

บทที่ 4

การวิเคราะห์ความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ (Comparability analysis)

1. ปัจจัยที่ควรคำนึงถึงสำหรับการวิเคราะห์ความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้

โดยทั่วไปการนำหลักการหาราคาตลาดมาใช้อยู่บนพื้นฐานของการเปรียบเทียบระหว่างธุรกรรมที่ถูกรับประกันกับธุรกรรมที่ไม่ถูกรับประกัน (ธุรกรรมที่ทำกับคู่สัญญาที่เป็นอิสระต่อกัน) ซึ่งลักษณะของสถานการณ์ที่นำมาเปรียบเทียบต้องมีความสามารถเปรียบเทียบกันได้เพียงพอ ความสามารถเปรียบเทียบกันได้หมายความว่า กรณีไม่มีความแตกต่างระหว่างธุรกรรมที่ถูกรับประกันกับธุรกรรมที่นำมาเปรียบเทียบ โดยวิธีคำนวณหาราคาตลาด หรือกรณีที่มีความแตกต่างและมีการปรับปรุงอย่างถูกต้องเป็นเหตุเป็นผลเพื่อมิให้ความแตกต่างนั้นมีผลกระทบต่อ การคำนวณหาราคาตลาด การแสดงระดับความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ประกอบด้วย การปรับปรุงที่จำเป็นและการประเมินธุรกรรมของบริษัทที่เป็นอิสระ ซึ่งการนำธุรกรรมของบริษัทอิสระมาเปรียบเทียบอาจเกิดปัญหาการคำนวณหาราคาตลาดเพราะธุรกรรมของบริษัทอิสระที่นำมาเปรียบเทียบไม่ได้อยู่ภายใต้สถานการณ์ที่เหมือนกันกับธุรกรรมของบริษัทที่ถูกรับประกัน ดังนั้นเมื่อมีการเปรียบเทียบธุรกรรมเพื่อคำนวณหาราคาตลาด เจ้าพนักงานภาษีควรคำนึงถึงความแตกต่างของสถานการณ์ที่ไม่เหมือนกัน และความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ของธุรกรรม อาจมีการปรับปรุงเพื่อให้เกิดความเหมาะสมในการนำข้อมูลมาใช้เพื่อหาราคาตลาด¹ กล่าวโดยสรุปคือ หากธุรกรรมที่นำมาใช้ในการเปรียบเทียบเพื่อหาราคาตลาดมีความเหมือนหรือคล้ายกันกับธุรกรรมที่ตรวจสอบ ผลการหาราคาตลาดจะมีความน่าเชื่อถือ

วิธีการคำนวณหาราคาตลาดทุกวิธีตามหลักการหาราคาตลาดเกี่ยวข้องกับการเปรียบเทียบบริษัทอิสระ ซึ่งการเปรียบเทียบดังกล่าวต้องคำนึงความแตกต่างของธุรกรรมของบริษัทอิสระที่นำมาเปรียบเทียบเพื่อมิให้เกิดผลกระทบต่อ การคำนวณหาราคาตลาด ซึ่งปัจจัยที่แสดงถึงความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ประกอบด้วย 1) ลักษณะของทรัพย์สินหรือบริการที่โอนไป (The characteristics of the property or services transferred) 2) หน้าที่งานที่กระทำ

¹Organisation for Economic Co-operation and Development: OECD, Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations, France, 1995, para.1.15.

โดยคู่สัญญา (The function as performed by the parties) ปรากฏในทางบัญชีเป็นทรัพย์สินที่ใช้ และความเสี่ยงที่คาดว่าจะได้รับ 3) เงื่อนไขในสัญญา (The contractual terms) 4) สถานการณ์ทางเศรษฐกิจของคู่สัญญา (The economic circumstances of the parties) และ 5) กลยุทธ์ทางธุรกิจ (The business strategies)

2. การวิเคราะห์ปัจจัยที่แสดงถึงความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ ตามแนวทางขององค์การเพื่อความร่วมมือ และพัฒนาทางเศรษฐกิจ (OECD)

การเปรียบเทียบธุรกรรมที่ถูกควบคุมและธุรกรรมที่ไม่ถูกควบคุม ลักษณะความแตกต่างของธุรกรรมที่นำมาเปรียบเทียบควรมีการบันทึกไว้ในบัญชี เพื่อที่จะกำหนดระดับของความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ (Degree of Comparability) และมีการปรับปรุงที่เหมาะสมในการกำหนดราคาโอนให้เป็นไปตามราคาตลาด ซึ่งมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องคำนึงถึงหลักความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้เมื่อมีการคำนวณหาราคาตลาด เพราะปัจจัยที่แสดงถึงการเปรียบเทียบได้จะมีผลต่อ ความแม่นยำและความน่าเชื่อถือของช่วง ราคาหรือกำไรที่บริษัทควรได้รับ

ปัจจัยที่แสดงถึงหลักความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ประกอบด้วย (1) ลักษณะความเหมือนหรือคล้ายคลึงกันของทรัพย์สินหรือบริการที่โอน (2) หน้าที่งานต่างๆที่กระทำโดยคู่สัญญา (ทรัพย์สินที่ใช้ไป, ความเสี่ยงที่คาดว่าจะได้รับ) (3) เงื่อนไขในสัญญา (4) สถานการณ์ทางเศรษฐกิจของคู่สัญญา และ (5) กลยุทธ์ทางธุรกิจที่มุ่งใจโดยคู่สัญญา

ขอบเขตลักษณะของแต่ละปัจจัยที่กำหนดความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้จะขึ้นอยู่กับ ลักษณะธุรกรรมของบริษัทที่ถูกตรวจสอบ และวิธีการกำหนด หรือพิสูจน์ ราคาตลาดที่นำมาใช้ ปัจจัยที่แสดงถึงการเปรียบเทียบได้มี ดังนี้

2.1 ลักษณะของทรัพย์สินหรือบริการ ที่เหมือนกันหรือคล้ายคลึงกัน (Characteristics of property or services)

ความแตกต่างในลักษณะของทรัพย์สินหรือบริการเกิดขึ้นบ่อยครั้งในทางบัญชี ดังนั้นในการเปรียบเทียบลักษณะของทรัพย์สินหรือบริการอาจจะเป็นประโยชน์ในการแสดงถึงความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ระหว่างธุรกรรมที่ถูกควบคุมกับธุรกรรมที่ไม่ถูกควบคุม

โดยทั่วไปลักษณะที่เหมือนกันของทรัพย์สินหรือบริการที่โอนกัน จะใช้กับวิธีคำนวณหาราคาตลาด โดยเปรียบเทียบราคาของธุรกรรม ที่ไม่ถูกควบคุมกับธุรกรรมที่ถูกควบคุม (Price-base method) ส่วนวิธีคำนวณหาราคาตลาดโดยวิธีเปรียบเทียบกำไร (Profit-base method) คำนึงถึงลักษณะของทรัพย์สินหรือบริการเพียงเล็กน้อย ลักษณะของทรัพย์สินหรือบริ การที่ต้องพิจารณาประกอบ เช่น ในกรณีการโอนทรัพย์สินที่มีรูปร่าง (Tangible property) ต้องคำนึงถึงลักษณะทางกายภาพของทรัพย์สิน คุณภาพและความน่าเชื่อถือ การจัดหาสินค้าและจำนวนสินค้า ในกรณีของการบริการต้องคำนึงถึงลักษณะและขอบเขตของการบริการ และในกรณีของทรัพย์สินที่ไม่มีรูปร่าง (Intangible property) ต้องคำนึงถึงรูปแบบของธุรกรรม (เช่น การอนุญาตให้ใช้หรือการขาย) ชนิดของทรัพย์สิน (เช่น สิทธิบัตร , เครื่องหมายการค้า , ความรู้และทักษะต่างๆ (Know-how)) ระยะเวลาและระดับของการคุ้มครองสิทธิ รวมถึงการคาดหวังในผลกำไรจากการใช้ทรัพย์สินนั้น²

2.2 การวิเคราะห์หน้าที่งานต่างๆ (Functional analysis)

การวิเคราะห์หน้าที่งานต่างๆเกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายที่เป็นอิสระต่อกัน โดยทั่วไปการจ่ายค่าตอบแทนจะเป็นผลเนื่องมาจากหน้าที่งานซึ่งคู่สัญญาแต่ละฝ่ายมีหน้าที่ เช่น ในทางบัญชีทรัพย์สินที่ใช้ (Asset used) หรือความเสี่ยงภัยที่คาดว่าจะได้รับ (Risks assumed) ดังนั้น ในการอธิบายธุรกรรมที่ถูกควบคุมและไม่ถูกควบคุมหรือหน่วยภาษีที่นำมาเปรียบเทียบนั้น การเปรียบเทียบหน้าที่งานของคู่สัญญานั้นจึงเป็นสิ่งจำเป็น ความสามารถในการเปรียบเทียบ เที่ยบได้นี้ตั้งอยู่บนพื้นฐานการวิเคราะห์หน้าที่งาน ซึ่งต้องการชี้เฉพาะและเปรียบเทียบกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สำคัญและหน้าที่ที่ความรับผิดชอบที่กระทำโดยคู่สัญญาที่เป็นอิสระต่อกันและคู่สัญญาที่มีความสัมพันธ์กัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งพิจารณาถึงโครงสร้างและองค์กรของกลุ่ม ซึ่งจะแสดงถึงความสามารถตามกฎหมายของผู้เสียภาษีอันมีผลต่อหน้าที่งาน³

หน้าที่งานที่กระทำ “แท้จริง” ในแต่ละฝ่ายของคู่สัญญา ถือเป็นตัวแปรที่อาจสร้างความแตกต่างในการเปรียบเทียบ เช่น การออกแบบ การผลิต การประกอบ การวิจัยและพัฒนา การให้บริการ การจัดซื้อ การจัดจำหน่าย การตลาด การโฆษณา การขนส่ง การเงินและการจัดการ

²Ibid, para.1.19.

³Ibid, para.1.20.

นอกจากระบบงานข้างต้นแล้ว ปัจจัยสำคัญที่ต้องไม่ละเลยในการเปรียบเทียบคือ ชนิดและลักษณะของสินทรัพย์ที่ใช้หรือที่จะได้ใช้ในการดำเนินงาน (เช่น โรงงานหรือเครื่องมืออุปกรณ์ที่ตั้งของสินทรัพย์ เป็นต้น) ตลอดจนความ มเสี่ยงภัยของคู่สัญญาที่อาจได้รับ เช่น ความเสี่ยงภัยทางการตลาด ในตลาดเปิดอาจจะเกิดความเสียหายเพิ่มมากขึ้นซึ่งก็มีการแปรผันตามกับผลตอบแทนที่เพิ่มมากขึ้นด้วยเช่นกัน ดังนั้น ถ้าเกิดกรณีที่มีความแตกต่างเรื่องความเสี่ยงที่อาจได้รับ รุกรกรรมที่ถูกควบคุมและไม่ถูกควบคุมและหน่วยภาษีจะไม่สามารถเปรียบเทียบด้วิเคราะห์หน้าที่งานจะไม่สมบูรณ์หากปัจจัยความเสี่ยงที่อาจได้รับโดยคู่สัญญาแต่ละฝ่ายมีความแตกต่างกัน เพราะข้อสันนิษฐานหรือผลตอบแทนของความเสี่ยงมีผลต่อเงื่อนไขของธุรกรรมระหว่างคู่สัญญาที่มีความสัมพันธ์กัน ในทางทฤษฎี ตลาดเปิดจะมีความเสี่ยงเพิ่มมากขึ้น ซึ่งผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับก็จะเพิ่มมากขึ้นด้วย ซึ่งค่าตอบแทนปัจจุบันอาจจะเพิ่มขึ้นหรืออาจไม่เพิ่มขึ้นจะขึ้นอยู่กับระดับของความเสี่ยงที่อาจคาดหมายได้⁴

ชนิดของความเสี่ยงประกอบด้วย ความเสี่ยงทางการตลาด เช่น ข้อกำหนดอัตราขึ้นลงของราคาซื้อและราคาขาย , ความเสี่ยงต่อผลขาดทุนที่เกี่ยวกับการลงทุนและการใช้ทรัพย์สิน , โรงงาน , เครื่องมือหรืออุปกรณ์ , ความเสี่ยงต่อการประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวสำหรับการลงทุนในการค้นคว้าวิจัยและพัฒนาความเสี่ยงภัยทางการเงิน เช่น การขึ้นลงของอัตราแลกเปลี่ยน หรืออัตราดอกเบี้ย, ความเสี่ยงด้านสินเชื่อและอื่นๆ

หน้าที่งานจะแสดงถึงจำนวนค่าตอบแทนของความเสี่ยงระหว่างคู่สัญญา ในทางทฤษฎี ข้อสมมติฐานที่สำคัญในกลไกทางการตลาดทั่วไปคือ การเสี่ยงภัยที่สูงของคู่สัญญานั้นๆ เช่น ฝ่ายที่มีหน้าที่ในการจัดจำหน่าย (Distributor) ลงทุนการโฆษณาและการทำกลยุทธ์ทางการตลาดด้วยเงินทุนฝ่ายตนเอง ย่อมคาดหวังที่จะได้รับผลตอบแทนที่สูงตามการลงทุนไปด้วย ต่างกับผู้จัดจำหน่ายทั่วไปที่ทำหน้าที่เพียงเป็นตัวแทนจัดจำหน่ายโดยมิได้ลงทุนแต่อย่างใด

เมื่อพิจารณาถึงเงื่อนไขของสัญญาอาจพิจารณาเชื่อมโยงกับค่าตอบแทนความเสี่ยงที่อาจได้รับซึ่งประกอบด้วย องค์ประกอบทางเศรษฐกิจของธุรกรรม โดยทั่วไปทางปฏิบัติของคู่สัญญาจะเป็นหลักฐานที่ดีที่สุดเกี่ยวกับความเสี่ยงที่แท้จริง

นอกจากนี้ปัจจัยที่ถูกพิจารณาถึงในการตรวจสอบองค์ประกอบทางเศรษฐกิจของค่าตอบแทนความเสี่ยงอาจเป็น ผลมาจากค่าตอบแทนของธุรกรรมตามราคาตลาด อย่างเช่น บริษัท A ทำสัญญาผลิตและส่งสินค้าให้แก่บริษัท B และระดับของการผลิตและการขนส่งสินค้า

⁴ Ibid, para.1.23.

