# คู่มือการทำ Sale Promotion พร้อมการวางแผนภาษี ส่งเสริมการขาย

ลด แลก แจก แถม • ค่ารับรอง • ส่วนลดการค้า
ใบกำกับภาษี • การตัดสต็อก • และการรับเมื่อสรรพากรตรวจ

- **หลักเกณฑ์ภาษีที่เกี่ยวข้อง** กับการส่งเสริมการขาย
- **ประเด็นบัญชีและภาษี** ลด แลก แจก แถม ส่วนลดการค้า ค่ารับรอง และค่าใช้จ่ายทางการตลาด
- **การออกใบกำกับภาษี** และเอกสารหลักฐานที่ถูกต้อง
- **การตัดสต็อกสินค้า** ของแถม ของแจก และของรางวัล
- **ตัวอย่างการคำนวณ** และแนวปฏิบัติที่ใช้ได้จริง

ณัฐพัชร์ พหลโยธิน

เพจ บัญชีภาษีเชิงรุก
ฉบับพิมพ์ครั้งที่ 1 • ตุลาคม 2569

# คู่มือการทำ Sale Promotion พร้อมการวางแผนภาษี ส่งเสริมการขาย




*"จัดโปรโมชั่นอย่างถูกต้อง วางแผนภาษีได้ ลดความเสี่ยง ตรวจสอบได้จริง"*

คู่มือเล่มนี้ รวบรวมหลักเกณฑ์ภาษีที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการขาย วิธีการจัดทำโปรโมชั่นที่ถูกต้องตามกฎหมาย และการวางแผนภาษีอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งในส่วนของการลด แลก แจก แถม การให้ส่วนลด การออกคูปอง ของแถม ของรางวัล พร้อมตัวอย่างเอกสาร การบันทึกบัญชี และแนวปฏิบัติจากกรมสรรพากร เหมาะสำหรับเจ้าของธุรกิจ ผู้ประกอบการ นักบัญชี และผู้ที่เกี่ยวข้องกับการตลาดและภาษี

- จัดโปรโมชั่นถูกต้องตามกฎหมาย
- วางแผนภาษี ลดต้นทุน
- เอกสารและการบันทึกบัญชีครบถ้วน
- ลดความเสี่ยงจากการตรวจสอบ
- พร้อมตัวอย่างและ Checklist ใช้งานได้จริง

## สิ่งที่คุณจะได้รับจากหนังสือเล่มนี้

- **หลักเกณฑ์ภาษีที่เกี่ยวข้อง** กับการส่งเสริมการขาย
- **ประเด็นบัญชีและภาษี** ลด แลก แจก แถม ส่วนลดการค้า ค่ารับรอง และค่าใช้จ่ายทางการตลาด
- **การออกใบกำกับภาษี** และเอกสารหลักฐานที่ถูกต้อง
- **การตัดสต็อกสินค้า** ของแถม ของแจก และของรางวัล
- **ตัวอย่างการคำนวณ** และแนวปฏิบัติที่ใช้ได้จริง




เหมาะสำหรับ เจ้าของธุรกิจและผู้ประกอบการ

นำไปใช้ได้จริง ในทางปฏิบัติ

ช่วยเพิ่มยอดขาย และบริหารภาษีอย่างมีประสิทธิภาพ

# คู่มือการทำ Sale Promotion

## พร้อมการวางแผนภาษี

**ส่งเสริมการขาย**

ลด แลก แจก แถม · ค่ารับรอง · ส่วนลดการค้า

ใบกำกับภาษี ตัดสต๊อก และการรับมือเมื่อสรรพากรตรวจ

**ณัฐพัชร์ พหลโยธิน**

**เพจ บัญชีภาษีเชิงรุก**

ฉบับพิมพ์ครั้งที่ 1 · ตุลาคม 2569

**คู่มือการทำ Sale Promotion พร้อมการวางแผนภาษี ส่งเสริมการขาย**

**จัดทำโดย** นายณัฐพัชร์ พหลโยธิน

**ผู้แต่ง :** ณัฐพัชร์ พหลโยธิน

**ISBN (e-Book) :** 978-616-95435-3-4

**พิมพ์ครั้งที่ 1 :** พ.ศ. 2569

---

ลิขสิทธิ์ © 2569 ณัฐพัชร์ พหลโยธิน สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537

**ห้ามละเมิดลิขสิทธิ์:** ห้ามทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่ ส่งต่อ หรือจำหน่ายเนื้อหาส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ ไม่ว่าในรูปแบบใด รวมถึงการถ่ายเอกสาร สแกน บันทึกภาพหน้าจอ อัปโหลด หรือแชร์ไฟล์ทางออนไลน์ โดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากเจ้าของลิขสิทธิ์ เว้นแต่การอ้างอิงสั้น ๆ เพื่อการศึกษา วิจารณ์ หรือแนะนำ โดยระบุแหล่งที่มา

**สิทธิ์การใช้งาน:** eBook นี้อนุญาตให้ใช้เฉพาะผู้ซื้อ 1 ท่าน การแบ่งปันไฟล์ให้ผู้อื่นถือเป็นการละเมิดลิขสิทธิ์ และอาจถูกดำเนินคดีตามกฎหมาย

