



จัดทำบัญชีอย่างไร...ให้เป็นธรรมกับผู้เสียภาษี

กลุ่มที่ 4 ผลิตภัณฑ์สุขภาพและความงาม





National e-Payment

ภาพรวมโครงการ National e-Payment ที่เกี่ยวข้องกับกรมสรรพากร



เงินรางวัล 3.5M.+3.5M.
ต่อเดือน x 12 เดือน



National e-Payment

ANY ID
ประกอบด้วย

- ✓ 1. เลขประจำตัวประชาชน/เลขทะเบียนนิติบุคคล/เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร
- ✓ 2. เลขที่บัญชีธนาคาร
- ✓ 3. เบอร์โทรศัพท์ (Mobile)
- 4. E-Wallet (electronic Card)
- 5. E-Mail



กิจกรรม	เวลา
พร้อมให้บริการลงทะเบียน Any ID	15 ก.ค. 59
พร้อมให้บริการจ่ายสวัสดิการภาครัฐโดยใช้เลขประจำตัวประชาชนได้	26 ก.ย. 59
พร้อมให้บริการธุรกรรมชำระเงินระบบ Any ID ผ่านเบอร์โทรศัพท์	31 ต.ค. 59
พร้อมให้บริการ Bill Payment ด้วย Any ID	31 ต.ค. 59
พร้อมรับการชำระด้วย mobile ผ่าน e-commerce Request To Pay (RTP)	15 ธ.ค. 59



National e-Payment

บัตรอิเล็กทรอนิกส์
(บัตรเดบิต)



เครื่องรูดบัตร



Electronic Data Capture
(EDC)

- เป็นการบริการรับชำระค่าสินค้าและบริการผ่านเครื่องรับบัตรเครดิต/**เดบิต** (เครื่อง EDC)
- แจกจ่ายเครื่อง EDC ให้แก่ร้านค้าทั่วประเทศ ประมาณเดือนสิงหาคม 2559
- วางเครื่อง EDC ให้กับหน่วยงานราชการ



National e-Payment



ผู้ประกอบการ	ขนาดรายได้	เข้าระบบ e-Tax Invoice
ขนาดใหญ่	> 500 ล้านบาท	ภายใน 31 ธันวาคม 2560
ขนาดกลาง	มากกว่า 30 ล้านบาท ถึง 500 ล้านบาท	
ขนาดเล็ก	มากกว่า 1.8 ล้านบาท ถึง 30 ล้านบาท	ภายใน 31 ธันวาคม 2562
ขนาดไมโคร	\leq 1.8 ล้านบาท	ภายใน 31 ธันวาคม 2564



ภาษีเงินได้นิติบุคคล

$$\text{ภาษีเงินได้นิติบุคคล} = \text{กำไรสุทธิทางภาษี} \times \text{อัตรากาษี}$$



รายการ	ปี 2559		ปี 2560	
	กำไรสุทธิ (บาท)	อัตรากาษี (%)	กำไรสุทธิ (บาท)	อัตรากาษี (%)
SMEs จัดแจ้ง บัญชีชุดเดียว	ทั้งจำนวน	ยกเว้นภาษี	≤ 300,000 ตั้งแต่ 300,001 ขึ้นไป	ยกเว้นภาษี 10 %
SMEs	≤ 300,000 ตั้งแต่ 300,001 ขึ้นไป	ยกเว้นภาษี 10 %	≤ 300,000 300,001 – 3,000,000 ตั้งแต่ 3,000,001 ขึ้นไป	ยกเว้นภาษี 15 % 20 %
ทั่วไป	ทั้งจำนวน	20 %	ทั้งจำนวน	20 %

- SMEs = บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่มีทุนที่ชำระแล้วในวันสุดท้ายของรอบระยะเวลาบัญชี ไม่เกิน 5 ล้านบาทและมีรายได้จากการขายสินค้าและการให้บริการในรอบระยะเวลาบัญชีไม่เกิน 30 ล้านบาท



