

CPD	ผู้ทำบัญชี นับชั่วโมงอื่นๆ 6 ชม.
	ผู้สอบบัญชี นับชั่วโมงอื่นๆ 6 ชม.

Sale Promotion

กับ ภาวะภาษี

ที่ฝ่ายบัญชี ฝ่ายการตลาด ต้องทราบ

- ▶ ประเด็นภาษีจากการทำ “กล่องสุ่ม” เป็นการพนัน หรือการชิงโชค ความเสี่ยงของผู้ขายและผู้ซื้อ
- ▶ หลักเกณฑ์ใหม่ในการเสียภาษี VAT จากการใช้ POINT บัตรเครดิตแลกส่วนลดค่าสินค้า, บริการ
- ▶ ระวัง!! บริษัทอาจได้ไม่คุ้มเสีย หากฝ่ายบัญชีและการตลาดไม่เข้าหลักสูตรนี้
- ▶ แผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย ตามหลักเกณฑ์ของสรรพากรต้องทำอย่างไร

เอกสารประกอบมีอะไรบ้าง



หลักสูตรเดือน พฤษภาคม 2565

เข้าอบรม 2 ท่าน ลด 500 บาท

เข้าอบรม 3 ท่าน ลด 1,000 บาท



*สำหรับหลักสูตร ราคาตั้งแต่ 2,700 บาทขึ้นไป (ราคายังไม่รวม VAT) (หลักสูตรเดียวกัน/ไม่เสร็จรับเงินฉบับเดียวกัน/ไม่รวมโปรแกรมอื่น)

วิทยากร

อาจารย์รุ่งทิพย์ รัตนวงษ์

อดีตเจ้าหน้าที่ตรวจภาษีชำนาญการพิเศษ กรมสรรพากร

กำหนดการสัมมนา

วันศุกร์ที่ 20 พฤษภาคม 2565

(เวลา 09.00 - 16.30)

ณ โรงแรมแกรนด์ พอร์จูน กรุงเทพฯ

(ถ.รัชดาฯ สี่แยกพระราม 9) รถไฟฟ้าใต้ดิน

สถานีพระราม 9 ทางออกอาคารพอร์จูนทาวน์

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,200 + VAT 294 = 4,494 บาท

บุคคลทั่วไป

4,900 + VAT 343 = 5,243 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

ท่านสามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.dst.co.th

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel 02-555-0700 กด 1, 02-587-6860-64 Fax 02-555-0710

1. ภาวะภาษีที่เกี่ยวข้องกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

- ภาษีเงินได้นิติบุคคล
- ภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ภาษีหัก ณ ที่จ่าย

2. การทำกิจกรรมส่งเสริมการขายแบบผสมผสาน (Mix Marketing) กับภาวะภาษีที่ฝ่ายบัญชีและฝ่ายการตลาดต้องทราบ

- ข้อ 1 แลมี 1 มีภาวะภาษีอย่างไร
- ให้ส่วนลดเงินสด กับให้ส่วนลดทางการค้ามีความแตกต่างทางด้านภาษีหรือไม่และให้ส่วนลดอย่างไรได้ประโยชน์ทางภาษีสูงสุด
- ข้อ 1 ขึ้น ขึ้นต่อไป 1 บาท มีผลทางภาษีอย่างไรจะมีปัญหากับสรรพากรหรือไม่
- ให้บัตรกำนัลเพื่อใช้แทนเงินสด บัตรกำนัลต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
- แจกสินค้าตัวอย่าง อย่างไม่ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มและไม่ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล
- การจับฉลากชิงโชค
- การให้ Gift Voucher
- การสะสมแต้มแล้วนำมาแลกของ
- การให้เครดิต
- การส่งสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่และต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลด้วยหรือไม่
- การ Barter Trade
- การให้เงิน Cash back กรณีใช้บัตรเครดิตซื้อสินค้า
- การลดราคา 30-80% ทำได้หรือไม่ ต้องเตรียมเอกสารอย่างไร ในการชี้แจงกับเจ้าหน้าที่สรรพากรกรณีโดนตรวจสอบ
- การให้เงินช่วยเหลือกับตัวแทนจำหน่ายถือเป็นการส่งเสริมการขายได้หรือไม่
- ให้ส่วนลดเฉพาะลูกค้ารายใหญ่ทำได้หรือไม่
- ขายสินค้าโดยให้ลูกค้าผ่อนชำระ 0% 6 เดือน หรือ 10 เดือน ทำได้หรือไม่ มีภาวะภาษีอย่างไร
- ขายสินค้าต่ำกว่าทุนทำได้หรือไม่ เอกสารหลักฐานที่จะใช้ชี้แจงต่อสรรพากร
- การทำใบปลิวแนะนำสินค้าเพื่อแจกให้กับบุคคลทั่วไปต้องนำส่งภาษีขายหรือไม่
- จัดงานแสดงแนะนำสินค้าโดยให้ของที่ระลึกกับผู้เข้าร่วมงานของที่ระลึกต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
- กรณีบริษัทเป็นสถาบันการเงินให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าที่มีบัตรเครดิตใช้ส่วนลดตามโรงแรมต่างๆพร้อมอาหารและเครื่องดื่มจะมีภาวะภาษีอย่างไร
- การจับคู่สินค้าที่ใกล้เคียงกันแล้วให้ส่วนลดทำได้หรือไม่
- กรณีให้ของแถมกับลูกค้าแต่ของหมดต้องทำอะไรถึงจะไม่เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ธุรกิจโรงแรมให้ลูกค้าพักห้องพักฟรี 1 คืน สำหรับลูกค้าที่เข้าพักกับโรงแรม 2 วันทำได้หรือไม่ต้องออกใบกำกับภาษีอย่างไร

3. อย่างไรเรียกว่า “กิจกรรมส่งเสริมการขาย” และจำเป็นต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อให้ผู้บริหารอนุมัติหรือไม่

- กรณีไม่ได้รับว่าจะให้ส่วนลดกับลูกค้าไว้ในใบแจ้งหนี้ตอนออกใบกำกับภาษีหรือโชว์ส่วนลดในใบกำกับภาษีทำได้หรือไม่

4. ข้อแตกต่างระหว่างการส่งเสริมการขายกับคำรับรอง

- การให้กระเช้าของขวัญปีใหม่กับตัวแทนจำหน่ายลูกค้า ถือเป็นคำรับรองหรือส่งเสริมการขาย
- กรณีลูกค้าเปิดบริษัทใหม่ให้เงินช่วยเหลือในการจัดงานโดยลูกค้าโฆษณาชื่อบริษัทให้ด้วยจะถือเป็นรายจ่ายได้หรือไม่
- กรณีบริษัทเป็นธุรกิจขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ได้นำเครื่องใช้ไฟฟ้ามอบเป็นของขวัญให้กับลูกค้าในเทศกาลปีใหม่นี้ถือเป็นคำรับรองหรือการส่งเสริมการขาย

5. เอกสารที่ต้องเตรียมเมื่อถูกสรรพากรตรวจสอบ

6. วิธีการโต้แย้งกรณีที่ถูกสรรพากรประเมิน

7. รวมประเด็นปัญหาภาษี Sale Promotion จาก Case Studiesจริง

8. คุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี