



ภาษีมูลค่าเพิ่ม กับการโอนขาย คะแนนสะสม ระหว่างผู้ประกอบการ กลุ่มธุรกิจต่าง ๆ



ประเทศไทยเริ่มมีการนำภาษีมูลค่าเพิ่มมาใช้ตั้งแต่ปี 2535 นับเป็นเวลา 20 กว่าปีมาแล้ว ภาษีมูลค่าเพิ่มเป็นการจัดเก็บจากกิจการขายสินค้าหรือการให้บริการ โดยผู้ประกอบการภาษีมูลค่าเพิ่มและการนำเข้า ซึ่งผู้นำเข้าตามนิยามของคำว่า “สินค้าหรือบริการที่ต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม” ที่กล่าวข้างต้นนั้นมีความจำเป็นต้องพิจารณาอย่างรอบคอบ เพราะหากตีความว่าไม่ใช่สินค้าหรือบริการก็就不用เสียภาษีมูลค่าเพิ่มถ้าผู้ประกอบการนำไปเสียภาษีมูลค่าเพิ่มมีการออกใบกำกับภาษี รวมถึงมีการนำไปใช้เป็นภาษีซื้อก็จะมีเบี้ยปรับเงินเพิ่ม

กรมสรรพากรมีแนวตอบข้อหารือสำหรับธุรกรรมที่ไม่เข้าข่ายว่าเป็นการขายสินค้าหรือให้บริการ เช่น

1. บริษัทขายบัตรเครดิตให้ลูกค้าวงหน้าและลูกค้ามือสระที่จะนำไปใช้แทนเงินสดในการเลือกซื้อสินค้าชนิดใดก็ได้ ในขั้นตอนขณะที่บริษัทขายบัตรเครดิตให้ลูกค้าเปรียบเสมือนสิ่งที่ใช้แทนเงินสดยังไม่ถือเป็นการขายสินค้าหรือบริการที่อยู่ในบังคับต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม (กค 0702/5563 ลงวันที่ 22 กรกฎาคม 2553)
2. บริษัทตัวแทนจำหน่ายได้ซื้อบัตรเครดิตจากบริษัทผู้ออกบัตรและนำไปจำหน่ายต่อให้แก่ลูกค้ารายย่อยและลูกค้ารายย่อยได้นำไปจำหน่ายต่อให้แก่ผู้ใช้บริการที่บริษัทตัวแทนจำหน่ายบัตรเครดิตให้แก่ลูกค้ารายย่อยมิใช่เป็นการขายสินค้าหรือบริการที่อยู่ในบังคับต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม (กค 0706/6895 ลงวันที่ 16 สิงหาคม 2549)

ปัจจุบันการค้าธุรกรรมมีการพัฒนาไปอย่างรวดเร็วและมากมายจนข้อกฎหมายและแนวทางของกรมสรรพากรที่เคยวางไว้อย่างชัดเจนและครอบคลุม ธุรกรรมหนึ่งนั้นได้แก่ การออกคะแนนสะสมให้แก่ลูกค้าของผู้ประกอบการในธุรกิจต่าง ๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ธนาคาร โทรศัพท์เคลื่อนที่ สถานีจำหน่ายน้ำมันหรือสายการบิน

สภาวิชาชีพบัญชีได้เห็นถึงความยากลำบากในการปฏิบัติให้ถูกต้องตามกฎหมายภาษีของสมาชิกจึงได้ทำหนังสือหารือเพื่อให้ได้แนวทางปฏิบัติที่ชัดเจน โดยกรมสรรพากรได้ให้คำตอบแนวทางที่ชัดเจนตามหนังสือกรมสรรพากรที่ กค 0702/7655 ลงวันที่ 28 กันยายน 2561 โดยสรุปคือ

1. การจ่ายเงินค่าแลกคะแนนสะสมให้ลูกค้าระหว่างผู้ให้คะแนนสะสมสองรายไม่เข้าลักษณะเป็นการขายสินค้าหรือบริการที่ต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาระภาษีมูลค่าเพิ่มจะเกิดขึ้นเมื่อลูกค้านำคะแนนสะสมมาแลกซื้อสินค้าหรือบริการ
2. การขายคะแนนสะสมให้แก่ผู้ประกอบการรายอื่นนำไปให้ลูกค้า เพื่อสะสมคะแนนนำไปใช้สิทธิซื้อสินค้าหรือบริการหรือร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ตามที่ผู้ขายคะแนนกำหนด คะแนนสะสมดังกล่าวมีมูลค่าเทียบเท่าเงินสดเพื่อนำไปใช้ซื้อสินค้าหรือบริการ กรณีดังกล่าวไม่ถือเป็นการขายสินค้าหรือบริการที่อยู่ในบังคับต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม

รายละเอียดขอให้อ่านในหนังสือตอบข้อหารือดังกล่าวเพื่อพิจารณานำไปใช้กับข้อเท็จจริงที่เหมือนกัน หากข้อเท็จจริงแตกต่างอาจมีคำตอบที่ไม่เหมือนกันให้พึงระวังในการนำไปใช้ในถูกต้องด้วย



ที่ กค ๐๗๐๒/๗๖๕๕

๒๘ ก.ย. ๒๕๖๑

กรมสรรพากร

๙๐ ซอยพหลโยธิน ๗

ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กท. ๑๐๔๐๐

เรื่อง ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย และอากรแสตมป์ กรณีการโอนขายคะแนนสะสม

เรียน นายกสภาวชิราวุธชัย ในพระบรมราชูปถัมภ์

อ้างถึง หนังสือที่ สวบช. ๓๕๓๘/๒๕๖๐ ลงวันที่ ๒๔ พฤศจิกายน ๒๕๖๐

ตามหนังสือที่อ้างถึง สภาวชิราวุธชัย ในพระบรมราชูปถัมภ์ (สภาวชิราวุธฯ) ทาหรือเกี่ยวกับ ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย และอากรแสตมป์ กรณีโอนขายคะแนนสะสม มีรายละเอียดสรุปได้ ดังนี้

๑. ปัจจุบันบริษัทในกลุ่มธุรกิจต่าง ๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ธนาคาร โทรศัพท์เคลื่อนที่ บิมน้ำมัน และสายการบิน ได้จัดทำ Loyalty Program (บริษัทผู้ให้คะแนนสะสม) โดยให้ลูกค้าสมาชิกผู้ถือบัตรสมาชิกของตนสามารถสะสมคะแนนได้ เมื่อลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคคนสุดท้ายได้ซื้อสินค้าหรือรับบริการของบริษัทตามที่กำหนด ตัวอย่างเช่น ใช้บริการโทรศัพท์มือถือ ซื้อสินค้าหรือรับบริการ เติมน้ำมัน หรือใช้บัตรเครดิตครบตามยอดที่กำหนด โดยคะแนนสะสมที่ให้จะมีมูลค่าเทียบเท่าเงินสด

ตัวอย่างเช่น ลูกค้าใช้จ่ายครบทุก ๒๐ บาท จะได้รับคะแนนสะสม ๑ คะแนน ซึ่ง ๑ คะแนนสะสมจะมีมูลค่าเท่ากับเงินสด ๐.๒๐ บาท เป็นต้น คะแนนสะสมที่ได้จะเป็นกรรมสิทธิ์ของลูกค้าถือเป็นการให้ขาด เว้นแต่จะเข้าเงื่อนไขตามที่บริษัทผู้ให้คะแนนสะสมกำหนด และอาจกำหนดวันหมดอายุของคะแนนสะสม เมื่อลูกค้าได้รับคะแนนสะสมแล้ว สามารถนำคะแนนสะสมมาใช้สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ เช่น ใช้แทนเงินสดหรือแลกของสมนาคุณ เมื่อบริษัทผู้ให้คะแนนสะสมให้คะแนนสะสมแก่ลูกค้า บริษัทจะทำการบันทึกบัญชีโดยตั้งหนี้เพื่อรอลูกค้ามาใช้สิทธิแลกคะแนนสะสม

๒. บริษัทผู้ให้คะแนนสะสมอาจบริหารคะแนนสะสมเอง เช่น มีระบบบันทึกคะแนนที่ได้รับคะแนนที่ใช้สิทธิ และคะแนนที่คงเหลือ หรืออาจจ้างบุคคลที่สามให้มาบริหารคะแนนดังกล่าว

๓. เนื่องจากคะแนนสะสมมีมูลค่าและสามารถใช้แทนเงินสดหรือแลกสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ จึงมีการดำเนินธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับคะแนนสะสม ดังนี้

