xác định trị giá tính thuế đối với các trường hợp sau đây:

A. Người khai hải quan không xác định được trị giá tính thuế theo một trong các phương pháp quy định từ điều 5 đến điều 10 Nghị định này trong thời hạn làm thủ tục hải quan.

B. Người khai hải quan không có văn bằng chứng minh hoặc không chứng minh được tính chính xác, tính trung thực của trị giá tính thuế đã khai báo trong thời gian 30 ngày kể từ ngày nhận được thông báo của cơ quan hải quan.

C. Người khai hải quan xác định sai trị giá tính thuế hay việc xác định trị giá tính thuế không đúng với qui định tại Nghị định này.

5. Kiểm tra việc kê khai, xác định trị giá làm căn cứ tính thuế đối với hàng hóa nhập khẩu.

## Chương IV

### KHIẾU NẠI VÀ XỬ LÝ VI PHẠM

#### ❖ **ĐIỀU 14.**

#### **KHIẾU NẠI VÀ GIẢI QUYẾT KHIẾU NẠI**

1. Trong trường hợp người khai hải quan có cơ sở rằng quyết định về trị giá tính thuế của cơ quan hải quan không đúng thì gửi đơn đến khiếu nại tới Chi cục trưởng Cục hải quan nơi đã xác định trị giá tính thuế, trong khi chờ giải quyết người khai hải quan vẫn phải chấp hành quyết định về trị giá tính thuế của cơ quan hải quan.

2. Nếu không đồng ý với quyết định giải quyết khiếu nại của chi cục trưởng chi cục hải quan thì người khai hải quan phải có quyền khiếu nại tiếp đến. Nếu không đồng ý với quyết định giải quyết khiếu nại của cục trưởng cục hải quan tỉnh, liên tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương thì người khai hải quan có quyền khiếu nại đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo qui định của pháp luật.

Người khai hải quan có quyền khởi kiện đến tòa án theo qui định của pháp luật.

3. Thời điểm thủ tục giải quyết khiếu nại, thẩm quyền giải quyết khiếu nại được thực hiện theo qui định của pháp luật về khiếu nại và các qui định khác của quy luật có liên quan.



❖ **ĐIỀU 15:**

**XỬ LÝ VI PHẠM**

Tổ chức cá nhân vi phạm qui định của Nghị định này thì tùy theo tính chất và mức độ vi phạm sẽ xử lý vi phạm hành chính hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự theo qui định của pháp luật.

Cán bộ, công chức hải quan và các cá nhân khác thiếu tinh thần trách nhiệm, vi phạm qui định của Nghị định này, gây thiệt hại cho người khai hải quan thì phải bồi thường thiệt hại theo qui định của pháp luật và tùy theo tính chất, mức độ vi phạm mà bị xử lý kỷ luật hoặc truy cứu trách nhiệm hình sự theo qui định của pháp luật.

**Chương V**

**TỔ CHỨC THỰC HIỆN**

❖ **ĐIỀU 16:**

**TRÁCH NHIỆM CỦA CƠ QUAN QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC**

1. Tổng cục hải quan chủ trì, phối hợp với các bộ, cơ quan liên quan để thu thập xây dựng dữ liệu phục vụ xác định trị giá tính thuế theo qui định tại Nghị định này và biện pháp chống gian lận thương mại quá giá.

2. Ngân hàng nhà nước Việt Nam chỉ đạo, hướng dẫn các tổ chức tín dụng cung cấp đầy đủ tài liệu liên quan đến việc thanh toán lô hàng xuất khẩu, nhập khẩu phục vụ cho việc kiểm tra, xác định trị giá tính thuế

❖ **ĐIỀU 17:**

**ĐIỀU KHOẢN BẢO LƯU**

1. Nghị định này có hiệu lực thi hành kể từ ngày 01/07/2002-12-17

Hàng hóa nhập khẩu trong danh mục hàng hóa Việt Nam để thực hiện hiệp định về ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung (CEPT) của các nước ASEAN được áp dụng trị giá tính thuế theo qui định của Nghị định này.

2. Trường hợp, khi thực hiện Điều 7 Hiệp định chung về thuế quan và thương mại có sửa đổi, bổ sung mà các nội dung sửa đổi, bổ sung của hiệp định không trái với những nguyên tắc cơ bản của pháp luật Việt Nam và điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc tham gia, thì áp dụng theo nội dung đã được sửa đổi, bổ sung của hiệp định. Tổng cục hải quan trình Chính phủ sửa đổi, bổ sung nghị định này cho phù hợp với nội dung sửa đổi, bổ sung của hiệp định.

3. Tổng cục hải quan nghiên cứu soạn thảo văn bản hướng dẫn thực hiện nghị định này để Bộ trưởng, Chủ nhiệm văn phòng Chính phủ ký ban hành theo qui định tại quyết định số 40/2002/QĐ - TTg ngày 18/03/2002 của Thủ tướng Chính phủ về thẩm quyền ký ban hành văn bản quy phạm pháp luật để thực hiện quản lý nhà nước đối với ngành, lĩnh vực do cơ quan thuộc Chính phủ quản lý.

4. Các bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ Tịch UBND các tỉnh. Thành phố trực thuộc Trung ương có trách nhiệm thi hành nghị định này.

TM.CHÍNH PHỦ

THỦ TƯỚNG

(Đã ký)

Phan Văn Khải

**Phụ lục 2:**

**Ủy ban thường vụ Quốc hội**  
Số : 41/2002/PL-UBTVQH10

**Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam**  
**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

**PHÁP LỆNH**  
**VỀ ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC VÀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA**  
**TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ**

Để thống nhất quản lý nhà nước về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trên cơ sở bình đẳng và cùng có lợi trong thương mại quốc tế; thực hiện có hiệu quả chính sách kinh tế đối ngoại, góp phần tăng cường quan hệ hợp tác kinh tế giữa Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam với các nước;

Căn cứ vào Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 1992 đã được sửa đổi, bổ sung theo Nghị quyết số 51/2001/QH10 ngày 25 tháng 12 năm 2001 của Quốc hội khóa X, kỳ họp thứ 10;

Căn cứ vào Nghị quyết của Quốc hội khóa X, kỳ họp thứ 10 về Chương trình xây dựng luật, pháp lệnh năm 2002;

Pháp lệnh này quy định về áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong thương mại quốc tế.

**Chương I**  
**NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG**

**❖ ĐIỀU 1.**

**PHẠM VI ĐIỀU CHỈNH**

Pháp lệnh này quy định về phạm vi, nguyên tắc, trường hợp áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong thương mại quốc tế, gồm các lĩnh vực thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ, đầu tư và quyền sở hữu trí tuệ.

**❖ ĐIỀU 2.**

**ĐỐI TƯỢNG ÁP DỤNG ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC VÀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA ĐƯỢC ÁP DỤNG ĐỐI VỚI:**

1. Hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam và hàng hóa xuất khẩu từ Việt Nam;
2. Dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài;
3. Đầu tư và nhà đầu tư nước ngoài;
4. Chủ thể quyền sở hữu trí tuệ là tổ chức, cá nhân nước ngoài.

**❖ ĐIỀU 3.**

## **GIẢI THÍCH KHÁI NIỆM**

Trong Pháp lệnh này, những khái niệm dưới đây được hiểu như sau:

1. "Đối xử tối huệ quốc trong thương mại hàng hóa" là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho hàng hóa nhập khẩu có xuất xứ từ một nước so với hàng hóa tương tự nhập khẩu có xuất xứ từ nước thứ ba hoặc hàng hoá xuất khẩu đến một nước so với hàng hóa tương tự xuất khẩu đến nước thứ ba.

2. "Đối xử tối huệ quốc trong thương mại dịch vụ" là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của một nước so với dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ tương tự của nước thứ ba.

3. "Đối xử tối huệ quốc trong đầu tư" là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho đầu tư và nhà đầu tư của một nước so với đầu tư và nhà đầu tư của nước thứ ba trong những điều kiện tương tự.

4. "Đối xử tối huệ quốc đối với quyền sở hữu trí tuệ" là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho việc xác lập, bảo hộ và thực thi các quyền sở hữu trí tuệ và mọi lợi ích có được từ các quyền đó của tổ chức, cá nhân của một nước so với tổ chức, cá nhân của nước thứ ba.

5. "Đối xử quốc gia trong thương mại hàng hóa" là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho hàng hóa nhập khẩu so với hàng hóa tương tự trong nước.

6. "Đối xử quốc gia trong thương mại dịch vụ" là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài so với dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ tương tự trong nước.

7. "Đối xử quốc gia trong đầu tư" là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho đầu tư và nhà đầu tư nước ngoài so với đầu tư và nhà đầu tư trong nước trong những điều kiện tương tự.

8. "Đối xử quốc gia đối với quyền sở hữu trí tuệ" là đối xử không kém thuận lợi hơn đối xử mà Việt Nam dành cho việc xác lập, bảo hộ và thực thi các quyền sở hữu trí tuệ và mọi lợi ích có được từ các quyền đó của tổ chức, cá nhân nước ngoài so với tổ chức, cá nhân trong nước.

### **❖ ĐIỀU 4.**

#### **NGUYÊN TẮC ÁP DỤNG ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC VÀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

Nhà nước Việt Nam áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong thương mại quốc tế trên cơ sở các nguyên tắc bình đẳng, có đi có lại và cùng có lợi.

