

# เรา “คาดหว้งอะไร” จากกรรมการบริษัท ?

กรรมการบริษัท ...

เสียภาษีอะไร ? (รถประจำตำแหน่ง)



คุณชินภัทร วิสุทริแพทย์  
หุ้นส่วน, บก.วัน ลอว์ ออฟฟิศ

## กรรมการบริษัท ... เสียภาษีอะไร ? (รถประจำตำแหน่ง)

“ผลร้ายทางการเงิน” (Financial Damage) ของการจ่าย “ค่าตอบแทนกรรมการ” ที่ไม่อยู่ในรูปของเงิน (Non-Finance Benefit) เช่น รถประจำตำแหน่ง ประกันชีวิตบุคคลสำคัญ (Key Man Insurance) ประกันชีวิตเครดิตสินเชื่อ (Credit Life Insurance) ส่งผลกระทบต่อบริษัทอย่างไร ?

ในอดีตที่ผ่านมา...กรณี “รถประจำตำแหน่ง” ของกรรมการ และ ผู้บริหารบริษัท ... กรมสรรพากร มี “แนวทางปฏิบัติ” ที่เป็น “แบบอย่างเฉพาะ” ตามพื้นที่รับผิดชอบของหน่วยงานจัดเก็บภาษีแต่ละแห่งแต่ละคนแตกต่างกันว่าจะ “ตีความกฎหมาย” และ “วางแนวทางปฏิบัติ” อย่างไร ?

หลายกรณีในอดีต...เจ้าหน้าที่สรรพากรพบว่า “รถบริษัท” นำไปใช้ส่วนตัวมากกว่าใช้ในกิจการของบริษัท ... บริษัทถูกห้ามนำ “รายจ่ายที่เกี่ยวกับรถยนต์” บางส่วนหรือทั้งหมดใช้เป็น “รายจ่ายทางภาษีบริษัท” (Non-deductible expense) หรือเป็น “รายจ่ายต้องห้ามทางภาษี” ... ผลที่ตามมาส่งผลให้ “รายจ่ายต้องห้าม” เกี่ยวกับรถยนต์กลายเป็น “รายได้ทางภาษีบริษัท” และ เสียภาษีบริษัท

เหตุผลเบื้องหลัง คือ การลงบัญชีบริษัท (Financial Accounting) หักเป็น “รายจ่ายทางบัญชี” ได้ ... ต่างจาก “บัญชีภาษีอากร” (Tax Accounting) มองว่าเป็น “รายจ่ายต้องห้าม” ... เมื่อเป็นเช่นนี้บริษัททั้งหลายมี “เหตุผลหนักแน่น” เพียงใด ? ที่จะได้แย้มการตีความภาษีของเจ้าหน้าที่สรรพากรในเรื่องนี้ที่ให้ความเห็นแตกต่างกันในเรื่องเดียวกัน



## รถประจำตำแหน่งกรรมการบริษัท

### ก. มุมมองทางกฎหมาย

บริษัททั่วไปมัก “เลือก” รูปแบบทางกฎหมายในการ “จัดซื้อจัดหา” รถประจำตำแหน่ง หรือ รถบริษัทเพื่อใช้งานในองค์กรต่างกัน เช่น ซื้อเงินสด ซื้อเงินผ่อน เช่าซื้อ เช่าแบบลีสซิ่ง (Financial Lease) เช่าใช้ (Operating Lease)

ซื้อเงินสด และ ซื้อเงินผ่อน ... บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ทันที / กรณีซื้อผ่อนบริษัทมี “หนี้สิน” ต้องชำระดอกเบี้ย / แต่ไม่ต้องจ่าย “เงินก้อนใหญ่” ช่วยเรื่อง “กระแสเงินสด” ของกิจการ

เช่าซื้อ ... กรรมสิทธิ์รถยนต์ยังไม่โอนไปยังบริษัททันทีในวันเริ่มต้นเช่าซื้อ / ระหว่างการเช่าซื้อรถบริษัทต้องจ่ายค่าเช่าซื้อเป็นรายงวด / จนกว่า “งวดสุดท้าย” ของค่าเช่า กรรมสิทธิ์รถยนต์จึง “โอนทันที” โดยผลของกฎหมาย (บริษัทไม่มีสิทธิเลือกว่าจะรับโอนหรือไม่รับโอน) / ค่าเช่าซื้อจะมี “ดอกเบี้ย” ปนอยู่ตามกำหนดระยะเวลาการเช่าซื้อ