๓.๑ การโอนขายคะแนนสะสมระหว่างบริษัทผู้ให้คะแนนสะสม

(๑) เป็นการตกลงระหว่างบริษัทผู้ให้คะแนนสะสมสองบริษัท ยินยอมให้มีการโอนคะแนนสะสมระหว่างกันสำหรับลูกค้าที่เป็นสมาชิกผู้ถือบัตรของทั้งสองบริษัท โดยให้ลูกค้าสามารถโอนคะแนนจากบัตรหนึ่งไปยังอีกบัตรหนึ่งได้/และจะถือว่าบริษัทผู้ให้คะแนนสะสมที่ออกคะแนนสะสมให้ลูกค้าเป็นผู้ขายคะแนนสะสมให้อีกฝ่าย โดยราคาซื้อขายคะแนนจะกำหนดมูลค่าเทียบเท่าเงินสดสำหรับคะแนนของแต่ละฝ่ายตามแต่ที่ทั้งสองบริษัทจะตกลงกัน

(๒) การโอนขายคะแนนสะสมจะเกิดขึ้นเมื่อลูกค้าต้องการใช้คะแนนสะสมของบริษัทผู้ให้คะแนนสะสมที่ ๑ (บริษัทที่ ๑) เพื่อนำมาใช้สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ เช่น นำมาเป็นส่วนลดแทนเงินสดในการซื้อสินค้าของบริษัทที่ ๑ ลูกค้าจึงทำการขอแลกคะแนนสะสมของบริษัทผู้ให้คะแนนสะสมที่ ๒ (บริษัทที่ ๒) มาเป็นคะแนนสะสมของบริษัทที่ ๑ เมื่อลูกค้าขอแลกคะแนนสะสมของบริษัทที่ ๒ มาแล้ว บริษัทที่ ๑ ต้องออกคะแนนสะสมของตนโอนไปให้ลูกค้า ซึ่งถือว่าคะแนนสะสมที่บริษัทที่ ๑ โอนให้แก่ลูกค้าเป็นการขายให้แก่บริษัทที่ ๒ และทุกสิ้นเดือนบริษัทที่ ๑ จะสรุปยอดคะแนนสะสมและเรียกเก็บค่าขายคะแนนสะสมไปยังบริษัทที่ ๒

/ ตัวอย่างที่ ๑ ...

ตัวอย่าง ๑

ลูกค้าเป็นสมาชิกของห้างและปั้มน้ำมัน ลูกค้าต้องการใช้คะแนนสะสมของปั้มน้ำมันไปเป็นส่วนลดในการเติมน้ำมัน ๙๐๐ บาท แต่ลูกค้ามีคะแนนสะสมของปั้มน้ำมัน ๓,๐๐๐ คะแนน ซึ่งเทียบเท่ากับเงิน ๔๕๐ บาท (กำหนดราคาขายคะแนนปั้มน้ำมันอัตราคะแนนละ ๐.๑๕ บาท คะแนนปั้มน้ำมัน ๓,๐๐๐ คะแนน จึงเท่ากับเงิน ๔๕๐ บาท ($3,000 \times 0.15 = 450$)) และลูกค้ามีคะแนนห้าง ๕,๐๐๐ คะแนน ต้องการโอนคะแนนสะสมของห้าง ๒,๒๕๐ คะแนน ซึ่งเทียบเท่ากับเงิน ๔๕๐ บาท (คะแนนห้างคะแนนละ ๐.๒๐ บาท ($2,250 \times 0.20 = 450$)) โดยโอนมาเป็นคะแนนปั้มน้ำมัน ๓,๐๐๐ คะแนน (๔๕๐ บาท) ทำให้ปั้มน้ำมันต้องออกคะแนนสะสมของตนเองและขายคะแนน ๓,๐๐๐ คะแนนให้แก่ห้างคิดเป็นมูลค่า ๔๕๐ บาท และนำไปรวมกับคะแนนปั้มน้ำมันที่ลูกค้ามีอยู่ ($450 + 450 = 900$) เพื่อเติมน้ำมัน และสิ้นเดือนปั้มน้ำมันจะสรุปยอดและเรียกเก็บค่าขายคะแนนสะสมที่โอนไปจำนวน ๓,๐๐๐ คะแนน คิดเป็นมูลค่า ๔๕๐ บาท ไปยังห้าง (รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ ๑)

