

ส่วนลดการค้า

เจาะลึกบัญชี ภาษี และกลยุทธ์การเงิน
(ฉบับเข้าใจง่าย สไตล์ครุบัญชี)



ทำความรู้จัก ส่วนลด แห่งวงการธุรกิจ



ส่วนลดการค้า (Trade Discount)

เป้าหมาย: กระตุ้นยอดขาย & จูงใจให้ซื้อล็อตใหญ่ (Bulk Purchase)

กลยุทธ์: ราคาเลือกปฏิบัติ (Price Discrimination) ช่วยปรับราคาตามตลาดโดยไม่ต้องพิมพ์แคตตาล็อกใหม่

เป้าหมายต่างกัน
วิธีบันทึกบัญชีก็
ต่างกันนะเด็กๆ!



ส่วนลดเงินสด (Cash Discount)

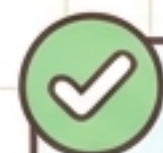
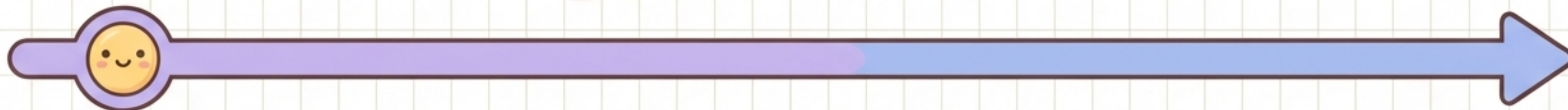
เป้าหมาย: เร่งกระแสเงินสด & ลดความเสี่ยงหนี้สูญ

กลยุทธ์: จูงใจให้ลูกค้าจ่ายเงินเร็วขึ้น แลกกับส่วนลดเพิ่มเติมหลังการขาย

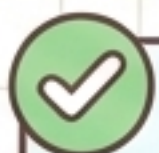
ส่วนลดการค้า (Trade Discount): **ลดทันทีที่หน้าป้าย**



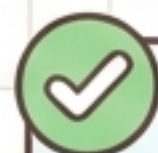
จุดสั่งซื้อ
(Point of Sale)



เกิดขึ้นและรับรู้
ทันที ณ จุดขาย



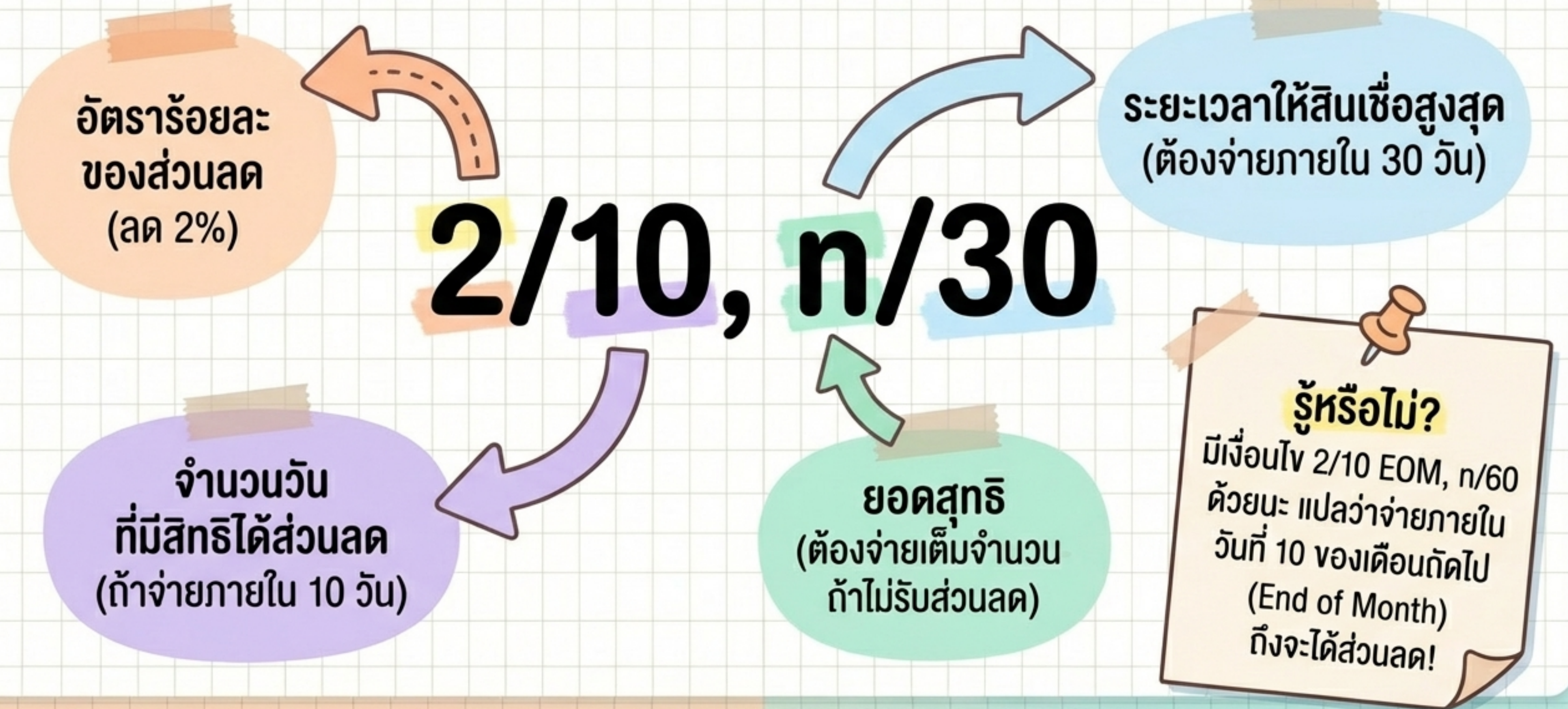
ลดจากราคาป้าย
(List Price) เพื่อเป็น
ราคาซื้อขายจริง