### **❖ ĐIỀU 5.**

#### **NGOẠI LỆ CHUNG**

1. Không áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong trường hợp cần thiết để bảo đảm lợi ích quốc phòng, an ninh quốc gia, bảo vệ các giá trị văn hóa, tinh

thần của dân tộc, bảo vệ sức khỏe con người, bảo vệ động vật, thực vật và môi trường, ngăn chặn các hành vi gian lận thương mại.

2. Không áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia đối với những nước tiến hành hoặc tham gia tiến hành các hoạt động chống lại độc lập, chủ quyền, thống nhất và toàn vẹn lãnh thổ của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

## **Chương II ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC**

### **❖ ĐIỀU 6.**

#### **TRƯỜNG HỢP ÁP DỤNG ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC**

Nhà nước Việt Nam áp dụng một phần hay toàn bộ đối xử tối huệ quốc trong các trường hợp:

1. Pháp luật Việt Nam có quy định về áp dụng đối xử tối huệ quốc;
2. Điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập có quy định áp dụng đối xử tối huệ quốc;
3. Quốc gia hoặc vùng lãnh thổ trên thực tế đã áp dụng đối xử tối huệ quốc đối với Việt Nam;
4. Các trường hợp khác do Chính phủ quyết định.

### **❖ ĐIỀU 7.**

#### **PHẠM VI ÁP DỤNG ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC TRONG THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA.**

Đối xử tối huệ quốc trong thương mại hàng hóa được áp dụng đối với:

1. Thuế, các loại phí và các khoản thu khác đối với hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu hoặc liên quan đến hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu;
2. Phương thức thanh toán và việc chuyển tiền thanh toán cho hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu;
3. Những quy định và thủ tục liên quan đến xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa;
4. Thuế và các loại phí thu trực tiếp hoặc gián tiếp trong nước đối với hàng hóa nhập khẩu;
5. Hạn chế định lượng và cấp phép xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa;
6. Các quy định khác của pháp luật có ảnh hưởng đến việc bán, chào bán, mua, vận tải, phân phối, lưu kho và sử dụng hàng hóa tại thị trường trong nước.

### **❖ ĐIỀU 8.**

#### **NGOẠI LỆ VỀ ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC TRONG THƯƠNG MẠI HÀNG HÓA.**

Đối xử tối huệ quốc trong thương mại hàng hóa không áp dụng đối với:

1. Các ưu đãi dành cho các thành viên của thỏa thuận về liên kết kinh tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập;
2. Các ưu đãi dành cho nước có chung biên giới với Việt Nam nhằm tạo thuận lợi cho việc giao lưu hàng hóa biên giới trên cơ sở hiệp định song phương;
3. Các ưu đãi dành cho các nước đang phát triển và các nước kém phát triển;
4. Các ưu đãi theo các hiệp định quá cảnh hàng hóa mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập;
5. Đấu thầu mua sắm hàng hóa đối với các dự án sử dụng nguồn vốn tài trợ của các tổ chức quốc tế hoặc nước ngoài và các dự án khác theo quy định của Chính phủ.

❖ **ĐIỀU 9.**

**PHẠM VI ÁP DỤNG ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC TRONG THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ**

Đối xử tối huệ quốc trong thương mại dịch vụ được áp dụng đối với các biện pháp điều chỉnh hoạt động thương mại dịch vụ có sự tham gia của nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài trên lãnh thổ Việt Nam.

❖ **ĐIỀU 10.**

**NGOẠI LỆ VỀ ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC TRONG THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ.**

Đối xử tối huệ quốc trong thương mại dịch vụ không áp dụng đối với:

1. Các ngoại lệ về đối xử tối huệ quốc đối với các ngành dịch vụ được quy định trong hiệp định song phương hoặc đa phương mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập;
2. Các ưu đãi dành cho dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ của nước có chung biên giới nhằm thúc đẩy hoạt động thương mại dịch vụ giữa Việt Nam với nước này;
3. Các ưu đãi dành cho dịch vụ và nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài được quy định trong các hiệp định kinh tế khu vực, hiệp định về khu vực thương mại tự do và các thỏa thuận tương tự khác mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập;
4. Đấu thầu cung cấp dịch vụ đối với các dự án sử dụng nguồn vốn tài trợ của các tổ chức quốc tế hoặc nước ngoài và các dự án khác theo quy định của Chính phủ;
5. Các trường hợp khác do Chính phủ quyết định.

❖ **ĐIỀU 11.**

**PHẠM VI ÁP DỤNG ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC TRONG ĐẦU TƯ**

Đối xử tối huệ quốc trong hoạt động đầu tư nước ngoài được áp dụng đối với đầu tư và nhà đầu tư của một nước trong việc thành lập, bán, mua lại, mở rộng, quản

lý, điều hành, vận hành cơ sở sản xuất, kinh doanh và các khoản đầu tư hoặc định đoạt bằng các hình thức khác.

❖ **ĐIỀU 12.**

**NGOẠI LỆ VỀ ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC TRONG ĐẦU TƯ**

Việc áp dụng các ngoại lệ về đối xử tối huệ quốc cho đầu tư và nhà đầu tư của một nước phù hợp với pháp luật Việt Nam và các điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập.

❖ **ĐIỀU 13.**

**PHẠM VI ÁP DỤNG ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC VỀ QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ**

Đối xử tối huệ quốc đối với quyền sở hữu trí tuệ được áp dụng cho mọi loại quyền sở hữu trí tuệ được Nhà nước Việt Nam bảo hộ theo pháp luật Việt Nam và điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập gồm:

1. Quyền tác giả và quyền liên quan;
2. Quyền sở hữu công nghiệp đối với sáng chế, giải pháp hữu ích, kiểu dáng công nghiệp, nhãn hiệu hàng hóa, chỉ dẫn địa lý bao gồm cả tên gọi xuất xứ hàng hóa, tên thương mại, bí mật kinh doanh, thiết kế bố trí mạch tích hợp, giống cây trồng;
3. Quyền chống cạnh tranh không đúng pháp luật liên quan đến quyền sở hữu công nghiệp và các quyền sở hữu trí tuệ khác.

❖ **ĐIỀU 14.**

**NGOẠI LỆ VỀ ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC ĐỐI VỚI QUYỀN SỞ HỮU TRÍ TUỆ**

Đối xử tối huệ quốc đối với quyền sở hữu trí tuệ không áp dụng đối với:

1. Các ngoại lệ về đối xử tối huệ quốc được quy định trong điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập;
2. Các quy định pháp luật hoặc các biện pháp thực tế cần thiết để bảo đảm thực thi pháp luật về bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, trong đó có các yêu cầu về đại diện và địa chỉ giao dịch tại Việt Nam của các chủ thể nước ngoài liên quan đến thủ tục hành chính và thủ tục xét xử.

**Chương III**  
**ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

❖ **ĐIỀU 15.**

**TRƯỜNG HỢP ÁP DỤNG ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

Nhà nước Việt Nam áp dụng một phần hay toàn bộ đối xử quốc gia trong các trường hợp:

1. Pháp luật Việt Nam có quy định về áp dụng đối xử quốc gia;
2. Điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập có quy định áp dụng đối xử quốc gia;
3. Quốc gia hoặc vùng lãnh thổ trên thực tế đã áp dụng đối xử quốc gia đối với Việt Nam;
4. Các trường hợp khác do Chính phủ quyết định.

❖ **ĐIỀU 16.**

**PHẠM VI ÁP DỤNG ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

Đối xử quốc gia được áp dụng đối với các đối tượng thuộc Điều 2 của Pháp lệnh này theo nguyên tắc quy định tại Điều 4 trên cơ sở tuân thủ các quy định của pháp luật Việt Nam và điều ước quốc tế có liên quan đến đối xử quốc gia mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập.

❖ **ĐIỀU 17.**

**NGOẠI LỆ VỀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

Đối xử quốc gia không áp dụng đối với:

1. Việc mua sắm của Chính phủ Việt Nam nhằm mục đích tiêu dùng của Chính phủ;
2. Các khoản trợ cấp dành cho nhà sản xuất trong nước, các chương trình trợ cấp thực hiện dưới hình thức Chính phủ Việt Nam mua lại hàng hóa sản xuất trong nước;
3. Các quy định hạn chế thời lượng phim ảnh trình chiếu;
4. Các khoản phí vận tải trong nước được tính trên cơ sở các hoạt động mang tính kinh tế của phương tiện vận tải.

**Chương IV**

**QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC VÀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

❖ **ĐIỀU 18.**

**NỘI DUNG QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC VÀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

Nội dung quản lý nhà nước về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia bao gồm:

1. Ban hành và tổ chức thực hiện các văn bản quy phạm pháp luật về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia;
2. Quyết định việc áp dụng hay không áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia;



3. Ký kết, gia nhập và thực hiện các điều ước quốc tế liên quan đến đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia;
4. Xây dựng và tổ chức thực hiện các chính sách về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia;
5. Tổ chức thu thập, xử lý, cung cấp thông tin liên quan đến đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia;
6. Tuyên truyền, phổ biến pháp luật và chính sách liên quan đến đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia;
7. Thanh tra, kiểm tra việc chấp hành pháp luật về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia;
8. Giải quyết khiếu nại và xử lý các vi phạm pháp luật liên quan đến đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia.

