

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





SCAN เพื่อจองสัมมนา

การวิเคราะห์ปัจจัยเสี่ยง จากบัญชีเจ้าหนี้ เพื่อพิจารณาผลกระทบต่อกิจการ

หลักการและเหตุผล

การบริหารเจ้าหนี้การค้าเป็นส่วนสำคัญของการบริหารการเงินขององค์กร ในสภาวะเศรษฐกิจที่ผันผวนการวิเคราะห์และจัดการความเสี่ยงด้านเจ้าหนี้การค้าอย่างมีประสิทธิภาพจึงมีความสำคัญมากยิ่งขึ้นองค์กรที่สามารถบริหารความเสี่ยงได้ดีจะมีความได้เปรียบในการแข่งขันสามารถรักษาความสัมพันธ์อันดีกับซัพพลายเออร์ และมีโอกาสได้รับเงื่อนไขทางการค้าที่ดีกว่า นอกจากนี้ การจัดการความเสี่ยงด้านเจ้าหนี้การค้ายังช่วยป้องกันปัญหาการขาดสภาพคล่องลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน และช่วยให้องค์กรสามารถวางแผนกระแสเงินสดได้อย่างแม่นยำมากขึ้น

หลักสูตรนี้จึงมุ่งเน้นการพัฒนาทักษะที่จำเป็นสำหรับนักบัญชี ให้สามารถ วิเคราะห์ ประเมิน และจัดการความเสี่ยงด้านเจ้าหนี้การค้าได้อย่างมืออาชีพ พร้อมเรียนรู้แนวคิดใหม่ๆ เทคนิคการวิเคราะห์ที่ทันสมัยและวิธีการใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ซึ่งจะช่วยยกระดับมาตรฐานการปฏิบัติงานของนักบัญชีและสร้างคุณค่าให้แก่องค์กรในระยะยาว

กำหนดการอบรม

วันศุกร์ที่ 17 กรกฎาคม 2569
(เวลา 09.00 - 16.30 น.)
ณ โรงแรมโบเวเทล บางนา
(ถ.ศรีนครินทร์) รถไฟฟ้า MRT สถานีศรีนครินทร์
ทางออกที่ 2 (ห่างจากสถานี 400 เมตร)

อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)
4,500 + VAT 315 = 4,815 บาท
บุคคลทั่วไป
5,200 + VAT 364 = 5,564 บาท
(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

วิทยากร

อาจารย์สุวิมล เทียนแก้ว
CFO บริษัทเอกชนชั้นนำ
ผู้เชี่ยวชาญทางด้านตรวจสอบบัญชี
การตรวจสอบภายใน ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต
ที่ปรึกษาบริษัทเอกชน
และอาจารย์พิเศษมหาวิทยาลัย

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายการได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

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

1. ความสำคัญของการวิเคราะห์และวางระบบบัญชีเจ้าหนี้การค้า

- 1.1 ความแตกต่างระหว่างเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น
- 1.2 การวิเคราะห์และจัดประเภทรายการเจ้าหนี้หมุนเวียน และเจ้าหนี้ไม่หมุนเวียนในงบการเงิน
- 1.3 ขั้นตอนการทำงานที่เกี่ยวข้องกับบัญชีเจ้าหนี้
- 1.4 ผังทางเดินของเอกสารการซื้อและการจ่ายชำระเงิน
- 1.5 การออกแบบผังบัญชีที่ใช้ในการบันทึกรายการที่เกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่าย และเจ้าหนี้
- 1.6 การวางระบบบัญชีเจ้าหนี้ กระบวนการตรวจสอบการรับสินค้าและเอกสาร (GR/IR)

2. การประเมินความเสี่ยงจากบัญชีเจ้าหนี้

- 2.1 เงื่อนไขการขึ้นทะเบียนเจ้าหนี้ หรือการขึ้นทะเบียนผู้ขาย (Approved Vendor List : AVL)
- 2.2 การวิเคราะห์งบการเงินของเจ้าหนี้เพื่อประเมินความเสี่ยงเบื้องต้น
- 2.3 การจัดทำรายงานเจ้าหนี้ และการวิเคราะห์ความผิดปกติของรายงานเจ้าหนี้
- 2.4 นโยบายการคัดเลือก เพื่อลดความเสี่ยงผลกระทบของเจ้าหนี้ต่อกิจการ
- 2.5 ประเมินเจ้าหนี้อย่างต่อเนื่อง ทั้งคุณภาพ การส่งมอบ การบริการหลังการขาย
- 2.6 พิจารณาสินค้าหรือบริการของเจ้าหนี้ว่าเหมาะสม
- 2.7 ติดตามราคาขึ้น-ลง ตามราคาสตลาด เป็นแนวทางในการต่อรองราคา หรือจองส่วนลด
- 2.8 ตรวจสอบการจัดซื้ออย่างสม่ำเสมอ ป้องกันการสมรู้ร่วมคิด การตกลงใต้โต๊ะ การเกิดทุจริตภายในกิจการ

