

บทที่ 4

แนวทางปฏิบัติทางการบัญชีเกี่ยวกับการกำหนดราคาโอนตามกฎระเบียบกรมสรรพากร

จากการศึกษาข้อกฎหมายภาษีอากรและมาตรฐานการบัญชีตาม บทที่ 3 จะเห็นว่า หลักฐานทางการบัญชีมีความสำคัญ ต่อประเด็นการพิจารณาทางภาษีอากรที่เกี่ยวกับการกำหนดราคาโอนเป็นอย่างมาก ในบทนี้จะแสดงตัวอย่างแนวทางปฏิบัติทางการบัญชี ในการจัดเตรียมหลักฐานทางบัญชีสำหรับกำหนดราคาโอน โดยการจำลองข้อมูลจากบริษัทข้ามชาติที่ได้สอบถามข้อมูลมาตามที่กล่าวไว้ในบทที่ 1 และนำแนวทางการจัดเตรียมเอกสารตาม คำสั่งกรมสรรพากรที่ ป.113/2545 เรื่อง การเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลของบริษัท หรือห้างหุ้นส่วน นิติบุคคล กรณีการกำหนดราคาโอน ให้เป็นไปตามราคาตลาด มาเป็นหลักในการจัดเตรียมเอกสารตัวอย่าง โดยจะแสดงตัวอย่างสำหรับบริษัทข้ามชาติในสถานที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย เนื่องจากอยู่ภายใต้กฎหมายภาษีอากรของประเทศไทย

วิธีการกำหนดราคาโอนที่จะใช้แสดงในตัวอย่างนี้มีอยู่ 3 วิธีการ ตามกฎหมายของกรมสรรพากร คือ

1. วิธีเปรียบเทียบกับราคาที่มีได้มีการควบคุม (Comparable Uncontrolled Price Method)
2. วิธีราคาขายต่อ (Resale Price Method)
3. วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method)

โดยที่การกำหนดราคาโอนในขั้นตอนใดที่สามารถใช้วิธีเปรียบเทียบกับราคาที่มีได้มีการควบคุมได้ก็จะใช้วิธีการนี้เป็นตัวหลัก และถ้าไม่สามารถใช้วิธีเปรียบเทียบกับราคาที่มีได้มีการควบคุมได้ ก็จะเลือกใช้วิธีราคาขายต่อ หรือวิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม ซึ่งแล้วแต่ว่าทั้งสองวิธีหลังนี้วิธีใดจะเหมาะสมกว่ากัน

ชื่อบริษัทและตัวเลขต่างๆ ที่แสดงไว้ในบทนี้ ผู้แต่งได้สมมติขึ้นเพื่อให้ง่ายต่อการอธิบาย โดยดัดแปลงมาจากข้อมูลที่ได้ศึกษาโดยการสอบถามผู้ที่รับผิดชอบทางด้านบัญชีและภาษีอากรของบริษัทข้ามชาติ ที่ได้อ้างอิงไว้ในบทที่ 1

4.1 ข้อมูลพื้นฐานของกรณีศึกษา

4.1.1 ความสัมพันธ์ของกลุ่มบริษัทข้ามชาติ

กรณีศึกษานี้เรียกว่ากลุ่มบริษัท เจพี ประกอบกิจการผลิตและจำหน่ายชิ้นส่วนสำหรับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ โดยมีบริษัท เจพี เป็นบริษัทแม่ ทำหน้าที่ทางการตลาด และบริษัท เจเอ็ม

ทำหน้าที่ผลิตวัตถุดิบพื้นฐาน โดยทั้งสองบริษัทตั้งอยู่ในประเทศญี่ปุ่น ส่วนฐานการผลิตสินค้าหลัก จะอยู่ในประเทศไทย คือ บริษัท ทีจี จะผลิตสินค้าสำเร็จรูป และบริษัท ทีเอ็ม จะผลิตสินค้ากึ่งสำเร็จรูป นอกจากนี้จะมี บริษัท ดีอี ทำหน้าที่วิจัยและพัฒนา ตั้งอยู่ในประเทศญี่ปุ่น โดยทั้ง 5 บริษัท เป็นกิจการในเครือเดียวกัน ตามที่แสดงในภาพที่ 4-1 โดยลูกค้าของกลุ่มบริษัท เจพี จะเป็นโรงงานอุตสาหกรรมที่ประกอบอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ โดยจะซื้อสินค้าของกลุ่มกิจการ ไปทำการผลิตต่อ และนำไปประกอบกับชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์อื่น จนกลายเป็นสินค้าสำเร็จรูปที่จำหน่ายแก่ผู้บริโภคทั่วไป เช่น กล้องถ่ายภาพ กล้องวิดีโอ คอมพิวเตอร์ เครื่องถ่ายเอกสาร เป็นต้น รายละเอียดของแต่ละบริษัทมีดังนี้

บริษัท เจพี เป็นบริษัทแม่ ตั้งอยู่ในประเทศญี่ปุ่น มีหน้าที่เป็นฝ่ายการตลาด และกระจายสินค้าสำเร็จรูปให้แก่ลูกค้า เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัท เจพี เป็นบริษัทสัญชาติ ญี่ปุ่นแต่มีโรงงานผลิตอยู่หลายประเทศ เช่น จีน ไต้หวันฮ่องกง อินเดีย และอินโดนีเซีย ในการส่งสินค้าส่วนใหญ่จะส่งตรงจากบริษัท ทีจี ซึ่งเป็นบริษัทลูกอยู่ในประเทศไทย ไปให้ลูกค้าในประเทศที่ตามโดยตรง โดยไม่ผ่านบริษัท เจพี โดยการซื้อขายระหว่างบริษัท เจพี และบริษัท ทีจี มีข้อตกลงคือ ราคาขายสินค้าของบริษัท ทีจี จะมีมูลค่าเท่ากับ 90% ของราคาขายสินค้าที่บริษัท เจพี ขายไปให้บริษัทลูกค้า บริษัท อยู่ในข่ายที่ต้องเสียภาษีเงินได้ที่ประเทศญี่ปุ่นอัตราภาษีโดยประมาณ 40%

บริษัท ดีอี เป็นบริษัทลูก ตั้งอยู่ในประเทศญี่ปุ่น โดยมีบริษัท เจพี ถือหุ้นอยู่ 100% และดำเนินงานหลักคือการวิจัยและพัฒนา กรรมวิธีผลิตและพัฒนาเครื่องจักรและอุปกรณ์ บริษัท อยู่ในข่ายที่ต้องเสียภาษีเงินได้ที่ประเทศญี่ปุ่นอัตราภาษีโดยประมาณ 40%

บริษัท เจเอ็ม เป็นบริษัทลูก ตั้งอยู่ในประเทศญี่ปุ่น โดยมีบริษัท เจพี ถือหุ้นอยู่ 100% และทำหน้าที่ในการผลิตวัตถุดิบในกระบวนการแรกสุดโดยการนำเคมีและทราย มาผลิตเป็นแผ่นแก้วชนิดต่างๆ ซึ่งจะทำให้ได้วัตถุดิบเริ่มต้นของกระบวนการผลิตอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และจะจำหน่ายสินค้าที่ผลิตได้ทั้งหมดไปให้บริษัทในเครือเท่านั้น ไม่มีการจำหน่ายไปให้บริษัทอื่น บริษัท อยู่ในข่ายที่ต้องเสียภาษีเงินได้ที่ประเทศญี่ปุ่นอัตราภาษีโดยประมาณ 40%

บริษัท ทีเอ็ม เป็นบริษัทลูก ตั้งอยู่ในประเทศไทย โดยมีบริษัท ทีจี ถือหุ้นอยู่ 100% ทำหน้าที่ในการผลิตสินค้าขั้นต้น โดยจะซื้อวัตถุดิบที่เป็นแผ่นแก้วจากบริษัท เจเอ็ม จากนั้นจะนำมาตัดและขึ้นรูปเป็นส่วนประกอบของอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ชนิดและขนาดตามที่ลูกค้าสั่ง โดยสินค้าของบริษัทประมาณ 50% จะเป็นการขายให้บริษัท ทีจี ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ และประมาณอีก 50% จะจำหน่ายให้บริษัทอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งบริษัทอื่นเหล่านี้จะซื้อไปผลิตต่อเช่นเดียวกับบริษัท ทีจี บริษัท ทีเอ็ม ตั้งอยู่ในเขตส่งออก ในเขตนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยได้รับการยกเว้นอากรขาเข้า

สำหรับการนำเข้าวัตถุดิบ วัสดุและเครื่องจักรอุปกรณ์ และได้รับการลดหย่อนอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลในอัตรา 100% ของอัตรากกติ เป็นเวลา 8 ปี

บริษัท ทีจี เป็นบริษัทลูก ตั้งอยู่ในประเทศไทย โดยมีบริษัท เจพี ถือหุ้นอยู่ 100% ทำหน้าที่ในการผลิตสินค้าขั้นปลาย โดยจะซื้อวัตถุดิบที่เป็นแก้วที่ผ่านการตัดและขึ้นรูปมาแล้ว โดยซื้อจากบริษัท ทีเอ็ม จากนั้นจะนำมาขัดและเคลือบผิว โดยสินค้าจะยังคงรูปเดิม แต่จะมีความใสและคงทนต่อสภาพอากาศ และความร้อน กระบวนการนี้จะเป็นกระบวนการที่สินค้ามีมูลค่าเพิ่มขึ้นมาก ซึ่งเทคโนโลยีการผลิตของแต่ละบริษัททั่วโลกจะไม่เหมือนกันและถือเป็นความลับของแต่ละบริษัท สินค้าที่ผ่านการเคลือบผิวเสร็จแล้วจะถือเป็นสินค้าสำเร็จรูปของบริษัท และจะจำหน่ายไปยังบริษัท เจพี ซึ่งเป็นบริษัทแม่ในประเทศญี่ปุ่น แต่การส่งสินค้าจะส่งไปให้ลูกค้าที่แท้จริงตามคำสั่งของบริษัท เจพี บริษัท ทีจี ตั้งอยู่ในเขตส่งออก ในเขตนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยได้รับการยกเว้นอากรขาเข้า สำหรับการนำเข้าวัตถุดิบ วัสดุและเครื่องจักรอุปกรณ์ และได้รับการลดหย่อนอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลในอัตรา 50% ของอัตรากกติ เป็นเวลา 5 ปี

4.1.2 การกำหนดราคาโอนของบริษัทข้ามชาติ

การกำหนดราคาโอนของบริษัทข้ามชาติ ได้แสดงไว้ในภาพที่ 4-1 โดยที่ บริษัท เจพี ซึ่งเป็นบริษัทแม่จะทำหน้าที่ในการติดต่อซื้อขายสินค้าสำเร็จรูปกับลูกค้าโดยตรง โดยการตกลงราคาจะเป็นไปด้วยความอิสระเนื่องจากไม่มีความเกี่ยวข้องกันใดๆ ราคาที่ใช้จึงถือว่าเป็นราคาตลาด (Market Price) เมื่อตกลงราคาซื้อขายกับลูกค้าได้แล้ว บริษัท เจพี ก็จะมีคำสั่งซื้อสินค้าไปยังบริษัท ทีจี โดยกำหนดราคาซื้อขายระหว่างบริษัท ทีจี และบริษัท เจพี ในอัตราลดลงจากราคาซื้อขายที่บริษัท เจพี ได้ตกลงกับลูกค้าภายนอก ซึ่งถือว่าเป็นการกำหนดราคาโอนโดยวิธีราคาขายต่อ (Resale Price)

บริษัท เจเอ็ม ซึ่งเป็นบริษัทที่ผลิตวัตถุดิบขั้นพื้นฐานของกลุ่ม ซึ่งจะจำหน่ายสินค้าไปให้บริษัท ทีเอ็ม เท่านั้น และสินค้าของบริษัท จะเป็นสินค้าสำหรับอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะเจาะจงไม่สามารถหาราคาตลาดที่เหมาะสมมาเปรียบเทียบได้ และเนื่องจากบริษัท เจเอ็ม เป็นกระบวนการผลิตเริ่มแรกซึ่งต้นทุนการผลิตที่เกิดขึ้นจะเกิดจากการซื้อวัตถุดิบและวัสดุจากกิจการอื่นซึ่งไม่เกี่ยวข้องกัน ดังนั้นต้นทุนจึงมีความน่าเชื่อถือมากกว่าราคาขาย การกำหนดราคาโอนโดยใช้วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) จึงเหมาะสมกว่าวิธีราคาขายต่อ (Resale Price)