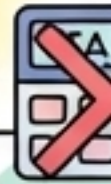
ช่วยผู้ผลิตลดต้นทุน
การเก็บสต็อก (ผลัก
สินค้าไปให้ผู้ค้าปลีก)

กลยุทธ์ลับ: ดึงกำไรสูงสุด
ด้วยการให้ส่วนลดลูกค้าไม่
เท่ากัน (เช่น รายใหญ่ลด 20%
รายย่อยลด 5%)

ถอดรหัสส่วนลดเงินสด (Cash Discount Anatomy)




ตารางเปรียบเทียบฉบับรวบยอด (The Ultimate Cheat Sheet)

	ส่วนลดการค้า (Trade)	ส่วนลดเงินสด (Cash)
วัตถุประสงค์ 	ขยายฐานการขายและปริมาณ	เร่งกระแสเงินสด 
ช่วงเวลา 	ทันที ณ จุดขาย	เมื่อมีการชำระเงินตามกำหนด 
การแสดงในบัญชี 	บันทึกด้วยยอดสุทธิ (Net)	บันทึกแยก ส่วนลดรับ/จ่าย
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) 	ลดฐาน VAT ได้ทันที	**ไม่ลด** ฐาน VAT 


กฎเหล็กบัญชี 101 (ตามมาตรฐาน TFRS)

ส่วนลดการค้า - หลักการไม่บันทึกบัญชี

ราคาป้าย 20,000 - ลด 10% (2,000) =

18,000 บาท 

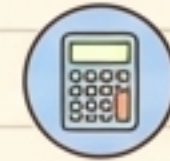
วิธีบันทึก : บันทึกยอด **ซื้อสินค้า** และ
เจ้าหนี้ ที่ 18,000 บาททันที! (ใช้ราคาสุทธิ)

ส่วนลดเงินสด - การรับรู้ภายหลัง 

วิธีบันทึก: ต้องบันทึกแยกบัญชีให้ชัดเจน!



ฝั่งผู้ซื้อ = บันทึกเป็น ส่วนลดรับ
(หักต้นทุนสินค้า)



ฝั่งผู้ขาย = บันทึกเป็น ส่วนลดจ่าย
(หักรายได้จากการขาย)

ความซับซ้อนขั้นสุด: เมื่อ TFRS 15 เข้ามาเกี่ยวข้อง



เปลี่ยนจากการบันทึกตามที่เกิดขึ้น เป็นการบันทึกตามความคาดหมายทางเศรษฐกิจ!
ล้ำไปอีกขั้น!

