

Share Deal กับ Property Deal...

M&A แบบไหน “ภาษีดีกว่ากัน” ?

การซื้อขายกิจการ (Merger & Acquisition) ผู้ซื้อต้องการ “ซื้อถูก” ตรงกันข้าม ผู้ขายต้องการ “ขายแพง” และได้กำไร



¹ Partner SCL Law Group, email : chinapat@siamcitylaw.com

เมื่อมี “กำไร” ต้องเสียภาษี หากผู้ขายไม่ต้องการเสียภาษี ผู้ขายควรต่อรองให้ผู้ซื้อ “ออกภาษีแทน” ภาษีที่ออกแทน ผู้ขายต้องนำมารวมเป็น “เงินได้พึงประเมิน” ของผู้ขายด้วย ดังนั้น การ “ออกภาษีแทน” ในการซื้อขายกิจการ ต้องคำนวณ “ภาษีบนภาษีที่ออกให้” ด้วย

กล่าวได้ว่าเป็น “การคำนวณภาษีทุกทอด” ที่ออกแทนให้

ในการซื้อขายกิจการช่วง 10 ปีที่ผ่านมา ผู้ขายมักเจรจาต่อรองราคาซื้อขายกิจการ “แบบไม่รวมภาษี” ผลจึงกลายเป็นว่า “ผู้ซื้อต้องวางแผนภาษี” เพื่อให้ “ภาษีจากกำไรต่ำลง” และส่งผลถึง “ราคาซื้อขาย

ที่ราคาถูกลง กรณีนี้จึงยืนยันได้ว่า “ภาษีเป็นต้นทุนของกิจการ” และกรณี M&A นี้ ภาษีเป็นต้นทุนของกิจการตั้งแต่เริ่มต้น

ตัวอย่างของภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา และภาษีเงินได้นิติบุคคล เมื่อต้องเสีย “ภาษีจากกำไร” (Capital Gain) ในการขายกิจการมีดังนี้

| เงินได้ | ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา | ภาษีเงินได้นิติบุคคล |
|-------------------------|-------------------------|----------------------|
| กำไรจากการขายกิจการ | 100 | 100 |
| อัตราภาษีเงินได้ | 5 - 35% (อัตราก้าวหน้า) | 20% |
| กำไรคงเหลือ / เงินปันผล | 65 (โดยประมาณ) | 80 |
| ภาษีเงินปันผล (10%) | - | 8 |
| คงเหลือ (หลังหักภาษี) | 65 | 72 |

หาก “ราคาซื้อขายกิจการ” ตกลงกันในแบบ “ไม่รวมภาษี” (Net Basis) ภาษีจากตารางข้างต้นจะมีจำนวนมากกว่านี้ เห็นได้ว่า ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (35%) มี “อัตราภาษีที่แท้จริง” (Effective Tax Rate) สูงกว่าภาษีเงินได้นิติบุคคล (28%)

เหตุที่เป็นเช่นนี้ เพราะกฎหมาย ภาษีกำหนดอัตราภาษีไว้ต่างกันระหว่าง “ผู้เสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา” และ “ผู้เสียภาษีเงินได้นิติบุคคล” ส่งผลให้ขาด “ความเป็นกลางทางภาษี” (Tax Neutrality) และหากผู้เสียภาษีเลือกได้ (ส่วนใหญ่เลือกไม่ได้ โดยเฉพาะ “มนุษย์เงินเดือน”)

มักจะเลือกวางแผนจัดรูปแบบองค์กรธุรกิจ “แบบบริษัท” มากกว่า “แบบบุคคลธรรมดา” เพราะนอกจากจะช่วย “วางแผนภาษี” แล้ว ยังสามารถช่วยได้เรื่อง “ความรับผิดชอบตามกฎหมาย” คือให้บริษัทรับผิดชอบบุคคลธรรมดา (บริษัทรับผิดชอบจำกัด เฉพาะค่าหุ้นที่ค้างชำระ)

ผลที่ตามมาจากการตกลงซื้อขายกิจการแบบ Net Basis คือ ราคาซื้อขายกิจการย่อมสูงขึ้น หรือต้นทุนในการได้มาซึ่งกิจการของผู้ซื้อจะสูงขึ้น ส่งผลให้ผู้ซื้อไม่ต้องการซื้อในราคาสูงเกิน และผู้ขายที่ไม่ต้องการเสียภาษีสูงเกิน