เป็นดุลพินิจของบริษัท B ในกรณีเช่นนี้ บริษัท A ตกลงยอมรับความเสี่ยงในการลงทุน เพราะไม่มีการควบคุมการลงทุนของบริษัท B ซึ่งแน่นอนว่ากรณีนี้มีความเสี่ยงเกิดขึ้นมากมาย เช่น ความเสี่ยงทั่วไปของวงจรกิจกรรมซึ่งไม่มีคู่สัญญาใดสามารถควบคุมได้ อย่างไรก็ตาม ผู้เสียภาษีและหรือบรรษัทข้ามชาติมีกลยุทธ์ทางธุรกิจเกี่ยวกับการลดหรือการจัดการความเสี่ยงเช่นว่านั้น เช่น ข้อตกลงประกันความเสี่ยง (Hedging arrangements), สัญญาล่วงหน้า (forward contracts), ตราสารสิทธิเลือกซื้อและขาย (put and call options) เป็นต้น ปัจจุบันนี้โดยทั่วไปมีการใช้กลยุทธ์เกี่ยวกับการจัดการความเสี่ยงทั้งในตลาด (“on-market”) และนอกตลาด (“off-market”)⁵

2.3 รูปแบบและเงื่อนไขของสัญญา (Contractual terms)

โดยทั่วไปเงื่อนไขของสัญญาจะกำหนดความรับผิดชอบเกี่ยวกับความเสี่ยงภัย , ผลประโยชน์ที่จะแบ่งให้แต่ละฝ่ายอย่างชัดเจนหรือโดยนัยไว้แล้ว การพิจารณาเงื่อนไขของสัญญาควรจะเป็นส่วนหนึ่งของการวิเคราะห์หน้าที่งานที่กล่าวมาข้างต้น เงื่อนไขของสัญญาอาจพบในการติดต่อสื่อสารระหว่างคู่สัญญามากกว่าการเขียนไว้ในสัญญา ความสัมพันธ์ทางสัญญาของคู่สัญญาอาจจะคาดการณ์จากทางปฏิบัติและหลักการทางเศรษฐกิจซึ่งเกิดขึ้นโดยทั่วไประหว่างคู่สัญญาที่เป็นอิสระต่อกัน อาจกล่าวโดยสรุปได้ว่าความแตกต่างในเงื่อนไขของสัญญาจะมีผลต่อความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ เช่น เงื่อนไขในการชำระเงินที่ต่างกัน (การได้รับ Credit ตลอดจนเงื่อนไขในการส่งสินค้า (Delivery Terms)

2.4 สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ (Economic circumstances)

ราคาตลาดอาจมีความแตกต่างกันหากตลาดนั้นมีลักษณะที่แตกต่างกัน แม้ว่าจะเป็นการรวมที่ประกอบด้วยทรัพย์สินหรือบริการประเภทเดียวกัน ดังนั้นตลาดจึงเป็นปัจจัยสำคัญต่อความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ ซึ่งตลาดที่คู่สัญญาที่เป็นอิสระต่อกันและคู่สัญญาที่มีความสัมพันธ์กันทำธุรกรรมที่นำมาเปรียบเทียบได้ต้องไม่มีความแตกต่าง อันเป็นผลกระทบต่อราคา ขั้นตอนแรก มีความจำเป็นต้องชี้เฉพาะตลาดที่เกี่ยวข้องหรือตลาดที่รองรับสินค้าหรือบริการ สภาพทางเศรษฐกิจหรือสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ (Economic circumstances) ที่เกี่ยวข้องอาจแสดงถึงตลาดที่สามารถเปรียบเทียบได้ อันประกอบด้วย แหล่งที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ และขนาดของ

⁵ *Ibid*, para.1.27.

ตลาด ต้นทุนต่างๆที่เกี่ยวข้อง เช่น ที่ดิน แรงงาน ค่าขนส่ง ตลอดจนระดับของอุปสงค์และอุปทาน (Demand/Supply) ในตลาด ณ เวลานั้น ล้วนถือเป็นแรงผลักดันของตลาดภายนอก (External market forces) ที่กำหนดความสัมพันธ์ทางการค้าและการเงินระหว่างกิจการต่างๆได้ นอกจากนี้ อาจมีปัจจัยทางเศรษฐกิจอื่นๆมาเสริม อันก่อให้เกิดปัญหาความยากในการเปรียบเทียบมากขึ้น เช่น แรงผลักดันจากรัฐบาลในประเทศ (Host country) เรื่องการควบคุม อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา หรือการควบคุมราคาของสินค้าในตลาดท้องถิ่น

2.5 กลยุทธ์ทางธุรกิจ (Business strategies)

เนื่องมาจากกลยุทธ์ทางธุรกิจมีผลทางบัญชีต่อคู่สัญญาในหลายแง่ เช่น การประดิษฐ์คิดค้นและการพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ระดับขั้นของความหลากหลาย ความเสี่ยงต่างๆ การประเมินถึงนโยบายทางการเมืองที่อาจเปลี่ยนแปลง กฎหมายแรงงานต่างๆ และปัจจัยอื่นๆที่ควบคุมธุรกิจหนึ่งธุรกิจจึงเป็นปัจจัยที่สามารถนำมาเปรียบเทียบธุรกรรมของคู่สัญญาที่ถูกควบคุมและไม่ถูกควบคุม กลยุทธ์ต่างๆเหล่านี้เกิดขึ้นจากกลุ่มบริษัทข้ามชาติ (Multinational Enterprises: MNEs) หรือสมาชิกของกลุ่มที่แยกตัวออกไปและการรวมตัวกันของกลุ่มบริษัทข้ามชาติอื่นๆที่จำเป็นเพื่อวัตถุประสงค์ในการบรรลุกลยุทธ์ทางธุรกิจ

กลยุทธ์ทางธุรกิจควรประกอบด้วย แผนการด้านการตลาด ซึ่งผู้เสียภาษีจะหาทางเข้ามาในตลาดหรือ เพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดโดย ขายสินค้าในราคาที่ต่ำกว่า ราคาตลาดเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าที่เหมือนกันที่วางขายอยู่ในตลาด เพราะหากผู้เสียภาษีเข้ามาในตลาดใหม่หรือขยายส่วนแบ่งทางการตลาดโดยการตั้งราคาสูงกว่าราคาตลาดจะทำให้ได้รับกำไรในระดับต่ำกว่าผู้เสียภาษีอื่นที่ขายสินค้าชนิดเดียวกันในตลาด

การประเมินผู้เสียภาษีอันเนื่องมาจากกลยุทธ์ทางธุรกิจที่ทำให้ผลกำไรลดลงจากเดิมที่มีผลกำไรสูงเป็น เวลานานต้องพิจารณาถึงหลายปัจจัยประกอบกัน เจ้าหน้าที่ประเมินควรตรวจสอบทางปฏิบัติของคู่สัญญาในกรณีที่มีการใช้กลยุทธ์ทางธุรกิจ เช่น ถ้าผู้ผลิตขายสินค้าให้แก่ผู้จัดจำหน่ายที่มีความสัมพันธ์กันในราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาดเนื่องจากเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ทางการตลาด การลดราคาให้แก่ผู้จัดจำหน่ายอาจ ส่งผลกระทบต่อราคาที่ผู้จัดจำหน่ายขายให้แก่ลูกค้าหรือส่งผลกระทบต่อการขายตลาดโดยผู้จัดจำหน่าย กลยุทธ์ทางการตลาดของกลุ่มบริษัทข้ามชาติจะถูกแทนที่โดยการแยกจากกันระหว่างผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่าย นอกจากนี้ อาจมีปัจจัยอื่นๆที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญาที่ทำให้เกิดธุรกรรมที่ถูกควบคุม เช่น กรณีบริษัทที่เป็นต้นที่มีความรับผิดชอบเพียงเล็กน้อยหรือไม่มีความรับผิดชอบเลยในการพัฒนาด้านการตลาดอาจไม่กล้า

เสี่ยงกับราคาที่เกิดขึ้นอันเนื่องมาจากกลยุทธ์ทางการตลาด ในขณะที่บริษัทที่มีความรับผิดชอบในการพัฒนาด้านการตลาดก็มีความเสี่ยงต่อราคาสินค้าอันเกิดจากเครื่องหมายการค้า (Trademark) ค่าแห่งก๊อวิลล์ (Goodwill) ที่เกี่ยวเนื่องกับสินค้า ในอากกล่าวโดยสรุปว่า กรณีที่มีความแตกต่างเรื่องกลยุทธ์ทางธุรกิจอาจจะมีผลกระทบต่อการวิเคราะห์การเปรียบเทียบได้ในการกำหนดราคาโอน

3. การวิเคราะห์หลักความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ตามหลักเกณฑ์ทั่วไปและแนวทางปฏิบัติ (General Principles and Guidelines) ของประเทศสหรัฐอเมริกา

ประเทศสหรัฐอเมริกาได้มีบทบาทตอบโต้การตั้งราคาโอนมาตั้งแต่ปี 1917 ซึ่งต่อมาได้มีการกำหนดรูปแบบธุรกิจกรรมข้ามชาติของกลุ่มบริษัทข้ามชาติ โดยแบ่งเป็น 5 รูปแบบ คือ 1) การให้กู้ยืม 2) การให้บริการ 3) การใช้ทรัพย์สินที่มีรูปร่าง 4) การใช้ทรัพย์สินที่ไม่มีรูปร่าง และ 5) การโอนทรัพย์สินที่มีรูปร่าง⁶

กระทรวงการคลัง (The Treasury Department) ของประเทศสหรัฐอเมริกาได้ออกหลักเกณฑ์ทั่วไปและแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับกฎเกณฑ์การกำหนดราคาโอน (Transfer Pricing Regulations)⁷ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อธุรกรรมที่มีการกำหนดราคาโอน หลักเกณฑ์ดังกล่าวจะกำหนดให้ผู้เสียภาษีใช้มาตรฐาน 3 ประการ คือ 1) ราคามาตรฐานหรือราคาตลาด (The arm's-length standard)⁸, 2) วิธีที่ดีที่สุด (The best method rule)⁹ ซึ่งผู้เสียภาษีจะเลือกวิธีที่ดีที่สุด

⁶Katekaew Wangun, Transfer Pricing of Multinational Enterprises for Tax Purposes, LL.M. Dissertation, School of Law University of Warwick, 1999.

⁷Robert Feinschreiber, Transfer Pricing Methods, (John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey), Treas. Reg. § 1.482-1(a); (TD 6552) 59 FR 34971 (July 8, 1994), p.40.

⁸*Ibid*, Treas. Reg. § 1.482-3(a).

⁹*Ibid*, Treas. Reg. § 1.482-1(e).

“Best method rule”: Transfer Pricing rule requiring that a taxpayer use the transfer pricing method that result in the most reliable measure of an Arm’s Length Price.

“วิธีที่ดีที่สุด ” หมายถึง หลักเกณฑ์การกำหนดราคาโอน ซึ่งผู้เสียภาษีใช้ซึ่งเป็นวิธีที่น่าเชื่อถือมากที่สุดของการกำหนดราคาโอนให้เป็นที่ไปตามราคาตลาด

การกำหนดราคาโอน หลังจากนั้นเจ้าพนักงานภาษีจะพิจารณาตรวจสอบอีกครั้งหนึ่ง และ 3) การวิเคราะห์ความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ (Comparability analysis)¹⁰

กฎเกณฑ์ทางภาษีของสหรัฐอเมริกาตั้งอยู่บนพื้นฐานของสมมติฐานที่เป็นกลาง ซึ่งจะพิจารณาว่าผู้เสียภาษีมีความเกี่ยวข้องกับคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งหรือไม่เป็นรายธุรกรรมไป¹¹ โดยราคาตลาดที่กำหนดขึ้นมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้เสียภาษีมีความมั่นใจว่าเงินได้ของผู้เสียภาษีแสดงถึงจำนวนภาษีที่ต้องเสียอย่างชัดเจน (“clearly reflected”)¹² กรมสรรพากรของสหรัฐอเมริกา (Internal Revenue Service: IRS) สามารถปรับปรุงเงินได้พึงประเมินจากผลกำไรของผู้เสียภาษีและลงโทษถ้าผู้เสียภาษีที่แสดงเงินได้ไม่ชัดเจนหรือไม่ถูกต้อง โดยกระบวนการกำหนดราคาโอนจะพิจารณาให้ผู้เสียภาษีที่ถูกควบคุม (“controlled taxpayer”) ต้องเสียภาษีเท่ากับ (“tax parity”) กับผู้เสียภาษีที่ไม่ถูกควบคุม (“uncontrolled taxpayer”) และแสดงถึงเงินได้ที่ต้องเสียภาษีอย่างแท้จริง (“the true taxable income”) ของผู้เสียภาษีที่ถูกควบคุม¹³

การวิเคราะห์ระดับความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้เกิดความเข้าใจการเปรียบเทียบธุรกรรมเพื่อที่จะหาราคาตลาด (Arm’s Length Price) ได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม โดยวิธีเปรียบเทียบผลของธุรกรรมที่ถูกควบคุมกับผลของธุรกรรมที่ไม่ถูกควบคุม ภายใต้สถานการณ์ที่สมารถเปรียบเทียบได้ ปัจจัยทั้งหมดที่มีผลกระทบต่อราคาหรือกำไร (“could affect prices or profits”) ทั้ง 5 ประการปรากฏอยู่ในหลักเกณฑ์ทั่วไปและแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับกฎเกณฑ์การกำหนดราคาโอน¹⁴ ดังนี้

- 1) การวิเคราะห์หน้าที่งานต่างๆที่ทำ (Functional analysis)
- 2) รูปแบบและเงื่อนไขของสัญญา (Contractual terms)
- 3) ความเสี่ยงต่างๆ (Risks)
- 4) เงื่อนไขทางเศรษฐกิจ (Economic conditions)
- 5) ทรัพย์สินหรือบริการ (Property or services)

¹⁰ *Ibid*, Treas. Reg. § 1.482-1(c).

¹¹ *Ibid*, Treas. Reg. § 1.482-1(d).

¹² *Ibid*, Treas. Reg. § 1.482-1(b)(1).

¹³ *Ibid*, Treas. Reg. § 1.482-1(a).

¹⁴ *Ibid*, Treas. Reg. § 1.482-1(d)(2).