3. การควบคุมภายในเกี่ยวกับการจ่ายชำระหนี้

- 3.1 การตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้องกับ การซื้อสินค้า การใช้บริการ การตรวจสอบความถูกต้องและความน่าเชื่อถือของเอกสาร
- 3.2 การตรวจสอบหลักฐานการสั่งซื้อ การรับคำสั่งซื้อ การส่งสินค้า และการใช้บริการ
- 3.3 เงื่อนไขการรับวางบิล (Bill Acceptance) และเอกสารประกอบการรับวางบิล
- 3.4 การเตรียมการจ่ายชำระหนี้เจ้าหนี้ (Pre-Payment)
- 3.5 จุดสำคัญหลักการอนุมัติโดยผู้มีอำนาจ การกำหนดวงเงิน ระดับการอนุมัติ พร้อมการบันทึกและตรวจสอบการอนุมัติอย่างชัดเจน
- 3.6 การควบคุมภายในการจ่ายชำระหนี้เจ้าหนี้ เช่น การจ่ายเช็ค การออกตั๋วสัญญาใช้เงิน (P/N) การชำระหนี้ผ่านระบบ T/T หรือ Media Clearing และอื่นๆ

- 3.7 การติดตามเอกสารใบเสร็จรับเงินหลังการจ่ายชำระหนี้เจ้าหนี้

4. การรับรู้รายการบัญชีเจ้าหนี้การค้าและประเด็นปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อความน่าเชื่อถือของงบการเงิน

- 4.1 การวิเคราะห์ประเภทรายการค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนขายหรือต้นทุนบริการ ค่าใช้จ่ายในการขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าใช้จ่ายอื่น ให้สัมพันธ์กับบัญชีเจ้าหนี้การค้า และเจ้าหนี้อื่น
- 4.2 ความไม่สอดคล้องของเอกสารและการรับรู้ค่าใช้จ่ายตามเกณฑ์คงค้างทางบัญชี
- 4.3 การรับรู้บัญชีเจ้าหนี้ กรณีซื้อสินค้าหรือการให้บริการจากเจ้าหนี้ในต่างประเทศ
- 4.4 เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการบันทึกบัญชีเจ้าหนี้ ไม่ถูกต้อง ไม่สมบูรณ์หรือไม่มีเอกสารที่แสดงผลต่อการบันทึกบัญชี
- 4.5 การตรวจสอบความสอดคล้องของใบส่งสินค้าชั่วคราว กับเอกสารใบกำกับภาษีหรือ ใบแจ้งหนี้
- 4.6 การบันทึกบัญชีค่าใช้จ่ายและบัญชีเจ้าหนี้ ก่อนการรับสินค้าหรือการให้บริการและการบันทึกบัญชีเจ้าหนี้ ก่อนได้รับเอกสารใบกำกับภาษีหรือใบแจ้งหนี้
- 4.7 การจ่ายเงินมัดจำค่าสินค้าหรือค่าบริการ การชำระเงินค่าสินค้าหรือค่าบริการล่วงหน้า
- 4.8 การชำระหนี้เจ้าหนี้ กรณีจ่ายชำระบางส่วน (Partial) การชำระหนี้ให้เจ้าหนี้ขาด (เกิน)
- 4.9 การลดหนี้จากการคืนสินค้า การเคลมสินค้า หรือยกเลิกบริการ
- 4.10 การจ่ายชำระหนี้ให้เจ้าหนี้ต่างประเทศ และการรับรู้ผลต่างของอัตราแลกเปลี่ยนของบัญชีเจ้าหนี้กับการจ่ายชำระหนี้
- 4.11 การตรวจสอบความผิดปกติบัญชีพัก Suspense account ด้านการซื้อด้านเจ้าหนี้และการจ่ายชำระ
- 4.12 การบันทึกบัญชีเกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่ายของเจ้าหนี้ ที่ไม่สอดคล้องกับวันที่จ่ายชำระหนี้

5. Case study ความเสี่ยงจากบัญชีเจ้าหนี้ พร้อมแนวทางการวิเคราะห์สำหรับนักบัญชี

- 5.1 การวิเคราะห์ปัจจัยเสี่ยงจากเจ้าหนี้เพื่อพิจารณาผลกระทบต่อกิจการ
- 5.2 การวิเคราะห์ระยะเวลาการจ่ายชำระหนี้ และการบริหารสภาพคล่อง
- 5.3 การประเมินอัตราค่าไฟเพื่อการต่อรองราคา