

(4) การวิเคราะห์หน้าที่งาน (Functional Analysis) และวิธีการในการกำหนดราคา

(4.1) การวิเคราะห์หน้าที่งาน (Functional Analysis)

ในหัวข้อนี้ ผู้ยื่นเอกสารหรือหลักฐาน จะต้องระบุนายการและคำอธิบายธุรกรรมที่ไม่ถูกควบคุมที่อาจเทียบเคียงกันได้ หรือบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่เป็นอิสระที่อาจเทียบเคียงกันได้ และข้อมูลเกี่ยวกับตัวชี้วัดทางการเงินของธุรกรรมหรือบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลนั้น รวมทั้งช่วงของผลตอบแทนที่พึงได้รับ หากได้ดำเนินการโดยอิสระ พร้อมทั้งคำอธิบายถึงวิธีการค้นหาและแหล่งข้อมูลในการค้นหาธุรกรรมที่ไม่ถูกควบคุมหรือบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่เป็นอิสระที่อาจเทียบเคียงกันได้อย่างกล่าว เพื่อนำไปสู่การจัดทำ Benchmarking Study นั้นเอง

ก่อนที่ผู้ยื่นเอกสารหรือหลักฐานจะสามารถหาตัวเทียบเคียงที่ยอมรับได้ ต้องดำเนินการจัดทำ Comparability Analysis การวิเคราะห์ความสามารถในการเทียบเคียงกัน คือ หลักการสำคัญของ

The arm's length principle ซึ่งหมายถึง การหารายละเอียดรายการธุรกรรมทางการค้า การเงิน ตลอดจนเงื่อนไข และข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกันที่อาจถูกควบคุมของคู่สัญญาที่มีความสัมพันธ์กัน เพื่อที่จะนำมาเทียบเคียงกับธุรกรรม ของบริษัทอิสระในการพิจารณาความสามารถในการเทียบเคียงกันนั้น ตามประกาศอธิบดีกรมสรรพากรเกี่ยวกับเงินได้ (ฉบับที่ 400) ฯ ระบุว่าให้นำปัจจัย (Comparability Factors) เท่าที่มีความเกี่ยวพันในเชิงเศรษฐกิจกับข้อเท็จจริงและสถานการณ์ดังต่อไปนี้มาพิจารณา คือ

(4.1.1) ข้อตกลงตามสัญญาในการทำธุรกรรม (Contractual Terms)

(4.1.2) หน้าที่งานที่คู่สัญญาแต่ละรายรับผิดชอบในส่วนที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมนั้น โดยคำนึงถึงทรัพย์สินที่ใช้และความเสี่ยงที่รับ (Functional Analysis)

(4.1.3) ลักษณะของทรัพย์สินที่โอนหรือบริการที่ทำ (Characteristics of Property or Services)

(4.1.4) สถานการณ์ทางเศรษฐกิจในขณะที่ทำธุรกรรม (Economic Circumstances)

(4.1.5) กลยุทธ์ทางธุรกิจซึ่งบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่มีความสัมพันธ์กันใช้ในการทำธุรกรรม (Business Strategies)

(4.1.1) ข้อตกลงตามสัญญาในการทำธุรกรรม (Contractual Terms) ให้พิจารณาเนื้อหาของสัญญาต่าง ๆ ที่กระทำกับบริษัทที่มีความสัมพันธ์กัน กับการปฏิบัติจริง ว่าเป็นไปตามรายละเอียดที่ระบุในสัญญาหรือไม่ มีการให้บริการกันจริงตามสัญญา บริษัทได้รับประโยชน์จากสัญญาดังกล่าว จำนวนเงินตามสัญญาเป็นไปตามที่ควรจะเป็น ไม่สูงหรือต่ำเกินกว่าที่คู่สัญญาอิสระพึงเรียกเก็บกันหรือไม่ คู่สัญญาแต่ละฝ่ายแบกรับความเสี่ยงอะไรบ้าง

