



โดย นางสาวนวมรม เลหาอาร์ดลล
กรรมการคณะกรรมการวิชาชีพผู้ดำเนินการบัญชีภาษีอากร

การวางแผนภาษีสำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพ (Tax Planning for Startup Business)



กระแสคำว่า “สตาร์ทอัพ” ได้เข้ามามีบทบาทในทุกวงการธุรกิจของประเทศไทยในปัจจุบัน สตาร์ทอัพส่วนใหญ่มักขาดความรู้เกี่ยวกับบัญชีการเงินและเรื่องการวางแผนภาษีที่มีผลต่อธุรกิจของตนในอนาคต บทความนี้จะกล่าวถึงแนวคิดเบื้องต้นที่ผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพอาจใช้เป็นแนวทางสำหรับการออกแบบภาษีของตนได้

ปัจจุบันบริษัททั่วไปต่างมีปัญหาในการจัดหาพนักงานใหม่เข้าร่วมงาน เนื่องจากนักเรียนและนักศึกษาต่างมีความฝันที่จะจัดตั้งธุรกิจของตนเองจากแนวคิดใหม่ ๆ ที่ได้ ประกอบกับเทคโนโลยีดิจิทัลที่เอื้ออำนวยให้ทุกคนสามารถนำแนวคิดมาสร้างธุรกิจได้เร็วและง่ายขึ้น นอกจากนี้

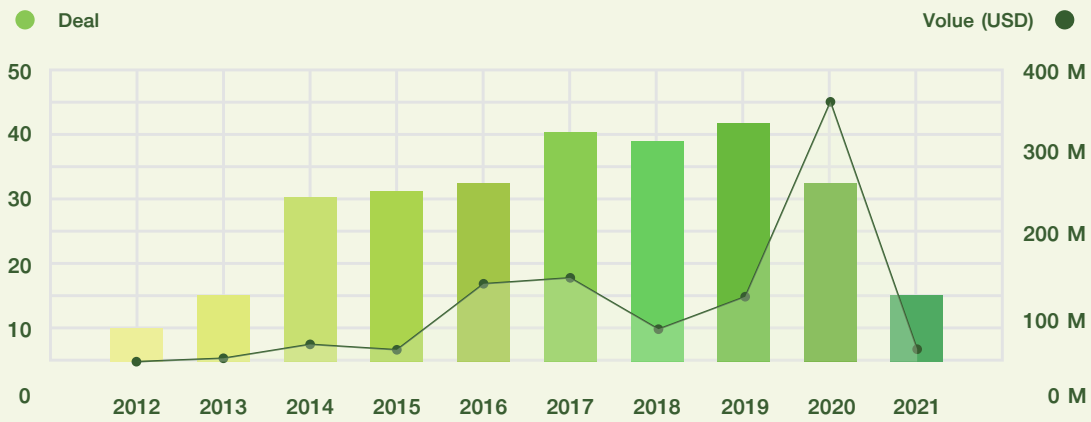
การระดมทุนจากแหล่งทุนใหม่ ๆ ที่ง่ายขึ้น จะต่อความฝันของธุรกิจให้ขยายตัวอย่างรวดเร็ว องค์กรประกอบเหล่านี้ส่งผลต่อการเติบโตและกลายเป็นกระแสความนิยมของผู้อยากทำธุรกิจ

ความฝันของนักธุรกิจเหล่านี้ อาจถูกจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือทำในรูปแบบบุคคลธรรมดา จุดเริ่มของปัญหาเกิดเมื่อกิจการต้องการเงินทุนเพิ่มเติมเมื่อจะต้องผลิตสินค้าหรือบริการที่เป็นผลผลิตของแนวคิดเริ่มต้น ทั้งนี้กลุ่มทุนกลุ่มแรก ๆ ที่เรียกว่า **แองเจิล (Angel Investor)** ก็ไม่อาจจะให้เงินทุนที่เพียงพอกับนาย ก. หรือ นางสาว ข. ได้ สตาร์ทอัพเหล่านั้นจะต้องตัดสินใจที่จะจัดรูปแบบธุรกิจของตน และอาจต้องมองเลยไปถึงแผนการออกจากสตาร์ทอัพหรือ EXIT Strategy ว่าจะเป็นไปได้ในรูปแบบใด เจ้าของสตาร์ทอัพอาจตัดสินใจที่จะขายสินทรัพย์หรือทรัพย์สินทางปัญญาออกไป หรือนำกิจการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ จะเห็นได้ว่าทุก ๆ การตัดสินใจตั้งแต่เริ่มตั้งธุรกิจ ล้วนแล้วแต่มีรายการที่จะต้องพิจารณาถึงผลกระทบต่อภาษีอากรทั้งสิ้น

ทุก ๆ กิจกรรมและรายการค้าที่เกิดขึ้นของธุรกิจมีเรื่องภาษีเข้ามาที่เกี่ยวข้อง สตาร์ทอัพควรรับนักบัญชีเข้ามาจัดทำบัญชีเจ้าของกิจการอาจเข้าอบรมสัมมนาเกี่ยวกับบัญชีและภาษี บทความนี้จะกล่าวถึงคำจำกัดความของธุรกิจสตาร์ทอัพ ปัญหาและ Pain point ที่เกิดขึ้นอันเกี่ยวเนื่องจากภาษี ตามแนวคิดของ **SAVANT** ซึ่งเป็น **Framework** ประยุกต์ใช้ในการวางแผนภาษีของธุรกิจ ในตอนท้ายบทความจะมีคำแนะนำของแผนภาษีที่สตาร์ทอัพน่าจะต้องคำนึงถึง

