



บริษัท พิธอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด  
DHARMNITI SEMINAR AND TRAINING CO.,LTD.  
178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซ.พหลโยธิน (บ.ระมาณ 20)  
ป.ระมาณชั้น แขวงบางจ้อ เขตบางจ้อ กทม. 10800  
www.dsf.co.th  
www.dsf.co.th/facebook

CPD

ผู้ทำบัญชี : บัญชี 6 ช.ม.  
ผู้สอบบัญชี : บัญชี 6 ช.ม.

หลักสูตรใหม่  
2561

สงวนลิขสิทธิ์ 21/2375

SCAN เพื่อจองสัมมนา



# Sale Promotion กับผลกระทบ

## มาตรฐานรายงานทางการเงิน

### เรื่อง รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า

- ❖ ผลกระทบการบันทึกบัญชีจากการจัดทำ Sale Promotion
- ❖ ผลกระทบจากการจัดทำ Sale Promotion กับการรับรู้รายได้ตามมาตรฐาน TFRS 15
- ❖ วางแผนการทำ Sale Promotion ให้บริษัทได้รับประโยชน์สูงสุด

หัวข้อสัมมนา

- หลักเกณฑ์การพิจารณาสัญญาทำกับลูกค้าตามมาตรฐานรายงานทางการเงินเรื่อง รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า Five - Step Model
  - 1.1 การระบุสัญญาที่ทำกับลูกค้าโดยสัญญาอาจอยู่ในรูปแบบที่เป็นลายลักษณ์อักษรด้วยวาจาหรือประเพณีปฏิบัติ
  - 1.2 การระบุภาระที่ต้องปฏิบัติในสัญญา เช่น การโอนสินค้าหรือให้บริการ หรืออาจเป็นชุดของสินค้าหรือบริการ
  - 1.3 กำหนดราคาของรายการ โดยต้องไม่รวมองค์ประกอบการจัดหาเงิน (ดอกเบี้ยจากก่อนชำระ)
  - 1.4 การนับส่วนราคาของรายการให้กับแต่ละภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญาโดยอ้างอิงกับราคาขายแบบเอกเทศ
  - 1.5 การรับรู้รายได้เมื่อถึงการปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติแล้วเสร็จโดยจุดของการรับรู้รายได้มี 2 แบบ
    - รับรายได้ภายในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง (over time)
    - รับรายได้ ณ จุดเวลาใดเวลาหนึ่ง (a point in time)
- ข้อกำหนดในการเลือกปรับผลกระทบตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับใหม่
  - 2.1 ปรับย้อนหลังงบการเงินที่นำมาเปรียบเทียบ (Retrospective)
  - 2.2 ปรับย้อนหลังแบบผลกระทบในอดีตให้ปรับกับกำไรสะสมต้นงวด
- ผลกระทบจาก TFRS 15 ในแต่ละกลุ่มธุรกิจ
  - 3.1 ธุรกิจการสื่อสารโทรคมนาคม
  - 3.2 ธุรกิจเทคโนโลยี
  - 3.3 ธุรกิจสื่อและบันเทิง
  - 3.4 ธุรกิจอุตสาหกรรมยานยนต์
  - 3.5 ธุรกิจค้าปลีกและสินค้าอุปโภคบริโภค
  - 3.6 ธุรกิจก่อสร้างหรือทรัพย์
  - 3.7 ธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
- ผลกระทบการบันทึกบัญชีจากการทำ Sale Promotion ในกรณี ดังต่อไปนี้
  - การให้ส่วนลด
  - การซื้อสินค้าแล้วแลกซื้อสินค้าใหม่
  - ให้ส่วนลดพิเศษเมื่อท้ายฤดูขายไปตามเจ้าจำหน่าย
  - การนำสินค้าไปแจกเพื่อให้ทดลองใช้
  - การขายรวมเงินผ่อนระยะยาว / การขายผ่อนโดยไม่มีดอกเบี้ย
  - การขายพร้อมติดตั้งให้ฟรี
  - การซื้อสินค้า ช้อ 2 แถม 1
  - การให้ของขวัญ ของขวัญ
  - ผลกระทบทางภาษีระหว่างค้าใช้จ่ายส่งเสริมการขายกับค่าบริการ
  - การส่งมอบของแล้วแลกซื้อ
  - รางวัลจากการประกวด แข่งขัน ชิงโชค
- การจัดทำบัญชีสินค้าและรายงานสินค้าและวัตถุดิบ (Stock) ของสินค้าที่นำไปส่งเสริมการขาย
  - บัญชีสินค้าและรายงานสินค้าและวัตถุดิบที่ผู้ประกอบการต้องทำสำหรับสินค้าที่นำไปส่งเสริมการขาย
  - เอกสารอะไรบ้างในการตัด Stock เมื่อมีการส่งเสริมการขาย
- การวางแผนทางบัญชีเมื่อมีการทำ Sale Promotion ที่ทำให้บริษัทได้รับประโยชน์สูงสุด
- ผลกระทบจากการทำ Sale Promotion เมื่อมีการบังคับใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงินเรื่อง รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า
- คุณธรรม และจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี

ต่อที่ 1

พิเศษ 2 ต่อ

ต่อที่ 2

ผู้เข้าร่วมสัมมนาทุกท่าน

รับฟรี!! Dharmniti Planner 2019

Dharmniti  
Planner  
2019

เข้าอบรม พ.ย. - ธ.ค. 2561  
รับฟรี!! Coupon ส่วนลด 1,000 บาท  
(สำหรับใช้เป็นส่วนลดค่าอบรม ม.ค. - ก.พ. 2562  
และจองสัมมนา ก่อน 31 ธ.ค. 2561)

กำหนดการสัมมนา

วันศุกร์ที่ 30 พฤศจิกายน 2561

(เวลา 09.00 - 16.30 น.)

ณ โรงแรมสวีทไฮเทล เลอ คองคอร์ด  
(ถ.รัชดาภิเษก สี่แยกห้วยขวาง) รถไฟฟ้าใต้ดิน  
สถานีห้วยขวาง ทางออกอาคารเลอ คองคอร์ด

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,000 + VAT 280 = 4,280 บาท

บุคคลทั่วไป

4,700 + VAT 329 = 5,029 บาท

(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

วิทยากร

ดร.สิงห์ชัย อรุณวุฒิพงศ์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

และอาจารย์พิเศษมหาวิทยาลัยชื่อดัง