❖ **ĐIỀU 19.**

**CƠ QUAN QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC VÀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

1. Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia.
2. Bộ Thương mại chịu trách nhiệm trước Chính phủ thực hiện việc thống nhất quản lý nhà nước về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia.
3. Các bộ, cơ quan ngang bộ trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình có trách nhiệm phối hợp với Bộ Thương mại thực hiện việc quản lý nhà nước về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia trong lĩnh vực được phân công phụ trách.

Chính phủ quy định cụ thể trách nhiệm của các bộ, cơ quan ngang bộ trong việc phối hợp với Bộ Thương mại thực hiện quản lý nhà nước về đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia.

❖ **ĐIỀU 20.**

**ĐỀ XUẤT VÀ QUYẾT ĐỊNH ÁP DỤNG HAY KHÔNG ÁP DỤNG ĐỐI XỬ TỐI HUỆ QUỐC VÀ ĐỐI XỬ QUỐC GIA**

1. Bộ Thương mại đề xuất và trình Chính phủ việc áp dụng hay không áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia thuộc lĩnh vực quản lý nhà nước của mình sau khi có ý kiến bằng văn bản của bộ, ngành có liên quan.
2. Các bộ, cơ quan ngang bộ đề xuất và trình Chính phủ việc áp dụng hay không áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia thuộc lĩnh vực quản lý nhà nước của mình sau khi có ý kiến bằng văn bản của Bộ Thương mại.
3. Chính phủ quyết định hoặc trình cơ quan nhà nước có thẩm quyền quyết định việc áp dụng hay không áp dụng đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia.

❖ **ĐIỀU 21.**

**KÝ KẾT VÀ THỰC HIỆN ĐIỀU ƯỚC QUỐC TẾ**

Việc ký kết, gia nhập và thực hiện điều ước quốc tế có liên quan đến đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia được thực hiện theo quy định của pháp luật Việt Nam về ký kết và thực hiện điều ước quốc tế.

❖ **ĐIỀU 22.**

**GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VÀ XỬ LÝ VI PHẠM**

Việc giải quyết tranh chấp và xử lý vi phạm có liên quan đến đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia được thực hiện theo quy định của pháp luật Việt Nam và điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập.

**Chương V**  
**ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH**

❖ **ĐIỀU 23.**

**HIỆU LỰC THI HÀNH**

Pháp lệnh này có hiệu lực từ ngày 01 tháng 9 năm 2002.

❖ **ĐIỀU 24.**

**HƯỚNG DẪN THI HÀNH**

Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Pháp lệnh này.

Hà Nội, ngày 24 tháng 5 năm 2002

**T/M ủy ban thường vụ quốc hội**  
**Chủ tịch**

**Nguyễn Văn An**

**Phụ lục 3:**

**Ủy ban thường vụ Quốc hội**

Số : 42/2002/PL-UBTVQH10

**Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam**

**Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

**PHÁP LỆNH VỀ TỰ VỆ TRONG NHẬP KHẨU HÀNG HÓA**

**NƯỚC NGOÀI VÀO VIỆT NAM**

Để tăng cường quản lý nhà nước về kinh tế, tạo điều kiện để nền kinh tế Việt Nam hội nhập vào nền kinh tế quốc tế có hiệu quả, hạn chế những tác động không thuận lợi gây thiệt hại nghiêm trọng cho sản xuất trong nước do việc gia tăng bất thường nhập khẩu hàng hóa vào Việt Nam;

Căn cứ vào Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 1992 đã được sửa đổi bổ sung theo Nghị quyết số 51/2001/QH10 ngày 25 tháng 12 năm 2001 của Quốc hội khóa X, kỳ họp thứ 10;

Căn cứ vào Nghị quyết của Quốc hội khóa X, kỳ họp thứ 10 về Chương trình xây dựng luật, pháp lệnh năm 2002;

Pháp lệnh này quy định về các biện pháp tự vệ trong nhập khẩu hàng hóa nước ngoài vào Việt Nam.

**Chương I**  
**NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG**

**❖ ĐIỀU 1.**

**PHẠM VI ĐIỀU CHỈNH**

Pháp lệnh này quy định về các biện pháp tự vệ, điều kiện và thủ tục áp dụng các biện pháp đó trong trường hợp nhập khẩu hàng hóa quá mức vào Việt Nam gây thiệt hại nghiêm trọng cho sản xuất trong nước.

**❖ ĐIỀU 2.**

**QUYỀN ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

Chính phủ Việt Nam có quyền áp dụng các biện pháp tự vệ trong trường hợp một loại hàng hóa nhất định được nhập khẩu quá mức vào Việt Nam theo quy định của Pháp lệnh này.

**❖ ĐIỀU 3.**

**CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

Các biện pháp tự vệ trong nhập khẩu hàng hóa nước ngoài vào Việt Nam bao gồm:

1. Tăng mức thuế nhập khẩu;
2. Áp dụng hạn ngạch nhập khẩu;

3. Áp dụng các biện pháp khác do Chính phủ quy định.

❖ **ĐIỀU 4.**

**GIẢI THÍCH KHÁI NIỆM**

Trong Pháp lệnh này, những khái niệm dưới đây được hiểu như sau:

1. "Nhập khẩu hàng hóa quá mức" là việc nhập khẩu hàng hóa với khối lượng, số lượng hoặc trị giá gia tăng một cách tuyệt đối hoặc tương đối so với khối lượng, số lượng hoặc trị giá của hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp được sản xuất trong nước.

2. "Thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước" là tình trạng ngành sản xuất đó suy giảm một cách đáng kể về sản lượng, mức tiêu thụ trong nước, lợi nhuận sản xuất, tốc độ phát triển sản xuất; gia tăng mức tồn đọng hàng hóa; ảnh hưởng xấu đến việc làm, mức tiền lương, đầu tư và tới các chỉ tiêu khác của ngành sản xuất trong nước sản xuất hàng hóa đó.

3. "Đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước" là khả năng chắc chắn, rõ ràng và chứng minh được về sự thiệt hại nghiêm trọng gây ra cho ngành sản xuất trong nước.

4. "Ngành sản xuất trong nước" là toàn bộ các nhà sản xuất hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp trong phạm vi lãnh thổ Việt Nam hoặc đại diện hợp pháp của họ chiếm tỷ lệ chủ yếu trong tổng sản lượng hàng hóa của ngành đó được sản xuất ra ở trong nước.

5. "Hàng hóa tương tự" là hàng hóa giống hệt nhau hoặc giống nhau về chức năng, công dụng, chỉ số chất lượng, tính năng kỹ thuật và các thuộc tính cơ bản khác.

6. "Hàng hóa cạnh tranh trực tiếp" là hàng hóa có khả năng được người mua chấp nhận thay thế cho hàng hóa thuộc phạm vi áp dụng các biện pháp tự vệ do ưu thế về giá và mục đích sử dụng.

❖ **ĐIỀU 5.**

**NGUYÊN TẮC ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

1. Các biện pháp tự vệ được áp dụng trong phạm vi và mức độ cần thiết nhằm ngăn ngừa hoặc hạn chế thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước và tạo điều kiện để ngành sản xuất đó nâng cao khả năng cạnh tranh.

2. Việc áp dụng các biện pháp tự vệ phải căn cứ vào kết quả điều tra quy định tại Chương II của Pháp lệnh này, trừ trường hợp áp dụng các biện pháp tự vệ tạm thời.

3. Các biện pháp tự vệ được áp dụng trên cơ sở không phân biệt đối xử và không phụ thuộc vào xuất xứ hàng hóa.

❖ **ĐIỀU 6.**

**ĐIỀU KIỆN ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

Các biện pháp tự vệ chỉ được áp dụng đối với hàng hóa nhập khẩu khi có đủ các điều kiện sau đây:

1. Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa nhập khẩu gia tăng đột biến một cách tuyệt đối hoặc tương đối so với khối lượng, số lượng hoặc trị giá của hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp được sản xuất trong nước;

2. Việc gia tăng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa nhập khẩu quy định tại khoản 1 điều này gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp trong nước.

❖ **ĐIỀU 7.**

**THAM VẤN**

1. Bộ Thương mại có thể tiến hành tham vấn với các bên liên quan đến quá trình điều tra và áp dụng các biện pháp tự vệ theo yêu cầu của họ nhằm tạo điều kiện cho tất cả các bên liên quan trình bày ý kiến và cung cấp thông tin cần thiết.

2. Các bên liên quan không bắt buộc phải có mặt tại các cuộc tham vấn; nếu bên nào không có mặt tại các cuộc tham vấn thì lợi ích của họ liên quan đến biện pháp tự vệ vẫn được bảo đảm.

❖ **ĐIỀU 8.**

**BÙ ĐÁP THIẾT HẠI**

1. Việc bù đắp và mức độ bù đắp thiệt hại do áp dụng các biện pháp tự vệ được thực hiện theo quy định của pháp luật Việt Nam, điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập.

2. Việc bù đắp và mức độ thiệt hại được xác định trên cơ sở kết quả tham vấn giữa các bên liên quan.

**Chương II**

**ĐIỀU TRA ĐỂ ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

❖ **ĐIỀU 9.**

**CƠ QUAN CHỊU TRÁCH NHIỆM TIẾN HÀNH ĐIỀU TRA**

Bộ Thương mại chịu trách nhiệm tiến hành điều tra trước khi quyết định áp dụng hoặc không áp dụng các biện pháp tự vệ.

