

1
LỜI NÓI ĐẦU

Kinh tế Dược là một môn học nghiệp vụ đặc biệt trong chương trình đào tạo dược sĩ trung học. Môn học này trang bị một số kiến thức cơ bản, cốt lõi nhất để học viên bước đầu tiếp cận được những tri thức tối thiểu trong nghiệp vụ quản lý kinh tế của ngành dược. Có thể nói rằng, ở bất cứ cương vị công tác nào trong hoạt động của ngành dược đòi hỏi việc vận dụng những kiến thức, kỹ năng về quản lý. Với đặc thù của ngành dược là ngành kinh tế - kỹ thuật đòi hỏi người dược sĩ phải có cả kiến thức chuyên môn mà các bộ môn chuyên ngành khác như: Hóa dược, Bào chế, Dược lý, Dược liệu, Kiểm nghiệm đã cung cấp, đồng thời phải có đầy đủ các kiến thức tối thiểu của khoa học quản lý kinh tế. Với nhịp độ và xu hướng phát triển của nền kinh tế, đặc biệt nhịp điệu phát triển của ngành dược trong giai đoạn mới cho thấy không một nghiên cứu nào, không một phương án kinh doanh, sản xuất, không có một giải pháp cung ứng thuốc nào thoát ly được những tri thức của khoa học quản lý nói chung, khoa học quản lý kinh tế chuyên ngành dược nói riêng.

Mục tiêu của môn học là nhằm trang bị cho sinh viên:

- Kiến thức cơ bản về quản lý kinh tế, một số kiến thức đặc thù và yêu cầu riêng của quản lý kinh tế ngành dược.
- Một số kỹ thuật thực hành trong các lĩnh vực chính của ngành dược.
- Phương pháp luận cơ bản để tự học tập, nghiên cứu và tiếp cận với xu hướng quản lý kinh tế dược trong cơ chế kinh tế mới.

Để đáp ứng nhu cầu nghiên cứu, học tập của học viên, căn cứ khung chương trình đào tạo và các mục tiêu đào tạo của trường, bộ môn quản lý và kinh tế được đã có nhiều cố gắng biên soạn cuốn giáo trình này. Những nội dung trong cuốn giáo trình này là những nội dung có nhiều biến động, đổi mới trong nền kinh tế mới. Vì lẽ đó tài liệu không tránh khỏi những hạn chế cả về mặt lý luận và kinh nghiệm thực tiễn.

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: DOANH NGHIỆP – LUẬT DOANH NGHIỆP.....	4
CHƯƠNG 2: TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP	13
CHƯƠNG 3: QUY ĐỊNH VỀ THUẾ DOANH NGHIỆP.....	26
CHƯƠNG 4: NHỮNG QUY ĐỊNH VỀ HỢP ĐỒNG KINH TẾ....	39
CHƯƠNG 5: XUẤT NHẬP KHẨU THUỐC.....	48
CHƯƠNG 6: MỘT SỐ NGUYÊN TẮC CUNG ỨNG THUỐC CHO NHU CẦU CSSK CỘNG ĐỒNG.....	55

CHƯƠNG 1: DOANH NGHIỆP – LUẬT DOANH NGHIỆP

I. MỘT SỐ KHÁI NIỆM CƠ BẢN

1. Kinh doanh

Khái niệm này trên thực tế hiện nay được hiểu rất khác nhau.

- Có người cho rằng: Kinh doanh là việc bỏ ra một số vốn ban đầu vào hoạt động trên thị trường để thu một lượng tiền lớn hơn sau một thời gian nào đó.

- Luật doanh nghiệp của Việt Nam, có hiệu lực từ tháng 1 năm 2000 ghi: **“Kinh doanh là việc thực hiện một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lời”**.

Với cách hiểu đó, khi nói đến hoạt động kinh doanh cần lưu ý các điểm sau đây:

- Kinh doanh phải gắn với thị trường và phải diễn ra trên thị trường. Chính điều này đòi hỏi kinh doanh phải tuân theo các luật lệ và các quy luật khách quan của thị trường.

- Kinh doanh phải do một chủ thể thực hiện. Và chủ thể đó thường được gọi trên thực tế là chủ thể kinh doanh. Nó có thể là tư nhân, doanh nghiệp...

- Chủ thể kinh doanh cần phải có:

+ Quyền sở hữu nào đó về các yếu tố của hoạt động kinh doanh như: vốn, tài sản...

+ Phải có quyền tự do và chủ động kinh doanh trong một phạm vi nhất định và phải chịu trách nhiệm trước hết, về kết quả hoạt động kinh doanh của mình.

+ Mục đích chủ yếu của kinh doanh là sinh lời.

Đó là các điểm cần lưu ý khi thực hiện bất kỳ một kinh doanh nào.

2. Doanh nghiệp

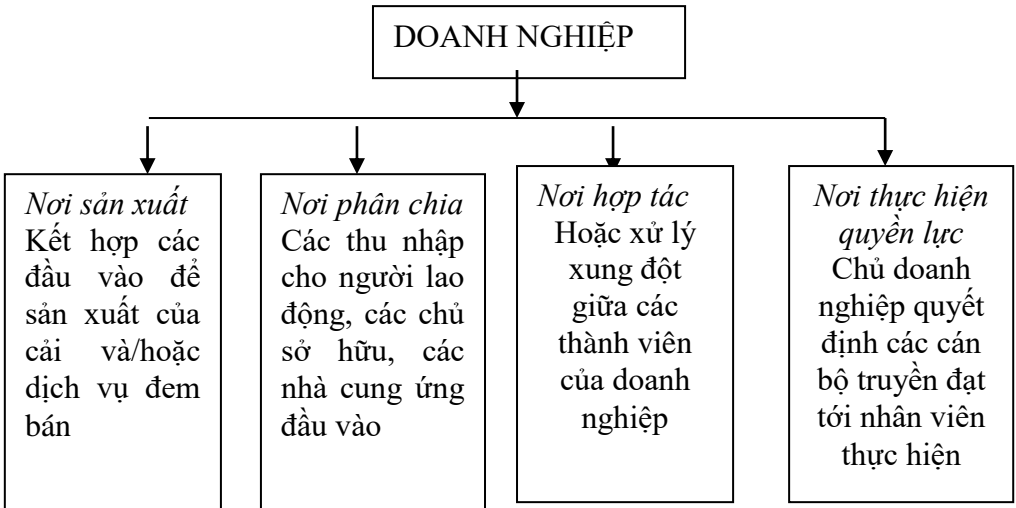
- Doanh nghiệp là một trong các chủ thể kinh doanh chủ yếu của xã hội.

- Về khái niệm doanh nghiệp hiện nay vẫn còn nhiều cách hiểu khác nhau.

- Có người cho rằng: **“Doanh nghiệp là một đơn vị kinh doanh được thành lập để thực hiện hoạt động kinh doanh nhằm mục đích sinh lời”**.

- Luật Doanh nghiệp (1/2000) quy định: **“Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện ổn định các hoạt động kinh doanh”**.

- Bên cạnh đó, Viện thống kê và nghiên cứu kinh tế Pháp (INSEE) thì cho rằng:



Hình 1.1. Sơ đồ khái quát về doanh nghiệp

II. ĐẶC ĐIỂM CHUNG CỦA DOANH NGHIỆP – MỤC TIÊU – QUÁ TRÌNH HOẠT ĐỘNG

1. Đặc điểm

- Doanh nghiệp là các tổ chức, các đơn vị được thành lập chủ yếu để tiến hành các hoạt động kinh doanh.

- Doanh nghiệp là một chủ thể kinh doanh có quy đủ lớn như: Hợp tác xã, công ty, xí nghiệp, tập đoàn.

- Doanh nghiệp là một tổ chức sống, nghĩa là Doanh nghiệp cũng có vòng đời từ lúc ra đời để thực hiện một ý đồ, suy giảm hoặc tăng trưởng các bước thăng trầm phát triển hoặc bị diệt vong.

2. Mục tiêu của doanh nghiệp

Mục tiêu chính là: Kiếm lời – Cung cấp hàng hóa và dịch vụ - Tiếp tục phát triển – Trách nhiệm đối với xã hội.

• **Mục tiêu lợi nhuận (Kiếm lời):** Doanh nghiệp cần có lợi nhuận để bù đắp lại chi phí sản xuất, những rủi ro gặp phải và để tiếp tục phát triển. Nếu không có lợi nhuận, doanh nghiệp không thể trả công cho người lao động, duy trì việc làm lâu dài của họ, cũng như không thể cung cấp lâu dài hàng hóa, dịch vụ cho khách hàng và cộng đồng.

• **Mục tiêu cung ứng:** Doanh nghiệp phải cung ứng hàng hóa hay dịch vụ để thỏa mãn nhu cầu của khách hàng, nói rộng ra là của công chúng, mới xứng đáng để thu được lợi nhuận. Vì thế mục tiêu này còn là nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với xã hội và nhờ mục tiêu này mà doanh nghiệp mới có thể tồn tại. Do đó, mục tiêu này cũng cần được thay đổi cho phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của công chúng và tình hình cạnh tranh trên thị trường.

• **Mục tiêu phát triển:** Trong một nền kinh tế đang mở mang thì phát triển là một dấu hiệu của sự lành mạnh và của sự thành công trong hoạt động kinh doanh. Do đó sự phát triển của doanh nghiệp cũng có ý nghĩa góp sức vào sự phát triển mạnh của nền kinh tế. Để thực hiện được mục tiêu này, doanh nghiệp cần tìm cách bổ sung thêm vốn hoặc sử dụng một phần lợi nhuận để đầu tư thêm.

• **Trách nhiệm đối với xã hội:** Cùng với việc kiếm lời, doanh nghiệp đồng thời có trách nhiệm bảo vệ quyền lợi của khách hàng, của người cung ứng đầu vào cho mình và của những làm công trong doanh nghiệp, nói rộng ra là quyền lợi của công chúng. Trách nhiệm đối với xã hội còn ở chỗ trong hoạt động kinh doanh, phải tôn trọng luật pháp và bảo vệ môi trường xung quanh. Ngoài ra còn cần phải quan tâm đến khuynh hướng tiêu thụ trong các mục tiêu của mình. Khuynh hướng này không trái với quyền lợi của doanh nghiệp, song nó đòi hỏi doanh nghiệp phải luôn luôn bảo đảm chất lượng hàng hóa của dịch vụ bán ra.

3. Quá trình kinh doanh của doanh nghiệp

- Quá trình kinh doanh của doanh nghiệp: Là quá trình bao gồm từ việc đầu tiên là nghiên cứu, xác định nhu cầu thị trường và hàng

hóa dịch vụ đến khả năng đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp. Quá trình này bao gồm 3 giai đoạn chủ yếu:

- Nghiên cứu nhu cầu thị trường và khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường để quyết định: Sản xuất cái gì, sản xuất bao nhiêu và cần mua hàng hóa gì, mua bao nhiêu.

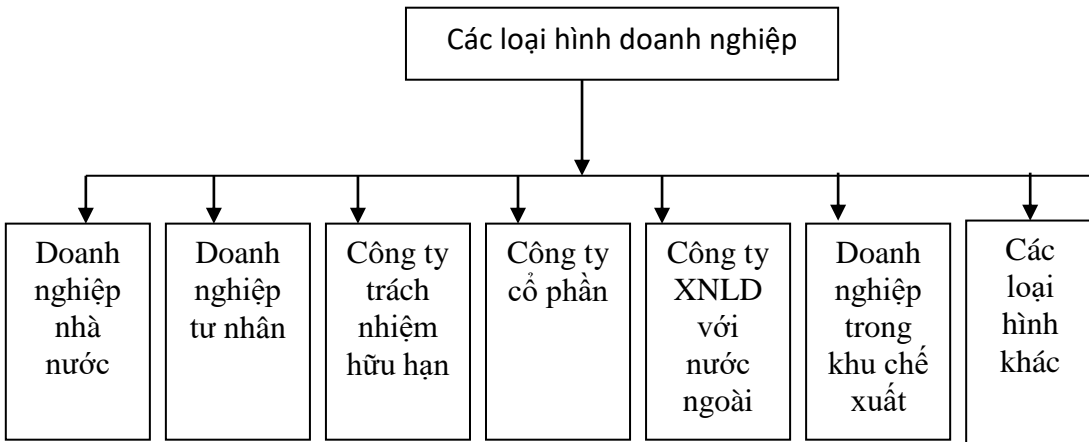
- Tổ chức hợp lý hiệu quả việc sản xuất hoặc mua bán hàng hóa đã chọn theo nhu cầu của thị trường. Phải chủ động, biết khai thác các tiềm năng sẵn có. Vấn đề thời cơ trong kinh doanh phải đặc biệt quan tâm.

- Tổ chức tốt việc bán hàng hóa và thu tiền về cho doanh nghiệp để hoàn thành quá trình kinh doanh và chuẩn bị ngay quá trình kinh doanh tiếp theo.

III. CÁC LOẠI HÌNH DOANH NGHIỆP

Các doanh nghiệp được phân loại theo nhiều loại hình khác nhau.

1. Theo hình thức sở hữu: Ở Việt Nam hiện nay có các loại hình doanh nghiệp (Hình 1.2)



Hình 1.2. Sơ đồ các loại hình doanh nghiệp Việt Nam

a/ Doanh nghiệp nhà nước

Khái niệm: Doanh nghiệp Nhà nước (DNNN) là tổ chức kinh tế do Nhà nước đầu tư vốn, thành lập và tổ chức quản lý, hoạt động kinh doanh hoặc hoạt động công ích, nhằm thực hiện các mục tiêu kinh tế - xã hội do Nhà nước giao.

DNNN có tư cách pháp nhân, có quyền và nghĩa vụ dân sự, tự chịu trách nhiệm về toàn bộ hoạt động, kinh doanh trong phạm vi số vốn do doanh nghiệp quản lý.

DNNN có tên gọi, có con dấu riêng và có trụ sở chính trên lãnh thổ Việt Nam.

Phân loại DNNN

❖ Theo phân vốn góp trong doanh nghiệp: DNNN chia thành:

- DN 100% vốn của Nhà nước, vốn của doanh nghiệp do 3 nguồn: Vốn ngân sách Nhà nước cấp, vốn có nguồn gốc ngân sách Nhà nước, vốn DNNN tự tích lũy.

- DN có cổ phần chi phối của Nhà nước:

+ Cổ phần của Nhà nước chiếm trên 50% tổng số cổ phần của doanh nghiệp.

+ Cổ phần của doanh nghiệp ít nhất gấp 2 lần cổ phần của cổ đông lớn nhất trong doanh nghiệp.

+ Cổ phần đặc biệt là trong doanh nghiệp, Nhà nước không có cổ phần chi phối nhưng có quyền quyết định một số vấn đề quan trọng của DN theo thỏa thuận trong điều lệ DN.

❖ Theo hình thức tổ chức quản lý, có loại DNNN có hội đồng quản trị và loại DNNN không có hội đồng quản trị.

❖ Theo hình thức tổ chức sản xuất, DNNN có các doanh nghiệp độc lập và các tổng công ty Nhà nước.

❖ Theo mục đích và đặc điểm hoạt động, doanh nghiệp được chia thành:

- Doanh nghiệp kinh doanh: Hoạt động nhằm mục tiêu lợi nhuận.

- Doanh nghiệp công ích: là doanh nghiệp mà các hoạt động sản xuất, cung ứng dịch vụ công cộng theo các chính sách của Nhà nước hoặc trực tiếp thực hiện nhiệm vụ quốc phòng an ninh doanh nghiệp hoạt động chủ yếu không vì mục tiêu lợi nhuận.

b/ Doanh nghiệp tư nhân

Khái niệm: Doanh nghiệp tư nhân (DNTN) là đơn vị kinh doanh có mức vốn không thấp hơn vốn pháp định, do một cá nhân làm chủ và tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của doanh nghiệp.

c/ Công ty trách nhiệm hữu hạn

Khái niệm: Công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH) là doanh nghiệp trong đó có một số thành viên cùng góp vốn, cùng chia nhau lợi nhuận, cùng chịu lỗ tương ứng với phần vốn góp và chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ của công ty trong phạm vi cổ phần vốn của mình góp vào công ty.

Đặc điểm:

- Vốn của công ty được chia thành từng phần gọi là phần góp được nộp đủ ngay từ khi thành lập công ty.

- Việc chuyển nhượng vốn góp giữa các thành viên công ty được thực hiện tự do nhưng muốn chuyển cho người ngoài thì phải được sự đồng ý của nhóm thành viên đại diện cho $\frac{3}{4}$ số vốn điều lệ của công ty.