ยิ่งไปกว่านั้น การซื้อขายกิจการ “แบบหุ้น” ยังมี “อากรแสตมป์” อีก 0.1% ของราคาหุ้นที่ชำระแล้วหรือตามราคาในตราสารแล้วแต่อย่างใดจะมากกว่า อากรแสตมป์นี้ต้องติดบน “ตราสารการโอนหุ้น” (หากเป็นการโอนหุ้นบริษัทจำกัด) และเป็นหน้าที่ของ “ผู้โอนหุ้น” ต้องเสีย อากรแสตมป์นี้ เว้นแต่จะตกลงเป็นอย่างอื่นให้ “ผู้รับโอน” เป็นผู้ชำระอากรแสตมป์ หากตกลงเช่นนั้น มูลค่าอากรแสตมป์ ต้องถือว่าเป็น “เงินได้พึงประเมิน” ของผู้โอนที่ต้องไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ของตนด้วย

แนะนำหลักสูตร



Business Law for Executive : กฎหมายธุรกิจสำหรับผู้บริหาร

วันพฤหัสบดีที่ 29 มีนาคม 2561 เวลา 09.00-16.00 น.

ณ โรงแรมแลนด์มาร์ค กรุงเทพฯ (ถ.สุขุมวิท) โดย... อาจารย์ชินภัทร วิสุทธิแพทย์

Ins. (02) 555-0700 กด 1 www.dst.co.th

ภาวะภาษีจากการขายกิจการ “แบบหุ้น” และ “แบบทรัสต์สิน”

ในการขายกิจการ ผู้ขายและผู้ซื้อในประเทศไทยสามารถตกลงกันซื้อกิจการในรูปแบบ “ซื้อหุ้น” หรือ “ซื้อทรัสต์สิน” ได้ เพราะภาษีต่างกัน ดังนี้

| เงินได้ | ขายหุ้น โดยบุคคล ธรรมดา | ขายหุ้น โดยบริษัท | ขายทรัสต์สิน (อสังหาริมทรัพย์) โดยบุคคลธรรมดา | ขายทรัสต์สิน (อสังหาริมทรัพย์) โดยบริษัท |
|--------------------------|--|----------------------|--|---|
| เงินได้จากการขายกิจการ | 100 | 100 | 100 | 100 |
| ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย | 5 - 35% (อัตรา ก้าวหน้า) เมื่อผู้ซื้อเป็น บริษัทไทย | - | 5 - 35% (อัตราก้าวหน้า) ของ “ราคาประเมิน ราชการ” # | 1% ของราคาประเมินราชการ หรือราคาซื้อขายแล้วแต่ อย่างใดสูงกว่า |
| ภาษีมูลค่าเพิ่ม | - | - | 7% (เฉพาะสังหาริมทรัพย์) | 7% (เฉพาะสังหาริมทรัพย์) |
| ภาษีธุรกิจเฉพาะ | - | - | 3.3% ของราคาซื้อขายที่ดิน (เฉพาะอสังหาริมทรัพย์) (ยกเว้น หากถือครองเกิน 5 ปี หรือไม่ได้ใช้ในกิจการมาก่อน) | 3.3% ของราคาซื้อขายที่ดิน (เฉพาะอสังหาริมทรัพย์) |
| อากรแสตมป์ | 0.1% | 0.1% | 0.5% ของราคาซื้อขาย (ยกเว้น หากเสียภาษีธุรกิจเฉพาะ) | 0.5% ของราคาซื้อขาย (ยกเว้น หากเสียภาษีธุรกิจเฉพาะ) |
| ค่าธรรมเนียมโอนที่ดิน | - | - | 2% ของราคาประเมินราชการ | 2% ของราคาประเมินราชการ |
| อัตราภาษีเงินได้ | 5 - 35% (อัตรา ก้าวหน้า) | 20% ของกำไร | 5 - 35% (อัตราก้าวหน้า) หากถือครองที่ดินเกิน 5 ปี เลือกไม่ต้องนำมารวม คำนวณภาษีปลายปีได้ | 20% |
| กำไรคงเหลือ / เงินปันผล | 65 (โดยประมาณ) | 80 | | 80 |
| ภาษีเงินปันผล (10%) | - | 8 | | 8 |
| คงเหลือ (หลังหักภาษี) | 65 | 72 | | 72 |