❖ **ĐIỀU 10.**

**CĂN CỨ TIẾN HÀNH ĐIỀU TRA**

1. Bộ Thương mại tiến hành điều tra khi có hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ của tổ chức, cá nhân đại diện cho ngành sản xuất trong nước với điều kiện toàn bộ hàng hóa do tổ chức, cá nhân đó sản xuất chiếm ít nhất 25% sản lượng hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp được sản xuất trong nước. Tổ chức, cá nhân có hồ sơ yêu cầu phải chịu trách nhiệm về các thông tin trong hồ sơ.

2. Bộ Thương mại chủ động tiến hành điều tra trong trường hợp có bằng chứng chứng minh sự cần thiết phải áp dụng các biện pháp tự vệ.

❖ **ĐIỀU 11.**

**HỒ SƠ YÊU CẦU ÁP DỤNG BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

Hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ được gửi cho Bộ Thương mại bao gồm:

1. Đơn yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ theo mẫu do Bộ Thương mại quy định;
2. Các tài liệu và thông tin có liên quan đến loại hàng hóa thuộc đối tượng điều tra để áp dụng biện pháp tự vệ và hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp.

❖ **ĐIỀU 12.**

**QUYẾT ĐỊNH TIẾN HÀNH ĐIỀU TRA ĐỂ ÁP DỤNG BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

1. Trong trường hợp hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ chưa đầy đủ thông tin thì chậm nhất là 15 ngày, kể từ ngày nhận được hồ sơ, Bộ Thương mại phải thông báo cho tổ chức, cá nhân nộp hồ sơ yêu cầu bổ sung thông tin. Thời hạn bổ sung thông tin ít nhất là 30 ngày, kể từ ngày tổ chức, cá nhân đó nhận được yêu cầu bổ sung thông tin. Bộ Thương mại không ra quyết định tiến hành điều tra, nếu các thông tin đó không được cung cấp trong thời hạn quy định.

2. Trong thời hạn 30 ngày, kể từ ngày nhận được hồ sơ bổ sung có đầy đủ thông tin, Bộ Thương mại phải ra quyết định tiến hành điều tra.

3. Khi chưa có quyết định chính thức về việc tiến hành điều tra, Bộ Thương mại không được tiết lộ nội dung của hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ.

4. Trường hợp không ra quyết định tiến hành điều tra, Bộ Thương mại phải thông báo lý do cho tổ chức, cá nhân nộp hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ.

5. Bộ Thương mại không ra quyết định tiến hành điều tra nếu tổ chức, cá nhân có hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ rút hồ sơ, trừ trường hợp có bằng chứng cho thấy cần thiết phải tiếp tục điều tra.

❖ **ĐIỀU 13.**

**CÁC BÊN LIÊN QUAN ĐẾN QUÁ TRÌNH ĐIỀU TRA**

Các bên liên quan đến quá trình điều tra bao gồm:

1. Tổ chức, cá nhân ở nước ngoài sản xuất và xuất khẩu loại hàng hóa thuộc đối tượng điều tra;
2. Tổ chức, cá nhân nhập khẩu loại hàng hóa thuộc đối tượng điều tra;
3. Hiệp hội ngành hàng nước ngoài đại diện cho đa số các tổ chức, cá nhân sản xuất, xuất khẩu hoặc nhập khẩu loại hàng hóa thuộc đối tượng điều tra;

4. Chính phủ và cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu loại hàng hóa thuộc đối tượng điều tra;
5. Tổ chức, cá nhân có hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ;
6. Tổ chức, cá nhân trong nước sản xuất hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp;
7. Hiệp hội ngành hàng trong nước đại diện cho đa số các tổ chức, cá nhân sản xuất hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp;
8. Tổ chức công đoàn đại diện cho quyền lợi của người lao động trong ngành sản xuất trong nước;
9. Hội nông dân Việt Nam;
10. Tổ chức bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng Việt Nam;
11. Cơ quan nhà nước có thẩm quyền của Việt Nam;
12. Tổ chức, cá nhân có quyền và lợi ích hợp pháp liên quan đến quá trình điều tra hoặc có thể giúp ích cho quá trình điều tra.

❖ **ĐIỀU 14.**

**CUNG CẤP THÔNG TIN CHO QUÁ TRÌNH ĐIỀU TRA**

1. Cơ quan nhà nước, tổ chức, cá nhân có liên quan có trách nhiệm phối hợp, tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình điều tra và cung cấp thông tin cần thiết theo yêu cầu của Bộ Thương mại.
2. Bộ Thương mại có trách nhiệm bảo mật thông tin theo quy định của pháp luật.

❖ **ĐIỀU 15.**

**QUẢN LÝ NHẬP KHẨU HÀNG HÓA THUỘC ĐỐI TƯỢNG ĐIỀU TRA**

1. Quá trình điều tra để xem xét khả năng áp dụng các biện pháp tự vệ không được gây trở ngại cho việc làm thủ tục hải quan đối với hàng hóa nhập khẩu đang là đối tượng điều tra.
2. Kể từ khi có quyết định tiến hành điều tra cho đến khi kết thúc quá trình điều tra, Bộ Thương mại có thể thực hiện chế độ cấp giấy phép việc nhập khẩu đối với loại hàng hóa đang là đối tượng điều tra. Việc cấp giấy phép đó chỉ nhằm mục đích thống kê, không hạn chế về số lượng, khối lượng hoặc trị giá hàng hóa nhập khẩu.

❖ **ĐIỀU 16.**

**NỘI DUNG ĐIỀU TRA**

Việc điều tra phải bảo đảm khách quan, có tính đến các yếu tố đặc trưng của tình hình sản xuất trong nước và làm rõ các nội dung sau đây:

1. Sự gia tăng nhập khẩu của loại hàng hóa thuộc đối tượng điều tra một cách đột biến về khối lượng, số lượng hoặc trị giá;

2. Thiệt hại nghiêm trọng hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước trên cơ sở đánh giá:

A) Những thay đổi về tình hình tiêu thụ hàng hóa là đối tượng điều tra tại thị trường trong nước;

B) Những thay đổi về khối lượng sản xuất hàng hóa, các chỉ số năng suất lao động, hệ số sử dụng công suất sản xuất, mức lãi và lỗ, tỷ lệ người có công ăn việc làm trong ngành sản xuất hàng hóa là đối tượng điều tra;

C) Tỷ trọng hàng hóa nhập khẩu là đối tượng điều tra trong tổng khối lượng hàng hóa tương tự hoặc hàng hóa cạnh tranh trực tiếp đang tiêu thụ tại thị trường trong nước.

3. Quan hệ giữa việc gia tăng hàng hóa nhập khẩu với thiệt hại nghiêm trọng hoặc nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước.

#### ❖ ĐIỀU 17.

##### **ĐÌNH CHỈ ĐIỀU TRA**

Bộ Thương mại ra quyết định đình chỉ điều tra trong các trường hợp sau đây:

1. Người có hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp tự vệ rút hồ sơ trong quá trình điều tra;

2. Bên nước ngoài liên quan cam kết loại trừ thiệt hại nghiêm trọng hoặc nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước;

3. Các trường hợp khác do Chính phủ quy định.

#### ❖ ĐIỀU 18.

##### **THỜI HẠN ĐIỀU TRA VÀ CÔNG BỐ KẾT QUẢ ĐIỀU TRA**

1. Thời hạn điều tra không quá 6 tháng, kể từ ngày Bộ Thương mại ra quyết định điều tra; trong trường hợp cần thiết, thời hạn điều tra có thể được gia hạn một lần không quá 2 tháng tiếp theo.

2. Sau khi kết thúc điều tra, Bộ Thương mại công bố công khai kết quả điều tra.

#### ❖ ĐIỀU 19.

##### **QUYẾT ĐỊNH ÁP DỤNG HOẶC KHÔNG ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

1. Trên cơ sở kết quả điều tra, Bộ Thương mại ra quyết định áp dụng hoặc không áp dụng các biện pháp tự vệ sau khi đã tham khảo ý kiến của các bộ, cơ quan ngang bộ có liên quan. Quyết định này phải được công bố công khai.



2. Các biện pháp tự vệ quy định tại Pháp lệnh này có thể không được áp dụng, nếu việc áp dụng các biện pháp đó dẫn đến một trong các hậu quả sau đây:

- A) Gây thiệt hại đến kinh tế - xã hội trong nước;
- B) Gây thiệt hại đến lợi ích của đa số các nhà tiêu thụ hàng hóa;
- C) Các hậu quả khác do Chính phủ xác định.

### **Chương III** **ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

#### **❖ ĐIỀU 20.**

##### **ÁP DỤNG BIỆN PHÁP TỰ VỆ TẠM THỜI**

1. Bộ Thương mại có thể ra quyết định áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời trước khi kết thúc điều tra, nếu xét thấy việc chậm thi hành các biện pháp tự vệ gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước và thiệt hại đó khó có thể khắc phục về sau.

2. Biện pháp tự vệ tạm thời chỉ được áp dụng với điều kiện Bộ Thương mại tiếp tục tiến hành điều tra.

3. Quyết định áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời phải được thông báo công khai cho các bên liên quan.