บริษัท ทีเอ็ม ซึ่งเป็นบริษัทที่ผลิตสินค้าในกระบวนการต้น ซึ่งถือว่าเป็นสินค้ากึ่งสำเร็จรูป โดยสินค้าในระดับนี้ สามารถจำหน่ายให้ลูกค้าที่มีโรงงานผลิตในกระบวนการถัดไปได้ จึงทำให้ราคาขายระหว่างบริษัท ทีเอ็ม และลูกค้าอื่น เป็นราคาตลาด และมีความน่าเชื่อถือ ดังนั้นในการจำหน่ายสินค้ากึ่งสำเร็จรูปให้บริษัท ทีจี ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ จึงสามารถนำราคาที่จำหน่ายให้ลูกค้า

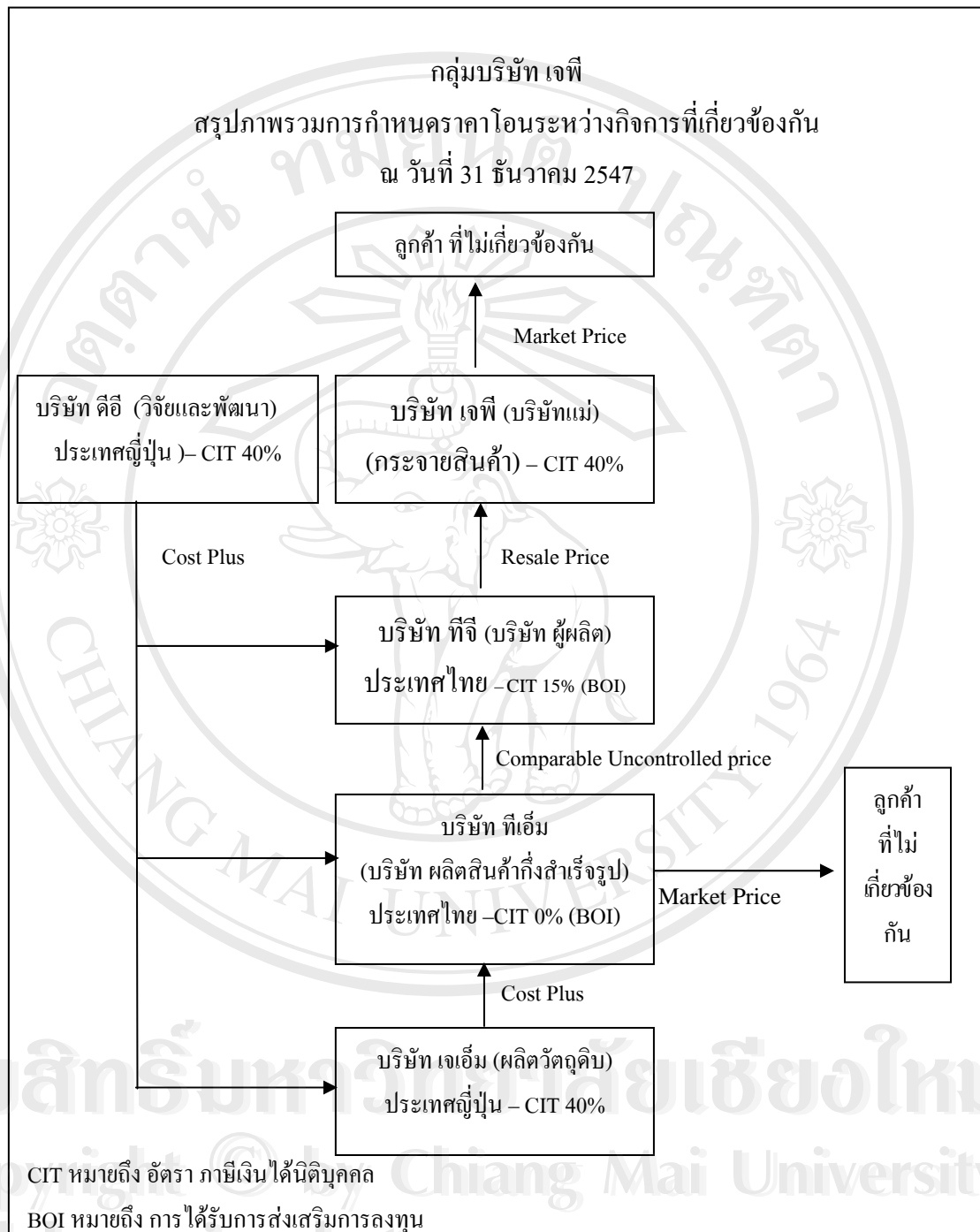
อื่นมาเปรียบเทียบกันได้ เนื่องจากสินค้ามีลักษณะ ชนิดและประเภทเหมือนกัน จะแตกต่างกันเพียงขนาดและน้ำหนัก ซึ่งสามารถเปรียบเทียบกันได้ ดังนั้นการกำหนดราคาขายระหว่าง บริษัท ทีเอ็ม กับ บริษัท ทีจี จึงสามารถใช้วิธีเปรียบเทียบกับราคาที่มีได้มีการควบคุม (Comparable Uncontrolled Price Method) ได้

ถึงแม้ว่าบริษัท ทีจี และบริษัท ทีเอ็ม จะเป็นบริษัทที่อยู่ในประเทศไทยเหมือนกัน แต่เนื่องจากอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลของทั้งสองบริษัทไม่เท่ากัน เนื่องจากได้รับสิทธิประโยชน์จากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยบริษัท ทีจี อยู่ในช่วงที่ได้รับลดหย่อนภาษีในอัตรา 50% ถ้าอัตราปกติเท่ากับ 30% แสดงว่าบริษัท ทีจี จะเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลอัตรา 15% ส่วนบริษัท ทีเอ็ม ได้รับการลดหย่อนภาษี 100% แสดงว่าบริษัท ทีเอ็ม จะเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลอัตรา 0% ดังนั้นการกำหนดราคาโอนระหว่างทั้งสองบริษัท จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีความชัดเจน น่าเชื่อถือ และชี้แจงต่อกรมสรรพากรได้

จากการกำหนดราคาโอนตามข้างต้นจะเห็นว่ากำไรโดยส่วนใหญ่จะไปตกอยู่ในส่วนของบริษัท ทีจี ซึ่งเป็นการผลิตในกระบวนการขั้นปลายของสินค้า เนื่องจากกระบวนการนี้เป็นกระบวนการที่เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้ามากที่สุด ดังนั้นจึงมีเหตุผลที่กำไรที่เกิดขึ้นจะเป็นส่วนของบริษัท ทีจี มากที่สุด

บริษัท ดีอี ซึ่งเป็นบริษัทที่ทำการวิจัยและพัฒนา ซึ่งจะให้บริการเฉพาะกลุ่มบริษัทเท่านั้น ประกอบกับสินค้าและเครื่องจักร ที่ทำการวิจัยมีลักษณะเฉพาะ ไม่สามารถเปรียบเทียบกับ การวิจัยของกิจการอื่นได้ ดังนั้นการใช้วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม จึงเหมาะสมที่สุด

ภาพที่ 4-1 แสดงความสัมพันธ์และการกำหนดราคาโอนของบริษัทข้ามชาติ



จากสรุปภาพรวมการกำหนดราคาโอนของกลุ่มบริษัท เจพี ตามภาพที่ 4-1 จะเห็นว่า มีบริษัทที่อยู่ภายใต้กฎหมายภาษีอากรของประเทศไทย มีอยู่ 2 บริษัท คือ บริษัท ทีจี และบริษัท ทีเอ็ม ซึ่งจะต้องจัดเตรียมหลักฐานทางบัญชี ตาม คำสั่งกรมสรรพากรที่ ป.113/2545 ที่เขียนไว้ในบทที่ 3 โดยผู้เขียนจะแสดงตัวอย่างเอกสารที่ต้องจัดเตรียมสำหรับทั้ง 2 บริษัทนี้ ในหัวข้อถัดไป

4.2 การจัดทำเอกสารของบริษัทข้ามชาติในประเทศไทย

จากการศึกษากฎหมายภาษีอากรของประเทศไทย ที่เกี่ยวกับกับการกำหนดราคาโอน ในบทที่ 3 พบว่ามีคำสั่งกรมสรรพากรที่ ป.113/2545 เรื่อง การเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลของบริษัท หรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล กรณีการกำหนดราคาโอนให้เป็นไปตามราคาตลาด ได้กำหนดรายการ เอกสารที่เกี่ยวกับกับการกำหนดราคาโอน ที่ผู้ประกอบการจะต้องจัดเตรียมไว้ ดังนี้

1. เอกสารแสดงโครงสร้าง และความสัมพันธ์ของกิจการในกลุ่มเดียวกัน รวมทั้ง โครงสร้างและลักษณะของการประกอบธุรกิจของแต่ละกิจการ
2. งบประมาณ แผนงานทางธุรกิจ และประมาณการทางการเงิน
3. เอกสารแสดงกลยุทธ์ทางธุรกิจของผู้เสียภาษี และเหตุผลในการใช้ กลยุทธ์ดังกล่าว
4. เอกสารแสดงยอดขาย ผลประกอบการของผู้เสียภาษีและลักษณะของธุรกรรมที่ทำ กับกิจการในกลุ่มเดียวกัน
5. เอกสารแสดงเหตุผลในการจัดทำธุรกรรมระหว่างประเทศที่ทำกับกิจการในกลุ่มเดียวกัน
6. นโยบายการกำหนดราคา เอกสารแสดงเหตุผลในการเลือกวิธีกำหนดราคา และ กรณีที่อาจเลือกวิธีกำหนดราคาได้หลายวิธี ให้มีเอกสารแสดง รายละเอียดวิธีอื่นๆ โดยต้องเป็น เอกสารที่จัดทำขึ้นในขณะเดียวกันกับการตัดสินใจเลือกวิธีการกำหนดราคาโอน
7. เอกสารที่ใช้เป็นหลักฐานแสดงหลักการพื้นฐานและท่าทีในการเจรจาของผู้เสียภาษี สำหรับธุรกรรมที่ทำกับกิจการในกลุ่มเดียวกัน

โดยคำสั่งดังกล่าวไม่ได้กำหนดขอบเขตที่ชัดเจนว่าจะต้องเตรียมเอกสารทั้งกลุ่มกิจการ หรือเพียงแต่ของบริษัทที่อยู่ในประเทศไทยเท่านั้น และระยะเวลาที่จะต้องจัดเตรียมเพียงใด แต่จากการสอบถามผู้รับผิดชอบทางด้านบัญชีและภาษีอากรของบริษัทข้ามชาติที่กล่าวถึงตามบทที่ 1 จะพบว่าเอกสารที่อธิบายถึงความสัมพันธ์ โครงสร้างการทำธุรกิจและประมาณการต่างๆ จะจัดเตรียม ในลักษณะของกลุ่มกิจการที่มีความเกี่ยวข้องกัน เพื่อแสดงให้เห็นถึงภาพรวมของกลุ่มกิจการและ ลักษณะการกำหนดราคาโอน ส่วนเอกสารที่เป็นหลักฐานการค้า เช่น ใบกำกับสินค้า เอกสารแสดง ยอดขาย ผลประกอบการ จะจัดเตรียมเป็นรายกิจการ