(4.1.2) หน้าที่งานที่คู่สัญญาแต่ละรายรับผิดชอบในส่วนที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมนั้น โดยคำนึงถึงทรัพย์สินที่ใช้และความเสี่ยงที่รับ (Functional Analysis) บริษัท มีหน้าที่งานอะไร เช่น เป็นผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย หรือเป็นผู้รับจ้างผลิต เป็นต้น บริษัท มีการลงทุนในทรัพย์สินอะไรบ้าง เช่น เครื่องจักร หรือลงทุนวิจัยพัฒนา ตลอดจนบริษัท มีความเสี่ยงที่เป็นสาระสำคัญอะไรบ้าง เช่น ความเสี่ยงจากสินค้าคงเหลือ ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ความเสี่ยงจากราคาตลาด เป็นต้น เพื่อพิจารณาคู่สัญญาแต่ละฝ่ายควรจะได้รับผลกำไรเท่าไรซึ่งอยู่บนหลักการที่ว่า หน้าที่งานมาก ลงทุนมาก แกรับความเสี่ยงสูง กำไรควรจะสูง

(4.1.3) ลักษณะของทรัพย์สินที่โอนหรือบริการที่ทำ (Characteristics of Property or Services) ให้เทียบเคียงสินค้าที่ขายหรือบริการที่ทำ กับสินค้าที่ขายหรือบริการที่กระทำโดยบริษัทที่อิสระ เช่น กรณีสินค้าให้พิจารณาจากลักษณะ คุณภาพ วัสดุที่ใช้ ตัวอย่างเช่น สินค้าเก้าอี้รับแขกที่ใช้วัสดุหนังเทียม ก็ไม่สามารถนำมาเทียบเคียงกับสินค้าเก้าอี้รับแขกที่ใช้วัสดุหนังแท้จากอิตาลีที่นำเข้าจากต่างประเทศ เป็นต้น

(4.1.4) สถานการณ์ทางเศรษฐกิจในขณะที่ทำธุรกรรม (Economic Circumstances) กรณีการเทียบเคียงราคาผลประกอบการหรือกำไรของบริษัทที่มีความสัมพันธ์กันกับบริษัทอิสระ จะต้องพิจารณาถึงลักษณะและระดับของตลาดที่แตกต่างกัน เช่น สินค้ารถยนต์ประเภทเดียวกันที่ขายในตลาดอเมริกา กับที่ขายในประเทศสิงคโปร์ ก็มีราคาที่แตกต่างกัน นอกจากนี้อายุของสินค้า (Product life cycle) ก็มีผลต่อการพิจารณา ตัวอย่างเช่น สินค้าคอมพิวเตอร์ รุ่นใหม่ออกสู่ตลาด ราคาขายย่อมสูง แต่เมื่อเวลาผ่านไป 1-2 เมื่อมีสินค้ารุ่นใหม่ออกมาผู้ขายย่อมต้องลดราคาสินค้านี้ลง เป็นต้น ซึ่งปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้จะต้องนำมาพิจารณาก่อนที่จะนำมาเทียบเคียงกัน

(4.1.5) กลยุทธ์ทางธุรกิจซึ่งบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่มีความสัมพันธ์กันใช้ในการทำธุรกรรม (Business Strategies) กลยุทธ์ในการทำธุรกิจต่าง ๆ เช่น ลดราคา แคมเปญสินค้า บริการฟรี ซึ่งเป็นกลยุทธ์ในการทำการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายหรือกำไรในอนาคต ซึ่งมักจะมีระยะเวลาสั้น ๆ อาจทำให้ผลกำไรของบริษัทลดลงหรือขาดทุน ซึ่งการที่จะนำผลประกอบการหรือกำไรของบริษัทที่มีความสัมพันธ์กันนี้ ไปเทียบเคียงกับบริษัทอิสระที่ไม่มีการกระทำการด้านกลยุทธ์ทางการตลาดใด ๆ ย่อมไม่สามารถเทียบเคียงกันได้