ปัจจัยเหล่านี้มีน้ำหนักไม่เท่ากัน วิธีการกำหนดราคาโอนบางประการอาจขึ้นอยู่กับปัจจัยหนึ่งมากกว่าอีกปัจจัยหนึ่ง ซึ่งธุรกรรมที่สามารถนำมาเปรียบเทียบกันได้นั้นต้องมีลักษณะที่ “เหมือนอย่างเพียงพอ” (“Sufficiently similar”) การปรับใช้ปัจจัยที่แสดงถึงความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ขึ้นอยู่กับข้อเท็จจริงเป็นรายธุรกรรมไป อย่างไรก็ตามแม้ธุรกรรมที่มีองค์ประกอบแตกต่างกันก็สามารถนำมาเปรียบเทียบได้ แต่ความรับผิดชอบทางภาษีอาจลดลงหรือเพิ่มขึ้นตามส่วนที่มีการปรับปรุง การปรับใช้วิธีเปรียบเทียบธุรกรรมที่ไม่ถูกควบคุมนั้นจะตั้งอยู่บนพื้นฐาน 3 ประการดังนี้¹⁵

- 1) ทางปฏิบัติทางการค้า (Commercial practices)
- 2) หลักการทางเศรษฐกิจ (Economic principles)
- 3) การวิเคราะห์สถิติ (Statistic analysis)

3.1 การวิเคราะห์หน้าที่งานต่างๆ (Functional analysis)

การศึกษาการกำหนดราคาโอนโดยเปรียบเทียบหน้าที่การงานต่างๆที่ทำโดยบริษัท กับคู่สัญญาที่แสดงถึง “ระดับความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้” (“Degree of comparability”) ระหว่างธุรกรรมที่ถูกควบคุมและไม่ถูกควบคุม¹⁶ การวิเคราะห์หน้าที่การงานต่างๆที่ทำนั้น สามารถพิจารณาได้ 2 ประการ ดังนี้

- 1) หน้าที่การงานต่างๆที่ทำ
- 2) แหล่งที่เกิดการใช้ทรัพยากรซึ่งสัมพันธ์กับหน้าที่การงานต่างๆ

ปัจจัย 2 ประการนี้ก่อให้เกิดผลทั้งในธุรกรรมที่ถูกควบคุมและไม่ถูกควบคุม แหล่งที่เกิดการใช้ทรัพยากร (“resourced employed”) ซึ่งมีความสัมพันธ์กับกิจกรรมในสัญญาและทรัพย์สินที่ใช้ เช่น วัสดุและอุปกรณ์ต่างๆหรือ การใช้ทรัพย์สินที่ไม่มีรูปร่าง¹⁷

การวิเคราะห์หน้าที่งานต่างๆที่ทำจะชี้เฉพาะและเปรียบเทียบกับกิจกรรม ที่มีความสำคัญเชิงเศรษฐกิจ การวิเคราะห์หน้าที่งานต่างๆที่แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ของสองธุรกรรม มีดังนี้¹⁸

¹⁵ *Ibid*, Treas. Reg. § 1.482-1(d) (3).

¹⁶ *Ibid*.

¹⁷ *Ibid*, Treas. Reg. § 1.482-1(d) (3)(i).

¹⁸ *Ibid*.

- 1) การวิจัยและพัฒนา
 - 2) การออกแบบและประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์
 - 3) การผลิตและขั้นตอนการประดิษฐ์
 - 4) การผลิต, แยก, ประกอบสินค้า
 - 5) การซื้อและการจัดการวัตถุดิบ
 - 6) การตลาดและขั้นตอนการขายต่างๆ ประกอบด้วย การจัดการด้านการประดิษฐ์ , การประกัน และการโฆษณา
 - 7) การขนส่งและการเก็บสินค้า
 - 8) การจัดการด้านต่าง เช่น กฎหมาย, บัญชีและการเงิน, การจัดการด้านบริการ, การฝึกอบรม
- การวิเคราะห์หน้าที่งานต่างๆแสดงให้เห็นถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สำคัญของบริษัทเพื่อศึกษาเปรียบเทียบกับกิจกรรมของหน่วยงานภาษีที่ไม่ถูกควบคุม ในบางกรณีบริษัทอาจถูกประเมินทั้งการผลิตและการขายโดยวิธีที่สุດในการกำหนดราคาโอนให้ไปไปตามราคาตลาด กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ การวิเคราะห์หน้าที่งานมิใช่เพื่อกำหนดราคาตลาดโดยตรง แต่เป็นขั้นตอนเพื่อที่จะสร้างหลักเกณฑ์ในการแยกแยะและเลือกสรรบริษัทที่สามารถนำมาเปรียบเทียบได้

3.2 รูปแบบและเงื่อนไขของสัญญา (Contractual terms)

กรณีนี้จะเป็นการวิเคราะห์ในส่วนของเงื่อนไขที่สำคัญของสัญญา (“Significant contractual terms”) โดยเปรียบเทียบระหว่างธุรกรรมที่ถูกควบคุมกับธุรกรรมที่ไม่ถูกควบคุม รูปแบบและเงื่อนไขสัญญามีส่วนสำคัญในการกำหนดราคาโอน มีองค์ประกอบดังนี้¹⁹

- 1) รูปแบบของการจ่ายค่าตอบแทนซึ่งเป็นภาระแก่ผู้เสียภาษีหรือที่ผู้เสียภาษีต้องจ่าย
- 2) จำนวนการขายหรือการซื้อโดยเฉพาะ
- 3) ขอบเขตและเงื่อนไขของการรับประกันโดยผู้ขายหรือผู้ซื้อ
- 4) การแก้ไขเพิ่มเติมสิทธิในกรณีของทรัพย์สินไม่มีรูปร่าง

¹⁹ *Ibid*, Treas. Reg. § 1.482-1(d)(3)(ii)(A).

5) ระยะเวลา, การสิ้นสุด, การเจรจาต่อรองเกี่ยวกับสิทธิที่เกี่ยวข้อง เช่น ใบอนุญาต , สัญญา, หรือข้อตกลงอื่นๆ

6) การทำธุรกรรมร่วมกัน หรือ ความสัมพันธ์ทางธุรกิจ (“ongoing business relationships”) ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ ที่ประกอบด้วย ข้อตกลงสำหรับบริการที่ให้ความช่วยเหลือกันหรือบริการสำหรับสำนักงานสาขา

7) ข้อตกลงเรื่องการจ่ายเงินและการขยายการให้สินเชื่อ

โดยสรุปแล้ว การวิเคราะห์ รูปแบบและเงื่อนไขของสัญญา เป็นส่วนหนึ่งของการวิเคราะห์หน้าที่งาน เพราะเงื่อนไขของสัญญาเป็นตัวกำหนดความรับผิดชอบของคู่สัญญา และผลประโยชน์ระหว่างคู่สัญญา นอกจากนี้รูปแบบและเงื่อนไขของสัญญายังมีผลต่อการกำหนดราคาหรือกำไร และการให้สินเชื่อหรือระยะเวลาการชำระเงิน ในมูลค่าของยอดขายและยอดซื้อ ตลอดจนการค้ำประกัน เป็นต้น ดังนั้น ความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ของธุรกรรมของบริษัทอิสระทั่วไปจึงต้องคำนึงถึงการดำเนินงานต่างๆ ตามเงื่อนไขของสัญญาด้วยว่า มีการกำหนดข้อตกลงให้คู่สัญญาฝ่ายใดต้องมีหน้าที่ดำเนินการอะไร แค่นั้น และเพียงใด²⁰

3.3 ความเสี่ยงต่างๆ (Risks)

การวิเคราะห์ความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้จะพิจารณาเฉพาะความเสี่ยงที่มีความสำคัญ (“Significant risks”) ที่จะมีผลกระทบต่อราคาหรือผลกำไร (“could affect prices or profits”)²¹ ซึ่งความเสี่ยงในการกำหนดราคาโอนสามารถพิจารณาองค์ประกอบได้ดังนี้²²

- 1) ความเสี่ยงด้านการตลาด ซึ่งประกอบด้วย ราคาที่ขึ้นลง ความต้องการซื้อ การกำหนดราคา และระดับของการประดิษฐ์
- 2) ความเสี่ยงของการวิจัยและพัฒนา ซึ่งความเสี่ยงนั้นมีความเกี่ยวข้องกับผลสำเร็จหรือความล้มเหลวในการวิจัยและพัฒนา

²⁰ ธนภณ (เฟริศพิบูลย์) แก้วสถิตย์, คำอธิบายภาษีเงินได้ระหว่างประเทศและหลักทั่วไปของอนุสัญญาภาษีซ้อน, (กรุงเทพมหานคร: ชวนพิมพ์, 2550), น. 271.

²¹ Robert Feinschreiber, *supra note 7*, Treas. Reg. §1.482-1(d)(3)(iii)(A)

²² *Ibid.*

3) ความเสี่ยงด้านการเงิน ซึ่งประกอบด้วย ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และอัตราดอกเบี้ย

4) ความเสี่ยงในการให้สินเชื่อและการเรียกเก็บเงิน

จุดสำคัญในการวิเคราะห์ความเสี่ยงในการกำหนดราคาโอนคือ การแสดงให้เห็นถึง คู่กรณีฝ่ายที่กล้าเสี่ยง²³ โดยทั่วไป ฝ่ายคู่สัญญาที่ กล้าเสี่ยงจะได้รับผล อาทิเช่น ผลกำไร , ผลขาดทุนที่เกิดจากความเสี่ยงนั้นๆ

3.4 เงื่อนไขทางเศรษฐกิจ (Economic Conditions)

การวิเคราะห์ปัจจัยนี้จะพิจารณาเฉพาะเงื่อนไขทางเศรษฐกิจที่สำคัญ (“Significant economic conditions”) เช่น เงื่อนไขที่แสดงถึงระดับความสา มารถในการเปรียบเทียบกันได้ ระหว่างธุรกรรมที่ถูกรควบคุมและธุรกรรมที่ไม่ถูกรควบคุม ปัจจัยนี้มีองค์ประกอบ ดังนี้

- 1) ความเหมือนของสภาพที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของตลาด
- 2) ขนาดของแต่ละตลาด: การขยายตัวด้านการพัฒนาเศรษฐกิจมวลรวมในแต่ละตลาด
- 3) ระดับของการตลาด เช่น การขายส่ง, การขายปลีก
- 4) ส่วนแบ่งการตลาดสำหรับสินค้าหรือบริการที่มีการโอน
- 5) การกำหนดราคาเฉพาะปัจจัยด้านการผลิตและการขาย
- 6) การขยายการแข่งขันในแต่ละตลาดสำหรับสินค้าหรือบริการ
- 7) เงื่อนไขทางเศรษฐกิจของอุตสาหกรรมโดยเฉพาะ
- 8) ทางเลือกระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ
- 9) ความสามารถในการหาสินค้าและบริการที่ทดแทนกันได้
- 10) ขอบเขตของการแทรกแซงของรัฐ

²³ *Ibid*, Treas. Reg. § 1.482-1 (d)(3)(iii)(B).

3.5 ทรัพย์สินหรือบริการ (Property or Services)

ปัจจัยที่ห้าของการกำหนดราคาโอนจะมุ่งเน้นที่การเปรียบเทียบทรัพย์สินหรือบริการที่โอนกัน รวมถึงทรัพย์สินที่ไม่มีรูปร่างด้วย เนื่องจากทรัพย์สินที่ไม่มีรูปร่างมีมูลค่าในทางบัญชี อีกทั้งทั้งการเปรียบเทียบทรัพย์สินที่มีการโอนนั้นต้องคำนึงถึงลักษณะทางกายภาพหรือความคล้ายคลึงกันของทรัพย์สินหรือบริการนั้นด้วย

4. การนำหลักความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ไปใช้ในการกำหนดราคาโอนให้เป็นไปตามราคาตลาดตามกฎหมายไทย

จากการศึกษาหลักเกณฑ์และแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการกำหนดราคาโอนให้เป็นไปตามราคาตลาดตามแนวทางของ OECD และของประเทศสหรัฐอเมริกา ผู้เขียนเห็นว่ามีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องเข้าใจแนวทางการนำหลักความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ไปใช้ในการกำหนดราคาโอนเพื่อให้สามารถนำหลักเกณฑ์และแนวทางปฏิบัติไปใช้ได้จริง ในบทนี้ผู้เขียนศึกษาวิเคราะห์หลักความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ภายใต้วิธีการหาราคาตลาดเพื่อแสดงให้เห็นว่าวิธีการหาราคาตลาดแต่ละวิธีต้องคำนึงถึงหลักความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้อย่างไรบ้าง และหากมีความแตกต่างระหว่างธุรกรรมที่ถูกตรวจสอบกับธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบต้องทำการปรับปรุงอย่างไรเพื่อให้ได้ผลการเปรียบเทียบที่น่าเชื่อถือ

4.1 การวิเคราะห์ความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ภายใต้วิธีเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้มีการควบคุม (Comparable Uncontrolled Price Method)

วิธีเปรียบเทียบกับราคาที่ไม่ได้มีการควบคุม (Comparable Uncontrolled Price Method) วิธีนี้เป็นการเปรียบเทียบราคาทรัพย์สินหรือบริการของธุรกรรมที่มีการควบคุมกับราคาของธุรกรรมที่ไม่มีการควบคุม

ตามแนวทางของ OECD กำหนดการหาราคาตลาดโดยวิธีเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้มีการควบคุม ธุรกรรมที่ถูกตรวจสอบกับธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบต้องไม่มีความแตกต่างกันหรือหากมีความแตกต่างกันต้องทำการปรับปรุงอย่างเป็นเหตุเป็นผลเพื่อมิให้ความแตกต่างนั้นส่งผลกระทบต่อราคา วิธีเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้มีการควบคุมเป็นวิธีการหาราคาตลาดที่ น่าเชื่อถือมากที่สุด การใช้วิธีเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้มีการควบคุมต้องพิจารณาถึงปัจจัยที่แสดงถึง

ความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ทุกปัจจัย ได้แก่ 1) ลักษณะของทรัพย์สินหรือบริการ 2) การวิเคราะห์หน้าที่งานต่างๆ ที่ประกอบด้วยความเสี่ยงที่คาดว่าจะได้รับและทรัพย์สินที่ใช้ 3) รูปแบบและเงื่อนไขของสัญญา 4) สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ 5) กลยุทธ์ทางธุรกิจ นอกจากนี้การเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้มีการควบคุมต้องพิจารณาถึงสิ่งที่มีผลกระทบต่อราคา (the effect on price) ซึ่งปัจจัยที่มีผลกระทบต่อราคามีความสำคัญมากกว่าการเปรียบเทียบลักษณะของสินค้าหรือบริการ เช่น นโยบายควบคุมราคาสินค้าของรัฐบาล