สตาร์ทอัพคืออะไร

เว็บไซต์ Investopedia.com ได้ให้คำจำกัดความของสตาร์ทอัพว่า “บริษัทที่อยู่ในจุดเริ่มต้นของการดำเนินงาน สตาร์ทอัพอาจถูกจัดตั้งโดยหนึ่งผู้ประกอบการหรือมากกว่านั้น ผู้ซึ่งต้องการพัฒนาสินค้าหรือบริการที่พวกเขาเชื่อว่าจะมีความต้องการของตลาด บริษัทเหล่านี้ส่วนใหญ่เริ่มด้วยต้นทุนที่สูงและรายได้ที่จำกัด ซึ่งเป็นเหตุผลว่า พวกเขาจะต้องมองหาแหล่งทุนจากหลาย ๆ กลุ่มเช่น “เวนเจอร์แคปิตอล”



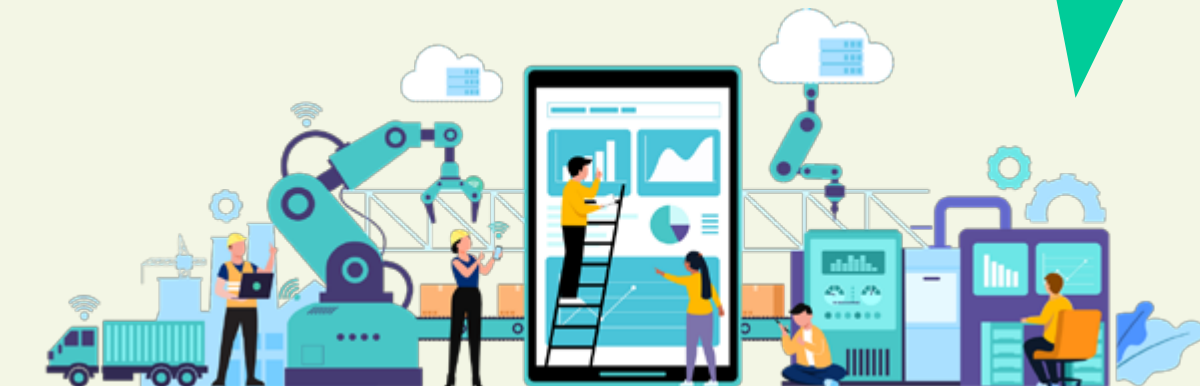
Source : Techsauce

จำนวนสตาร์ทอัพนั้นได้เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วในช่วงห้าปีที่ผ่านมา ตามรูปประกอบที่ 1 จะเห็นว่าจำนวนดีลและมูลค่าของการหาเงินทุนของสตาร์ทอัพในประเทศไทยมีจำนวนไม่ต่ำกว่า 300 ล้านเหรียญต่อปี แม้ว่าในสองสามปีที่ผ่านมาอาจจะมีจำนวนลดลงเนื่องจากสถานการณ์โควิดในประเทศ

โดยทั่วไปสตาร์ทอัพส่วนใหญ่เริ่มต้นจากกรอบแนวคิด และไม่มีโมเดลธุรกิจที่พัฒนาสมบูรณ์ ขาดแหล่งเงินทุน ส่วนมากมักใช้เงินสะสมของผู้เริ่มต้น เพื่อน หรือเงินของครอบครัว ในมหาวิทยาลัยหลาย ๆ ประเทศมักจะเปิดให้นักศึกษานำเสนอแนวคิดที่จะขอเงินทุนไปดำเนินการพัฒนากิจการ เช่น โครงการหนึ่งร้อยเคของเอ็มไอที <https://www.mit100k.org/> เป็นต้น แหล่งทุนในขั้นตอนนี้จะเรียกว่า Seed Capital ซึ่งหมายถึงแหล่งเงินทุนที่ให้แก่นักลงทุนเอกชน ส่วนมากเป็นการแลกเปลี่ยนได้มาซึ่งสัดส่วนทุนของกิจการหรือเป็นการเช่าในกำไรของผลิตภัณฑ์ หรือแม้แต่เป็นเงินกู้ แหล่งทุนเหล่านี้มักจะเกิดจากผู้ใกล้ชิดของผู้ก่อตั้งสตาร์ทอัพ และมักจะใช้ได้แค่จัดทำแผนธุรกิจ ค่าใช้จ่ายดำเนินงานเบื้องต้น เช่น เงินเดือน ค่าเช่า ค่าวิจัยพัฒนา กล่าวคือเงินจำนวนนี้ มักไม่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ ในขั้นตอนต่อไปเป้าหมายขั้นต่อไป คือ ทำอย่างไรที่จะก่อให้เกิดความสนใจต่อนักลงทุนกลุ่มเวนเจอร์แคป ที่มักจะลงทุนในจำนวนมาก เพื่อที่จะดำเนินธุรกิจในระยะต่อไป