*หมายเหตุ ตารางนี้ไม่สามารถอ้างอิงได้กับผู้ซื้อและผู้ขายกิจการที่เป็น “บุคคลต่างประเทศ” ไม่ว่าบุคคลธรรมดาหรือบริษัทนิติบุคคล เพราะต้องนำ “อนุสัญญาเพื่อการเว้นการจัดเก็บภาษีซ้อน” มาใช้ร่วมพิจารณาภาวะภาษีด้วย

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

กรณีขายอสังหาริมทรัพย์จะมีการ
แก้ไขกฎหมายในปี 2561 (มาตรา 49 ทวิ
ประมวลรัษฎากร) ตามมติคณะรัฐมนตรี
วันที่ 18 ตุลาคม 2559 โดยกำหนดให้การ
คำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาเมื่อขาย

อสังหาริมทรัพย์ต้องคำนวณภาษีจาก
“ฐานภาษี” คือ ราคาประเมินราชการ
หรือราคาซื้อขายกัน แล้วแต่อย่างใดจะ
สูงกว่า (เดิมกฎหมายกำหนดให้ “ฐาน
ภาษี” คือ “ราคาประเมินราชการ” เท่านั้น)
กล่าวคือ รัฐบาลต้องการให้บุคคลธรรมดา

และนิติบุคคลใช้ “ฐานภาษี” เดียวกันใน
การคำนวณภาษีและต้องการ “ปิดช่องว่าง
ของกฎหมายภาษี” ที่ใช้กันมานานหลาย
สิบปีในแวดวงอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อ
ให้เกิดความเป็นธรรมระหว่างหน่วยภาษี
ทั้งสองแบบ

ประเด็นที่น่าติดตาม คือ บุคคลธรรมดาที่มี “กฎหมายลำดับรอง” กำหนดให้หัก “ค่าใช้จ่ายเหมา” ตาม “ปีการถือครองที่ดิน” (พระราชกฤษฎีกา ฉบับที่ 165) คือ ถือครองสั้นได้หักค่าใช้จ่ายเหมาในอัตราสูง (เช่น 1 ปีหักได้ 92%) และถือครองยาวหักได้ในอัตราต่ำ (เช่น 8 ปีขึ้นไปหักได้ 50%) ส่งผลให้ดูเหมือนว่ากฎหมายส่งเสริมให้คน “เปลี่ยนมือที่ดิน” โดยเร็ว จึงยอมให้หักค่าใช้จ่ายเหมาได้มาก และลงโทษคนที่ “เก็บกักที่ดิน” ไว้กับตัวนานจะ “ถูกลงโทษ” ด้วยการหักค่าใช้จ่ายได้น้อย

กรณีดังกล่าวนี้ ต่างจาก “บริษัทนิติบุคคล” ที่คำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคลจากการขายที่ดินโดยใช้ “ฐานภาษี” จาก “ราคาประเมินราชการ” หรือ “ราคาซื้อขายกัน” แล้วแต่อย่างใดจะสูงกว่าจากนั้นนำ “รายได้จากการขายที่ดิน” หรือ “ฐานภาษี” นี้ไปหักออกจาก “ต้นทุนที่ดิน” ที่ซื้อ

การซื้อขายกิจการในอดีต

ในอดีต ผู้ขายจำนวนมากเลือกใช้ “วิธีรับเงินหลังบ้าน” ไม่ว่าจะ “ขายหุ้น” หรือ “ขายที่ดิน” ก็ตาม เพราะผู้ขายมักจะ “เชื่อ/ฟัง” คำแนะนำจาก “คนใกล้ชิด” (ที่ไม่รับผิดชอบ) ที่รู้เรื่องกิจการและบัญชีการเงินของผู้ขายเป็นอย่างดี และมักจะให้คำแนะนำที่ “ผิดกฎหมาย” ทั้งที่ “คิดว่าจริง” และ “รับผิดชอบไม่ได้” เมื่อมีเรื่องหรือคดีความ สุดท้ายที่ว่า “คนใกล้ชิด” นั้น “เคลียร์ได้” มักทิ้งให้ผู้ขายต้อง “รับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว”

ตัวอย่าง เช่น

1. ผู้ซื้อ/ผู้ขายคนไทย ตกลงซื้อขายกิจการกันราคาจริง 1,000 ล้านบาท

2. ผู้ขายได้รับคำแนะนำให้ “ขายหุ้น” ตาม “ราคาหุ้นที่ตราไว้” (Par Value) รวม 300 ล้านบาท