ในการพิจารณาว่าผลตอบแทนสำหรับธุรกรรมที่ถูกควบคุมเป็นผลตอบแทนสำหรับธุรกรรมที่พึงกำหนดหากได้ดำเนินการโดยบริษัทอิสระให้พิจารณาเลือกใช้วิธีการกำหนดราคาที่เหมาะสมที่สุดโดยให้คำนึงถึงปัจจัยดังต่อไปนี้คือ

- จุดแข็งหรือจุดอ่อนของแต่ละวิธีการกำหนดราคา
- ความเหมาะสมของวิธีการกำหนดราคาตามลักษณะของธุรกรรมที่ถูกควบคุมผ่านการวิเคราะห์หน้าที่งานของคู่สัญญาแต่ละรายในธุรกรรมที่ถูกควบคุมนั้นโดยคำนึงถึงทรัพย์สินที่ใช้และความเสี่ยงที่รับ
- ความมีอยู่ของข้อมูลที่น่าเชื่อถือที่จำเป็นในการปรับใช้วิธีการกำหนดราคาที่ใช้
- ระดับความสามารถในการเทียบเคียงกันได้รวมถึงความน่าเชื่อถือของรายการที่ทำการปรับปรุง

- กรณีธุรกรรมที่ถูกควบคุมตั้งแต่ 2 ธุรกรรมและมีความเกี่ยวเนื่องกันไม่สามารถวิเคราะห์แยกจากกันได้อย่างน่าเชื่อถือ ให้รวมธุรกรรมดังกล่าวเพื่อพิจารณา
- การเทียบเคียงให้พิจารณาจากช่วงของผลตอบแทนของบริษัทอิสระ มาเทียบเคียงกับตัวชี้วัดทางการเงินของธุรกรรมที่ถูกควบคุม

(4.2) การพิจารณาเลือกวิธีการกำหนดราคา แต่ละวิธีมีดังนี้คือ

(4.2.1) วิธีการเปรียบเทียบราคาที่มีได้ถูกควบคุม (Comparable Uncontrolled Price Method : CUP) วิธี CUP เป็นการเทียบเคียงราคาซื้อขายสินค้า บริการ สินทรัพย์ หรือการให้กู้ยืมเงินภายใต้ประเภทและลักษณะ และเงื่อนไขที่เหมือนกัน หรือคล้ายคลึงกัน ระหว่างคู่สัญญาที่มีความสัมพันธ์กัน (บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน) กับบริษัทที่เป็นอิสระ ภายใต้สภาพแวดล้อมที่เทียบเคียงกันได้ ซึ่งวิธี CUP เป็นวิธีการหาราคาโอนที่ให้ผลลัพธ์ที่ตรงและแม่นยำที่สุด

แต่ในการคัดเลือกวิธี CUP ว่าเหมาะสมหรือไม่ ควรต้องพิจารณาทุกธุรกรรมที่มีได้มีการควบคุม

ซึ่งอาจนำมาเทียบเคียงได้ โดยในเบื้องต้นจะต้องมีการวิเคราะห์หน้าที่งานเพื่อพิจารณาว่ามีธุรกรรมที่สามารถนำมาเทียบเคียง ได้หรือไม่ รวมถึงรายละเอียดของปัจจัยที่ใช้เปรียบเทียบธุรกรรมนั้น ๆ หากมีความแตกต่างอย่างมีสาระสำคัญในปัจจัยและสภาพแวดล้อมของธุรกรรมที่มีการควบคุมและมีได้มีการควบคุม อาจจะต้องมีการพิจารณาเพื่อตัดผลกระทบที่เกิดจากความแตกต่างดังกล่าวออกจากการวิเคราะห์ราคาโอนในกรณีที่มีข้อแตกต่างระหว่างธุรกรรมที่มีได้มีการควบคุมจะสามารถนำมาเทียบเคียงกับธุรกรรมที่มีการควบคุมตามวิธี CUP ได้นั้น แนวทาง OECD ได้กำหนดไว้ว่าจะต้องเป็นไปตามหนึ่งในสองของข้อกำหนดต่อไปนี้