4. Biện pháp tự vệ tạm thời chỉ được áp dụng dưới hình thức thuế nhập khẩu theo quy định của Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu.

5. Thời hạn hiệu lực của biện pháp tự vệ tạm thời không được vượt quá thời hạn cần thiết để loại trừ thiệt hại nghiêm trọng hoặc phòng ngừa nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng đối với ngành sản xuất trong nước và để ngành sản xuất trong nước điều chỉnh thích ứng với hoàn cảnh cạnh tranh. Thời hạn có hiệu lực của biện pháp tự vệ tạm thời kết thúc khi có quyết định của Bộ Thương mại về việc áp dụng hoặc không áp dụng biện pháp tự vệ, nhưng trong mọi trường hợp không được vượt quá 200 ngày, kể từ ngày bắt đầu áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời.

6. Bộ Thương mại có thể ra quyết định đình chỉ áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời trước thời hạn trong trường hợp cần thiết.

7. Trong trường hợp kết quả điều tra của Bộ Thương mại cho thấy việc thi hành các biện pháp tự vệ tạm thời là chưa cần thiết hoặc chỉ nên ấn định mức tăng thuế nhập khẩu ở mức thấp hơn so với mức tăng thuế nhập khẩu đã áp dụng, thì khoản chênh lệch thuế đó được hoàn trả cho người nộp thuế theo quy định của pháp luật.

#### **❖ ĐIỀU 21.**

##### **ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

1. Việc áp dụng các biện pháp tự vệ được tiến hành trên cơ sở quyết định đã có hiệu lực của Bộ Thương mại.

2. Các biện pháp tự vệ có thể không được áp dụng đối với hàng hóa có xuất xứ từ các nước kém phát triển.

❖ **ĐIỀU 22.**

**THỜI HẠN ÁP DỤNG BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

1. Thời hạn áp dụng biện pháp tự vệ, bao gồm cả thời gian áp dụng biện pháp tự vệ tạm thời, là không quá 4 năm.

2. Thời hạn áp dụng biện pháp tự vệ có thể được gia hạn một lần không quá 6 năm tiếp theo, với điều kiện vẫn còn thiệt hại nghiêm trọng hoặc nguy cơ gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất trong nước và có các bằng chứng chứng minh rằng ngành sản xuất đó đang điều chỉnh để nâng cao khả năng cạnh tranh.

❖ **ĐIỀU 23.**

**ĐÌNH CHỈ ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

Bộ Thương mại ra quyết định đình chỉ việc áp dụng các biện pháp tự vệ trong các trường hợp sau đây:

1. Khi các điều kiện áp dụng các biện pháp tự vệ không còn tồn tại;
2. Việc tiếp tục áp dụng các biện pháp tự vệ gây thiệt hại nghiêm trọng đến kinh tế - xã hội trong nước.

**Chương IV**  
**RÀ SOÁT CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

❖ **ĐIỀU 24.**

**NGUYÊN TẮC TIẾN HÀNH RÀ SOÁT CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

1. Trong trường hợp thời gian áp dụng các biện pháp tự vệ vượt quá ba năm, Bộ Thương mại phải tiến hành rà soát các biện pháp tự vệ trước khi hết một nửa thời gian này để có kết luận về việc duy trì, hủy bỏ hoặc giảm nhẹ mức độ áp dụng các biện pháp tự vệ.

2. Việc rà soát các biện pháp tự vệ phải phù hợp với các quy định tại Chương II của Pháp lệnh này.

❖ **ĐIỀU 25.**

**QUYẾT ĐỊNH VỀ KẾT QUẢ RÀ SOÁT CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

Sau khi rà soát các biện pháp tự vệ, Bộ Thương mại ra một trong các quyết định sau đây:

1. Duy trì các biện pháp tự vệ đang được áp dụng;
2. Giảm nhẹ mức độ áp dụng các biện pháp đó;
3. Đình chỉ các biện pháp tự vệ đang được áp dụng.

---

**Chương V**  
**GIA HẠN VÀ TÁI ÁP DỤNG BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

❖ **ĐIỀU 26.**

**GIA HẠN VIỆC ÁP DỤNG BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

1. Bộ Thương mại xem xét gia hạn việc áp dụng biện pháp tự vệ trên cơ sở tổ chức, cá nhân đại diện cho ngành sản xuất trong nước có hồ sơ yêu cầu gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ phù hợp với quy định tại khoản 1 điều 10 của Pháp lệnh này.

Hồ sơ yêu cầu gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ phải bao gồm bằng chứng cho thấy ngành sản xuất trong nước đó đã thực hiện các biện pháp điều chỉnh cần thiết để nâng cao khả năng cạnh tranh và phải được gửi cho Bộ Thương mại chậm nhất là 6 tháng trước ngày biện pháp tự vệ đó hết hiệu lực.

2. Các thủ tục về điều tra, công bố, thông báo quy định tại Chương II của Pháp lệnh này được áp dụng tương ứng cho việc gia hạn áp dụng biện pháp tự vệ.

3. Mức độ áp dụng biện pháp tự vệ trong thời gian gia hạn không được cao hơn mức độ áp dụng trong thời gian ngay trước đó.

❖ **ĐIỀU 27.**

**QUY ĐỊNH VỀ VIỆC TÁI ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

Một biện pháp tự vệ đã được áp dụng đối với một loại hàng hóa có thể được áp dụng trở lại đối với loại hàng hóa đó theo các quy định sau đây:

1. Trong trường hợp một biện pháp tự vệ đã được áp dụng đối với một loại hàng hóa trên 4 năm thì chỉ được tái áp dụng đối với loại hàng hóa đó sau một thời gian bằng nửa thời gian đó.

2. Trong trường hợp một biện pháp tự vệ được áp dụng đối với một loại hàng hóa từ 6 tháng đến 4 năm thì chỉ được tái áp dụng đối với loại hàng hóa đó sau 2 năm.

3. Trong trường hợp một biện pháp tự vệ được áp dụng đối với một loại hàng hóa có thời hạn dưới 6 tháng thì có thể tái áp dụng biện pháp tự vệ đó khi có đủ các điều kiện sau đây:

A) ít nhất sau 1 năm, kể từ ngày áp dụng biện pháp tự vệ trước đó;

B) Biện pháp tự vệ đã được áp dụng đối với loại hàng hóa không quá 2 lần trong thời gian 5 năm trước ngày tái áp dụng các biện pháp tự vệ.

4. Việc tái áp dụng một biện pháp tự vệ đối với một loại hàng hóa phải được thực hiện theo các thủ tục như khi biện pháp này được áp dụng lần đầu tiên.

**Chương VI**  
**QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

❖ **ĐIỀU 28.**

## **NỘI DUNG QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

Nội dung quản lý nhà nước về áp dụng các biện pháp tự vệ bao gồm:

1. Ban hành và tổ chức thực hiện các văn bản quy phạm pháp luật về áp dụng các biện pháp tự vệ;
2. Tổ chức thực hiện các biện pháp tự vệ;
3. Tuyên truyền, phổ biến pháp luật và các chính sách có liên quan đến việc áp dụng các biện pháp tự vệ;
4. Tiến hành điều tra để áp dụng các biện pháp tự vệ;
5. Tổ chức và tiến hành tham vấn với các bên liên quan;
6. Quyết định áp dụng hoặc không áp dụng các biện pháp tự vệ;
7. Hướng dẫn áp dụng các biện pháp tự vệ;
8. Tổ chức thu thập, xử lý và cung cấp thông tin liên quan đến việc áp dụng các biện pháp tự vệ;
9. Thanh tra, kiểm tra việc chấp hành pháp luật về áp dụng các biện pháp tự vệ;
10. Giải quyết khiếu nại và xử lý vi phạm pháp luật về áp dụng các biện pháp tự vệ.

### **❖ ĐIỀU 29.**

#### **CƠ QUAN QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ÁP DỤNG CÁC BIỆN PHÁP TỰ VỆ**

1. Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước về áp dụng các biện pháp tự vệ.
2. Bộ Thương mại chịu trách nhiệm trước Chính phủ thực hiện việc thống nhất quản lý nhà nước về áp dụng các biện pháp tự vệ; tổ chức thực hiện việc áp dụng các biện pháp tự vệ trên cơ sở tham khảo ý kiến của các bộ, cơ quan ngang bộ có liên quan.
3. Các bộ, cơ quan ngang bộ, Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình có trách nhiệm phối hợp với Bộ Thương mại trong việc thực hiện quản lý áp dụng các biện pháp tự vệ.

### **Chương VII KHIẾU NẠI VÀ XỬ LÝ VI PHẠM**

#### **❖ ĐIỀU 30: KHIẾU NẠI**

1. Các khiếu nại liên quan đến quá trình điều tra và áp dụng các biện pháp tự vệ phải được gửi đến Bộ Thương mại.

2. Bộ Thương mại có trách nhiệm giải quyết khiếu nại trong thời hạn 30 ngày, kể từ ngày nhận được đơn khiếu nại; trường hợp đặc biệt, thời hạn này có thể kéo dài nhưng không quá 60 ngày.

3. Trong trường hợp hết thời hạn quy định tại khoản 2 điều này mà Bộ Thương mại chưa giải quyết khiếu nại hoặc tổ chức, cá nhân khiếu nại không đồng ý với quyết định giải quyết khiếu nại của Bộ Thương mại, thì tổ chức, cá nhân đó có quyền khởi kiện tại Tòa án theo quy định của pháp luật.