ภาษีเงินได้นิติบุคคล : ฐานกำไรสุทธิ

รายได้

XX

หัก ต้นทุนขาย/ต้นทุนบริการ

XX

กำไรขั้นต้น

XX

หัก ค่าใช้จ่ายขายและบริหาร

XX

กำไรสุทธิทางบัญชี

XX

บวก ค่าใช้จ่ายต้องห้าม

XX

หัก ค่าใช้จ่ายพิเศษ

XX

กำไรสุทธิทางภาษี

XX

Matching Principle



กิจกรรมหลักของธุรกิจ : รายได้

ผลิตสินค้า

ประกอบด้วย

1. รายได้จากกิจการ

- รายได้จากการผลิตเพื่อขาย
- รายได้จากการรับจ้างผลิต

2. รายได้เนื่องจากกิจการ

- กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน
- รายได้อื่น

ซื้อมาขายไป

ประกอบด้วย

1. รายได้จากกิจการ

- รายได้จากการขายสินค้า

2. รายได้เนื่องจากกิจการ

- กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยน
- รายได้อื่น



กิจกรรมหลักของธุรกิจ : ต้นทุน

ผลิตสินค้า

$$\text{DM} + \text{DL} + \text{OH}$$

• ต้นทุนการผลิต

= วัตถุดิบทางตรงใช้ไป + ค่าแรงงานทางตรง + ค่าใช้จ่ายในการผลิต

• ต้นทุนสินค้าสำเร็จรูป

= งานระหว่างทำต้นงวด + ต้นทุนการผลิต - งานระหว่างทำปลายงวด

• ต้นทุนขาย

= สินค้าสำเร็จรูปต้นงวด + ต้นทุนสินค้าสำเร็จรูป - สินค้าสำเร็จรูปปลายงวด



กิจกรรมหลักของธุรกิจ : ต้นทุน

ซื้อมาขายไป

- **ต้นทุนขาย**

= สินค้าคงเหลือต้นงวด + ซื้อสินค้า - สินค้าคงเหลือปลายงวด



กิจกรรมหลักของธุรกิจ : ต้นทุน

ให้บริการ

- **ต้นทุนบริการ**

= ต้นทุนของกิจกรรมทั้งหมดที่เกิดขึ้นโดยตรงจากการให้บริการแก่ลูกค้า



กิจกรรมหลักของธุรกิจ : ผลิตสินค้า/ซื้อมาขายไป

ค่าใช้จ่ายขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขาย

- ค่าส่งเสริมการขาย
- ค่าขนส่ง
- ฯลฯ

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

- รายจ่ายเกี่ยวกับพนักงาน
- ค่าเช่า
- ค่าเสื่อมราคา
- ฯลฯ



มาตรการภาษีส่งเสริมผู้ประกอบการรายใหม่

(New Startup)

ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 5 รอบระยะเวลาบัญชี

ยื่นคำร้องภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2560



จดทะเบียนตั้งแต่

วันที่ 1 ต.ค. 58- 31 ธ.ค. 59

เป็นกิจการ SMEs

1. ทุนจดทะเบียนชำระแล้วใน
วันสุดท้ายของรอบระยะเวลา
บัญชี ไม่เกิน 5 ล้านบาท และ
2. มีรายได้จากการขายสินค้า
และบริการในรอบระยะเวลา
บัญชีไม่เกิน 30 ล้านบาท

กลุ่มธุรกิจ

กลุ่มอุตสาหกรรม New Engine of Growth

(พ.ร.ฎ. 602)



อุตสาหกรรม
อาหารและเกษตร



อุตสาหกรรม
เพื่อประหยัดพลังงาน
ผลิตพลังงานทดแทน
และพลังงานสะอาด



อุตสาหกรรม
เทคโนโลยีชีวภาพ



อุตสาหกรรม
การแพทย์และ
สาธารณสุข



อุตสาหกรรม
การท่องเที่ยว บริการ
และเศรษฐกิจสร้างสรรค์



อุตสาหกรรม
ยานยนต์และชิ้นส่วน



อุตสาหกรรม
อิเล็กทรอนิกส์
คอมพิวเตอร์ และ
บริการสารสนเทศ



อุตสาหกรรม
สิ่งทอ เครื่องนุ่งห่ม
และเครื่องประดับ



อุตสาหกรรม
วัสดุภัณฑ์



อุตสาหกรรม
ฐานวิจัย พัฒนา
และนวัตกรรมหรือ
อุตสาหกรรมใหม่



รายจ่ายเพิ่มอีก 1 เท่า : ค่าใช้จ่ายเพื่อการลงทุนในทรัพย์สิน

ประเภททรัพย์สิน ได้มาวันที่ 3 พฤศจิกายน 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2559	ระยะเวลาที่ใช้เป็นส่วนเฉลี่ย
1) เครื่องจักร ส่วนประกอบ อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ เครื่องตกแต่ง และเฟอร์นิเจอร์	5 รอบระยะเวลาบัญชีต่อเนื่องกัน
2) โปรแกรมคอมพิวเตอร์	3 รอบระยะเวลาบัญชีต่อเนื่องกัน
3) ยานพาหนะ	5 รอบระยะเวลาบัญชีต่อเนื่องกัน
4) อาคารถาวร	20 รอบระยะเวลาบัญชีต่อเนื่องกัน

ตัวอย่าง เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559 บริษัทซื้อเครื่องจักรราคา 1,000,000 บาท
มีอายุการใช้งาน 5 ปี ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาในแต่ละปี เท่ากับ

ค่าเสื่อม ราคา	วิธีปกติ ราคาทุน 1 ล้านบาท	วิธีตามสิทธิประโยชน์ ได้รายจ่าย 1 เท่าของที่จ่ายจริง	รวม
ปีที่ 1	$1 \text{ ล้านบาท} \times \frac{20}{100} \times \frac{31}{365}$ = 16,986 บาทต่อปี	1 ล้านบาท/ส่วนเฉลี่ย 5 รอบบัญชี = 200,000 บาทต่อปี	216,986 บาท
ปีที่ 2	200,000 บาทต่อปี	200,000 บาทต่อปี	400,000 บาท
ปีที่ 3	200,000 บาทต่อปี	200,000 บาทต่อปี	400,000 บาท
ปีที่ 4	200,000 บาทต่อปี	200,000 บาทต่อปี	400,000 บาท
ปีที่ 5	200,000 บาทต่อปี	200,000 บาทต่อปี	400,000 บาท
ปีที่ 6	183,014 บาทต่อปี		183,014 บาท