ตามแนวทางของประเทศสหรัฐอเมริกากำหนดว่าวิธีเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้มีการควบคุมต้องคำนึงถึงปัจจัยที่แสดงถึงความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ทุกปัจจัย ได้แก่ 1) การวิเคราะห์หน้าที่งานต่างๆ 2) รูปแบบและเงื่อนไขของสัญญา 3) ความเสี่ยงต่างๆ 4) เงื่อนไขทางเศรษฐกิจ 5) ทรัพย์สินหรือบริการ ซึ่งความเหมือนกันของทรัพย์สินหรือบริการมีผลต่อความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้มากที่สุดภายใต้วิธีเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้มีการควบคุม ยิ่งไปกว่านั้นหากมีความแตกต่างในเงื่อนไขในสัญญาหรือสถานการณ์ทางเศรษฐกิจของธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบ ความแตกต่างนั้นจะส่งผลกระทบต่อราคา เป็นผลให้ต้องทำการปรับปรุงทางบัญชี ผลที่ได้จากการใช้วิธีเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้มีการควบคุมจะเป็นการหาราคาตลาดโดยตรงที่น่าเชื่อถือมากที่สุดสำหรับบริษัทที่ถูกรวบรวม หากธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบไม่มีความแตกต่าง หากการปรับปรุงความแตกต่างไม่สามารถทำได้ หรือหากมีความแตกต่างมากระหว่างธุรกรรมที่ถูกรวบรวมกับธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบ ผลการคำนวณหาราคาตลาดโดยวิธีเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้มีการควบคุมจะมีความน่าเชื่อถือลดลง

หากมีความแตกต่างระหว่างธุรกรรมที่ถูกรวบรวมกับธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบที่ส่งผลกระทบต่อราคา ต้องมีการปรับปรุงราคาของบริษัทอิสระที่นำมาเปรียบเทียบ ตามแนวทางของประเทศสหรัฐอเมริกายกตัวอย่างปัจจัยที่เกี่ยวกับการปรับปรุงความแตกต่างภายใต้วิธีการเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้มีการควบคุม ซึ่งประกอบด้วย

- (1) คุณภาพของสินค้า ชนิดสูง ต่ำ ปานกลาง
- (2) เงื่อนไขในสัญญา (เช่น ขอบเขตและเงื่อนไขของการประกัน ปริมาณการขายหรือการซื้อ เงื่อนไขการให้สินเชื่อ เงื่อนไขการขนส่ง)
- (3) ระดับของตลาด (เช่น การขายส่ง การขายปลีก เป็นต้น)
- (4) สภาพภูมิประเทศของตลาดซึ่งมีธุรกรรมเกิดขึ้น รวมถึงค่าครองชีพของประชากรราคาขาย

(5) วันที่ทำธุรกรรม เช่น ช่วงเวลาที่ทำธุรกรรม สินค้าที่ซื้อขายเป็นที่ต้องการของตลาดมาก

(6) ทรัพย์สินทางปัญญาที่เกี่ยวข้องกับการขาย

(7) ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินต่างประเทศ และ

(8) ทางเลือกของทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย มีการผูกขาดการค้าหรือไม่

เห็นได้ว่าตามแนวทางของ OECD และของประเทศสหรัฐอเมริกา กำหนดให้วิธีคำนวณหาราคาตลาดโดยเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้มีการควบคุมเป็นวิธีที่น่าเชื่อถือมากที่สุด ต่อเมื่อการเปรียบเทียบไม่มีความแตกต่างใดๆ หากมีความแตกต่างและไม่สามารถทำการปรับปรุงความแตกต่างนั้นได้ ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบราคาจะไม่น่าเชื่อถือ แต่อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติข้อมูลเพื่อใช้ในการเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้มีการควบคุมหายาก จึงนำไปสู่การคำนวณหาราคาตลาดโดยวิธีอื่น

4.2 การวิเคราะห์ความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ภายใต้วิธีราคาขายต่อ (Resale Price Method)

วิธีราคาขายต่อ (Resale Price Method) วิธีนี้เป็นการประเมินราคาของธุรกรรมที่ทำกับคู่สัญญาที่มีความสัมพันธ์กันว่าสอดคล้องกับราคาตลาดหรือราคามาตรฐานหรือไม่ โดยการอิงกับกำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) ที่คำนวณได้จากธุรกรรมการขายต่อที่ทำกับบริษัทอิสระที่สามารถเปรียบเทียบได้ ราคาขายต่อจะถูกหักด้วยราคาขั้นต้นที่เหมาะสมเพื่อแสดงถึงกำไรจากการขายต่อ วิธีราคาขายต่อจะหามูลค่าของหน้าที่งานที่ทำก่อนมีการขาย เช่น การบรรจุหีบห่อ การแบ่งบรรจุ การติดฉลากสินค้า หรือมีการกระทำทางกายภาพอื่น หรือมีการใช้ทรัพย์สินไม่มีรูปร่างเพิ่มมูลค่าของทรัพย์สินมีรูปร่าง

ตามแนวทางของ OECD กำหนดการหาราคาตลาดโดยราคาขายต่อ ธุรกรรมที่ถูกต้องตรวจสอบกับธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบต้องไม่มีความแตกต่างกัน หรือ หากมีความแตกต่างกันต้องทำการปรับปรุงอย่างเป็นเหตุเป็นผลเพื่อมิให้ความแตกต่างนั้นส่งผลกระทบต่อกำไรจากการขายต่อในตลาดเปิด โดยทั่วไป วิธีราคาขายต่อนี้ต้องการปรับปรุงทางบัญชีเรื่องความแตกต่างของผลิตภัณฑ์น้อยกว่าวิธีเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้มีการควบคุม การใช้วิธีราคาขายต่อต้องพิจารณาถึงปัจจัยที่แสดงถึงความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ทุกปัจจัย ได้แก่ 1) ลักษณะของทรัพย์สินหรือบริการ 2) การวิเคราะห์หน้าที่งานต่างๆ 3) รูปแบบและเงื่อนไขของสัญญา 4) สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ 5) กลยุทธ์ทางธุรกิจ ซึ่งวิธีราคาขายต่อนี้ให้ความสำคัญ คำญเรื่อง

หน้าที่งานที่ทำ โดยพิจารณาในทางบัญชีเรื่องทรัพย์สินที่ใช้ (Assets used) และความเสี่ยงที่คาดว่าจะได้รับ (Risk assumed) ส่วนความแตกต่างของลักษณะของทรัพย์สินหรือบริการ ภายใต้วิธีราคาขายต่อคู่จะ มีความสำคัญน้อยกว่า เมื่อเทียบกับ วิธีเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้ มีการควบคุม หากมีความแตกต่างระหว่างธุรกรรมที่ถูกตรวจสอบกับธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบ เป็นผลให้ความน่าเชื่อถือของวิธีราคาขายต่อลดลง หากมีความแตกต่างซึ่งส่งผลกระทบต่อกำไรขั้นต้น ต้องทำการปรับปรุงทางบัญชี นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นที่ส่งผลกระทบต่อกำไรขั้นต้น เช่น

(1) กรณีสินค้านั้นมีขั้นตอนการผลิตเพิ่มโดยนำส่วนประกอบมาต่อรวมกันเป็นสินค้าสำเร็จรูปหรือสินค้ากึ่งสำเร็จรูป ซึ่งการใช้วิธีราคาขายต่อต้องคำนึงถึงทรัพย์สินทางปัญญาที่เกี่ยวข้องกับสินค้านั้นด้วย เช่น เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายชื่อ กล่าวคือต้องมีมูลค่าทรัพย์สินทางปัญญาทางการตลาดที่เหมือนกัน

(2) กำไรจากขายต่อต้องคำนึงถึงการซื้อสินค้าของผู้ขายต่อภายในระยะเวลาอันสั้น

(3) ระดับของกิจกรรมที่ทำโดยผู้ขายต่อ หากผู้ขายต่อต้องรับความเสี่ยงอย่างเต็มที่ มีความรับผิดชอบสำหรับความเสี่ยง ซึ่งประกอบด้วย การโฆษณา การตลาด การขาย และการรับประกันสินค้า หุ่น และการบริการอื่นที่มีความเกี่ยวข้อง

(4) วงจรการขายสินค้าที่ผ่านบริษัทที่เป็นตัวกลาง (The intermediate company) เจ้าพนักงานภาษีไม่ได้พิจารณาเฉพาะราคาขายต่อของสินค้าที่ซื้อจากบริษัทที่เป็นตัวกลางเท่านั้น หากแต่เจ้า พนักงานภาษีจะพิจารณาถึงราคาที่บริษัทจ่ายให้แก่ผู้จัดหาสินค้า (Supplier) และหน้าที่งานที่ทำโดยบริษัทที่เป็นตัวกลาง

(5) สิทธิการขายสินค้าแต่เพียงผู้เดียว (The exclusive right) ของผู้ขายต่อ สิทธิแต่เพียงผู้เดียวนี้อาจปรากฏผลคือ อัตรากำไรขั้นต้นที่จะต่างกัน ในทางบัญชี เช่น บริษัทลูกในประเทศญี่ปุ่นได้สิทธิขายสินค้าแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย และสินค้านั้นมีลักษณะพิเศษไม่มีคู่แข่งทางการตลาด ทำให้มีอัตรากำไรสูง

(6) การปฏิบัติทางบัญชีของบริษัทอิสระที่นำมาเปรียบเทียบมีความแตกต่างจากบริษัทที่ถูกตรวจสอบ หากมีความแตกต่างกันต้องมีการปรับปรุงข้อมูลที่ใช้ในการคำนวณกำไรจากการขายต่ออย่างเหมาะสมเพื่อที่จะมั่นใจว่าเป็นราคาประเภทเดียวกันที่ใช้ในการหาค่ากำไรจากการขายต่อ

ตามแนวทางของประเทศสหรัฐอเมริกา การใช้วิธีราคาขายต่อต้องพิจารณาถึงปัจจัยที่แสดงถึงความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ ดังนี้ 1) หน้าที่งานต่างๆที่ทำ 2) ความเสี่ยงต่างๆที่อาจเกิดขึ้น และ 3) เงื่อนไขในสัญญา ในการเปรียบเทียบธุรกรรมเพื่อหาค่าตลาด หน้าที่งาน

ต่างที่ท่า ความเสี่ยงต่างๆที่อาจเกิดขึ้น และเงื่อนไขในสัญญาของธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบต้องเหมือนกันกับธุรกรรมที่ถูกรวบรวม นอกจากนี้วิธีราคาขายต่อต้องคำนึงถึงปัจจัยที่แสดงถึงความสามารถในการเปรียบเทียบได้ประการอื่นด้วยคือ ความเหมือนกันของลักษณะของทรัพย์สินหรือบริการที่มีการโอนไป แต่ปัจจัยนี้มีความสำคัญน้อยกว่า 3 ปัจจัยที่กล่าวมาข้างต้น

หากมีความแตกต่างระหว่างธุรกรรมที่ถูกรวบรวมกับธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบจะส่งผลกระทบต่อกำไรขั้นต้น ต้องมีการปรับปรุงกำไรขั้นต้นที่บริษัทอิสระได้รับ ความแตกต่างที่เกิดขึ้นเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating Expenses) เพราะค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจะแสดงถึงหน้าที่งานต่างๆที่ทำ และความเสี่ยงที่คาดว่าจะได้รับ ตามแนวทางของประเทศสหรัฐอเมริกาได้ยกตัวอย่างปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับวิธีราคาขายต่อ ประกอบด้วย

- (1) ระดับของสินค้าคงเหลือ อัตราผลตอบแทน ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องที่รวมอยู่ในราคาตามโดยผู้ผลิต
- (2) เงื่อนไขในสัญญา (เช่น ขอบเขตและเงื่อนไขของการประกัน ปริมาณการขายหรือการซื้อ เงื่อนไขการให้สินเชื่อ เงื่อนไขการขนส่ง)
- (3) โปรแกรมการขาย การตลาด การโฆษณา และการบริการ (ประกอบด้วย โปรโมชัน การให้ส่วนลด)
- (4) ระดับของตลาด (เช่น การขายส่ง การขายปลีก เป็นต้น) และ
- (5) ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินต่างประเทศ

4.3 การวิเคราะห์ความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ภายใต้วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method)

วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) วิธีนี้เป็นการเปรียบเทียบกำไรขั้นต้นของธุรกรรมที่ถูกรวบรวมกับธุรกรรมที่ไม่ถูกรวบรวม โดยเริ่มต้นจากต้นทุนที่เกิดขึ้นโดยผู้ขายทรัพย์สินหรือผู้ให้บริการในธุรกรรมที่ถูกรวบรวมสำหรับทรัพย์สินที่ขายหรือให้บริการแก่คู่สัญญาที่มีความสัมพันธ์กัน การบวกเพิ่มราคาที่เหมาะสมจะบวกเพิ่มจากต้นทุนเพื่อสร้างกำไรที่เหมาะสม

ตามแนวทางของ OECD การใช้วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มต้องพิจารณาถึงปัจจัยที่แสดงถึงความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ทุกปัจจัย ได้แก่ 1) ลักษณะของทรัพย์สินหรือบริการ 2) การวิเคราะห์หน้าที่งานต่างๆ 3) รูปแบบและเงื่อนไขของสัญญา 4) สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ 5) กลยุทธ์ทางธุรกิจ ซึ่งธุรกรรมที่ถูกรวบรวมกับธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบต้องไม่มีความแตกต่างกัน หรือหากมีความแตกต่างกันต้องทำการปรับปรุงอย่างเป็นเหตุเป็นผลเพื่อมิ

ให้ความแตกต่างนั้นส่งผลกระทบต่อกำไรส่วนเพิ่มจากการขายต่อในตลาดเปิด ภายใต้วิธีราคาทุนบวกกำไร ส่วนเพิ่มจะให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านหลัก ระยะเวลาเหมือนหรือคล้ายกันของสินค้าหรือบริการ น้อยกว่าวิธีเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้มีการควบคุม เนื่องจากวิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มให้ความสำคัญกับสิ่งที่มีผลกระทบต่อกำไรส่วนเพิ่ม (the effect on the cost plus mark up) มากกว่าราคา ภายใต้วิธีราคาคาต้นทุนบวกกำไร ส่วนเพิ่ม หากธุรกรรมที่ถูกรตรวจสอบกับธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบมีความแตกต่างในเรื่องลักษณะหน้าที่งานที่ทำ ต้องมีการปรับปรุงความแตกต่างนั้น นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นที่ส่งผลกระทบต่อกำไรส่วนเพิ่ม เช่น