❖ **ĐIỀU 31.**

**GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP VÀ XỬ LÝ VI PHẠM**

Việc giải quyết tranh chấp và xử lý vi phạm được thực hiện theo quy định của pháp luật Việt Nam, điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập.

**Chương VIII**  
**ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH**

❖ **ĐIỀU 32.**

**HIỆU LỰC THI HÀNH**

Pháp lệnh này có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 9 năm 2002.

❖ **ĐIỀU 33.**

**HƯỚNG DẪN THI HÀNH**

Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn việc thi hành Pháp lệnh này.

Hà Nội, ngày 24 tháng 5 năm 2002

**T/M ủy ban thường vụ quốc hội**  
**Chủ tịch**

**Nguyễn Văn An**

Phụ lục 4:

## PHÁP LỆNH

**của Ủy ban thường vụ quốc hội số 20/2004/PL-UBTVQH11  
ngày 29 tháng 4 năm 2004 về việc Chống bán phá giá  
hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam**

*Căn cứ vào Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 1992 đã được sửa đổi, bổ sung theo Nghị quyết số 51/2001/QH10 ngày 25 tháng 12 năm 2001 của Quốc hội khoá X, kỳ họp thứ 10;*

*Căn cứ vào Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu ngày 26 tháng 12 năm 1991 đã được sửa đổi, bổ sung theo Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu ngày 05 tháng 7 năm 1993 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu ngày 20 tháng 5 năm 1998;*

*Căn cứ vào Nghị quyết số 21/2003/QH11 ngày 26 tháng 11 năm 2003 của Quốc hội khoá XI, kỳ họp thứ 4 về Chương trình xây dựng luật, pháp lệnh năm 2004;*

*Pháp lệnh này quy định về chống bán phá giá đối với hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam.*

### **Chương I Những quy định chung**

#### **Điều 1. Phạm vi điều chỉnh**

Pháp lệnh này quy định về các biện pháp chống bán phá giá; thủ tục, nội dung điều tra để áp dụng và việc áp dụng các biện pháp đó đối với hàng hóa bị bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam.

#### **Điều 2. Giải thích từ ngữ**

Trong Pháp lệnh này, các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

- 1. Thuế chống bán phá giá là thuế nhập khẩu bổ sung được áp dụng trong trường hợp hàng hóa bị bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.*
- 2. Biên độ bán phá giá là khoảng chênh lệch có thể tính được giữa giá thông thường của hàng hóa nhập khẩu vào Việt Nam so với giá xuất khẩu hàng hóa đó vào Việt Nam.*
- 3. Biên độ bán phá giá không đáng kể là biên độ bán phá giá không vượt quá 2% giá xuất khẩu hàng hóa vào Việt Nam.*
- 4. Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam không đáng kể là khi khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam đáp ứng các điều kiện sau đây:*

a) Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá bán phá giá từ một nước không vượt quá 3% tổng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa tương tự nhập khẩu vào Việt Nam;

b) Tổng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá bán phá giá từ nhiều nước đáp ứng điều kiện quy định tại điểm a khoản này không vượt quá 7% tổng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa tương tự nhập khẩu vào Việt Nam.

5. *Ngành sản xuất trong nước* là tập hợp các nhà sản xuất trong nước hoặc đại diện của họ có khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa sản xuất chiếm tỷ lệ chủ yếu trong tổng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa tương tự được sản xuất ở trong nước với điều kiện các nhà sản xuất này không nhập khẩu và không có mối quan hệ liên kết trực tiếp với tổ chức, cá nhân xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

6. *Hàng hóa tương tự* là hàng hoá có tất cả các đặc tính giống với hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá hoặc trong trường hợp không có hàng hoá nào như vậy thì là hàng hoá có nhiều đặc tính cơ bản giống với hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

7. *Thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước* là tình trạng suy giảm đáng kể hoặc kìm hãm tăng trưởng về sản lượng, mức giá, mức tiêu thụ hàng hoá, lợi nhuận, tốc độ phát triển sản xuất, việc làm của người lao động, đầu tư và các chỉ tiêu khác của ngành sản xuất trong nước hoặc là tình trạng dẫn đến khó khăn cho việc hình thành một ngành sản xuất trong nước.

8. *Đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước* là khả năng trước mắt, rõ ràng và chứng minh được sẽ gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.

### **Điều 3.** Xác định hàng hoá bị bán phá giá nhập khẩu vào Việt Nam

1. Hàng hoá có xuất xứ từ nước hoặc vùng lãnh thổ bị coi là bán phá giá khi nhập khẩu vào Việt Nam (sau đây gọi là hàng hoá bán phá giá vào Việt Nam) nếu hàng hoá đó được bán với giá thấp hơn giá thông thường theo quy định tại khoản 2 và khoản 3 Điều này.

2. Giá thông thường của hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam là giá có thể so sánh được của hàng hoá tương tự đang được bán trên thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu theo các điều kiện thương mại thông thường.

3. Trong trường hợp không có hàng hoá tương tự được bán trên thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hoặc có hàng hoá tương tự được bán trên thị trường nội địa của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu nhưng với khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa không đáng kể thì giá thông thường của hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam được xác định theo một trong hai cách sau đây:

a) Giá có thể so sánh được của hàng hoá tương tự của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu đang được bán trên thị trường một nước thứ ba trong các điều kiện thương mại thông thường;

b) Giá thành hợp lý của hàng hoá cộng thêm các chi phí hợp lý khác và lợi nhuận ở mức hợp lý, xét theo từng công đoạn từ sản xuất đến lưu thông trên thị trường của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hoặc nước thứ ba.

#### **Điều 4. Các biện pháp chống bán phá giá**

1. áp dụng thuế chống bán phá giá.
2. Cam kết về các biện pháp loại trừ bán phá giá của tổ chức, cá nhân sản xuất, xuất khẩu hàng hóa bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá với cơ quan nhà nước có thẩm quyền áp dụng biện pháp chống bán phá giá của Việt Nam hoặc với các nhà sản xuất trong nước nếu được cơ quan nhà nước có thẩm quyền áp dụng biện pháp chống bán phá giá của Việt Nam đồng ý.

#### **Điều 5. Nguyên tắc áp dụng biện pháp chống bán phá giá**

1. Biện pháp chống bán phá giá chỉ được áp dụng ở mức độ cần thiết, hợp lý nhằm ngăn ngừa hoặc hạn chế thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.
2. Việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá chỉ được thực hiện khi đã tiến hành điều tra và phải dựa trên các kết luận điều tra quy định tại Chương II của Pháp lệnh này.
3. Biện pháp chống bán phá giá chỉ được áp dụng trực tiếp đối với hàng hoá bán phá giá vào Việt Nam theo quy định của Pháp lệnh này.
4. Việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá không được gây thiệt hại đến lợi ích kinh tế - xã hội trong nước.

#### **Điều 6. Điều kiện áp dụng biện pháp chống bán phá giá**

Biện pháp chống bán phá giá chỉ được áp dụng đối với hàng hóa bán phá giá vào Việt Nam khi có hai điều kiện sau đây:

1. Hàng hoá bị bán phá giá vào Việt Nam và biên độ bán phá giá phải được xác định cụ thể;
2. Việc bán phá giá hàng hoá quy định tại khoản 1 Điều này là nguyên nhân gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.

#### **Điều 7. Trách nhiệm quản lý nhà nước về chống bán phá giá**

1. Chính phủ thống nhất quản lý nhà nước về chống bán phá giá đối với hàng hoá nhập khẩu vào Việt Nam.
2. Chính phủ thành lập và quy định tổ chức bộ máy, chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn cụ thể của cơ quan chống bán phá giá thuộc Bộ Thương mại gồm:
  - a) Cơ quan điều tra chống bán phá giá (sau đây gọi là cơ quan điều tra) để tiến hành điều tra, rà soát vụ việc chống bán phá giá và trong trường hợp cần thiết kiến nghị Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời;



b) Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá gồm một số thành viên thường trực và một số thành viên khác làm việc theo từng vụ việc để xem xét các kết luận của cơ quan điều tra; thảo luận và quyết định theo đa số về việc không có hoặc có bán phá giá hàng hoá vào Việt Nam gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước; kiến nghị Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá.

3. Bộ trưởng Bộ Thương mại chịu trách nhiệm trước Chính phủ về việc thực hiện quản lý nhà nước về chống bán phá giá, quyết định việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá và chịu trách nhiệm về quyết định này.

4. Các bộ, cơ quan ngang bộ, ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình có trách nhiệm phối hợp với Bộ Thương mại trong việc thực hiện quản lý nhà nước về chống bán phá giá và áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

## **Chương II**

### **Điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá**

#### **Điều 8. Căn cứ tiến hành điều tra**

1. Việc điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá được thực hiện khi có hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá của tổ chức, cá nhân đại diện cho ngành sản xuất trong nước.

Tổ chức, cá nhân nộp hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá được coi là đại diện cho ngành sản xuất trong nước khi có hai điều kiện sau đây:

a) Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá do họ sản xuất hoặc đại diện chiếm ít nhất 25% tổng khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá tương tự của ngành sản xuất trong nước;

b) Khối lượng, số lượng hoặc trị giá của hàng hoá quy định tại điểm a khoản này và của các nhà sản xuất trong nước ủng hộ việc nộp hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá phải lớn hơn khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá tương tự của các nhà sản xuất trong nước phản đối yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

2. Bộ trưởng Bộ Thương mại có thể ra quyết định điều tra khi có bằng chứng rõ ràng về việc bán phá giá hàng hoá gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.