รายจ่ายเพิ่มอีก 1 เท่า : ค่าใช้จ่ายในการอบรมพนักงาน

1. เข้ารับการศึกษา หรือ
ฝึกอบรมในสถานศึกษาหรือ
สถานฝึกอบรมฝีมือแรงงาน

Public Training,
In house Training

(พ.ร.ฎ. 437)



In house Training

(พ.ร.ฎ.611)

2. ฝึกอบรมให้แก่ลูกจ้าง
หลักสูตรที่กำหนดขึ้นเอง
ที่รับรองโดยกระทรวงแรงงาน

3. รายจ่ายที่เกี่ยวข้องกับ

- การอบรมสัมมนาในประเทศ
- จ่ายให้แก่ผู้ประกอบการนำเที่ยว
เพื่อการอบรมสัมมนา

รายจ่ายตั้งแต่วันที่
1 ม.ค. 59 - 31 ธ.ค. 59



ตอบโจทย์ปัญหาภาษาเชิงของภาคธุรกิจ



การสั่งซื้อวัตถุดิบ

กระบวนการผลิต

- พนักงานและลูกค้า
- ทรัพยากรที่เกี่ยวข้อง

ลูกค้า

- รายได้
- ส่งเสริมการขาย

ตอบโจทย์ปัญหาภาษาของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 1



“ผู้ขายสินค้าและวัตถุดิบไม่สามารถออกไปเสร็จรับเงินให้ได้”

DM

การจัดซื้อสินค้าและวัตถุดิบ

- ยา
- ส่วนผสมยา/เครื่องสำอาง
- เครื่องมือแพทย์
- ผลิตภัณฑ์ความงาม
- ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม

ข้อพึงระวัง

- การจ่ายเงินให้ตัวแทนเช็ค
- การจ่ายให้ผู้ที่ไม่ได้ประกอบการจริง

เอกสารพิสูจน์ผู้รับเงิน

- รายการซื้อในแต่ละคราว โดยมีข้อความระบุดังนี้
 - รายละเอียดซื้อสินค้า แต่ละรายการ
 - มูลค่าและปริมาณสินค้าแต่ละรายการ
 - ราคารวมสุทธิ
 - สัญญาซื้อขาย หรือ ข้อกำหนดมาตรฐานสินค้า(ถ้ามี)
- ผู้ซื้อควรจัดเตรียมเอกสารการรับเงินของให้แก่ผู้ขายวัตถุดิบ (ผู้รับเงิน)
- ควรชำระด้วยเช็คหรือโอนเงินผ่านธนาคาร



ตอบโจทย์ปัญหาภาษาของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 2



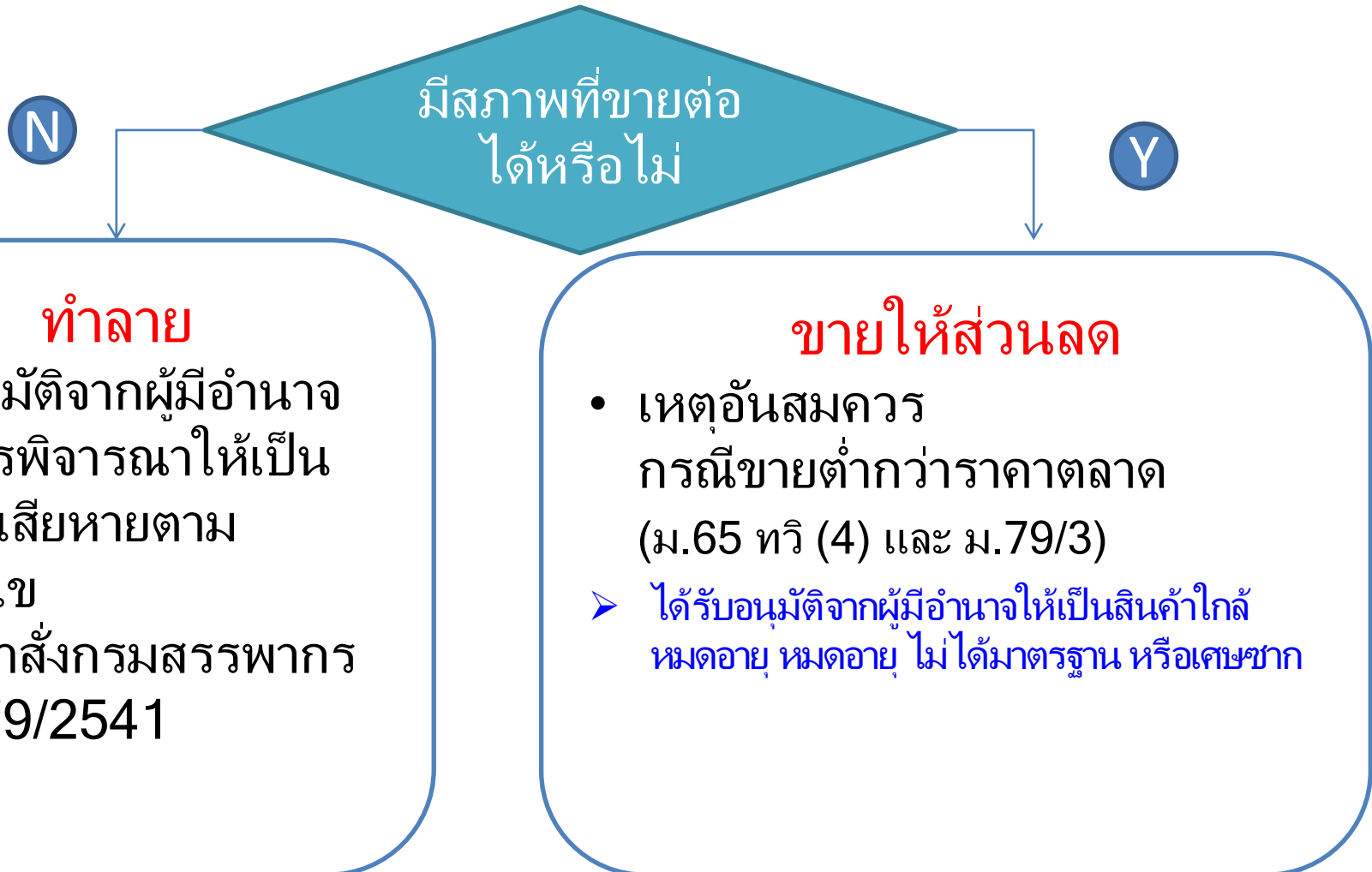
ข้อหาหรือที่ กค 0811/01612 ลว. 6 กุมภาพันธ์ 2541

