

รับส่วนลดค่าอบรม เพิ่มทันที จากราคาสมาชิก

เมื่อสมัครหรือต่ออายุ 1-5 ปี

ตั้งแต่วันที่ 1-31 พฤษภาคม 2569

วารสารเอกสารภาวิชาการ

รับส่วนลดเพิ่ม

500-2,500 บาท



วารสาร HR Society Magazine

รับส่วนลดเพิ่ม

300-900 บาท



เงื่อนไข : 1. สมาชิกวารสารเอกสารภาวิชาการ / วารสาร HR Society Magazine ใช้สิทธิ์ส่วนลดค่าอบรมเฉพาะหลักสูตร On-site และ Online ราคา 3,400 บาทขึ้นไป (ยังไม่รวม VAT) ที่จัดอบรมในเดือนพฤษภาคม-กรกฎาคม 2569

1.1 สมัครใหม่/ต่ออายุสมาชิก วารสารเอกสารภาวิชาการ รับส่วนลดค่าอบรมเพิ่ม 500 - 2,500 บาท (จากค่าอบรมราคาสมาชิก)

1.2 สมัครใหม่/ต่ออายุสมาชิก วารสาร HR Society Magazine รับส่วนลดค่าอบรมเพิ่ม 300 - 900 บาท (จากค่าอบรมราคาสมาชิก)

2. การใช้สิทธิ์ส่วนลดสมาชิก / 1 สิทธิ์ / 1 ที่นั่ง ตามเงื่อนไขที่บริษัทฯ กำหนด

สแกน QR Code สมัคร/ต่ออายุสมาชิก



โปรโมชั่นพิเศษ เฉพาะพนักงานอบรมเท่านั้น

DHARMNITI BOOK STORE

ซื้อหนังสือครบ

1,000.-

รับส่วนลดค่าหนังสือ

100.-

ซื้อหนังสือครบ

2,000.-

รับส่วนลดค่าหนังสือ
และกระเป๋า

200.-



กระเป๋า HR Society Tote Bag
จำนวน 1 ใบ มูลค่า 159.-



ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงของแคมเปญโดยไม่แจ้งให้ทราบล่วงหน้า

สแกน QR Code เพื่อดูรายการหนังสือเพิ่มเติม
www.dharmnitibook.com



การจัดทำบัญชีลูกหนี้

การวิเคราะห์และบริหารลูกหนี้

พร้อมการควบคุมภายในลูกหนี้

- ✓ การรับรู้รายได้ การบันทึกบัญชีลูกหนี้ตามมาตรฐานการบัญชี
- ✓ การจัดทำรายงานเพื่อใช้ในการวิเคราะห์อายุลูกหนี้และบริหารลูกหนี้
- ✓ Case study กรณีศึกษาการทุจริตจากลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

วิทยากร

ดร.พรปวิณ์ ชาญสุวรรณ

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต
ที่ปรึกษาทางบัญชีบริษัทในตลาดหลักทรัพย์
อาจารย์ประจำมหาวิทยาลัยชื่อดัง
ประกาศนียบัตรมาตรฐานรายงานทางการเงินไทย
(Dif TFR)

กำหนดการอบรม

SCAN เพื่อจองอบรม

อัตราค่าอบรม

วันพฤหัสบดีที่ 9 กรกฎาคม 2569

(เวลา 09.00 - 17.00 น.)

ณ โรงแรมจูปีลี เพรสทีจิวน์ รัชดาภิเษก

(ถ.รัชดาภิเษก สีแยกหัวขวาง)

รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีหัวขวาง ทางออกที่ 2



สมาชิก (Tax, HR)

4,800 + VAT 336 = 5,136 บาท

บุคคลทั่วไป

5,500 + VAT 385 = 5,885 บาท

(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

ยังอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลดรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200 %

สำรองที่นั่งได้ท่ Tel. 02-555-0700 กด 1, 080-251-9946 , 086-378-8470 Website. www.dsf.co.th

หัวข้ออบรม

1. การจัดทำบัญชีลูกหนี้ การรับรู้รายได้ การบันทึกบัญชีลูกหนี้ตามมาตรฐานการบัญชี

1.1 ลูกหนี้การค้า

- ลูกหนี้ที่เกิดจากการขายสินค้าหรือการให้บริการ - ลูกหนี้ตามสัญญาเช่า
- ลูกหนี้ตามตั๋วเงินรับอันเกิดจากการขายสินค้าหรือการให้บริการ

1.2 ลูกหนี้อื่น

- ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า - รายได้ค้างรับอื่น - เงินคดรองจ่าย
- เงินมัดจำ - อนุพันธ์ - ลูกหนี้กรมสรรพากร

2. ลูกหนี้ตามความหมายของรายการย่อในงบการเงิน

2.1 สินทรัพย์หมุนเวียน (Current assets)

- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่น

2.2 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน (non-current assets)

- ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้ไม่หมุนเวียนอื่น

3. รายการย่อในงบการเงิน ที่ปรับปรุงใหม่ ที่ส่งผลกระทบต่อการจัดประเภทลูกหนี้การค้า และลูกหนี้อื่นอย่างไร

4. วิธีการประมาณหนี้สงสัยจะสูญ

- 4.1 วิธีอัตราร้อยละของยอดขายเชื่อสุทธิ 4.2 วิธีอัตราร้อยละของลูกหนี้ที่ค้างชำระจำแนกตามอายุของลูกหนี้
- 4.3 วิธีพิจารณาลูกหนี้เป็นแต่ละราย