TFRS 15 มองส่วนลดเป็น
สิ่งตอบแทนผันแปร
(Variable Consideration)

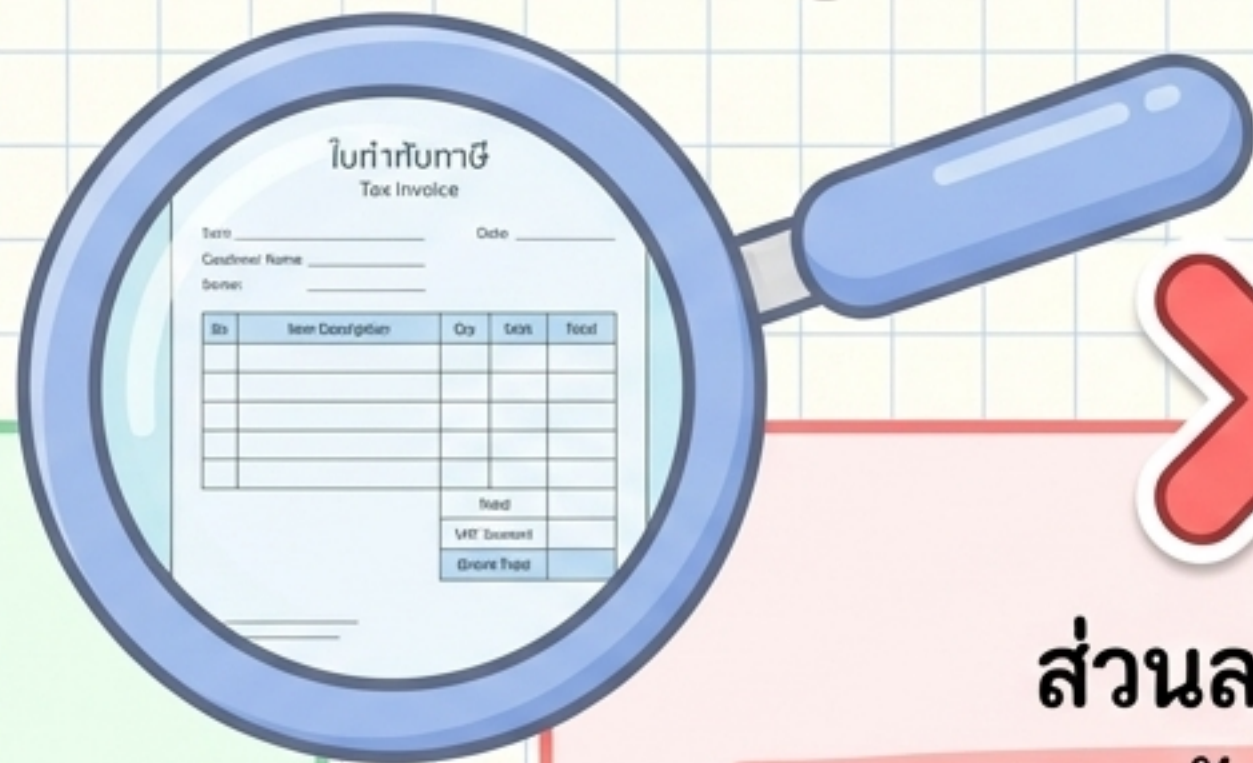


ต้องใช้หลักการ
มูลค่าที่คาดหวัง
(Expected Value)

หากประเมินตั้งแต่วันที่แรกว่าลูกค้ามี
แนวโน้มจะใช้สิทธิส่วนลดเงินสดแน่ๆ
กิจการอาจต้องรับรู้รายได้ด้วย
ยอดสุทธิหลังหักส่วนลดเงินสด
ตั้งแต่ Day 1!



Tax Trap #1: กักตักภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)



ส่วนลดการค้า:

หักออกจากฐาน VAT ได้ทันที!

