

Số: 203 /TCT- DNK
V/v: trả lời chính sách thuế

Hà Nội, ngày 13 tháng 01 năm 2006

Kính gửi: Công ty TNHH TMDV Nguyễn Quân.
(Đ/c: 2/1A Trần Nãi, P. Bình An, Quận 2, TP. Hồ Chí Minh)

Trả lời công văn số 14/CV-NQ-2005 ngày 11/10/2005 của Công ty TNHH Nguyễn Quân hỏi về chính sách thuế đối với việc bán hàng thông qua nhà phân phối, Tổng cục Thuế có ý kiến như sau:

1. Về hoá đơn, chứng từ:

Căn cứ điểm 1, Mục IV, Phần B Thông tư số 120/2003/TT-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ Tài chính hướng dẫn thi hành Nghị định số 158/2003/NĐ-CP ngày 10/12/2003 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật thuế giá trị gia tăng và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật thuế giá trị gia tăng thì:

Khi bán hàng hoá có giá trị từ 100.000 đồng trở lên nếu khách hàng không yêu cầu lấy hoá đơn Công ty vẫn phải lập hoá đơn GTGT, liên 2 không được xé rời khỏi cuống.

2. Về doanh thu bán hàng đại lý:

Theo điểm 2, Mục II, Phần C Thông tư số 120/2003TT-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ Tài chính thì: "Cơ sở đại lý bán hàng theo các hình thức phải kê khai, tính và nộp thuế GTGT đối với hàng hoá bán đại lý và tiền hoa hồng thu được từ hoạt động đại lý."

Căn cứ quy định trên, Công ty là đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng; khi bán hàng hoá, Công ty phải xuất hoá đơn GTGT giao cho khách hàng; khi nhận tiền hoa hồng công ty phải xuất hoá đơn GTGT giao cho bên giao đại lý. Doanh thu bán hàng và doanh thu hoa hồng đại lý Công ty phải kê khai nộp thuế GTGT, doanh thu để tính thuế thu nhập doanh nghiệp là khoản tiền hoa hồng đại lý Công ty được hưởng.

3. Thanh toán hoa hồng đại lý:

- Trường hợp bên giao đại lý thanh toán cho đại lý bán đúng giá tiền hoa hồng đại lý bằng hàng hoá thì số hàng hoá được coi là mua đứt, bán đoạn, bên giao đại lý phải xuất hoá đơn GTGT giao cho bên nhận đại lý.

Khi bán hàng hoá này bên nhận đại lý phải xuất hoá đơn GTGT giao cho khách hàng.

- Trường hợp bên giao đại lý trả tiền hoa hồng cho đại lý bằng cách giảm trừ vào tiền hàng thì bên nhận đại lý phải xuất hoá đơn GTGT giao cho bên giao đại lý ghi theo số tiền được giảm trừ.

4. Khuyến mại, chiết khấu cho khách hàng:

Theo quy định tại điểm 5.4, Mục IV, Phần B Thông tư số 120/2003/TT-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ Tài chính nêu trên và công văn số 5778 TC/TCT ngày 3/6/2003 của Bộ Tài chính về việc lập chứng từ đối với các khoản hỗ trợ chi phí, hỗ trợ tiếp thị, chi thường khuyến mại thì:

- Đại lý thay mặt bên giao đại lý dùng hàng hoá chi trả khuyến mại cho khách hàng theo chỉ định của bên giao đại lý và quyết toán hàng hoá xuất đi khuyến mại với bên giao đại lý vào cuối đợt khuyến mại hoặc cuối tháng. Trường hợp này, khi chi trả khuyến mại cho khách hàng đại lý phải xuất hoá đơn GTGT giao cho khách hàng, trên hoá đơn ghi rõ là hàng khuyến mại, quảng cáo không thu tiền, gạch bỏ dòng thuế GTGT và tiền thuế GTGT, chỉ ghi dòng giá thanh toán theo giá vốn hoặc giá thành của hàng hoá. Bên giao đại lý khi trả lại số hàng hoá mà bên nhận đại lý đã thay mặt khuyến mại cho khách hàng phải xuất hoá đơn GTGT ghi rõ hàng khuyến mại, không thu tiền, gạch bỏ dòng thuế GTGT và tiền thuế GTGT, chỉ ghi dòng giá thanh toán theo giá vốn hoặc giá thành của hàng hoá.

- Trường hợp đại lý tạm ứng tiền mặt để trả tiền khuyến mại khách hàng theo chỉ định của bên giao đại lý, khi chi trả phải lập chứng từ chỉ ghi rõ nội dung chi trả tiền khuyến mại theo chỉ định của bên giao đại lý, có đầy đủ tên, chữ ký của người nhận tiền; nếu số tiền đến mức phải nộp thuế thu nhập đối với phần có thu nhập cao (thu nhập cá nhân) thì phải khấu trừ tiền thuế phải nộp trước khi chi trả. Bên giao đại lý và bên nhận đại lý khi thanh toán tiền khuyến mại đã chi cho khách hàng phải lập phiếu thu, phiếu chi theo đúng quy định.

Tổng cục Thuế trả lời đề Công ty biết và thực hiện./ *Ty*

Nơi nhận:

- Như trên;
- C. Thuế TP. Hồ Chí Minh;
- Lưu: VT, Ban DNK (2b).5

KT. TỔNG CỤC TRƯỞNG
PHÓ TỔNG CỤC TRƯỞNG



HUYỀN THỊ CÚC