**Những điều cần biết về hạch toán hoa hồng đại lý bán hàng**

 Quyết định 15/2006/QĐ-BTC về việc ban hành chế độ kế toán mới trong đó hướng dẫn hạch toán hoa hồng bán hàng đại lý đúng giá như sau : Khi xác định hoa hồng bán hàng đúng giá mà đại lý được hưởng, bên Đại lý lập hóa đơn trên số hoa hồng thực hưởng để ghi giảm công nợ phải trả cho bên Chủ Hàng đồng thời hạch toán như sau:

**1. Quy định của chế độ kế toán về kế toán bán hàng thông qua đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng.**

**Hạch toán hoa hồng bán hàng đại lý đúng giá**

Khi xác định được số tiền hoa hồng bán hàng đúng giá mà bên nhận đại lý được hưởng, bên nhận đại lý lập hóa đơn trên số tiền hoa hồng được hưởng để ghi giảm công nợ phải trả cho bên chủ hàng (bên giao đại lý) đồng thời hạch toán như sau:

a/ Tại đơn vị có hàng ký gửi

Khi xuất hàng cho đại lý hoặc các đơn vị nhận bán hàng ký gửi thì sô hàng này vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp cho đến khi được tiêu thụ. Khi bán được hàng ký gửi, doanh nghiệp sẽ trả cho đại lý hoặc bên nhận ký gửi một khoản hoa hồng tính theo tỷ lệ phần trăm trên giá ký gửi của số hàng ký gửi thực tế đã bán được.

Khoảng hoa hồng phải trả này được doanh nghiệp hạch toán vào chi phí bán hàng.

**- Phản ánh trị giá thực tế xuất kho hàng ký gửi:**

   Nợ TK 157                                ( Theo giá trị xuất kho)

       Có TK 155, 156

- Căn cứ vào bảng kê hóa đơn bán ra của sản phẩm bán qua đại lý đã tiêu thụ trong tháng. Doanh nghiệp lập hóa đơn GTGT phản ánh doanh thu của sản phẩm đã tiêu thụ để giao cho đơn vị xác định khoản hoa hồng phải trả:

**+ Phản ánh doanh thu bán hàng qua đại lý:**

Nợ TK 111, 131 : Phải thu, đã thu từ bán hàng của đại lý

Có TK 511 : Hoa hồng đại lý được hưởng

Có TK 33311 : Thuế giá trị gia tăng (GTGT) trên phần hoa hồng được hưởng

**Chi phí hoa hồng đại lý:**

Nợ TK 641 : Hoa hồng đại lý

Nợ TK 1331 : Thuế GTGT đầu vào của khoản hoa hồng

 Có 111,112,131

**Phản ánh giá vốn của hàng ký gửi thực tế đã bán được:**

Nợ TK 632  : Giá vốn hàng bán

    Có TK 157 : hàng gửi bán

b/ Tại đại lý hoặc đơn vị nhận bán hàng ký gửi

Số sản phẩm, hàng hóa nhận làm đại lý, nhận bán ký gửi không thuộc quyền sở hữu của đơn vị này. Doanh thu của các đại lý chính là khoản hoa hồng được hưởng, thuế giá trị gia tăng đầu ra của đại lý chỉ tính trên hoa hồng được hưởng. **Trị giá hàng hóa địa lý bán đúng giá ký gửi của chủ hàng và hưởng hoa hồng thì không phải tính và nộp thuế GTGT**

**Trình tự hạch toán:**

**Khi nhận hàng ký gửi, căn cứ vào giá trị trong hợp đồng ký gửi ghi:**

 Nợ Tk 003-  Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi

- Khi bán được hàng ký gửi:

+ Kế toán ghi giảm giá trị nhận ký gửi : Có TK 003

+ Căn cứ vào hóa đơn GTGT, đại lý hạch toán:

Nợ TK 111, 112,131..                           ( Tổng số tiền phải thanh toán cho chủ hàng gồm giá ký gửi theo quy định và cả số thuế GTGT)

      Có TK 3388

**- Cuối kỳ, căn cứ bảng kê hàng hóa bán ra, xác định số hoa hồng được hưởng ;**

Nợ TK 3388- Phải trả khác

     Có TK 511: - Hoa hồng được hưởng

     Có TK 3331: ( Thuế GTGT trên hoa hồng được hưởng)