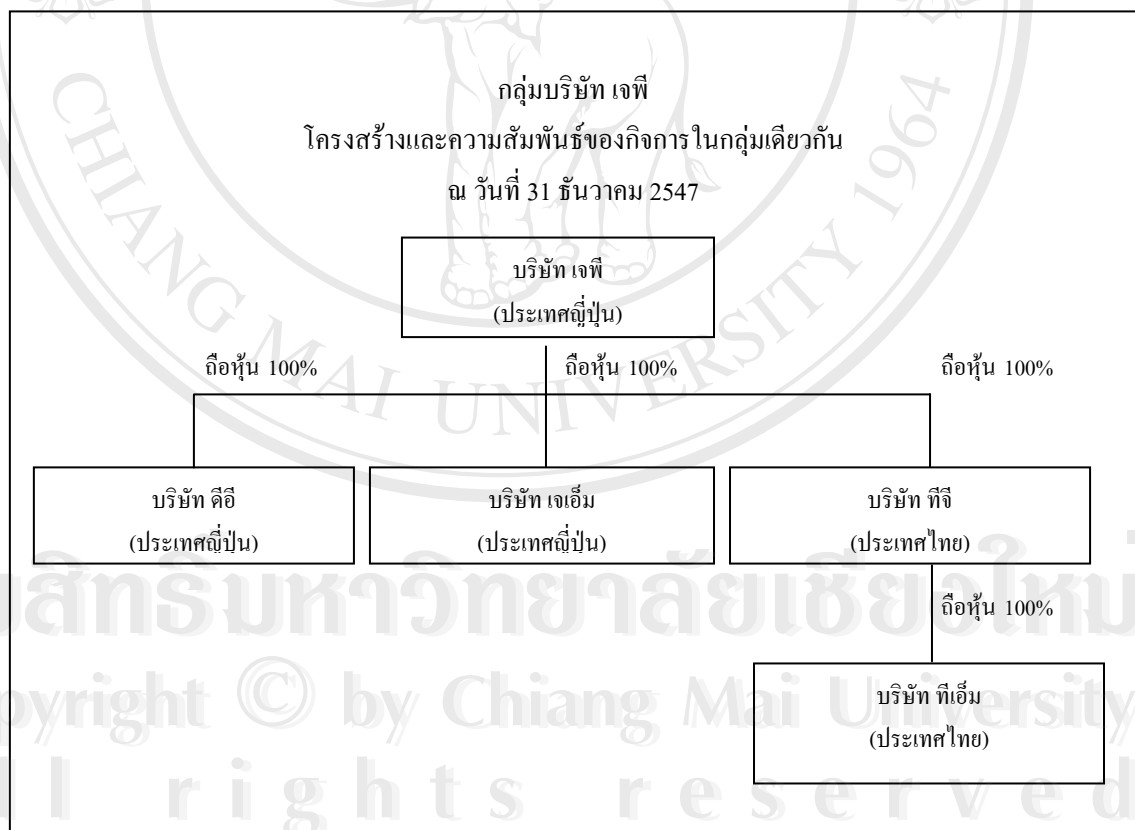
4.2.1 เอกสารแสดงโครงสร้างและความสัมพันธ์ของกิจการในกลุ่มเดียวกัน รวมทั้ง โครงสร้างและลักษณะของการประกอบธุรกิจของแต่ละกิจการ

เอกสารตามข้อนี้จะประกอบด้วย 2 ส่วน คือ เอกสารแสดงความสัมพันธ์ของกลุ่มกิจการ และเอกสารแสดงลักษณะการประกอบธุรกิจ ซึ่งตามคำสั่งที่ ป.113/2545 ไม่ได้กำหนดขอบเขตว่า จะต้องแสดงเพียงบริษัทเดียวหรือทั้งกลุ่มกิจการ แต่จากการสัมภาษณ์ผู้ปฏิบัติตามที่อ้างอิงไว้ พบว่า บริษัทจะแสดงความสัมพันธ์ของทั้งกลุ่มกิจการที่มีความเกี่ยวข้องกัน

4.2.1.1 เอกสารแสดงโครงสร้างและความสัมพันธ์ของกลุ่มกิจการ

เอกสารในข้อนี้จะต้องอธิบายถึงลักษณะความสัมพันธ์ของกลุ่มกิจการว่ามีความเกี่ยวข้องกันอย่างไร โดยแสดงถึงสัดส่วนการถือหุ้นของแต่ละกิจการ ดังแสดงในภาพที่ 4-2

ภาพที่ 4-2 แสดงโครงสร้างและความสัมพันธ์ของกิจการในกลุ่มเดียวกัน

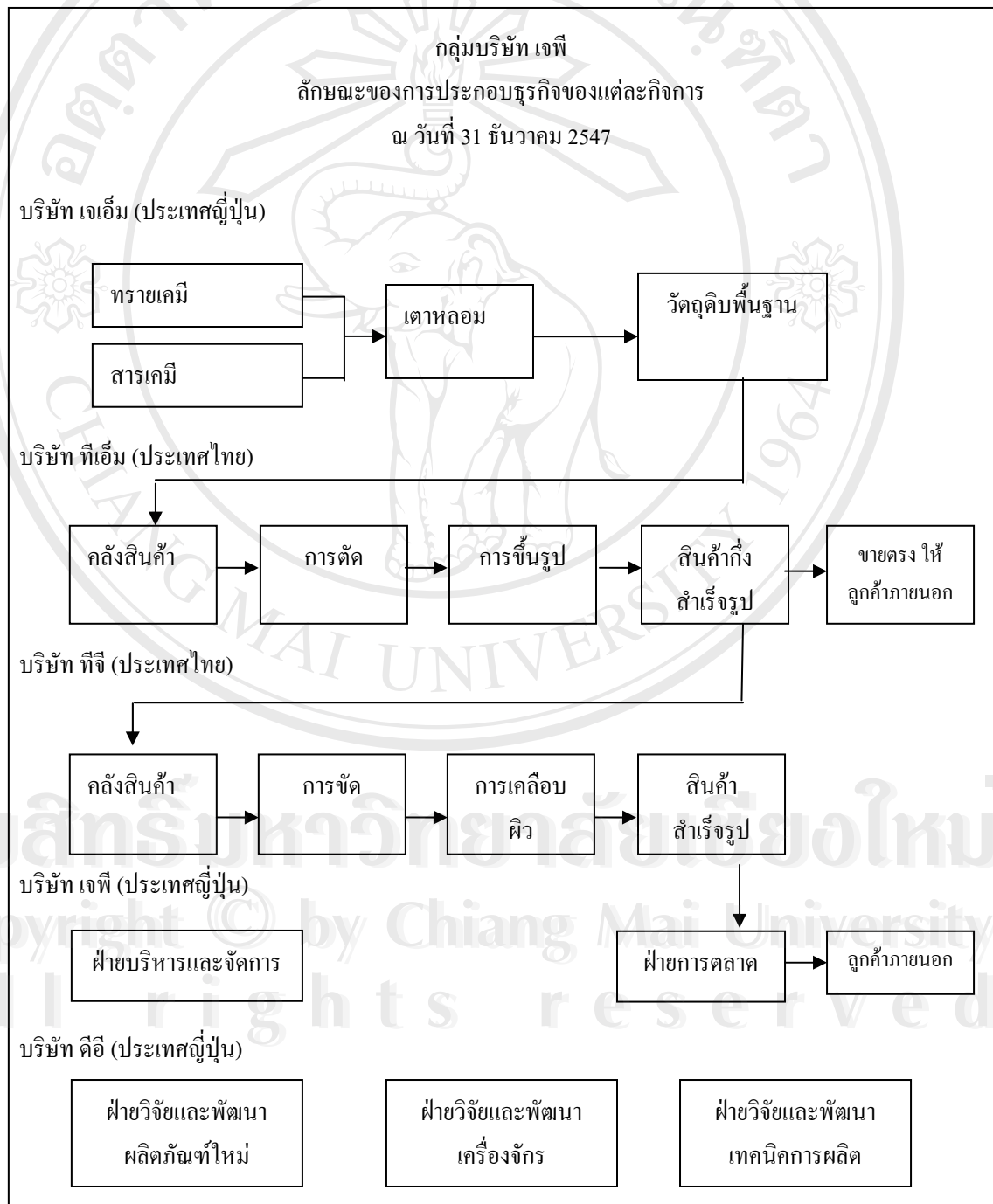


จากภาพที่ 4-2 แสดงให้เห็นว่า บริษัท เจพี เป็นบริษัทแม่ของกลุ่มบริษัท บริษัทตั้งอยู่ในประเทศญี่ปุ่น และถือหุ้น 100% ในบริษัท คีอ ตั้งอยู่ในประเทศญี่ปุ่น บริษัท เจเอ็ม ตั้งอยู่ในประเทศญี่ปุ่น และบริษัท ทีจี ตั้งอยู่ในประเทศไทย และบริษัท ทีจี ถือหุ้น 100% ในบริษัท ทีเอ็ม

4.2.1.2 เอกสารแสดงโครงสร้างและลักษณะของการประกอบธุรกิจของแต่ละกิจการ

เอกสารในข้อนี้จะต้องอธิบายถึงลักษณะการประกอบธุรกิจหรือกระบวนการการผลิตที่มีความสัมพันธ์ของกลุ่มกิจการเพื่อแสดงให้เห็นถึงความจำเป็นที่จะต้องซื้อขายหรือใช้บริการระหว่างกลุ่มกิจการ ดังแสดงในภาพที่ 4-3

ภาพที่ 4-3 แสดงโครงสร้างและลักษณะของการประกอบธุรกิจของแต่ละกิจการ



จากภาพที่ 4-3 จะแสดงให้เห็นว่า บริษัท เจเอ็ม (ประเทศญี่ปุ่น) จะเริ่มกระบวนการผลิตตั้งแต่การนำวัตถุดิบ ทราเยเคมี และสารเคมี มาผสมกันในอัตราส่วนที่เหมาะสมโดยใช้เตาหลอมที่มีความร้อนสูงหลอมละลายวัตถุดิบให้เข้ากันได้ดี แล้วหลอมออกเป็นแผ่นแก้ว ซึ่งเรียกว่า วัตถุดิบพื้นฐาน โดยมีขนาดและชนิดตามที่กำหนดไว้ จากนั้นจะส่งขายไปให้บริษัท ทีเอ็ม (ประเทศไทย) ทั้งหมด โดยไม่มีเก็บวัตถุดิบพื้นฐานไว้ในประเทศญี่ปุ่นเนื่องจากมีต้นทุนการเก็บรักษาสูงกว่าประเทศไทย

บริษัท ทีเอ็ม (ประเทศไทย) เมื่อได้รับคำสั่งผลิตจากบริษัท ทีจี ก็จะเริ่มทำการผลิตโดยการนำวัตถุดิบพื้นฐาน มาเข้ากระบวนการตัดเป็นชิ้นเล็กๆ ตามขนาดที่ลูกค้าต้องการและเข้ากระบวนการขึ้นรูปให้เป็นสินค้าตามขนาดและชนิดที่ลูกค้าต้องการ เมื่อเสร็จกระบวนการนี้ก็จะได้สินค้าที่เป็นสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งสามารถจำหน่ายให้กับลูกค้าบริษัทอื่นได้โดยตรง เนื่องจากบริษัทผลิตอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ต่างๆ เช่น Olympus, Nikon, Canon มักจะมีโรงงานสำหรับขัดผิวและเคลือบผิวเอง ซึ่งลูกค้าเหล่านี้จะซื้อสินค้าสำเร็จรูปตั้งแต่กระบวนการนี้ไปทำการผลิตขั้นต่อไปเอง แต่ก็มีสินค้าบางขนาดที่ลูกค้าไม่สามารถทำได้หรือถ้าหากทำได้ ต้นทุนก็จะสูงกว่า ทำให้ลูกค้าที่ต้องการสินค้าสำเร็จรูปซึ่งขัดผิวและเคลือบผิวแล้วจากบริษัท มีจำนวนมาก เนื่องจากเทคโนโลยีการผลิต ที่บริษัทลูกค้าไม่สามารถพัฒนาให้เท่าเทียมกับของบริษัทได้