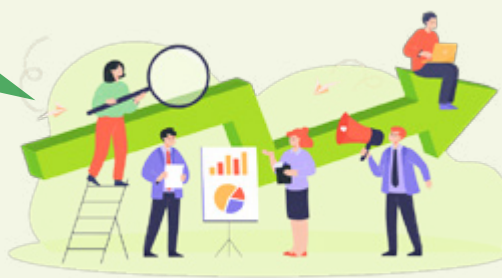
หลังจากได้เงินก้อนแรก รูปแบบธุรกิจจะต้องมีการจัดตั้งไม่ว่าจะเป็นในแบบนิติบุคคล การจัดรูปแบบธุรกิจอาจจะเป็นเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน หรือบริษัทจำกัดความต่าง ๆ หลัก ๆ ของบริษัทจำกัด คือ ความรับผิดชอบต่อภาระหนี้สินของบริษัทจะไม่เกินเงินลงทุนของตนที่ลงไป





หลังจากได้เงินทุนจาก Seed capital หรือ Angel Investor ในภาวะเงินได้จากการดำเนินงานไม่เพียงพอต่อการขยายตัว สตาร์ทอัพจะเริ่มที่จะมองหากิจการเวนเจอร์แคปหรือนักลงทุนไพรเวท (Private Equity) เพื่อจะขอเงินลงทุน เงินทุนเหล่านี้เรียกว่าเงินทุนซีรีส์เอ (Series A Financing) ส่วนมากใช้เพื่อขยายธุรกิจ หรืออาจนำไปใช้คืนนักลงทุนกลุ่มแรก (Seed Investor) นักลงทุนเหล่านี้อาจจะได้หุ้น หุ้นบุริมสิทธิ Option ในการซื้อหุ้น หรือเป็นในรูปแบบหนี้ระยะยาวที่ยังไม่ต้องชำระหนี้ในช่วงแรกหรือจะประกอบกันทั้งหมด

หลังจากซีรีส์เอแล้ว อาจมีการออกซีรีส์บี ซึ่งโดยทั่วไปมักจะมียุคค่าสูงกว่าซีรีส์เอ กล่าวคือนักลงทุนจะจ่ายค่าหุ้นในราคาที่สูง เนื่องจากบริษัทจะอยู่ในภาวะที่มีแผนธุรกิจที่แน่นอน มีรายได้และความเสี่ยงที่ลดลง นักลงทุนในสตาร์ทอัพส่วนใหญ่เข้าใจในความเสี่ยงของธุรกิจ และคาดหวังว่าจะสามารถนำหุ้นที่ได้ไปขายหลังจากกิจการได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ในสหรัฐอเมริกา รายงานจากการศึกษาของมหาวิทยาลัยฮาวาร์ดในปี 2011 พบว่าประมาณร้อยละ 30 ของสตาร์ทอัพจบลงด้วยการล้มละลาย



ข้อดีของสตาร์ทอัพนอกจากเรื่องของความคล่องตัวในการดำเนินงานแล้ว ยังประกอบด้วยเป็นโอกาสที่เปิดกว้างสำหรับทุกคนที่มีแนวคิดที่จะประกอบธุรกิจโดยอิสระ และสามารถนำความคิดสร้างสรรค์ของตนเองไปสานต่อ อย่างไรก็ตาม เจ้าของสตาร์ทอัพจะเผชิญกับความเครียดและแรงกดดันด้านทั้งนักลงทุน เพื่อนร่วมงาน เพื่อน พนักงานบริษัท ตลอดจนอยู่ในความเสี่ยงที่จะล้มเหลว และการแข่งขันรุนแรงในธุรกิจเริ่มต้นเหล่านี้

นอกจากนี้ ผู้เป็นเจ้าของสตาร์ทอัพนั้นส่วนมากจะขาดความรู้และประสบการณ์ทางด้านการบริหารและเรื่องเกี่ยวกับกฎหมายบัญชีการเงิน ตลอดจนการบริหารภาษี หลาย ๆ สตาร์ทอัพต้องทบทวนและจัดการปรับปรุงโครงสร้างการบริหาร และการบัญชีเมื่อกิจการเข้าสู่ขั้นตอนการระดมทุน หรือบางกิจการเกิดปัญหาภาษีอย่างรุนแรงเนื่องจากไม่ได้ยื่นและเสียภาษีนิติบุคคลภายในกำหนด ดังนั้น การเข้าใจในเรื่องเกี่ยวกับภาษีย่อมมีประโยชน์ต่อสตาร์ทอัพเหล่านั้นทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

ภาษีที่มีผลกระทบต่อสตาร์ทอัพ

ทุกคนและองค์กรสตาร์ทอัพจะต้องมีการสัมผัสกับภาษีในทุก ๆ วัน ในทุก ๆ การใช้จ่ายจะมีภาษีมูลค่าเพิ่มอยู่ในราคาสินค้าที่เสียไป อาจกล่าวได้ว่าภาษีเหมือนกับอากาศที่มีอยู่ทุก ๆ ที่ ในส่วนนี้จะกล่าวถึงภาษีที่สตาร์ทอัพจะต้องเข้าใจและจัดการให้ถูกต้องเหมาะสมในที่นี้จะขอสรุปภาษีที่ทางสตาร์ทอัพจำเป็นต้องเข้าใจและศึกษาในรายละเอียดเพิ่มเติมดังนี้