     Có TK 111,112 : ( Số tiền thực trả cho chủ hàng sau khi đã trừ lại khoản hoa hồng được hưởng)

**2. Thực trạng kế toán bán hàng thông qua đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng**

**a. Một số doanh nghiệp giao đại lý yêu cầu bên nhận đại lý ký quỹ nhằm đảm bảo bên nhận đại lý thực hiện các nghĩa vụ đã cam kết.**

Trong trường hợp này, khoản tiền ký quỹ được bên nhận làm đại lý nộp cho bên giao đại lý sau khi ký kết hợp đồng bán đại lý nhằm đảm bảo việc thực hiện đúng các điều khoản ghi trong hợp đồng. Trong trường hợp không thực hiện đúng và đủ các điều kiện của hợp đồng, bên nhận đại lý sẽ bị phạt vi phạm hợp đồng, khoản tiền phạt này sẽ trừ vào số tiền đã ký quỹ.

Tuy nhiên, chế độ kế toán hiện hành chưa hướng dẫn ghi nhận khoản tiền ký quỹ này, gây lúng túng trong thực hiện. Hiện nay, các doanh nghiệp đang hạch toán nghiệp vụ này theo cách hiểu của mình, dẫn tới sự thiếu nhất quán trong hạch toán kế toán giữa các đơn vị.

Ví dụ, việc bên giao đại lý hạch toán khoản đặt cọc thông qua tài khoản (TK) 344 – “Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn” trong khi bên nhận đại lý hạch toán khoản này như một khoản ứng trước tiền hàng là chưa thống nhất.

Cụ thể: bên giao đại lý ghi nhận khoản tiền ký quỹ của bên nhận đại lý như một khoản tiền ký quỹ nhận về và theo dõi trên TK 344.

Nợ TK 111, 112

Có TK 344

Khi kết thúc hợp đồng đại lý, bên giao đại lý hoàn trả tiền ký quỹ, ký cược cho bên nhận đại lý và ghi:

Nợ TK 344

Có TK 111, 112

Trường hợp bên nhận đại lý vi phạm hợp đồng kinh tế đã ký kết với doanh nghiệp giao đại lý, căn cứ số tiền bên nhận đại lý bị phạt theo thỏa thuận trong hợp đồng đại lý, kế toán tại bên giao đại lý ghi:

Nợ TK 344

Có TK 711

Việc bên giao đại lý ghi nhận và theo dõi khoản tiền ký quỹ trên TK 344 như các doanh nghiệp đang làm là hợp lý. Tuy nhiên, hiện nay nhiều đơn vị nhận đại lý lại coi khoản tiền ký quỹ cho bên giao đại lý là khoản tiền trả trước tiền mua hàng, tiền đặt cọc để tiến hành hoạt động mua hàng, do đó hạch toán thông qua TK 331 (dư Nợ):

Nợ TK 331

Có TK 111, 112

Sở dĩ có sự khác biệt như vậy trong hạch toán tại bên nhận đại lý là do sau khi mở đại lý, thông thường bên giao đại lý sẽ giao cho bên nhận đại lý một số hàng nhất định để làm hàng mẫu trưng bày tại cửa hàng. Do đó, bên nhận đại lý coi và ghi nhận khoản tiền ký quỹ đảm bảo hợp đồng như khoản tiền trả cho phần hàng mẫu đó hoặc khấu trừ vào số tiền phải trả cho bên giao đại lý khi hoàn thành nghiệp vụ bán đại lý.

**b. Thực tế hiện nay, không ít doanh nghiệp khi thực hiện nghiệp vụ bán đại lý có quy định về việc thưởng doanh thu (ngoài hoa hồng) cho các đại lý của mình.**

Theo chính sách bán hàng của doanh nghiệp, khi đại lý bán hàng đạt mức doanh thu nhất định sẽ được thưởng một khoản tiền hoặc một số hàng tương ứng với khoản tiền thưởng về doanh thu (ví dụ: nếu đại lý đạt mức doanh thu hàng bán đại lý 500 triệu đồng thì được thưởng 1 triệu đồng hoặc được thưởng lượng hàng tương ứng 1 triệu đồng). Việc hạch toán phần thưởng doanh thu cho đại lý chưa được quy định trong chế độ kế toán hiện hành về kế toán bán hàng thông qua đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng . Đối với hoạt động thương mại thông thường, khoản tiền thưởng doanh thu được hạch toán như một khoản chiết khấu thương mại dành cho khách hàng.