(1) พื้นฐานของราคาที่สามารถเปรียบเทียบได้ ตัวอย่างเช่น การใช้วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มโดยกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบทรัพย์สินที่ใช้มาจากการเช่า ในขณะที่ธุรกรรมที่ถูกรตรวจสอบเป็นเจ้าของทรัพย์สินที่ใช้เอง ยังอาจทำให้โครงสร้างต้นทุนแตกต่างกัน เป็นผลให้เกิดความแตกต่างที่ส่งผลกระทบต่อกำไรส่วนเพิ่ม

(2) ระดับและประเภทของค่าใช้จ่าย ได้แก่ ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน และค่าใช้จ่ายที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานซึ่งรวมอยู่ในค่าใช้จ่ายทางการเงิน ซึ่งค่าใช้จ่ายข้างต้นเกี่ยวข้องกับหน้าที่งานที่ทำและความเสี่ยงที่คาดว่าจะได้รับโดยคู่สัญญาหรือธุรกรรมที่ถูกรเปรียบเทียบ การพิจารณาความแตกต่างดังกล่าว สามารถแบ่งได้ ดังนี้

(2.1) ถ้าค่าใช้จ่ายที่มีผลกระทบต่อหน้าที่งานที่ทำมีความแตกต่างกัน (ปรากฏในทางบัญชีคือ ทรัพย์สินที่ใช้และความเสี่ยงที่คาดว่าจะได้รับ) หากหาราคาตลาดโดยวิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม ต้องทำการปรับปรุงกำไรส่วนเพิ่ม

(2.2) ถ้าค่าใช้จ่ายมีผลกระทบต่อหน้าที่งานที่ทำเพิ่มขึ้นซึ่งแตกต่างจากกิจกรรมที่ถูกรตรวจสอบ ต้องทำการแยกค่าตอบแทนสำหรับหน้าที่งานที่ทำเพิ่มขึ้นนั้น

(2.3) ถ้าค่าใช้จ่ายของคู่สัญญาที่ถูกรเปรียบเทียบมีความแตกต่างจะส่งผลกระทบต่อความมีประสิทธิภาพหรือไม่มีประสิทธิภาพของบริษัท โดยทั่วไปเป็นกรณีของค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับการบริหาร ค่าใช้จ่ายทั่วไป

(3) การปฏิบัติทางบัญชีที่มีความแตกต่างกันระหว่างธุรกรรมที่ถูกรตรวจสอบกับธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบ ต้องทำการปรับปรุงข้อมูลที่ใช้อย่างเหมาะสมเพื่อให้การเปรียบเทียบได้ผลที่น่าเชื่อถือ

(4) ต้นทุนโดยตรงในการผลิต (The direct costs of producing) สินค้าหรือบริการ เช่น ต้นทุนวัตถุดิบ นอกจากนี้ต้องพิจารณาถึงต้นทุนโดยอ้อมในการผลิต (The indirect cost of

producing) ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต อาจเป็นกรณีที่สินค้าหรือบริการมีความหลากหลาย รวมถึงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของบริษัททั้งหมด

(5) ต้นทุนในอดีต วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มให้ความสำคัญมาก เพราะต้นทุนจะแตกต่างกันตามช่วงเวลา ดังนั้นการนำต้นทุนมาพิจารณาประกอบการคำนวณหาราคาตลาดโดยวิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มต้องหาค่าเฉลี่ยของต้นทุนที่เหมาะสมในหลายช่วงเวลา การหาค่าเฉลี่ยที่เหมาะสมต้องคำนึงถึงต้นทุนของทรัพย์สินที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและปริมาณการผลิตที่ขึ้นๆลงๆ

(6) การจ่ายค่าตอบแทนซึ่งอยู่บนพื้นฐานของหน้าที่งานที่ทำของคู่สัญญา ตามแนวทางของประเทศสหรัฐอเมริกา การใช้วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มต้องพิจารณาถึงปัจจัยที่แสดงถึงความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ ดังนี้ 1) หน้าที่งานต่างๆที่ทำ 2) ความเสี่ยงต่างๆที่อาจเกิดขึ้น และ 3) เงื่อนไขในสัญญา ในการเปรียบเทียบธุรกรรมเพื่อหาราคาตลาด หน้าที่งานต่างๆที่ทำ ความเสี่ยงต่างๆที่อาจเกิดขึ้น และเงื่อนไขในสัญญาของธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบต้องเหมือนกันกับธุรกรรมที่ถูกต้องตรวจสอบ นอกจากนี้วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มอาจคำนึงถึงปัจจัยที่แสดงถึงความสามารถในการเปรียบเทียบได้ประการอื่นด้วยคือ ความเหมือนกันของลักษณะของทรัพย์สินหรือบริการที่มีการโอนไป แต่ปัจจัยนี้มีความสำคัญน้อยกว่า 3 ปัจจัยที่กล่าวมาข้างต้น

เป็นที่สังเกตว่าความสามารถในการเปรียบเทียบภายใต้วิธีราคาขายต่อและวิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มมีลักษณะเหมือนกัน เพราะทั้ง 2 วิธีเป็นการคำนวณหาราคาตลาด บนพื้นฐานของการหากำไร วิธีราคาขายต่อเป็นการหากำไรขั้นต้นที่เหมาะสมที่ได้จากการขายต่อเพื่อคิดย้อนกลับไปหาราคาตลาด ส่วนวิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มเป็นการหากำไรขั้นต้นที่เหมาะสมโดยคิดจากต้นทุนของผู้ขายทรัพย์สินหรือให้บริการ

หากมีความแตกต่างระหว่างธุรกรรมที่ ถูกตรวจสอบกับธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบจะส่งผลต่อกำไรขั้นต้น ต้องมีการปรับปรุงกำไรขั้นต้นที่บริษัทอิสระได้รับ ความแตกต่างที่เกิดขึ้นเกี่ยวข้องกับค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating Expenses) เพราะค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจะแสดงถึงหน้าที่งานต่างๆที่ทำ และ ความเสี่ยงต่างที่คาดว่าจะได้รับ ตามแนวทางของประเทศสหรัฐอเมริกาได้ยกตัวอย่างปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับวิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มประกอบด้วย

- (1) ความหลากหลายของการผลิต หรือความเหมือนกันของการผลิต
- (2) การผลิต และขั้นตอนการประกอบ

- (3) การจัดหา การซื้อ และการควบคุมสินค้าคงเหลือ
- (4) การตรวจสอบการดำเนินงาน
- (5) การขาย ค่าใช้จ่ายทั่วไปและค่าใช้จ่ายในการบริหาร
- (6) ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินต่างประเทศ
- (7) เงื่อนไขในสัญญา (เช่น ขอบเขตและเงื่อนไขของการประกัน ปริมาณการขายหรือการซื้อ เงื่อนไขการให้สินเชื่อ เงื่อนไขการขนส่ง)

4.4 การวิเคราะห์ความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ภายใต้วิธีแบ่งแยกกำไร (Profit Split Method)

วิธีแบ่งแยกกำไร (Profit Split Method) เป็นวิธีแบ่งแยกกำไรหรือผลขาดทุน โดยรวมที่เกิดขึ้นจากการประกอบกิจการ (Operating profit or loss) ของกิจการที่เกี่ยวข้องกันในสัดส่วนที่สัมพันธ์กับการมีส่วนร่วมช่วยเหลือสนับสนุนโดยคู่สัญญาแต่ละราย

ตามแนวทางของ OECD การใช้วิธีแบ่งแยกกำไรต้องพิจารณาถึงปัจจัยที่แสดงถึงความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ทุกปัจจัย ได้แก่ 1) ลักษณะของทรัพย์สินหรือบริการ 2) การวิเคราะห์หน้าที่งานต่างๆ 3) รูปแบบและเงื่อนไขของสัญญา 4) สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ 5) กลยุทธ์ทางธุรกิจ ซึ่งการนำธุรกรรมอิสระมาเปรียบเทียบกับธุรกรรมที่ถูกตรวจสอบต้องอยู่ภายใต้สถานการณ์เดียวกัน วิธีแบ่งกำไรจะตัดสินสิ่งที่มีผลกระทบต่อกำไร การใช้วิธีแบ่งกำไรต้องคำนึงถึงต้นทุนในการสร้างผลกำไรของแต่ละบริษัท ซึ่ง OECD ให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์หน้าที่งานที่ปรากฏในทางบัญชี เป็นทรัพย์สินที่ใช้และความเสี่ยงที่คาดว่าจะได้รับ เกณฑ์ของตลาดภายนอกอาจประกอบด้วย เช่น เปอร์เซนต์ของกำไรที่แบ่งแยกหรือผลตอบแทนระหว่างคู่สัญญาที่เป็นอิสระต่อกันที่สามารถเปรียบเทียบหน้าที่งานได้ การหากำไรที่แบ่งแยก เจ้าพนักงาน ภาษีต้องทำความเข้าใจก่อนว่ากำไรที่เกิดขึ้นอยู่บนพื้นฐานของกำไรที่วางแผนไว้ (Projected profits) มากกว่ากำไรที่เกิดขึ้นตามจริงเพราะไม่มีทางเป็นไปได้ว่าผู้เสียภาษีจะรู้ว่าตนจะได้กำไรจากธุรกิจในเวลาไหนเท่าไรหรือตามเงื่อนไขที่ถูกกำหนดขึ้น นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่นที่ส่งผลกระทบต่อกำไรที่แบ่งแยก เช่น

- (1) การวิเคราะห์การแบ่งแยกกำไรตามสัดส่วนต้นทุนในการสร้างกำไร (Contribution analysis) โดยกำไรทั้งหมดจากบริษัทที่ถูกตรวจสอบจะถูกแบ่งระหว่างบริษัทที่มีความสัมพันธ์กันซึ่งอยู่บนพื้นฐานของหน้าที่งานที่ทำโดยบริษัทที่มีความสัมพันธ์กัน โดยข้อมูลจากตลาดภายนอกจะชี้ให้เห็นว่าบริษัทที่เป็นอิสระจะแบ่งกำไรเท่าใดภายใต้สถานการณ์ที่เหมือนกัน

(2) ลักษณะและระดับของต้นทุนในการสร้างผลกำไร ของแต่ละคู่สัญญา ประเภท ความแตกต่าง เช่น เงื่อนไขของการบริการ ค่าใช้จ่ายในการพัฒนา เงินทุน

(3) ความเหมือนกันของระดับความเสี่ยง (Similar level of risk) โดยสันนิษฐานว่าผู้ ลงทุนจะได้รับอัตราผลตอบแทนที่เหมือนกัน หากดำเนินการในตลาดเปิด อย่างไรก็ตามข้อ สันนิษฐานอาจไม่เป็นจริง ถ้าไม่พิจารณาถึงหน้าที่งานของแต่ละบริษัทด้วย

(4) การร่วมทุน (Joint Venture) หากบริษัทอิสระที่นำมาเปรียบเทียบตั้งขึ้นตาม ความตกลงร่วมทุน ราคาอาจถูกแก้ไขในภายหลังเพราะกำไรที่สามารถเปรียบเทียบได้ไม่อาจ คาดหมายได้ และบริษัทที่เข้ามาร่วมทุนเหล่านั้นต้องแบ่งปันความเสี่ยงและต้นทุนที่เกิดขึ้น

ตามแนวทางของประเทศสหรัฐอเมริกา เนื่องจากวิธีแบ่งแยกกำไรเป็นการตรวจสอบ กำไรของคู่สัญญาที่ถูกตรวจสอบ โดยอยู่บนพื้นฐานตัวชี้วัดระดับกำไร (Profit Level Indicator) ที่มาจากคู่สัญญาอิสระที่มีกิจกรรมทางธุรกิจที่คล้ายคลึงกันและอยู่ภายใต้สถานการณ์เดียวกัน ซึ่ง กระบวนการเปรียบเทียบกำไรต้องวิเคราะห์ข้อเท็จจริงและสถานการณ์ในหลายแง่มุม ดังนี้

- (1) ความเกี่ยวข้องกันทางธุรกิจ
- (2) สินค้าหรือบริการ
- (3) ทรัพย์สินที่ใช้ เช่น ทรัพย์สินมีรูปร่าง ทรัพย์สินไม่มีรูปร่าง
- (4) ขนาดและขอบเขตของการดำเนินงาน
- (5) ขั้นตอนในทางธุรกิจหรือวงจรสินค้า

กำไรจากการดำเนินงานเป็นผลตอบแทนจากการลงทุนของทรัพย์สินและความเสี่ยง ที่คาดว่าจะได้รับ ดังนั้นหน้าที่งานที่มีความเสี่ยงและทรัพย์สินที่สามารถเปรียบเทียบได้จึงเป็น ปัจจัยที่สำคัญที่สุดในการพิจารณา แต่อย่างไรก็ตามปัจจัยอื่นที่สามารถเปรียบเทียบได้ก็ต้อง นำมาใช้ในการพิจารณาภายใต้วิธีแบ่งแยกกำไรด้วย

4.5 การวิเคราะห์ความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ภายใต้วิธีแบ่งกำไรสุทธิเป็นราย ธุรกิจ (Transactional Net Margin Method)

วิธีแบ่งกำไรสุทธิเป็นรายธุรกิจ (Transactional Net Margin Method) เป็นวิธีการ เปรียบเทียบกำไรส่วนเพิ่มสุทธิของธุรกรรมระหว่างคู่สัญญาที่มีความสัมพันธ์กันกับกำไรส่วนเพิ่ม สุทธิของธุรกรรมระหว่างผู้ขายกับบุคคลที่สามที่สามารถนำมาเปรียบเทียบได้

ตามแนวทางของ OECD วิธีแบ่งกำไรสุทธิเป็นรายธุรกิจดำเนินการลักษณะเดียวกันกับวิธีราคา ขายต่อและวิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม การใช้วิธีแบ่งกำไรสุทธิเป็นรายธุรกิจต้องพิจารณาถึง

ปัจจัยที่แสดงถึงความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ทุกปัจจัย ได้แก่ 1) ลักษณะของทรัพย์สินหรือบริการ 2) การวิเคราะห์หน้าที่งานต่างๆ 3) รูปแบบและเงื่อนไขของสัญญา 4) สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ 5) กลยุทธ์ทางธุรกิจ

