

การวางแผนภาษี

จากประเด็นปัญหาที่พบของ

ธุรกิจซื้อมา-ขายไป

- ❖ ดอกเบี้ยที่คิดเพิ่มเนื่องจากผัดนัดชำระค่าสินค้า ต้องรับรู้รายได้อย่างไร
- ❖ การให้สินค้าตัวอย่างโดยไม่เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ❖ ผลกระทบทางภาษีเมื่อมีการจัดทำโปรโมชั่น ลด แลก แจก แถม

กำหนดการสัมมนา

วันพฤหัสบดีที่

21

พฤศจิกายน 2567

(เวลา 09.00 - 16.30 น.)

ณ โรงแรมอวานี รัชดา กรุงเทพฯ

(ชื่อเต็ม รร. แกรนด์ ฟอรั่ม กรุงเทพฯ)

(ถ.รัชดาฯ สีแยกพระราม 9) รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT

สถานีพระราม 9 ทางออกที่ 1

บรรยายโดย...



อาจารย์สุเทพ พงษ์พิทักษ์

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญกฎหมายภาษีอากร

อดีตสรรพากรภาค 4 กรมสรรพากร

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR) **5,000** + VAT 350 = 5,350 บาท

บุคคลทั่วไป **5,700** + VAT 399 = 6,099 บาท

(รวมอาหารว่าง ชา กาแฟ อาหารกลางวัน)

SCAN
เพื่อจองสัมมนา



หัวข้อสัมมนา

1. การวางแผนภาษีของธุรกิจซื้อ-ขายไป

- ภาษีเงินได้นิติบุคคล
- ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย
- ภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ภาษีธุรกิจเฉพาะและอากรแสตมป์

2. การวางแผนภาษีเงินได้นิติบุคคล

2.1 การวางแผนด้านการรับรู้รายได้

- ขายสินค้าในราคาต่ำกว่าราคาต้นทุน ทำอย่างไรให้สรรพากรยอมรับ
- การรับรู้รายได้ของตัวแทน (ร้านค้า) เมื่อมีการฝากขายสินค้า
- ให้กรรมการหรือพนักงานกู้ยืมโดยไม่รับรู้รายได้ดอกเบี้ยได้หรือไม่
- ดอกเบี้ยที่คิดเพิ่มเนื่องจากผัดนัดชำระค่าสินค้า ต้องรับรู้รายได้หรือไม่
- การทำสัญญาการผ่อนชำระ เช่าซื้อ ฝากขาย เพื่อให้ได้ประโยชน์ทางภาษี
- การตั้งราคาขายปลีกและขายส่ง มีผลต่อการรับรู้รายได้ ต้นทุน และการวางแผนภาษีอย่างไร เพื่อไม่ถูกสรรพากรประเมิน

2.2 การวางแผนด้านรายจ่าย

- ค่าใช้จ่ายที่ไม่มีใบเสร็จต้องทำอะไร
- รับสินค้าจากบุคคลธรรมดาเพื่อนำมาขาย ทำอย่างไรเพื่อลดรายจ่ายได้
- จ่ายค่ารับรองให้ Supplier ทำอย่างไรให้ลดรายจ่ายได้
- การให้ค่าน้ำมัน ค่าเดินทางแก่พนักงาน
- กรณีเช่าอาคารเพื่อประกอบกิจการ ค่าน้ำค่าไฟที่เกิดขึ้น ทำอย่างไรให้เป็นรายจ่ายได้
- หลักฐานในการบันทึกรายจ่ายกรณีสินค้าสูญหาย

3. การวางแผนภาษีหัก ณ ที่จ่าย

- ขายพร้อมบริการติดตั้งจะทำอย่างไรเพื่อไม่ให้หัก ณ ที่จ่าย
- ขายพร้อมขนส่งจะทำอย่างไรเพื่อไม่ให้หัก ณ ที่จ่าย
- จำหน่ายสินค้าให้ตามแบบที่เราต้องการ (จ้างผลิตแบบ OEM) ต้อง หัก ณ ที่จ่ายหรือไม่

4. การวางแผนภาษีมูลค่าเพิ่ม

- การส่งมอบสินค้าล่าช้า หรือ ส่งมอบไม่ครบมีผลต่อภาษีมูลค่าเพิ่มอย่างไร
- การให้สินค้าตัวอย่างโดยไม่เสียภาษีมูลค่าเพิ่ม
- กรณีมีการรับประกันสินค้า เมื่อลูกค้านำมาเปลี่ยน ต้องเสีย VAT หรือไม่
- สินค้าสูญหายหรือถูกขโมย ต้องปฏิบัติอย่างไร

5. การวางแผนภาษีจากการส่งเสริมการขาย

- การจัดทำโปรโมชั่น ลด แลก แจก แถม

6. การบริหารสต็อกสินค้าเพื่อประโยชน์ในการวางแผนภาษี

- การวางแผนการรับเข้า-จ่ายออกสินค้า เพื่อลดปัญหาสินค้าค้างสต็อก เสื่อมคุณภาพ
- ปัญหาสินค้าขาด-เกิน
- การจัดการสินค้าเสื่อมสภาพ มีตำหนิ หมดสมัยนิยมต้องทำอะไรให้ได้ประโยชน์ต่อกิจการ

7. การวางแผนภาษีจากการทำสัญญา

- สัญญาอะไรบ้างที่ต้องมีอากรแสตมป์
 - * สัญญาซื้อขาย - บริการ
 - * สัญญาเช่า-ใช้
 - * สัญญาจ้าง

8. การวางแผนให้สอดคล้องกับ National e-Payment ของกรมสรรพากร

- e-Tax Invoice
- e-Receipt
- e-Payment
- e withholding tax

9. ประเด็นที่สรรพากรมักตรวจสอบ

- ขายสินค้ามาก กำไรน้อย
- ต้นทุนต่ำหรือสูงเกินไป
- นับสต็อกอย่างไรให้ถูกต้อง
- การเข้าเช็คสต็อกทางบัญชีโดยไม่ได้ตรวจจริง
- ความผิดปกติทางบัญชีและงบการเงิน
- Case ลด แลก แจก แถม ที่ต้องเสียและไม่ต้องเสียภาษี
- การขอคืนเครดิตภาษี

เงื่อนไขของผู้บังคับข้อปฏิบัติ

1. นำบัตรประจำตัวประชาชนมาแสดง ณ จุดลงทะเบียน
2. ผู้ที่นับชั่วโมงต้องเข้ารับการอบรมด้วยตัวเอง ไม่สามารถให้ผู้อื่นเข้าอบรมแทนได้
3. บริษัทฯ ปิดรับลงทะเบียนเวลา 09.00 น. โดยไม่อนุโลมทุกกรณี
4. บริษัทฯ จะออกหนังสือรับรองตามจำนวนชั่วโมงที่เข้าอบรมจริง

ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลดรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%

สำรองที่นั่งได้ที่ Tel. 02-555-0700 กด 1, 081-359-5048, 080-251-9946 Website. www.dst.co.th