#### **Điều 9. Hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá**

Hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá được gửi đến cơ quan điều tra, bao gồm:

1. Đơn yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá có các nội dung sau đây:

a) Tên, địa chỉ và thông tin cần thiết khác của tổ chức, cá nhân có yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;

- b) Mô tả hàng hoá nhập khẩu là đối tượng bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá, trong đó bao gồm tên gọi của hàng hoá, các đặc tính cơ bản và mục đích sử dụng chính, mã số theo biểu thuế nhập khẩu hiện hành và mức thuế nhập khẩu đang áp dụng, xuất xứ của hàng hoá nhập khẩu;
- c) Mô tả khối lượng, số lượng và trị giá của hàng hoá nhập khẩu quy định tại điểm b khoản này trong thời hạn mười hai tháng trước khi nộp hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
- d) Mô tả khối lượng, số lượng và trị giá của hàng hoá tương tự được sản xuất trong nước trong thời hạn mười hai tháng trước khi nộp hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
- đ) Thông tin về giá thông thường và giá xuất khẩu của hàng hoá được mô tả theo quy định tại điểm b khoản này tại thời điểm nhập khẩu vào Việt Nam trong thời hạn mười hai tháng trước khi nộp hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
- e) Biên độ bán phá giá của hàng hoá nhập khẩu bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
- g) Thông tin, số liệu, chứng cứ về thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước do hàng hoá bán phá giá vào Việt Nam gây ra hoặc đe dọa gây ra;
- h) Tên, địa chỉ và thông tin cần thiết khác của tổ chức, cá nhân sản xuất và xuất khẩu hàng hoá vào Việt Nam bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
- i) Yêu cầu cụ thể về việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá, thời hạn áp dụng và mức độ áp dụng;
2. Tài liệu, thông tin liên quan khác mà tổ chức, cá nhân yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá cho là cần thiết.

### **Điều 10.** Quyết định điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá

1. Trong thời hạn mười lăm ngày, kể từ ngày nhận hồ sơ, nếu xét thấy hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá chưa đầy đủ nội dung quy định tại Điều 9 của Pháp lệnh này, cơ quan điều tra phải thông báo cho tổ chức, cá nhân nộp hồ sơ để bổ sung.
2. Thời hạn để bổ sung hồ sơ do cơ quan điều tra quy định nhưng không được ít hơn ba mươi ngày, kể từ ngày tổ chức, cá nhân được yêu cầu bổ sung hồ sơ nhận được thông báo.
3. Trước khi Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định điều tra, cơ quan điều tra phải thông báo cho cơ quan có thẩm quyền của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá về các quy định chống bán phá giá của Việt Nam.
4. Trong thời hạn sáu mươi ngày, kể từ ngày nhận được hồ sơ có đầy đủ nội dung quy định tại Điều 9 của Pháp lệnh này, Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định điều tra; trường hợp đặc biệt, thời hạn ra quyết định điều tra có thể được gia hạn nhưng không quá ba mươi ngày.

5. Trong thời hạn mười lăm ngày, kể từ ngày có quyết định điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá, cơ quan điều tra thông báo quyết định điều tra cho tổ chức, cá nhân có yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá, các nhà sản xuất, xuất khẩu, cơ quan có thẩm quyền của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá và công bố cho các bên liên quan khác.

6. Bộ trưởng Bộ Thương mại không được ra quyết định điều tra nếu tổ chức, cá nhân yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá rút hồ sơ, trừ trường hợp quy định tại khoản 2 Điều 8 của Pháp lệnh này.

### **Điều 11.** Các bên liên quan đến quá trình điều tra

Các bên liên quan đến quá trình điều tra bao gồm:

1. Tổ chức, cá nhân có hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
2. Tổ chức, cá nhân nước ngoài sản xuất hoặc xuất khẩu hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
3. Tổ chức, cá nhân nhập khẩu hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
4. Tổ chức, cá nhân trong nước sản xuất hàng hoá tương tự;
5. Hiệp hội ngành hàng trong nước đại diện cho đa số tổ chức, cá nhân sản xuất, nhập khẩu hàng hoá tương tự;
6. Hiệp hội ngành hàng nước ngoài đại diện cho đa số tổ chức, cá nhân sản xuất, xuất khẩu hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
7. Tổ chức công đoàn hoặc các tổ chức khác đại diện cho quyền lợi của người lao động trong ngành sản xuất trong nước;
8. Tổ chức bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng;
9. Cơ quan nhà nước có thẩm quyền của Việt Nam;
10. Cơ quan có thẩm quyền của nước hoặc vùng lãnh thổ xuất khẩu hàng hoá bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
11. Tổ chức, cá nhân khác mà quyền và lợi ích của họ có liên quan đến quá trình điều tra.

### **Điều 12.** Nội dung điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá

1. Xác định hàng hóa bán phá giá vào Việt Nam và biên độ bán phá giá.
2. Xác định thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước trên cơ sở xem xét các nội dung sau:
  - a) Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa bán phá giá vào Việt Nam so với khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hóa tương tự được sản xuất hoặc tiêu thụ trong nước đã, đang hoặc sẽ tăng lên đáng kể một cách tuyệt đối hoặc tương đối;

b) Tác động về giá của hàng hóa bị yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá đến việc phải hạ giá hoặc kìm hãm khả năng tăng giá hợp lý của hàng hoá tương tự trong nước;

c) Tác động xấu đến ngành sản xuất trong nước hoặc đến sự hình thành ngành sản xuất trong nước.

3. Quan hệ giữa việc bán phá giá hàng hoá vào Việt Nam với thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.

### **Điều 13.** Cung cấp thông tin, tài liệu trong quá trình điều tra

1. Các bên liên quan đến quá trình điều tra quy định tại Điều 11 của Pháp lệnh này có trách nhiệm cung cấp thông tin xác thực và tài liệu cần thiết theo yêu cầu của cơ quan điều tra.

2. Trường hợp thông tin, tài liệu cần thiết không được cung cấp theo đúng yêu cầu thì cơ quan điều tra quyết định dựa trên những thông tin, tài liệu sẵn có.

### **Điều 14.** Tham vấn

1. Cơ quan điều tra tổ chức tham vấn với các bên liên quan đến quá trình điều tra quy định tại Điều 11 của Pháp lệnh này để tạo điều kiện cho các bên trình bày ý kiến và cung cấp thông tin cần thiết.

2. Các bên liên quan đến quá trình điều tra không bắt buộc phải có mặt tại các cuộc tham vấn; nếu bên nào không có mặt tại các cuộc tham vấn thì lợi ích của bên đó liên quan đến việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá vẫn được đảm bảo.

3. Việc tiến hành tham vấn không được gây cản trở đến quá trình điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá theo quy định của Pháp lệnh này.

### **Điều 15.** Bảo mật thông tin

1. Cơ quan điều tra chịu trách nhiệm giữ bí mật thông tin được cung cấp khi nhận được yêu cầu thoả đáng của các bên liên quan đến quá trình điều tra và yêu cầu các bên này cung cấp tóm tắt thông tin cần giữ bí mật.

2. Các bên liên quan đến quá trình điều tra được phép tiếp cận các thông tin đã cung cấp cho cơ quan điều tra, trừ thông tin cần giữ bí mật.

### **Điều 16.** Thời hạn điều tra

1. Thời hạn điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá là không quá mười hai tháng, kể từ ngày có quyết định điều tra.

2. Trong trường hợp đặc biệt, Bộ trưởng Bộ Thương mại có thể quyết định gia hạn điều tra nhưng không quá sáu tháng.

### **Điều 17.** Kết luận sơ bộ

1. Trong thời hạn chín mươi ngày, kể từ ngày có quyết định điều tra, cơ quan điều tra công bố kết luận sơ bộ về các nội dung liên quan đến quá trình điều tra quy định tại

Điều 12 của Pháp lệnh này; trường hợp đặc biệt, thời hạn công bố kết luận sơ bộ có thể được gia hạn nhưng không quá sáu mươi ngày.

2. Kết luận sơ bộ và các căn cứ chính để kết luận sơ bộ phải được thông báo bằng phương thức thích hợp cho các bên liên quan đến quá trình điều tra.

### **Điều 18. Kết luận cuối cùng**

1. Khi kết thúc quá trình điều tra, cơ quan điều tra công bố kết luận cuối cùng về các nội dung liên quan đến quá trình điều tra quy định tại Điều 12 của Pháp lệnh này.

2. Kết luận cuối cùng và các căn cứ chính để kết luận cuối cùng phải được thông báo bằng phương thức thích hợp cho các bên liên quan đến quá trình điều tra.

### **Điều 19. Chấm dứt điều tra**

Bộ trưởng Bộ Thương mại quyết định chấm dứt điều tra trong các trường hợp sau đây:

1. Tổ chức, cá nhân có hồ sơ yêu cầu áp dụng biện pháp chống bán phá giá tự nguyện rút hồ sơ;

2. Kết luận sơ bộ quy định tại Điều 17 của Pháp lệnh này có ít nhất một nội dung sau đây:

a) Không có bán phá giá theo quy định tại Điều 3 của Pháp lệnh này;

b) Biên độ bán phá giá không đáng kể;

c) Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá bán phá giá vào Việt Nam không đáng kể;

d) Không có thiệt hại đáng kể hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.