- Công ty muốn tăng vốn phải tăng sự đóng góp của các thành viên chứ không được phép phát hành cổ phiếu ra ngoài để huy động vốn.

- Riêng trong ngành Dược, tính đến hết năm 2000, toàn quốc có 234 công ty TNHH.

d/ Công ty cổ phần

Khái niệm: Công ty cổ phần (CTCP) là loại công ty đối vốn trong đó các thành viên (cổ đông) có cổ phiếu và chỉ chịu trách nhiệm đến hết giá trị những cổ phần mà mình có.

Đặc điểm:

- Số thành viên của công ty phải có trong suốt thời gian hoạt động ít nhất là ba, không hạn chế số lượng tối đa. Quản lý công ty do hội đồng quản trị và giám đốc điều hành, đại hội cổ đông là cơ quan quyết định cao nhất của công ty.

- Vốn điều lệ của công ty được chia thành nhiều phần bằng nhau gọi là cổ phần. Giá trị mỗi cổ phần gọi là mệnh giá cổ phiếu. Mỗi cổ đông có thể mua hoặc bán nhiều cổ phiếu. Công ty được quyền phát hành cổ phiếu nhằm tăng thêm nguồn vốn của công ty.

- Cổ phiếu được phát hành có thể ghi tên hoặc không ghi tên. Riêng cổ phiếu của các sáng lập viên và thành viên hội đồng quản trị phải ghi tên.

- Cổ phiếu không ghi tên được tự do chuyển nhượng, cổ phiếu có ghi tên chỉ được chuyển nhượng nếu được sự đồng ý của hội đồng quản trị.

e/ Công ty hợp doanh

- Công ty hợp doanh là doanh nghiệp, trong đó:

+ Phải có ít nhất 2 thành viên hợp danh, ngoài các thành viên hợp danh có thể có thành viên góp vốn.

+ Thành viên hợp danh phải là cá nhân có trình độ chuyên môn và uy tín nghề nghiệp và phải chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về các nghĩa vụ của công ty.

+ Thành viên góp vốn chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ của công ty trong phạm vi số vốn đã góp vào công ty.

- Công ty hợp danh không được phát hành bất cứ loại chứng khoán nào.

- Quyền và nghĩa vụ của thành viên:

+ Thành viên hợp danh có quyền quản lý công ty, tiến hành các hoạt động kinh doanh nhân danh công ty, cùng liên đới chịu trách nhiệm về nghĩa vụ của công ty.

+ Thành viên góp vốn có quyền được chia lợi nhuận theo tỉ lệ được quy định trong điều lệ của công ty, không được tham gia quản lý công ty và hoạt động kinh doanh nhân danh công ty.

+ Thành viên công ty hợp danh có các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật và điều lệ công ty.

- Quản lý công ty hợp danh:

+ Cơ cấu tổ chức quản lý công ty hợp danh do các thành viên hợp danh thỏa thuận trong điều lệ công ty.

+ Các thành viên hợp danh có quyền ngang nhau khi quyết định các vấn đề quản lý công ty.

f/ Hợp tác xã

Khái niệm: Là tổ chức kinh tế tự chủ, do những người lao động có nhu cầu, lợi ích chung, tự nguyện cùng góp vốn, góp sức ra theo qui định của pháp luật để phát huy sức mạnh của tập thể và của từng xã viên.

Đặc điểm:

- Tổ chức kinh tế tự chủ, do những người lao động tự nguyện lập ra do có nhu cầu, lợi ích chung.

- Tư liệu sản xuất và các vốn khác thuộc sở hữu tập thể phải chiếm phần lớn trong tổng số vốn của hợp tác xã và ngày càng phát

triển bằng quỹ tích lũy trích từ lợi nhuận.

- Chủ nhiệm và ban quản trị hợp tác xã do đại diện xã viên bầu ra. Việc kinh doanh phải theo điều lệ hợp tác xã và theo nghị quyết đại hội xã viên. Vốn cổ phần được dựa theo lợi nhuận theo quyết định của đại hội xã viên.

g/ Các tổng công ty

h/ Doanh nghiệp liên doanh với nước ngoài hoặc nước ngoài đầu tư vốn 100%

i/ Các công ty, xí nghiệp trong khu chế xuất hoặc khu công nghiệp

2. Theo lĩnh vực hoạt động:

Các doanh nghiệp được phân loại thành:

a/ Theo quy mô: (theo số vốn đầu tư, doanh số, theo số lượng CBCNV)

Các doanh nghiệp được chia thành:

- Doanh nghiệp lớn
- Doanh nghiệp vừa
- Doanh nghiệp nhỏ

Tiêu chí xác định doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam

(Văn bản số 691/CP-KTN ngày 20/6/1998) quy định tạm thời.

Doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam là những doanh nghiệp:

- Có vốn điều lệ dưới 5 tỷ đồng.
- Có số lao động trung bình hàng năm dưới 200 người

b/ Theo cấp hành chính:

Doanh nghiệp trung ương và doanh nghiệp địa phương

c/ Theo loại hàng hóa:

Doanh nghiệp dược phẩm, doanh nghiệp thực phẩm, doanh nghiệp thủy hải sản....

d/ Theo chính chất hoạt động về kinh tế:

Doanh nghiệp kinh doanh, doanh nghiệp tư vấn.....

IV. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA DOANH NGHIỆP

1. Quyền của doanh nghiệp

Theo luật doanh nghiệp, doanh nghiệp có quyền:

- Chiếm hữu, sử dụng, định đoạt tài sản của doanh nghiệp.
- Chủ động lựa chọn ngành, nghề, địa bàn đầu tư, hình thức đầu tư, kể cả liên doanh, góp vốn vào doanh nghiệp khác, chủ động

mở rộng quy mô và ngành, nghề kinh doanh.

- Chủ động tìm kiếm thị trường, khách hàng và ký kết hợp đồng.
- Lựa chọn hình thức và cách thức huy động vốn.
- Kinh doanh xuất khẩu và nhập khẩu.
- Tuyển, thuê và sử dụng lao động theo yêu cầu kinh doanh.
- Tự chủ kinh doanh, chủ động áp dụng phương thức quản lý

khoa học, hiện đại để nâng cao hiệu quả và khả năng cạnh tranh.

- Tự chủ và tổ chức mọi yêu cầu cung cấp các nguồn lực không được pháp luật quy định của bất kỳ cá nhân, cơ quan hay tổ chức nào trừ những khoản tự nguyện đóng góp vì mục tiêu nhân đạo và công ích.

- Các quyền khác do pháp luật quy định.

2. Nghĩa vụ của doanh nghiệp

Theo luật doanh nghiệp, doanh nghiệp có nghĩa vụ:

- Hoạt động kinh doanh theo đúng các ngành nghề đã đăng ký.
 - Lập sổ kế toán, ghi chép sổ kế toán, hóa đơn, chứng từ và lập báo cáo tài chính trung thực, chính xác.

- Đăng ký thuế, kê khai thuế, nộp thuế và thực hiện các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.

- Đảm bảo chất lượng hàng hóa theo tiêu chuẩn đã đăng ký.

- Kê khai và định kỳ báo cáo chính xác, đầy đủ các thông tin về doanh nghiệp và tình hình tài chính của doanh nghiệp với cơ quan đăng ký kinh doanh.

- Ưu tiên sử dụng lao động trong nước, bảo đảm quyền, lợi ích của người lao động theo quy định của pháp luật về lao động, tôn trọng quyền tổ chức công đoàn theo quy định của pháp luật về công đoàn.

- Tuân thủ theo quy định của pháp luật về quốc phòng, an ninh, trật tự, an toàn xã hội, bảo vệ tài nguyên, môi trường, bảo vệ lịch sử, văn hóa và danh lam thắng cảnh.

- Thực hiện các nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật.

CHƯƠNG 2: TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

I. ĐẠI CƯƠNG

1. Khái niệm

- Các doanh nghiệp muốn tiến hành sản xuất kinh doanh tất yếu phải có số tiền vốn, đảm bảo các yếu tố hợp lý và đồng bộ trong mọi khâu và ở mỗi giai đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh.

- Hoạt động tài chính biểu hiện ra ngoài là quỹ tiền tệ, bên trong nó ẩn chứa những quan hệ kinh tế và luồng di chuyển giá trị phức tạp. Những quan hệ kinh tế gắn liền với sự di động của giá trị dẫn đến sự hình thành và sử dụng các quỹ tiền tệ trong doanh nghiệp là tài chính.

- Với cơ chế quản lý hạch toán kinh doanh nhà nước không can thiệp vào hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nhưng thông qua hệ thống doanh nghiệp, nhà nước thực hiện chức năng quản lý và điều hành vĩ mô bằng hệ thống pháp luật nhằm thực hiện phương hướng nhiệm vụ phát triển kinh tế xã hội trong từng thời kỳ và mở rộng nguồn thu nhằm đáp ứng những nhu cầu chính của công cuộc xây dựng chủ nghĩa xã hội trong thời kỳ quá độ.

- Như vậy: **Tài chính doanh nghiệp là hệ thống các luồng chuyển dịch giá trị phản ánh sự vận động và chuyển hóa các nguồn tài chính trong quá trình phân phối để tạo lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ nhằm đạt tới các mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp.**

2. Chức năng

a/ Chức năng phân phối

- Tài chính doanh nghiệp thực hiện chức năng phân phối dưới hình thức giá trị các của cải vật chất thông qua quá trình tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ nhằm đáp ứng yêu cầu tích lũy hay tiêu dùng của doanh nghiệp.

- Trong điều kiện kinh tế thị trường, tài chính doanh nghiệp dừng lại ở việc phân phối thu nhập mà với chức năng phân phối tài chính khai thông các luồng tài chính trong xã hội đảm bảo vốn cho doanh nghiệp hoạt động.

- Chức năng phân phối là chức năng cơ bản của tài chính

doanh nghiệp. Hoạt động phân phối có thể tiến hành:

- Trong phạm vi nội bộ doanh nghiệp: phân phối điều tiết vốn cho các bộ phận, cho các đơn vị thành viên, cho mỗi giai đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh.

- Giữa hai chủ thể khác nhau: doanh nghiệp vay vốn của các tổ chức kinh tế khác, của tập thể, cá nhân trong và ngoài nước, nộp thuế.

b/ Chức năng giám đốc tài chính

- Là khả năng giám sát, dự báo tính hiệu quả của quá trình phân phối. Nhờ khả năng giám đốc tài chính, doanh nghiệp có thể phát hiện thấy những khuyết tật trong kinh doanh để kịp thời điều chỉnh nhằm thực hiện các mục tiêu kinh doanh đã được hoạch định.

- Giám đốc là chức năng quan trọng của tài chính. Giám đốc tài chính mang tính toàn diện và có hiệu quả, thường xuyên và liên tục.

Các tổ chức thực hiện:

- Cơ quan tài chính nhà nước.

- Tín dụng.

- Quản lý cấp trên.

- Tự giám đốc (quan trọng nhất, doanh nghiệp tự giám sát hoạt động của mình).

Hai chức năng trên có quan hệ mật thiết, hữu cơ với nhau. Chức năng phân phối được thực hiện đồng thời với quá trình thực hiện chức năng giám đốc.

3. Các nguyên tắc quản lý và nội dung công tác tài chính

a/ Các nguyên tắc quản lý

Trong công tác quản lý, cần quán triệt những nguyên tắc sau:

- Lấy thu bù chi và có lãi: Là nguyên tắc cơ bản của hạch toán kinh tế đồng thời cũng là nguyên tắc cơ bản của quản lý tài chính doanh nghiệp.

- Rủi ro và lãi xuất.

- Giá trị thực của đồng vốn: Đồng tiền ngày hôm nay khác với đồng tiền ngày mai do nhiều yếu tố: lạm phát, trượt giá... Đánh giá hiệu quả thực tính trên đơn vị tiền tệ cố định.

- Nguyên tắc cân bằng ngân quỹ.

b/ Nội dung hoạt động tài chính doanh nghiệp

- Tham gia đánh giá, lựa chọn các dự án đầu tư và kế hoạch kinh doanh.
- Xác định nhu cầu vốn, tổ chức huy động các nguồn vốn để đáp ứng kịp thời cho các hoạt động của doanh nghiệp.
- Tổ chức sử dụng tốt vốn hiện có, quản lý chặt chẽ các khoản chi, thu đảm bảo khả năng thanh toán của doanh nghiệp.
- Thực hiện tốt việc phân phối lợi nhuận, trích lập và sử dụng các quỹ của doanh nghiệp.
- Đảm bảo kiểm tra, kiểm soát thường xuyên đối với tình hình hoạt động của doanh nghiệp và thực hiện tốt việc phân tích tài chính.
- Thực hiện tốt việc kế hoạch hóa tài chính.

4. Vai trò của tài chính doanh nghiệp

- Tài chính doanh nghiệp là công cụ khai thác, thu hút các nguồn tài chính nhằm đảm bảo nhu cầu vốn cho đầu tư kinh doanh của doanh nghiệp.
- Tài chính doanh nghiệp có vai trò trong việc sử dụng vốn tiết kiệm và có hiệu quả.
- Tài chính doanh nghiệp được sử dụng như một công cụ để kích thích, thúc đẩy sản xuất kinh doanh.
- Tài chính doanh nghiệp là một công cụ quan trọng để kiểm tra các hoạt động sản xuất của doanh nghiệp.

II. VỐN KINH DOANH

1. Khái niệm: Vốn kinh doanh là số tiền ứng trước về toàn bộ tài sản hữu hình và tài sản vô hình phục vụ cho sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhằm mục đích kiếm lời.

2. Đặc điểm

- Vốn kinh doanh trong doanh nghiệp là một loại quỹ tiền đặc biệt. Mục tiêu của quỹ là mục đích tích lũy.
- Vốn kinh doanh trong doanh nghiệp có trước khi diễn ra hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Vốn kinh doanh của doanh nghiệp sau khi ứng ra, được sử dụng vào kinh doanh và sau mỗi chu kỳ hoạt động phải được thu về để ứng tiếp cho kỳ hoạt động sau.
- Vốn kinh doanh không thể mất đi. Mất vốn đối với doanh nghiệp đồng nghĩa với nguy cơ phá sản.

3. Phân loại: Có 2 cách phân loại vốn

a/ Phân theo nguồn hình thành:

- Nguồn vốn chủ sở hữu
- Nguồn vốn tự bổ sung
- Nguồn vốn huy động
- Nguồn vốn tín dụng
- Nguồn vốn thanh toán

b/ Phân loại theo mục đích sử dụng:

- Vốn cố định: là số vốn đầu tư ứng trước để mua sắm, xây dựng tài sản cố định.
- Vốn lưu động: Dùng dự trữ nguyên liệu, nhiên liệu, hàng hóa thuốc men để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh được liên tục.
- Vốn xây dựng cơ bản: Do ngân sách nhà nước cấp hoặc vốn tự bổ sung được dùng để tiến hành đầu tư xây dựng cơ bản.
- Các quỹ của xí nghiệp: Quỹ khuyến khích phát triển sản xuất, phúc lợi khen thưởng, bảo toàn vốn.
- Nguồn vốn kinh phí: Vốn được cấp phát để chi cho các sự nghiệp văn hóa xã hội.

III. VỐN CỐ ĐỊNH TRONG DOANH NGHIỆP

1. Tài sản cố định

a/ Khái niệm

Để tiến hành sản xuất kinh doanh, cần phải có 2 yếu tố: sức lao động và tư liệu sản xuất

$$P = C + V + M$$

Trong đó:

- P: Tổng sản phẩm xã hội
- C: Tư liệu sản xuất
- V: Sức lao động (tiền lương)
- M: Lợi nhuận (giá trị thặng dư)
- $C = C1 + C2$
- C1: Tư liệu lao động
- C2: Đối tượng lao động

b/ Đặc điểm

- Tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh và vẫn giữ

nguyên hình thái ban đầu.

- Trong quá trình sản xuất kinh doanh, giá trị của tài sản cố định chuyển dịch dần vào giá trị sản phẩm hàng hóa dịch vụ mà nó tham gia tạo nên.

c/ Phân loại

- Theo hình thái biểu hiện

+ TSCĐ có hình thái vật chất (TSCĐ hữu hình): Nhà xưởng, kho tàng, máy móc, phương tiện vận tải

+ TSCĐ không có hình thái vật chất (TSCĐ vô hình): Chi phí thành lập doanh nghiệp, chi phí nghiên cứu chế thử sản phẩm mới, chi phí cho phát minh sáng chế, chi phí mua bằng phát minh sáng chế.

- Theo công dụng kinh tế

+ TSCĐ dùng trong sản xuất kinh doanh: Nhà cửa, cửa hàng, nhà kho, máy móc.....