กรณีราคาสินค้าคงเหลือในวันสุดท้ายของรอบระยะเวลาบัญชี ให้คำนวณตามราคาทุนหรือราคาตลาดแล้วแต่อย่างใดจะน้อยกว่า และให้ถือราคานี้เป็นราคาสินค้าคงเหลือยกมาสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีใหม่ด้วยตามมาตรา 65 ทวิ (6) ตามข้อเท็จจริง บริษัทคำนวณราคาสินค้าคงเหลือในวันสุดท้ายของรอบระยะเวลาบัญชี โดยคำนวณตามราคาตลาดที่ต่ำกว่า จึงให้ถือราคานี้เป็นราคาสินค้าคงเหลือยกมาสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีใหม่ตามมาตรา 65 ทวิ (6) ทั้งนี้ บริษัทไม่ต้องนำผลต่างระหว่างราคาทุนและราคาตลาดมาบวกกลับในการคำนวณกำไรสุทธิของบริษัทแต่อย่างใด

ตอบโจทย์ปัญหาภาษีของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 3



“การบริหารจัดการสินค้าคงเหลือ ที่ตกทุน ล้าสมัย ใกล้เคียงอายุ”





ตอบโจทย์ปัญหาภาษาของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 4

การทำลายของเสีย สินค้าที่เสื่อมคุณภาพ สินค้าที่มีตำหนิ
สินค้าที่หมดสมัยนิยม สินค้าที่หมดอายุ และเศษซาก

1. ของเสียตามปกติ

ของเสียที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิต
อย่างมีประสิทธิภาพ
ภายใต้กรรมวิธีการผลิต

2. ของเสียเกินปกติ

ของเสียที่เกิดขึ้นมากกว่าอัตรา
ปกติที่ได้กำหนดไว้ใน
กระบวนการผลิต
อย่างมีประสิทธิภาพ

3. เศษซาก

เศษวัสดุที่เกิดจาก
กระบวนการผลิต ซึ่งมีมูลค่า
กลับคืนที่อาจวัดได้
แต่มีจำนวนน้อย

เป็นต้นทุนผลิตภัณฑ์หน่วยดี

ถือเป็นรายจ่าย

1. การทำลายของเสียหรือสินค้าหรือเศษซากที่
ไม่สามารถเก็บรักษาไว้ได้ เช่น ผลิตภัณฑ์อาหาร
เวชภัณฑ์ เคมีภัณฑ์ เป็นต้น

- ตรวจสอบสินค้าว่าเข้าตามเงื่อนไขหรือไม่
- ได้รับอนุมัติจากผู้มีอำนาจ
- มีบุคคลอย่างน้อยประกอบด้วย ฝ่ายคลังสินค้า
ฝ่ายบัญชี ฝ่ายขาย หรือฝ่ายตรวจสอบ (ถ้ามี)
ร่วมสังเกตการณ์ + เป็นพยาน
- แจ้งผู้สอบบัญชีเป็นพยานในการทำลาย