- ข้อแตกต่างใด ๆ ระหว่างธุรกรรมที่ถูกนำมาเปรียบเทียบกันไม่ส่งผลกระทบอย่างมีสาระสำคัญทางด้านราคาในตลาดเสรี หรือ
- สามารถใช้การปรับปรุงที่แม่นยำและเหมาะสมเพื่อกำจัดข้อแตกต่างเหล่านั้นออกไปได้ ซึ่งในทางปฏิบัติจริงวิธี CUP มีโอกาสที่จะนำมาใช้ได้น้อยมาก

(4.2.2) วิธีราคาขายต่อ (Resale Price Method : RPM) เป็นวิธีการเทียบเคียงอัตรากำไรขั้นต้นจากการขายต่อ ซึ่งผู้ซื้อทรัพย์สินผ่านธุรกรรมที่ถูกควบคุมได้รับจากการนำทรัพย์สินนั้นไปขายต่อผ่านธุรกรรมที่ไม่ถูกควบคุมกับอัตรากำไรจากการขายต่อของบริษัทอิสระอันอาจเทียบเคียงได้ วิธี RP จะพิจารณามูลค่าของหน้าที่งานที่กระทำ และมักจะใช้ในกรณีการซื้อสินทรัพย์ที่มีตัวตนจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันเพื่อขายต่อไปยังผู้ซื้ออิสระ โดยที่ผู้ขายต่อมิได้มีการเพิ่มมูลค่าอย่างเป็นสาระสำคัญให้แก่สินทรัพย์นั้น

ตัวอย่าง (วิธีราคาขายต่อ จาก คำสั่งกรมสรรพากรที่ ป.113/2545) บริษัท ก.ขายสินค้าให้แก่บริษัท A ซึ่งเป็นบริษัทในเครือในราคา 50 บาท บริษัท A ขายสินค้านั้นต่อไปให้แก่บริษัท B ซึ่งเป็นบริษัททั่วไปในราคา 90 บาท ทั้งนี้สมมติให้อัตรากำไรขั้นต้นที่ขายให้แก่คู่สัญญาอิสระต่อกันในตลาดที่ขายสินค้าชนิดเดียวกันนั้นคือ 20% ของราคาขายต่อ ราคาตลาดที่บริษัท ก. ขายสินค้าให้แก่บริษัท A คำนวณได้โดย

ราคาสินค้าขายต่อให้บริษัททั่วไป	= 90 บาท
หักกำไรขั้นต้น (90 x 20%)	= 18 บาท
ราคาตลาด	= 72 บาท

(4.2.3) วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method : CPM) เป็นวิธีการเทียบเคียงอัตรากำไรส่วนเพิ่มจากต้นทุนทางตรงรวมทั้งต้นทุนทางอ้อม ในการโอนทรัพย์สินและให้บริการสำหรับธุรกรรมที่ถูกควบคุมกับธุรกรรมที่ไม่ถูกควบคุมอันอาจเทียบเคียงกันได้ วิธี CPM เป็นวิธีที่เหมาะสมที่สุดในกรณีที่มีการขายสินค้าสำเร็จรูปและส่วนประกอบระหว่างคู่สัญญาที่มีความเกี่ยวข้องกัน ซึ่งการเปรียบเทียบจะสามารถทำได้ถ้าหากมีธุรกรรมที่ผู้ขายรายหนึ่งขายสินค้าให้แก่ทั้งคู่สัญญาที่มีความสัมพันธ์กันและบุคคลที่สาม (ซึ่งเป็นวิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่มภายใน หรือ Internal Cost Plus Method)