เช่าแบบลีสซิ่ง (Financial Lease) ถือเป็นการ “ให้สินเชื่อทางการเงิน” รูปแบบหนึ่ง / ไม่มีกฎหมายเฉพาะลีสซิ่ง / เป็นไปตามกฎหมายสัญญาเช่าทั่วไป / บริษัทผู้เช่ามี “สิทธิเลือก” (Option) ว่าเมื่อ “ครบอายุสัญญาเช่า” แล้วจะ “เลือกซื้อ” หรือ “เลือกคืน” ทรัพย์สินที่เช่า ... ในทางปฏิบัติ หาก “ผู้ให้เช่า” เป็น “บริษัทในเครือ” ของธนาคาร หรือ สถาบันการเงินที่มีได้เป็นผู้ประกอบการด้านรถยนต์ ... ผู้ให้เช่ามักจะ “บีบบังคับอ้อม” ให้ผู้เช่า “ต้องซื้อ” ทรัพย์สินที่เช่าในราคาที่ตกลงกันไว้ล่วงหน้า / ค่าเช่าแบบ Leasing จะมี “ดอกเบี้ย” ปนอยู่ตามกำหนดระยะเวลาการเช่าแบบลีสซิ่ง

เช่าใช้ (Operating Lease) เป็นการเช่าทรัพย์สินปกติ / ไม่มี Option หรือ สิทธิเลือก / ครบอายุสัญญาเช่ารถยนต์ต้องคืนรถยนต์ให้ผู้ให้เช่า / ไม่มีการคำนวณ “ดอกเบี้ย” แทรกปนอยู่ในค่าเช่ารถยนต์

### ข. มุมมองทางบัญชีบริษัท

ซื้อเงินสด / ซื้อเงินผ่อน / เช่าซื้อ / เช่าแบบลีสซิ่ง (Financial Lease) ... ในทางบัญชียึดหลัก “เนื้อหาสำคัญกว่ารูปแบบ” (Substance Over Form) คำนี้ถึง “การครอบครองทรัพย์สิน” และ “การใช้อำนาจควบคุมทรัพย์สิน” ตลอดจน “ความแน่นอน” เป็นหลัก ... จึง “บันทึกบัญชี” รถยนต์ตามสัญญาซื้อเงินสด ซื้อเงินผ่อนเช่าซื้อ เช่าซื้อ เช่าแบบลีสซิ่ง เป็น “ทรัพย์สินบริษัท” ... ต่างจาก “มุมมองกฎหมาย” ที่ยึดหลัก “ข้อตกลงในสัญญา” (Legal Form of Contract) ก็นี้ แม้จะมี “มุมมอง” ระหว่าง “กฎหมาย” และ “บัญชี” แต่เมื่อมี “คดีความ” และต้องขึ้นศาล...ศาลจะนำ “หลักกฎหมาย” แต่ละเรื่อง แต่ละประเภทของสัญญามาเป็น “เครื่องมือ” ในการวินิจฉัยคดี ... ส่วน “หลักการบัญชี” เป็น “ข้อเท็จจริง” ที่ศาลนำมาใช้เป็นพฤติการณ์แวดล้อมประกอบการตัดสินข้อพิพาทในคดีเท่านั้น

เช่าใช้ (Operating Lease) ในทางบัญชีมองว่าสุดท้ายครบอายุการเช่าแล้วต้องคืนรถยนต์ที่เช่า ... จึงไม่ได้มองว่า “รถเช่า” เป็นทรัพย์สินของบริษัท ... กรณี “เช่าใช้” หรือ “เช่าดำเนินงาน” นี้ \_ “มุขบัญชี” เห็นตรงกันกับ “มุขกฎหมาย”

### ค. มุมมองทางภาษีบริษัท

ซื้อเงินสด / ซื้อเงินผ่อน / เช่าซื้อ ... ในทางภาษีมองว่ารถยนต์เป็น “ทรัพย์สิน” ของบริษัท ... เงินที่จ่ายไปเพื่อได้มาซึ่งรถยนต์เป็น “รายจ่ายฝ่ายทุน” (CAPEX: Capital Expenditure) ไม่สามารถนำมาหักเป็นรายจ่ายบริษัทได้ทั้งก่อน ... บริษัทต้อง “หักค่าเสื่อมราคา” จาก “มูลค่ารถยนต์นั้น” ได้ไม่เกินปีละ 20% ของมูลค่ารถยนต์ไม่เกิน 1 ล้านบาท ... ส่วนเกินกว่า 1 ล้านบาทเป็น “รายจ่ายต้องห้ามทางภาษีบริษัท” และ กลายเป็น “รายได้ทางภาษี” ที่ต้องเสียภาษีในส่วนเกินนี้ / ดังนั้น หากบริษัท “เลือก” การ “ถือครองรถยนต์บริษัท” รูปแบบนี้ บริษัทจะหักค่าเสื่อมราคาได้ไม่เกินปีละ 200,000 บาท