2. การทำลายของเสียหรือสินค้าหรือเศษซากที่
สามารถเก็บรักษาได้

- ตรวจสอบสินค้าว่าเข้าตามเงื่อนไขหรือไม่
- ได้รับอนุมัติจากผู้มีอำนาจ
- มีบุคคลอย่างน้อยประกอบด้วย ฝ่ายคลังสินค้า
ฝ่ายบัญชี ฝ่ายขาย หรือฝ่ายตรวจสอบ (ถ้ามี)
ร่วมสังเกตการณ์ + เป็นพยาน
- แจ้งผู้สอบบัญชีเป็นพยานในการทำลาย
- **แจ้งสรรพากรพื้นที่ทราบล่วงหน้าเป็นเวลา 30 วัน**

ตอบโจทย์ปัญหาภาษาของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 5



“การจ้างแรงงานต่างด้าว ที่มีปัญหาการขออนุญาตทำงาน”

ค่าแรงงานทางตรง
ค่าแรงงานทางอ้อม
เงินเดือนและค่าตอบแทน

บัตรชมพู



บัตรเขียว



ในกรณีเป็นพนักงาน/ลูกจ้าง

- ถือเป็นรายจ่ายของกิจการ
- ต้องหักภาษี ณ ที่จ่าย

บัตร	พาสปอร์ต	ผู้ออกบัตร	อายุบัตรสูงสุด	สิทธิ
ชมพู	ไม่มี	สนง.จัดหางานเขต/สนง.จัดหางานจังหวัด	1 ปี	ออกนอกพื้นที่ไม่ได้
เขียว	มี	กระทรวงแรงงาน/สนง.จัดหางานจังหวัด	2 ปี	ออกนอกพื้นที่ได้

ตอบโจทย์ปัญหาภาษีของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 6



“บริษัททำสัญญาจ้าง Sub-Contract กับนาย ก.
แต่ นาย ก. ให้จ่ายเงินไปยังคนงาน (10 คน) ของ นาย ก. โดยตรง”

ด้านผู้จ่ายเงิน (นิติบุคคล)
= คู่สัญญา

ด้านผู้รับเงิน (นาย ก.)
= คู่สัญญา

ถือเป็นต้นทุนหรือค่าใช้จ่าย
แล้วแต่กรณี

เป็นเงินได้พึงประเมิน**ทั้งจำนวนที่ได้รับ**

ต้อง**หักภาษี ณ ที่จ่าย**จาก นาย ก.

หาก นาย ก. มีรายรับจากการขาย
สินค้าหรือให้บริการ

เกินกว่า 1.8 ล้านบาทต่อปี

ต้องขอ**จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม**

ภายใน 30 วันนับแต่วันที่มียารับเกิน

ตอบโจทย์ปัญหาภาษีของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 7



“กรณีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับอุปกรณ์ เครื่องมือ
และเครื่องใช้ในการผลิต”



กรณีเป็นทรัพย์สิน

- กรณีสูญหาย : ควรมีหลักฐานการแจ้งความ เป็นค่าใช้จ่ายได้ (มี VAT)
- กรณีแตกหัก : หากเรียกเก็บค่าเสียหายจากผู้อื่นให้ถือเป็นรายได้ (มี VAT)
- กรณีเสื่อมสภาพ : ให้ขออนุมัติทำลายตามคำสั่งกรมสรรพากรที่ ป. 79/2541ฯ
- หากทรัพย์สินที่เสื่อมสภาพ /แตกหัก สามารถขายเศษซากได้ ให้ถือเป็นรายได้ (มี VAT)
- ถือเป็นรายจ่ายหรือตัดออกจากบัญชีทรัพย์สิน แล้วแต่กรณี และควรมีหลักฐานการตรวจนับฯ