5. การเปิดเผยข้อมูลลูกหนี้ที่ถูกต้องตามมาตรฐานการบัญชี

- 5.1 มูลค่าหนี้สูญที่ตัดจำหน่ายระหว่างงวด 5.2 หนี้สูญได้รับคืนสำหรับงวด
- 5.3 จำนวนและรายละเอียดของลูกหนี้ที่ใช้เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน

6. การรับรู้ลูกหนี้ที่เกิดจากรายได้ตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน

- 6.1 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่า 6.2 ลูกหนี้ตามสัญญาขายผ่อนชำระ
- 6.3 ลูกหนี้ตามสัญญาแต่งตั้งตัวแทน 6.4 ลูกหนี้จากการขายอสังหาริมทรัพย์
- 6.5 ลูกหนี้ตามสัญญาก่อสร้าง

7. เอกสารและกระบวนการชำระเงินที่เกี่ยวข้องกับบัญชีลูกหนี้

- 7.1 เอกสารที่ก่อให้เกิดลูกหนี้ 7.2 เอกสารประกอบการเรียกเก็บเงินและการวางบิล
- 7.3 รูปแบบและวิธีการชำระเงินของลูกหนี้ 7.4 เอกสารและขั้นตอนการรับชำระเงิน
- 7.5 การจัดการกรณีรับชำระเงินไม่ครบ / ล่าช้า / ผิดเงื่อนไข
- 7.6 การตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลลูกหนี้

8. ระบบการควบคุมภายในลูกหนี้

- 8.1 นโยบาย วิธีการพิจารณาและเงื่อนไขการให้เครดิต รวมถึงเงื่อนไขการชำระเงิน
- 8.2 ข้อควรระวังการพิจารณาลูกหนี้
- 8.3 การจัดเก็บลูกหนี้การวางบิลและมาตรการในการติดตามลูกหนี้
- 8.4 เทคนิคการติดตามทวงหนี้ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด
- 8.5 วิธีป้องกันการทุจริตจากบัญชีลูกหนี้

หัวข้ออบรม

9. การวิเคราะห์และบริหารลูกหนี้

- 9.1 การจัดทำรายงานเพื่อใช้ในการวิเคราะห์อายุลูกหนี้
- 9.2 การนำบัญชีลูกหนี้ไปหาผลประโยชน์การโอนสิทธิเรียกร้องหรือการขายบัญชีลูกหนี้ (Factoring)
- 9.3 การวางระบบในการบริหารลูกหนี้
 - การคิดดอกเบี้ย
 - การคิดค่าปรับ
 - การคิดค่าเสียโอกาส
 - การให้นโยบายด้านเครดิต
 - การจ่ายเช็คล่วงหน้า
- 9.4 การวิเคราะห์ลูกหนี้และการประเมินความเสี่ยงลูกหนี้ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต
- 9.5 การวิเคราะห์และบริหารความเสี่ยงกิจการให้มีความเสี่ยงน้อยที่สุด
- 9.6 การวิเคราะห์อัตราส่วนและปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงบัญชีลูกหนี้
ต้องใช้ข้อมูลใดบ้างในการวิเคราะห์

10. การวัดมูลค่าภายหลังด้วยมูลค่าที่จะได้รับ

- 10.1 การประมาณการ และการบันทึกบัญชีหนี้สงสัยจะสูญ (ค่าเผื่อการด้อยค่า)
และการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ (ผลขาดทุนทางด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น)
- 10.2 การบันทึกบัญชีกรณีที่เกิดเงินจากลูกหนี้ไม่ได้และหนี้สูญได้รับคืน
- 10.3 การจำหน่ายหนี้สูญทางบัญชี

11. ข้อพึงระวังในส่วนของมาตรฐานการบัญชีที่เกี่ยวข้อง

- 11.1 รายได้และลูกหนี้การค้าต้องพิจารณาอะไร
- 11.2 หนี้สงสัยจะสูญและหนี้สูญมีข้อจำกัดอะไรบ้าง

12. แนวปฏิบัติทางการบัญชีการตัดจำหน่ายหนี้สูญ

- 12.1 เงินให้กู้ยืมแก่กรรมการ
- 12.2 หนี้ที่ขาดอายุความ
- 12.3 ลูกหนี้ช่วง 0 - 200,000 บาท
- 12.4 ลูกหนี้ช่วง 200,000 - 2,000,000 บาท
- 12.5 ลูกหนี้ช่วง 2,000,000 บาทขึ้นไป
- 12.6 อายุความของลูกหนี้และข้อควรระวังในการดำเนินคดีกับลูกหนี้

13. Case study กรณีศึกษาการทุจริตจากลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

14. คุณธรรม จริยธรรม และ จรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี

- 14.1 ข้อกำหนดของจรรยาบรรณ ตาม พ.ร.บ วิชาชีพบัญชี
- 14.2 ข้อบังคับของสภาวิชาชีพบัญชีว่าด้วยจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี
- 14.3 คู่มือประมวลจรรยาบรรณ ของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี
- 14.4 วิวัฒนาการของจรรยาบรรณวิชาชีพในประเทศไทย
- 14.5 หลักการพื้นฐานของจรรยาบรรณ