(ต้องแสดงส่วนลดไว้ในใบกำกับภาษี
อย่างชัดเจน ตาม ม.79 วรรคสาม)



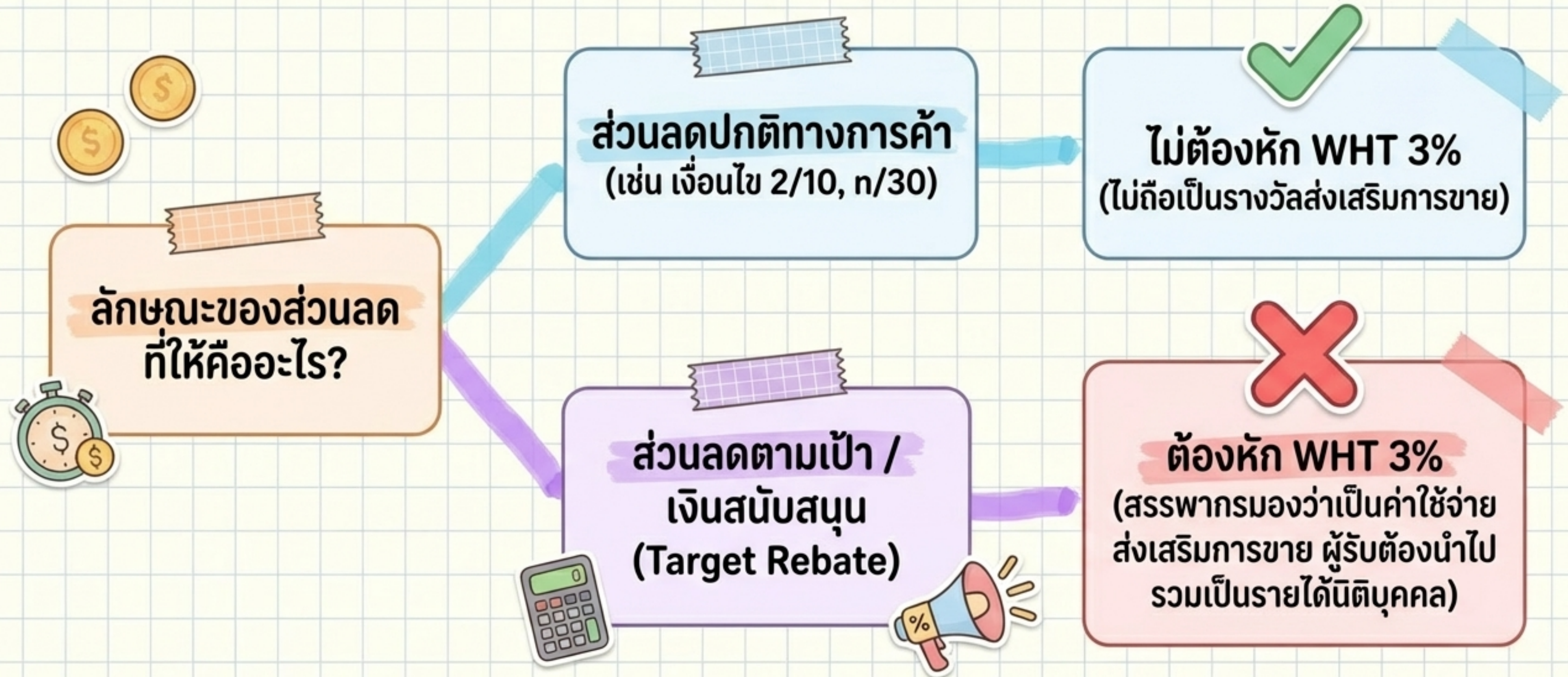
ส่วนลดเงินสด:

ชกกมกเอา: หัก VAT ไม่ได้เด็ดขาด!
ถือเป็นส่วนลดที่มีเงื่อนไขให้ภายหลังการขาย
กิจการต้องเสีย VAT จากราคาเต็ม ห้าม
ออกใบลดหนี้ (Credit Note) เพื่อลด VAT
ในภายหลังเมื่อลูกค้าจ่ายเงินเร็ว!

ระวังโดนสรรพากรปรับนะจ๊ะ!



Tax Trap #2: ต้องหัก ณ ที่จ่าย (WHT) หรือไม่?

