

Số: 5364 /TCT- CS  
V/v chính sách thuế  
GTGT

Hà Nội, ngày 31 tháng 12 năm 2009

Kính gửi: Cục thuế thành phố Hà Nội.

Trả lời công văn số 14463/CT-KTr4 ngày 28/8/2009 của Cục thuế thành phố Hà Nội về báo cáo vướng mắc trong việc xác định doanh thu tính thuế GTGT, Tổng cục Thuế có ý kiến như sau:

Điều 169, Điều 170, Điều 171 Luật thương mại số 36/2005/QH11 được Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam khoá XI, kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 14 tháng 6 năm 2005 quy định:

“Điều 169. Các hình thức đại lý

1. Đại lý bao tiêu là hình thức đại lý mà bên đại lý thực hiện việc mua, bán trọn vẹn một khối lượng hàng hoá hoặc cung ứng đầy đủ một dịch vụ cho bên giao đại lý.

2. Đại lý độc quyền là hình thức đại lý mà tại một khu vực địa lý nhất định bên giao đại lý chỉ giao cho một đại lý mua, bán một hoặc một số mặt hàng hoặc cung ứng một hoặc một số loại dịch vụ nhất định.

3. Tổng đại lý mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ là hình thức đại lý mà bên đại lý tổ chức một hệ thống đại lý trực thuộc để thực hiện việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ cho bên giao đại lý.

Tổng đại lý đại diện cho hệ thống đại lý trực thuộc. Các đại lý trực thuộc hoạt động dưới sự quản lý của tổng đại lý và với danh nghĩa của tổng đại lý.

4. Các hình thức đại lý khác mà các bên thỏa thuận.”

“Điều 170. Quyền sở hữu trong đại lý thương mại :

Bên giao đại lý là chủ sở hữu đối với hàng hoá hoặc tiền giao cho bên đại lý.”

“Điều 171. Thù lao đại lý:

1. Trừ trường hợp có thoả thuận khác, thù lao đại lý được trả cho bên đại lý dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá.

2. Trường hợp bên giao đại lý ấn định giá mua, giá bán hàng hóa hoặc giá cung ứng dịch vụ cho khách hàng thì bên đại lý được hưởng hoa hồng tính theo tỷ lệ phần trăm trên giá mua, giá bán hàng hóa hoặc giá cung ứng dịch vụ.

3. Trường hợp bên giao đại lý không ấn định giá mua, giá bán hàng hoá hoặc giá cung ứng dịch vụ cho khách hàng mà chỉ ấn định giá giao đại lý cho bên đại lý thì bên đại lý được hưởng chênh lệch giá. Mức chênh lệch giá được xác định là mức chênh lệch giữa giá mua, giá bán, giá cung ứng dịch vụ cho khách hàng so với giá do bên giao đại lý ấn định cho bên đại lý.”

Tại Mục I, Phần B Thông tư số 32/2007/TT-BTC ngày 9/4/2007 của Bộ Tài chính về thuế GTGT hướng dẫn: “Thời điểm để xác định giá tính thuế GTGT theo hướng dẫn tại Mục I, Phần B này là thời điểm cơ sở kinh doanh đã chuyển giao quyền sở hữu, quyền sử dụng hàng hóa, dịch vụ (đối với trường hợp xây dựng, lắp đặt là thời điểm nghiệm thu, bàn giao công trình, hạng mục công trình, khối lượng xây dựng, lắp đặt hoàn thành), không phân biệt đã thu được tiền hay chưa thu được tiền.”

Căn cứ vào các quy định nêu trên, trường hợp năm 2008, cơ sở kinh doanh giao đại lý theo hình thức ấn định giá bán và bên nhận đại lý được hưởng hoa hồng tính theo tỷ lệ phần trăm trên giá bán hàng hóa được quy định bởi bên giao đại lý như quy định tại khoản 2 Điều 171 và Điều 169 Luật thương mại thì thời điểm xác định giá tính thuế GTGT của bên giao đại lý là thời điểm bên nhận đại lý thực tế bán được hàng hoá, dịch vụ và bên giao đại lý thực hiện xuất hoá đơn, chứng từ theo hướng dẫn tại khoản 5.6, Mục IV, Phần B Thông tư số 32/2007/TT-BTC ngày 9/4/2007 của Bộ Tài chính.

Tổng cục Thuế trả lời để Cục thuế Hà Nội được biết.

**Nơi nhận:**

- Như trên;
- Chi nhánh công ty cổ phần ô tô Xuân Kiên;
- Vụ Pháp chế;
- Lưu: VT, PC, CS (3b).

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



**Phạm Duy Khương**

09590539