

# Sale Promotion กับผลกระทบ มาตรฐานการรายงานทางการเงิน เรื่อง รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า

SCAN เพื่อจองสัมมนา



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

## หัวข้อสัมมนา

1. หลักเกณฑ์การพิจารณาสัญญาเกี่ยวกับลูกค้าตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินเรื่อง รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า Five - Step Model
  - 1.1 การระบุสัญญาที่ทำกับลูกค้าโดยสัญญาอาจอยู่ในรูปแบบที่เป็นลายลักษณ์อักษรหรืออาจเป็นระเบียบปฏิบัติ
  - 1.2 การระบุภาระที่ต้องปฏิบัติในสัญญาเช่น การโอนสินค้าหรือให้บริการ หรืออาจเป็นชุดของสินค้าหรือบริการ
  - 1.3 กำหนดราคาของรายการ โดยต้องไม่รวมองค์ประกอบการจัดหาเงิน (ดอกเบี้ยจากการผ่อนชำระ)
  - 1.4 การรับส่วนราคาของรายการให้กับแต่ละภาระที่ต้องปฏิบัติที่รวมอยู่ในสัญญาโดยอ้างอิงกับราคาขายแบบแยกเทศ
  - 1.5 การรับรู้รายได้เมื่อมีการปฏิบัติตามภาระที่ต้องปฏิบัติแล้วเสร็จโดยจุดของการรับรู้รายได้มี 2 แบบ
    - รับรายได้ภายในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง (over time) - รับรายได้ ณ จุดเวลาใดเวลาหนึ่ง (a point in time)
2. ข้อกำหนดในการเลือกปรับผลกระทบตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับใหม่
  - 2.1 ปรับย้อนหลังงบการเงินที่นำมาเปรียบเทียบ (Retrospective)
  - 2.2 ปรับย้อนหลังแบบผลกระทบในอัตราใหม่ปรับกับกำไรสะสมต้นงวด
3. ผลกระทบจาก TFRS 15 ในแต่ละกลุ่มธุรกิจ
 

<ol style="list-style-type: none"> <li>3.1 ธุรกิจการสื่อสารโทรคมนาคม</li> <li>3.3 ธุรกิจสื่อและบันเทิง</li> <li>3.5 ธุรกิจค้าปลีกและสินค้าอุปโภคบริโภค</li> <li>3.7 ธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3.2 ธุรกิจเทคโนโลยี</li> <li>3.4 ธุรกิจอุตสาหกรรมยานยนต์</li> <li>3.6 ธุรกิจสิ่งพิมพ์หรือสื่อ</li> </ol>
---	---
4. ผลกระทบการบันทึกบัญชีจากการทำ Sale Promotion ในกรณี ดังต่อไปนี้
  - การให้ส่วนลด
  - นำสินค้าเก่ามาแลกซื้อสินค้าใหม่
  - ให้ส่วนลดพิเศษเมื่อท้ายยอดขายได้ตามเป้าหมาย
  - การนำสินค้าไปแจกเพื่อให้ทดลองใช้
  - การขายระบบเงินผ่อนระยะยาว / การขายผ่อนโดยไม่มีดอกเบี้ย
  - การขายพร้อมติดตั้งฟรี
  - การซื้อสินค้า ข้อ 2 แล 1
  - การให้ของขวัญ ของขวัญ
  - ผลกระทบทางภาษีระหว่างค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายกับค่ารับรอง
  - การสะสมคู่มือแล้วแลกซื้อ
  - รางวัลจากการประกวด แข่งขัน ชิงโชค
5. การจัดทำบัญชีสินค้าและรายงานสินค้าและวัตถุดิบ (Stock) ของสินค้าที่นำไปส่งเสริมการขาย
  - บัญชีสินค้าและรายงานสินค้าและวัตถุดิบที่ผู้ประกอบการต้องทำสำหรับสินค้าที่นำไปส่งเสริมการขาย
  - เอกสารอะไรมาในการตัด Stock เมื่อมีการส่งเสริมการขาย
6. การวางแผนทางบัญชีเมื่อมีการทำ Sale Promotion ที่ทำให้บริษัทได้รับประโยชน์สูงสุด
7. ผลกระทบจากการทำ Sale Promotion เมื่อมีการบังคับใช้มาตรฐานการรายงานทางการเงิน เรื่อง รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า
8. คุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี

**Promotion**

**ผู้เข้าสัมมนาในเดือนเมษายน**

**2 ท่าน ลด 500 บาท**

**3 ท่าน ลด 1,000 บาท**

(หลังดูเดี่ยวกัน/ ใบเสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน/ ไม่รวมไปรษณีย์)

**กำหนดการสัมมนา**

วันพุธที่ 24 เมษายน 2562  
(เวลา 09.00 - 16.30)

ณ โรงแรมแกรนด์ เมอร์เคียว ฟอรั่ม  
(ถ.รัชดาภิเษก ซี่แยกพระราม 9) รถไฟฟ้าใต้ดิน  
สถานีพระราม 9 ทางออกอาคารฟอรั่มทาวน

**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.สมชาย เลิศภิรมย์สุข**

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต  
และอาจารย์พิเศษมหาวิทยาลัยชื่อดัง