(บางกรณี ผู้ขายได้รับคำแนะนำให้ขายหุ้นสูงกว่าต้นทุนเล็กน้อยเพื่อให้มีกำไรสำหรับเสียภาษีบ้างจะได้ไม่ถูกตรวจสอบภาษี คำแนะนำเช่นนี้เหมือน “เอาสี่ข้างเข้าตู้” ทั้งที่ “บุคคลธรรมดา” ขายทรัพย์สินไม่มีเงื่อนไข “ราคาตลาด” เข้ามาบังคับเกี่ยวข้อง ต่างจากกรณี “ผู้ขายกิจการเป็นบริษัทนิติบุคคล” ที่มีกฎหมายกำหนดไว้ชัดเจน (มาตรา 65 ทวิ (4) ประมวลรัษฎากร) ทั้งนี้ กฎหมายภาษีในปัจจุบัน “เล่นงาน” ไม่ได้ แต่กฎหมายนิติกรรมสัญญาสามารถจัดการเรื่องนี้ได้ เพราะเป็นเรื่อง “นิติกรรมอำพราง” ที่ “ซ่อนราคาจริง” ไว้ภายใต้ “ราคาหลอก” ในอดีตเคยมีคดีความขึ้นศาลกรณีทำสัญญา “ซ่อนราคาจริง” และศาลฎีกาไม่ยอมพิพากษาคดีให้ เพราะถือว่ามาศาลด้วย “มือสกปรก” กล่าวคือเจตนาในการทำสัญญาขัดต่อความสงบเรียบร้อยและศีลธรรมอันดีของประชาชน จึงถือว่าเป็นโมฆะ เรียกได้ว่า “โจรอย่าใช้ศาลเป็นเครื่องมือจับใจด้วยกัน”)

3. ตราสารการโอนหุ้น ลงนามกันที่ราคาซื้อขาย 300 ล้านบาท

4. การชำระเงิน (หน้าบ้าน) จ่ายกันที่ 300 ล้านบาท ผลคือ (หน้าบ้าน) ขายกิจการด้วยหุ้นที่ “ราคาต้นทุน” และไม่มีกำไรในเชิงเอกสารสัญญา

5. เงินกำไรอีก 700 ล้านบาท แยกจ่ายให้ Nominee บ้าง ญาติพี่น้องบ้าง กระจายบัญชีแยกกันจ่ายบ้าง

กรณีเช่นนี้ เมื่อผู้ขายมีปัญหาขัดแย้งกับ Nominee หรือขัดแย้งกับญาติพี่น้องที่ “รับเงินแทน” เจ้าของเงินมักจะไม่ได้เงินคืนและไม่กล้าที่จะนำเรื่องไป

ฟ้องร้อง Nominee ยิงศาล เพราะเกรงว่าจะเปิดเผยสิ่งที่ตัวเองได้ทำผิดกฎหมายไว้

นอกจากนั้น ผู้ซื้อกิจการจะมีปัญหาในการ “บันทึกต้นทุน” การซื้อกิจการ เพราะไม่สามารถ “ลงบัญชี” และเปิดเผยมูลค่ากิจการจริงที่ซื้อมาได้ทั้งหมด แต่จะบันทึกต้นทุนเพียงแค่ 300 ล้านบาท หรือ “ราคาหน้าบ้าน” และส่วนที่เหลือ 700 ล้านบาท (ราคาหลังบ้าน) มักจะได้รับ “คำแนะนำ” ให้ “บันทึกบัญชี” ในรูปแบบ “เงินกู้จากกรรมการบริษัท” หรือ “เงินกู้จากผู้ถือหุ้นบริษัท” เพราะนำ “ราคาหลังบ้าน” มาบันทึกบัญชีจริงๆ (งบดุล) อย่างเปิดเผยไม่ได้

เชื่อหรือไม่? บัญชีเงินกู้จากกรรมการหรือผู้ถือหุ้น ที่ปรากฏเป็น “หนี้สิน” ในงบดุลบริษัทผู้ซื้อนี้เป็นที่สนใจของ “กรมสรรพากร” ตามด้วยคำถามว่า “กรรมการหรือผู้ถือหุ้นบริษัทเอาเงินมาจากไหนให้บริษัทกู้ยืม” และเป็นที่สงสัยต่อไปว่า “เงินของกรรมการหรือผู้ถือหุ้น” นั้นนำมาจาก “เงินบริษัทนอกระบบ” โดย “บันทึกเป็นรายได้” ใน “งบกำไรขาดทุน” ของบริษัทไม่ครบถ้วนหรือไม่ หรืออีกนัยหนึ่ง “บัญชีสอง” หรือ ทำบัญชีหลายเล่มหรือไม่?