นอกจากนี้ รถยนต์ที่ผู้บริหาร หรือ รถประจำตำแหน่งหักค่าเสื่อมราคาได้ไม่เกินปีละ 20% หรือ 5 ปี ... ในที่สุด “มูลค่าตามบัญชี” (Book Value) ของรถยนต์บริษัทจะเหลือมูลค่าตาม “งบดุล” ที่ 1 บาทหากจะขายออกไป บริษัทต้องใช้ “ราคาตลาด” ขายออกไป

ประเด็นปัญหาภาษี คือ “ราคาตลาดรถยนต์ใช้แล้ว” หาได้จากไหน ?

ในทางปฏิบัติ บริษัททั่วไปมักใช้ “ราคาเปรียบเทียบ” จาก Website ขายรถยนต์มือสอง ... แล้วหา “ราคาเฉลี่ย” เพื่อเทียบเคียงราคาตลาดของรถยนต์แต่ละรุ่น ... กรณีนี้เป็นที่ยอมรับในทางปฏิบัติของเจ้าหน้าที่กรมสรรพากรหลายแห่งหลายพื้นที่

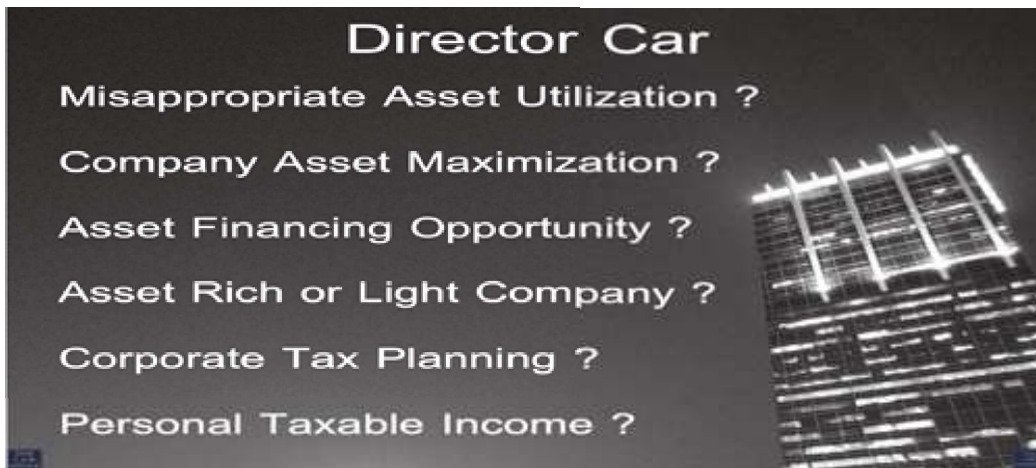
อย่างไรก็ตาม มี “ทางเลือก” สำหรับการหา “ราคาตลาดรถยนต์ใช้แล้ว” อีกกรณีหนึ่ง คือ การ “สร้างตลาด” ภายในบริษัทขึ้นมา ... ผ่านการ “ประมูลรถยนต์ใช้แล้ว” ภายในองค์กร (In-House Bidding) โดยการ “ขายทอดตลาด” (Auction) อย่างถูกต้องตามกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ (สัญญาขายทอดตลาด) กรณีนี้เป็นที่ยอมรับของกรมสรรพากรและพบได้ในบริษัทหลายแห่งในตลาดหลักทรัพย์ที่จะให้สิทธิพนักงานลูกจ้างในการ “ประมูลซื้อรถยนต์” ประจำตำแหน่งกรรมการและผู้บริหาร ... ก่อนที่จะนำออกไปให้ “บุคคลภายนอก” ประมูลซื้อออกไป