๓.๒ การโอนขายคะแนนสะสมให้บริษัทผู้ซื้อคะแนน

บริษัทผู้ให้คะแนนสะสมแต่ละรายจะมีการออกคะแนนสะสมของตน และมีบริษัทผู้ซื้อคะแนนสะสม (บริษัทผู้ซื้อคะแนน) โดยบริษัทผู้ซื้อคะแนนต้องการนำคะแนนสะสมของบริษัทผู้ให้คะแนนสะสมไปแจกแก่ลูกค้าของตนตามเงื่อนไขส่งเสริมการขายที่ตนกำหนดกับลูกค้า บริษัทผู้ซื้อคะแนนอาจเป็นบริษัทที่มีการออกคะแนนสะสมของตนเองหรือไม่ก็ได้ ทั้งนี้ ลูกค้าของบริษัทผู้ซื้อคะแนนดังกล่าวต้องเป็นสมาชิกบัตรสะสมคะแนนของบริษัทผู้ให้คะแนนสะสมด้วย โดยบริษัทผู้ซื้อคะแนนจะแจ้งรายชื่อบริษัทผู้ให้คะแนนสะสมที่ขอซื้อไปยังบริษัทผู้ให้คะแนนสะสม และบริษัทผู้ให้คะแนนสะสมจะออกคะแนนให้ลูกค้าและโอนเข้าบัตรลูกค้าแต่ละรายดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทผู้ให้คะแนนสะสมจะกำหนดราคาขายคะแนนที่มีมูลค่าเทียบเท่าเงินสด เช่น บริษัทผู้ให้คะแนนสะสมตกลงขายคะแนนให้บริษัทผู้ซื้อคะแนน คะแนนละ ๐.๒๐ บาท รูปแบบการขายคะแนนอาจไม่ระบุจำนวนคะแนนที่จะขายล่วงหน้า แต่อาจกำหนดช่วงเวลาที่คุณค่าสามารถได้รับคะแนน หรือขายแบบระบุจำนวนคะแนนที่ขายเป็นล็อตใหญ่ (bulk) ก็ได้

ตัวอย่าง ๒

บริษัทผู้ให้คะแนนเป็นห้างสรรพสินค้า (ห้าง) ทำข้อตกลงขายคะแนนให้แก่บริษัทผู้ซื้อคะแนนซึ่งเป็นธนาคาร (ธนาคาร) โดยธนาคารกำหนดเงื่อนไขกับลูกค้าของตนซึ่งถือบัตรสมาชิกของห้างด้วย หากลูกค้าใช้บัตรเครดิตมียอดครบ ๒๐,๐๐๐ บาท ภายใน ๑ เดือน ลูกค้าจะได้รับคะแนนสะสมของห้างจำนวน ๕๐๐ คะแนน (คะแนนห้างคะแนนละ ๐.๒๐ บาท) เมื่อถึงสิ้นเดือนมีลูกค้าใช้บัตรเครดิตครบยอดตามที่กำหนด ธนาคารจะแจ้งชื่อบริษัทผู้ให้คะแนนไปยังห้าง และห้างจะโอนคะแนน ๕๐๐ คะแนนให้แก่ลูกค้า โดยโอนเข้าบัตรของห้างซึ่งเป็นของลูกค้านั้น จากนั้นห้างจะเรียกเก็บค่าคะแนนสะสมจากธนาคารจำนวน ๑๐๐ บาท (คะแนนห้างคะแนนละ ๐.๒๐ บาท จำนวน ๕๐๐ คะแนน = ๑๐๐ บาท) (รายละเอียดปรากฏตามเอกสารแนบ ๑)

สภาวิชาชีพฯ ทราบดีดังนี้

๑. การโอนขายคะแนนสะสมระหว่างบริษัทผู้ให้คะแนนสะสมด้วยกัน และการโอนขายคะแนนสะสมให้แก่บริษัทผู้ซื้อคะแนน อยู่ในบังคับต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย และอากรแสตมป์ หรือไม่

๒. กรณีบริษัทผู้ให้คะแนนว่าจ้างบริษัทบริหารคะแนนมาบริหารคะแนนสะสม ค่าตอบแทนในการบริหารคะแนนดังกล่าวถือเป็นค่าบริการที่อยู่ในบังคับต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย และอากรแสตมป์ หรือไม่
ดังความละเอียดแจ้งแล้ว นั้น