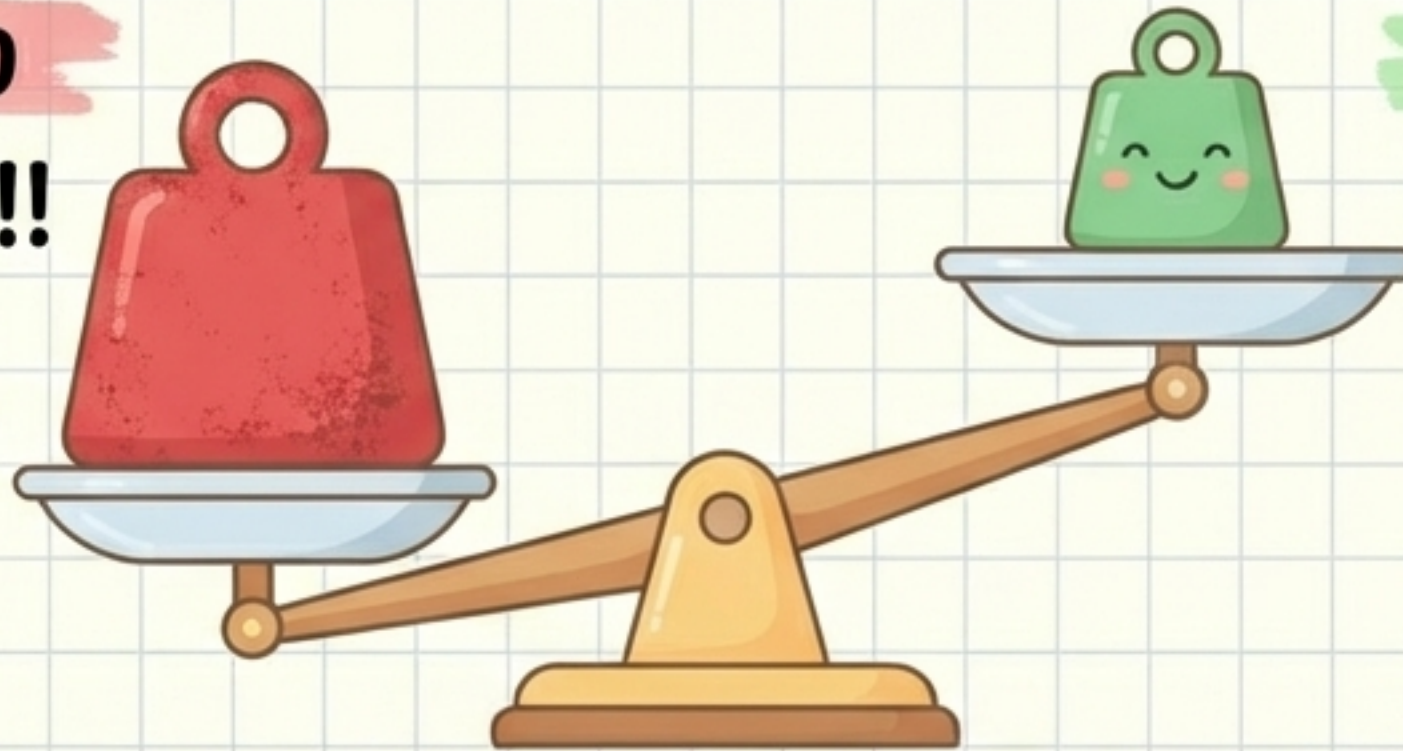


Math Lab: ต้นทุนมหาศาลของการทิ้ง ส่วนลดเงินสด

สมมติเงื่อนไข 2/10, n/30. ถ้าไม่จ่ายวันที่ 10 แต่ไปจ่ายวันที่ 30 = คุณกำลัง ฎ้เงิน ผู้ขายเพิ่ม 20 วัน!

อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง
(EAR) = 44.59% ต่อปี!!