บริษัท ทีจี (ประเทศไทย) จะซื้อสินค้าสำเร็จรูปจาก บริษัท ทีเอ็ม (ประเทศไทย) มาทำการผลิตต่อโดยนำเป็นขัดผิวให้ใสและนำไปเคลือบสารเคมี เพื่อป้องกันแสงสะท้อนรอยขีดข่วน จากนั้นก็จะส่งขายให้ลูกค้าโดยผ่านบริษัท จีพี ซึ่งเป็นบริษัทแม่ ไม่มีการขายสินค้าโดยตรงให้ลูกค้าภายนอก

บริษัท เจพี (ประเทศญี่ปุ่น) จะมีเพียงฝ่ายบริหาร และฝ่ายการตลาด ซึ่งจะทำหน้าที่ในการติดต่อกับลูกค้าโดยตรง ไม่มีการผลิตกระบวนการใดๆ ต่อ ดังนั้นกำไรของบริษัท เจพี จำเป็นต้องจัดเพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและอัตราภาษีอากรที่สรรพากรของประเทศญี่ปุ่นยอมรับได้เท่านั้น

บริษัท ดีอี จะแบ่งหน้าเป็น 3 ฝ่าย คือ ฝ่ายวิจัยและพัฒนาสินค้าใหม่ ฝ่ายวิจัยและพัฒนาเครื่องจักร และฝ่ายวิจัยและพัฒนาเทคนิคการผลิต โดยจะทำการวิจัยและพัฒนาให้บริษัทผลิตทั้ง 3 บริษัท โดยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมดจะถูกจัดสรรตามสัดส่วนของแต่ละโรงงานแล้วบวกด้วยอัตรากำไรถัวเฉลี่ยของกิจการประเภทวิจัยและพัฒนาของประเทศญี่ปุ่น

4.2.2 งบประมาณการลงทุน แผนงานทางธุรกิจ และประมาณการทางการเงิน

เอกสารประมาณการที่ต้องจัดเตรียมตามข้อนี้มี 3 ส่วนคือ งบประมาณการลงทุน แผนงานทางธุรกิจ และประมาณการทางการเงิน และเนื่องจากตามคำสั่งที่ ป.113/2545 ไม่ได้กำหนดขอบเขตของงบประมาณการลงทุน แผนงานทางธุรกิจ และประมาณการทางการเงิน ว่าหมายถึงของบริษัทในประเทศไทยเท่านั้น หรือรวมทั้งกลุ่มกิจการ และไม่ได้กำหนดระยะเวลาที่จะต้องแสดงรวมถึงมูลค่าเงินตราที่ต้องแสดง แต่จากการสอบถามผู้ปฏิบัติตามที่อ้างอิงไว้ ทุกบริษัทจะมีการจัดเตรียมงบประมาณการลงทุน แผนงานทางธุรกิจ และประมาณการทางการเงิน โดยรวมของทั้งกลุ่มกิจการที่มีลักษณะการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องเนื่องกัน เนื่องจากข้อมูลที่แสดงเป็นกลุ่มจะแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของการกำหนดราคาออนไลน์ในแต่ละขั้นตอน ถ้าหากแสดงงบประมาณการลงทุน หรือประมาณการทางการเงินเพียงบริษัทเดียว เอกสารที่แสดงอาจจะไม่เพียงพอต่อการแสดงผลในการกำหนดราคาออนไลน์ ส่วนระยะเวลาจะจัดเตรียมเป็นเวลา 5 ปี โดยแสดงเป็นเงินบาท

4.2.2.1 งบประมาณการลงทุน

งบประมาณการลงทุนตามข้อนี้จะแสดงให้เห็นถึงแผนการลงทุนในแต่ละบริษัทในกลุ่มบริษัทว่าจะเพิ่มกำลังการผลิตหรือลดกำลังการผลิต ดังแสดงในภาพที่ 4-4 โดยงบประมาณการลงทุนนี้จะต้องสอดคล้องกับงบประมาณทางการเงิน

ภาพที่ 4-4 แสดงงบประมาณการลงทุน

กลุ่มบริษัท เจพี					
งบประมาณการลงทุนในเครื่องจักรและ โรงงาน ระยะ 5 ปี					
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547					
หน่วย : ล้านบาท					
กลุ่มบริษัท	ปี 2005	ปี 2006	ปี 2007	ปี 2008	ปี 2009
บริษัท เจพี - ญี่ปุ่น	20	20	20	20	20
บริษัท เจเอ็ม-ญี่ปุ่น	500	500	500	500	500
บริษัท ทีเอ็ม-ไทย	1,000	1,000	500	500	500
บริษัท ทีจี-ไทย	3,000	3,000	4,000	4,000	4,000
บริษัท ดีอี-ญี่ปุ่น	500	500	500	500	500
รวมเงินลงทุน	5,020	5,020	5,520	5,520	5,520

อัตราแลกเปลี่ยนที่ใช้ 1 USD : 40 THB, 100 JPY : 35 THB

จากภาพที่ 4-4 กลุ่มบริษัท เจพี มีแผนการลงทุนในระยะ 5 ปี โดยส่วนใหญ่จะลงทุนกับโรงงานผลิตในประเทศไทย โดยเน้นในส่วนของบริษัท ทีจี เป็นหลัก โดยจะเน้นในการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิต โดยการลงทุนส่วนใหญ่จะลงทุนในรูปของเครื่องจักร ซึ่งจะเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตให้เร็วขึ้น เนื่องจากภาวะตลาดปัจจุบันยังเอื้ออำนวยต่อการสร้างกำไรของบริษัท และภาวะการแข่งขันที่ยังไม่มากเนื่องจากเทคโนโลยีของกลุ่มแข่งด้อยกว่าของบริษัทมาก

ในส่วนบริษัท เจเอ็ม และบริษัท ทีเอ็ม ซึ่งเป็นการผลิตวัตถุดิบ และสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งมีกำลังการผลิตที่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดแล้ว ดังนั้นการลงทุนส่วนใหญ่จึงจะเน้นไปทางด้านการซ่อมแซมและบำรุงรักษาให้คงสภาพเป็นส่วนใหญ่

การลงทุนในบริษัท ดีอี จะเน้นหนักไปทางด้านทรัพยากรบุคคลและเครื่องมือและอุปกรณ์ทางด้านการวิจัยและพัฒนาเป็นหลัก เพื่อรองรับการปรับปรุงกำลังการผลิตของบริษัท ทีจี

การลงทุนในบริษัท เจพี ซึ่งเป็นบริษัทแม่ของกลุ่ม จะเน้นไปทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นหลัก เพื่อให้การติดต่อสื่อสารทางด้านการบริหารและการตลาดเป็นไปด้วยความราบรื่นและรวดเร็ว

4.2.2.2 แผนงานทางธุรกิจ

แผนงานทางธุรกิจที่กิจการข้ามชาติจะต้องจัดเตรียม เพื่ออธิบายภาพรวมของแผนงานทางธุรกิจที่จะดำเนินการในอนาคต ทั้งทางด้านการบริหารจัดการทั่วไป บริหารงานบุคคล และการบริหารการตลาด ซึ่งข้อมูลในส่วนนี้ค่อนข้างจะเป็นความลับของแต่ละกิจการ จึงต้องจัดเตรียมอย่างระมัดระวัง โดยรายละเอียดของแผนธุรกิจควรจะต้องประกอบด้วยส่วนต่างๆ ตามที่แสดงใน ภาพที่ 4-5

ภาพที่ 4-5 แสดงแผนงานทางธุรกิจ

รายละเอียดในแผนธุรกิจควรประกอบด้วย

- ความเป็นมาของธุรกิจ
- ความเป็นเจ้าของและการบริหาร
- การวิเคราะห์สถานะแวดล้อมทางธุรกิจ
- การวิเคราะห์ด้านการตลาด
- การดำเนินงาน
- ความเสี่ยงและโอกาส

4.2.2.3 งบประมาณทางการเงิน

งบประมาณทางการเงินนี้ จะแสดงให้เห็นความสัมพันธ์ของรายการซื้อขายหรือการใช้บริการระหว่างกลุ่มกิจการ และเป็นประมาณการของการใช้นโยบายการกำหนดราคาโอนซึ่งบริษัทได้เลือกใช้ ซึ่งควรแสดงให้เห็นถึงรายได้และค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการซื้อขายหรือใช้บริการแต่ละกิจการในระหว่างกลุ่มกิจการให้ชัดเจน ว่ามีมูลค่าเท่าไร และควรจัดทำทั้งกลุ่มกิจการโดยแยกเป็นของแต่ละกิจการ เพื่อแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของยอดรายได้และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกัน นอกจากนี้งบประมาณทางการเงิน จะเป็นเครื่องมือสำคัญในการเปรียบเทียบกับผลการดำเนินงานที่แท้จริง ถ้าหากผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นจริงใกล้เคียงกับงบประมาณที่แสดงไว้ จะแสดงให้เห็นถึงความน่าเชื่อถือในการกำหนดราคาโอนว่าได้ดำเนินการตามนโยบายที่กำหนดไว้

4.2.2.3.1 งบประมาณทางการเงิน-บริษัท เจเอ็ม (ประเทศญี่ปุ่น)

งบประมาณทางการเงินของ บริษัท เจเอ็ม (ประเทศญี่ปุ่น) ซึ่งเป็นบริษัทผลิตวัตถุดิบพื้นฐาน จะต้องมียอดขายและปริมาณขาย รวมถึงต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และภาษีเงินได้ ดังแสดงในภาพที่ 4-6

ภาพที่ 4-6 แสดงงบประมาณทางการเงิน – บริษัท เจเอ็ม (ประเทศญี่ปุ่น)

หน่วย : ล้านบาท					
	ปี 2005	ปี 2006	ปี 2007	ปี 2008	ปี 2009
ยอดขาย	3,600	3,704	3,802	3,892	3,974
ต้นทุนขาย-วัตถุดิบ	1,800	1,852	1,901	1,946	1,987
ต้นทุนขาย-แรงงานและ โสหุ่ย	1,080	1,111	1,141	1,168	1,192
กำไรขั้นต้น	720	741	760	778	795
%	20%	20%	20%	20%	20%
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	360	370	380	389	397
ภาษีเงินได้ (40%)	144	148	152	156	159
กำไรสุทธิ	216	223	228	233	239
%	6%	6%	6%	6%	6%
จำนวนที่ขาย (ตัน)	3,600	3,780	3,960	4,140	4,320
ราคาเฉลี่ยต่อหน่วย (บาท)	1,000	980	960	940	920

จากภาพที่ 4.2.2.3.1 บริษัทกำหนดราคาไอออน โดยใช้วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) โดยกำหนดอัตรากำไรส่วนเพิ่มประมาณ 25% ของต้นทุนผลิต ซึ่งจะทำให้ได้อัตรากำไรขั้นต้นประมาณ 20% และกำไรสุทธิประมาณ 6% ซึ่งอัตราดังกล่าวกำหนดอ้างอิงตามค่าเฉลี่ยของกิจการประเภทโรงงานผลิตวัตถุดิบสำหรับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่มีลักษณะการผลิตคล้ายคลึงกันกับบริษัท เจเอ็ม ในประเทศญี่ปุ่น

บริษัท กำหนดกลยุทธ์ในการลดราคาลงปีละ 2% โดยในปี 2009 ราคาขายต่อหน่วยจะลดลงประมาณ 10% จากปี 2005 ในขณะที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตปีละประมาณ 5% โดยปัจจุบันอัตราประสิทธิภาพการผลิต ประมาณ 70% และจะเพิ่มให้ถึง 90% ภายในปี 2009 โดยการลงทุนทางด้านการปรับเปลี่ยนและซ่อมแซมเครื่องจักรและอุปกรณ์ให้ดีขึ้น และพัฒนากรรมวิธีการผลิต โดยมีเป้าหมายให้ยอดขายเพิ่มขึ้น ในขณะที่สามารถลดราคาขายต่อหน่วยลงได้ปีละ 2%

อัตรากำไรขั้นต้นโดยเฉลี่ยประมาณ 20% ของยอดขาย และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานประมาณ 10% ของยอดขาย และหลังจากหักภาษีเงินได้นิติบุคคลในอัตรา 40% ของกำไรก่อนภาษีแล้ว จะเหลือกำไรสุทธิประมาณ 6% ของยอดขาย