**3. Một số giải pháp**

Để khắc phục tình trạng thiếu thống nhất trong việc ghi nhận và hạch toán các chi phí phát sinh trong phương thức bán hàng thông qua đại lý cho các doanh nghiệp, có thể thực hiện như sau:

Thứ nhất, cần có quy định về việc hạch toán khoản tiền đặt cọc (ký quỹ) của bên nhận đại lý đối với bên giao đại lý:

**a. Trong trường hợp khoản đặt cọc chỉ mang ý nghĩa đảm bảo bên nhận đại lý thực hiện các nghĩa vụ trong hợp đồng, hai bên có thể hạch toán như sau:**

- Đối với bên giao đại lý: Ghi nhận khoản tiền nhận của bên nhận đại lý như một khoản nhận ký quỹ, ký cược và hạch toán thông qua tài khoản 344 “Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn” theo quy định.

- Đối với bên nhận đại lý: Hạch toán khoản tiền giao cho bên giao đại lý như một khoản mang đi ký quỹ, ký cược dài hạn thông qua tài khoản 144 “Cầm cố, ký quỹ, ký cược ngắn hạn” hoặc thông qua tài khoản 244 “Ký quỹ, ký cược dài hạn”. Trong đó:

+ Khi mang tiền đi ký quỹ để ký kết hợp đồng mở đại lý, căn cứ phiếu chi và hợp đồng đại lý ký kết, kế toán ghi:

Nợ TK 144, 244 : Số tiền mang đi ký quỹ thực hiện hợp đồng

Có TK 111, 112 : Số tiền mang đi ký quỹ thực hiện hợp đồng

+ Khi được hoàn trả tiền ký quỹ, ký cược, kế toán ghi:

Nợ TK 111, 112 : Số tiền ký quỹ thực hiện hợp đồng được hoàn trả

Có TK 144, 244 : Số tiền ký quỹ thực hiện hợp đồng được hoàn trả

+ Trong trường hợp vi phạm hợp đồng mà đại lý đã ký kết với bên giao đại lý và bên đại lý bị phạt theo thỏa thuận, kế toán bên nhận đại lý ghi:

Nợ TK 811 : Số tiền bị phạt do vi phạm hợp đồng

Có TK 144, 244 : Số tiền bị phạt do vi phạm hợp đồng

**b. Trường hợp khoản đặt cọc được sử dụng như một khoản ứng trước để nhận hàng bán đại lý hoặc khoản tiền ứng trước để nhận hàng mẫu hoặc hàng bán đại lý, hai bên giao và nhận đại lý có thể hạch toán:**

- Đối với bên giao đại lý: Ghi nhận như một khoản ứng trước tiền mua hàng và hạch toán theo quy định:

Nợ TK 111,112 : Số tiền bên nhận đại lý ứng trước

Có TK 131 (dư Có) : Số tiền bên nhận đại lý ứng trước

+ Khi xuất hàng giao cho bên nhận đại lý để làm hàng mẫu hoặc để bán, căn cứ số tiền đã ứng trước, kế toán ghi:

Nợ TK 157

Có TK 156

+ Khi số hàng gửi bán được xác định tiêu thụ, kế toán căn cứ vào báo cáo bán hàng của đại lý, hóa đơn hoa hồng, thực hiện xuất hóa đơn trên phần bán của đại lý và ghi nhận như sau:

Nợ TK 641 : Hoa hồng đại lý

Nợ TK 1331 : Thuế GTGT đầu vào của khoản hoa hồng

Nợ TK 131 : Số tiền bên nhận đại lý đã ứng trước

Nợ TK 131 : Số còn phải thu của đại lý

Có TK 511 : Doanh thu bán hàng đại lý

Có TK 33311 : Thuế GTGT hàng bán đại lý

+ Đồng thời kết chuyển giá vốn của hàng đã bán:

