

เจาะประเด็นภาษี

ที่เกี่ยวข้องกับ... **ธุรกิจผลิต จำหน่าย**

ยา อาหารเสริม เวชสำอาง

เวชภัณฑ์ เครื่องมือแพทย์

- **เจาะลึกปัญหา** รายได้-รายจ่าย พร้อมวิธีแก้ปัญหาเมื่อสรรพากรตรวจสอบ
- ภาระภาษีที่เกี่ยวข้องกับการผลิตเพื่อขายเอง กับการรับจ้างผลิต ยา อาหารเสริม เวชสำอาง เวชภัณฑ์ เครื่องมือแพทย์ แตกต่างกันอย่างไรร
- ธุรกิจผลิต จำหน่ายยา เวชภัณฑ์ เครื่องมือแพทย์ กรณีใดต้องเสีย VAT, ยกเว้น VAT, หรือ NON VAT

วิทยากร

อาจารย์ชุมพร เสนิไสย

อดีตนิติกรเชี่ยวชาญกฎหมาย กรมสรรพากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายภาษีอากร

กำหนดการสัมมนา

วันพฤหัสบดีที่ 29 มิถุนายน 2566

(เวลา 09.00 - 16.30 น.)

ณ โรงแรมอีสติน แกรนด์ สาทร กรุงเทพฯ

(ถ.สาทรใต้) รถไฟฟ้า BTS สถานีสุรศักดิ์ ทางออกที่ 4

SCAN เพื่อจองสัมมนา



อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,900 + VAT 343 = 5,243 บาท

บุคคลทั่วไป

5,600 + VAT 392 = 5,992 บาท

(รวมเอกสาร อาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

หัวข้อสัมมนา

- 1. ภาวะภาษีที่เกี่ยวข้องกับการผลิต จำหน่ายยา อาหารเสริม เวชสำอาง เวชภัณฑ์ เครื่องมือแพทย์**
- 2. ปัญหารายได้ของกิจการ**
 - จำหน่ายสินค้าแบบขายปลีกให้แก่ลูกค้าที่สนใจโดยตรง
 - * ผ่านร้านค้าปลีก สาขาย่อยของบริษัท โดยมีการผลิต หรือส่งสินค้ามาจากสำนักงานใหญ่
 - * ผ่านสำนักงานใหญ่
 - จำหน่ายสินค้าแบบขายส่ง
 - * ให้แก่โรงพยาบาล กลุ่มบริษัท ร้านขายยาทั่วไป
 - * ส่งออกสินค้าไปจำหน่ายนอกราชอาณาจักร
 - การจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทน
 - เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัทต่างประเทศ
 - การผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายเอง
 - การรับจ้างผลิตสินค้า
 - * ใช้สูตรการผลิตของกิจการ
 - * ใช้สูตรการผลิตของบริษัทลูกค้า
 - * ความแตกต่างทางภาวะภาษีระหว่างรับผลิตสินค้าตามออเดอร์ที่ไม่ได้เป็นปกติธุระ กับการรับผลิตสินค้าที่กิจการผลิตอยู่แล้ว
 - การจำหน่ายวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตสินค้าให้แก่ลูกค้า
 - ค่าบริการซ่อมแซม ติดตั้ง ขนส่งสินค้า
- 3. ปัญหารายจ่ายของธุรกิจผลิต จำหน่ายยา อาหารเสริม เวชสำอาง เวชภัณฑ์ เครื่องมือแพทย์**
 - ซื้อวัตถุดิบ สูตรการผลิต หรือผลิตภัณฑ์จากที่อื่นมาใช้ในกิจการ
 - ซื้อวัตถุดิบเพื่อนำมาผลิตสินค้าในกิจการ
 - นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศมาจำหน่ายในประเทศไทย
 - ว่าจ้างผู้ผลิตสินค้าจากในประเทศ และต่างประเทศให้ผลิตสินค้า
 - จ้างออกแบบและผลิตบรรจุภัณฑ์
 - การตั้งโรงงานเพื่อวิจัย พัฒนา และผลิตสินค้า
 - ส่งพนักงานไปศึกษาเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาความรู้ในการคิดค้นและพัฒนาสินค้า
 - การจัดอบรมพนักงานเพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของบริษัท
 - ค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการวิจัยและพัฒนาสินค้า
 - การพัฒนาเทคโนโลยีและเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต
 - ทำการตลาดประชาสัมพันธ์สินค้า ออกบูธ โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์
 - ค่ารับรองลูกค้า ค่าเดินทางไปปฏิบัติงานของพนักงาน
 - ค่าแรงงาน โบนัส เบี้ยขยัน ค่าคอมมิชชั่นให้แก่พนักงานขายหรือลูกจ้าง
 - ค่าคอมมิชชั่นให้แก่ตัวแทนจำหน่าย
 - บริจาคยา อาหารเสริม เวชสำอาง เวชภัณฑ์ เครื่องมือแพทย์ ต้องนำมาลงรายจ่ายหรือไม่
 - เช่าคลังเก็บสินค้า
 - หักค่าเสื่อมราคาเครื่องมือและเครื่องจักรที่ใช้ในกิจการ
- 4. ปัญหาการจัดทำ Sale Promotion**
 - สินค้าที่แถม หากส่งให้ภายหลังต้องนำรายการมาลงในใบเสร็จหรือไม่
 - ให้ส่วนลด รางวัล หรือประโยชน์อื่นใด แก่พนักงานที่ขายออกจำหน่ายถึงเป้าเป็นค่าส่งเสริมการขาย
 - การแถมสินค้าให้ลูกค้าจำเป็นต้องเป็นชนิดเดียวกันกับสินค้าที่ขายหรือไม่
 - ส่วนลดที่ให้เป็นเงินสด มีภาวะภาษีแตกต่างกับส่วนลดที่ให้เป็นสิ่งของอย่างไร