**เช่ารถยนต์แบบลีสซิ่ง** (Car Leasing) ในทางภาษีมอง Leasing ไม่ต่างจาก Operating Lease หรือสัญญาเช่าดำเนินงานตามปกติ / ค่าเช่าถือเป็น “รายจ่ายของกิจการ” (Operating Expense) โดยทั่วไป สัญญาเช่ารถยนต์แบบลีสซิ่งอายุสัญญาเช่าอยู่ระหว่าง 3 – 7 ปี ทั้งนี้ หากเป็น “รถยนต์ใหม่” มีข้อกำหนดที่กฎหมายภาษียอมให้นำ “ค่าเช่ารถยนต์ใหม่” มาหักเป็นรายจ่ายทางภาษีได้ไม่เกินวันละ 1,200 บาท หรือ เดือนละ 36,000 บาท และหาก “เทียบรายจ่ายทั้งปี” เท่ากับไม่เกินปีละ 432,000 บาท / ส่วนเกินกว่าเดือนละ 36,000 บาทเป็น “รายจ่ายต้องห้ามทางภาษีบริษัท” และจะต้องเป็น “รายได้ทางภาษี” ที่บริษัทต้องเสียภาษีเพิ่มบน “ส่วนเกิน” นี้ ดังนั้น บริษัทควร “วางแผนภาษีรถยนต์บริษัท” อย่างถูกต้องตามกฎหมายให้คุ้มค่ากับเงินที่จ่ายไป (Value of Money) ทั้งทางบัญชี (Financial Accounting) และ ทางภาษี (Tax Accounting)

กรณี Car Leasing นี้ ... หากเปรียบเทียบ “ยอดเงิน” สำหรับ “ค่าใช้จ่าย” (ค่าเช่ารถแบบลีสซิ่งไม่เกินปีละ 432,000 บาท) กับ ยอดเงิน “ค่าเสื่อมราคารถยนต์” (ไม่เกินปีละ 200,000 บาท) พบว่ามี “ส่วนต่าง” (Bottom Line) อยู่ 232,000 บาทต่อปี ยิ่งไปกว่านั้น หากเปรียบเทียบ “กรอบเวลา” สำหรับการ “หัก” ค่าเช่ารถยนต์แบบลีสซิ่ง (นานได้ถึง 7 ปี) และ ค่าเสื่อมราคารถยนต์ (สูงสุด 5 ปี) ในการคำนวณภาษีบริษัท (Corporate Tax) พบว่ามี “ความต่างของเวลา” (Timeline) อยู่ 2 ปี นั้นหมายถึงการเช่ารถยนต์แบบลีสซิ่งให้ประโยชน์กับบริษัททั้ง “ผลกำไร” (Net Profit) คือเป็นรายจ่ายทางภาษีได้มากกว่า และการบริหารกระแสเงินสด (Cash Flow) ของบริษัทได้นานกว่า

สำหรับรถยนต์บริษัทที่คุณภาพดี และ มูลค่าสูง ... หากครบอายุสัญญาเช่าแบบลีสซิ่งแล้ว / บริษัทสามารถ “เลือกซื้อ” (Option to Buy) เข้ามาเป็นทรัพย์สินของบริษัทหลังจากครบอายุสัญญา Car Leasing 7 ปี และคำนวณค่าเสื่อมราคาได้อีกเป็น “รอบที่สอง” เมื่อบริษัทเป็นเจ้าของรถยนต์ ทั้งนี้ ยอดเงินที่ใช้ “หัก” เป็นค่าเสื่อมราคาลดน้อยลงตามอายุการใช้งานและคุณภาพของรถยนต์ โดยสรุป “รอบแรก” บริษัทหักเป็น “ค่าเช่า” (ค่าใช้จ่าย) และ “รอบสอง” เป็น “ค่าเสื่อมราคา” ถือว่าการเลือกบริหารจัดการ “รถยนต์” รูปแบบนี้สามารถใช้ประโยชน์ทางภาษีได้ถึง 2 รอบอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ไม่มีผิดหลักการบัญชี และเป็นไปตามหลักเกณฑ์ภาษี

ประเด็นภาษีที่สำคัญต่อบริษัทเกี่ยวกับ “รถประจำตำแหน่ง” นอกจาก “ภาษีเงินได้บริษัท” แล้วยังมีกรณี “ภาษีมูลค่าเพิ่ม” (VAT) เกี่ยวกับ “รถยนต์ใหม่” คือ “ภาษีซื้อต้องห้าม” (Non-Creditable Input VAT) ที่กฎหมายภาษีห้ามนำ “ภาษีซื้อ” เกี่ยวกับรถยนต์ใหม่มาใช้เป็น “เครดิตภาษี” ในระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม เช่น ค่าน้ำมันรถ ค่าซ่อมแซม ค่าบริการเกี่ยวกับรถยนต์ใหม่ ... ผลที่ตามมาทำให้ “ภาษีซื้อเกี่ยวกับรถยนต์” กลายเป็น “รายจ่าย” หรือ “ต้นทุน” ของบริษัทเพราะไม่สามารถนำมาเป็น “เครดิตภาษี” หรือ “ขอคืนภาษีเป็นเงินสด” ได้ในระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม ทั้งนี้ บางกรณี “อาจ” มีภาษีซื้อเกี่ยวกับรถยนต์บางรายการนอกจากใช้เป็น “เครดิตภาษีมูลค่าเพิ่ม” ไม่ได้แล้วยังกลายเป็น “รายจ่ายต้องห้ามทางภาษีบริษัท” อีกด้วย