ตัวอย่าง (วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม จากคำสั่งกรมสรรพากรที่ ป.113/2545) บริษัท ก. ขายสินค้าให้แก่บริษัท A ซึ่งเป็นบริษัทในเครือในราคา 75 บาท ต้นทุนสินค้าที่ขายคือ 50 บาท บริษัท ข. ขายสินค้าชนิดเดียวกันให้แก่บริษัท B ซึ่งเป็นบริษัททั่วไปในราคา 100 บาท ต้นทุนสินค้าที่ขายคือ 60 บาท ดังนั้น อัตรากำไรขั้นต้นที่ขายให้แก่คู่สัญญาที่เป็นอิสระต่อกัน คือ 40% ของราคาขาย หรือ 66.67% ของต้นทุนสินค้า (40/60)

ราคาตลาดที่บริษัท ก. ขายสินค้าให้แก่บริษัท A คำนวณได้โดย

ต้นทุนสินค้าที่ขายให้แก่บริษัทในเครือ	= 50.00 บาท
บวก กำไรขั้นต้น (50 x 66.67%)	= 33.34 บาท
ราคาตลาด	= 83.34 บาท

(4.2.4) วิธีอัตรากำไรสุทธิที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรม (Transactional Net Margin Method: TNMM) เป็นวิธีการเทียบเคียงอัตรากำไรสุทธิ (ต่อยอดขาย ต้นทุนรวม หรือสินทรัพย์ เป็นต้น) ของธุรกรรมที่ถูกควบคุมกับธุรกรรมที่ไม่ถูกควบคุม

ในกรณีที่ไม่สามารถใช้วิธีทั่วไปในการกำหนดราคาธุรกรรม วิธีอัตรากำไรสุทธิที่เกี่ยวข้องกับธุรกรรมจะเป็นวิธีที่ได้รับการพิจารณา ซึ่งวิธีนี้จะเป็นวิธีที่เหมาะสมด้วยเหตุผลที่ วิธี TNMM สามารถนำบริษัทที่มีความคล้ายคลึงกับบริษัทที่มีการควบคุมเพียงกว้าง ๆ มาใช้เป็นบริษัทที่เทียบเคียงนั้นเป็นเพราะว่าความแตกต่างในทรัพย์สิน หน้าที่งาน และความเสี่ยงมักจะสะท้อนให้เห็นในระดับของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของแต่ละบริษัท ดังนั้น ถึงแม้้อัตรากำไรขั้นต้นของแต่ละบริษัทจะมีความแตกต่างกันมากเนื่องมาจากระดับค่าใช้จ่ายที่แตกต่างกันไป แต่บริษัทเหล่านี้จะมีระดับอัตรากำไรสุทธิที่ใกล้เคียงกัน

(4.2.5) วิธีแบ่งสรรกำไรของธุรกรรม (Transactional Profit Split Method) ในกรณีที่ไม่สามารถใช้วิธีทั่วไปในการกำหนดราคาธุรกรรม วิธีการแบ่งส่วนกำไรจะเป็นวิธีที่ได้รับการพิจารณา ซึ่งวิธีนี้จะเป็นวิธีที่เหมาะสมเมื่อ

- ข้อมูลที่น่าเชื่อถือมีไม่เพียงพอที่จะวิเคราะห์ความสามารถในการเปรียบเทียบของบริษัทพึงเปรียบเทียบและบริษัทที่ถูกทดสอบเพื่อหาราคาตลาด
- สินค้าหรือบริการมีลักษณะเฉพาะตัว หรือมีการใช้สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่มีลักษณะพิเศษกว่าปกติ
- วิธีทั่วไปไม่สามารถใช้วิเคราะห์ได้ เนื่องจากความซับซ้อนของธุรกิจ
- มีธุรกรรมที่ทับซ้อนกันกับคู่สัญญาที่มีความสัมพันธ์กันและ
- ธุรกรรมที่มีการควบคุม และธุรกรรมที่ไม่มีการควบคุมอาจมีหน้าที่งานแตกต่างกัน ส่งผลให้การวัดระดับผลกำไรสุทธิมีความน่าเชื่อถือมากกว่า