ภายใต้วิธีแบ่งกำไรสุทธิเป็นรายธุรกิจ ความแตกต่างด้านสินค้ามีบทบาทน้อยกว่าปัจจัยด้านความเสี่ยงและทรัพย์สินที่ใช้ เพราะ ความเสี่ยงและทรัพย์สินที่ใช้ เป็นตัวสะท้อนความสามารถในการทำกำไร อย่างไรก็ตามความเหมือนกันของหน้าที่งานระหว่างธุรกิจที่ถูกรวบรวมกับธุรกิจ มิสระที่นำมาเปรียบเทียบ เพียงอย่างเดียวไม่อาจ ให้ผลการเปรียบเทียบที่น่าเชื่อถือเสมอไป เพราะบริษัทที่มีหน้าที่งานที่เหมือนกันอาจมีความแตกต่างในภาคของธุรกิจหรือตลาด เป็นผลให้เกิดความแตกต่างของระดับกำไร อาจกล่าวได้ว่า ยังมีอีกหลายปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อกำไรสุทธิมากกว่าการพิจารณาปัจจัยด้านทรัพย์สินและหน้าที่งาน เช่น

(1) การดำเนินงานในอุตสาหกรรม ได้แก่ การคุกคามของบริษัทที่เข้ามาใหม่ในตลาด การแข่งขัน, กลยุทธ์และการจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ , การคุกคามของสินค้าที่มาแทนที่ , ความหลากหลายของโครงสร้างต้นทุน (เช่น อายุการใช้งานของโรงงานและอุปกรณ์) , ความแตกต่างของต้นทุน (เช่น เงินนำมาลงทุนมาจากการยืมหรือเป็นเงินของผู้ประกอบการเอง) และระดับประสิทธิภาพของธุรกิจ (เช่น บริษัทที่เพิ่งเริ่มต้นประกอบกิจการหรือบริษัทที่ดำเนินการมานานแล้ว) แต่ละปัจจัยล้วนมีผลกระทบต่อกำไรสุทธิ

(2) แม้ว่าเป็นอุตสาหกรรมที่เหมือนกันแต่ก็จำเป็นต้องคำนึงถึงส่วนแบ่งทางการตลาดและการแข่งขันด้วย

(3) การใช้พิสัยของตลาด (The Use of Arm's Length) เพื่อแก้ไขปัญหาเรื่องความคลาดเคลื่อน (Safe Harbors) ของการหาผลลัพธ์ที่สัมพันธ์กับปัจจัยที่สามารถเปรียบเทียบได้

(4) ลักษณะของบริษัทที่ถูกเปรียบเทียบ

(5) การปฏิบัติที่แตกต่างต่อค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานและไม่เกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท

หากปัจจัยตามที่กล่าวมาข้างต้นมีความแตกต่าง ต้องมีการปรับปรุงทางบัญชีอย่างเหมาะสมเพื่อให้ได้ผลที่น่าเชื่อถือ

ตามแนวทางของประเทศสหรัฐอเมริกา เนื่องจากวิธีนี้เป็นการเปรียบเทียบกำไรส่วนเพิ่มสุทธิของผู้เสียภาษีเป็นรายธุรกิจ ดังนั้น เจ้าพนักงาน ภาษีต้องพิจารณาว่าราคาที่เรียกเก็บสำหรับธุรกิจที่ทำกับคู่สัญญาที่มีความสัมพันธ์กันสอดคล้องกับราคาตลาดหรือไม่ โดยอิงกับตัวชี้วัดระดับกำไร กล่าวคือ เน้นการเปรียบเทียบกำไรที่ได้รับจากธุรกรรม เป็นผลให้การพิจารณา

ถึงหน้าทำงานที่ทำและลักษณะของทรัพย์สินหรือบริการที่ สามารถเปรียบเทียบได้มีความเข้มงวด น้อยกว่าวิธีพิสูจน์ราคาตลาดต่างๆที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

หากมีความแตกต่างระหว่างธุรกรรมที่ นำมาเปรียบเทียบกับธุรกรรมที่ถูกรตรวจสอบ เจ้าพนักงานภาษีต้องทำการปรับปรุงข้อแตกต่าง เช่น การแบ่งประเภทบัญชี ช่วงระยะเวลา การให้ ลินเชื่อที่แตกต่างกัน ยอดขายสินค้า ความเสี่ยงด้านเงินตราต่างประเทศ และสภาพแวดล้อมทาง ธุรกิจ

4.6 การปรับปรุงเพื่อเพิ่มความสามารถในการเปรียบเทียบ

เมื่อวิเคราะห์หลักความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ภายใต้วิธีการราคา ตลาดต่างๆ และศึกษาปัจจัยต่างๆที่ส่งผลต่อราคาและกำไรแล้ว หากธุรกรรมอิสระที่นำมา เปรียบเทียบมีความแตกต่างจากธุรกรรมที่ถูกรตรวจสอบ เจ้าพนักงานภาษีหรือผู้เสียภาษีที่ต้องการ หาราคาตลาดต้องทำการปรับปรุง ความแตกต่างเหล่านั้น เพื่อลด ความแตกต่างของธุรกรรมอันมี ผลต่อราคาหรือกำไรซึ่งจะเพิ่มความน่าเชื่อถือในการพิสูจน์ราคาตลาด หลักเกณฑ์การปรับปรุง จึง มี ดังนี้

4.6.1 หลักเกณฑ์การปรับปรุงทางบัญชี (Accounting Adjustment)

การปรับปรุงด้านบัญชีขอ งบการเงินของคู่สัญญาที่ตรวจสอบ และบริษัทต่างๆที่สามารถ เปรียบเทียบได้สำหรับความแตกต่างในทางปฏิบัติด้านบัญชี โดยมีเงื่อนไขว่าการปรับปรุงดังกล่าว มีความเหมาะสมและเป็นไปได้เพื่อให้เกิดความแม่นยำในการเปรียบเทียบ ความแตกต่างในทาง ปฏิบัติทางบัญชี เช่น การลงรายการในงบการเงิน

ตัวอย่างเช่น บริษัท A ลงรายการค่าขนส่ง เป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating expense) ในขณะที่บริษัท B ลงค่าขนส่งเป็นต้นทุนในการผลิต เมื่อนำข้อมูลทาง บัญชีของบริษัท A และบริษัท B มาวิเคราะห์ ผลการวิเคราะห์จะมีความแตกต่างกัน ค่าใช้จ่ายในการบริหารและจัดการทั่วไปของบริษัทที่สามารถเปรียบเทียบได้ควรมีการปรับปรุงให้ สอดคล้องกับบริษัทที่ถูกรตรวจสอบเพื่อให้สามารถเปรียบเทียบกันได้ นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายต้องไม่ รวมผลขาดทุนจากการแลกเปลี่ยนต่างประเทศ (Loss of foreign exchange) ดอกเบี้ยที่เกิดจาก ค่าใช้จ่าย (Interest expense) กล่าวคือ ค่าใช้จ่ายที่นำมาวิเคราะห์ ไม่รวมถึงค่าใช้จ่ายที่ไม่ เกี่ยวกับการดำเนินงาน (Non-operating expense) หรือเงินได้ที่ไม่ได้เกิดจากการดำเนินงาน (Non-operating income)

ตัวอย่างเช่น บริษัท A ประกอบกิจการขายโซฟา แต่มีการปล่อยเงินกู้ด้วย ซึ่งกา หมายโซฟา บริษัท A มีรายได้ 200 บาท โดยมีกำไร 20 บาท ในขณะที่มีรายได้จากการปล่อยเงินกู้ 100 บาท โดยมีกำไร 5 บาท หากการนำข้อมูลมาใช้โดยไม่แยกว่าเงินได้ที่แท้จริงจากการดำเนินงานเป็นเท่าไร บริษัท A จะมีเงินได้ 300 บาท กำไร 25 บาท แต่หากแยกเฉพาะเงินได้จากการดำเนินงาน บริษัท A จะมีเงินได้เพียง 200 บาท โดยมีกำไร 20 บาท เป็นผลให้อัตรากำไรมีความแตกต่าง ดังนั้นเพื่อให้เกิดผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่น่าเชื่อถือ จึงควรนำเฉพาะเงินได้และค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการดำเนินงานเท่านั้นมาใช้วิเคราะห์

4.6.2 หลักเกณฑ์การปรับปรุงทุน (Capital Adjustment)

หลักเกณฑ์การปรับปรุงทุน เป็นการปรับปรุงความแตกต่างระหว่างคู่สัญญาที่ถูกตรวจสอบกับบริษัทที่สามารถเปรียบเทียบได้ในด้านความเสี่ยงที่แบกรับไว้ หน้าที่งานที่ทำ ค่าใช้จ่ายของทุนและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ โดยมีเงื่อนไขว่าการปรับปรุงดังกล่าวมีความเหมาะสมและเป็นไปได้

เมื่อมีธุรกรรมการซื้อขายเกิดขึ้น หากบริษัทที่ให้สินเชื่อทางการค้าเป็นเวลานานกว่าก็ย่อมคิดดอกเบี้ยหรือบวกต้นทุนในการขายสินค้าที่สูงขึ้น ทำให้ต้องขายในราคาสูง จึงต้องทำการปรับปรุงด้วยการถอดดอกเบี้ยที่แฝงอยู่ออกไปหรืออาจบวกดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้นจากการให้สินเชื่อเข้าไป เพื่อให้ธุรกรรมของคู่สัญญาที่ถูกตรวจสอบสามารถเปรียบเทียบกันได้กับธุรกรรมของบริษัทอิสระที่นำมาเปรียบเทียบ

การให้สินเชื่อทางการค้าอาจพิจารณาจากเงื่อนไขในสัญญาที่กำหนดว่า ถ้าผู้ซื้อชำระสินค้าเป็นเงินสดทันทีที่มีการทำสัญญา ราคา สินค้าจะต่ำกว่ากรณีที่ผู้ซื้อสินค้าแบบเงินเชื่อ เช่น ชำระราคาในอีก 30 วันนับจากวันที่มีการซื้อขาย เป็นต้น ดังนั้นจะเห็นได้ว่าราคาสินค้าสำหรับผู้ซื้อที่ชำระราคาแบบเงินเชื่อสูงกว่าการชำระเป็นเงินสดทันที กล่าวคือ กรณีที่มีการซื้อขายแบบเงินเชื่อ ผู้ซื้อสินค้านี้มีฐานะเป็นลูกหนี้ในการชำระราคาค่าสินค้า ดังนั้นผู้ขายซึ่งส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อก่อนจึงมีฐานะเป็นเจ้าของหนี้ ผู้ขายจึงคิดดอกเบี้ยจากการขายสินค้านี้ เป็นผลให้ราคาขายสินค้าแบบเงินเชื่อมีอัตรดอกเบี้ยแฝงอยู่ เมื่อต้องการหารราคาที่แท้จริงหรือราคาตลาดเพื่อพิสูจน์ราคา โอนจึงมีความจำเป็นต้องหาอัตรากำไรที่แฝงอยู่ในราคานี้ เพื่อให้ได้ราคาตลาดหรือราคามาตรฐานที่แท้จริง

ตัวอย่างเช่น บริษัท A ขายสินค้าให้แก่บริษัท B ในราคา 100 บาท หากมีการชำระราคาเป็นเงินสดทันทีที่มีการทำสัญญาซื้อขาย แต่หากต้องการซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ สามารถชำระราคาภายใน 30 วันนับแต่วันที่มีการทำสัญญาซื้อขาย แต่ราคาขายสินค้าเป็น 150 บาท จะเห็นได้

ว่าหากผู้ซื้อสินค้าเลือกการชำระเงินแบบเงินเชื่อ ผู้ซื้อสินค้ามีฐานะเป็นลูกหนี้ในการชำระราคาสินค้า ในขณะที่ผู้ขายสินค้ามีฐานะเป็นเจ้าของหนี้เมื่อมีการส่งมอบสินค้าให้แก่ ผู้ซื้อที่ยังไม่ได้ชำระราคา ดังนั้นผู้ขายจึงคิดดอกเบี้ยจากการขายสินค้าแบบเงินเชื่อ เป็นผลให้ราคาขายสินค้ามีกำไรแฝงอยู่ 50บาท ซึ่งอัตรากำไรคิดเป็นเงินเท่าไรห้ก็สามารถคำนวณได้ตามสูตร

การปรับปรุงทุนทางบัญชีสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่

1) การปรับปรุงลูกหนี้การค้า (Account Receivable Adjustment)

การปรับปรุงลูกหนี้การค้ามีวัตถุประสงค์เพื่อหาอัตรากำไรที่แฝงอยู่ เช่น กำไรจากการดำเนินงาน ดอกเบี้ยดังกล่าวแฝงอยู่ในจำนวนวันที่ลูกหนี้ของทั้งคู่สัญญาที่ถูกตรวจสอบและบริษัทที่สามารถเปรียบเทียบได้ ซึ่งเมื่อนำข้อมูลมาคำนวณต้องมีการปรับปรุงผลกำไรจากการให้สินเชื่อที่แฝงอยู่ในลูกหนี้การค้า อาจกล่าวโดยสรุปว่า การปรับปรุงนี้เป็นผลให้ราคาขายลดลง เนื่องจากคำนวณยอดดอกเบี้ยที่แฝงอยู่ในราคาออกมา

ตารางที่ 3 สูตรคำนวณปรับปรุงลูกหนี้การค้า

$\frac{\text{อัตราดอกเบี้ย} \times \text{ลูกหนี้}}{1 + \text{อัตราดอกเบี้ย} \times \text{ลูกหนี้}}$ <p>ยอดขายสุทธิ</p>	$\frac{\text{Interest Rate} \times \text{Receivables}}{1 + \text{Interest Rate} \times \text{Receivables}}$ <p>Net Sales</p>
--	--

2) การปรับปรุงเจ้าหนี้การค้า (Accounts Payable Adjustment)

การปรับปรุงบัญชีเจ้าหนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อคำนวณอัตรากำไรที่แฝงอยู่ในจำนวนวันของเจ้าหนี้ของทั้งคู่สัญญาที่ตรวจสอบและบริษัทที่สามารถเปรียบเทียบได้ โดยทำการปรับมูลค่าใช้จ่ายที่แฝงอยู่ในเจ้าหนี้การค้า ให้เป็น 0 การปรับปรุงนี้เป็นผลให้ต้นทุนขายของบริษัทลดลง (และเป็นผลให้ Gross profit เพิ่มขึ้น)