+ TSCĐ dùng ngoài sản xuất kinh doanh: Nhà cửa, máy móc dùng trong công tác văn phòng, quản lý, nhà trẻ, nhà mẫu giáo, ô tô phục vụ lãnh đạo

- Theo tình hình sử dụng

+ Tài sản cố định đang dùng

+ Tài sản cố định chưa cần dùng

+ Tài sản cố định không cần dùng và chờ thanh lý

- Theo quyền sở hữu

+ Tài sản cố định tự có

+ Tài sản cố định đi thuê

- Theo nguồn hình thành

+ Tài sản cố định hình thành từ nguồn vốn chủ sở hữu

+ Tài sản cố định hình thành từ các khoản nợ phải trả

- **Kết cấu tài sản cố định:** là tỷ trọng giữa nguyên giá từng loại TSCĐ trong tổng nguyên giá TSCĐ của doanh nghiệp trong một thời điểm nhất định.

2. Vốn cố định

a/ Khái niệm

- Vốn cố định là số vốn đầu tư ứng trước để mua sắm, xây dựng hay lắp đặt các TSCĐ vô hình hoặc hữu hình

- Vốn cố định còn có thể hiểu là biểu hiện bằng tiền của giá trị

còn lại của TSCĐ

b/ Đặc điểm

- Tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh
- Được bù đắp dần giá trị từ doanh thu
- Kết thúc một vòng luân chuyển, giá trị của tài sản cố định được chuyển dịch hết vào giá trị sản phẩm đã sản xuất và hình thành nhiệm vụ khấu hao.

3. Khấu hao tài sản cố định trong doanh nghiệp

a/ Hao mòn TSCĐ

- **Hao mòn hữu hình:** Là sự giảm dần về giá trị hay giá trị sử dụng, do:

+ Tác động của các yếu tố thiên nhiên như độ ẩm, nhiệt độ, thời gian.

+ Trực tiếp hay gián tiếp tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh và bị hao mòn.

- **Hao mòn vô hình:** Là sự giảm thuần túy về mặt giá trị của những TSCĐ do có những TSCĐ khác cùng loại được sản xuất ở những thế hệ mới hơn, rẻ hơn, thuận tiện hơn, năng suất cao hơn.

b/ Khấu hao tài sản cố định (Khấu hao cơ bản): Khấu hao cơ bản là giá trị của tài sản cố định được tính vào giá thành sản phẩm.

Khấu hao chung = KH cơ bản + KH sửa chữa lớn

Vậy khấu hao TSCĐ là việc tính toán và phân bổ một cách có hệ thống nguyên giá của tài sản cố định vào chi phí kinh doanh qua thời gian sử dụng của TSCĐ

Mục đích của khấu hao TSCĐ là nhằm tích lũy vốn để tái sản xuất giản đơn hoặc tái sản xuất mở rộng TSCĐ.

- Tính khấu hao cá biệt

$$MKh = \frac{NG}{N_{sd}} \times K_{kk}$$

Trong đó:

- MKH là mức khấu hao trung bình hàng năm của TSCĐ
- NG: Nguyên giá TSCĐ là toàn bộ các chi phí thực tế của doanh nghiệp đã chi ra để có TSCĐ cho tới khi đưa TSCĐ đi vào

hoạt động bình thường.

$$NG = CF_m + CF_{vch} + CF_{ld} + CF_{chạy\ thử} - \text{Tiền thanh lý}$$

N_{sd} : Số năm ước tính TSCĐ có thể sử dụng được dựa vào các yếu tố liên quan như đặc tính kỹ thuật của TSCĐ, chế độ bảo dưỡng và sửa chữa.

Tuổi thọ kỹ thuật: Số năm tính hao mòn hữu hình do sử dụng nhiều hoặc do các yếu tố thiên nhiên làm máy móc hư hỏng.

Tuổi thọ kinh tế: Tính thêm hao mòn vô hình do tiến bộ khoa học kỹ thuật, máy chưa hỏng đã phải bỏ vì lạc hậu, do đó tuổi thọ kinh tế thường nhỏ hơn tuổi thọ kỹ thuật.

K_{kk} : Hệ số khó khăn

Khi tài sản cố định ở điều kiện thường thì $K_{kk} = 1$

Khi tài sản cố định ở điều kiện khó khăn (nóng, ẩm...) thì $K_{kk} > 1$

Công thức tính tỷ lệ khấu hao:

$$T_{kh} = \frac{M_{kh}}{NG} \times 100\% = \frac{NG/N_{sử\ dụng} \times K_{kk}}{NG} \times 100\% = \frac{K_{kk}}{N_{sử\ dụng}} \times 100\%$$

Ví dụ 1: 1 máy đập viên ZP 35, giá mua 50 triệu, chi phí vận chuyển 1 triệu, chi phí lắp ráp, chạy thử 1 triệu, chi phí tháo dỡ khi thanh lý 1 triệu, thu hồi do bán phế liệu: 1 triệu, tuổi thọ kỹ thuật: 10 năm, tuổi thọ kinh tế: 8 năm, dự kiến sử dụng TSCĐ trong 8 năm.

$$M_{kh} = \frac{NG}{N_{sử\ dụng}} = \frac{CF_m + CF_{vch} + CF_{ld, chạy\ thử} - \text{Tiền thanh lý}}{8}$$

$$= \frac{50 + 1 + 1 + 1 - 1}{8} = 6.5 \text{ triệu}$$

$$T_{kh} = 1/8 \times 100\% = 12.5 \%$$

Ví dụ 2: Cũng máy đập viên trên nhưng ở điều kiện miền biển, ẩm ướt, hệ số khó khăn $K_{kk} = 1.2$

$$M_{kh} = 6.5 \times 1.2 = 7.8 \text{ triệu}$$

$$T_{kh} = 12.5 \times 1.2 = 15\%$$

Ưu điểm: Dễ tính và giá thành sản phẩm tương đối ổn định

Nhược điểm: Coi tài sản cố định không thay đổi giá trị nên không phản ánh đúng MKH

- Tính khấu hao tổng hợp

Do TSCĐ có trong doanh nghiệp khá nhiều, tính chi tiết từng TSCĐ sẽ tốn nhiều công sức, thời gian nên có thể chia toàn bộ TSCĐ của doanh nghiệp thành từng nhóm và mỗi nhóm đều gồm những TSCĐ có cùng tỷ lệ khấu hao.

c/ Khấu hao sửa chữa lớn

- **Sửa chữa thường xuyên**: Sửa chữa nhỏ, thời gian ngắn, chi phí ít, không cần tính vào khấu hao sửa chữa lớn.

- Sửa chữa lớn theo định kỳ

$$M_s = \frac{C_s}{N_{\text{sử dụng}}}$$

M_s : mức khấu hao sửa chữa lớn/năm

C_s : Tổng chi phí sửa chữa lớn dự kiến của đời máy

$N_{\text{sử dụng}}$: Thời gian sử dụng định mức của máy

$$T_s = \frac{M_s}{NG} \times 100\% = \frac{C_s}{NG \times N_{\text{sử dụng}}} \times 100\%$$

T_s : Tỷ lệ khấu hao sửa chữa lớn

Ví dụ: Một máy giá 100 triệu, dùng trong 10 năm, sửa chữa 2 lần, mỗi lần 2 triệu. Tính M_s và T_s

Ta có: $C_s = 2 \times 2 = 4$ triệu

$$M_s = \frac{C_s}{N_s} = \frac{4}{10} = 0.4 \text{ triệu/năm}$$

$$T_s = \frac{C_s}{NG \times N_{\text{sử dụng}}} \times 100\% = \frac{4}{100 \cdot 10} \times 100\% = 0.4\%$$

d/ Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định trong doanh nghiệp

Hiệu suất sử dụng vốn cố định

DT thuần trong kỳ

$$Hvcd = \frac{\text{DT thuần trong kỳ}}{\text{Vcđ bình quân trong kỳ}}$$

Vcđ bình quân trong kỳ

Vcđ đầu kỳ + Vcđ cuối kỳ

$$Vcđ = \frac{\text{Vcđ đầu kỳ} + \text{Vcđ cuối kỳ}}{2}$$

2

Doanh thu thuần là toàn bộ doanh số bán ra sau khi đã trừ đi thuế giá trị gia tăng, chiết khấu giá bán hàng và trị giá hàng hóa bị trả lại.

Ý nghĩa: 1 đồng vốn cố định làm ra bao nhiêu đồng doanh thu

Hiệu suất sử dụng TSCĐ

Doanh thu thuần trong kỳ

$$Htscd = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{NG bình quân}}$$

NG bình quân

NG đầu kỳ + NG cuối kỳ

$$NG \text{ bình quân} = \frac{\text{NG đầu kỳ} + \text{NG cuối kỳ}}{2}$$

2

Hệ số hàm lượng vốn cố định

VCD bình quân

$$Hhl = \frac{\text{VCD bình quân}}{\text{DT thuần}}$$

DT thuần

Ý nghĩa: Một đồng doanh thu cần bao nhiêu đồng vốn cố định

Vậy Hhl càng nhỏ càng tốt

Tỷ suất lợi nhuận vốn cố định

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng vốn cố định bình quân trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận

Lợi nhuận

$$TSl_n \text{ vcd} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{VCD bình quân}} \times 100\%$$

VCD bình quân

4. Biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định

a/ **Xây dựng cơ cấu TSCĐ hợp lý, nâng cao tỷ trọng của máy móc thiết bị đang dùng trong tổng số máy móc thiết bị của doanh nghiệp**

- Sớm đưa các máy móc chưa dùng đem vào dùng trong sản

xuất kinh doanh.

- Tiến hành sửa chữa kịp thời để máy móc hoạt động đều
- Rút ngắn thời gian sửa chữa máy hoặc kéo dài thời gian giữa 2 kỳ sửa chữa lớn trong phạm vi cho phép.
- Nhượng bán hoặc thải loại những TSCĐ không cần dùng, chưa cần dùng, đang dùng nhưng không mang lại hiệu quả kinh tế hoặc những TSCĐ đã đến kỳ sửa chữa lớn nhưng việc đầu tư không mang lại hiệu quả.

b/ Tận dụng hết công suất máy móc thiết bị

- Cung cấp nguyên liệu đồng bộ kịp thời để đảm bảo máy móc hoạt động liên tục, giảm giờ máy ngừng, tăng giờ máy chạy, phấn đấu làm ca kíp để thực hiện người nghỉ chứ máy không nghỉ.
- Tăng cường trách nhiệm vật chất của người bảo quản sử dụng tài sản cố định, khuyến khích phát huy sáng kiến và cải tiến kỹ thuật.
- Có nội quy chế độ bảo dưỡng máy móc thiết bị, phân công nhiệm vụ rõ ràng, có khen thưởng hoặc xử phạt kịp thời thỏa đáng đối với những người có thành tích hoặc thiếu sót trong việc vận hành sử dụng TSCĐ của doanh nghiệp.

c/ Trích nộp quỹ khấu hao, thu hồi các khoản nợ dây dưa liên quan đến vốn cố định một cách kịp thời và thường xuyên.

IV. VỐN LƯU ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP

1. Khái niệm vốn lưu động

Vốn lưu động của doanh nghiệp là số tiền ứng trước về tài sản lưu động để đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh được thường xuyên liên tục.

2. Nội dung vốn lưu động

a/ Thành phần vốn lưu động

- Vốn bằng tiền
- Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn
- Các khoản phải thu
- Các khoản hàng tồn kho
- Các tài sản lưu động khác: các khoản tạm ứng, chi phí trả trước, chi phí chờ kết chuyển.

b/ Phân loại vốn lưu động

b.1. Dựa theo vai trò vốn lưu động trong quá trình tái sản xuất

- Vốn lưu động trong khâu dự trữ sản xuất:

- + Vốn nguyên vật liệu chính
- + Vốn vật liệu phụ
- + Vốn nhiên liệu
- + Vốn phụ tùng thay thế
- + Vốn vật liệu đóng gói
- + Vốn công cụ, dụng cụ

- Vốn lưu động trong khâu sản xuất:

- + Vốn sản phẩm đang chế tạo
- + Vốn bán thành phẩm tự chế
- + Vốn chi phí trả trước

- Vốn lưu động trong khâu lưu thông

- + Vốn thành phẩm
- + Vốn bằng tiền
- + Các khoản đầu tư ngắn hạn: đầu tư chứng khoán ngắn hạn,

cho vay ngắn hạn

- + Các khoản vốn trong thanh toán: các khoản phải thu, các

khoản tạm ứng

b.2. Dựa theo hình thái biểu hiện

- Vốn bằng tiền và các khoản phải thu
- Vốn đầu tư chính ngắn hạn

b.3. Dựa theo nguồn hình thành

- Nguồn vốn chủ sở hữu
- Nợ phải trả

c/ Kết cấu vốn lưu động

Kết cấu vốn lưu động là tỷ trọng giữa vốn lưu động thành phần chiếm trong tổng số vốn lưu động tại một thời điểm nhất định.

3. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động

a/ Số vòng quay vốn

DT thuần

$$C = \frac{\quad}{\quad}$$

Vlđ bình quân

Trong đó:

C: Số vòng quay vốn lưu động

DT thuần: Doanh thu thuần

Vlđ bình quân: Số dư bình quân vốn lưu động
 Vlđ đầu tháng + Vlđ cuối tháng

$$\text{Vlđ bình quân tháng} = \frac{\quad}{2}$$

$$\text{Vlđ bình quân quý} = \frac{\text{Vlđ bq 1} + \text{Vlđ bq 2} + \text{Vlđ bq 3}}{3}$$

$$\text{Vlđ bình quân năm} = \frac{\text{Tổng cộng vlđ bình quân các quý}}{4}$$

b/ Số ngày luân chuyển

$$N = \frac{T}{C} = \frac{T \times \text{Vlđ bình quân}}{\text{DT thuần}}$$

Trong đó:

N: Số ngày luân chuyển của một vòng quay vốn

T: Số ngày trong kỳ (tháng: 30 ngày, quý: 90 ngày, năm: 360 ngày)

Nhận xét:

- Doanh nghiệp chưa đạt được kế hoạch đề ra
- Năm nay tiến bộ so với năm trước, số vòng quay vốn lưu động tăng lên 0.3 vòng, kết quả rút ngắn được 6 ngày luân chuyển trong một vòng quay.

TT	Chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay		Chênh lệch	
1	Doanh thu thuần (D)	2000	2920	2580	-340	+580
2	Vlđ bình quân	500	650	600	-50	+100
3	Số vòng quay vốn (C)	4	4.5	4.3	+0.5	+0.3
4	Số ngày luân chuyển (N)	90	80	84	+4	-6

c/ Hệ số hàm lượng vốn lưu động

$$\text{Hhl} = \frac{\text{Vlđ bình quân}}{\text{DT thuần}}$$

Ý nghĩa: Một đồng doanh thu cần bao nhiêu đồng vốn. Vậy Hh1 càng nhỏ càng tốt.

d/ Hệ số hiệu quả sử dụng vốn lưu động (hệ số lợi nhuận, sinh lợi)

$$\text{Hhq} = \frac{\text{lợi nhuận}}{\text{Vlđ bình quân}}$$

Trong đó:

Hhq: Hệ số hiệu quả

Lợi nhuận: Tổng lợi nhuận hoặc LN sau thuế TNDN

Vlđ bình quân: Số dư bình quân vốn lưu động trong kỳ

Ý nghĩa: Một đồng vốn lưu động làm ra bao nhiêu đồng lãi.

Hhq càng lớn càng tốt.

CHƯƠNG 3: QUY ĐỊNH VỀ THUẾ DOANH NGHIỆP

I. ĐẠI CƯƠNG

1. Khái niệm về thuế

- Thuế là khoản đóng góp mang tính nghĩa vụ bắt buộc của mọi người công dân, mọi tổ chức kinh tế... theo quy định của pháp luật nhà nước để đáp ứng các nhu cầu chi tiêu của nhà nước.

- Phân loại thuế: có 2 loại:

+ Thuế trực thu: Là những loại thuế thu trực tiếp của các cơ sở hoạt động sản xuất kinh doanh khi các đơn vị này có thu nhập. Ví dụ: thuế thu nhập

+ Thuế gián thu: Là những loại thuế đánh vào hành động tiêu dùng của người dân. Thông qua việc đánh thuế vào các sản phẩm hàng hóa, các hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ của người dân cần sử dụng. Ví dụ: Thuế giá trị gia tăng

2. Thuế suất lũy tiến (cách thu thuế)

Có 2 loại thuế suất lũy tiến

- Thuế suất lũy tiến từng phần: Người ta chia thu nhập của một cơ sở ra thành từng phần. Trong từng phần đó chịu thuế suất khác nhau.

