

# 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

อาจารย์รุ่งกัทย์ รัญวงษ์

อดีตเจ้าหน้าที่ตรวจภาษีชำนาญการพิเศษ กรมสรรพากร

**Promotion พิเศษสุด !!!**  
จองอบรมหลักสูตรเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ 2569

จองภายใน 31 ธันวาคม 2568

จองตั้งแต่ 1 ม.ค.-28 ก.พ. 2569

**จุดที่ 1**  
รับส่วนลดทันที  
**500 บาท**  
ทุกที่นั่ง

**จุดที่ 2**  
ฟรี!  
หลักสูตร e-Learning  
"ปัจจัยกันภาษีอากรบัญชี  
ว่าด้วยธรรมชาติของ  
ของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี"  
"มูลค่า 500 บาท"

เข้าอบรม 2 ท่าน  
รับส่วนลด 500 บาท

เข้าอบรม 3 ท่าน  
รับส่วนลด 1,000 บาท

ตั้งแต่วันที่ 15 มิ.ย. 2568 - ส่วนลดค่าอบรมมีไว้เฉพาะทางอบรม On-site ราคา 4,000 บาทขึ้นไป  
สำหรับหลักสูตร Online ราคา 3,500 บาทขึ้นไป (ไม่รวม VAT / ไม่รวมไม่รวมอื่น)

### กำหนดการอบรม

วันอังคารที่ 17 กุมภาพันธ์ 2569

(เวลา 09.00 - 16.30 น.)

โรงแรมจูนิลี เพรสทีจี่น รัชดาภิเษก

(ถ.รัชดาภิเษก สี่แยกห้วยขวาง)

รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีห้วยขวาง ทางออกที่ 2

SCAN เพื่อจองอบรม



### อัตราค่าอบรม

สมาชิก (Tax, HR)

4,500 + VAT 315 = 4,815 บาท

บุคคลทั่วไป

5,200 + VAT 364 = 5,564 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ค่ากาแฟ อาหารกลางวัน)

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลดจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

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

1. ภาวะภาษีที่เกี่ยวข้องกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย
  - ภาษีเงินได้นิติบุคคล - ภาษีมูลค่าเพิ่ม - ภาษีหัก ณ ที่จ่าย
2. การทำกิจกรรมส่งเสริมการขายแบบผสมผสาน (Mix Marketing) กับภาวะภาษีที่ฝ่ายบัญชีและ ฝ่ายการตลาดต้องทราบ
  - ข้อ 1 แคม 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
  - ขายสินค้าต่ำกว่าราคาตลาดหรือต่ำกว่าราคาทุนทำได้หรือไม่ เอกสารหลักฐานที่จะใช้ชี้แจงต่อสรรพากร
  - การให้เงินช่วยเหลือกับตัวแทนจำหน่ายถือเป็นการส่งเสริมการขายได้หรือไม่
  - ให้ส่วนลดเฉพาะลูกค้ารายใหญ่ทำได้หรือไม่
  - ขายสินค้าโดยให้ลูกค้าผ่อนชำระ 0% 6 เดือน หรือ 10 เดือน ทำได้หรือไม่มีภาวะภาษีอย่างไร
  - ขายสินค้าต่ำกว่าทุนทำได้หรือไม่ เอกสารหลักฐานที่จะใช้ชี้แจงต่อสรรพากร
  - การทำใบปลิวแนะนำสินค้าเพื่อแจกให้กับบุคคลทั่วไปต้องนำส่งภาษีขายหรือไม่
  - จัดงานแสดงแนะนำสินค้าโดยให้ของที่ระลึกกับผู้เข้าร่วมงาน ของที่ระลึกต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
  - กรณีบริษัทเป็นสถาบันการเงินให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าที่มีบัตรเครดิตใช้ส่วนลดตามโรงแรมต่าง ๆ พร้อมอาหาร และ เครื่องดื่ม จะมีภาวะภาษีอย่างไร
  - การจับคู่สินค้าที่ใกล้เคียงกันแล้วให้ส่วนลดทำได้หรือไม่
  - กรณีให้ของแถมกับลูกค้าแต่ของหมดต้องทำอะไรถึงจะไม่เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม
  - ธุรกิจโรงแรมให้ลูกค้าพักห้องพักฟรี 1 คืน สำหรับลูกค้าที่เข้าพักกับโรงแรม 2 วันทำได้หรือไม่ ต้องออกใบกำกับภาษีอย่างไร
3. อย่างไรเรียกว่า “กิจกรรมส่งเสริมการขาย” และจำเป็นต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อให้ผู้บริหาร อนุมัติหรือไม่
  - เอกสารประกอบการทำกิจกรรมส่งเสริมการขายที่สรรพากรยอมรับ
  - การจัดทำรายงานสินค้าเพื่อการส่งเสริมการขาย
  - การตัดสต็อกสินค้าที่ใช้ในการส่งเสริมการขาย
  - การรับเข้า จ่ายออกสินค้าตัวอย่างเพื่อนำไปแจก แคม
  - กรณีไม่ได้รับรู้ว่าให้ส่วนลดกับลูกค้าไว้ในใบแจ้งหนี้ตอนออกไปกำกับภาษีจะโชว์ส่วนลดในใบกำกับภาษี ทำได้หรือไม่
4. ข้อแตกต่างระหว่างการส่งเสริมการขายกับคาร์บรอง
  - การให้กระเช้าของขวัญปีใหม่กับตัวแทนจำหน่าย ลูกค้า ถือเป็นคาร์บรองหรือส่งเสริมการขาย
  - กรณีลูกค้าเปิดบริษัทใหม่ให้เงินช่วยเหลือในการจัดงานโดยลูกค้าโฆษณาชื่อบริษัทให้ด้วยจะถือเป็นรายจ่ายได้หรือไม่
  - กรณีบริษัทเป็นธุรกิจขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ได้นำเครื่องใช้ไฟฟ้ามอบเป็นของขวัญให้กับลูกค้าในเทศกาลปีใหม่ ถือเป็นคาร์บรองหรือการส่งเสริมการขาย
5. เอกสารที่ต้องเตรียมเมื่อถูกสรรพากรตรวจสอบ
6. วิธีการโต้แย้งกรณีที่ถูกสรรพากรประเมิน
7. รวมประเด็นปัญหาภาษี Sale Promotion จาก Case Studies จริง