



CPA นับชั่วโมงแบบไม่เป็นทางการได้ \*เงื่อนไขตามที่สภาวิชาชีพบัญชีกำหนด

ห้ามบันทึกผล รวบรวมอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ทุกชนิด

# Sale Promotion



## กับ ภาวะภาษี

### ที่ฝ่ายบัญชี ฝ่ายการตลาด ต้องทราบ

- ▶ Promotion ที่เหมาะกับกิจการของคุณ...  
ระวัง!! ทำแล้วอาจไม่คุ้มเสีย หากฝ่ายบัญชีและฝ่ายการตลาดเข้าใจไม่ตรงกัน
- ▶ "ส่งเสริมการขาย" แบบไหน มีภาวะภาษีน้อยที่สุด และถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร
- ▶ หลักเกณฑ์ใหม่ในการเสียภาษี VAT จากการใช้ POINT บัตรเครดิตแลกส่วนลดค่าสินค้า, บริการ
- ▶ แผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย ตามหลักเกณฑ์ของสรรพากรต้องทำอย่างไร  
เอกสารประกอบมีอะไรบ้าง

วิทยากร

อาจารย์สมเดช รัตนคุริเสถียร

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิและมากด้วยประสบการณ์บรรยายมากกว่า 30 ปี  
ด้านบัญชีภาษีอากร



กำหนดการสัมมนา

วันพุธที่

**12**

มิถุนายน

2567

09.00-16.30 น.

SCAN เพื่อจองสัมมนา



อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

3,800 + VAT 266 = 4,066 บาท

บุคคลทั่วไป

4,300 + VAT 301 = 4,601 บาท

\* รับชำระเงินผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคารเท่านั้น

1. ภาวะภาษีที่เกี่ยวข้องกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย
  - ภาษีเงินได้นิติบุคคล - ภาษีมูลค่าเพิ่ม - ภาษีหัก ณ ที่จ่าย
2. การทำกิจกรรมส่งเสริมการขายแบบผสมผสาน (Mix Marketing) กับภาวะภาษีที่ฝ่ายบัญชีและ ฝ่ายการตลาดต้องทราบ
  - ข้อ 1 แดม 1 มีภาวะภาษีอย่างไร
  - ให้ส่วนลดเงินสด กับให้ส่วนลดทางการค้ามีความแตกต่างทางด้านภาษีหรือไม่ และให้ส่วนลดอย่างไรได้ประโยชน์ทางภาษีสูงสุด
  - ข้อ 1 ขึ้น ขึ้นต่อไป 1 บาท มีผลทางภาษีอย่างไรจะมีปัญหากับสรรพากรหรือไม่
  - ให้บัตรกำนัลเพื่อใช้แทนเงินสด บัตรกำนัลต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
  - แจกสินค้าตัวอย่าง อย่างไรไม่ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มและไม่ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล
  - การจับฉลากชิงโชค
  - การสะสมแต้มแล้วนำมาแลกของ
  - การส่งสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่และต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลด้วยหรือไม่
  - การให้เงิน Cash back กรณีใช้บัตรเครดิตซื้อสินค้า
  - การ Barter Trade
  - การให้ Gift Voucher
  - การให้เครดิต
  - การลดราคา 30-80% ทำได้หรือไม่ ต้องเตรียมเอกสารอย่างไรในการชี้แจงกับเจ้าหน้าที่สรรพากรกรณีโดนตรวจสอบ
  - การให้เงินช่วยเหลือกับตัวแทนจำหน่ายถือเป็นการส่งเสริมการขายได้หรือไม่
  - ให้ส่วนลดเฉพาะลูกค้ารายใหญ่ทำได้หรือไม่
  - ขายสินค้าโดยให้ลูกค้าผ่อนชำระ 0% 6 เดือน หรือ 10 เดือน ทำได้หรือไม่มีภาวะภาษีอย่างไร
  - ขายสินค้าต่ำกว่าทุนทำได้หรือไม่ เอกสารหลักฐานที่จะใช้ชี้แจงต่อสรรพากร
  - การทำไปปลิวแนะนำสินค้าเพื่อแจกให้กับบุคคลทั่วไปต้องนำส่งภาษีขายหรือไม่
  - จัดงานแสดงแนะนำสินค้าโดยให้ของที่ระลึกกับผู้ร่วมงาน ของที่ระลึกต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
  - กรณีบริษัทเป็นสถาบันการเงินให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าที่มีบัตรเครดิตใช้ส่วนลดตามโรงแรมต่าง ๆ พร้อมอาหาร และ เครื่องดื่ม จะมีภาวะภาษีอย่างไร
  - การจับคู่สินค้าที่ใกล้เคียงกันแล้วให้ส่วนลดทำได้หรือไม่
  - กรณีให้ของแถมกับลูกค้าแต่ของหมดต้องทำอะไรจึงจะไม่เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม
  - ธุรกิจโรงแรมให้ลูกค้าพักห้องพักรี 1 คืน สำหรับลูกค้าที่เข้าพักกับโรงแรม 2 วันทำได้หรือไม่ ต้องออกใบกำกับภาษีอย่างไร
3. อยากรู้เรียกว่า “กิจกรรมส่งเสริมการขาย” และจำเป็นต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อให้ผู้บริหาร อนุมัติหรือไม่
  - กรณีไม่ได้ระบุว่าจะให้ส่วนลดกับลูกค้าไว้ในใบแจ้งหนี้ตอนออกใบกำกับภาษีจะโชว์ส่วนลดในใบกำกับภาษี ทำได้หรือไม่
4. ข้อแตกต่างระหว่างการส่งเสริมการขายกับคาร์บรอง
  - การให้กระเช้าของขวัญปีใหม่กับตัวแทนจำหน่าย ลูกค้า ถือเป็นคาร์บรองหรือส่งเสริมการขาย
  - กรณีลูกค้าเปิดบริษัทใหม่ให้เงินช่วยเหลือในการจัดงานโดยลูกค้าโฆษณาซื้อบริษัทให้ด้วยจะถือเป็นรายจ่ายได้หรือไม่
  - กรณีบริษัทเป็นธุรกิจขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ได้นำเครื่องใช้ไฟฟ้ามอบเป็นของขวัญให้กับลูกค้าในเทศกาลปีใหม่ ถือเป็นคาร์บรองหรือการส่งเสริมการขาย
5. เอกสารที่ต้องเตรียมเมื่อถูกสรรพากรตรวจสอบ
6. วิธีการโต้แย้งกรณีที่ถูกสรรพากรประเมิน
7. รวมประเด็นปัญหาภาษี Sale Promotion จาก Case Studies จริง