จ. มุมมองทางภาษีบุคคลธรรมดา

ในอดีต...ประเด็น “รถประจำตำแหน่ง” มี “ปัญหาภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา” ควบคู่กับ “ปัญหาภาษีเงินได้บริษัท” ดังที่วิเคราะห์ข้างต้น

รถประจำตำแหน่ง ... ถือเป็น “ประโยชน์เพิ่ม” (Fringe Benefits) ของกรรมการบริษัท ผู้บริหารลูกจ้างบริษัท และถือเป็น “ค่าตอบแทน” ที่ต้องนำมารวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ... หรือไม่ ?

ในปี 2554 “ศาลฎีกา” ได้ตีความไว้เป็นแนวบรรทัดฐานเพื่อเป็น “แนวทางปฏิบัติที่แน่นอน” แล้วคือ

“รถประจำตำแหน่งอัยการ” เปรียบได้กับ “เครื่องใช้สำนักงาน” หรือ “เครื่องปรับอากาศ” ที่ราชการ (เปรียบได้กับนายจ้าง) จัดให้เพื่อทำหน้าที่ให้ได้ผลงานของทางราชการ เมื่อพ้นจากตำแหน่งแล้วไม่มีสิทธิในรถประจำตำแหน่งอีก ...การได้สิทธิใช้รถประจำตำแหน่ง “มิได้เป็นประโยชน์ที่ได้รับส่วนตัว” อันจะถือเป็น “เงินได้พึงประเมิน” (Taxable Income) โดยสรุป คือ รถประจำตำแหน่งไม่เป็น “ประโยชน์เพิ่มจากการจ้างงาน” ไม่เป็น “ส่วนหนึ่งของค่าตอบแทน” และ ไม่นำมาคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ศาลฎีกาในคดีนี้ ย้ำให้เหตุผลเพิ่มเติมอีกว่า ... กรณี “เงินค่าตอบแทนเหมาจ่าย” รายเดือนแทนการจัดหา “รถประจำตำแหน่ง” มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญกับรถประจำตำแหน่ง ... โดยสรุป ศาลฎีกาวินิจฉัยว่า “เงินค่าตอบแทนเหมาจ่าย” ถือเป็น “ประโยชน์เพิ่ม” และเป็น “เงินได้พึงประเมิน” ที่ต้องเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

กรณี “รถประจำตำแหน่งอัยการ” ซึ่งเป็น “ข้าราชการ” สามารถนำมาเทียบเคียงได้กับนายจ้างลูกจ้างซึ่งเป็น “เอกชน” ในมุมภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา / หากนำ “รถประจำตำแหน่ง” มาเทียบเคียงกับกรณี “บ้านพักนายจ้าง” ที่ยอมให้ลูกจ้าง “อยู่ฟรี” โดยไม่คิดค่าเช่านั้น กรมสรรพากรได้วางแนวทางปฏิบัติมาตั้งแต่ปี 2533 แล้วว่าให้ถือว่าเป็น “ประโยชน์เพิ่ม” และนำมาคำนวณเป็น “เงินได้พึงประเมิน” ของลูกจ้างเทียบเท่า 20% ของค่าจ้างที่ลูกจ้างได้รับทั้งปี (ไม่รวม Bonus) และกรณี “บ้านพักนายจ้างอยู่ฟรี” นี้ยังไม่มี “ข้อพิพาททางภาษี” ในคดีความที่มาสู่ศาล เพื่อให้เราศึกษาเป็นแนวทางปฏิบัตินอกจากยอมรับตามแนวทางของกรมสรรพากรที่ยังคงใช้อยู่จนถึงปัจจุบันมานานกว่า 30 ปี

ฉบับถัดไป...โปรดติดตาม “ผลร้ายทางการเงิน” (Financial Damage) ของการจ่าย “ค่าตอบแทนกรรมการ” กรณี Key Man Insurance (ประกันชีวิตบุคคลสำคัญ) และ Credit Life Insurance (ประกันชีวิตเครดิตสินเชื่อ)