Benchmarking Study การวิเคราะห์หาบริษัทที่อาจเทียบเคียงได้กับบริษัทที่มีความสัมพันธ์นั้น เริ่มต้นจากการพิจารณาเลือกฐานข้อมูลที่สามารถนำมาใช้ ครอบคลุมระยะเวลาบัญชีใดบ้าง ขนาดของรายได้ ผู้ถือหุ้นต่างประเทศที่ถือหุ้นในสัดส่วนที่มีอำนาจควบคุม (ความไม่อิสระ) บริษัทที่มีงบการเงินไม่ครบถ้วน สมบูรณ์ หรือบริษัทที่มีผลประกอบการไม่ปกติ (เช่นขาดทุนติดต่อกันหลายปี) งบการเงินที่ผู้สอบบัญชีไม่แสดงความเห็น หรือมีเงื่อนไขที่มีผลกระทบอย่างยิ่งต่อการเงิน ลักษณะการประกอบธุรกิจหรือหน้าที่งานที่ต่างกัน ซึ่งก็คือ Comparability Factors ที่กล่าวมาแล้ว

เมื่อคัดเลือกกลุ่มบริษัทที่สามารถนำมาเทียบเคียงกันได้แล้ว จะนำมาคำนวณหาช่วงของผลตอบแทนโดยใช้ Interquartile Range แล้วจึงนำมาเทียบเคียงกับบริษัทที่มีธุรกรรมที่อาจถูกควบคุมโดยบริษัทที่มีความสัมพันธ์กัน (Tested Party)

ตัวอย่าง บริษัท A (Tested Party) เป็นบริษัทที่ธุรกรรมกับบริษัทที่มีความสัมพันธ์กัน ผลประกอบการในรอบระยะเวลาบัญชี 2464 มีกำไรสุทธิต่อยอดขาย (ROS) 3% ต้องการทำ Benchmarking Study โดยตั้งเงื่อนไขในการเลือกบริษัทที่สามารถเทียบเคียงกันได้ตามหลักการข้างต้นปรากฏว่าได้บริษัทที่สามารถเทียบเคียงกันได้จำนวน 9 บริษัท ผลประกอบการถัวเฉลี่ย 3 รอบระยะเวลาบัญชีของแต่ละบริษัท คือ

Interquartile Range

บริษัทที่อาจเทียบเคียงได้	2563	2562	2561	เฉลี่ย
บริษัท A	0.10	0.13	0.08	0.11
บริษัท B	1.34	3.06	0.38	1.60
บริษัท C	2.36	5.15	7.86	4.70

บริษัทที่อาจเทียบเคียงได้	2563	2562	2561	เฉลี่ย
บริษัท D	5.79	12.72	9.21	9.53
บริษัท E	2.45	2.79	3.96	2.92
บริษัท F	30.79	23.50	15.51	24.57
บริษัท G	0.37	0.36	0.51	0.40
บริษัท H	4.03	9.10	3.83	6.00
บริษัท J	4.14	4.45	2.98	3.87
Lower Quartile				1.60
Median				3.87
Upper Quartile				6.00

สรุป ผลการพิจารณาหาบริษัทที่เทียบเคียงกันได้ มีจำนวน 9 บริษัท อัตรากำไร Interquartile Range อยู่ระหว่าง 1.60 – 6.00 บริษัท A มีผลประกอบการของรอบระยะเวลาบัญชีปี 2564 (ROS) อยู่ที่ 3% จึงอยู่ในช่วงของราคาบริษัทที่อาจเทียบเคียงได้