ภาษีมูลค่าเพิ่ม

ภาษีมูลค่าเพิ่ม กิจการสตาร์ทอัพจะต้องจ่ายภาษีมูลค่าเพิ่ม ในทุกรายการที่จัดซื้อจัดจ้าง ภาษีมูลค่าเพิ่มจะคำนวณจากฐานภาษีของสินค้าหรือบริการ ปัจจุบันอัตราร้อยละเจ็ด ภาษีชนิดนี้ดูเหมือนจะเป็นเรื่องง่ายและใกล้ตัวมาก ๆ แต่ส่วนมากสตาร์ทอัพจะมีความกลัวและคิดหาทางเลี่ยงว่าต้องจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่ ตามกฎหมาย ไม่ว่าจะสตาร์ทอัพจะดำเนินกิจการเป็นบุคคลธรรมดา หรือจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล หากมีรายได้มากกว่า 1.8 ล้านบาทต่อปี และไม่อยู่ในกิจการที่ได้รับการยกเว้น จะต้องจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม สตาร์ทอัพบางราย คิดว่าไม่จำเป็นต้องจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม หากจัดตั้งธุรกิจเป็นบุคคลธรรมดา บางสตาร์ทอัพ มีความเข้าใจว่าหากเข้าสู่ภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว หากมีภาษีซื้อมากกว่าภาษีขาย จะไม่สามารถขอคืนจากสรรพากรได้ แม้แต่เวลาเสนองานกับลูกค้าราคาที่เสนอ อาจจะไม่ได้อธิบายว่าไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ซึ่งอาจจะทำให้มีปัญหาตามมาภายหลังหากไม่เข้าใจตรงกันกับลูกค้า คำแนะนำคือสตาร์ทอัพควรทำการประมาณการยอดขายของตนในระยะเวลา 2-3 ปีแรกว่ายอดขายจะได้ประมาณเท่าไร หากมียอดขายในปีแรก ๆ ต่ำกว่า 1.8 ล้านบาท และธุรกิจที่ทำนั้นไม่เป็นข้อยกเว้น เช่น การให้บริการ การประกอบโรคศิลปะ การสอบบัญชี การว่าความ ก็อาจเลือกที่จะไม่ต้องจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม แต่ต้องเข้าใจว่า ภาษีซื้อที่ได้มาก็ไม่สามารถนำไปใช้ได้เช่นกัน



ภาษีหัก ณ ที่จ่าย

ภาษีหัก ณ ที่จ่าย คือภาษีที่ผู้รับเงินจะหัก ณ ที่จ่ายและนำส่ง หากมีการจ่ายเงินเป็นค่าบริการ ค่าเช่า ค่าโฆษณา ค่าขนส่ง ภาษีหัก ณ ที่จ่ายจะสามารถนำไปเครดิตภาษีได้ในสิ้นปี หรือขอคืนได้หากใช้ไม่หมด ภาษีส่วนนี้ในส่วนของสตาร์ทอัพอาจมีการหลงลืมหรือมีปัญหาทุก ทั้งที่ส่วนที่เราควรระวังและส่วนที่เราถูกหัก ผู้ประกอบการควรคิดว่าภาษีที่ถูกหัก ณ ที่จ่ายนั้นเปรียบเสมือนเงินสด ดังนั้นการจัดเก็บเอกสารต้องรัดกุมและครบถ้วน หากสตาร์ทอัพเป็นผู้หักภาษี จะต้องหักให้ถูกต้องตามอัตราภาษีของเงินได้แต่ละประเภท ทั้งนี้ บางกรณีผู้ถูกหักที่เป็นบุคคลธรรมดาอาจจะต้องร้องไม่ยอมให้หัก เช่น ค่าเช่า หากกิจการไม่หักก็จะต้องรับผิดชอบในส่วนภาษีที่ต้องหักและนำส่ง

ในการใช้บริการบริษัทต่างประเทศ ส่วนมากจะกำหนดให้จ่ายด้วยจำนวนเงินที่สุทธิจากภาษีหัก ณ ที่จ่าย เท่ากับ กิจการจะต้องออกภาษีหัก ณ ที่จ่ายให้กิจการเหล่านั้น ดังนั้น การเจรจาต่อรองจำเป็นต้องศึกษาและดูเรื่องอนุสัญญาภาษีซ้อนของแต่ละประเทศให้ดี

อากรแสตมป์



อากรแสตมป์เป็นภาษีอย่างหนึ่งที่จะจ่ายในรูปแบบของดวงแสตมป์ปิดที่เอกสารสัญญา ดังนั้น จะต้องตรวจสอบอัตราที่จะต้องเสีย และตกลงกับคู่สัญญาว่าเราจะผลักภาระในการเสียอากรแสตมป์ไปให้คู่สัญญาหรือจะรับผิดชอบคนละครึ่ง หรือเราต้องเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมด

ภาษีอื่น ๆ



ภาษีอื่น ๆ เช่น ภาษีสรรพสามิต ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ภาษีป้าย เป็นเรื่องที่กิจการจะต้องตรวจสอบว่าธุรกิจที่เราดำเนินการจะต้องเสียหรือไม่ ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง สตาร์ทอัพ อาจโดนผู้ให้เช่าอาคาร ผลักภาระภาษีมาให้เป็นผู้รับผิดชอบในรูปแบบของค่าเช่าที่เพิ่มขึ้น

ภาษีนิติบุคคล

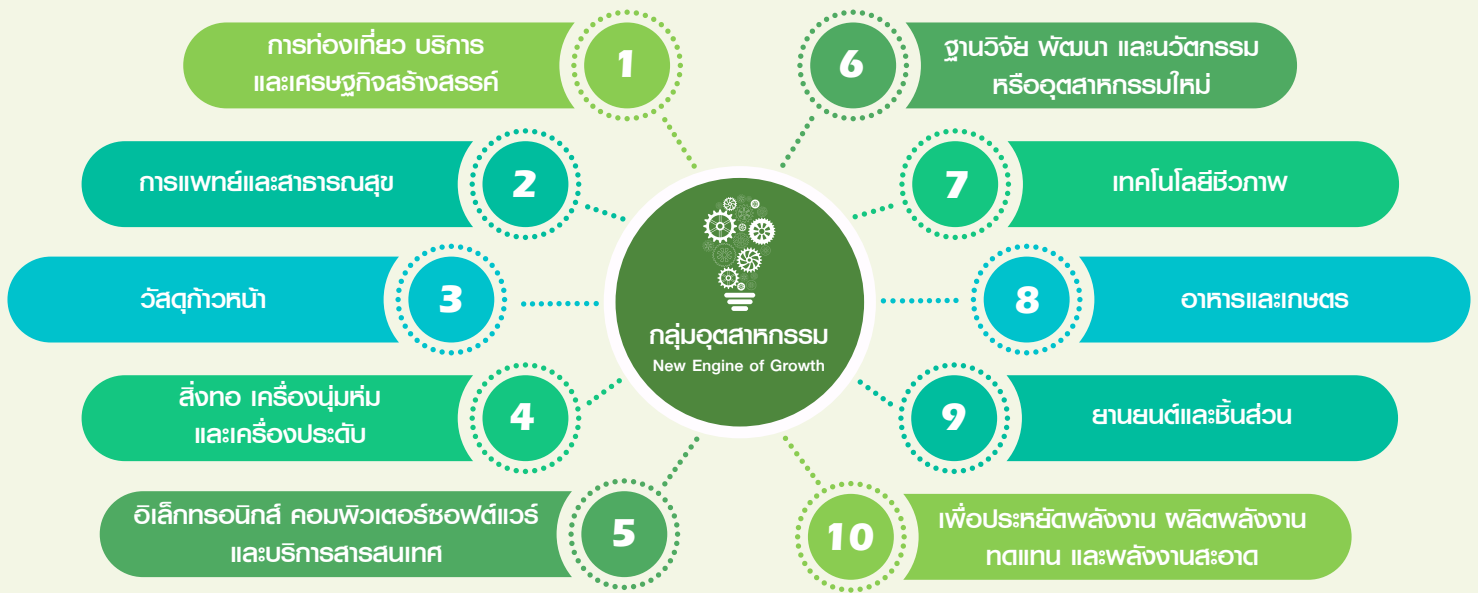
และภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา



ภาษีเงินได้นิติบุคคลและภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา หากกิจการจดทะเบียนในรูปแบบบริษัท หรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลจะต้องยื่นภาษีนิติบุคคลโดยภาษีนั้นจะเสียในอัตราร้อยละของกำไรสุทธิ ภาษีเงินได้นิติบุคคล มีความซับซ้อนสูงสำหรับสตาร์ทอัพ เพราะกำไรสุทธิที่จะนำมาคำนวณภาษีมิใช่กำไรสุทธิทางบัญชีเสมอไป สรรพากรยังได้กำหนดว่ามีค่าใช้จ่ายต้องห้ามที่ไม่สามารถใช้เป็นค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ เช่น ค่ารับรองที่เกินอัตราที่กฎหมายกำหนด ทั้งนี้ สำหรับภาษีบุคคลธรรมดา นั้น จะคำนวณจากรายได้หักค่าใช้จ่ายและค่าลดหย่อน โดยอัตราภาษีเป็นอัตราก้าวหน้า

อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2564 รัฐบาลได้ออกพระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร (ฉบับที่ 730) พ.ศ. 2564 เป็นมาตรการภาษีส่งเสริมสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่โดยจะทำการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 5 รอบระยะเวลาบัญชี โดยต้องมีคุณสมบัติคือ

- 👉 จดทะเบียนจัดตั้งนิติบุคคลภายในระยะเวลาที่กฎหมายกำหนด
- 👉 มีทุนชำระแล้วไม่เกิน 5 ล้านบาท และมีรายได้จากการขายสินค้าและบริการไม่เกิน 30 ล้านบาท
- 👉 ไม่ใช่สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามกฎหมาย BOI ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน
- 👉 เป็นอุตสาหกรรมเป้าหมายและผ่านการรับรองโดย สวทช. (สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ)