- ส่งสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ กรณีเรียกเก็บคืน และไม่เรียกเก็บคืน
 - จำหน่ายสินค้าและแถมบริการ
 - ส่งเสริมการขาย แตกต่างกับค่ารับรองอย่างไร
- 5. ภาวะภาษีมูลค่าเพิ่มที่เกี่ยวข้องกับกิจการ ธุรกิจผลิต จำหน่ายยา อาหารเสริมเวชสำอาง เวชภัณฑ์ เครื่องมือแพทย์**
 - กรณีใดต้องเสีย VAT, ยกเว้น VAT หรือ NON VAT
 - ประเภทของสินค้านำเข้าที่ได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม
 - ปัญหาการนำเข้าสินค้าที่ได้รับยกเว้น VAT เพื่อบริจาคตามเงื่อนไขของรัฐ และบางส่วนนำไปใช้ในกิจการ จะสามารถพิสูจน์การซื้ออย่างไรได้บ้าง
 - นำเข้าวัตถุดิบเพื่อจำหน่าย แต่ต่อมาได้นำวัตถุดิบไปบริจาคให้สถานพยาบาล จะได้รับยกเว้น VAT เช่นเดียวกับการนำเข้าเพื่อบริจาคหรือไม่
 - ติดตั้งเครื่องมือแพทย์ให้ลูกค้าเพื่อทดลองใช้ ต้องเรียกเก็บ VAT จากลูกค้าหรือไม่
 - หลักเกณฑ์และวิธีการจัดทำใบกำกับภาษี
 - * กรณีที่สินค้าใบกำกับภาษีมีทั้ง VAT และ NON VAT
 - มีกิจการทั้ง VAT และ NON VAT จะนำมาเฉลี่ยภาษีซื้ออย่างไร
 - การจัดทำรายงานภาษีซื้อและรายงานสินค้าและวัตถุดิบ
 - 6. การลงรายงานสินค้าและวัตถุดิบตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร**
 - จัดเก็บสินค้าไว้ที่สำนักงานใหญ่ และส่งให้สาขาย่อย หรือตัวแทนนำไปจำหน่าย
 - โอนสินค้าจากสำนักงานใหญ่ไปเก็บไว้ที่สาขาย่อยเพื่อรอจำหน่าย
 - ขายสินค้าต่ำกว่าราคาทุน
 - สินค้าที่นำไปเป็นตัวอย่าง ให้ลูกค้าทดสอบ หรือทดลองใช้
 - ปัญหาการตรวจนับและตีราคาสินค้าคงเหลือ
 - สินค้าชำรุด เสื่อมสภาพ หมดอายุ หรือสูญหาย
 - สินค้าขาดหรือเกินจากรายงาน
 - 7. กรณีใดบ้างที่ต้องหักภาษี ณ ที่จ่าย**
 - จำหน่ายเครื่องมือแพทย์พร้อมบริการติดตั้ง
 - จำหน่ายยา เวชภัณฑ์ เครื่องมือแพทย์พร้อมขนส่ง
 - บริการดูแล ซ่อมแซมเครื่องมือแพทย์ หลังการจำหน่าย
 - ใบ PO ไม่ได้แยกค่าบริการกับการจำหน่ายยา อาหารเสริม เวชสำอาง เวชภัณฑ์ เครื่องมือแพทย์
 - ส่วนลดที่ให้กับผู้ที่ซื้อที่เป็นตัวแทนจำหน่ายที่ซื้อสินค้าไปขายต่อ
 - 8. สิทธิประโยชน์ทางภาษีที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI**
 - การผลิตยาจะได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 5 ปี จากเดิมที่ไม่เคยได้รับการยกเว้น
 - ประเภทของอุตสาหกรรมทางการแพทย์ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนของ BOI
 - หลักเกณฑ์และวิธีการขอรับการส่งเสริมการลงทุน
 - 9. การใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีปี 2565-2566**
 - 10. การยื่นแบบแสดงรายการเสียภาษี ภ.ง.ด.50 และภ.ง.ด. 51 ปี 2566**
 - 11. เอกสารที่ใช้ในการผลิต จำหน่ายยา อาหารเสริม เวชสำอาง เวชภัณฑ์ เครื่องมือแพทย์ ที่ใช้พิสูจน์กับสรรพากรได้**