

ระบบขาย และ การบันทึกบัญชีลูกหนี้

หลักสูตร ใหม่!!
ปี 2569

อย่างถูกต้องตามมาตรฐานการบัญชี

(Sales Cycle & Accounts Receivable Accounting in Practice)

- ✓ เจาะลึก ระบบขายและบัญชีลูกหนี้ ตั้งแต่รายการขายจนถึงการแสดงรายการในงบการเงิน
ให้ถูกต้องตามมาตรฐานการบัญชี
- ✓ ลดความเสี่ยงจาก การรับรู้รายได้ไม่ถูกต้อง การตั้งค่าเผื่อที่ไม่เหมาะสม และการควบคุมภายในที่ไม่รัดกุม
ด้วยแนวทางปฏิบัติที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง
- ✓ Case Studies ปัญหาในทางปฏิบัติระบบขายและบัญชีลูกหนี้ที่นักบัญชีต้องระวัง

วันอังคารที่ 25
สิงหาคม 2569 09.00-
16.30 น.

ณ โรงแรมโนโวเทล บางนา

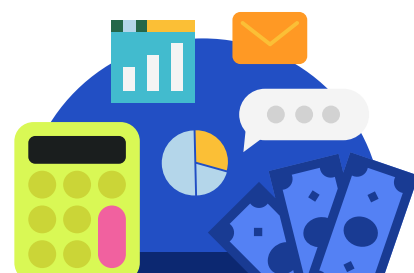
(ถ.ศรีนครินทร์) รถไฟฟ้า MRT สถานีศรีอุดม
ทางออกที่ 2 (ห่างจากสถานี 400 เมตร)

วิทยากร

ดร.ธีรเศรษฐ์ เมธจิรนนท์

- อดีต - นักเรียนทุนรัฐบาลจีนปริญญาเอกทางการบัญชี
จาก Xiamen University
- ปัจจุบัน - อาจารย์พิเศษหลักสูตรสาขาการบัญชีมหาวิทยาลัยชื่อดัง
- ที่ปรึกษาทางด้านบัญชีและภาษีบริษัทเอกชนชั้นนำ
- ผู้สอบบัญชีภาษีอากร
- นักบัญชีนิติวิทยา (Forensic Accounting Certificate : FAC)

SCAN เพื่อจองอบรม



สมาชิก (Tax, HR)
 $4,500 + \text{VAT } 315 = 4,815$ บาท
บุคคลทั่วไป
 $5,200 + \text{VAT } 364 = 5,564$ บาท
(รวมเอกสาร ซา กาแฟ อาหารว่างและอาหารกลางวัน)



1. ภาพรวมระบบขายและบัญชีลูกหนี้

- ความหมายและความสำคัญของระบบขาย (Sales Cycle)
- โครงสร้างของระบบขายในองค์กร
- บทบาทของนักบัญชีในระบบขายขององค์กร
- ความเชื่อมโยงระหว่างระบบขาย บัญชีลูกหนี้ รายได้ และงบการเงิน
- ระบบขายและลูกหนี้ในประเทศและต่างประเทศ
- ความเสี่ยงที่พบบ่อยในระบบขายและลูกหนี้ที่กระทบงบการเงิน

2. ระบบขายและการตรวจสอบภายในเพื่อป้องกันการทุจริต

- เอกสารสำคัญในระบบขาย
 - * ใบเสนอราคา
 - * ใบสั่งขาย (Sales Order)
 - * ใบส่งของ / ใบกำกับภาษี
 - * ใบแจ้งหนี้ / ใบวางบิล
 - * ใบรับเงิน / หลักฐานการชำระเงิน
- จุดควบคุม (Control Point) ที่นักบัญชีต้องตรวจสอบ
- การตรวจสอบนโยบายการให้วงเงินเครดิต (Credit Control)
- การติดตามและวิเคราะห์รายการขายที่มีความเสี่ยง
- ความผิดปกติและการทุจริตที่พบบ่อยในระบบขาย

3. หลักการบัญชีและการรับรู้รายได้ตามมาตรฐานการบัญชี

- มาตรฐานการบัญชีที่เกี่ยวข้องกับรายได้และลูกหนี้
- หลักเกณฑ์การรับรู้รายได้จากการขายสินค้าและบริการ
- การรับรู้และวัดมูลค่าที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้า
- การจัดประเภทรายการลูกหนี้ในงบการเงิน

4. การประมาณการหนี้สงสัยจะสูญและการตั้งค่าเผื่อ

หนี้สงสัยจะสูญตามมาตรฐานการบัญชี

- หลักการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ
- วิธีประมาณการหนี้สงสัยจะสูญ
- หลักการคำนวณค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น
- การตัดจำหน่ายหนี้สูญ
- การปรับโครงสร้างหนี้หรือการเจรจาลดหนี้กับลูกค้า
- การให้ส่วนลดกรณีมีการเจรจาลดหนี้ในชั้นศาล

5. การควบคุมภายในระบบขายและลูกหนี้

- หลักการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับระบบขาย
- การแยกหน้าที่ของฝ่ายขาย ฝ่ายลูกหนี้ และฝ่ายการเงิน (Segregation of Duties)
- การอนุมัติวงเงินเครดิตลูกค้า
- การติดตามรายการคงค้างและรายงานอายุลูกหนี้ (Aging Report)
- การวิเคราะห์ความเสี่ยงและแนวทางการติดตามลูกหนี้
- แนวทางการป้องกันความผิดพลาดและการทุจริตสำหรับนักบัญชี

6. การระบยอดและการตรวจสอบความถูกต้องบัญชีลูกหนี้

- การระบยอดบัญชีลูกหนี้กับสมุดรายวันขาย รายงานขาย และรายงานลูกหนี้คงค้าง
- การตรวจสอบความสอดคล้องของข้อมูลทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง (System Cross-check)
- การตรวจสอบความถูกต้องก่อนปิดงบการเงิน
- Checklist นักบัญชีสำหรับระบบขายและลูกหนี้

7. การนำเสนอข้อมูลและการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับรายได้และลูกหนี้

- หลักเกณฑ์การแสดงรายการในงบการเงิน
- การเปิดเผยในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

8. Update IFRS 18 เรื่อง การแสดงรายการและการเปิดเผยข้อมูลในงบการเงิน (เริ่มใช้ปี 2571)

- ความแตกต่างระหว่าง IFRS 18 กับ TAS 1 ที่เกี่ยวข้องกับระบบขายและบัญชีลูกหนี้
- การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของงบกำไรขาดทุนที่เกี่ยวข้องกับรายได้

9. Case Studies ปัญหาในทางปฏิบัติระบบขายและบัญชีลูกหนี้ที่นักบัญชีต้องระวัง

- ขายเชื่อ / ขายเงินสด
- ขายพร้อมเงื่อนไขคืนสินค้า
- ส่วนลดทางการค้า / ส่วนลดเงินสด / ส่วนลดหลังการขาย (Rebate)
- ค่าปรับ / ค่าชดเชย