- Thuế suất lũy tiến toàn phần: Người ta không chia thu nhập chịu thuế ra từng phần mà căn cứ vào tổng số thu nhập của cơ sở ở bậc nào sẽ chịu thuế suất ở bậc đó.

3. Lệ phí: Một số lệ phí vừa mang tính chất thuế vừa mang tính chất lệ phí. Nhưng có một số lệ phí mang tính chất thuần túy là lệ phí.

a/ Lệ phí mang tính chất thuế

- Môn bài: Các cơ sở kinh doanh có đăng ký kinh doanh hằng năm phải nộp một khoản thuế môn bài, sau khi nộp cơ sở đó được xem là kinh doanh hợp pháp.

- Trước bạ: Xác nhận sang tên quyền sở hữu động sản và bất động sản.

- Sát sinh: Là loại thuế (lệ phí) “nhất cử lưỡng lợi” nhằm bảo đảm chống lạm sát, đặc biệt với những súc vật quan trọng đối với nền kinh tế quốc dân, vì thế thuế sát sinh khác nhau ở từng nước.

Ví dụ: Trung Quốc và Việt Nam đánh thuế sát sinh lợn, trâu, bò.

Nga, Mông Cổ đánh thuế sát sinh cừu, bò.

Pháp đánh thuế sát sinh cả vào gia cầm công nghiệp.

b/ Lệ phí thuần túy

Ví dụ: Lệ phí giao thông, lệ phí thi, học phí, viện phí.....

4. Các yêu cầu cơ bản của chính sách thuế

a/ Đảm bảo được sự công bằng và hợp lý

- Là yêu cầu mang tính tổng quát nhất có tính truyền thống của thuế.
- Phù hợp với sự phát triển của kinh tế, xã hội, của các thành phần kinh tế.
- Phải động viên sự đóng góp công bằng xã hội, phù hợp với sức đóng góp của các tổ chức và mọi thành viên trong xã hội, xác định thuế là nghĩa vụ của mọi người dân, mọi tổ chức kinh tế.

b/ Tập trung tích lũy vào ngân sách nhà nước

- Đây chính là mục đích của chính sách thuế
- Muốn xây dựng hay xóa bỏ 1 chính sách thuế nào phải cân nhắc kỹ những ảnh hưởng đến nguồn thu ngân sách nhà nước như thế nào?
- Phải giải quyết tốt mối quan hệ giữa tích lũy và tiêu dùng.

c/ Góp phần thúc đẩy hoạt động kinh tế, xã hội phát triển

- Thông qua biểu thuế để điều tiết hoạt động kinh tế, xã hội thu ít đối với các hoạt động, mặt hàng cần thiết cho xã hội, đánh thuế cao với các mặt hàng xa xỉ, dịch vụ cao cấp, hạn chế nhập khẩu.
- Đảm bảo hàng nội địa, khuyến khích xuất khẩu.
- Góp phần hướng dẫn sản xuất, điều tiết tiêu dùng xã hội.

d/ Gọn nhẹ

- Chính sách thuế làm cho mọi người dễ hiểu, dễ thực hiện.

e/ Có tính pháp luật cao

- Quốc hội có quyền đặt ra hay bãi bỏ các loại thuế.
- Luật thuế phải được xây dựng đồng bộ, hợp lý.
- Phải có bộ máy ngành thuế thống nhất, vững về chuyên môn, thực hiện nghiêm, đúng, luật thuế công bằng.

II. MỘT SỐ LUẬT THUẾ HIỆN HÀNH

1. Luật thuế giá trị gia tăng: Quốc hội thông qua ngày 10/5/1997 và có hiệu lực từ ngày 01/01/1999.

a/ Quy định chung

- **Khái niệm giá trị gia tăng và thuế giá trị gia tăng**
- + **Giá trị gia tăng** là giá trị tăng thêm của sản phẩm, hàng

hóa, dịch vụ phát sinh trong quá trình từ sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng, được xác định làm căn cứ tính thuế giá trị gia tăng.

+ **Thuế giá trị gia tăng** là một loại thuế gián thu, được tính trên khoản giá trị tăng thêm của hàng hóa, dịch vụ phát sinh trong quá trình từ sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng, khoản thuế này do đối tượng tiêu dùng hàng hóa, dịch vụ chịu.

- Đối tượng phải nộp thuế giá trị gia tăng

Tất cả các cơ sở kinh doanh và tổ chức, cá nhân khác nhập khẩu hàng hóa chịu thuế không phân biệt thành phần kinh tế, ngành nghề, hình thức kinh doanh đều là đối tượng phải nộp thuế giá trị gia tăng.

- Đối tượng không thuộc diện chịu thuế giá trị gia tăng

+ Sản phẩm trồng trọt, chăn nuôi, nuôi trồng thủy sản chưa chế biến thành các sản phẩm khác hoặc sơ chế thông thường của các tổ chức, cá nhân tự sản xuất và bán ra.

+ Sản phẩm muối

+ Hàng hóa, dịch vụ thuộc diện chịu thuế tiêu thụ đặc biệt

+ Dịch vụ y tế

+ Hàng nhập khẩu trong các trường hợp sau: hàng viện trợ nhân đạo, viện trợ không hoàn lại, quà tặng cho các cơ quan nhà nước, tổ chức chính trị - xã hội, tổ chức xã hội – nghề nghiệp, đơn vị vũ trang nhân dân, đồ dùng của các tổ chức, cá nhân nước ngoài theo tiêu chuẩn miễn trừ ngoại giao hàng mang theo người trong tiêu chuẩn hành lý miễn thuế.

+ Hàng hóa chuyển khẩu, quá cảnh, mượn đường qua Việt Nam, hàng tạm nhập khẩu, tái xuất khẩu và tạm xuất khẩu, tái nhập khẩu.

+ Hàng hóa, dịch vụ cung ứng trực tiếp cho vận tải quốc tế và các đối tượng tiêu dùng ngoài Việt Nam.

+ Chuyển giao công nghệ

+ Vàng nhập dạng thỏi, miếng chưa được chế thành các sản phẩm mỹ nghệ, trang sức hay sản phẩm khác.

+ Một số sản phẩm xuất khẩu là tài nguyên, khoáng sản khai thác chưa qua chế biến do Chính Phủ quy định cụ thể.

+ Hàng hóa, dịch vụ của những cá nhân kinh doanh có mức thu nhập thấp. Mức thu nhập thấp do Chính Phủ quy định.

+ Vũ khí, tài nguyên dùng phục vụ quốc phòng, an ninh

+ Tuổi, tiêu nước phục vụ sản xuất nông nghiệp, nước sạch do tổ chức, cá nhân tự khai thác để phục vụ cho sinh hoạt ở nông thôn, miền núi, hải đảo, vùng sâu, vùng xa

+ Điều tra, thăm dò địa chất, đo đạc, lập bản đồ thuộc loại điều tra cơ bản của Nhà nước

+ Vận chuyển hành khách công cộng bằng xe buýt

+ Duy tu, sửa chữa, xây dựng các công trình văn hóa, nghệ thuật, công trình phục vụ công cộng, cơ sở hạ tầng và nhà tình nghĩa bằng nguồn vốn đóng góp của nhân dân và vốn viện trợ nhân đạo.

+ Dịch vụ phục vụ công cộng về vệ sinh, thoát nước đường phố và khu dân cư, duy trì vườn thú, vườn hoa công viên, cây xanh đường phố, chiếu sáng công cộng, dịch vụ tang lễ.

+ In, xuất bản và phát hành: báo, tạp chí, bản tin chuyên ngành, sách chính trị, sách giáo khoa, giáo trình, sách văn bản pháp luật.

+ Phát sóng truyền thanh, truyền hình theo chương trình bằng ngân sách nhà nước

+ Dạy học, dạy nghề

+ Dịch vụ tín dụng, quỹ đầu tư

+ Hoạt động văn hóa, triển lãm và thể dục thể thao không nhằm mục đích kinh doanh, biểu diễn nghệ thuật, sản xuất phim, phát hành và chiếu phim nhựa, phim video tài liệu

+ Bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm học sinh, bảo hiểm vật nuôi, cây trồng và các loại bảo hiểm không nhằm mục đích kinh doanh.

+ Nhà ở thuộc sở hữu nhà nước do Nhà nước bán cho người đang thuê

+ Chuyển quyền sử dụng đất thuộc diện chịu thuế chuyển quyền sử dụng đất

+ Thiết bị, máy móc, phương tiện vận tải chuyên dùng thuộc loại trong nước chưa sản xuất được mà cơ sở đó có dự án đầu tư nhập khẩu làm tài sản cố định theo dự án đó.

- Đối tượng đang thu thuế doanh thu chuyển sang thu thuế tiêu thụ đặc biệt (không thu thuế giá trị gia tăng)

+ Sản xuất bài lá, vàng mã

+ Khiêu vũ

+ Dịch vụ Karaoke, tắm hơi, mát – sa

+ Đưa ngựa, đưa xe (dưới hình thức kinh doanh)

+ Kinh doanh sân gôn

b/ Phương pháp tính thuế giá trị gia tăng: có 4 phương pháp

- Phương pháp tính trực tiếp

Thuế GTGT phải nộp = (tiền lương + lợi nhuận) x thuế suất

- Phương pháp tính gián tiếp

Thuế GTGT phải nộp = (tiền lương x thuế suất) + (lợi nhuận x thuế suất)

- Phương pháp trừ gián tiếp (phương pháp khấu trừ thuế)

Thuế GTGT phải nộp = (giá đầu ra x thuế suất) – (giá đầu vào x thuế suất)

- Phương pháp trừ trực tiếp

Thuế GTGT phải nộp = (giá bán đầu ra – giá mua đầu vào) x thuế suất

Ở Việt Nam quy định 2 phương pháp tính thuế: phương pháp khấu trừ thuế và phương pháp tính trực tiếp trên giá trị gia tăng. Ví dụ: Để sản xuất ra một loại thuốc phải qua 2 cơ sở sản xuất và tiêu thụ, thuế GTGT phải nộp từng cơ sở, tính theo phương pháp khấu trừ thuế như sau:

Cơ sở kinh doanh	Doanh số (1)	Thuế đầu vào (2)	Thuế đầu ra (3)	Thuế phải nộp (4)
1- Cơ sở sản xuất - Nguyên liệu nhập - Thuốc bán ra	200 250	20	25	25-20=5
2- Cơ sở kinh doanh - Cơ sở mua buôn - Nhà thuốc bán lẻ - Bệnh nhân mua	250 280 280	25	28	28-25=3 28

(1) – Doanh số mua vào, bán ra chưa có thuế GTGT

(2)- Thuế đầu vào được tính khấu trừ

(3)- Thuế đầu ra người mua phải trả

(4)- Số thuế mà cơ sở kinh doanh còn phải nộp NSNN

Theo ví dụ trên, thuế GTGT các mặt hàng tính theo mức thuế suất 10%.

Số thuế GTGT phải nộp ở các khâu là:

Nguyên liệu mua vào	20đ
Sản xuất thuốc	5đ
Cung ứng	3đ

28đ

Giá thuốc bệnh nhân mua (chưa kể thuế GTGT) là 280đ phải trả thuế GTGT là 28đ. Vậy khi mua thuốc bệnh nhân phải thanh toán là 308đ (= 280đ + 28đ). Số thuế GTGT 28đ mà người dùng phải chịu đúng bằng số thuế GTGT đã nộp ở các khâu sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

- Đối tượng áp dụng tính thuế theo phương pháp khấu trừ thuế

+ Các cơ sở sản xuất, kinh doanh là tổng công ty, công ty, xí nghiệp, các doanh nghiệp, hợp tác xã.

+ Các đối tượng này phải sử dụng hóa đơn có tên gọi “Hóa đơn giá trị gia tăng”

- Đối tượng áp dụng tính thuế theo phương pháp tính trực tiếp trên GTGT

+ Cá nhân sản xuất, kinh doanh và các tổ chức cá nhân nước ngoài tại Việt Nam không theo luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, chưa thực hiện đầy đủ các điều kiện về kế toán, hóa đơn, chứng từ để làm căn cứ tính thuế theo phương pháp khấu trừ thuế, các hộ gia đình và cá nhân kinh doanh có mức doanh thu và mức thu nhập thấp.

+ Cơ sở kinh doanh mua, bán vàng, bạc, đá quý

- Giá tính thuế GTGT

+ Đối với hàng hóa, dịch vụ là giá bán chưa có thuế GTGT

+ Đối với hàng hóa nhập khẩu là giá nhập tại cửa khẩu, cộng với thuế nhập khẩu

+ Hàng hóa, dịch vụ dùng để trao đổi, sử dụng nội bộ, biếu, tặng là giá tính thuế GTGT của hàng hóa, dịch vụ cùng loại hoặc tương đương tại thời điểm phát sinh các hoạt động này

+ Đối với hoạt động thuê tài sản là số tiền cho thuê thu từng kỳ

+ Hàng hóa bán theo phương thức trả góp là giá bán của hàng hóa, tính theo giá bán trả một lần, không tính theo số tiền trả từng kỳ

+ Đối với gia công hàng hóa là giá gia công

+ Hàng hóa, dịch vụ khác là do Chính Phủ quy định

- Biểu thuế (thuế suất)

+ Thuế suất thuế GTGT áp dụng thống nhất theo loại hàng hóa, dịch vụ, không phân biệt ngành nghề sản xuất, kinh doanh, bán buôn, bán lẻ hay nhập khẩu

+ Thuế suất có 4 mức khác nhau (0%; 5%; 10%; 20%) với mục tiêu điều tiết thu và hướng dẫn tiêu dùng. Mức thuế suất 0% đối với hàng hóa xuất khẩu để khuyến khích xuất khẩu, hàng hóa, dịch vụ thiết yếu, phục vụ trực tiếp cho sản xuất và tiêu dùng áp dụng mức 5%, hàng hóa, dịch vụ không thiết yếu, cần điều tiết áp dụng mức 20%, còn lại là áp dụng mức thuế suất phổ thông là 10%.

Ví dụ: Mức thuế suất 5% đối với:

- Nước sạch phục vụ sản xuất, sinh hoạt
- Thiết yếu và dụng cụ y tế, bông và băng vệ sinh y tế
- Thuốc chữa bệnh, phòng bệnh
- Đồ dùng giảng dạy, học tập
- Đồ chơi trẻ em...

Mức thuế suất 20% đối với:

- Cơ sở kinh doanh vàng bạc, đá quý
- Khách sạn, du lịch, ăn uống...

c/ Đăng ký, kê khai, nộp thuế GTGT

- Các cơ sở kinh doanh phải đăng ký nộp thuế với cơ quan thuế trực tiếp quản lý

- Cơ sở kinh doanh phải kê khai thuế GTGT từng tháng và nộp tờ khai cho cơ quan thuế trong 10 ngày đầu của tháng tiếp theo, yêu cầu phải khai đầy đủ chính xác

- Cơ sở kinh doanh phải nộp thuế đầy đủ, đúng hạn, trước ngày 25 của tháng tiếp theo

- Trường hợp vi phạm luật thuế GTGT bị xử lý:

+ Xử phạt vi phạm hành chính về thuế

+ Nộp chậm tiền thuế, tiền phạt, phải chịu lãi suất 0,1%/ngày

+ Khai man thuế, trốn thuế... có thể bị truy cứu trách nhiệm

hình sự

+ Kê khai tài sản

+ Giữ hàng hóa, tang vật

d/ Giảm thuế GTGT

- Các cơ sở sản xuất, xây dựng, vận tải trong những năm đầu áp

dụng thuế GTGT bị thua lỗ do số thuế GTGT phải nộp lớn hơn số thuế tính theo mức thuế doanh thu trước đây nhưng tối đa không quá 50% số thuế phải nộp.

- Thời gian xét giảm thuế GTGT được thực hiện trong 3 năm đầu, kể từ ngày 01/01/1999

- Kể từ ngày 01/01/2002 không thực hiện việc xét giảm thuế theo quy định này nữa

2. Luật thuế thu nhập doanh nghiệp

- Quốc hội thông qua ngày 10/5/1997

- Có hiệu lực từ ngày 01/01/1999

a/ Quy định chung

- **Khái niệm về thuế thu nhập doanh nghiệp:** Thuế thu nhập doanh nghiệp là loại thuế trực thu đánh vào phần thu nhập sau khi trừ đi các chi phí liên quan đến thu nhập của cơ sở sản xuất, kinh doanh, dịch vụ.