Source : www.rd.go.th

- 👉 มีรายได้จากอุตสาหกรรมเป้าหมายมากกว่าร้อยละ 80 ของรายได้ทั้งหมด
- 👉 ยื่นคำขออนุมัติเป็น “สตาร์ทอัพ” จากเว็บไซต์ของกรมสรรพากร

ดังนั้น การจดทะเบียนใหม่เป็นสตาร์ทอัพนั้น หากจัดในรูปแบบบริษัทและเป็นกิจการที่อยู่ในอุตสาหกรรมเป้าหมาย ตามที่ระบุข้างต้น ย่อมได้ประโยชน์จากการยกเว้นภาษีในระยะเวลา 5 ปี

อย่างไรก็ตาม บางท่านอาจคิดว่าสตาร์ทอัพใหม่ไม่น่าจะมีกำไรที่จะต้องเสียภาษีในช่วงระยะเวลา 5 ปีแรก คำแนะนำ คือ แม้ว่าขาดทุน แต่ก็สามารถนำผลขาดทุนสะสมทางภาษีไปใช้ลดหย่อนภาษีได้ในระยะเวลา 5 ปี

ในส่วนของนักลงทุน รัฐบาลได้อนุมัติให้มีการส่งเสริมการระดมทุนในสตาร์ทอัพโดยให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับการลงทุนในสตาร์ทอัพไทยที่ประกอบกิจการในอุตสาหกรรมเป้าหมาย โดยมีหลักการหลักที่จะยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา และภาษีเงินได้นิติบุคคลให้กับผู้ลงทุนสำหรับกำไรจากการขายหุ้นในสตาร์ทอัพ การส่งเสริมนี้จะมีผลกระทบเชิงบวกต่อการลงทุนในกิจการสตาร์ทอัพสัญชาติไทยในอนาคต

การวางแผนภาษีโดยใช้หลัก SAVANT

กล่าวได้ว่าการประหยัดภาษีเป็นประโยชน์โดยตรงต่อทุก ๆ กิจการ การเสียภาษีต่ำลงย่อมส่งผลตรงต่อกำไรสุทธิ ซึ่งจะมีผลทำให้มูลค่าผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจส่วนเพิ่ม (Economic Value Added – EVA) ของกิจการเพิ่มขึ้น การวางแผนภาษีจึงเป็นกระบวนการสำคัญที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง แน่ใจว่าการวางแผนภาษีย่อมมีต้นทุนของรายการเกิดขึ้นและอาจจะขัดแย้งกับกลยุทธ์หลักขององค์กร ดังนั้น ผู้วางแผนภาษีจึงต้องคำนึงถึงหลายปัจจัยที่จะนำมาซึ่งผลของแผนภาษี

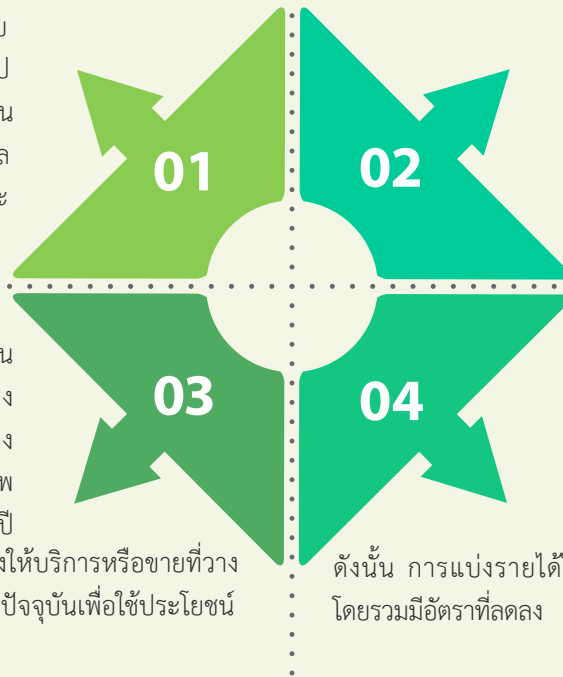
กลยุทธ์การวางแผนภาษีโดยทั่วไปสามารถดำเนินการได้ 4 วิธีดังนี้

การสร้าง (Creation) คือแผนที่จะใช้ประโยชน์ของกิจการย่อยในการย้ายการดำเนินการไปยังกิจการที่อยู่ในแหล่งที่มีอัตราภาษีต่ำกว่าหรือไม่มีภาษีเลย เช่น พื้นที่ส่งเสริมการลงทุนของรัฐหรือแม้แต่ย้ายไปอยู่ในประเทศที่ปลอดภาษี แต่ทั้งนี้ตามที่กล่าวไว้ว่าสตาร์ทอัพจะต้องออกแบบโครงสร้างกิจการว่าหากมีการขยายไปที่ประเทศอื่นการลงทุน การให้กู้ยืมเงิน ดอกเบี้ยที่รับและจ่าย และเงินปันผล หรือส่วนแบ่งกำไรที่จะได้นั้นมีภาระภาษีที่จะตามมาอย่างไร