4.2.2.3.2 งบประมาณทางการเงิน-บริษัท ทีเอ็ม (ประเทศไทย)

งบประมาณทางการเงินของ บริษัท ทีเอ็ม (ประเทศไทย) ซึ่งเป็นบริษัท ผลิตสินค้าสำเร็จรูป จะต้องมียอดเฉลี่ยประมาณการมูลค่ายอดขายและปริมาณขาย รวมถึงต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และภาษีเงินได้ ดังแสดงในภาพที่ 4-7

ภาพที่ 4-7 แสดงงบประมาณทางการเงิน – บริษัท ทีเอ็ม (ประเทศไทย)

หน่วย : ล้านบาท					
	ปี 2005	ปี 2006	ปี 2007	ปี 2008	ปี 2009
ยอดขาย	5,544	6,123	6,695	7,114	7,428
ต้นทุนขาย-วัตถุดิบ	3,600	3,704	3,802	3,892	3,974
ต้นทุนขาย-แรงงานและโซฮูย	1,109	1,225	1,339	1,423	1,486
กำไรขั้นต้น	835	1,194	1,554	1,799	1,968
%	15%	20%	23%	25%	26%
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	554	612	670	711	743
ภาษีเงินได้ (0%, 15%)	0	0	0	163	184
กำไรสุทธิ	281	582	884	925	1,041
%	5%	10%	13%	13%	14%

จากภาพที่ 4-7 บริษัท กำหนดราคาโอนโดยใช้วิธีเปรียบเทียบกับราคาที่มีได้มีการควบคุม (Comparable Uncontrolled Price Method) เนื่องจากบริษัทผลิตสินค้าในกระบวนการต้น ซึ่งถือว่าเป็นสินค้าสำเร็จรูป โดยสินค้าในระดับนี้ สามารถจำหน่ายให้ลูกค้าที่มีโรงงานผลิตในกระบวนการถัดไปได้ จึงทำให้ราคาขายระหว่างบริษัท ทีเอ็ม และลูกค้าอื่น เป็นราคาตลาด และมีความน่าเชื่อถือ ดังนั้นในการจำหน่ายสินค้าสำเร็จรูปให้บริษัท ทีจี ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ จึงสามารถนำราคาที่จำหน่ายให้ลูกค้าอื่นมาเปรียบเทียบกันได้ เนื่องจากสินค้ามีลักษณะ ชนิดและประเภทเหมือนกัน จะแตกต่างกันเพียงขนาดและน้ำหนัก ซึ่งสามารถเปรียบเทียบกันได้ ดังนั้นการกำหนดราคาขายระหว่าง บริษัท ทีจี กับบริษัท ทีเอ็ม จึงสามารถใช้วิธีเปรียบเทียบกับราคาที่มีได้มีการควบคุม ได้อย่างเหมาะสม

ภาพที่ 4-7 (ต่อ) แสดงงบประมาณทางการเงิน – บริษัท ทีเอ็ม (ประเทศไทย)

จำนวนที่ขาย (ล้านชิ้น)	252	284	317	344	367
ราคาเฉลี่ยต่อชิ้น (บาท)	22.0	21.6	21.1	20.7	20.2
น้ำหนักเฉลี่ยต่อชิ้น	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Productivity	0.70	0.75	0.80	0.83	0.85

ต้นทุนขาย-วัตถุดิบ คำนวณโดยใช้อัตรา 50% ของยอดขายของบริษัท ทีเอ็ม เนื่องจากยอดขายของบริษัท ทีเอ็ม ประมาณ 50% เป็นการขายให้ลูกค้าอื่น และอีก 50% เป็นยอดขายให้กับบริษัท ทีจี

บริษัท กำหนดกลยุทธ์ในการลดราคาลงปีละ 2% โดยในปี 2009 ราคาขายต่อหน่วยจะลดลงประมาณ 10% จากปี 2005 ในขณะที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตปีละประมาณ 3-5% โดยปัจจุบันอัตราประสิทธิภาพการผลิต ประมาณ 70% และจะเพิ่มให้ถึง 85% ภายในปี 2009 โดยการลงทุนทางด้านการปรับปรุงกำลังการผลิต ทั้งในด้านการเพิ่มเครื่องจักรและปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต โดยมีเป้าหมายให้ยอดขายเพิ่มขึ้นประมาณ 30% ภายในปี 2009 ในขณะที่สามารถลดราคาขายต่อหน่วยลงได้ปีละประมาณ 2%

อัตรากำไรขั้นต้นโดยเฉลี่ยประมาณเพิ่มขึ้นจาก 15% ในปี 2005 เป็น 26% ของยอดขาย ในปี 2009 และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานประมาณ 10% ของยอดขาย โดยในช่วง 3 ปีแรก กิจการได้รับสิทธิลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล 100% และ 2 ปีหลังได้รับสิทธิลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล 50% จากอัตรापกติ (อัตรากำไรเงินได้นิติบุคคลปกติ เท่ากับ 30%) และหลังจากหักภาษีเงินได้

นิติบุคคลแล้วกำไรสุทธิของบริษัทจะเพิ่มขึ้นจาก 5% ของยอดขายในปี 2005 เป็น 14% ของยอดขายในปี 2009

4.2.2.3.3 งบประมาณทางการเงิน-บริษัท ทีจี (ประเทศไทย)

งบประมาณทางการเงินของ บริษัท ทีจี (ประเทศไทย) ซึ่งเป็นบริษัท ผลิตสินค้าสำเร็จรูป จะต้องมียอดประมาผลการมูลค่ายอดขายและปริมาณขาย รวมถึงต้นทุน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และภาษีเงินได้ ดังแสดงในภาพที่ 4-8

ภาพที่ 4-8 แสดงงบประมาณทางการเงิน – บริษัท ทีจี (ประเทศไทย)

หน่วย : ล้านบาท					
	ปี 2005	ปี 2006	ปี 2007	ปี 2008	ปี 2009
ยอดขาย	8,560	9,800	10,829	12,032	12,806
ต้นทุนขาย-วัตถุดิบ	2,772	3,062	3,348	3,557	3,714
ต้นทุนขาย-แรงงานและ โสหุ่ย	1,712	1,960	2,166	2,406	2,561
กำไรขั้นต้น	4,076	4,778	5,315	6,069	6,531
%	48%	49%	49%	50%	51%
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	856	980	1,083	1,203	1,281
ภาษีเงินได้ (15%, 30%)	483	570	635	1,460	1,575
กำไรสุทธิ	2,737	3,228	3,597	3,406	3,675
%	32%	33%	33%	28%	29%
จำนวนที่ขาย (ล้านชิ้น)	107	125	141	160	174
ราคาเฉลี่ยต่อชิ้น (บาท)	80.0	78.4	76.8	75.2	73.6
Productivity	0.85	0.88	0.90	0.93	0.95

จากภาพที่ 4-8 บริษัท กำหนดราคาโอนโดยใช้วิธีราคาขายต่อ (Resale Price) โดยอัตราลด 10% เนื่องจากบริษัท เจพี ซึ่งเป็นบริษัทแม่ จะทำหน้าที่ในการบริหารงานขายและการกระจายสินค้า ซึ่งจำเป็นต้องมีค่าใช้จ่ายในการบริหารและภาษีเงินได้นิติบุคคลตามความเหมาะสม ซึ่งได้แสดงวิธีการคำนวณไว้ตามภาพที่ 4-9

บริษัท กำหนดกลยุทธ์ในการลดราคาลงปีละ 2% โดยในปี 2009 ราคาขายต่อหน่วยจะลดลงประมาณ 10% จากปี 2005 ในขณะที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตปีละประมาณ 2-3% โดยปัจจุบัน

อัตราประสิทธิภาพการผลิต ประมาณ 85% และจะเพิ่มให้ถึง 95% ภายในปี 2009 โดยการลงทุน ทางด้านการปรับปรุงกำลังการผลิต ทั้งในด้านการเพิ่มเครื่องจักรและปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต โดยมีเป้าหมายให้ยอดขายเพิ่มขึ้นประมาณ 50% ภายในปี 2009 ในขณะที่สามารถลดราคาขายต่อ หน่วยลงได้ปีละประมาณ 2%

อัตรากำไรขั้นต้นโดยเฉลี่ยประมาณเพิ่มขึ้นจาก 48% ในปี 2005 เป็น 51% ของยอดขาย ในปี 2009 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานกำหนดไว้ไม่เกิน 10% ของยอดขาย โดยในช่วง 3 ปีแรก กิจการได้รับสิทธิลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล 50% และ 2 ปีหลังหมดสิทธิพิเศษทางภาษีเงินได้นิติ บุคคล (อัตรากำไรเงินได้นิติบุคคลปกติ เท่ากับ 30%)

4.2.2.3.4 งบประมาณทางการเงิน-บริษัท เจพี (ประเทศญี่ปุ่น)

งบประมาณทางการเงินของ บริษัท เจพี (ประเทศญี่ปุ่น) ซึ่งเป็นบริษัทแม่ ทำ หน้าที่ในการจำหน่ายสินค้า จะต้องมียอดเฉลี่ยประมาณการมูลค่ายอดขายและปริมาณขาย รวมถึง ต้นทุน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และภาษีเงินได้ ดังแสดงในภาพที่ 4-9

ภาพที่ 4-9 แสดงงบประมาณทางการเงิน – บริษัท เจพี (ประเทศญี่ปุ่น)

หน่วย : ล้านบาท					
	ปี 2005	ปี 2006	ปี 2007	ปี 2008	ปี 2009
ยอดขาย	9,523	10,875	11,985	13,440	14,268
ต้นทุนขาย-วัตถุดิบ	8,560	9,800	10,829	12,032	12,806
ต้นทุนขาย-แรงงานและโสหุ่ย	0	0	0	0	0
กำไรขั้นต้น	963	1,075	1,156	1,408	1,462
%	10%	10%	10%	10%	10%
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	476	544	599	672	713
ภาษีเงินได้ (40%)	195	212	223	294	300
กำไรสุทธิ	292	319	334	442	449
%	3%	3%	3%	3%	3%
จำนวนที่ขาย (ล้านชิ้น)	107	125	141	160	174
ราคาเฉลี่ยต่อชิ้น (บาท)	89.0	87.0	85.0	84.0	82.0

จากภาพที่ 4-9 บริษัท กำหนดราคาขายตามราคาตลาด ซึ่งขึ้นอยู่กับภาระจากรองจากลูกค้า โดยบริษัทวางแผนเพื่อรับมือการต่อรองจากลูกค้า โดยการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิต เพื่อที่จะสามารถลดราคาขายต่อหน่วยของสินค้าสำเร็จรูปลงได้ ซึ่งจะสามารถรองรับการต่อรองจากลูกค้าได้ โดยไม่กระทบกำไรของบริษัท

บริษัท กำหนดกลยุทธ์ในการรักษาส่วนต่างของกำไรขั้นต้นในอัตรา 10% และรักษาอัตราส่วนกำไรสุทธิในอัตรา 3% ในขณะที่สามารถลดราคาสินค้าลงได้ในอัตราประมาณ 2% ต่อปี จากปี 2005 ซึ่งจะสามารถรองรับการต่อรองจากลูกค้าได้

4.2.2.3.5 งบประมาณทางการเงิน-บริษัท ดีอี (ประเทศญี่ปุ่น)

งบประมาณทางการเงินของ บริษัท ดีอี (ประเทศญี่ปุ่น) ซึ่งเป็นบริษัทวิจัยและพัฒนา จะต้องมียุทธศาสตร์ประมาณการมูลค่ารายได้ รวมถึงต้นทุน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และภาษีเงินได้ ดังแสดงในภาพที่ 4-10

ตารางที่ 4-10 งบประมาณทางการเงิน – บริษัท ดีอี (ประเทศญี่ปุ่น)

หน่วย : ล้านบาท					
	ปี 2005	ปี 2006	ปี 2007	ปี 2008	ปี 2009
รายได้ค่าวิจัยและพัฒนา	857	857	857	857	857
ต้นทุนค่าวิจัยและพัฒนา	600	600	600	600	600
กำไรขั้นต้น	257	257	257	257	257
%	30%	30%	30%	30%	30%
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	0	0	0	0	0
ภาษีเงินได้ (40%)	103	103	103	103	103
กำไรสุทธิ	154	154	154	154	154
%	18%	18%	18%	18%	18%