Nợ TK 632

Có TK 157

**- Đối với bên nhận đại lý: Hạch toán như một khoản tiền ứng trước tiền mua hàng và hạch toán theo quy định:**

Nợ TK 331 (dư Nợ) : Số tiền mang đi ứng trước cho bên giao đại lý

Có TK 111, 112 : Số tiền mang đi ứng trước cho bên giao đại lý

Thứ hai, Trong trường hợp bán hàng đại lý, tùy thuộc vào chính sách đối với đại lý của doanh nghiệp (bên giao đại lý), có thể hạch toán khoản tiền ngoài hoa hồng như sau:

- Nếu chính sách bán hàng đại lý của doanh nghiệp ghi nhận đây là một khoản khuyến mại dành cho khách hàng thì khi phát sinh khoản khuyến mại này, doanh nghiệp có thể chi bằng tiền hoặc chi bằng hàng:

+ Nếu chi bằng tiền, khi chi tiền, kế toán lập phiếu chi và ghi nhận vào chi phí bán hàng.

Nợ TK 641 : số tiền chi thưởng doanh thu bán hàng

Có TK 111: số tiền chi thưởng doanh thu bán hàng

+ Nếu chi bằng hàng, doanh nghiệp giao đại lý lập hóa đơn giá trị gia tăng, chỉ ghi số lượng, không ghi giá, dòng thuế gạch bỏ coi như hàng khuyến mãi.

Đối với bên nhận đại lý, khi nhận được khoản tiền hoặc hàng khuyến mãi này, sẽ ghi nhận như một khoản thu nhập khác mà doanh nghiệp được nhận trong kỳ.

Nợ TK 111 : số tiền chi thưởng doanh thu được nhận

Có TK 711: số tiền chi thưởng doanh thu được nhận

- Nếu chính sách bán hàng đại lý của doanh nghiệp ghi nhận đây là một khoản chiết khấu thương mại dành cho khách hàng thì khi phát sinh khoản chiết khấu này, doanh nghiệp có thể chi bằng tiền hoặc chi bằng hàng. Trị giá chiết khấu này được ghi nhận vào tài khoản 521 “Chiết khấu thương mại” và hạch toán theo quy định đối với chiết khấu thương mại.

Đối với bên nhận đại lý, khi nhận được khoản tiền hoặc hàng khuyến mãi này, sẽ ghi nhận như một khoản thu nhập khác mà doanh nghiệp được nhận trong kỳ.

NHẬN XÉT:

Phương thức đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng là một trong những phương thức bán hàng đang được sử dụng rộng rãi. Tuy nhiên, quy định về phương pháp kế toán phương thức bán hàng đại lý trong các doanh nghiệp thương mại hiện còn một số vấn đề chưa cụ thể như hạch toán khoản tiền đặt cọc, khoản thưởng ngoài hoa hồng, dẫn tới tình trạng thiếu thống nhất giữa các doanh nghiệp. Trên cơ sở đánh giá, phân tích hiện trạng tại một số doanh nghiệp, bài viết đưa ra một số kiến nghị, giải pháp nhằm khắc phục một bước vấn đề này với mong muốn đóng góp, chia sẻ với người làm kế toán có thể thực hiện hạch toán các chi phí liên quan đến việc bán hàng thông qua đại lý được phản ánh trung thực và hợp lý.

Ví dụ 1 : hóa đơn GTGT Như sau Tiền hàng = 506 tr

Tiền chiết khấu bán hàng= 10tr

Tiền C/khấu hoàn thành chỉ tiêu mua hàng = 15tr

Tiền hỗ chợ vận chuyển=2tr

Tổng hóa đơn = 479tr\*10%= 527 tr

Như e hạch toán thì sao?

Tiền hộ trợ hạch toán ko cần hóa đơn

Ví dụ 2 : hóa đơn GTGT Như sau Tiền hàng = 10 tr

Tiền C/khấu thương mại = 500k

Tổng hóa đơn = 9.5tr\*10%= 10.450tr Như e hạch toán thì sao?

Ví dụ 1 :

Ví dụ 2

Người bán :

Nợ 521 : 500.000

Nợ 3331 : 50.000

Có 131 : 550.000

Nợ 131 : 11.000.000

Có 511 : 10.000.000

Có 3331 : 1.000.000

Bên mua:

Nợ 156 : 9.500.000

Nợ 1331 : 950.000

Có 331: 10.450.000