**ข้อจำกัดความรับผิด:** เนื้อหาจัดทำเพื่อการศึกษา อ้างอิงประมวลรัษฎากร คำสั่ง ประกาศและคำวินิจฉัยของกรมสรรพากร ณ วันที่เรียบเรียง ซึ่งอาจเปลี่ยนแปลงได้ กรณีศึกษาและตัวเลขในตัวอย่างใช้เพื่อประกอบการอธิบาย ไม่ใช่คำแนะนำทางบัญชีหรือภาษีสำหรับกรณีเฉพาะ ผู้อ่านควรพิจารณาข้อเท็จจริงของกิจการตนเอง หรือปรึกษาผู้เชี่ยวชาญก่อนนำไปใช้

**หน่วยงานที่กล่าวถึง:** ชื่อหน่วยงาน เช่น กรมสรรพากร ใช้เพื่อการอธิบายเท่านั้น หนังสือเล่มนี้ไม่มีความเกี่ยวข้องกับ หรือได้รับการรับรองจากหน่วยงานดังกล่าว

**ติดต่อผู้เขียน**

Facebook: เพจ บัญชีภาษีเชิงรุก (facebook.com/taxtube2021)

อีเมล: kongtong.academy@gmail.com

# คำนำ

ทุกกิจการต้องทำโปรโมชัน ทั้งลด แลก แจก แถม ชิงโชค และให้รางวัลตัวแทน แต่ฝ่ายการตลาดมักออกแบบโดยไม่ได้คิดถึงภาษี ส่วนฝ่ายบัญชีมารู้ทีหลังเมื่อเอกสารไม่พร้อม ของแถมบางรายการต้องเสีย VAT ของขวัญบางชิ้นกลายเป็นค่ารับรองที่ถูกบวกกลับ และส่วนลดบางแบบทำให้ใบกำกับภาษีผิด เมื่อสรรพากรตรวจ กิจการจึงต้องเสียภาษีเพิ่มทั้งที่ตั้งใจแค่เพิ่มยอดขาย

หนังสือเล่มนี้เรียบเรียงจากประสบการณ์และการสอนของเพจ บัญชีภาษีเชิงรุก ไล่ตั้งแต่รูปแบบโปรโมชันที่สรรพากรยอมรับ เส้นแบ่งระหว่างส่งเสริมการขาย การให้โดยเสน่หา ค่ารับรอง และการบริจาค ภาระภาษีทุกประเภท การออกใบกำกับภาษี การตัดสต๊อก กรณีศึกษาจริง จนถึงการเตรียมรับมือการตรวจสอบ พร้อมภาพสรุปทุกหัวข้อ

**อ่านจบแล้ว คุณจะสามารถ**

- ออกแบบโปรโมชันที่สรรพากรยอมรับ พร้อมเอกสารรองรับตั้งแต่ก่อนเริ่มรายการ
- แยกส่งเสริมการขายออกจากค่ารับรอง การให้โดยเสน่หา และการบริจาคได้
- คำนวณ VAT ภาษีหัก ณ ที่จ่าย และออกใบกำกับภาษีกรณีส่วนลดหรือของแถมได้ถูกต้อง
- เตรียมหลักฐานและคำชี้แจงเมื่อสรรพากรตรวจสอบรายการส่งเสริมการขาย