ผลร้ายทางภาษีของการปิดบังอำพรางใน M&A Deal

เรื่องนี้คงอีกยาว เพราะปี 2561 นี้ กระทรวงการคลังและธนาคารแห่งประเทศไทยร่วมมือกันให้ธนาคารพาณิชย์ในไทยปล่อยสินเชื่อให้แก่ลูกค้าโดยการวิเคราะห์หนี้เชื่อจาก “บัญชีเล่มเดียว”

กรณีนี้สอดคล้องกับนโยบายของกระทรวงการคลังและกรมสรรพากรในปี 2559 ที่ส่งเสริมให้บริษัททั้งหลายที่เป็น SME (ทุนบริษัทชำระแล้วไม่เกิน 5 ล้าน

บาทและยอดขายไม่เกิน 30 ล้านบาทต่อปี) และบริษัทที่มียอดขายไม่เกิน 500 ล้านบาท “เข้าระบบ” ทำ “บัญชีเล่มเดียว” และจะได้รับสิทธิยกเว้นไม่ถูกตรวจสอบภาษีย้อนหลังไปก่อน 1 มกราคม 2559 ย้ำว่าไม่ใช่ “การนิรโทษกรรมทางภาษี” หรือ Tax Amnesty เพราะไม่มีกฎหมายออกมา ยกเว้นภาษีให้

ดาบแรก ผ่านไปในปี 2559 และหมดเขตลงในวันที่ 15 มีนาคม 2559 (ไม่มีการต่ออายุ)

ดาบสอง ตามมาในปี 2560 ด้วยมติคณะรัฐมนตรี วันที่ 9 สิงหาคม 2559 คือการส่งเสริมให้ “เจ้าของกิจการบุคคลธรรมดา” โอนทรัพย์สินในกิจการของบุคคลธรรมดาเป็นทุนบริษัท พร้อมทั้ง Tax Incentives ต่างๆ ที่ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีธุรกิจเฉพาะ อากรแถมฉบับ ตามด้วยการลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนโอนที่ดินจากอัตราปกติ 2% เหลือ 0.01% นำเสียตายว่า “สิทธิประโยชน์” นี้ได้หมดเขตเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2560 (แต่แ่ววๆ ว่ากำลังจะมีการขยายอายุสิทธิประโยชน์ให้) ผมจะวิเคราะห์ละเอียดให้ทราบในภายหลังว่า “มาตรการภาษีหน้าที่ทอง” สำหรับการ “แปลงทรัพย์สินในกิจการเป็นทุน” นี้ มีปัญหาในทางปฏิบัติมากของ 3 กรม 3 กระทรวง “ปรากฏการณ์ 3 กรม” นี้จะเป็นอย่างไรโปรดติดตาม

ดาบสาม ตามมาในปี 2560 คือ “หนีภาษี = ฟอกเงิน” เพราะ “กฎหมายฟอกเงิน” แก้ไขเมื่อวันที่ 2 เมษายน 2560 กำหนดให้การหนีภาษีที่มีเจตนาทำผิดกฎหมายตามลักษณะเงื่อนไขและจำนวนภาษีมี “ความผิดฐานฟอกเงิน” และกรมสรรพากรสามารถส่งเรื่องให้ “สำนักงานป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน”

หรือ ปปง. สามารถดำเนินกระบวนการทางกฎหมายต่อไปได้ เช่น การยึดทรัพย์อายัดเงินในบัญชีธนาคาร ห้ามจำหน่ายจ่ายโอนทรัพย์สิน เป็นต้น

ดาบสี่ ตามมาในปี 2561 คือ จะมีการแก้ไขกฎหมายให้กรมสรรพากรสามารถ “เรียกตรวจสอบข้อมูลทางการเงิน” ของผู้เสียภาษี (ที่น่าสงสัย) ได้จากธนาคาร บริษัทประกันชีวิต บริษัทหลักทรัพย์ จากเดิมที่กรมสรรพากรได้เพียงแต่ “ขอความร่วมมือ” และในทางปฏิบัติของเอกชน คือ (ไม่ร่วมมือ) เป็น “ความลับของลูกค้า” และเปิดเผยไม่ได้

