

Số: **2473** /TCT-PCCS

Hà Nội, ngày **28** tháng **6** năm **2007**

V/v: Trả lời kiến nghị tại
Hội nghị đối thoại DN

Kính gửi: Công ty TNHH Kao VN.
(Địa chỉ: 224A Điện Biên Phủ, P7, Q3, TP.HCM)

Về nội dung kiến nghị của Công ty TNHH Kao VN nêu tại Hội nghị đối thoại doanh nghiệp về lĩnh vực thuế năm 2007, Tổng cục Thuế có ý kiến như sau:

Câu hỏi:

Bán hàng qua nhà phân phối bán đúng giá, có chiết khấu bán hàng theo tỷ lệ trên doanh số mà ghi trên hoá đơn cuối cùng thì sẽ khó khăn cho DN trong trường hợp doanh thu lần cuối thấp hơn khoản tiền chiết khấu. Vậy:

- Có được giảm trừ doanh thu và thuế đối với giảm giá chiết khấu bán hàng hay không?

- Đề nghị được thể hiện tiền chiết khấu bán hàng trên một hoá đơn riêng.

Trả lời:

Theo hướng dẫn tại điểm 5.5 mục IV Phần B Thông tư số 120/2003/TT-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế giá trị gia tăng thì:

Hàng hoá, dịch vụ có giảm giá ghi trên hoá đơn thì trên hoá đơn phải ghi rõ: tỷ lệ % hoặc mức giảm giá, giá bán chưa có thuế GTGT (giá bán đã giảm giá), thuế GTGT, tổng giá thanh toán đã có thuế GTGT.

Nếu việc giảm giá áp dụng căn cứ vào số lượng, doanh số hàng hoá, dịch vụ thực tế mua đạt mức nhất định thì số tiền giảm giá của hàng hoá đã bán được tính điều chỉnh trên hoá đơn bán hàng hoá, dịch vụ của lần mua cuối cùng hoặc kỳ tiếp sau. Trên hoá đơn phải ghi rõ số hoá đơn và số tiền được giảm giá.

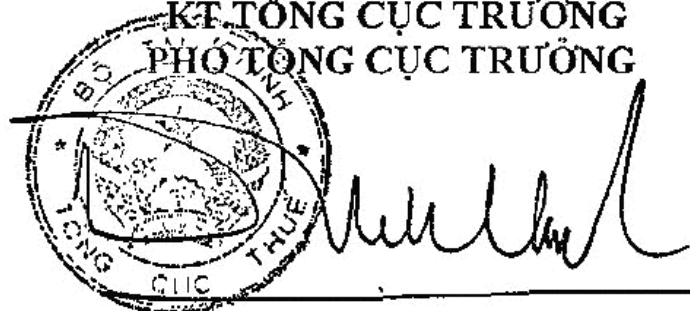
Trường hợp số tiền được giảm của hàng hoá, dịch vụ không giảm trừ được hết trên 01 hoá đơn thì được giảm trừ dần vào các hoá đơn bán hàng hoá, dịch vụ cho khách hàng của các lần tiếp theo; nếu khách hàng không có giao dịch mua hàng hoá, dịch vụ nữa thì đơn vị phải thực hiện chi tiền cho khách hàng và được tính vào khoản chi khuyến mại.

Tổng cục Thuế trả lời đề Công ty TNHH Kao VN biết và liên hệ với cơ quan thuế địa phương thực hiện./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Cục thuế TP.HCM
- Lưu: VT, TTHT; PCCS (2b).

**KT TỔNG CỤC TRƯỞNG
PHÓ TỔNG CỤC TRƯỞNG**



Phạm Duy Khương