ตอบโจทย์ปัญหาภาษาของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 8



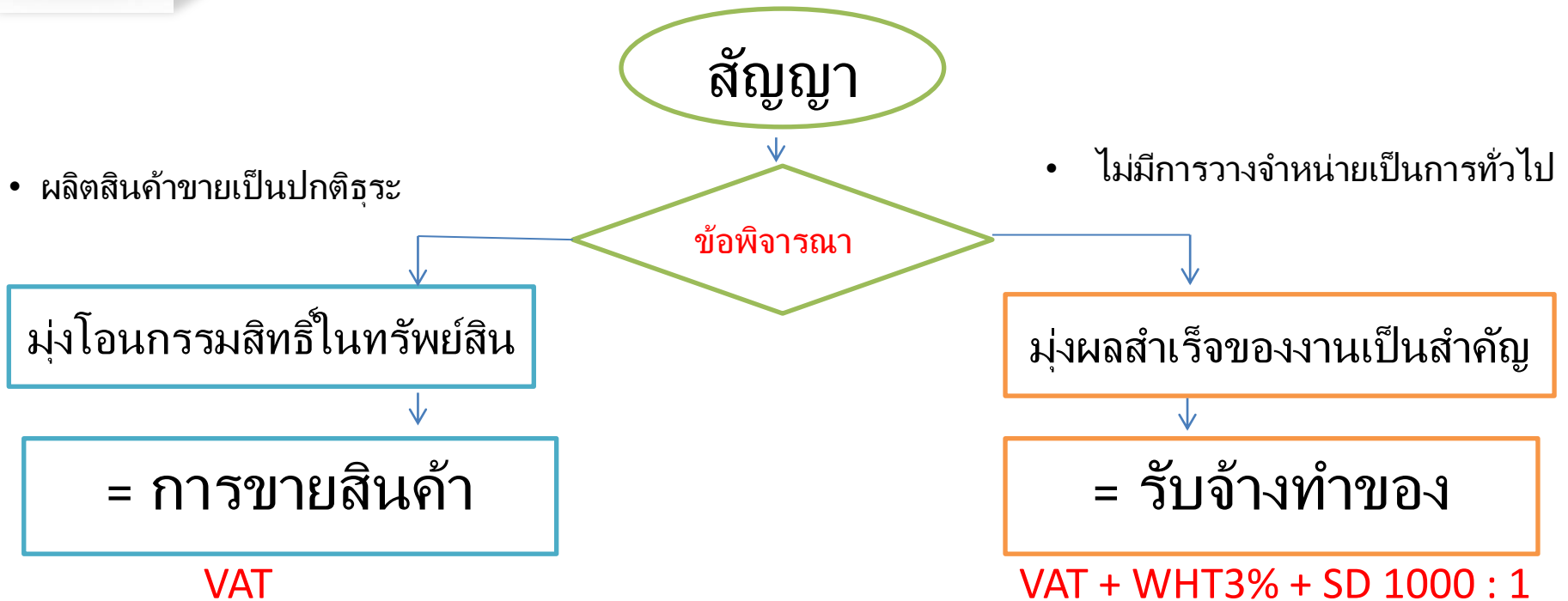
“ใบกำกับภาษีซื้อที่ได้รับมาเป็นใบกำกับภาษีปลอม หรือไม่”

- ควรซื้อสินค้าจากผู้ประกอบการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม
 - มีการประกอบการจริง และมีสถานประกอบการน่าเชื่อถือ
 - สามารถพิสูจน์ความมีตัวตนของผู้ออกใบกำกับภาษีได้
 - ควรซื้อสินค้าจากผู้ขายรายใหญ่
 - มีการซื้อสินค้าจริง จ่ายเงินซื้อสินค้าจริง และมีหลักฐานพิสูจน์
 - มีหลักฐานการจ่ายเงิน อาทิ ใบกำกับภาษี ใบเสร็จรับเงิน เช็คสั่งจ่าย
- ใบโอนเงินทางธนาคาร (ไม่ควรจ่ายเป็นเงินสดหรือเช็คเงินสด)
- มีหลักฐานเอกสารการซื้อ/การจ้าง อาทิ ใบเสนอราคา ข้อตกลงการซื้อขาย

ตอบโจทย์ปัญหาภาษีของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 9



“ผลิตสินค้าให้ลูกค้า โดยใส่ Logo ยี่ห้อ ต่างกัน ”



ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

“มาตรา 587 อันว่าจ้างทำของนั้น คือสัญญาซึ่งบุคคลคนหนึ่ง เรียกว่าผู้รับจ้าง ตกลงจะทำการงานสิ่งใดสิ่งหนึ่งจนสำเร็จให้แก่ บุคคลอีกคนหนึ่งเรียกว่าผู้ว่าจ้าง และผู้ว่าจ้างตกลงจะให้สินจ้าง เพื่อผลสำเร็จแห่งการที่ทำนั้น”

ตอบโจทยปัญหาภาษีของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 10



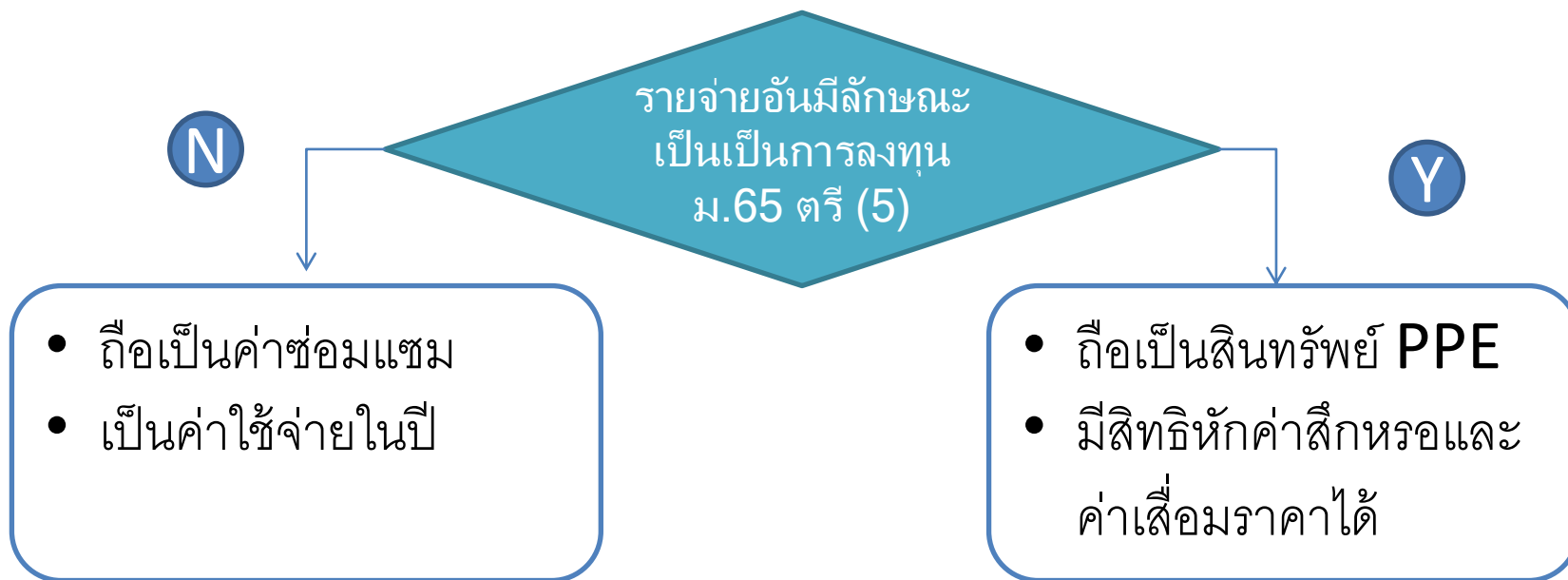
“ลูกค้าไม่ต้องการให้ออกใบกำกับภาษีหรือใบเสร็จรับเงิน”

