

Sale Promotion กับ ภาษี

ที่ฝ่ายบัญชี ฝ่ายการตลาด ต้องทราบ

- หลักเกณฑ์ใหม่ในการเสียภาษี VAT จากการใช้ POINT บัตรเครดิตแลกส่วนลดค่าสินค้า, บริการ
- **ระวัง!** บริษัทอาจได้ไม่คุ้มเสีย หากฝ่ายบัญชีและการตลาดไม่เข้าใจหลักการนี้
- แผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย ตามหลักเกณฑ์ของสรรพากรต้องทำอย่างไร เอกสารประกอบมีอะไรบ้าง

หัวข้อสัมมนา

1. ภาษีที่เกี่ยวข้องกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย
 - ภาษีเงินได้นิติบุคคล - ภาษีมูลค่าเพิ่ม - ภาษีหัก ณ ที่จ่าย
2. การทำกิจกรรมส่งเสริมการขายแบบผสมผสาน (Mix Marketing) กับภาษีที่ฝ่ายบัญชีและฝ่ายการตลาดต้องทราบ
 - ข้อ 1 และ 1 มีภาระภาษีอย่างไร
 - ให้ส่วนลดเงินสด กับให้ส่วนลดทางการค้ามีความแตกต่างทางด้านภาษีหรือไม่และให้ส่วนลดอย่างไรได้ประโยชน์ทางภาษีสูงสุด
 - ข้อ 1 ขึ้น ขึ้นต่อไป 1 บาท มีผลทางภาษีอย่างไรจะมีปัญหาเกี่ยวกับสรรพากรหรือไม่
 - ให้นักค้านั่งเพื่อใช้แทนเงินสด บัตรกำนัลต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
 - แจกสินค้าตัวอย่าง อย่างไรไม่ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มและไม่ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล
 - การจับฉลากชิงโชค - การให้ Gift Voucher
 - การสะสมแต้มแล้วนำมาแลกของ - การให้เครดิต
 - การส่งสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่และต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลด้วยหรือไม่
 - การ Barter Trade
 - การให้เงิน Cash back กรณีใช้บัตรเครดิตซื้อสินค้า
 - การลดราคา 30-80% ทำได้หรือไม่ ต้องเตรียมเอกสารอย่างไร
 - ในการซื้อแถมกับเจ้าหน้าที่สรรพากรกรณีโดนตรวจสอบ
 - การให้เงินช่วยเหลือกับตัวแทนจำหน่ายถือเป็นการส่งเสริมการขายได้หรือไม่
 - ให้ส่วนลดเฉพาะลูกค้ารายใหญ่ทำได้หรือไม่
 - ขายสินค้าโดยให้ลูกค้าผ่อนชำระ 0% 6 เดือน หรือ 10 เดือน ทำได้หรือไม่ มีภาระภาษีอย่างไร
 - ขายสินค้าต่ำกว่าทุนทำได้หรือไม่ เอกสารหลักฐานที่จะใช้ชี้แจงต่อสรรพากร
 - การทำใบปลิวแนะนำสินค้าเพื่อแจกให้กับบุคคลทั่วไปต้องนำส่งภาษีขายหรือไม่
 - จัดงานแถมแนะนำสินค้าโดยให้ของที่ระลึกกับผู้เข้าร่วมงานของที่ระลึกต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
 - กรณีบริษัทเป็นสถาบันการเงินให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าที่มีบัตรเครดิตใช้ส่วนลดตามโรงแรมต่างๆพร้อมอาหารและเครื่องดื่มจะมีภาระภาษีอย่างไร

- การจับคู่สินค้าที่ใกล้เคียงกันแล้วให้ส่วนลดทำได้หรือไม่
- กรณีให้ของแถมกับลูกค้าแต่ของแถมต้องทำอย่างไรถึงจะไม่เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ธุรกิจโรงแรมให้ลูกค้าพักห้องพักฟรี 1 คืน สำหรับลูกค้าที่เข้าพักกับโรงแรม 2 วันทันทีหรือไม่ต้องออกใบกำกับภาษีอย่างไร
- 3. อยากรู้เรียกว่า "กิจกรรมส่งเสริมการขาย" และจำเป็นต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อให้ผู้บริหรอนุมัติหรือไม่
 - กรณีไม่ได้ระบุว่าจะให้ส่วนลดกับลูกค้าไว้ในใบแจ้งหนี้ตอนออกใบกำกับภาษีจะถือว่าส่วนลดในใบกำกับภาษีทำได้หรือไม่
- 4. ข้อแตกต่างระหว่างการส่งเสริมการขายกับคาร์บรอน
 - การให้กระเช้าของขวัญปีใหม่กับตัวแทนจำหน่ายลูกค้า ถือเป็นคาร์บรอนหรือส่งเสริมการขาย
 - กรณีลูกค้าเปิดบริษัทใหม่ให้เงินช่วยเหลือในการจัดงานโดยลูกค้าโฆษณาชื่อบริษัทให้ด้วยจะถือเป็นการขายได้หรือไม่
 - กรณีบริษัทเป็นธุรกิจขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ได้นำเครื่องใช้ไฟฟ้ามาเป็นของขวัญให้ลูกค้าในเทศกาลปีใหม่ถือเป็นคาร์บรอนหรือการส่งเสริมการขาย
- 5. เอกสารที่ต้องเตรียมเมื่อถูกสรรพากรตรวจสอบ
- 6. วิธีการโต้แย้งกรณีที่ถูกสรรพากรประเมิน
- 7. รวมประเด็นปัญหาภาษี Sale Promotion จาก Case Studiesจริง
- 8. คุณธรรม จริยธรรมและจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี



Promotion

เข้าอบรมเดือน... มีนาคม 2564

เข้าอบรม 2 ท่าน รับกล่องของขวัญ มูลค่า 200 บาท

เข้าอบรม 3 ท่าน รับกล่องของขวัญ มูลค่า 500 บาท

เงื่อนไขการรับของขวัญ

1. 1.ให้เป็นส่วนลดในการอนุมัติสมาชิก/ ต่ออายุวารสาร Tax, HR หรือ
2. 2.ให้เป็นส่วนลดในการซื้อหนังสือของธรรมนิติ ธรรมนิติ เพรส จำกัด หรือ
3. 3.ให้เป็นส่วนลดในการลงทะเบียนเข้าผู้ถือหุ้น

(สามารถเลือกของขวัญได้ตั้งแต่วันที่ 1 มี.ค. - 31 พ.ค. 2564)

กำหนดการสัมมนา	SCAN เพื่อจองสัมมนา	อัตราค่าสัมมนา	วิทยากร
วันพฤหัสบดีที่ 11 มีนาคม 2564 (เวลา 09.00 - 16.30)		สมาชิก (Tax, HR) 4,200 + VAT 294 = 4,494 บาท บุคคลทั่วไป 4,900 + VAT 343 = 5,243 บาท (รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)	อาจารย์ชุมพร เสนไสย อดีตนิติกรเชี่ยวชาญ กองกฎหมาย กรมสรรพากร วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายภาษีอากร
ณ โรงแรมคิงปาร์ค (ศรีนครินทร์) ซ.สุภาพงษ์ 3 เมืองทองธานี			