

Sale Promotion



กับ ภาวະภำษี

ที่ฟ่ำยบัญชี ฟ่ำยการตลาด ต้องทราบ

- ▶ Promotion ที่เหมาะกับกิจการของคุณ...
 - ระวัง!! ทำแล้วอาจไม่คุ้มเสีย หากฟ่ายบัญชีและฟ่ายการตลาดเข้าใจไม่ตรงกับ
 - ▶ "ส่งเสริมการขาย" แบบไหน มีภาวะภำษีน้อยที่สุด และถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร
 - ▶ หลักเกณฑ์ใหม่ในการเสียภำษี VAT จากการใช้ POINT บัตรเครดิตแลกส่วนลดค้ำสินค้า, บริการ
 - ▶ แผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขาย ตามหลักเกณฑ์ของสรรพากรต้องทำอย่างไร
- เอกสารประกอบมีอะไรบ้าง

วิทยากร **อาจารย์วิชย จิงรักเกียรติ**
อดีตรองอธิบดี กรมสรรพากร
วิทยากรผู้เชี่ยวชาญพิเศษทางด้านกฎหมายภำษีอากร
ประสบการณ์บรรยายมากกว่า 30 ปี

พิเศษ ผู้เข้าสัมมนาจะได้รับหนังสือ
"ประมวลวิทยากร ปี 2567"
มูลค่า 590 บาท **ฟรีทันที!**

<p>กำหนดการสัมมนา</p> <p>วันอังคารที่ 15 ตุลาคม 2567 (เวลา 09.00 - 16.30 น.)</p> <p>โรงแรมสวิสโฮเต็ล กรุงเทพฯ รัชดา (ถ.รัชดาฯ สีแยกห้วยขวาง) รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีห้วยขวาง ทางออกที่ 2</p>	<p>SCAN เพื่อจองสัมมนา</p>	<p>อัตราค้ำสัมมนา</p> <p>สมาชิก (Tax, HR) 4,500 + VAT 315 = 4,815 บาท บุคคลทั่วไป 5,200 + VAT 364 = 5,564 บาท (รวมเอกสาร อาหารว่าง ช้ำ กาแฟ อาหารกลางวัน)</p>
---	----------------------------	--

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 มีผลทางภาษีอย่างไรจะมีปัญหาเกี่ยวกับสรรพากรหรือไม่
 - 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
 - การทำใบปลิวแนะนำสินค้าเพื่อแจกให้กับบุคคลทั่วไปต้องนำส่งภาษีขายหรือไม่
 - จัดงานแสดงแนะนำสินค้าโดยให้ของที่ระลึกกับผู้เข้าร่วมงาน ของที่ระลึกต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่
 - กรณีบริษัทเป็นสถาบันการเงินให้สิทธิพิเศษกับลูกค้าที่มีบัตรเครดิตใช้ส่วนลดตามโรงแรมต่าง ๆ พร้อมอาหาร และ เครื่องดื่ม จะมีภาวะภาษีอย่างไร
 - การจับคู่สินค้าที่ใกล้เคียงกันแล้วให้ส่วนลดทำได้หรือไม่
 - กรณีให้ของแถมกับลูกค้าแต่ของหมดต้องทำอะไรถึงจะไม่เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม
 - ธุรกิจโรงแรมให้ลูกค้าที่พักห้องพักฟรี 1 คืน สำหรับลูกค้าที่เข้าพักกับโรงแรม 2 วันทำได้หรือไม่ ต้องออกใบกำกับภาษีอย่างไร
3. อย่งไรเรียกว่า “กิจกรรมส่งเสริมการขาย” และจำเป็นต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรเพื่อให้ผู้บริหาร อนุมัติหรือไม่
 - กรณีไม่ได้รับว่าจะให้ส่วนลดกับลูกค้าไว้ในใบแจ้งหนี้ตอนออกใบกำกับภาษีจะถือว่าส่วนลดในใบกำกับภาษี ทำได้หรือไม่
4. ข้อแตกต่างระหว่างการส่งเสริมการขายกับคำรับรอง
 - การให้กระเช้าของขวัญใหม่กับตัวแทนจำหน่าย ลูกค้า ถือเป็นคำรับรองหรือส่งเสริมการขาย
 - กรณีลูกค้าเปิดบริษัทใหม่ให้เงินช่วยเหลือในการจัดงานโดยลูกค้าโฆษณาชื่อบริษัทให้ด้วยจะถือเป็นรายจ่ายได้หรือไม่
 - กรณีบริษัทเป็นธุรกิจขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ได้นำเครื่องใช้ไฟฟ้ามอบเป็นของขวัญให้กับลูกค้าในเทศกาลปีใหม่ ถือเป็นคำรับรองหรือการส่งเสริมการขาย
5. เอกสารที่ต้องเตรียมเมื่อถูกสรรพากรตรวจสอบ
6. วิธีการโต้แย้งกรณีที่ถูกสรรพากรประเมิน
7. รวมประเด็นปัญหาภาษี Sale Promotion จาก Case Studies จริง