- **Đối tượng phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp:** Tất cả các cơ sở kinh doanh có thu nhập chịu thuế phải nộp thuế thu nhập doanh nghiệp

- **Đối tượng không thuộc diện nộp thuế thu nhập doanh nghiệp:** Hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác sản xuất nông nghiệp có thu nhập từ sản phẩm trồng trọt, chăn nuôi, nuôi trồng thủy sản (trừ hộ gia đình, cá nhân, nông dân sản xuất hàng hóa lớn có thu nhập cao theo quy định của Chính Phủ)

b/ Cách tính thuế thu nhập doanh nghiệp

Thuế thu nhập doanh nghiệp = Thu nhập chịu thuế x Thuế suất

Ví dụ: Một xí nghiệp sản xuất thuốc X có doanh số/năm = 530 triệu và các khoản chi phí hợp lý (khấu hao TSCĐ, chi phí nguyên liệu, tiền lương, NCKH, BHYT, quảng cáo...) là 330 triệu. Mức thuế suất cho cơ sở kinh doanh, sản xuất là 32%.

Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp = (Doanh số - Chi phí hợp lý) x Thuế suất

$$= (530 - 330) \times 32\% = 64 \text{ triệu}$$

- Thu nhập chịu thuế

+ Hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ là doanh thu trừ các khoản chi phí hợp lý có liên quan đến thu nhập chịu thuế

- + Thu nhập từ chênh lệch mua, bán chứng khoán
 - + Thu nhập từ quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản
 - + Thu nhập từ lãi về chuyển nhượng, cho thuê, thanh lý tài sản
 - + Thu nhập từ tiền gửi, cho vay vốn
 - + Chênh lệch về bán ngoại tệ giữa giá bán so với tỷ giá hạch toán trong sổ kế toán
 - + Kết dư cuối năm các khoản dự phòng
 - + Thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xóa sổ nay đòi được
 - + Thu các khoản nợ phải trả không xác định được chủ
 - + Các khoản thu nhập từ kinh doanh của những năm trước bị bỏ sót mới phát hiện ra
 - + Các khoản thu nhập khác
- Các chi phí hợp lý được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế**
- + Khấu hao tài sản cố định cho hoạt động sản xuất, kinh doanh dịch vụ theo quy định của pháp luật
 - + Chi phí nguyên liệu, vật liệu, nhiên liệu, năng lượng, hàng hóa thực tế sử dụng vào sản xuất, kinh doanh, dịch vụ liên quan đến doanh thu và thu nhập chịu thuế trong kỳ, được tính theo mức tiêu hao hợp lý và giá thực tế xuất kho
 - + Tiền lương, tiền công, tiền ăn giữa ca, các khoản mang tính chất tiền lương, tiền công của chủ doanh nghiệp tư nhân, chủ hộ cá thể sản xuất, kinh doanh và thu nhập của sáng lập viên các công ty mà họ không trực tiếp tham gia điều hành sản xuất, kinh doanh.
 - + Chi phí nghiên cứu khoa học, công nghệ, sáng kiến, cải tiến tài trợ cho giáo dục, y tế, đào tạo lao động theo chế độ quy định
 - + Chi cho lao động nữ: Bảo hộ lao động, BHXH, BHYT...
 - + Trợ cấp thôi việc cho người lao động
 - + Tiền lãi vay vốn sản xuất, kinh doanh
 - + Chi phí về tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ
 - + Chi phí quảng cáo, tiếp thị, khuyến mại liên quan trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh, và các khoản chi phí khác không chế tối đa 7%
 - + Thuế, lệ phí, tiền thuê đất phải nộp
 - + Chi phí quản lý kinh doanh do công ty nước ngoài phân bổ cho cơ sở thường trú ở Việt Nam theo quy định của Chính phủ

- Các khoản chi phí không hợp lý

- + Các khoản trích trước vào chi phí mà thực tế không chi
- + Các khoản chi không có chứng từ hoặc chứng từ không hợp pháp
- + Các khoản tiền phạt, các khoản chi không liên quan đến doanh thu tính thuế và thu nhập chịu thuế
- + Các khoản chi do nguồn khác đài thọ

- Thuế suất

- + Cơ sở kinh doanh trong nước, tổ chức cá nhân nước ngoài kinh doanh ở Việt Nam không theo luật đầu tư 32%
- + Dự án đầu tư mới thuộc các lĩnh vực, ngành nghề, địa bàn khuyến khích đầu tư 25%, 20%, 15%
- + Tổ chức, cá nhân trong nước và nước ngoài tiến hành tìm kiếm, thăm dò, khai thác dầu khí 50%
- + Khai thác tài nguyên quý hiếm 32% - 50%
- + Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài áp dụng mức thuế suất theo luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam
- + Cơ sở kinh doanh có thu nhập cao do lợi thế khách quan mang lại phải nộp thuế suất 32% cộng với thuế thu nhập bổ sung 25% trên phần thu nhập cao do lợi thế khách quan mang lại

c/ Miễn thuế, giảm thuế cho đối tượng sau

- Cơ sở kinh doanh mới thành lập được miễn thuế 2 năm đầu được giảm 50% số thuế thu nhập phải nộp trong thời gian 2 năm tiếp theo.
- Cơ sở sản xuất đầu tư xây dựng dây chuyền sản xuất mới, mở rộng quy mô, đổi mới công nghệ, cải thiện môi trường sinh thái nâng cao năng lực sản xuất được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp cho phần thu nhập tăng thêm của năm đầu và giảm 50% số thuế phải nộp cho 2 năm tiếp theo do đầu tư mới này mang lại
- Cơ sở kinh doanh di chuyển đến miền núi, hải đảo và vùng có khó khăn được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp 3 năm đầu kể từ khi có thu nhập chịu thuế
- Miễn thuế cho các phân thu nhập sau:
 - + Thu nhập từ việc thực hiện các hợp đồng nghiên cứu khoa học
 - + Thu nhập từ việc thực hiện các hợp đồng dịch vụ kỹ thuật trực tiếp phục vụ nông nghiệp
 - + Thu nhập từ hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ của cơ

sở kinh doanh dành riêng cho lao động là người tàn tật

+ Thu nhập từ hoạt động dạy nghề dành riêng cho người tàn tật, người dân tộc thiểu số, trẻ em có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn, đối tượng tị nạn xã hội

+ Hộ cá thể sản xuất kinh doanh, dịch vụ có thu nhập thấp

+ Bằng sáng chế, bí quyết kỹ thuật, quy trình công nghệ, dịch vụ kỹ thuật dùng để góp vốn pháp định

+ Người Việt Nam định cư nước ngoài đầu tư về nước được giảm 20% số thuế thu nhập

d/ kê khai nộp thuế thu nhập doanh nghiệp

Các cơ sở kinh doanh có trách nhiệm:

- Kê khai đầy đủ doanh thu, chi phí, thu nhập theo đúng chế độ do Bộ Tài chính quy định

- Nộp đầy đủ, đúng hạn tiền thuế, các khoản tiền phạt vào ngân sách nhà nước theo thông báo của cơ quan thuế

e/ Xử lý vi phạm

- Xử phạt vi phạm hành chính về thuế

- Phạt 0,1% số tiền nộp chậm

- Truy cứu trách nhiệm hình sự

- Giữ hàng hóa, tang vật để bảo đảm thu đủ số thuế, tiền phạt

- Kê biên tài sản

3. Luật thuế tiêu thụ đặc biệt

Thông qua 30/6/1990 QH khóa 7. Bổ sung 16/6 – 14/7/1993

a/ Căn cứ tính thuế tiêu thụ đặc biệt

- Số lượng hàng hóa tiêu thụ

- Giá tính thuế đơn vị hàng hóa

- Thuế suất %

Tức là:

Tổng số thuế TTĐB = (số lượng hàng hóa tiêu thụ x giá đơn vị hàng hóa) x thuế suất %

Chú ý:

- Giá tính thuế của mặt hàng chịu thuế TTĐB là giá do cơ sở sản xuất mặt hàng đó bán ra chưa có thuế TTĐB

- Trong trường hợp trao đổi hàng hóa, biếu, tặng thì số hàng hóa đó phải được tính thành tiền theo giá thị trường tại thời điểm phát

sinh để làm căn cứ tính thuế đặc biệt.

b/ Biểu thuế tiêu thụ đặc biệt (Nghị định 97/CP ngày 27/12/1995)

Mặt hàng	Thuế suất %
Thuốc hút:	
a. Thuốc lá điều có đầu lọc sản xuất chủ yếu bằng nguyên liệu nhập khẩu	70
b. Thuốc lá điều có đầu lọc sản xuất chủ yếu bằng nguyên liệu trong nước	52
c. Thuốc lá điều không có đầu lọc, xì gà sản xuất trong nước	32
d. Thuốc lá điều, xì gà nhập khẩu	70
Rượu:	
a. Rượu thuốc	15
b. Các loại rượu khác (kể cả cồn Etylic)	
- Trên 40 ⁰	90
- Từ 30 ⁰ đến 40 ⁰	75
- Dưới 30 ⁰ , kể cả rượu hoa quả	25
Bia các loại	90
- Riêng bia hộp	75
Các loại pháo hoa, pháo hiệu, pháo mưa, pháo hiệu sương mù...(trừ pháo nổ)	100
Ô tô nhập khẩu	
- Ô tô loại từ 5 chỗ ngồi trở xuống	100
- Ô tô từ 6 chỗ đến 15 chỗ ngồi	60
- Ô tô từ 16 đến 24 chỗ ngồi và các loại ô tô, xe cộ khác thiết kế vừa chở người, vừa chở hàng, xe lam	30
Xăng các loại, náp – ta, chế phẩm tái hợp và các chế phẩm khác để pha chế xăng	15

c/ Giảm và miễn thuế tiêu thụ đặc biệt

- Cơ sở sản xuất hàng thuộc diện chịu thuế tiêu thụ đặc biệt gặp khó khăn do thiên tai, địch họa tai nạn bất ngờ.

- Cơ sở mới thành lập hoặc cơ sở mở rộng sản xuất áp dụng công nghệ mới nên nộp đủ thuế tiêu thụ đặc biệt bị lỗ vốn thì được xét giảm thuế tiêu thụ đặc biệt nhưng không quá 30%, thời gian

không quá 2 năm.

Ghi chú:

- Quốc hội khóa X, kỳ họp thứ 3 đã thông qua, bổ sung một số điều của Luật thuế tiêu thụ đặc biệt, có hiệu lực từ ngày 01/01/1999

- Biểu thuế tiêu thụ đặc biệt được quy định như sau:

+ **Thuốc hút**

- Loại có đầu lọc sản xuất bằng nguyên liệu nhập khẩu 65%
- Loại có đầu lọc sản xuất bằng nguyên liệu nội 45%
- Thuốc lá điếu không có đầu lọc 25%

+ **Rượu**

- Trên 40 độ 70%
- Từ 30 – 40 độ 55%
- Dưới 30 độ 25%
- Dưới 20 độ 20%
- Rượu thuốc 15%

+ **Bia**

- Bia chai, bia tươi 75%
- Bia hộp 65%
- Bia hơi 50%

+ **Ôtô**

- Dưới 5 chỗ ngồi 100%
- Từ 6 – 15 chỗ ngồi 60%
- Từ 16 – 24 chỗ ngồi 30%

+ Xăng các loại 15%

+ Điều hòa nhiệt độ công suất từ 90.000 BTU trở xuống 20%

+ Bài lá 30%

CHƯƠNG 4: NHỮNG QUY ĐỊNH VỀ HỢP ĐỒNG KINH TẾ

I. HỢP ĐỒNG KINH TẾ (HĐKT)

1. Khái niệm: HĐKT là sự thỏa thuận bằng văn bản, tài liệu giao dịch giữa các bên ký kết về việc thực hiện công việc sản xuất, trao đổi hàng hóa, dịch vụ, nghiên cứu ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật và các thỏa thuận khác có mục đích kinh doanh với sự quy định rõ ràng về quyền và nghĩa vụ của mỗi bên để xây dựng và thực hiện kế hoạch của mình (Pháp lệnh hợp đồng kinh tế 25/9/1989).

- Phân biệt giữa HĐKT – H ĐDS:

+ Chủ thể của HĐKT là các tổ chức, đơn vị có tư cách pháp nhân. Theo quy định của Pháp lệnh HĐKT, chủ thể tham gia ký kết ít nhất một bên phải pháp nhân còn bên kia có thể là pháp nhân hay cá nhân có đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật và phải ký kết trong phạm vi nghề nghiệp đã đăng ký. Trong khi đó với hợp đồng dân sự, mọi tổ chức và cá nhân đều trở thành chủ thể của hợp đồng dân sự.

+ Nội dung của HĐKT được ký kết nhằm mục đích sản xuất kinh doanh, đó là nội dung thực hiện các công việc sản xuất, trao đổi hàng hóa dịch vụ, nghiên cứu ứng dụng khoa học kỹ thuật và các thỏa thuận khác có mục đích kinh doanh với sự quy định rõ ràng về quyền và nghĩa vụ của mỗi bên để xây dựng và thực hiện kế hoạch của mình. Nội dung của hợp đồng dân sự được ký kết nhằm mục đích tiêu dùng, xuất phát từ nhu cầu cá nhân.

+ HĐKT phải được ký kết bằng văn bản: hai bên cùng ký trên một văn bản, tài liệu giao dịch: công văn, điện báo, đơn đặt hàng, đơn chào hàng (các hình thức giao dịch khác như thư từ, điện thoại, biên lai, biên nhận...không được coi là hợp đồng kinh tế). Trong hợp đồng dân sự không bắt buộc mọi hợp đồng đều phải ký kết bằng văn bản.

2. Phân loại HĐKT: Hợp đồng kinh tế được phân chia thành nhiều loại dựa trên những căn cứ khác nhau:

a/ Căn cứ vào tính chất hàng hóa – tiền tệ của mối quan hệ: có 2 loại

- HĐKT mang tính chất đền bù là loại theo đó một bên có nghĩa

vụ giao hàng hoặc kết quả công việc, hoạt động dịch vụ đã thỏa thuận, còn bên kia có nghĩa vụ nhận hàng hóa hoặc kết quả đó và thanh toán (quyền của bên này tương xứng với nghĩa vụ của bên kia và ngược lại). Loại hợp đồng này trực tiếp phản ánh mối quan hệ hàng hóa – tiền tệ và được sử dụng thường xuyên trong các lĩnh vực mua bán vật tư, tiêu thụ sản phẩm, nghiên cứu khoa học, vận chuyển hàng hóa, xây dựng cơ bản và các hoạt động kinh doanh khác.

- HĐKT mang tính chất tổ chức là loại hợp đồng theo đó, trên cơ sở sự đồng ý của cơ quan nhà nước có thẩm quyền, các chủ thể của hợp đồng kinh tế thỏa thuận thành lập ra một tổ chức kinh tế mới để thực hiện mục đích chung của họ. Tổ chức kinh tế mới hay chỉ hoạt động trong phạm vi thỏa thuận của các chủ thể. Ví dụ hợp đồng liên doanh, trong đó các chủ thể tham gia hợp đồng thành lập một xí nghiệp liên doanh có tư cách pháp nhân độc lập. Hợp đồng kinh tế mang tính tổ chức không phản ánh mối quan hệ tiền tệ, nó được ký kết nhằm thực hiện các mục tiêu của liên kết kinh tế. Chủ thể của hợp đồng này bắt buộc phải có tư cách pháp nhân đầy đủ, không phân biệt quan hệ sở hữu hay quan hệ quản lý và có thể có nhiều chủ thể cùng tham gia.

b/ Căn cứ vào thời hạn của hợp đồng kinh tế: có 2 loại

- Hợp đồng kinh tế dài hạn là loại hợp đồng kinh tế có thời gian thực hiện từ một năm trở lên, nhằm thực hiện các kế hoạch dài hạn của các bên tham gia ký kết hợp đồng kinh tế.

- HĐKT ngắn hạn là những hợp đồng kinh tế có thời gian thực hiện từ một năm trở xuống (tháng, quý, số ngày cụ thể), việc giao kết nhằm thực hiện các kế hoạch ngắn hạn của các bên tham gia

c/ Căn cứ vào tính kế hoạch của hợp đồng kinh tế: có 2 loại

- Hợp đồng kinh tế theo chỉ tiêu pháp lệnh là loại hợp đồng kinh tế được ký kết dựa trên các chỉ tiêu pháp lệnh của Nhà nước, và thực hiện hợp đồng kinh tế theo chỉ tiêu pháp lệnh là nghĩa vụ của các đơn vị kinh tế đối với nhau và là nghĩa vụ bắt buộc đối với nhà nước. Loại hợp đồng này mang tính kế hoạch rất cao.