กรมสรรพากรมีความเห็น ดังนี้

๑. การโอนคะแนนสะสมระหว่างผู้ออกคะแนนสะสมตาม ๓.๑ ตัวอย่างที่ ๑

ลูกค้าเป็นสมาชิกของห้างสรรพสินค้าซึ่งเป็นบริษัทผู้ให้คะแนนสะสมที่ ๑ (ห้าง) และเป็นสมาชิกของบริษัทผู้ให้คะแนนสะสมที่ ๒ (ปั้มน้ำมัน) โดยห้างและปั้มน้ำมันได้มีการตกลงและยินยอมให้ลูกค้าสามารถโอนคะแนนสะสมจากบัตรหนึ่งไปยังอีกบัตรหนึ่งเพื่อใช้ซื้อสินค้าหรือรับบริการจากผู้ประกอบการทั้งสองรายดังกล่าวได้ ซึ่งกรณีตามข้อเท็จจริงลูกค้าต้องการใช้คะแนนสะสมของปั้มน้ำมันแทนเงินสดในการเติมน้ำมัน ๙๐๐ บาท แต่ลูกค้ามีคะแนนสะสมในบัตรของปั้มน้ำมันเพียง ๓,๐๐๐ คะแนน ซึ่งเทียบเท่าเงินสด ๔๕๐ บาท ลูกค้าจึงโอนคะแนนสะสมของห้าง ๒,๒๕๐ คะแนน (ซึ่งเทียบเท่าเงินสด ๔๕๐ บาท) โอนมาเป็นคะแนนปั้มน้ำมัน

๔๐๐ บาท แต่ลูกค้ามีคะแนนสะสมในบัตรของปั้มน้ำมันเพียง ๓,๐๐๐ คะแนน ซึ่งเทียบเท่าเงินสด ๔๕๐ บาท ลูกค้าจึงโอนคะแนนสะสมของห้าง ๒,๒๕๐ คะแนน (ซึ่งเทียบเท่าเงินสด ๔๕๐ บาท) โอนมาเป็นคะแนนปั้มน้ำมัน ๓,๐๐๐ คะแนน เมื่อนำคะแนนของห้างไปรวมกับคะแนนของปั้มน้ำมันที่ลูกค้ามีอยู่ ลูกค้าสามารถนำคะแนนดังกล่าวไปใช้แทนเงินสดในการเติมน้ำมันในราคา ๔๐๐ บาท และสิ้นเดือนปั้มน้ำมันจะสรุปยอดและเรียกเก็บเงินจากห้าง ๔๕๐ บาท สำหรับค่าคะแนนสะสมเท่าจำนวนมูลค่าน้ำมันที่ลูกค้าซื้อโดยใช้คะแนนสะสมที่ห้างโอนมานั้น เป็นกรณีห้างโอนคะแนนสะสมของลูกค้าผู้ถือบัตรเพื่อแลกเป็นคะแนนสะสมของปั้มน้ำมัน ซึ่งเป็นการโอนคะแนนสะสมที่มีมูลค่าเทียบเท่าเงินสดเพื่อนำไปใช้ในการซื้อสินค้าหรือบริการ ไม่เข้าลักษณะเป็นการขายสินค้าหรือให้บริการ ตามมาตรา ๗๗/๑ (๘) (๙) และ (๑๐) แห่งประมวลรัษฎากร แต่อย่างไรก็ดี ทั้งนี้ ความรับผิดชอบในการเสียภาษีมูลค่าเพิ่มของปั้มน้ำมันจะเกิดขึ้นตอนที่ลูกค้าซื้อสินค้า (เติมน้ำมัน) โดยใช้คะแนนสะสมที่มีมูลค่าเทียบเท่าเงินสดในการชำระค่าสินค้า ซึ่งฐานภาษีสำหรับการขายสินค้านี้ดังกล่าวได้แก่มูลค่าทั้งหมดที่ปั้มน้ำมันได้รับหรือพึงได้รับจากการขายสินค้านั้น ตามมาตรา ๗๙ แห่งประมวลรัษฎากร