ตารางที่ 4 สูตรคำนวณปรับปรุงเจ้าหนี้การค้า

$\frac{\text{อัตราดอกเบี้ย} \times \text{เจ้าหนี้}}{1 + \text{อัตราดอกเบี้ย} \times \text{เจ้าหนี้}}$ <p>ต้นทุนขาย</p>	$\frac{\text{Interest Rate} \times \text{Payables}}{1 + \text{Interest Rate} \times \text{Payables}}$ <p>Cost of Sales</p>
--	--

3) การปรับปรุงสินค้าคงเหลือ (Inventory Adjustment)

การปรับปรุงสินค้าคงเหลือ มีวัตถุประสงค์ เพื่อปรับปรุงต้นทุนที่แฝงอยู่ในสินค้าคงเหลือ หรือเงินลงทุนที่จมอยู่ในสินค้าคงเหลือนั้น เพื่อลดความแตกต่างอันเกิดจากต้นทุนดังกล่าวควรปรับปรุงให้เป็น 0

ตารางที่ 5 สูตรคำนวณปรับปรุงสินค้าคงเหลือ

$\frac{\text{อัตราดอกเบี้ย} \times \text{สินค้าคงเหลือ}}{1 + \text{อัตราดอกเบี้ย} \times \text{เจ้าหนี้}}$ <p>ต้นทุนขาย</p>	$\frac{\text{Interest Rate} \times \text{Inventory}}{1 + \text{Interest Rate} \times \text{Payables}}$ <p>Cost of Sales</p>
---	---

4.6.3 หลักเกณฑ์การใช้ข้อมูลเป็นเวลาหลายปี (Multiple year data)

เพื่อที่จะเข้าใจข้อเท็จจริงและสถานการณ์แวดล้อมของธุรกรรมที่ถูกตรวจสอบ การใช้ข้อมูลเพื่อนำมาตรวจสอบจะเป็นประโยชน์หากนำข้อมูลของปีก่อนมาเปรียบเทียบกับ การวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าวจะแสดงให้เห็นข้อเท็จจริงที่อาจมีผลกระทบต่อการกำหนดราคาโอน ตัวอย่างเช่น การใช้ข้อมูลปีก่อนจะแสดงให้เห็นว่าผู้เสียภาษีรายงานธุรกรรมที่มีผลขาดทุนที่เป็นธุรกรรมเหมือนกันกับที่ขาดทุนในปีก่อน เป็นผลมาจากเงื่อนไขทางเศรษฐกิจในปีก่อนซึ่งเป็นผลให้เพิ่มต้นทุนในปีต่อมา หรืออาจเป็นผลมาจากการยกเลิกการผลิตสินค้านั้น

การใช้ข้อมูลเป็นเวลาหลายปีจะเป็นประโยชน์ในการให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ และวงจรของสินค้าที่สามารถเปรียบเทียบได้ ซึ่งความแตกต่างของธุรกิจหรือวงจรของสินค้าอาจมีผลกระทบต่อเงื่อนไขการกำหนดราคาออนไลน์ ถ้าข้อมูลที่นำมาเปรียบเทียบมีความแตกต่างจากข้อมูลในปีก่อน ความแตกต่างเหล่านั้นจะส่งผลกระทบต่อราคาหรือกำไร แต่อย่างไรก็ตามการเลือกใช้ข้อมูลเป็นเวลาหลายปีมีความเหมาะสมการหาราคาตลาดบางวิธีเท่านั้น เนื่องมาจากการกระทำของคู่สัญญาที่เพิ่มเงื่อนไขสัญญาในปัจจุบันและเงื่อนไขที่ดำเนินการระหว่างคู่สัญญา

อนึ่ง การใช้ข้อมูลควรรวมมาจากแหล่งข้อมูลสาธารณะโดยเฉพาะกรณีประเทศไทย สามารถอาศัยฐานข้อมูลจากกระทรวงพาณิชย์ หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือ BOL (Thailand Business Online) เป็นต้น

4.6.4 หลักเกณฑ์การกำหนดช่วงกำไร (Interquartile range)

การกำหนดช่วงราคาของตลาด โดยทั่วไปจะใช้ ค่าเฉลี่ย 3 ปี ของตัวชี้วัดที่เหมาะสมของบริษัทที่สามารถเปรียบเทียบได้ เพื่อนำมาสร้างช่วงกำไร ที่จะนำไปทดสอบว่ากำไรของบริษัทที่ ถูกตรวจสอบตกอยู่ในช่วงกำไรของบริษัทที่สามารถเปรียบเทียบได้หรือไม่ หากบริษัทที่ถูก ตรวจสอบมีค่าตัวชี้วัดกำไรตกอยู่ในช่วงกำไรดังกล่าว ก็ถือว่าจำนวนรายรับและรายจ่ายของ ธุรกิจที่บริษัทซึ่งถูกตรวจสอบทำกับคู่สัญญาที่มีความสัมพันธ์กันมีความสอดคล้องกับราคา ตลาด

ช่วงกำไรจะอยู่ระหว่าง 25% ถึง 75% ของกำไรของบริษัทที่สามารถเปรียบเทียบได้ หากกำไรของบริษัทที่ถูกตรวจสอบอยู่นอกช่วงกำไร ต้องมีการปรับปรุ งกำไรให้อยู่ในช่วงของกำไร ในทางปฏิบัติการปรับให้อยู่ในช่วงใดไม่มีกฎหมายกำหนด ซึ่งขึ้นอยู่กับเจ้าพนักงานภาษีพิจารณา เป็นรายๆไป การปรับปรุงกำไรของคู่สัญญาที่ไม่เป็นอิสระนั้นต้องวิเคราะห์จากข้อมูลหลายปี ประกอบกันด้วย และข้อมูลของบริษัทที่นำมาเปรียบเทียบต้องเป็นข้อมูลในช่วงเวลาเดียวกัน

4.7 บทวิเคราะห์กรณีศึกษาการกำหนดราคาออนไลน์โดยการวิเคราะห์ความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้

กรณีศึกษาที่ 1

คำพิพากษาศาลฎีกาที่ 4330/2545

บริษัทเทเบิลทอป จำกัด เป็นโจทก์ กรมสรรพากร เป็นจำเลย กรณีนี้โจทก์นำสืบได้ว่า โจทก์ได้เครดิตในการชำระราคาสินค้าจากผู้ผลิตภายใน 90 วัน แต่โจทก์ขายสินค้าโดยผู้ซื้อต้อง ชำระราคาแก่โจทก์ภายใน 30-60 วัน ดังนั้นการที่โจทก์ขายสินค้าในราคาต่ำกว่าทุนเพียงเล็กน้อย

(ร้อยละ1) มีผลทำให้มีส่วนส่งเสริมการขายของโจทก์ ทำให้สินค้าของโจทก์รู้จักแพร่หลาย มีรายได้เพิ่มขึ้นมาก และมีกำไรเพิ่มขึ้นมาก จึงเป็นการขายสินค้าต่ำกว่าราคาตลาดโดยมีเหตุผลสมควร การที่เจ้าพนักงานประเมินราคาสินค้าที่เพิ่มขึ้นจึงเป็นการไม่ชอบ

จากข้อเท็จจริงดังกล่าว บริษัทเทเบิลทอปโจทก์ถูกประเมินภาษีโดยเจ้าพนักงาน ภาษี อ้างว่าราคาขายสินค้านั้นต่ำกว่าราคาตลาด แต่โจทก์สามารถยกข้อต่อสู้ต่อได้ว่า เหตุที่กำหนดราคาขายสินค้านั้นต่ำกว่าราคาตลาด เพราะต้องการส่งเสริมการขายเพื่อให้สามารถขายสินค้าได้ในปริมาณมาก เป็นผลให้มีรายได้และกำไรเพิ่มมากขึ้น กรณีนี้ผู้เขียนเห็นว่า เมื่อเจ้าพนักงาน ภาษี ปรับปรุงราคาขายสินค้าให้เป็นไปตามราคาตลาดโดยใช้วิธีหารราคาตลาดตามคำสั่งที่ ป.113/2545 จำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยที่แสดงถึงความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ทั้ง 5 ปัจจัย ได้แก่ 1) ลักษณะของทรัพย์สินหรือบริการ 2) หน้าที่งานที่ทำ 3) เงื่อนไขในสัญญา 4) สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ 5) กลยุทธ์ทางธุรกิจ จาก ข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้นธุรกรรมที่เกิดขึ้น โจทก์ผู้เสียภาษีสามารถแสดงให้เห็นว่าการกำหนดราคาดังกล่าวเนื่องมาจากกลยุทธ์ทางธุรกิจ โดยการส่งเสริมการขาย โดยการลดราคาสินค้าเพื่อให้ขายสินค้าได้จำนวนมากส่งผลให้เกิดรายได้และกำไรเพิ่มมากขึ้นเป็นกลยุทธ์ทางธุรกิจประการหนึ่งที่เจ้าพนักงานภาษีไม่ควรมองข้าม ธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบ ต้องมีกลยุทธ์ทางธุรกิจที่เหมือนกันกับบริษัทเทเบิลทอป จำกัด

นอกจากนี้โจทก์ได้นำสืบถึงเงื่อนไขในสัญญา (Contractual terms) ที่โจทก์ได้ซื้อสินค้ามาเพื่อขายนั้น มีเงื่อนไขในการชำระเงินภายใน 90 วัน ส่วนเงื่อนไขในสัญญาที่โจทก์ทำกับผู้ซื้อสินค้านั้นมีเงื่อนไขในการชำระเงินภายใน 30-60 วัน เห็นได้ว่าเมื่อโจทก์ได้รับชำระราคาจากผู้ซื้อสินค้าแล้ว ยังสามารถหาประโยชน์โดยนำเงินไปลงทุนในช่วงเวลาที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระคืนให้ผู้ขายได้ด้วย ซึ่งเจ้าพนักงานภาษีไม่ควรมองข้ามการจัดการด้านการเงินนี้ ในทางเศรษฐศาสตร์ มีหลักเกณฑ์การปรับปรุงทุน (Capital Adjustment) โดยแสดงถึงมูลค่าของลูกหนี้และเจ้าหนี้อย่างชัดเจน ไม่ได้เกิดจากการประมาณการ กรณีที่บริษัท เทเบิลทอป จำกัด ได้ซื้อสินค้าเป็นเครดิต บริษัทเทเบิลทอป จำกัด ต้องลงรายการบัญชีว่าผู้ขายสินค้านั้นเป็นเจ้าของหนี้ทางการค้าของตน ส่วนกรณีที่บริษัทเทเบิลทอป จำกัด ขายสินค้านั้นเป็นเงินเชื่อให้ผู้ซื้อ ในทางบัญชีบริษัทเทเบิลทอป จำกัด จะปรากฏมีลูกหนี้ทางการค้า การพิจารณาราคาสินค้าจำเป็นต้องหาดอกเบี้ยที่แฝงอยู่ในต้นทุนสินค้าออก มาด้วยเพื่อให้ได้ราคาตลาดที่แท้จริง จากกรณีดังกล่าวเห็นได้ว่าเงื่อนไขในสัญญามีส่วนสำคัญที่แสดงถึงราคาตลาด หากเงื่อนไขในสัญญาที่นำมาเปรียบเทียบกันมีความแตกต่างจะส่งผลต่อราคาหรือกำไร ดังนั้นการคำนวณหาราคาตลาดจากธุรกรรมอิสระที่สามารถเปรียบเทียบได้ เงื่อนไขในสัญญาของธุรกรรมอิสระนั้นต้องสามารถเปรียบเทียบได้ ด้วยเพื่อให้

ได้ผลที่น่าเชื่อถือ และเมื่อพิจารณาประกอบกับกลยุทธ์ทางธุรกิจในการส่งเสริมการขาย จึง สมเหตุสมผลที่โจทก์จะกำหนดราคาขายสินค้าต่ำกว่าราคาตลาด ซึ่งสอดคล้องกับแนวคำวินิจฉัย กค 0706/9816 ลงวันที่ 3 พฤศจิกายน 2547²⁴ ดังนั้นการที่เจ้าพนักงานประเมินราคาขายสินค้าให้ เป็นไปตามราคาตลาดจึงเป็นการไม่ชอบด้วยกฎหมาย โดยผู้เสียภาษีสามารถอ้างมาตรา 65 ทวิ (4)²⁵ แห่งประมวลรัษฎากรว่า กรณีดังกล่าวเป็นการโอนทรัพย์สินโดยมีค่าตอบแทนต่ำกว่าราคา ตลาดโดยมีเหตุผลสมควร เจ้าพนักงานประเมิน ไม่มีอำนาจประเมินค่าตอบแทนให้ เป็นไปตาม ราคาตลาดได้

กรณีศึกษาที่ 2

คำพิพากษาฎีกาที่ 7682/2547

บริษัทเลนโซ่เอเชีย จำกัด เป็นโจทก์ กรมสรรพากร เป็นจำเลย กรณีนี้โจทก์นำสืบ แสดงให้เห็นว่าราคาตลาดของสารเคมีไม่อาจให้แน่นอนตายตัวได้ ทั้งโจทก์นำผู้ซื้อสินค้าจากโจทก์ และซื้อจากผู้อื่นมาแสดงถึงราคาที่ได้อ้างไปจากบริษัทอื่นว่าราคาดังกล่าวเป็นราคาตลาดแล้ว ส่วน จำเลยไม่มีพยานหลักฐานมานำสืบหักล้างว่าราคาดังกล่าวไม่ใช่ราคาตลาด เพราะมีบริษัทอื่นขาย ไปในราคาที่สูงกว่าที่โจทก์ขายซึ่งจะแสดงให้เห็นว่าโจทก์มีเจตนาแจ้งราคาตลาดไม่ตรงกับความจริง จึงฟังได้ว่าโจทก์ขายตามราคาตลาด จำเลยจึงไม่มีสิทธิกำหนดให้เอาราคาทุนมาเป็นราคา ตลาดได้ อุทธรณ์ของจำเลยทุกข้อฟังไม่ขึ้น

จากข้อเท็จจริงดังกล่าว บริษัทเลนโซ่เอเชีย จำกัด โจทก์ถูกเจ้าพนักงาน ภาษีประเมิน ราคาขายสารเคมี แต่กรณีนี้โจทก์สามารบนำสืบได้ว่า ราคาตลาด ของทรัพย์สิน (สารเคมี) นั้นมี