จากภาพที่ 4-10 บริษัท ดีอี ซึ่งเป็นบริษัทที่ทำการวิจัยและพัฒนา ซึ่งจะให้บริการเฉพาะกลุ่มบริษัทเท่านั้น ประกอบกับสินค้าและเครื่องจักร ที่ทำการวิจัยมีลักษณะเฉพาะ ไม่สามารถเปรียบเทียบกับกิจการอื่นได้ ดังนั้นการใช้วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม จึงเหมาะสมที่สุด โดยกำหนดอัตรากำไรส่วนเพิ่มประมาณ 43% ของต้นทุน ซึ่งจะทำให้มีกำไรขั้นต้นประมาณ 30% และกำไรสุทธิประมาณ 18%

4.2.3 เอกสารแสดงแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ และเหตุผลในการใช้

ตามคำสั่งกรมสรรพากรที่ ป.113/2545 ไม่ได้กำหนดขอบเขตของเอกสารแสดงแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ ว่าหมายถึงของบริษัทในประเทศไทยเท่านั้น หรือรวมทั้งกลุ่มกิจการ แต่จากการสัมภาษณ์ผู้ปฏิบัติตามที่อ้างอิงไว้ ทุกบริษัทจะมีการจัดเตรียมเอกสารแสดงแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ และเหตุผลในการใช้ โดยรวมของทั้งกลุ่มกิจการที่มีลักษณะการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกัน ดังแสดงในภาพที่ 4-11

ภาพที่ 4-11 แสดงแผนกลยุทธ์ของกลุ่มบริษัท เจพี

กลยุทธ์ธุรกิจ	ปี 2005	ปี 2006	ปี 2007	ปี 2008	ปี 2009
<u>กลยุทธ์ด้านลดราคา</u>					
- บริษัท เจพี (ประเทศญี่ปุ่น)	-2.0%	-2.0%	-2.0%	-2.0%	-2.0%
- บริษัท เจเอ็ม (ประเทศญี่ปุ่น)	-2.0%	-2.0%	-2.0%	-2.0%	-2.0%
- บริษัท ทีเอ็ม (ประเทศไทย)	-2.0%	-2.0%	-2.0%	-2.0%	-2.0%
- บริษัท ทีจี (ประเทศไทย)	-2.0%	-2.0%	-2.0%	-2.0%	-2.0%
<u>กลยุทธ์ด้านเพิ่มศักยภาพการผลิต</u>					
- บริษัท เจเอ็ม (ประเทศญี่ปุ่น)	70.0%	75.0%	80.0%	85.0%	90.0%
- บริษัท ทีเอ็ม (ประเทศไทย)	70.0%	75.0%	80.0%	83.0%	85.0%
- บริษัท ทีจี (ประเทศไทย)	85.0%	88.0%	90.0%	93.0%	95.0%

จากภาพที่ 4-11 กลุ่มบริษัท มีนโยบายที่จะการลดราคาขายลงประมาณ 10 เปอร์เซ็นต์ ภายในระยะเวลา 5 ปี (ปีละ 2 เปอร์เซ็นต์) เนื่องจากอำนาจการต่อรองราคาของลูกค้าและภาวะการแข่งขันของลูกค้าซึ่งเป็นโรงงานผลิตอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เพิ่มสูงขึ้นทุกปี ดังนั้นราคาส่วนประกอบของอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์จะต้องลดลงเพื่อให้ความช่วยเหลือแก่ลูกค้า

การเพิ่มศักยภาพการผลิต โดยในกระบวนการผลิตแต่ละกระบวนการจะมีของเสียจำนวนมากซึ่งเกิดจากเทคนิคการผลิตและกรรมวิธีการผลิตที่ยังไม่สมบูรณ์ การวิจัยและพัฒนาของบริษัทเชื่อว่า จะพัฒนาให้ศักยภาพการผลิตเพิ่มขึ้น 10 – 15 เปอร์เซ็นต์ ภายในระยะเวลา 5 ปี

4.2.4 เอกสารแสดงยอดขาย ผลการประกอบการของธุรกรรมที่ทำกับกิจการในกลุ่มเดียวกัน

เนื่องจากตามคำสั่งกรมสรรพากรที่ ป.113/2545 ไม่ได้กำหนดขอบเขตของ เอกสารแสดงยอดขาย ผลการประกอบการของธุรกรรมที่ทำกับกิจการในกลุ่มเดียวกัน ว่าหมายถึงของบริษัทในประเทศไทยเท่านั้น หรือรวมทั้งกลุ่มกิจการ แต่จากการสัมภาษณ์ผู้ปฏิบัติตามที่อ้างอิงไว้ บริษัทจะมีการจัดเตรียมเอกสารแสดงยอดขาย ผลการประกอบการของธุรกรรมที่ทำกับกิจการในกลุ่มเดียวกัน เฉพาะของบริษัทที่อยู่ในประเทศไทย เนื่องจากเอกสารดังกล่าวมีปริมาณมาก เช่น ใบกำกับสินค้า ที่มีการจัดทำเป็นรายวัน จึงไม่สะดวกที่จะจัดเตรียมในส่วนของบริษัทที่อยู่ต่างประเทศ

4.2.4.1 เอกสารแสดงยอดขายและธุรกรรมในกลุ่มเดียวกัน ของ บริษัท ทีเอ็ม

บริษัท ทีเอ็ม (ประเทศไทย) จะต้องจัดเตรียมหลักฐานแสดงยอดขาย ยอดซื้อ และค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการทำธุรกรรมกับบริษัทในกลุ่มเดียวกัน ซึ่งโดยปกติเอกสารในส่วนนี้จะเป็นเอกสารพื้นฐานที่ใช้ในการบันทึกบัญชีตามปกติอยู่แล้ว ดังแสดงในภาพที่ 4-12

ภาพที่ 4-12 แสดงยอดขายและธุรกรรมในกลุ่มเดียวกัน – บริษัท ทีเอ็ม (ประเทศไทย)

บริษัท ทีเอ็ม ยอดขายและธุรกรรมในกลุ่มเดียวกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547 หน่วย : ล้านบาท			
ชื่อบัญชี / ชื่อบริษัท	ความสัมพันธ์	ปี 2003	ปี 2004
บัญชีขาย			
บริษัท ทีจี (ประเทศไทย)	บริษัทในเครือ	2,250	2,510
บริษัท อื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกัน	บริษัทอื่น	2,185	2,480
บัญชีซื้อวัตถุดิบ			
บริษัท เจเอ็ม (ประเทศญี่ปุ่น)	บริษัทในเครือ	2,880	3,240
บัญชีค่าวิจัยและพัฒนา			
บริษัท ซีอี (ประเทศญี่ปุ่น)	บริษัทในเครือ	100	100
บัญชีค่าให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิค			
บริษัท ซีอี (ประเทศญี่ปุ่น)	บริษัทในเครือ	20	25

จากภาพที่ 4-12 เป็นการเปิดเผยข้อมูลธุรกรรมที่ทำกับกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งปกติจะ
แสดงไว้ในงบการเงินประจำปีของบริษัท โดยบริษัทจะต้องจัดเตรียมเอกสารประกอบรายการ ดังนี้

1. รายงานการขายสินค้า และใบกำกับสินค้า/ใบกำกับภาษี/ใบขนสินค้า
2. รายงานการซื้อสินค้า และใบกำกับสินค้า/ใบกำกับภาษี/ใบขนสินค้า
3. สัญญาว่าจ้างในการวิจัยและพัฒนา ที่มีรายละเอียดเกี่ยวกับขอบเขตและระยะเวลาการ
ว่าจ้าง อัตราค่าจ้าง เงื่อนไขการจ่ายเงิน เอกสารแสดงผลงาน หลักฐานการเรียกเก็บเงิน หลักฐานการ
จ่ายเงิน และหลักฐานการนำส่ง ภาษีหัก ณ ที่จ่าย
4. สัญญาว่าจ้างในการให้ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิค ที่มีรายละเอียดเกี่ยวกับขอบเขต
และระยะเวลาการว่าจ้าง อัตราค่าจ้าง เงื่อนไขการจ่ายเงิน เอกสารแสดงผลงาน หลักฐานการเรียกเก็บ
เงิน หลักฐานการจ่ายเงิน และหลักฐานแสดงการหัก ภาษี ณ ที่จ่ายและนำส่ง

4.2.4.2 เอกสารแสดงยอดขายและธุรกรรมในกลุ่มเดียวกัน ของบริษัท ทีจี (ประเทศไทย)
บริษัท ทีจี (ประเทศไทย) จะต้องจัดเตรียมหลักฐานแสดงยอดขาย ยอดซื้อ และค่าใช้จ่าย
ที่เกิดจากการทำธุรกรรมกับบริษัทในกลุ่มเดียวกัน ซึ่งโดยปกติเอกสารในส่วนนี้จะเป็นเอกสาร
พื้นฐานที่ใช้ในการบันทึกบัญชีตามปกติอยู่แล้ว ดังแสดงในภาพที่ 4-13

ภาพที่ 4-13 เอกสารแสดงยอดขายและธุรกรรมในกลุ่มเดียวกัน – บริษัท ทีจี

บริษัท ทีจี ยอดขายและธุรกรรมในกลุ่มเดียวกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547			
หน่วย : ล้านบาท			
ชื่อบัญชี / ชื่อบริษัท	ความสัมพันธ์	2003	2004
บัญชีขาย			
บริษัท เจพี (ประเทศญี่ปุ่น)	บริษัทแม่	6,848	7,704
บริษัท อื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกัน	บริษัทอื่น	0	0
บัญชีซื้อวัตถุดิบ			
บริษัท ทีเอ็ม (ประเทศไทย)	บริษัทในเครือ	2,250	2,510
บัญชีค่าวิจัยและพัฒนา			
บริษัท ดีอี (ประเทศญี่ปุ่น)	บริษัทในเครือ	300	400
บัญชีค่าให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิค			
บริษัท ดีอี (ประเทศญี่ปุ่น)	บริษัทในเครือ	20	30

จากภาพที่ 4-13 เป็นการเปิดเผยข้อมูลธุรกรรมที่ทำกับกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งปกติจะแสดงไว้ในงบการเงินประจำปีของบริษัทอยู่แล้ว โดยบริษัทจำเป็นต้องจัดเตรียมเอกสารประกอบรายการ ดังนี้

1. รายงานการขายสินค้า และใบกำกับสินค้า/ใบกำกับภาษี/ใบขนสินค้า
 2. รายงานการซื้อสินค้า และใบกำกับสินค้า/ใบกำกับภาษี/ใบขนสินค้า
 3. สัญญาว่าจ้างในการวิจัยและพัฒนา ที่มีรายละเอียดเกี่ยวกับขอบเขตและระยะเวลาการว่าจ้าง อัตราค่าจ้าง เงื่อนไขการจ่ายเงิน เอกสารแสดงผลงาน หลักฐานการเรียกเก็บเงิน หลักฐานการจ่ายเงิน และหลักฐานการนำส่ง ภาษีหัก ณ ที่จ่าย
 4. สัญญาว่าจ้างในการให้ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิค ที่มีรายละเอียดเกี่ยวกับขอบเขตและระยะเวลาการว่าจ้าง อัตราค่าจ้าง เงื่อนไขการจ่ายเงิน เอกสารแสดงผลงาน หลักฐานการเรียกเก็บเงิน หลักฐานการจ่ายเงิน และหลักฐานแสดงการหัก ภาษี ณ ที่จ่ายและนำส่ง
- 4.2.4.3 เอกสารแสดงผลการประกอบกิจการ
โดยบริษัท ทีจี และบริษัท ทีเอ็ม ซึ่งเป็นบริษัทในประเทศไทย จะต้องจัดเตรียมเอกสารที่แสดงผลประกอบกิจการ ดังแสดงในภาพที่ 4-14