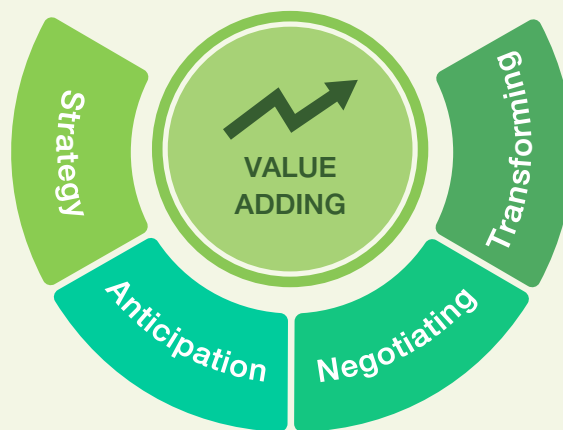
การขยับ (Shifting) คือการเลื่อนรายได้หรือค่าใช้จ่ายให้เร็วหรือช้าลง เพื่อให้สอดคล้องกับงวดภาษีของแต่ละปีที่ต้องการ เช่น หากสตาร์ทอัพมีขาดทุนสะสมที่จะหมดอายุในปีปัจจุบันสตาร์ทอัพควรที่จะจัดการเร่งให้บริการหรือขายที่วางแผนไว้ในปีหน้าเลื่อนมาให้สำเร็จในปัจจุบันเพื่อใช้ประโยชน์ทางภาษีให้สูงสุด

การแปลงสภาพ (Conversion) คือการเปลี่ยนการดำเนินงานให้เกิดรายได้หรือค่าใช้จ่ายที่ให้ผลประโยชน์ทางภาษีมากกว่ากัน การใช้จ่ายบางอย่างหากนำมา Capitalize แทนที่จะนำมาเป็นค่าใช้จ่ายของงวด ย่อมก่อให้เกิดประโยชน์ทางภาษี

การแบ่ง (Splitting) คือ การแบ่งกำไรเพื่อเสียภาษีให้แก่ผู้เสียภาษีหลายราย เพื่อผลประโยชน์ของอัตราภาษีที่จะเกิดขึ้น ในกรณีที่บุคคลธรรมดา อัตราภาษีนั้นขึ้นกับฐานภาษี ดังนั้น การแบ่งรายได้ให้แก่ผู้เป็นหุ้นส่วนย่อมส่งผลให้ภาษีโดยรวมมีอัตราที่ลดลง



ตามที่กล่าวมาข้างต้น กฎระเบียบเกี่ยวกับภาษีเป็นเรื่องที่ซับซ้อน และอาศัยรายละเอียดไม่ชัดเจนและอาจไม่แน่นอน แม้แต่ผู้เชี่ยวชาญทางภาษีก็อาจจะไม่สามารถเข้าใจทุกอย่างได้ตรงกับกรมสรรพากร John E. Karayan, Charles W. Swenson และ Joseph W. Neff ได้แนะนำไว้ในหนังสือ **Strategic Corporate Tax Planning** โดยได้แนะนำ Framework ชื่อว่า **SAVANT** เพื่อที่จะเป็นเครื่องมือช่วยจำแนกกระบวนการวางแผนภาษีด้วยคำถามพื้นฐานว่าทำไมต้องวางแผนภาษี เพราะการวางแผนนี้ต้องมีการเปลี่ยนการดำเนินงาน มีต้นทุนและผลลัพธ์ที่ได้ไม่แน่นอน



SAVANT FRAMEWORK

กลยุทธ์ (Strategy)

สตาร์ทอัพทุกกิจการมีแผนกลยุทธ์ที่ผู้ก่อตั้งได้ออกแบบและกำหนดไว้เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์และพันธกิจ ของกิจการ การบริหารภาษีจะต้องทำงานเพื่อเป็นการช่วยสนับสนุนและสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ขององค์กร และไม่ก่อให้เกิดการ เข้าไปทำรายการที่จะประหยัดภาษีที่จะเป็นทางขัดแย้งกับแผนกลยุทธ์ ตัวอย่างง่าย ๆ เช่น เมื่อสตาร์ทอัพที่เป็นบริษัท สร้างแพลตฟอร์มคอมพิวเตอร์ เริ่มมีเงินสดเหลือจากการดำเนินงาน อาจจะตัดสินใจที่จะลงทุนในกิจการเป้าหมาย และต้องเลือกระหว่างกิจการ เช่น ร้านอาหาร และกิจการผู้เขียนซอฟต์แวร์ซึ่งมีมูลค่าเท่ากัน แม้ว่าร้านอาหารจะมี ผลประโยชน์ทางภาษีมากกว่า เช่น มีภาษีซื้อคืน ขาดทุนสะสมทางภาษี แต่การลงทุนในกิจการร้านอาหาร อาจจะไม่ตรงกับแผนกลยุทธ์รวมของธุรกิจ ดังนั้น สตาร์ทอัพควรคำนึงถึงรายการบริหารภาษีที่จะทำว่าสอดคล้องกับกลยุทธ์องค์กรรวม ของกิจการหรือไม่

การต่อรอง (Negotiating)