ในที่สุด คนหนีภาษี คือ คนร้าย และคนที่ “แนะนำให้ทำผิด” ยิ่งเป็น “คนร้าย” อดีตที่ผ่านมา “ผู้เสียภาษี” ไม่ทราบว่าจะจัดการ “คนแนะนำให้ทำผิด” อย่างไร (กระซิบกันเบาๆ ว่า คนแนะนำนั้นเอาซีพอะไร ผู้เสียภาษีท่านสามารถแจ้งหน่วยงานที่ออกไปอนุญาตของวิชาชีพนั้นได้โดยตรง ไม่ว่าจะ เป็น “สหภานายความ” หรือแม้แต่ “กระทรวงยุติธรรม” / “สภาวิชาชีพบัญชี” หรือแม้แต่ “กระทรวงพาณิชย์” เพราะถือว่า “บิดเบือน” การทำหน้าที่ของ “วิชาชีพ” และที่ผ่านมาคนที่ทำ Sideline แบบนี้หลายคนยัง “ลอยนวล” อยู่เลย หรือแม้แต่กรมสรรพากรก็รับแจ้ง “เบาะแส” ของการหลีกเลี่ยงภาษีตั้งแต่ปี 2561 เป็นต้นมา

การซื้อขายกิจการในปัจจุบัน

การซื้อขายกิจการในปัจจุบัน ผู้ซื้อกิจการเริ่ม “ไหวทัน” และไม่ยอมร่วมมือกับผู้ขายกิจการในการจ่ายเงินค่าซื้อกิจการ “หลังบ้าน” โดยเฉพาะหากผู้ซื้อเป็น “บริษัทจดทะเบียน” ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ต้องเปิดเผยข้อมูลให้กรรมการและผู้ถือหุ้นทราบก่อน

ยิ่งไปกว่านั้น การซื้อกิจการต้อง “บันทึกต้นทุน” การซื้อขายกิจการตามจริง มิฉะนั้น จะมีปัญหากับผู้สอบบัญชี (Auditor) และกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee) ของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

“ราคาซื้อขายกิจการ” ในปัจจุบันจะเป็นราคาที่ผู้ขายต้องการรับเงินแบบ “ไม่รวมภาษี” (Net Basis) ไม่ว่าจะ เป็น Share Deal หรือ Property Deal ในยุคปัจจุบันมีการตกลงกันแบบ “ไม่รวมภาษี” ทั้งสิ้น เพราะถือว่าเป็น “ยุคของผู้ขาย” ที่ผู้ซื้อต้องรับผิดชอบภาษีแทนผู้ขาย

หากว่า “ผู้ขายกิจการ” ต้อง “เสียภาษี” เอง หรือขาดการวางแผนภาษีที่ดี (เช่น หนีภาษี) คำถามแรกที่ต้องถามให้กระจ่าง คือ ที่ปรึกษาของผู้ขาย ?

ท่านเลือกที่ปรึกษาถูกต้องหรือไม่ ? (ขอให้ระวังพวก Sideline ที่เป็นมือใหม่)

ที่ปรึกษาทำหน้าที่ดีที่สุดหรือยัง ? (ไม่ได้ Add Value อะไรเลย)

ที่ปรึกษาของผู้ขาย “กินสองทาง” หรือไม่ ?

ผู้ขายได้ตรวจสอบหรือไม่ (Second Opinion) ว่า “ที่ปรึกษา” มีประสบการณ์ และเคยทำงานเรื่องนี้รายได้บ้าง

มองจากมุมของผู้ซื้อ เมื่อผู้ขายต้องการ Net Income รับเงินจากการขายกิจการโดย “ต้นทุนกิจการ” สูงขึ้น ผู้ซื้อจะ “เจรจาต่อรอง” อย่างไรให้ “ลดราคาซื้อกิจการ” ได้ ผมจะแนะนำเรื่อง M&A Due Diligence คือ การตรวจสอบกิจการผู้ขายก่อนตกลงซื้อขาย (ต้องทำก่อน / ไม่ทำไม่ได้) ที่ผู้ซื้อสามารถนำประเด็นความเสี่ยงต่างๆ (Exposures) ในกิจการของผู้ขายมาเป็น “เครื่องมือต่อรองราคา” ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(โปรดติดตามฉบับต่อไป)