## **Chương III áp dụng biện pháp chống bán phá giá**

### **Điều 20. áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời**

1. Sau sáu mươi ngày, kể từ ngày có quyết định điều tra, căn cứ vào kết luận sơ bộ, Bộ trưởng Bộ Thương mại có thể ra quyết định áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời.

2. Thuế suất thuế chống bán phá giá tạm thời không được vượt quá biên độ bán phá giá trong kết luận sơ bộ.

3. Thuế chống bán phá giá tạm thời có thể được bảo đảm thanh toán bằng tiền mặt đặt cọc hoặc được bảo đảm bằng các biện pháp khác theo quy định của pháp luật.

4. Thời hạn áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời không được quá một trăm hai mươi ngày, kể từ ngày có quyết định áp dụng biện pháp này.

5. Khi có yêu cầu của các nhà xuất khẩu hàng hóa tương tự, Bộ trưởng Bộ Thương mại có thể gia hạn áp dụng thuế chống bán phá giá tạm thời nhưng không quá sáu mươi ngày.

---

**Điều 21.** áp dụng biện pháp cam kết

1. Sau khi có kết luận sơ bộ và trước khi kết thúc giai đoạn điều tra, tổ chức, cá nhân sản xuất hoặc xuất khẩu hàng hoá thuộc đối tượng điều tra có thể đưa ra cam kết với Bộ Thương mại, với các nhà sản xuất trong nước về một hoặc các nội dung sau đây:

a) Điều chỉnh giá bán;

b) Tự nguyện hạn chế khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá bán phá giá vào Việt Nam.

2. Bộ trưởng Bộ Thương mại có thể chấp nhận, không chấp nhận hoặc đề nghị điều chỉnh nội dung cam kết nhưng không được ép buộc các bên phải cam kết.

3. Cơ quan điều tra công bố công khai nội dung cam kết cho các bên liên quan đến quá trình điều tra được biết.

4. Trường hợp không chấp nhận cam kết của các bên liên quan, Bộ trưởng Bộ Thương mại phải thông báo lý do không chấp nhận cam kết đó và cho tiếp tục tiến hành điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá theo quy định của Pháp lệnh này.

5. Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định đình chỉ điều tra chống bán phá giá và áp dụng biện pháp cam kết nếu xét thấy việc thực hiện cam kết đó không gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước.

Các bên có cam kết phải định kỳ cung cấp cho cơ quan điều tra thông tin, tài liệu liên quan đến việc thực hiện cam kết và chứng minh tính chính xác của các thông tin đó theo quyết định của Bộ trưởng Bộ Thương mại.

6. Trường hợp các bên liên quan không thực hiện đúng theo cam kết, gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước, Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định tiếp tục tiến hành điều tra để áp dụng biện pháp chống bán phá giá hoặc ra quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá theo quy định của Pháp lệnh này.

**Điều 22.** áp dụng thuế chống bán phá giá

1. Trường hợp không đạt được cam kết quy định tại Điều 21 của Pháp lệnh này, căn cứ vào kết luận cuối cùng và kiến nghị của Hội đồng xử lý vụ việc chống bán phá giá, Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định áp dụng hay không áp dụng thuế chống bán phá giá.

2. Thuế suất thuế chống bán phá giá không được vượt quá biên độ bán phá giá trong kết luận cuối cùng.

3. Thời hạn áp dụng thuế chống bán phá giá không quá năm năm, kể từ ngày có quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

4. Thời hạn áp dụng thuế chống bán phá giá có thể được gia hạn trong trường hợp Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định rà soát việc áp dụng thuế chống bán phá giá theo quy định tại Chương IV của Pháp lệnh này.

5. Cơ quan điều tra thông báo bằng phương thức thích hợp quyết định áp dụng hay không áp dụng thuế chống bán phá giá cho các bên liên quan đến quá trình điều tra.

**Điều 23.** áp dụng thuế chống bán phá giá có hiệu lực trở về trước

1. Trường hợp kết luận cuối cùng xác định có thiệt hại đáng kể hoặc có đe dọa gây ra thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất trong nước và thuế chống bán phá giá tạm thời đã được áp dụng trước khi có kết luận cuối cùng thì thuế chống bán phá giá được áp dụng có hiệu lực trở về trước.
2. Thuế chống bán phá giá được áp dụng có hiệu lực trở về trước đối với hàng hoá nhập khẩu trong thời hạn chín mươi ngày trước khi áp dụng biện pháp tạm thời nếu có hai điều kiện sau đây:
  - a) Hàng hoá nhập khẩu đó bị bán phá giá;
  - b) Khối lượng, số lượng hoặc trị giá hàng hoá bán phá giá vào Việt Nam tăng nhanh đột biến gây ra thiệt hại khó có khả năng khắc phục cho ngành sản xuất trong nước.
3. Không truy thu khoản chênh lệch về thuế khi áp dụng mức thuế chống bán phá giá trong kết luận cuối cùng cao hơn mức thuế chống bán phá giá tạm thời quy định tại Điều 20 của Pháp lệnh này.
4. Hoàn lại khoản chênh lệch về thuế khi áp dụng mức thuế chống bán phá giá trong kết luận cuối cùng thấp hơn mức thuế chống bán phá giá tạm thời quy định tại Điều 20 của Pháp lệnh này.
5. Trường hợp Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định không áp dụng thuế chống bán phá giá thì thuế chống bán phá giá tạm thời đã được thu hoặc các khoản bảo đảm thanh toán thuế chống bán phá giá tạm thời quy định tại Điều 20 của Pháp lệnh này sẽ được hoàn lại.

**Chương IV**

**rà soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá**

**Điều 24.** Rà soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá

1. Sau một năm, kể từ ngày có quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá, Bộ trưởng Bộ Thương mại có quyền quyết định rà soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá khi có đề nghị của một hoặc nhiều bên có liên quan quy định tại Điều 11 của Pháp lệnh này và trên cơ sở xem xét các bằng chứng do bên đề nghị cung cấp.
2. Một năm trước ngày thời hạn quyết định áp dụng biện pháp chống bán phá giá hết hiệu lực, Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định rà soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá.
3. Cơ quan điều tra tiến hành rà soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá theo quy định tại các điều 9, 10, 11, 12, 13, 14 và 15 của Pháp lệnh này.
4. Việc tiến hành các thủ tục liên quan đến quá trình rà soát không được gây cản trở việc đang áp dụng biện pháp chống bán phá giá.
5. Thời hạn rà soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá quy định tại khoản 1 và khoản 2 Điều này là không quá mười hai tháng, kể từ ngày có quyết định rà soát.

**Điều 25.** Quyết định về kết quả rà soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá

Khi kết thúc rà soát việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá, Bộ trưởng Bộ Thương mại ra một trong các quyết định sau đây:

1. Tiếp tục áp dụng hoặc gia hạn áp dụng biện pháp chống bán phá giá;
2. Điều chỉnh mức thuế chống bán phá giá tương ứng với kết quả rà soát;
3. Chấm dứt việc áp dụng biện pháp chống bán phá giá.

## **Chương V** **Khiếu nại và xử lý vi phạm**

**Điều 26.** Khiếu nại, khởi kiện

1. Trong thời hạn sáu mươi ngày, kể từ ngày Bộ trưởng Bộ Thương mại ra quyết định về áp dụng thuế chống bán phá giá, nếu các bên liên quan đến quá trình điều tra và áp dụng biện pháp chống bán phá giá không đồng ý với quyết định của Bộ trưởng Bộ Thương mại thì có quyền khiếu nại đến Bộ trưởng Bộ Thương mại.
2. Trong thời hạn sáu mươi ngày, kể từ ngày nhận được khiếu nại, Bộ trưởng Bộ Thương mại có trách nhiệm giải quyết khiếu nại; trường hợp đặc biệt, thời hạn giải quyết khiếu nại được gia hạn nhưng không quá sáu mươi ngày và phải thông báo bằng phương thức thích hợp cho tổ chức, cá nhân có khiếu nại.
3. Trường hợp quá thời hạn quy định tại khoản 2 Điều này mà Bộ trưởng Bộ Thương mại chưa ra quyết định giải quyết khiếu nại hoặc tổ chức, cá nhân khiếu nại không đồng ý với quyết định giải quyết khiếu nại của Bộ trưởng Bộ Thương mại thì có quyền khởi kiện tại Tòa án theo quy định của pháp luật Việt Nam.

**Điều 27.** Giải quyết tranh chấp và xử lý vi phạm

Việc giải quyết tranh chấp và xử lý vi phạm pháp luật về chống bán phá giá hàng hoá vào Việt Nam được thực hiện theo quy định của pháp luật Việt Nam; trường hợp điều ước quốc tế mà Việt Nam ký kết hoặc gia nhập có quy định khác thì thực hiện theo điều ước quốc tế đó.

## **Chương VI** **Điều khoản thi hành**

**Điều 28.** Hiệu lực thi hành

Pháp lệnh này có hiệu lực thi hành từ ngày 01 tháng 10 năm 2004.

**Điều 29.** Hướng dẫn thi hành

Chính phủ, Tòa án nhân dân tối cao trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Pháp lệnh này.