ภาพที่ 4-14 แสดงเอกสารแสดงผลการประกอบการ

เอกสารแสดงยอดขาย และผลการประกอบการของบริษัท มีเอกสารที่ต้องจัดเตรียม ดังนี้

1. รายงานประจำปี งบการเงินประจำปี และความเห็นผู้สอบบัญชี
2. เอกสารแสดงการขึ้นภาษีเงินได้นิติบุคคลประจำปี และภาษีมูลค่าเพิ่ม
3. หนังสืออนุมัติการใช้สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (ถ้ามี)
4. บัตรส่งเสริมการลงทุน (ถ้ามี)

จากภาพที่ 4-14 บริษัทจะต้องจัดเตรียมเอกสารแสดงผลการประกอบการดำเนินงานของบริษัท และหลักฐานการขึ้นเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล รวมถึงหลักฐานอื่นที่เกี่ยวข้องกับการเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล เช่น หนังสืออนุมัติการใช้สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล บัตรส่งเสริมการลงทุน เป็นต้น

4.2.5 เอกสารแสดงผลในการทำธุรกรรมระหว่างประเทศในกลุ่มเดียวกัน

เนื่องจากตามคำสั่งกรมสรรพากร ที่ ป.113/2545 ไม่ได้กำหนดขอบเขตของเอกสารแสดงผลในการทำธุรกรรมระหว่างประเทศในกลุ่มเดียวกัน ว่าหมายถึงของบริษัทในประเทศไทยเท่านั้น หรือรวมทั้งกลุ่มกิจการ แต่จากการสัมภาษณ์ผู้ปฏิบัติตามที่อ้างอิงไว้ ทุกบริษัทจะมีการจัดเตรียมเอกสารแสดงผลในการทำธุรกรรมระหว่างประเทศในกลุ่มเดียวกัน โดยรวมของทั้งกลุ่มกิจการที่มีลักษณะการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องเนื่องกัน ดังแสดงในภาพที่ 4-15

ภาพที่ 4-15 แสดงเอกสารแสดงผลในการทำธุรกรรมระหว่างประเทศในกลุ่มเดียวกัน

กลุ่มบริษัท เจพี

เหตุผลที่ทำธุรกรรมระหว่างประเทศในกลุ่มเดียวกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547

การขายสินค้าโดยผ่านบริษัท เจพี (ประเทศญี่ปุ่น)

เนื่องจากบริษัท เจพี เป็นศูนย์กลางในการติดต่อลูกค้า และเป็นศูนย์กลางของฝ่ายที่บริหารที่กำหนดนโยบายทุกๆ ด้านรวมถึงนโยบายด้านราคาสินค้า รวมถึงการเจรจาต่อรองกับลูกค้า โดยลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัท จะเป็นบริษัทข้ามชาติที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นสัญชาติญี่ปุ่น ดังนั้นในการติดต่อสื่อสารการค้าขายจึงจำเป็นต้องใช้ผู้ติดต่อที่เป็นชาวญี่ปุ่นจึงจะสามารถบรรลุการเจรจาทางการค้าได้ง่าย ในบริษัทในประเทศไทยจะมีบุคลากรด้านการผลิตและเทคนิคเป็นส่วนใหญ่ จึงยังไม่สามารถบริหารจัดการงานขายได้โดยตรง จึงจำเป็นต้องใช้บริษัทแม่ในประเทศญี่ปุ่นเป็นฐานในด้านการบริหาร การตลาดและการเจรจาต่อรองกับลูกค้า

การซื้อวัตถุดิบจากบริษัท เจเอ็ม (ประเทศญี่ปุ่น)

ในการดำเนินกลยุทธ์การบริหารงานและโรงงานผลิต บริษัทในประเทศไทยมีอิสระโดยเด็ดขาดในการสรรหาวัตถุดิบที่จำเป็นมาใช้ในการผลิตได้โดยตรง โดยไม่ต้องคำนึงถึงความ เป็นกิจการในเครือหรือต้องช่วยกิจการในเครือ เนื่องจากการแข่งขันทางธุรกิจถ้าหากผลิตภัณฑ์ใดไม่สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้ ผลิตภัณฑ์นั้นจะต้องเลิกผลิต เช่นเดียวกับวัตถุดิบของ บริษัทผลิตในประเทศไทย เหตุผลที่บริษัทผลิตในประเทศไทยเลือกซื้อวัตถุดิบจากบริษัทในเครือในประเทศญี่ปุ่น เนื่องจากคุณภาพของวัตถุดิบที่มีคุณภาพดีถือเป็นอันดับหนึ่งของโลกในยุคปัจจุบัน และสามารถสั่งผลิตตามความต้องการได้ทันที

ภาพที่ 4-16 (ต่อ) แสดงเอกสารแสดงผลในการทำธุรกรรมระหว่างประเทศในกลุ่มเดียวกัน

การวิจัยและพัฒนา

บริษัท ทีจี และบริษัท ทีเอ็ม ได้ย้ายฐานการผลิตมาจากประเทศญี่ปุ่น โดยในช่วงแรกที่ย้ายมาจะเป็นหน่วยงานด้านการผลิตเป็นส่วนใหญ่ ส่วนด้านการวิจัยและพัฒนายังคงตั้งอยู่ในประเทศญี่ปุ่นเป็นส่วนใหญ่

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัท เป็นผลิตภัณฑ์เฉพาะ ในการจะวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์นั้นจำเป็นต้องใช้ผู้ที่มีความชำนาญและเชี่ยวชาญเป็นพิเศษ ซึ่งหน่วยงานวิจัยโดยทั่วไป ไม่มีหน่วยงานใดจะเชี่ยวชาญเรื่องวัสดุพิเศษสำหรับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เท่ากับกับหน่วยการวิจัยของกลุ่มบริษัทได้ เนื่องจากมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องกว่า 100 ปี

งานทางด้านการผลิตชิ้นส่วนสำหรับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ถือเป็นความลับทางการค้า ซึ่งเหตุผลหนึ่งที่ทำให้กิจการในกลุ่มมีกำไรอย่างต่อเนื่องและอยู่มาได้กว่า 100 ปี ก็เพราะคู่แข่งไม่สามารถล่วงรู้ความลับทางด้านเทคนิคการผลิตได้ ดังนั้นงานวิจัยและพัฒนาของบริษัทจึงต้องมอบหมายให้กิจการในเครือเป็นฝ่ายจัดการ

การให้ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิค

เนื่องจากบริษัทย้ายฐานการผลิตมาจากประเทศญี่ปุ่น ในขณะที่หน่วยงานทางด้านการวิจัยและพัฒนายังคงอยู่ที่ประเทศญี่ปุ่น ดังนั้นเทคนิคและกรรมวิธีการผลิตต่างๆ จึงมีศูนย์กลางอยู่ที่ประเทศญี่ปุ่นอยู่ เพื่อให้งานด้านการผลิตราบรื่นและไม่สูญเสียทรัพยากรโดยเปล่าประโยชน์ บริษัทในประเทศไทยจำเป็นต้องขอความช่วยเหลือทางด้านเทคนิคจากบริษัทแม่และหน่วยงานด้านวิจัยและพัฒนาของกลุ่มบริษัท

จากภาพที่ 4-15 บริษัท จะต้องชี้แจงเหตุผลให้ชัดเจนว่ามีความจำเป็นอย่างไรที่จะต้องใช้บริการหรือซื้อขายสินค้ากันเองระหว่างกลุ่ม ซึ่งมีเหตุผลในการทำธุรกรรมนี้มีความสัมพันธ์โดยตรงกับการกำหนดราคาโอน

4.2.6 นโยบายการกำหนดราคา และเหตุผลในการเลือกวิธีกำหนดราคา

เนื่องจากคำสั่งกรมสรรพากร ที่ ป.113/2545 ไม่ได้กำหนดขอบเขตของ นโยบายการกำหนดราคา ว่าหมายถึงของบริษัทในประเทศไทยเท่านั้น หรือรวมทั้งกลุ่มกิจการ แต่จากการสัมภาษณ์ผู้ปฏิบัติตามที่อ้างอิงไว้ ทุกบริษัทจะมีการจัดเตรียมเอกสารแสดง นโยบายการกำหนดราคา โดยรวมของทั้งกลุ่มกิจการที่มีลักษณะการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกัน ดังแสดงตามภาพที่ 4-16

ภาพที่ 4-16 แสดงนโยบายการกำหนดราคา และเหตุผลในการเลือกวิธีกำหนดราคา

กลุ่มบริษัท เจพี

นโยบายการกำหนดราคา และเหตุผลในการเลือกวิธีกำหนดราคา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547

บริษัท เจเอ็ม (ประเทศญี่ปุ่น)

กำหนดราคา โดย วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) โดยให้มีกำไรขั้นต่ำเท่ากับ 20 เปอร์เซ็นต์ ของราคาขาย

เนื่องจากเป็นกิจการที่ดำเนินการผลิตมานานและมีความคงที่ในการผลิต และถือเป็นการผลิตในกระบวนการแรกสุดของผลิตภัณฑ์ โดยจะจำหน่ายวัตถุดิบทั้งหมดไปให้บริษัท ทีเอ็ม (ประเทศไทย) ซึ่งเป็นบริษัทในเครือ

วิธีเปรียบเทียบกับราคาที่มีได้มีการควบคุม (Comparable Uncontrolled Price Method) จะไม่สามารถนำมาใช้ได้เหมาะสมเนื่องจากสินค้าที่ผลิตเป็นสินค้าชนิดพิเศษที่เฉพาะเจาะจงสำหรับการผลิตเป็นชิ้นส่วนสำหรับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เท่านั้น จึงเปรียบเทียบกับราคาตลาดของสินค้าชนิดอื่นไม่ได้

วิธีราคาขายต่อ (Resale Price Method) ก็ไม่สามารถนำมาใช้ได้เหมาะสม เนื่องจากเมื่อบริษัท เจเอ็ม (ประเทศญี่ปุ่น) ผลิตเสร็จแล้วส่งขายไปให้บริษัท ทีเอ็ม (ประเทศไทย) ผลิตภัณฑ์นั้นจะถูกนำไปแปรรูปและมีกระบวนการผลิตที่ซับซ้อนจนเป็นสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งถ้าหากใช้วิธีราคาขายต่อเป็นตัวกำหนดราคา ก็จะไม่สามารถระบุความเหมาะสมได้ เนื่องจากผลิตภัณฑ์เป็นรูปลักษณะ และขนาดที่เปลี่ยนแปลงไป และมีมูลค่าเพิ่มจากการแปรรูปอีก

ดังนั้นวิธีการกำหนดราคาที่เหมาะสมที่สุดก็คือ วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม หรือ Cost Plus Method โดยจะบวกกำไรส่วนเพิ่มเป็น 20 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย โดยอ้างอิงตามอัตราถัวเฉลี่ยของอุตสาหกรรมผลิตวัตถุดิบพื้นฐานในประเทศญี่ปุ่นเป็นหลัก

ภาพที่ 4-16 (ต่อ) แสดงนโยบายการกำหนดราคา และเหตุผลในการเลือกวิธีกำหนดราคา

บริษัท ทีเอ็ม (ประเทศไทย)

กำหนดราคาโดย วิธีเปรียบเทียบกับราคาที่มีได้มีการควบคุม (Comparable Uncontrolled Price Method).