- Hợp đồng kinh tế không theo chỉ tiêu pháp lệnh là hợp đồng kinh tế được ký kết dựa trên các nguyên tắc tự nguyện giữa các bên, và là quyền của các bên tham gia ký kết hợp đồng kinh tế, không một

tổ chức cá nhân nào được áp đặt ý chí của mình cho đơn vị khi ký kết hợp đồng. Nó là cơ sở để xây dựng và thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của các bên tham gia ký kết hợp đồng kinh tế.

d/ Căn cứ vào nội dung cụ thể của mỗi quan hệ kinh tế

Có thể chia thành các loại hợp đồng kinh tế sau:

- Hợp đồng mua bán hàng hóa
- Hợp đồng liên doanh liên kết
- Hợp đồng vận chuyển hàng hóa
- Hợp đồng giao nhận thầu xây dựng cơ bản
- Hợp đồng kinh tế dịch vụ
- Hợp đồng nghiên cứu khoa học và triển khai kỹ thuật
- Hợp đồng ủy thác xuất nhập khẩu
- Các loại hợp đồng sản xuất và dịch vụ khác

II. CHỦ THỂ HỢP ĐỒNG KINH TẾ

1. Khái niệm: Chủ thể hợp đồng kinh tế là các bên tham gia quan hệ hợp đồng kinh tế hoàn toàn bình đẳng, tự nguyện thỏa thuận để xác định những quyền và nghĩa vụ đối với nhau. Theo Pháp lệnh hợp đồng kinh tế, hợp đồng kinh tế được ký kết giữa các bên sau:

- Pháp nhân với pháp nhân;
- Pháp nhân với cá nhân có đăng ký kinh doanh theo quy định

của pháp luật.

Ngoài ra những người làm công tác khoa học kỹ thuật, nghệ nhân, hộ kinh tế gia đình, hộ nông dân, ngư dân, các tổ chức và cá nhân người nước ngoài tại Việt Nam đều có thể trở thành chủ thể hợp đồng kinh tế khi ký kết với pháp nhân Việt Nam.

Như vậy, chủ thể của hợp đồng kinh tế ít nhất một bên phải là đơn vị có tư cách pháp nhân, còn bên kia có thể là pháp nhân hoặc cá nhân có đăng ký kinh doanh.

2. Pháp nhân: Một tổ chức hay đơn vị được gọi là có tư cách pháp nhân nếu có đầy đủ các điều kiện sau:

1. Được thành lập một cách hợp pháp
2. Có tài sản riêng và chịu trách nhiệm một cách độc lập bằng các tài sản đó
3. Có quyền quyết định một cách độc lập các hoạt động sản xuất kinh doanh của mình

4. Có quyền tự mình tham gia các quan hệ pháp luật

- Cá nhân có đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật là người đã được cấp giấy phép đăng ký kinh doanh và đã đăng ký kinh doanh tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo đúng các quy định về đăng ký kinh doanh.

- Khi tiến hành ký kết HĐKT, đại diện hợp pháp của mỗi bên tham gia quan hệ hợp đồng sẽ ký vào bản HĐKT. Nếu là pháp nhân thì đại diện hợp pháp của pháp nhân đó phải là người được bổ nhiệm hoặc bầu vào chức vụ đứng đầu pháp nhân và hiện đang giữ chức vụ đó. Nếu là cá nhân có đăng ký kinh doanh thì người ký hợp đồng phải là người đứng tên giấy phép kinh doanh đó. Trường hợp một bên là người làm công tác khoa học kỹ thuật, nghệ nhân thì người ký kết hợp đồng phải là người trực tiếp thực hiện công việc ký kết trong hợp đồng. Khi một bên là hộ kinh tế gia đình, hộ nông dân, ngư dân cá thể thì đại diện phải là chủ hộ. Trường hợp một bên là các tổ chức nước ngoài tại Việt Nam thì đại diện tổ chức đó phải được ủy nhiệm bằng văn bản, nếu là cá nhân người nước ngoài tại VN thì bản thân họ phải là người ký kết HĐKT.

III. THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG KINH TẾ

1. Các nguyên tắc thực hiện hợp đồng

a/ Nguyên tắc chấp hành thực hiện: Nguyên tắc chấp hành thực hiện có nghĩa là thực hiện đúng nghĩa vụ hợp đồng về mặt đối tượng, không được thay thế việc thực hiện đó bằng hình thức khác như trả một khoản tiền nhất định.

b/ Nguyên tắc chấp hành đúng: Là việc chấp hành thực hiện đầy đủ các khoản đã cam kết ở trong hợp đồng, ví dụ như đúng số lượng, chủng loại quy cách, thời gian, phương thức thanh toán, giao nhận.

c/ Nguyên tắc chấp hành trên tinh thần hợp tác và cùng có lợi

Các bên tham gia đăng ký hợp đồng có nghĩa vụ hợp tác chặt chẽ, thường xuyên theo dõi và giúp đỡ lẫn nhau để thực hiện đầy đủ, nghiêm chỉnh các khoản đã cam kết, mặt khác phải cùng nhau hiệp thương bàn bạc khắc phục những khó khăn trong quá trình thực hiện hợp đồng.

2. Các biện pháp đảm bảo thực hiện hợp đồng kinh tế

a/ Thế chấp tài sản: Thế chấp tài sản là dùng số động sản, bất

động sản hoặc giá trị tài sản khác thuộc quyền sở hữu của mình để bảo đảm tài sản cho việc thực hiện hợp đồng kinh tế đã ký kết. Việc thế chấp tài sản phải được làm thành văn bản riêng có xác nhận của công chứng nhà nước hoặc cơ quan có thẩm quyền. Người thế chấp tài sản có nghĩa vụ đảm bảo nguyên giá trị của tài sản thế chấp không được chuyển dịch sở hữu hoặc chuyển giao tài sản cho người khác trong thời gian văn bản thế chấp vẫn còn hiệu lực.

b/ Cầm cố tài sản: Cầm cố tài sản là trao động sản thuộc quyền sở hữu của mình cho người có cùng quan hệ hợp đồng giữ để làm tin và đảm bảo tài sản trong trường hợp vi phạm HĐKT đã ký kết. Việc cầm cố phải được làm thành văn bản riêng, có sự xác nhận của của công chứng nhà nước hoặc cơ quan có thẩm quyền. Người giữ vật cầm cố có nghĩa vụ bảo đảm nguyên giá trị của vật cầm cố trong thời gian văn bản cầm cố còn hiệu lực.

c/ Bảo lãnh tài sản: Là sự đảm bảo bằng tài sản thuộc quyền sở hữu của người nhận bảo lãnh để chịu trách nhiệm tài sản thay cho người được bảo lãnh khi người này vi phạm hợp đồng kinh tế. Người nhận bảo lãnh phải có số tài sản không ít hơn số tài sản mà người đó nhận bảo lãnh. Việc bảo lãnh tài sản cũng phải làm thành văn bản, có sự xác nhận về tài sản của ngân hàng nơi người bảo lãnh giao dịch và công chứng nhà nước hoặc cơ quan có thẩm quyền.

3. Những yêu cầu cơ bản trong khi thực hiện hợp đồng kinh tế

- Thực hiện đúng điều khoản số lượng: số lượng hàng hóa, công việc.

- Thực hiện đúng điều khoản về chất lượng hàng hóa hoặc công việc

- Thực hiện đúng điều khoản về thời gian giao nhận hàng hóa

- Thực hiện đúng điều khoản về địa điểm, phương thức giao nhận hàng hóa

- Thực hiện đúng điều khoản về giá cả thanh toán

IV THAY ĐỔI, ĐÌNH CHỈ, THANH LÝ HỢP ĐỒNG KINH TẾ

1. Thay đổi hợp đồng kinh tế: Hợp đồng kinh tế sau khi ký kết đã có hiệu lực pháp lý nhưng vẫn có thể thay đổi theo sự thỏa thuận bằng văn bản của các bên. Việc thay đổi HĐKT có thể thực hiện theo 2 cách:

- Thay đổi một số nội dung trong các khoản của hợp đồng kinh tế đã được ký kết

- Thay đổi về chủ thể của hợp đồng, nghĩa là một bên chủ thể của hợp đồng chuyển giao toàn bộ hay từng phần nhiệm vụ sản xuất kinh doanh cho một pháp nhân hay cá nhân có đăng ký kinh doanh khác. Khi đó, chủ thể nhận chuyển giao nghĩa vụ thực hiện hợp đồng kinh tế được chuyển giao. Việc thay thế bằng cách hủy bỏ hợp đồng kinh tế này để thay bằng hợp đồng kinh tế khác không được coi là thay đổi hợp đồng kinh tế.

2. Đình chỉ hợp đồng kinh tế

- Trong quá trình thực hiện những cam kết đã được ký kết trong hợp đồng kinh tế, các bên tham gia có thể thỏa thuận bằng văn bản để đình chỉ hợp đồng.

- Đình chỉ hợp đồng kinh tế là sự chấm dứt nửa chừng việc thực hiện quyền và nghĩa vụ theo hợp đồng kinh tế của các bên với nhau. Hợp đồng kinh tế cũng có thể bioj đình chỉ khi một bên thực hiện quyền đơn phương đình chỉ thực hiện hợp đồng nếu có sự vi phạm hợp đồng kinh tế của các bên tham gia, và đã được bên đó thừa nhận thông qua các chứng từ văn bản hoặc được trọng tài kinh tế (toà án kinh tế) có thẩm quyền kết luận bằng văn bản, nếu tiếp tục thực hiện hợp đồng sẽ không mang lại lợi ích cho bên bị vi phạm như mục đích khi ký kết. Hợp đồng kinh tế bị vô hiệu hóa toàn bộ thì đương nhiên bị đình chỉ theo kết luận của trọng tài kinh tế.

3. Thanh lý hợp đồng kinh tế

- Thanh lý HĐKT là hành vi cuối cùng của các bên nhằm kết thúc một quan hệ hợp đồng kinh tế. các bên phải cùng nhau thanh lý hợp đồng kinh tế trong các trường hợp sau:

- Hợp đồng kinh tế đã được thực hiện xong
- Thời hạn có hiệu lực của hợp đồng kinh tế đã được hết và không có sự thỏa thuận kéo dài thời hạn đó
- Hợp đồng kinh tế bị đình chỉ thực hiện hoặc hủy bỏ

Việc thanh lý hợp đồng kinh tế phải được làm thành văn bản riêng, trong đó ghi rõ nội dung sau:

- Xác định mức độ thực hiện nội dung công việc đã thỏa thuận trong hợp đồng, từ đó xác định nghĩa vụ của các bên sau khi thanh lý hợp đồng.

- Xác định các khoản thuộc trách nhiệm tài sản, hậu quả pháp

lý của các bên trong quan hệ hợp đồng yêu cầu phải thanh lý trước khi hợp đồng kinh tế hết hiệu lực.

Khi các bên tham gia ký vào biên bản thanh lý, quan hệ hợp đồng kinh tế coi như đã được chấm dứt. Nhưng quyền và nghĩa vụ của mỗi bên được xác nhận khi thanh lý vẫn có hiệu lực pháp lý cho đến khi mỗi bên hoàn thành nghĩa vụ của mình trong biên bản thanh lý.

V. HỢP ĐỒNG KINH TẾ VÔ HIỆU VÀ CÁCH XỬ LÝ

1. Hợp đồng kinh tế vô hiệu toàn bộ

Hợp đồng kinh tế có một trong các nội dung sau thì bị coi là hợp đồng kinh tế vô hiệu toàn bộ:

- Nội dung của hợp đồng kinh tế vi phạm điều cấm của pháp luật, ví dụ các bên hợp đồng thỏa thuận sản xuất thuốc giả hay mua bán thuốc giả.....

- Các bên tham gia hợp đồng kinh tế không đảm bảo tư cách chủ thể, ví dụ cả hai bên tham gia ký kết đều không có tư cách của pháp nhân hoặc không có đăng ký kinh doanh...

- Người đại diện ký hợp đồng không đúng thẩm quyền, chẳng hạn như không phải là đại diện hợp pháp, không được ủy quyền hoặc có ủy quyền nhưng vượt quá phạm vi ủy quyền và nội dung ký kết vượt quá phạm vi ủy quyền đó.

Hợp đồng kinh tế bị coi là vô hiệu toàn bộ dù các bên chưa thực hiện, đang thực hiện, thực hiện xong đều phải bị xử lý theo quy định của pháp luật. Nếu nội dung công việc chưa được thực hiện thì các bên không được phép thực hiện. Nếu hợp đồng đã được thực hiện một phần thì phải chấm dứt thực hiện và hoàn trả cho nhau tất cả các tài sản đã nhận được từ việc thực hiện hợp đồng, kể cả trường hợp hợp đồng đã thực hiện xong. Nếu không hoàn trả bằng hiện vật thì phải trả bằng tiền nếu tài sản đó không bị tịch thu theo quy định của pháp luật. Thu nhập bất hợp pháp phải nộp vào ngân sách nhà nước, thiệt hại phát sinh các bên phải chịu.

2. Hợp đồng kinh tế bị vô hiệu từng phần: Hợp đồng kinh tế có một số điều khoản bị vi phạm pháp luật nhưng không ảnh hưởng đến các phần còn lại của hợp đồng thì bị coi là vô hiệu từng phần, tức là chỉ vô hiệu những điều khoản trái pháp luật, còn các điều khoản khác vẫn có hiệu lực thực hiện. Khi đó các bên tham hợp đồng phải

sửa đổi điều khoản trái pháp luật, khôi phục các quyền và lợi ích ban đầu, đồng thời có thể bị xử lý theo quy định của pháp luật

V. TRÁCH NHIỆM VẬT CHẤT TRONG HỢP ĐỒNG KINH TẾ

Trong quá trình thực hiện hợp đồng kinh tế, nếu một bên có hành vi vi phạm gây thiệt hại cho bên kia thì bên gây thiệt hại phải có trách nhiệm vật chất do hành vi vi phạm của mình gây ra. Như vậy trách nhiệm vật chất là sự gánh chịu hậu quả vật chất của bên có hành vi vi phạm, ví dụ trả tiền phạt hợp đồng, bồi thường thiệt hại... Việc gánh chịu hậu quả vật chất phải tuân theo các quy định của pháp luật về hợp đồng kinh tế.

1. Phạt hợp đồng: Chế tài phạt hợp đồng là một chế tài được áp dụng phổ biến đối với các hành vi vi phạm hợp đồng kinh tế. Việc áp dụng chế tài này không cần tính đến hành vi vi phạm đã gây thiệt hại hay chưa. Tiền phạt vi phạm hợp đồng kinh tế sẽ trả cho bên bị vi phạm. Khung phạt được quy định chung đối với hợp đồng kinh tế là từ 2% đến 12% giá trị hợp đồng kinh tế bị vi phạm.

- Nếu là vi phạm về chất lượng phạt từ 3% đến 12% giá trị hợp đồng kinh tế bị vi phạm về chất lượng.

- Nếu là vi phạm về thời gian thực hiện hợp đồng, phạt 2% giá trị hợp đồng kinh tế bị vi phạm thời hạn thực hiện cho 10 ngày đầu tiên và phạt thêm 0,5% đến 1% cho mỗi đợt 10 ngày tiếp theo cho đến mức tổng số các lần phạt không qua 8% giá trị hợp đồng kinh tế bị vi phạm ở thời điểm 10 ngày đầu tiên. Nếu hoàn toàn không thực hiện hợp đồng thì bị phạt đến mức 12% giá trị hợp đồng.

- Vi phạm về nghĩa vụ tiếp nhận sản phẩm, hàng hóa, công việc đã hoàn thành theo hợp đồng, phạt 4% giá trị hợp đồng kinh tế đã hoàn thành nếu 10 ngày đầu không tiếp nhận, phạt thêm 1% cho mỗi đợt 10 ngày tiếp theo, cho đến khi số các lần phạt không vượt quá 12% giá trị hợp đồng kinh tế đã hoàn thành và không được tiếp nhận ở 10 ngày đầu tiên.

- Vi phạm nghĩa vụ thanh toán, áp dụng mức phạt bằng mức lãi suất tín dụng quá hạn của Ngân hàng nhà nước Việt Nam, tính từ ngày hết hạn thanh toán. Mức phạt (%) bằng mức lãi suất tín dụng quá hạn nhân với thời gian chậm trả, không giới hạn mức tối đa.

Trong trường hợp pháp luật chưa có quy định mức phạt, các

bên có quyền thoả thuận về mức tiền phạt.