²⁴ กค 0706/9816 โดยปกติการขายสินค้าโดยลดราคาให้ลูกค้า หากสามารถพิสูจน์ได้ว่าการลดราคาดังกล่าวเป็นการลดราคาอันเป็นปกติหรือประเพณีของการทำการค้าโดยทั่วไป และปฏิบัติต่อลูกค้าทั่วไปในลักษณะทำนองเดียวกัน จึงจะถือว่าเป็นการขายสินค้าโดย การลดราคาดังกล่าวเป็นการขายสินค้าต่ำกว่าราคาตลาดโดยมีเหตุอันสมควร

²⁵ มาตรา 65 ทวิ แห่งประมวลรัษฎากร บัญญัติว่า “การคำนวณกำไรสุทธิและขาดทุนสุทธิ ในส่วนนี้ ให้เป็นไปตามเงื่อนไขดังต่อไปนี้”

(4) ในกรณีโอนทรัพย์สิน ให้บริการ หรือกู้ยืมเงิน โดยไม่มีค่าตอบแทน ค่าบริ การหรือ ดอกเบี้ย หรือมีค่าตอบแทนหรือดอกเบี้ยต่ำกว่าราคาตลาด โดยไม่มีเหตุอันสมควร เจ้าพนักงานมี อำนาจประเมินค่าตอบแทน ค่าบริการหรือดอกเบี้ยนั้นตามราคาตลาดในวันที่โอน ให้บริการ หรือ ให้กู้ยืมเงิน

ลักษณะไม่แน่นอนตายตัว ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ ช่วงเวลาที่ทำธุรกรรมซื้อขายราคา สารเคมีชนิดนี้อาจตกลง อีกทั้งใจทักนำสืบเปรียบเทียบธุรกรรมการซื้อขายสารเคมีประเภท ชนิด เดียวกันระหว่างผู้ซื้อสารเคมีกับใจทักกับผู้ซื้อสารเคมี จากบริษัทอื่น แสดงให้เห็นว่าราคาขาย สารเคมีที่ใจทักกำหนดนั้นเป็นราคาตลาดแล้ว เห็นได้ว่าลักษณะทรัพย์สิน ส่วนที่เกี่ยวกับราคา ตลาดนั้นมีลักษณะไม่แน่นอนตายตัว ซึ่งลักษณะทรัพย์สินนี้เป็นปัจจัยหนึ่งของหลัก ความสามารถ การเปรียบเทียบราคาทรัพย์สินว่าเป็นไปตามราคาตลาดนอกจากนี้ในการประเมินราคาตลาด อาจ กำหนดเป็นพิสัยของราคาตลาดหรือช่วงของราคาตลาดได้ (Arm's Length range) ดังนั้นหาก ราคาโอนที่เกิดขึ้นอยู่ในพิสัยของราคาตลาด เจ้าพนักงาน ภาษีจะไม่ทำการปรับปรุงราคานั้น โดย กรณีนี้ผู้เสียภาษีสามารถอ้างมาตรา 65 ทวิ (4) ได้ว่าการโอนทรัพย์สินนั้นเป็นไปตามราคาตลาด แล้ว การคำนวณหาราคาตลาดโดยใช้วิธีเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้มีการควบคุม (Comparable Uncontrolled Price Method: CUP) เจ้าพนักงานภาษีไม่สามารถนำข้อมูลที่เขาได้มาเปรียบเทียบ ราคาับราคาเท่านั้น หากแต่การหาราคาตลาดโดยวิธีเปรียบเทียบราคาที่ไม่ได้มีการควบคุมต้อง คำนึงถึงปัจจัยที่แสดงถึงความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ทุกปัจจัย ได้แก่ 1) ลักษณะของ ทรัพย์สินหรือบริการ 2) หน้าที่งานที่ทำ 3) เงื่อนไขในสัญญา 4) สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ 5) กล ยุทธ์ทางธุรกิจ การคำนึงถึงหลักความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ ประกอบการพิจารณาการ หาราคาตลาดนั้น เป็นผลให้การประเมินภาษีหรือ การปรับปรุงกำไรโดยเจ้าพนักงาน ภาษีมีความ น่าเชื่อถือ เป็นธรรมกับผู้เสียภาษี และเหมาะสมกับสภาพการณ์ในปัจจุบัน

กรณีศึกษาที่ 3²⁶

บริษัทขายยาในประเทศเยอรมันได้พัฒนายาตัวใหม่ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการรักษาโรค ปวดหัวไมเกรน และไม่มีผลกระทบบ้างเคียง ยาตัวใหม่นี้จะแทนยาตัวเก่าที่บริษัทเคยผลิตและ วางขายในตลาดสำหรับการรักษาโรคปวดหัวไมเกรน ซึ่งยารักษาโรคปวดหัวไมเกรนที่วางขายใน ตลาดอยู่แล้วมีผลกระทบบ้างเคียง ดังนั้นยาตัวใหม่นี้จึงถูกคาดหวังว่าจะสามารถวางขายได้ทั่ว โลก และได้รับกำไรเป็นพิเศษ

บริษัทในประเทศเยอรมันได้วางขายยาชนิดนี้ในตลาดก่อนโดยขายผ่านบริษัทอิสระ ในประเทศนิวซีแลนด์ บริษัทสาขาในประเทศนิวซีแลนด์ได้รับสิทธิให้ผลิตและวางขายในตลาดใน ประเทศนิวซีแลนด์ คำถามที่เกิดขึ้น คือ อัตราค่าสิทธิที่เรียกเก็บนั้นมีความเหมาะสมหรือไม่

²⁶IRD Tax Information Bulletin: Vol 12, No 10 (October 2000)- Appendix: Transfer Pricing Guidelines.

จากการตรวจสอบพบว่า ยาตัวเก่าและยาตัวใหม่ได้รับอนุญาตเหมือนกันในการพัฒนาและทำข้อตกลงโอนสิทธิตามใบอนุญาต ซึ่งไม่มีความเปลี่ยนแปลงในตลาดประเทศนิวซีแลนด์สำหรับการรักษาโรคปอดหัวไม่เกรน เห็นได้ว่าอัตราค่าสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา มีผลกระทบต่อราคาหรือกำไร อัตราค่าสิทธิของธุรกรรมอิสระที่นำมาเปรียบเทียบต้องเหมือนกันกับอัตราค่าสิทธิของธุรกรรมที่ถูกตรวจสอบ ดังนั้นข้อตกลงตามใบอนุญาตสำหรับยาตัวใหม่สามารถนำมาเปรียบเทียบกับข้อตกลงตามใบอนุญาตสำหรับยาตัวเก่าที่ทำกับบริษัทอิสระ โดยใช้วิธีเปรียบเทียบกับราคาที่ไม่ได้มีการควบคุม (Comparable Uncontrolled Price Method)

แต่อย่างไรก็ตาม ลักษณะของยาตัวใหม่เห็นได้ชัดเจนว่ามีกำไรเพิ่มสูงขึ้น และยอมรับให้มีกำไรเพิ่มขึ้นตามการพัฒนาที่เพิ่มขึ้น การพิจารณาเช่นนี้จำเป็นต้องคำนึงถึงปัจจัยตามข้อตกลงตามใบอนุญาตสำหรับยาตัวใหม่

จาก กรณีนี้เห็นได้ว่า การพิสูจน์การกำหนดราคาโอน จำเป็นต้องเลือกธุรกรรมระหว่างคู่สัญญาอิสระที่มีลักษณะเหมือนกันมาเปรียบเทียบ โดยคำนึงถึงปัจจัยที่สามารถเปรียบเทียบกันได้มาประกอบการพิจารณา กรณีนี้เจ้าพนักงาน ภาษีต้องพิจารณาถึงข้อตกลงตามใบอนุญาตให้ผลิตและวางขายยาในท้องตลาด เพื่อพิสูจน์ว่าเหตุใดราคาจึงสูงกว่าราคาตลาดหรือราคามาตรฐาน ข้อเท็จจริงพบว่าเนื่องจากตัวใหม่ที่ผลิตขึ้นสำหรับรักษาโรคปอดหัวไม่เกรน มีข้อดีคือไม่มีผลข้างเคียงในการรักษา ซึ่งแตกต่างจากยารักษาโรคไม่เกรนตัวอื่นที่วางขายในตลาดโดยทั่วไป จึงมีเหตุผลสมควรให้ยาตัวใหม่สามารถบวกกำไรเพิ่มสูงกว่ายาตัวเก่าได้

กรณีศึกษาที่ 4

คดี *Westreco Inc. v. Commissioner*²⁷

คดีนี้อาจกล่าวได้ว่า เป็นตัวอย่างที่ดีที่สุดที่แสดงถึงการวิเคราะห์ความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ในบริการ การบริการที่เกิดขึ้นกระทำโดยบริษัทในประเทศสหรัฐอเมริกา ที่ประกอบกิจการในต่างประเทศ ศาลภาษีได้วิเคราะห์อย่างละเอียดสำหรับบริษัทที่สามารถเปรียบเทียบได้ ผู้เชี่ยวชาญทางฝ่ายผู้เสียภาษีได้เลือก 4 บริษัทที่สามารถเปรียบเทียบได้ แต่ไม่เหมือนในส่วนที่เกี่ยวกับการจัดการ การวิจัยทางธุรกิจ การเปรียบเทียบนี้พิจารณาถึง ความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับลูกค้า การเงิน ความสามารถในการเปรียบเทียบกันได้ เศรษฐกิจ และความเสียหายทางธุรกิจ (เช่น ความเสี่ยงลูกค้า ความเสี่ยงธุรกิจทั่วไป ความเสี่ยงจากการวิจัย และความเสียหายของตลาดกลาง) ตัวอย่างเช่น บางบริษัทใน 4 บริษัทที่นำมาเปรียบเทียบ อาจมี

²⁷64 T.C.M. 849 (1992).

ขนาดเล็กกว่าหรือใหญ่กว่า บริษัท Westreco อีกทั้งอัตราของทรัพย์สินถาวรต่อทรัพย์สินทั้งหมด อาจมีความแตกต่างกัน แต่มีอัตรา การขายต่อ ทรัพย์สินที่ใช้ดำเนินการเท่ากัน นอกจากนี้หาก พิจารณาถึงปัจจัยด้านความเสี่ยง บริษัทอื่นที่นำมาเปรียบเทียบ อาจมีความเสี่ยงวันต่อวันมากกว่า บริษัท Westreco เพราะบริษัท Westreco ไม่ต้อง หาลูกค้าใหม่ และให้บริการแก่บริษัทที่มี ความสัมพันธ์กันเท่านั้น แต่อย่างไรก็ตาม บริษัททั้งหมดรวมถึงบริษัท Westreco ต้องเผชิญหน้า กับความเสี่ยง ต่อลูกค้า ถ้าหากคุณภาพของงานให้บริการลดลง หรือราคาการให้บริการสูงขึ้น ใน ด้านปัจจัยอื่นที่สามารถเปรียบเทียบได้ บริษัทอื่น ๆ ต้องเผชิญหน้า ากับความเสี่ยงธุรกิจทั่วไป แต่ บริษัท Westreco ทำสัญญาให้บริการแก่บริษัทที่มีความสัมพันธ์กัน จึงไม่ต้องคำนึงความเสี่ยง ธุรกิจทั่วไปที่อาจเกิดขึ้น

ผู้เชี่ยวชาญประเมินบริษัท Westreco และบริษัทอื่นที่สามารถเปรียบเทียบกันได้โดย ใช้อัตรา 4 ประเภทดังนี้ 1) เงินได้จากการดำเนินงานคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ต่อ ยอดขายสุทธิ 2) เงินได้ จากการดำเนินงานคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ต่อ ทรัพย์สินที่ใช้ในการดำเนินงาน 3) ภาษีเงินได้ล่วงหน้าคิด เป็นเปอร์เซ็นต์ต่อ ยอดขายสุทธิ และ 4) ภาษีเงินได้ล่วงหน้าคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ต่อ ทรัพย์สินทั้งหมด ผู้เชี่ยวชาญสรุปว่า กำไรของบริษัท Westreco ควรเหมือนกับบริษัทอื่น แต่อาจต่ำกว่าบริษัทที่มี การพัฒนาเทคโนโลยีในทางการค้า และกำไรของบริษัท Westreco อาจมากกว่าเพราะบริษัท Westreco เผชิญหน้ากับความเสี่ยงที่น้อยกว่า ส่วนบริษัทอื่นก็คาดหวังว่าจะได้อัตรากำไรที่สูงตาม ความเสี่ยงที่มากขึ้น

กรมสรรพากรประเทศสหรัฐอเมริกาแสดง 15 บริษัทที่ถูกเลือกให้สามารถ เปรียบเทียบกันได้จากรหัสแยกประเภทอุตสาหกรรมมาตรฐาน Standard Industrial Classification (SIC) code บริษัทที่ถูกเลือกจะมีความ แตกต่างกันในหลากหลายมากกว่า 4 บริษัท ที่ถูกเลือกโดยบริษัท Westreco ศาลได้อธิบายว่าทำไมบริษัทที่ถูกเลือกโดยกรมสรรพากรประเทศ สหรัฐอเมริกาถึงมีความแตกต่างมากและไม่มี ลักษณะที่สามารถเปรียบเทียบได้อย่างเพียงพอ กับ บริษัท Westreco ทำยที่สุดศาลก็ปฏิเสธข้อโต้แย้งของก รมสรรพากรประเทศสหรัฐอเมริกาและ ยอมรับราคาโอนสำหรับการบริการทั้งหมด

จากกรณีคดี Westreco เห็นได้ว่าศาลจะยอมรับการกำหนดราคาโอนในการบริการ เมื่อผู้เสียภาษีสามารถแสดงให้เห็นถึงอัตรากำไรของบริษัทที่สามารถเปรียบเทียบได้เหมือนกันกับ อัตรากำไรที่บริษัท Westreco ได้รับ แม้บริษัท Westreco ทำธุรกรรมกับคู่สัญญาที่มีความสัมพันธ์ กันก็ตาม นอกจากนี้บริษัทที่จะนำมาเปรียบเทียบควรมีลักษณะเหมือนบริษัทที่ถูกตรวจสอบอย่าง

เพียงพอไม่ว่าจะเป็นทรัพย์สินที่ใช้หรือความเสี่ยงที่คาดว่าจะได้รับ หากบริษัทที่นำมาเปรียบเทียบ มีลักษณะแตกต่างจากบริษัทที่ถูกรตรวจสอบ ก็ไม่สามารถนำบริษัทนั้นมาเปรียบเทียบได้