ภาษีเป็นเรื่องที่จะต้องมีการต่อรองทั้งกับบริษัทคู่ค้า ลูกค้า เจ้าหนี้ ผู้ถือหุ้น หรือแม้แต่สรรพากรเอง สตาร์ทอัพควรที่จะหาทางผลัดภาระภาษีออกจากกิจการและผ่านไปให้กิจการอื่น ๆ โดยต่อรองเงื่อนไขของสัญญา ตัวอย่างที่เห็นได้ชัด คือ ออกรแสตมป์ หรือการผลัดภาระการถูกหักภาษี ณ ที่จ่ายไปยังผู้จ่าย การต่อรองที่เกี่ยวกับกรมสรรพากรนั้น สตาร์ทอัพ พึงระลึกไว้ว่า หากถูกสรรพากรเรียกไปชี้แจง หรือประเมินภาษีเพิ่มเติม สตาร์ทอัพควรที่จะให้ข้อมูลเพิ่มเติม และเข้าไป เจรจาต่อรอง ซึ่งหลายกรณี สรรพากรมีการเปลี่ยนแปลงความเห็นหลังจากได้ข้อมูลเพิ่มเติมจากกิจการ

การคาดคะเน (Anticipation)

สตาร์ทอัพควรจะคาดการณ์ภาษีที่จะเกิดขึ้นในอนาคตตลอดจนสถานะของภาษีเหล่านั้น และเลือกเวลาที่จะทำรายการ บริหารภาษีว่าจะทำในปีปัจจุบันหรือปีในอนาคต อย่าลืมว่ารายการดังกล่าวอาจมีผลกระทบต่อภาษีของบริษัทในอนาคต ซึ่งมีความไม่แน่นอนต่ออัตราภาษี กฎหมายที่อาจกำหนดใหม่ ตัวอย่างเช่น การประเมินอายุการใช้งานเพื่อคิดค่าเสื่อม ให้ยาวขึ้นหรือสั้นลง ล้วนแล้วแต่มีผลกระทบต่อภาระภาษีทั้งสิ้น

การแปลงสภาพ (Transforming)

กิจการสามารถจะลดภาษีที่ต้องจ่ายได้ด้วยการแปลงสภาพรายการไปยังรายการที่ได้ประโยชน์ทางภาษีมากกว่า เช่น หากกิจการต้องใช้ที่ดินในการทำงาน ซึ่งเมื่อบันทึกเป็นที่ดิน ย่อมไม่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ทางภาษีได้ กล่าวคือไม่มี ค่าเสื่อมราคา สตาร์ทอัพควรเลือกใช้วิธีเช่าแทนต้นทุนค่าเช่าเป็นค่าใช้จ่ายทางภาษีและช่วยให้เกิดการประหยัดภาษีได้

มูลค่าส่วนเพิ่ม (Value Adding)

หลังจากรายการวางแผนภาษีที่ได้ออกแบบแล้ว สตาร์ทอัพควรที่จะคำนวณว่าผลกระทบของแผนภาษีเหล่านั้นก่อให้เกิด มูลค่าสุทธิส่วนเพิ่มเท่าไร ทั้งนี้ จะต้องรวมต้นทุนของรายการนั้น ๆ ด้วย เช่น ค่าคอมมิชชั่น ค่าที่ปรึกษา ค่าทนายความ ทั้งนี้ วัตถุประสงค์หลักของการวางแผนภาษี คือ สตาร์ทอัพต้องการให้เกิดมูลค่าส่วนเพิ่มของกิจการที่สูงขึ้น และไม่ควรร เลือกลงที่ดำเนินการต่อหากแผนภาษีรายการนั้นก่อให้เกิดมูลค่าสุทธิต่ำลง

บทสรุป

ธุรกิจสตาร์ทอัพเป็นเรื่องที่น่าสนใจในปัจจุบัน และได้รับการสนับสนุนจากทุกภาคส่วน ในขณะที่เดียวกัน สตาร์ทอัพก็เป็นธุรกิจที่จำเป็นต้องมีการบริหารจัดการภาษีเป็นเรื่องที่ซับซ้อน และมีรายละเอียดสูง สำหรับผู้เริ่มกิจการการบริหารภาษีมีความสำคัญที่จะช่วยทำให้มูลค่าของกิจการสูงขึ้น การเสียภาษีไม่ถูกต้องนอกจากจะทำให้เกิดโทษทางกฎหมายแล้วยังทำให้ผู้ประกอบการเสียเวลา และเสียต้นทุนค่าปรับที่อาจสูงกว่าภาษีหลายเท่า ค่าแนะนำสำหรับสตาร์ทอัพ คือ ศึกษาให้เข้าใจในรูปแบบธุรกิจที่จะดำเนินงาน ทำ Scenario เปรียบผลประโยชน์ของรูปแบบกิจการว่าจะในรูปแบบไหน ใส่ใจในรายละเอียดสัญญาโดยเฉพาะอย่างยิ่งข้อผูกมัดและข้อที่เป็นลักษณะเฉพาะจัดหาพนักงานที่มีความรู้เรื่องบัญชีการเงินมาทำงาน ใช้การค้นคว้าจากแหล่งข้อมูลออนไลน์ เช่น กรมสรรพากรหรือเว็บทางภาษีสอบถามผู้สอบบัญชีหรือผู้เชี่ยวชาญหากมีความไม่เข้าใจในเรื่องที่จะออกแบบใช้หลัก SAVANT หากมีการออกแบบวางแผนรายการที่จะประหยัดภาษี ไม่ว่าจะอย่างไร ขอให้ระลึกว่าการวางแผนภาษีมิใช่การหนีภาษีหรือเลี่ยงภาษี