2. Bồi thường thiệt hại: Chế tài bồi thường thiệt hại dùng để bù đắp những thiệt hại thực tế cho bị thiệt hại nhằm khôi phục, bù đắp, bồi hoàn lợi ích vật chất bị thiệt hại cho bên bị vi phạm. Bên có hành vi vi phạm chỉ phải bồi thường những thiệt hại thực tế xảy ra, đó là những thiệt hại có thể tính toán được:

- Giá trị số tài sản mất mát, hư hỏng bao gồm cả tiền lãi phải trả cho ngân hàng (trường hợp vi phạm giữa nghĩa vụ thanh toán) và các chi phí cần thiết bên bị vi phạm phải trả, và các khoản thu nhập mà lẽ ra trong điều kiện bình thường (nếu hợp đồng không bị vi phạm) thì bên bị vi phạm có thể thu được.

- Các chi phí để ngăn chặn và hạn chế thiệt hại do vi phạm hợp đồng kinh tế gây ra (chi phí hợp lý và cần thiết) mà bên bị vi phạm có thể thu được

- Các chi phí để ngăn chặn và hạn chế thiệt hại do vi phạm đã phải chi. Bên bị vi phạm phải chứng minh các hoạt động cần thiết để hạn chế thiệt hại ngay sau khi được biết có vi phạm.

- Tiền phạt vi phạm hợp đồng và bồi thường thiệt hại mà bên bị vi phạm hợp đồng phải trả cho người khác do hậu quả trực tiếp của sự vi phạm hợp đồng gây ra.

Trong quá trình giải quyết tranh chấp hợp đồng kinh tế và xử lý vi phạm hợp đồng, cơ quan trọng tài kinh tế (tòa án kinh tế) và các bên có tranh chấp tùy từng trường hợp cụ thể mà áp dụng các hình thức trên.

CHƯƠNG 5: XUẤT NHẬP KHẨU THUỐC

I. ĐẠI CƯƠNG VỀ CÔNG TÁC XUẤT NHẬP KHẨU

1. Vai trò của xuất nhập khẩu

a/ Đối với quốc gia xuất nhập khẩu giữ vai trò quan trọng

- Góp phần quan trọng vào việc cải thiện cán cân thương mại và cán cân thanh toán, tăng dự trữ ngoại tệ, tăng khả năng nhập khẩu máy thiết bị và nhiên liệu cho việc phát triển công nghiệp.

- Góp phần vào giải quyết vấn đề sử dụng có hiệu quả hơn các nguồn tài nguyên đặc biệt thông qua xuất khẩu.

- Việc đưa các nguồn tài nguyên này tham gia vào sự phân công lao động quốc tế thông qua việc phát triển ngành chế biến xuất nhập khẩu đã góp phần nâng cao giá trị hàng hóa.

- Giảm bớt sự lãng phí do xuất khẩu nguyên liệu thô và bán thành phẩm đem lại lợi nhuận cao.

- Xuất nhập khẩu tạo ra vai trò quyết định trong việc tăng cường sự hợp tác, phân công lao động và chuyên môn hóa quốc tế, đưa nền kinh tế nước ta hòa nhập vào sự phát triển chung của nền kinh tế khu vực và trên thế giới.

- Góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế xã hội, phát triển kinh tế và phát triển xã hội như: y tế, văn hóa, giáo dục, nghệ thuật, phúc lợi công cộng.

- Tạo uy tín, chỗ đứng trên thị trường quốc tế. Xuất nhập khẩu thuốc đóng vai trò quan trọng để đảm bảo nguyên phụ liệu, thành phẩm – phụ liệu cho sản xuất. Đáp ứng được nhu cầu thuốc chữa bệnh cho nhân dân, đặc biệt là những loại nguyên liệu, thành phẩm mà Việt Nam chưa tự sản xuất được.

- Xuất nhập khẩu tạo nên sự cạnh tranh trên thị trường thuốc giữa thuốc nội và thuốc ngoại. Kích thích sản xuất trong nước phát triển.

b/ Đối với doanh nghiệp

- Trước hết có thể xuất nhập khẩu sẽ mang lại nguồn thu nhập ngoại lớn cho công ty, góp phần quan trọng trong việc tạo khả năng cho hoạt động xuất nhập khẩu. Xuất nhập khẩu phát triển đạt hiệu quả cao sẽ có tác dụng thúc đẩy nhập khẩu có hiệu quả.

- Không chỉ đóng vai trò tạo nguồn thu ngoại tệ cho công ty,

hoạt động xuất khẩu còn tạo ra thu nhập phục vụ cho các khoản chi tiêu khác của công ty, đồng thời làm tăng khả năng tích lũy vốn, về công nghệ và kinh nghiệm hoạt động.

- Thực hiện hoạt động xuất nhập khẩu tạo điều kiện cho các công ty có cơ hội tiếp xúc và tham gia vào thị trường quốc tế, qua đó học hỏi được cách thức và nghệ thuật kinh doanh hiện đại mang lại hiệu quả kinh tế cao.

- Xuất nhập khẩu tạo việc làm cho cán bộ công nhân viên trong công ty, do việc xuất nhập khẩu là sự sống còn của một công ty xét theo khía cạnh này.

2. Điều kiện, đặc điểm, yêu cầu của doanh nghiệp được kinh doanh xuất nhập khẩu

a/ Điều kiện: Doanh nghiệp chuyên doanh xuất nhập khẩu là một đơn vị kinh tế hợp pháp, là doanh nghiệp nhà nước hoặc tư nhân hoặc hỗn hợp hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực XNK hàng hóa hay dịch vụ và được cấp giấy phép theo Nghị định 33/TTg ngày 10/4/1994.

b/ Đặc điểm: Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chuyên doanh XNK là hoạt động kinh doanh buôn bán ở phạm vi quốc tế, nó không đơn thuần là những hành vi buôn bán nhỏ lẻ mà là cả một hệ thống các quan hệ mua bán trong một nền thương mại có tổ chức cả bên trong ra bên ngoài nhằm mục đích thu lợi nhuận.

c/ Yêu cầu: Doanh nghiệp kinh doanh XNK trước khi đi vào nghiên cứu thực hiện các khâu nghiệp vụ thì phải nắm bắt được các thông tin của thị trường như: các thông tin về nhu cầu hàng hóa, tập quán tiêu dùng, thị hiếu của khách hàng, khả năng mở rộng sản xuất, quỹ tiêu dùng, giá cả và xu hướng biến động của nó. Những nhân tố đó trở thành thói quen trong tư duy nhà kinh doanh.

- Tranh thủ nắm bắt thời cơ, không bỏ lỡ các cơ hội trong kinh doanh đồng thời tránh được những rủi ro.

- Ngoài ra các nhà kinh doanh cũng luôn luôn phải cập nhật những thông tin về các chính sách của thị trường.

- Chấp hành đầy đủ luật pháp của nhà nước, các văn bản luật lệ chuyên môn của cả phía Việt Nam lẫn các đối tác mua bán.

II. NỘI DUNG CỦA HOẠT ĐỘNG KINH DOANH XUẤT

NHẬP KHẨU

1. Nghiên cứu thị trường: Xuất phát từ đặc điểm kinh doanh của công ty chuyên doanh xuất nhập khẩu là thực hiện việc mua bán hàng hóa từ thị trường trong nước để có hàng hóa xuất bán cho nước ngoài, nên công tác nghiên cứu thị trường nước ngoài và nghiên cứu thị trường trong nước.

a/ Nghiên cứu thị trường tiêu thụ hàng hóa (thị trường hàng hóa thế giới)

- Thị trường đang cần những mặt hàng gì?
- Dung lượng thị trường về những hàng hóa đó như thế nào?
- Giá cả của các loại hàng hóa

b/ Nghiên cứu thị trường cung cấp hàng hóa

Hoạt động kinh doanh thương mại nói chung và kinh doanh XNK nói riêng thực tế là hành vi mua và bán. Bán là quan trọng vì khi bán tức là kiếm được tiền vì song trên thực tế mua lại là tiền đề và cơ sở cho hành vi hiếm lời. Do vậy, nghiên cứu thị trường cung cấp hàng cho công ty để giúp công ty lựa chọn được nguồn hàng phù hợp có ý nghĩa rất lớn.

- Xác định mặt hàng dự định kinh doanh XNK?
- Xác định giá cả cả hàng hóa trong nước so với quốc tế?
- Chính sách quản lý của nhà nước về mặt hàng đó như thế nào?

2. Lập phương án kinh doanh

a/ Đánh giá chi tiết về thị trường và đối tác buôn bán: Dựa trên cơ sở những phân tích về thị trường, về thương nhân, rút ra các mặt thuận lợi và khó khăn của hoạt động kinh doanh. Từ đó tiến hành lựa chọn mặt hàng, lựa chọn các đối tượng giao dịch và phương thức kinh doanh. Bước này đòi hỏi phải được thực hiện một cách nghiêm túc để đánh giá chính xác, có như vậy mới đảm bảo đề ra phương án kinh doanh đúng.

b/ Xây dựng kế hoạch kinh doanh

- **Kế hoạch kinh doanh mặt hàng:** Sau khi đã xác định được mặt hàng kinh doanh là mặt hàng gì, quy cách phẩm chất, nhãn hiệu bao bì đóng gói hàng hóa như thế nào, thì vấn đề khá quan trọng trong giai đoạn này là xác định lượng hàng XNK. Để thực hiện được điều này phải căn cứ vào:

+ Điều kiện và khả năng sản xuất trong nước đối với từng nhóm hàng, từng mặt hàng.

+ Mức độ liên doanh, liên kết trong thu mua, khai thác để có những mặt hàng đó.

+ Nhu cầu và khả năng XNK của khách hàng.

- Kế hoạch tiếp cận thị trường nước ngoài

+ Thực chất kế hoạch này là đề ra các biện pháp cụ thể nhằm giúp công ty có điều kiện tiếp cận với khách hàng. Trong đó công ty cần đặc biệt chú ý đến các biện pháp marketing như quảng cáo, tham gia vào các hội chợ quốc tế, giới thiệu về công ty để khách hàng biết đến hoạt động kinh doanh của công ty.

+ Đối với các bạn hàng cũ thì cần có các biện pháp tăng cường các quan hệ, có thể lập chi nhánh ở nước ngoài.

+ Kết quả của kế hoạch này là các khách hàng sẽ đặt hàng ở công ty theo những điều kiện nhất định và những yêu cầu cụ thể về số lượng, chủng loại, quy cách, mẫu mã, giá cả, phương thức thanh toán.

- Kế hoạch thu gom hàng hóa

+ Thu mua tạo nguồn theo đơn đặt hàng, ký kết hợp đồng.

+ Thu mua tạo nguồn hàng XNK theo hợp đồng

+ Thu mua tạo nguồn hàng XNK không theo hợp đồng

+ Thu mua tạo nguồn hàng XNK thông qua liên doanh, liên kết với các đơn vị sản xuất.

+ Thu mua tạo nguồn hàng XNK thông qua các đại lý để làm công tác thu mua hàng.

- Lựa chọn các hình thức xuất nhập khẩu: Căn cứ vào đặc điểm nguồn hàng, khả năng của công ty về vốn, về phương thức hoạt động và căn cứ vào tình hình cụ thể của thị trường sau khi đã được xem xét, thanh toán công ty tiến hành lựa chọn các hình thức xuất khẩu sao cho mang lại hiệu quả cao.

- Đề ra các mục tiêu cụ thể sẽ đạt được khi tiến hành hoạt động kinh doanh: Các mục tiêu bao gồm: doanh số, lợi nhuận, uy tín, tốc độ chu chuyển vốn, tỷ suất doanh lợi... Đây là một công việc cần thiết vì phải xác định được mục tiêu thì mới có cơ sở để quyết định xem có nên thực hiện hoạt động kinh doanh đó không. Mục tiêu đề ra phải phù hợp với thực tế và khả năng của công ty, nếu mục tiêu cao quá thì sẽ

không thực hiện được, ngược lại nếu mục tiêu thấp thì sẽ dẫn đến bỏ phí những cơ hội thu lợi nhuận hoặc không đạt hiệu quả.

3. Đàm phán, ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu

a/ Đàm phán, ký kết: Đàm phán là việc trao đổi, bàn bạc với nhau điều kiện mua bán giữa các nhà doanh nghiệp XNK để đi đến thống nhất ký hợp đồng. Gồm các hình thức đàm phán sau:

- **Đàm phán bằng thư tín:** Ngày nay việc sử dụng hình thức này là một hình thức chủ yếu để giao dịch giữa các nhà kinh XNK. Sử dụng hình thức này đảm bảo yêu cầu lịch sự, chính xác, khẩn trương.

- **Đàm phán qua điện thoại:** Giúp nhà kinh doanh tiến hành đàm phán một cách khẩn trương, đúng vào thời cơ cần thiết. Trao đổi bằng miệng qua điện thoại không có gì làm bằng chứng cho những thỏa thuận quyết định trong trao đổi. Bởi vậy hình thức đàm phán này chỉ nên dùng trong những trường hợp thật cần thiết, khẩn trương kéo lỡ thời cơ hoặc trong trường hợp chỉ còn chờ xác nhận một cách chi tiết.

- **Đàm phán bằng cách gặp gỡ trực tiếp:** Hình thức này đây nhanh tốc độ giải quyết mọi vấn đề giữa 2 bên và nhiều khi là lối thoát cho những đàm phán bằng thư tín hay bằng điện thoại đã kéo dài quá lâu mà không có kết quả.

Các bước đàm phán:

Bước 1: Chào hàng (phát giá)

Chào hàng là việc kinh doanh thể hiện rõ ý định bán hàng của mình, là lời đề nghị ký kết hợp đồng. Trong chào hàng người ta nêu rõ:

- Tên hàng
- Quy cách phẩm chất
- Số lượng
- Điều kiện cơ sở giao hàng
- Giá cả
- Thời hạn giao hàng
- Điều kiện thanh toán
- Bao bì, ký mã hiệu

Bước 2: Hoàn giá (Mặc cả): Khi người mua nhận được chào hàng không chấp nhận hoàn toàn chào hàng đó mà đưa ra đề nghị mới thì đề nghị mới này được gọi là hoàn giá. Mỗi lần giao dịch thường trải qua nhiều lần hoàn giá mới đi đến kết thúc.

Bước 3: Chấp nhận: Chấp nhận là sự đồng ý hoàn toàn tất cả mọi điều kiện chào hàng (hoặc đặt hàng) mà phía bên kia đưa ra. Khi đó hợp đồng được thành lập.

Bước 4: Xác nhận: Hai bên mua bán sau khi đã thống nhất thỏa thuận với nhau về các điều kiện giao dịch, khi đó cẩn thận ghi lại mọi điều đã thỏa thuận gửi cho bên kia. Đó là văn kiện xác nhận. Xác nhận thường được lập thành 2 bản, hai bên ký xong và mỗi bên sẽ được giữ một bản.

III. XUẤT NHẬP KHẨU THUỐC VÀ NGUYÊN PHỤ LIỆU LÀM THUỐC

1. Các chính sách quản lý XNK thuốc và nguyên liệu làm thuốc

Các đơn vị chuyên doanh XNK thuốc và nguyên liệu làm thuốc phải có đủ các điều kiện sau:

- Có giấy phép kinh doanh XNK do Bộ Thương mại du lịch cấp.
- Doanh nghiệp được thành lập nhằm mục đích kinh doanh sản xuất thuốc.

- Doanh nghiệp phải có đủ các điều kiện chuyên môn cần thiết để thực hiện các hoạt động XNK thuốc như: có đội ngũ cán bộ được sĩ đủ trình độ chuyên môn, có kinh nghiệm, nắm vững luật pháp và thông lệ quốc tế về xuất nhập khẩu thuốc, có phương tiện tiếp nhận, kiểm tra chất lượng và tồn trữ thuốc theo quy định của Bộ Y tế.

2. Cơ cấu danh mục thuốc nhập khẩu và thuốc sản xuất trong nước

Bảng 1: Cơ cấu danh mục thuốc NK và thuốc SX trong nước đến năm 1996

	Thuốc nhập		Thuốc sản xuất trong nước	
	Số lượng SDK	Tỷ lệ % so với tổng	Số lượng SDK	Tỷ lệ % so với tổng
Kháng sinh	515	17,9%	634	12,7%
Vitamin	194	6,7%	567	11,4%
Hạ nhiệt, giảm đau	188	6,5%	441	8,8%
Nguyên liệu	186	6,45%	75	1,5%
Thuốc YHCT			1343	26,9%
Loại khác	1798	62,4%	1933	38,7%
Tổng	2881		4993	

3. Quy định chung đối với doanh nghiệp trong nước và nước ngoài kinh doanh XNK thuốc và nguyên liệu làm thuốc tại Việt Nam

Điều kiện để thuốc nước ngoài được nhập vào Việt Nam: Tất cả các thuốc nước ngoài muốn được nhập vào Việt Nam đều phải đăng ký và được Bộ Y tế Việt Nam cấp SĐK (điều 17 – 622/BYT – QĐ ngày 19/05/1992 và điều 1– 1203/BYT – QĐ ngày 11/07/1996).