ผู้ค้าส่ง	ผู้ส่ง+ผู้ค้าปลีก	ผู้ค้าปลีก
ออกใบกำกับภาษีเต็มรูป ตาม ม.86/4	ออกใบกำกับภาษีเต็มรูป ตาม ม.86/4	ออกใบกำกับภาษีเต็มรูป ตาม ม.86/4
	ออกใบกำกับภาษีอย่างย่อ ตาม ม.86/6 <ul style="list-style-type: none">หากประสงค์จะออก ใบกำกับภาษีอย่างย่อ โดยใช้เครื่องบันทึกการเก็บเงิน ต้องขออนุญาต อธิบดีกรมสรรพากร	ออกใบกำกับภาษีอย่างย่อ ตาม ม.86/6 <ul style="list-style-type: none">หากประสงค์จะออก ใบกำกับภาษีอย่างย่อ โดยใช้เครื่องบันทึกการเก็บเงิน ต้องขออนุญาต อธิบดีกรมสรรพากร

ตอบโจทย์ปัญหาภาษีของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 11



“การปรับปรุง/ซ่อมแซม (Renovate) เป็นค่าใช้จ่ายได้หรือไม่”





ตอบโจทย์ปัญหาภาษีของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 12

“คำสั่งเสริมการขาย”

WHT 3%

ผู้รับ :

- บุคคลธรรมดา
- บจ./หจก.ที่ประกอบกิจการในประเทศไทย แต่ไม่รวมถึงมูลนิธิหรือสมาคม

ไม่ต้อง WHT

1. การให้รางวัล ส่วนลด หรือประโยชน์ใด ๆ
เนื่องจากการส่งเสริมการขาย ให้แก่

- ผู้ซื้อฯ ที่นำสินค้าหรือบริการไปใช้ในการประกอบกิจการของตนเอง โดยตรง โดยมีได้มีวัตถุประสงค์ที่จะนำไปขายต่อ (ไม่ใช่บังคับกับกรณีผู้ซื้อสินค้าเป็นผู้แทนจำหน่ายของผู้ขาย และผู้ประกอบการที่ซื้อสินค้าไปโดยมีวัตถุประสงค์ที่จะนำไปขายต่อ)

2. แคมสินค้าพร้อมกับสินค้าที่ขาย

- มูลค่าของสินค้าที่แถมไม่เกินมูลค่าของสินค้าที่ขาย

3. ส่วนลดเงินสด

- ระบุเงื่อนไขส่วนลดเงินสดไว้ในใบส่งของ ใบแจ้งหนี้ หรือใบกำกับภาษีให้ชัดเจน

ตอบโจทยปัญหาภาษีของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 12



“คำสั่งเสริมการขาย”

-ต่อ-

VAT

การจำหน่าย จ่าย โอนสินค้า

- ให้ถือเป็นการ " ขาย "
- ต้องเรียกเก็บ VAT จากผู้รับ (มาตรา 77/1 (8)) ตามความรับผิดชอบในการเสียภาษีมูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้น

ไม่นับรวมเป็นมูลค่าของฐานภาษีมูลค่าเพิ่ม

1. สินค้าที่แถม พร้อมการขายหรือการให้บริการ
2. สินค้าที่แจกหรือให้เป็นรางวัลในแต่ละวัน
มูลค่าของสินค้าที่แถม/แจกต้องไม่เกินกว่ามูลค่าของสินค้าที่ขายหรือให้บริการ
3. สินค้าที่แจกหรือให้เป็นของขวัญ
เนื่องในพิธีหรือตามโอกาสแห่งขนบธรรมเนียมประเพณี
4. สินค้าตัวอย่างที่แจก
เนื่องจากการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย
5. สินค้าทดลองใช้ชั่วคราว ดินให้แก่ ฝาก. เมื่อทดลองใช้เสร็จ