**ณัฐพัชร์ พหลโยธิน** · ตุลาคม 2569

# สารบัญ


1. วิธีการและรูปแบบการทำ Promotion ที่สรรพากรยอมรับ ..... 1
   1.1 รูปแบบ Promotion ที่กรมสรรพากรยอมรับโดยทั่วไป ..... 2
   1.2 เงื่อนไขสำคัญที่ทำให้ Promotion ได้รับการยอมรับทางภาษี ..... 3
   1.3 โครงสร้างเอกสารที่ควรจัดทำก่อนเริ่มรายการ Promotion ทุกครั้ง ..... 4
2. เทคนิคการจัดการเส้นแบ่ง ..... 5
   2.1 ส่งเสริมการขายกับการให้โดยเสน่หา ..... 6
   2.2 ส่งเสริมการขายกับค่ารับรอง ..... 8
   2.3 ส่งเสริมการขายกับการบริจาค ..... 10
3. ภาระภาษีที่ต้องพบจากการทำ Sale Promotion ..... 12
   3.1 ภาษีเงินได้นิติบุคคล ..... 13
   3.2 ภาษีมูลค่าเพิ่ม ..... 14
   3.3 ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย ..... 16
4. วิเคราะห์จุดดี จุดด้อยของ Sale Promotion แต่ละวิธีเพื่อนำมาปรับใช้ให้ได้ประโยชน์สูงสุดกับกิจการ ..... 19
   4.1 Sale Promotion แบบไหนที่ทำแล้วได้ผล ไม่ล้าสมัย นำมาใช้ได้จริง ..... 21
   4.2 ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชีจะรู้ได้อย่างไรว่าส่งเสริมการขายแบบไหนได้ผลมากที่สุดและเหมาะกับองค์กร ..... 22
5. เทคนิคการวางแผนค่าใช้จ่ายแฝงที่อาจเกิดขึ้นจากการส่งเสริมการขาย ..... 23
6. เทคนิคการทำส่งเสริมการขายที่ต่ำกว่าราคาทุน ทำได้หรือไม่ ..... 26
7. เทคนิคการตัด STOCK สินค้าที่นำไปใช้ในการส่งเสริมการขายทำอย่างไร ให้ได้ประโยชน์สูงสุด ..... 28
   7.1 ขั้นตอนการตัดสต๊อกที่แนะนำ ..... 29
8. เทคนิคการวางแผนภาษีซื้อ ภาษีขาย จากการส่งเสริมการขายที่เป็นประโยชน์กับกิจการ จุดบอดที่ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชีต้องทราบ ..... 30
   8.1 จุดบอดด้านภาษีซื้อที่ฝ่ายบัญชีมักมองข้าม ..... 31
   8.2 จุดบอดด้านภาษีขายที่ฝ่ายการตลาดมักมองข้าม ..... 32
9. เทคนิคการการออกใบกำกับภาษี ออกอย่างไรให้ถูกต้องตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร บอกจุดที่ควรระมัดระวังเป็นพิเศษ ..... 34
   9.1 หลักการออกใบกำกับภาษีกรณีมีส่วนลด ..... 35
   9.2 หลักการออกใบกำกับภาษีกรณีมีของแถม ..... 36
10. เทคนิคการคำนวณฐานภาษีและมูลค่าของสินค้าที่จะนำไปส่งเสริมการขาย สิ่งที่ผู้ทำ Sale Promotion ไม่ควรละเลย ..... 38
11. Top Case Studies ปัญหาจริงที่ทุกกิจการมักต้องประสบจากการทำ Sale Promotion ..... 41
   11.1 ส่วนลดการค้า/ส่วนลดเงินสด ความแตกต่างของภาระภาษีที่มีความสำคัญต่อการทำ Sale Promotion ..... 42
   11.2 สรรพากรมีวิธีการดูอย่างไรว่าเป็นส่วนลดการค้า หรือส่วนลดเงินสด ..... 44
   11.3 ปัญหาการออกใบกำกับภาษี ใบลดหนี้ ใบเพิ่มหนี้ และเอกสารทางการเงินจากการทำ Sale Promotion ..... 45
   11.4 ปัญหาการทำ Sale Promotion กับตัวแทน ..... 46
   11.5 Sale Promotion แบบไหนถือเป็นรายได้ของลูกค้า/ผู้รับรางวัล ..... 47
12. แนวทางการแก้ปัญหาของฝ่ายการตลาด/ฝ่ายบัญชีจากการทำ Sale Promotion ..... 49
13. เทคนิคการวางแผนการทำ Sale Promotion แบบมืออาชีพ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริงและช่วยประหยัดภาษี ..... 51
   13.1 วิธีการทำให้ของขวัญ ของชำร่วยที่เกินสมควร เป็นการส่งเสริมการขาย ..... 52

13.2 การทำ Sale Promotion ด้วยการแถมบริการ ต้องทำอย่างไร ..... 53
13.3 วิธีการขอรางวัลจากสปอนเซอร์/บริษัทคู่ค้า อย่างไรไม่ต้องถูกหักภาษี ..... 54
**14. เตรียมรับมือการตรวจสอบ Sale Promotion จากสรรพากร ..... 57**
14.1 สรรพากรประเมินอะไรได้บ้างจากการส่งเสริมการขาย ..... 58
14.2 Sale Promotion รูปแบบใดที่สรรพากรมักบวกกลับ ..... 59
14.3 หลักฐานที่จะนำมาพิสูจน์ว่าอย่างไรเป็นส่งเสริมการขาย ..... 60
14.4 เอกสารหลักฐานอื่นที่เกี่ยวข้องที่สรรพากรจะขอดูในประเด็นส่งเสริมการขาย ..... 61
**15. เทคนิคการเจรจา/ชี้แจง เมื่อสรรพากรตรวจสอบ ..... 62**
**บทสรุป ..... 64**
**เอกสารอ้างอิง ..... 65**

# 1. วิธีการและรูปแบบการทำ Promotion ที่สรรพากรยอมรับ




การทำ Sale Promotion ในทางภาษีอากรมีหลักการสำคัญอยู่ที่คำสั่งกรมสรรพากรที่ ป.118/2545 เรื่อง การหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย และการเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม กรณีการจ่ายรางวัล ส่วนลด หรือประโยชน์ใดๆ เนื่องจากการส่งเสริมการขาย ซึ่งวางกรอบว่ารายการส่งเสริมการขายที่จะได้รับการยอมรับทางภาษีต้องมีลักษณะเป็น "การส่งเสริมการขายตามปกติทางการค้า" กล่าวคือ มีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นยอดขาย จูงใจให้ลูกค้าซื้อสินค้าหรือใช้บริการเพิ่มขึ้น หรือรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้ มิใช่การให้เปล่าโดยไม่มีเงื่อนไขทางการค้าใดๆ รองรับ