4. Một số các quy định được chỉ rõ ở các văn bản hướng dẫn việt xuất nhập khẩu

Các quy định về thuốc nước ngoài nhập vào Việt Nam khá phong phú bao gồm các quy định:

- Điều kiện để thuốc nước ngoài được nhập vào Việt Nam
- Hồ sơ đăng ký thuốc nước ngoài
- Các quy định cấm
- Các quy định về hạn dùng của thuốc và nguyên liệu làm thuốc nhập khẩu

- Các quy định về thuốc YHCT nhập vào Việt Nam
- Các quy định về nước ngoài đang lưu hành ở Việt Nam

Một số quy định cấm cần biết:

- Nghiêm cấm nhập lậu các thuốc chữa bệnh
- Nghiêm cấm nhập khẩu thuốc không qua kiểm nghiệm chất lượng (điều 17-622/BYT – QĐ ngày 19/05/1992)
- Nghiêm cấm việc nhập khẩu phi mậu dịch các loại nguyên liệu làm thuốc hoặc các loại thuốc gây nghiện hướng tâm thần.

CHƯƠNG 6: MỘT SỐ NGUYÊN TẮC CUNG ỨNG THUỐC CHO NHU CẦU CHĂM SÓC SỨC KHỎE CỦA NHÂN DÂN

I. VAI TRÒ CỦA CUNG ỨNG THUỐC

- Thuốc đóng vai trò hết sức quan trọng trong công tác bảo vệ sức khỏe cho nhân dân. Đảng và nhà nước thường xuyên quan tâm tới việc bảo đảm cung cấp thuốc cho nhân dân, trong những năm gần đây việc sử dụng thuốc và đáp ứng nhu cầu thuốc ngày càng tăng do nhu cầu chăm sóc và bảo vệ sức khỏe và khả năng đảm bảo thuốc của xã hội.

- Chính sách thuốc quốc gia Việt Nam đã đề ra 2 mục tiêu lớn:

- Cung cấp thuốc cho nhu cầu chăm sóc sức khỏe của toàn dân đầy đủ, kịp thời các loại thuốc có hiệu lực, chất lượng tốt, giá thành hợp lý.

- Việc cung ứng thuốc phải đảm bảo an toàn hợp lý.

Trong những năm qua bình quân tiền thuốc/đầu người của Việt Nam tăng nhanh, nhưng vẫn thấp so với các nước trong khu vực.

Trong giai đoạn từ năm 2000 đến năm 2005, ước tính nhu cầu các thuốc chủ yếu như sau:

Kháng sinh các loại:	200 – 250 tấn/ năm
Thuốc cảm sốt:	500 – 600 tấn/ năm
Vitamin các loại:	150 – 200 tấn/ năm

Ngoài ra, các nhu cầu thuốc đặc trị, thuốc chuyên khoa sâu... cũng tăng hơn trước nhiều.

Trong thời gian một vài năm gần đây, ở Việt Nam bình quân mỗi năm tiêu thụ khoảng 600 triệu USD tiền thuốc cho nhu cầu của toàn xã hội. Theo đánh giá của một số công ty nước ngoài, thị trường thuốc Việt Nam 2005 đã đạt tới 1 tỷ USD.

Trong thời kỳ kinh tế kế hoạch hóa, toàn bộ việc cung ứng thuốc do nhà nước độc quyền quản lý và phân phối thông qua hệ thống dược phẩm quốc doanh. Nhà nước hoàn toàn có khả năng điều phối để đảm bảo công bằng trong chăm sóc sức khỏe cũng như công bằng trong cung ứng thuốc.

Công cuộc cải cách kinh tế những năm gần đây đã làm cho sự

TRƯỜNG CAO ĐẲNG PHƯƠNG ĐÔNG QUẢNG NAM

phân hóa giàu, nghèo giữa các tầng lớp dân cư trong xã hội tăng lên. Mặc dù hệ thống phân phối dược phẩm quốc doanh vẫn tồn tại và phát triển nhưng nền kinh tế thị trường đã làm cho việc cung ứng thuốc cho nhân dân sống ở vùng xa, vùng sâu, vùng núi và núi cao gặp nhiều khó khăn. Lớp người có nguy cơ mắc bệnh cao, có nhu cầu cao về thuốc chữa bệnh lại phải chịu thiệt thòi trong chăm sóc sức khỏe và trong cung ứng thuốc.

Nhằm đảm bảo sự công bằng trong cung ứng thuốc, nhà nước đã có nhiều quy định và những quy định này luôn được củng cố và ngày càng hoàn thiện như:

- Nhà nước đảm bảo bằng chính sách thuốc quốc gia việc cung ứng thuốc thiết yếu cho nhân dân.

- Nhà nước cấp kinh phí mua thuốc cho công tác phòng chống dịch, sốt rét, các bệnh xã hội, sinh đẻ có kế hoạch và cấp cứu chấn thương.

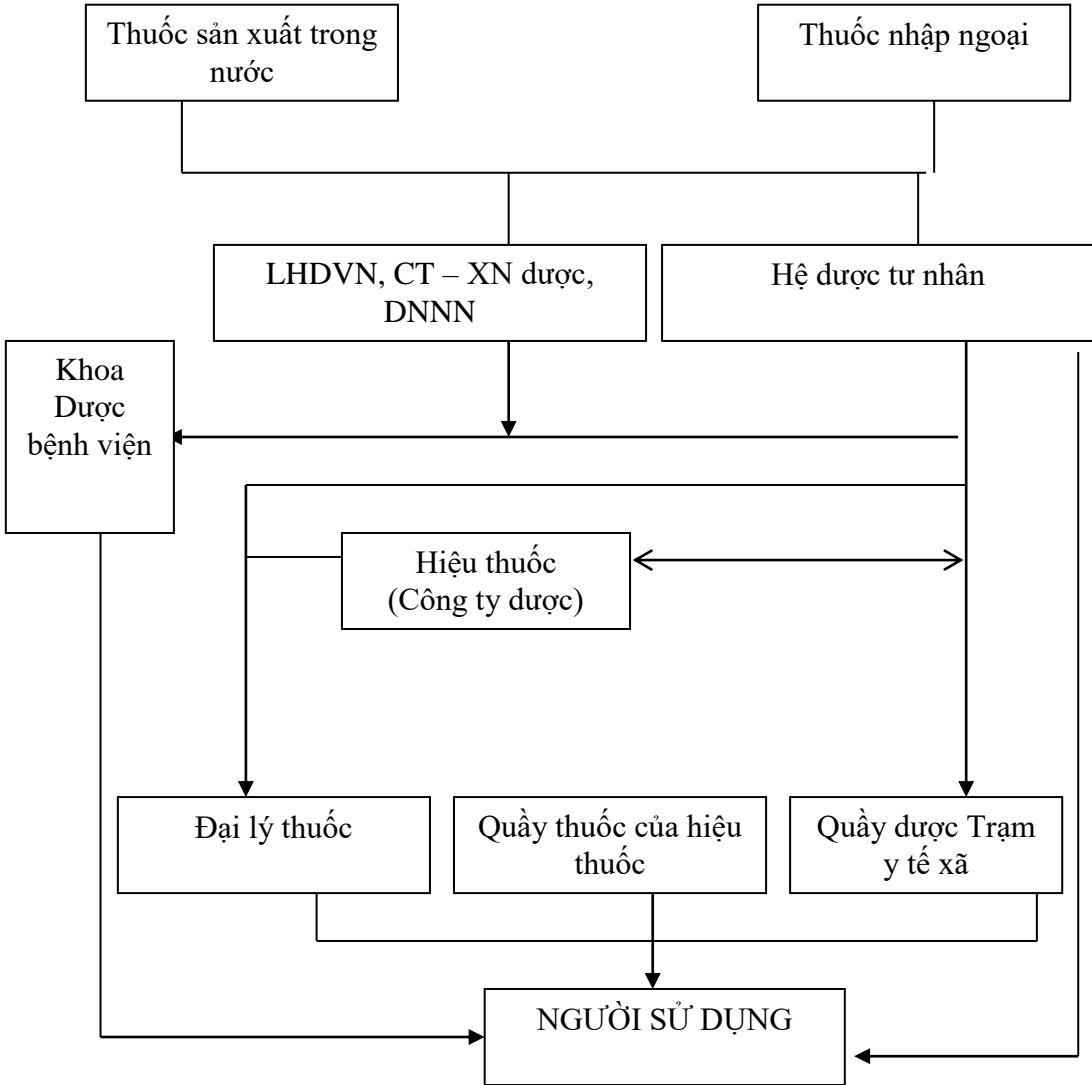
- Nhà nước cấp kinh phí mua thuốc, trợ phí dầu lipiodol cho phòng chống bấu cổ.

- Nhà nước trợ cấp tiền thuốc chữa bệnh cho nhân dân vùng cao, miền núi, vùng sâu.

- Nhà nước trợ cấp trực tiếp cho đối tượng được hưởng chính sách xã hội thay cho việc trợ cấp qua giá, thực hiện cơ chế 1 giá thuốc trong cả nước nhằm đáp ứng nhu cầu thuốc chữa bệnh cho nhân dân và tạo điều kiện phát triển ngành dược.

II. MÔ HÌNH MÀNG LƯỚI CUNG ỨNG THUỐC – MÀNG LƯỚI BÁN THUỐC

1. Mô hình màng lưới cung ứng thuốc: Đảm bảo cung ứng thuốc đáp ứng theo nhu cầu điều trị hợp lý là một vấn đề vô cùng khó khăn. Việc cung ứng thuốc là nhiệm vụ chủ yếu và hàng đầu của toàn ngành dược. Ở Việt Nam hàng năm tiêu thụ một khối lượng thuốc khá lớn khoảng 600 đến 700 triệu USD/năm. Như vậy, vấn đề đặt ra hàng đầu phải có được màng lưới cung ứng thuốc để mọi người dân dễ dàng, thuận lợi mua được thuốc. Tổ chức màng lưới cung ứng thuốc cho nhân dân được bố trí theo sơ đồ sau:



Hình 6.1. Sơ đồ mô hình mạng lưới phân phối thuốc

Trong đó: LHDVN: Liên hiệp Dược Việt Nam

DNNN: Liên doanh Dược Nhà nước

CT – XN dược: Công ty xí nghiệp dược

Các thành phần làm nhiệm vụ cung ứng đảm bảo nhu cầu thuốc:

- Các doanh nghiệp nhà nước làm nhiệm vụ sản xuất, kinh doanh thuốc các Công ty Dược phẩm, các xí nghiệp dược phẩm trung ương, địa phương.

- Các công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, công ty liên doanh nước ngoài có bán thuốc.

- Các hiệu thuốc trực thuộc các công ty dược phẩm, quầy của các hiệu thuốc đặt tại các xã, phường.

- Các địa lý cho công ty dược phẩm, các đại lý của các xí nghiệp dược phẩm tại các xã.

- Các quầy thuốc của trạm y tế xã (hội chữ thập đỏ)

- Các dịch vụ y tế nhà nước, tập thể, tư nhân kết hợp với bán thuốc.

- Các nhà thuốc tư nhân

- Các cá nhân bán thuốc bất hợp pháp

- Các doanh nghiệp quốc doanh vẫn giữ vai trò chủ đạo trong cung ứng thuốc cho nhân dân.

- Đến năm 2000, hệ thống mạng lưới bán thuốc trên toàn quốc có:

7.101 điểm bán lẻ của các doanh nghiệp quốc doanh

8.884 đại lý bán lẻ

6.461 nhà thuốc tư nhân

7.582 quầy thuốc trạm y tế xã

- Mạng lưới lưu thông phân phối thuốc còn chưa đồng đều, vẫn còn nhiều xã ở miền núi còn tình trạng “xã trắng” về y tế, về cung cấp thuốc.

- Việc quản lý chuyên môn của mạng lưới phân phối thuốc chưa chặt chẽ dẫn đến việc lạm dụng thuốc và sử dụng thuốc không an toàn, hợp lý.

- Trình độ của cán bộ bán thuốc chưa đúng quy chế của ngành, còn thiếu rất nhiều dược tá bán thuốc ở các địa phương.

- Chất lượng hoạt động cung ứng thuốc, chất lượng thuốc, giá thuốc phân phối tại nhiều địa phương chưa được quản lý, hướng dẫn và giám sát chặt chẽ.

2. Các chỉ tiêu đánh giá mạng lưới cung ứng thuốc

- Chỉ tiêu số dân bình quân 1 điểm bán thuốc phục vụ: P

Công thức:

$$P = N/M$$

P: Chỉ tiêu số dân bình quân cho một điểm bán (người)

N: Tổng số dân trong khu vực

M: Tổng số điểm bán trong khu vực

- Chỉ tiêu diện tích bình quân 1 điểm bán thuốc phục vụ

Công thức:

$$s = S/M$$

s: Diện tích phục vụ của một điểm bán thuốc (km²)

S: Diện tích khu vực

M: Tổng số điểm bán trong khu vực

- Chỉ tiêu bán kính bình quân 1 điểm bán thuốc phục vụ

$$R = \sqrt{\frac{S}{\pi \cdot M}}$$

R: Bán kính phục vụ của 1 điểm bán thuốc (km)

S: Diện tích khu vực

M: Tổng số điểm bán thuốc trong khu vực

3. Một số tiêu chuẩn của cung ứng thuốc cho cộng đồng

Tổ chức Y tế thế giới (WHO) đưa ra 6 tiêu chuẩn để hướng dẫn, giám sát và đánh giá việc cung ứng thuốc ở tuyến cơ sở như sau:

a/ Thuận tiện

- Điểm bán thuốc gần dân

- Người dân đi đến điểm bán thuốc không mất nhiều thời gian dù đi bằng phương tiện thông thường (xe đạp, đi bộ)

- Theo tổ chức Y tế thế giới thì các điểm bán thuốc cần bố trí để người dân có thời gian đi mua thuốc trong khoảng từ 30 – 60 phút bằng phương tiện thông thường.

Có thể dựa trên các căn cứ sau:

- Số dân một điểm bán thuốc phục vụ

- Diện tích hoặc bán kính bình quân của một điểm bán thuốc phục vụ

- Điểm bán thuốc ở trung tâm khu vực thuận tiện lối đi lại thông thường (mất 30 – 45 phút)

- Giờ giấc bán

+ Phù hợp với tập quán sinh hoạt của địa phương

+ Cần có hiệu thuốc phục vụ 24/24 giờ để phục vụ cấp cứu

+ Thủ tục: mua bán thuận lợi nhất là thuốc thông thường không cần đơn (OTC)

b/ Kịp thời

- Có sẵn và đủ các loại thuốc đáp ứng nhu cầu, có thuốc cùng loại để thay thế

- Có sẵn và đủ các loại thuốc thiết yếu

- Có đủ số lượng thuốc đáp ứng yêu cầu người mua

c/ Chất lượng thuốc đảm bảo

Thuốc đảm bảo chất lượng cần thiết

Không bán thuốc:

- Chưa có số đăng ký hoặc chưa được phép nhập, sản xuất

- Thuốc giả - thuốc kém chất lượng

- Thuốc quá hạn dùng

d/ Giá cả hợp lý

Có niêm yết giá công khai

Giá hợp lý:

- Không tăng giá khi nhu cầu tăng

- Ổn định tương đối

e/ Hướng dẫn sử dụng thuốc an toàn, hợp lý

- Khả năng chuyên môn người bán thuốc đáp ứng trình độ chuyên môn theo quy định

- Có đạo đức

- Có trách nhiệm cao

- Chấp hành tốt các quy chế chuyên môn và các quy định khác

f/ Kinh tế

- Giá thành điều trị, giá thuốc hợp với khả năng chi trả của người bệnh

- Đảm bảo đủ lợi ích điều trị tốt và chi phí thấp, hợp lý với toàn xã hội và người bệnh

- Tiết kiệm chi phí cho cộng đồng và cá thể

- Thực hiện đúng, đủ các chính sách kinh tế, thuế của nhà nước đã quy định

- Đảm bảo thu nhập và lãi hợp lý cho người bán thuốc

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Kinh tế Dược – Trường Đại học Dược Hà Nội, 2003
2. Quản trị Kinh doanh tổng hợp – Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, NXB Thống kê, 1999
3. Chiến lược kinh doanh và phát triển doanh nghiệp – Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, NXB Thống kê, 1999
4. Giáo trình Phân tích hoạt động kinh doanh – Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, NXB Thống kê, 2001
5. Pharmaceutical marketing strategy and cases – Mickey C.Smith.