๒. การโอนขายคะแนนสะสมให้บริษัทผู้ซื้อคะแนนตาม ๓.๒ ตัวอย่างที่ ๒

ลูกค้าเป็นสมาชิกผู้ใช้บัตรเครดิตของบริษัทผู้ซื้อคะแนน (ธนาคาร) และเป็นสมาชิกของบริษัทผู้ให้คะแนนสะสมซึ่งเป็นห้างสรรพสินค้า (ห้าง) หากลูกค้าใช้บัตรเครดิตของธนาคารโดยมียอดใช้จ่ายครบ ๒๐,๐๐๐ บาท ภายใน ๑ เดือน ลูกค้าจะได้รับคะแนนสะสมของห้างจำนวน ๕๐๐ คะแนน (คะแนนห้างคะแนนละ ๐.๒๐ บาท) เมื่อถึงสิ้นเดือนธนาคารจะแจ้งชื่อลูกค้าที่ใช้บัตรเครดิตครบยอดตามที่กำหนดไปยังห้าง และห้างจะโอนคะแนน ๕๐๐ คะแนนให้แก่ลูกค้าแต่ละราย โดยโอนเข้าบัตรของห้างซึ่งเป็นของลูกค้าคนนั้น จากนั้นห้างจะเรียกเก็บค่าคะแนนดังกล่าวจากธนาคารจำนวน ๑๐๐ บาท ต่อลูกค้าหนึ่งราย กรณีดังกล่าวเป็นกรณีธนาคารขอซื้อคะแนนสะสมของห้าง เพื่อนำคะแนนสะสมของห้างไปแจกลูกค้าของตนเองซึ่งเป็นลูกค้าของห้างด้วย โดยห้างจะโอนคะแนนเพิ่มเติมเข้าไปในบัตรของลูกค้าตามรายชื่อที่ธนาคารแจ้ง และธนาคารจะชำระราคาค่าคะแนนสะสมให้แก่ห้าง ซึ่งคะแนนสะสมดังกล่าวจะมีมูลค่าเทียบเท่าเงินสดตามที่ห้างกำหนด ซึ่งลูกค้ายังไม่ได้นำคะแนนดังกล่าวไปใช้ในการซื้อสินค้าหรือบริการ จึงเป็นการโอนคะแนนสะสมที่มีมูลค่าเทียบเท่าเงินสดเพื่อนำไปใช้ในการซื้อสินค้าหรือบริการ กรณีดังกล่าวไม่เข้าลักษณะเป็นการขายสินค้าหรือให้บริการ ตามมาตรา ๗๗/๑ (๘) (๙) และ (๑๐) แห่งประมวลรัษฎากร แต่อย่างไรก็ดี

๓. กรณีการจ่ายเงินค่าคะแนนสะสมตาม ๓.๑ ตัวอย่างที่ ๑ และตาม ๓.๒ ตัวอย่างที่ ๒ ไม่เข้าลักษณะเป็นการจ่ายเงินได้พึงประเมินที่จะต้องถูกหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย และไม่อยู่ในบังคับที่จะต้องปิดอากรแสตมป์แต่อย่างใด

๔. กรณีบริษัทผู้ให้คะแนนสะสมว่าจ้างให้บุคคลภายนอกมาบริหารคะแนนสะสม ซึ่งเป็นการบริหารจัดการในกระบวนการเกี่ยวกับการจัดทำระบบคะแนนสะสม อันคำนึงถึงผลสำเร็จของงานเป็นสำคัญ เข้าลักษณะเป็นสัญญาจ้างทำของ ซึ่งถือเป็นการให้บริการที่อยู่ในบังคับต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม ตามมาตรา ๗๗/๑ (๑๐) และมาตรา ๗๗/๒ (๑) แห่งประมวลรัษฎากร เงินค่าตอบแทนที่บุคคลภายนอกได้รับนั้นจึงอยู่ในบังคับต้องถูกหักภาษีเงินได้ ณ ที่จ่าย ตามข้อ ๘ ของคำสั่งกรมสรรพากรที่ ท.ป. ๔/๒๕๒๘ฯ ลงวันที่ ๒๖ กันยายน พ.ศ. ๒๕๒๘ และกรณีดังกล่าวเข้าลักษณะแห่งตราสาร ๔. จ้างทำของ แห่งบัญชีอัตราอากรแสตมป์ อยู่ในบังคับต้องเสียอากรแสตมป์ตามอัตราและวิธีการที่กำหนดไว้ในบัญชีอัตราอากรแสตมป์ตามบทบัญญัติแห่งประมวลรัษฎากร

ขอแสดงความนับถือ



(นายสมพงษ์ ตันฑพาทย์)

ที่ปรึกษาด้านยุทธศาสตร์การจัดเก็บภาษีฯ ปฏิบัติราชการแทน
อธิบดีกรมสรรพากร



โดย.. นางชลลดา พุวัตตนศิลป์

ที่ปรึกษาคณะกรรมการวิชาชีพบัญชีด้านการบัญชีภาษีอากร
สภาวิชาชีพบัญชี ในพระบรมราชูปถัมภ์