ดอกเบี้ยฎ้แบงก์ (O/D)
= 7-12% ต่อปี ●



บทสรุปทางการเงิน: ฎ้เงินธนาคารมาจ่ายหนี้เพื่อเอาส่วนลดเงินสด
คุ้มค่ากว่ายอมเสียส่วนลดหลายเท่าตัว! (Cost of Capital Strategy)

Field Trip: เจาะลึกกลยุทธ์ส่วนลดใน 3 อุตสาหกรรมหลัก



FMCG / ค้าปลีก

ใช้ ส่วนลดหลายชั้น (Chain Discounts เช่น 10%+5%) เพื่อแย่งชิงพื้นที่วางสินค้า (Shelf Space)



วัสดุก่อสร้าง




เน้นใช้ ส่วนลดเงินสด อย่างหนัก เพื่อเร่งเก็บหนี้และลดความเสี่ยง ในวงจรเงินสดที่หมุนช้า



E-commerce

ใช้ Vouchers / Flash Sales (ถือเป็นส่วนลดการค้า) ความท้าทาย: การกระทบยอด VAT ที่ซับซ้อนระหว่างแพลตฟอร์มกับร้านค้า

บทสรุป: การควบคุมภายใน (Internal Controls)

- ✓  **Authorization Matrix:** จำกัดสิทธิการให้ส่วนลดการค้าตามระดับตำแหน่ง เพื่อปกป้องอัตรากำไร (Gross Margin)
- ✓  **ERP Automation:** ให้ระบบ (AR Module) คำนวณส่วนลดเงินสดอัตโนมัติจากฐานข้อมูลลูกค้า ลดความผิดพลาดจากมนุษย์
- ✓  **Audit Trail:** ตรวจสอบวันที่รับชำระเงินสดจริงเสมอ ป้องกันการแอบอ้างสิทธิส่วนลดเมื่อจ่ายล่าช้า

อนาคตของส่วนลด: ยุคแห่งความอัจฉริยะ 🚀

Trend 1: Dynamic Discounting (ส่วนลดอัจฉริยะ)

ใช้ AI และ Big Data วิเคราะห์พฤติกรรมการจ่ายเงินของลูกค้าแต่ละราย เพื่อเสนอ อัตราส่วนลดเงินสดที่เหมาะสมที่สุด (Optimal Rate)

Trend 2: New Horizons (มิติใหม่แห่งการค้า)

การจ่ายส่วนลดด้วย Cryptocurrency
ส่วนลดที่ผูกกับ คะแนน ESG (Environmental, Social, Governance) จ่ายเร็วและรักษ์โลกได้ส่วนลดเพิ่ม!

บทสรุป: สมดุลแห่งการเติบโต (Synthesis)

ส่วนลดการค้า
(Trade Discount)

มุ่งเน้น
การเติบโตของยอดขาย
(Sales Growth)
&
การวางตำแหน่งในตลาด
(Market Positioning)

Sustainable
Growth
(การเติบโตอย่างยั่งยืน)

ส่วนลดเงินสด
(Cash Discount)

มุ่งเน้น
สภาพคล่องทางการเงิน
(Liquidity)
&
การป้องกันความเสี่ยง
(Financial Risk Mitigation)

องค์กรที่แข็งแกร่งที่สุด ไม่ใช่แค่องค์กรที่ขายเก่ง แต่คือองค์กรที่ผสานกลยุทธ์
การตลาด (ดึงยอดขาย) และ การเงิน (ดึงเงินสด) ได้อย่างสมดุล





สรุปแนวทางก่อนสอบ (Key Takeaways)

Rule 1: ส่วนลดการค้า = กระตุ้นยอดขาย | ส่วนลดเงินสด = กระตุ้นเงินสด

Rule 2: (VAT) ส่วนลดการค้าหักฐาน VAT ได้ | แต่ส่วนลดเงินสด หักไม่ได้!

Rule 3: (TFRS 15) ถ้าลูกค้ามีแนวโน้มใช้ส่วนลดเงินสดแน่ๆ ต้องรับรู้รายได้สุทธิตั้งแต่ Day 1

Rule 4: (Finance) การทิ้งส่วนลดเงินสด 2/10, n/30 มีต้นทุน (EAR) สูงถึง 44.59%...
กู้เงินมาจ่ายคุ้มกว่า!

 แชรโน้ตแผ่นนี้ให้เพื่อนร่วมทีมบัญชีและการเงินของคุณเลย!