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ที่ทำเสร็จจะมีช่องทางจำหน่ายได้ 2 ทาง คือ จำหน่ายให้ลูกค้าที่เป็นโรงงานผลิตโดยตรง และจำหน่ายให้บริษัท ทีจี (ประเทศไทย) ซึ่งเป็นบริษัทแม่ ดังนั้นจึงสามารถใช้ราคาที่ขายในกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน มาเปรียบเทียบและกำหนดเป็นราคาขายให้กับกิจการในเครือได้ ถึงแม้ในบางครั้งผลิตภัณฑ์ที่ขายอาจจะต่างขนาดกัน ก็สามารถนำมาเปรียบเทียบกันได้ตามสัดส่วน

ดังนั้นวิธีการกำหนดราคาที่เหมาะสมที่สุดก็คือ วิธีเปรียบเทียบกับราคาที่มีได้มีการควบคุม (Comparable Uncontrolled Price Method)

บริษัท ทีจี (ประเทศไทย)

กำหนดราคาโดย วิธีราคาขายต่อ (Resale Price Method) ในสัดส่วน 90 เปอร์เซ็นต์ของราคาตลาดของผลิตภัณฑ์นั้นๆ

เนื่องจากรูปแบบการดำเนินการระหว่างบริษัท เจพี (ประเทศญี่ปุ่น) และบริษัท ทีจี (ประเทศไทย) จะเป็นลักษณะเหมือนตัวแทนจำหน่าย โดยการดำเนินการผลิตและจัดส่งสินค้าจะเป็นหน้าที่ของบริษัท ทีจี (ประเทศไทย) ส่วนงานทางด้านบริหารการขายและติดต่อลูกค้าจะเป็นหน้าที่ของบริษัท เจพี (ประเทศญี่ปุ่น) ดังนั้นสินค้าที่จำหน่ายไปให้บริษัท เจพี(ประเทศญี่ปุ่น) ไม่ได้นำไปผลิตต่อและไม่ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มแต่อย่างใด

การใช้วิธีเปรียบเทียบกับราคาที่มีได้มีการควบคุม (Comparable Uncontrolled Price Method) ก็ไม่สามารถใช้ได้เนื่องจากไม่มีกิจการอื่นในประเทศไทยให้เปรียบเทียบได้เพราะเป็นสินค้าพิเศษที่เฉพาะเจาะจง

การใช้วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) ก็ไม่เหมาะสมเท่าที่ควร เนื่องจาก บริษัท เจพี (ประเทศญี่ปุ่น) ไม่ได้นำผลิตภัณฑ์ไปแปรสภาพหรือเปลี่ยนแปลงใดๆ ซึ่งผลิตภัณฑ์ไม่มีมูลค่าเพิ่มขึ้น และเป็นการยากที่จะหาอัตรากำไรส่วนเพิ่มที่เหมาะสมได้เนื่องจากการผลิตภัณฑ์ ของ บริษัท ทีจี(ประเทศไทย) ไม่เหมือนกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทอื่นๆ ในประเทศไทย

ภาพที่ 4-16 (ต่อ) แสดงนโยบายการกำหนดราคา และเหตุผลในการเลือกวิธีกำหนดราคา

ดังนั้นวิธีการกำหนดราคาที่เหมาะสมที่สุดก็คือ วิธีราคาขายต่อ (Resale Price Method) โดยคิดในสัดส่วน 90 เปอร์เซ็นต์ของราคาขายขั้นสุดท้าย ผลต่าง 10 เปอร์เซ็นต์ถือเป็นค่าดำเนินการของบริษัท เจพี (ประเทศญี่ปุ่น) โดยอ้างอิงกับอัตรากำไรหน้าและตัวแทนในอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่ใกล้เคียงกันในประเทศญี่ปุ่น

บริษัท เจพี (ประเทศญี่ปุ่น)

กำหนดราคาโดย วิธีราคาตลาด

เนื่องจากบริษัท เจพี (ประเทศญี่ปุ่น) เป็นผู้จำหน่ายโดยตรงให้กับลูกค้า ซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องกัน จึงถือว่าเป็นราคาตลาดที่ยอมรับโดยทั่วไป ซึ่งราคานี้จะเกิดจากการเจรจาต่อรองระหว่างบริษัท เจพี(ประเทศญี่ปุ่น) กับลูกค้าโดยตรง จึงไม่จำเป็นต้องเปรียบเทียบราคา หรือหาวิธีการกำหนดราคาโดยวิธีอื่น

บริษัท ดีอี (ประเทศญี่ปุ่น)

กำหนดราคาโดย วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม (Cost Plus Method) โดยให้มีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 30 เปอร์เซ็นต์ ของราคารายได้

เนื่องจากกิจการด้านวิจัยและพัฒนา เป็นการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เฉพาะของกลุ่มกิจการ และไม่ได้รับทำการวิจัยและพัฒนาเป็นการทั่วไปให้กับกิจการอื่น ประกอบกับองค์กรด้านการวิจัยและพัฒนาอื่นๆก็ไม่มีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มกิจการ ดังนั้นจึงไม่สามารถเปรียบเทียบราคาที่มีได้มีการควบคุมได้

และเนื่องจากค่าวิจัยและพัฒนาที่เรียกเก็บไปยังบริษัทในเครือต่างๆ ไม่ได้เป็นตัวกำหนดราคาสินค้าโดยตรงจึงไม่เหมาะสมที่จะใช้วิธีราคาขายต่อ (Resale Price Method) มาเป็นตัวกำหนดราคาค่าวิจัยและพัฒนา

ดังนั้นวิธีการกำหนดราคาที่เหมาะสมที่สุดก็คือ วิธีราคาทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม หรือ Cost Plus Method โดยจะบวกกำไรส่วนเพิ่มเป็น 30 เปอร์เซ็นต์ของยอดขายได้ โดยอ้างอิงตามอัตรากำไรเฉลี่ยของอุตสาหกรรมวิจัยและพัฒนาในประเทศญี่ปุ่นเป็นหลัก

4.2.7 เอกสารที่ใช้เป็นหลักฐานแสดงหลักการพื้นฐานและทำที่ในการเจรจาสำหรับธุรกรรมที่ ทำกับกิจการในกลุ่มเดียวกัน

เพื่อเป็นการยืนยันความเหมาะสมของการกำหนดราคาโอน ที่ได้กำหนดไว้ในข้อ 4.2.6 บริษัทจะต้องเก็บรักษาหลักฐานการเจรจาทางการค้าไว้ รวมถึงเอกสารที่แสดงถึงผลจากการทำสัญญาต่างๆ เช่น ผลจากการวิจัยและพัฒนา ผลจากการให้ความช่วยเหลือทางเทคนิค เป็นต้น ตัวอย่างเอกสารดังแสดงตามภาพที่ 4-17

ภาพที่ 4-17 เอกสารที่ใช้เป็นหลักฐานแสดงหลักการพื้นฐานและการเจรจา

กลุ่มบริษัท เจพี

เอกสารที่ใช้เป็นหลักฐานแสดงหลักการพื้นฐานและการเจรจา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2547

การวิจัยและพัฒนา

เอกสารที่ต้องเตรียมไว้ ดังนี้

1. สัญญาว่าจ้างให้มีการวิจัยและพัฒนา โดยสัญญาจะต้องมีรายละเอียดในการวิจัยที่ชัดเจนว่าวิจัยเรื่องอะไร ผลประโยชน์เป็นของใคร กำหนดช่วงเวลาของการวิจัย กำหนดจำนวนเงินที่เรียกเก็บและกำหนดเวลาชำระเงินที่ชัดเจน และจะต้องปิดอากรแสตมป์ให้ครบถ้วน
2. หลักฐานการเจรจาต่อรองราคา หรือการประชุมต่อเจรจาต่อรองราคา ซึ่งบางครั้งอาจจะเป็นไปในลักษณะของการเจรจาโต้ตอบกันทางไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเอกสารเหล่านี้ควรพิมพ์ออกมาเก็บไว้ เพื่อแสดงถึงความโปร่งใสในการกำหนดราคา
3. ผลของการวิจัยและพัฒนา ซึ่งควรจัดเตรียมไว้ให้ชัดเจน ในบางครั้งหน่วยงานวิจัยและพัฒนาอาจจะสรุปผลเป็นรายงานและส่งมาให้บริษัท แต่โดยส่วนมากเอกสารเหล่านี้จะเป็นความลับทางการค้า ซึ่งมักจะไม่นำมาเปิดเผยเป็นการทั่วไป แต่สามารถใช้ผลการผลิตที่ดีขึ้น เช่น รายงานของเสีย หรือยอดผลิตต่อวัน หรือต่อเดือน รวมถึงภาพถ่ายเครื่องจักรใหม่ที่ได้จากการผลของการวิจัยและพัฒนา
3. หลักฐานการเรียกเก็บเงินจากบริษัท วิจัยและพัฒนา รวมถึงหลักฐานการจ่ายเงิน เช่น ใบโอนเงินที่สั่งให้ธนาคารโอนเงินให้ หลักฐานการหักเงินออกจากบัญชี เพื่อพิสูจน์ว่าได้มีการจ่ายเงินจริง
4. หลักฐานการนำส่งภาษีเงินได้ หัก ณ ที่จ่าย หรือการจำหน่ายกำไรไปต่างประเทศ รวมถึงหนังสือรับรองการหักภาษี ณ ที่จ่าย

ภาพที่ 4-17 (ต่อ) เอกสารที่ใช้เป็นหลักฐานแสดงหลักการพื้นฐานและการเจรจา

การให้ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิค

เอกสารที่ต้องเตรียมไว้ ดังนี้

1. สัญญาว่าจ้างให้มีการให้ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิค โดยสัญญามักจะทำเป็นรายปีและเนื้อหาที่เป็นขอบเขตกว้างเกี่ยวกับการใช้ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิคและกรรมวิธีการผลิต

2. หลักฐานการเจรจาต่อรองราคา หรือการประชุมต่อเจรจาต่อรองราคา ซึ่งบางครั้งอาจจะเป็นไปในลักษณะของการเจรจาโต้ตอบกันทางไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเอกสารเหล่านี้ควรพิมพ์ออกมาเก็บไว้ เพื่อแสดงถึงความโปร่งใสในการกำหนดราคา

3. หลักฐานการเดินทางซึ่งอาจเป็นทั้งสองทางคือ ผู้ให้ความช่วยเหลือเดินทางมายังประเทศของผู้รับการช่วยเหลือ หรือผู้รับการช่วยเหลือ เดินทางไปประเทศของผู้ให้ความช่วยเหลือ ซึ่งควรเก็บหลักฐานการเดินทางเหล่านี้ไว้เป็นหลักฐาน เช่น สำเนาหนังสือเดินทางของผู้เดินทาง ตั๋วเครื่องบิน และกำหนดการเดินทางต่างๆ

4. ผลของการให้ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิค ซึ่งโดยปกติผู้รับการช่วยเหลือมักจะมีการจัดบันทึกวิธีการและเทคนิคต่างๆ ไว้ เอกสารเหล่านี้ถ้าสามารถนำมา รวบรวมไว้จะทำให้มีน้ำหนักความน่าเชื่อถือมากขึ้น

3. หลักฐานการเรียกเก็บเงินจากผู้ให้ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิค รวมถึงหลักฐานการจ่ายเงินเช่น ใบโอนเงินที่สั่งให้ธนาคาร โอนเงินให้ หลักฐานการหักเงินออกจากบัญชี เพื่อพิสูจน์ว่าได้มีการจ่ายเงินจริง

4. หลักฐานการนำส่งภาษีเงินได้ หัก ณ ที่จ่าย หรือการจำหน่ายกำไรไปต่างประเทศ รวมถึงหนังสือรับรองการหักภาษี ณ ที่จ่าย

การซื้อขายสินค้าและวัตถุดิบ

เอกสารที่ต้องเตรียมไว้ ดังนี้

1. หลักฐานการเจรจาต่อรองราคา ซึ่งโดยปกติจะมีลักษณะเป็นรายงานการประชุม

2. รายการสินค้าและวัตถุดิบ พร้อมทั้งแสดงราคาซื้อหรือขายของสินค้าแต่ละรายการ ซึ่งโดยปกติธุรกิจทุกประเภทจะมีรายการราคาสินค้านี้อยู่เป็นปกติอยู่แล้ว

3. หลักฐานการจำหน่ายสินค้า เช่น ใบกำกับสินค้า ใบกำกับภาษี ใบขนส่งสินค้า ใบขนสินค้าของศุลกากร เป็นต้น

4. หลักฐานการรับเงินและชำระเงิน ค่าสินค้าและวัตถุดิบ เช่น ใบโอนเงินที่สั่งให้ธนาคาร โอนเงินให้ หลักฐานการหักเงินออกจากบัญชี เพื่อพิสูจน์ว่าได้มีการจ่ายเงินจริง