ตอบโจทย์ปัญหาภาษีของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 13



“การขายสินค้า/ให้บริการที่ให้ส่วนลด”

ส่วนลดการค้า Trade Discount

- เป็นส่วนลดในทันที ขณะที่ขายสินค้า/ให้บริการ
- แสดงส่วนลดเงินสดในใบกำกับภาษี
- VAT ขณะขาย
= (ราคาขาย-ส่วนลด) x 7%
- ไม่ต้อง WHT

ส่วนลดเงินสด Cash Discount

- เป็นส่วนลดภายหลังการขายสินค้า (ขายเชื่อ)
2/10, n/30
- แสดงส่วนลดการค้าในใบกำกับภาษี และไม่ถือเป็นมูลค่าของฐานภาษี VAT
- VAT ขณะขาย
= ราคาขาย x 7%
- มีใช้เหตุที่ต้องออกใบลดหนี้ ตาม ม. 82/10
- ไม่ต้อง WHT

ส่วนลดพิเศษ Special Discount

- เป็นส่วนลดเนื่องจากมีเหตุพิเศษในทางการค้า อาทิ ส่วนลดจากยอดซื้อตามเป้า
- VAT ขณะขาย
= ราคาขาย x 7%
- มีใช้เหตุที่ต้องออกใบลดหนี้ตาม ม. 82/10
- WHT 3%
ดู ป. 118/2545

ตอบโจทยปัญหาภาษีของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 14



- ผู้ผลิต
- ผู้จัดจำหน่าย
- ผู้ค้าส่ง

จ่ายรางวัล ส่วนลด หรือประโยชน์ใด ๆ
เนื่องจากการส่งเสริมการขาย

- ค่าธรรมเนียมแรกเข้า
- เงินช่วยเหลือค่าใช้จ่าย
- เงินสนับสนุน
- ส่วนลดพิเศษ
- ส่วนลดตามเป้า
- อื่นๆ

ผู้ซื้อ

ซึ่งได้ซื้อสินค้าไปโดย
มีวัตถุประสงค์ที่จะ
นำไปขายต่อ
ได้แก่

1. ผปก.ขายปลีก
หรือขายส่งสินค้า
2. ผู้แทนจำหน่าย

- เพื่อให้มีผลต่อการขาย การลดต้นทุน หรือลดรายจ่าย ของผู้ซื้อ
- ผู้จ่ายเงินต้อง WHT 3%
- ไม่ต้องนำเงินรางวัล ส่วนลด หรือประโยชน์ใด ๆ เนื่องจากการส่งเสริมการขายไปรวมคำนวณมูลค่าของฐานภาษีตาม ม.79

ตอบโจทยปัญหาภาษีของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 15



**โปรโมชัน
ขอบเกม**

“มูลค่าของสินค้าที่แจกหรือให้เป็นรางวัล

กับผู้ซื้อสินค้าหรือผู้รับบริการที่ซื้อสินค้าหรือรับบริการในแต่ละวัน

ด้านผู้ขายสินค้าหรือผู้ให้บริการ (ผู้แจกของแถม)

- มีสิทธิ์นำภาษีซื้อของสินค้าที่แจก/แถมไปลงรายงานภาษีซื้อ และนำไปเครดิตภาษีได้ (ภาษีซื้อที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการ)
- ต้นทุนของสินค้าที่แถม/แจก ถือเป็นรายจ่ายทางภาษีได้
- ไม่ต้องนำไปรวมเป็นมูลค่าของฐานภาษีในการเสีย VAT
 - ✓ มูลค่าสินค้าที่แถมต้องไม่เกินมูลค่าของสินค้าที่ขาย
- ระบุรายการสินค้าที่แจก/แถมไว้ในใบกำกับภาษีฉบับเดียวกันกับสินค้าที่ขาย

ตอบโจทย์ปัญหาภาษีของภาคธุรกิจ : ประเด็นที่ 16

“การจัดรายการชิงโชค”



ประเภทของรางวัล	VAT	WHT
เงินสด	✗	5%
ทองคำ	ถือเป็นการขาย ม.77/1 (8)	5%
สิ่งของ	ถือเป็นการขาย ม. 77/1 (8)	5%
package ทัวร์ท่องเที่ยว	ถือเป็นการให้บริการ ม.77/1 (10)	5%

ด้านผู้ขายสินค้าหรือผู้ให้บริการ (ผู้จัดรายการชิงโชค)

- หักภาษี ณ ที่จ่ายจากผู้รับรางวัล
- จัดทำและส่งมอบใบกำกับภาษีขายให้แก่ลูกค้า
- มีสิทธิ์นำภาษีซื้อของสินค้าที่เป็นรางวัลไปลงรายงานภาษีซื้อ และนำไปเครดิตภาษีได้
- ต้นทุนของ "ของรางวัล" ถือเป็นรายจ่ายทางภาษีได้



Q&A

