**กรณีศึกษาที่ 1**

 บริษัท เอ-ไทม์ จำกัด ขายสินค้าให้บริษัท ในเครือ ในราคา 90 บาท โดยมีต้นทุนขาย 60 บาท แต่บริษัทขายสินค้าชนิดเดียวกันให้บริษัท บี-บอย จำกัด ซึ่งไม่ใช่บริษัท ในเครือ ในราคา 120 บาท ซึ่งต้นทุนสินค้าอยู่ที่ 70 บาท (มีหีบห่อ) ดังนั้นถ้า ใช้วิธี Cost Plus Method

1. บริษัท เอไทม์ จำกัด ขายในราคา 90 บาท ถือว่าต่ำกว่าราตลาดหรือไม่
2. บริษัท เอไทม์ จำกัด ต้องขายสินค้าให้บริษัทในเครือในราคาท่าใด

**กรณีศึกษาที่ 2**

 บริษัท สินเจริญ จำกัด ได้ศึกษาเรื่องราคาโอนแล้วพบว่าโครงสร้างต้นทุนสินค้าต่อหน่วยของบริษัทเป็นดังนี้ ต้นทุนวัตถุดิบและแรงงานผันแปร 50 บาท

 ต้นทุนค่าใช้จ่ายการผลิตผันแปร 20 บาท

 ต้นทุนค่าใช้จ่ายคงที่ 30 บาท

 บริษัท ขายสินค้าโดยทั่วไปตั้งราคา 160 บาท แต่บริษัทในเครือต้องการให้ลดราคาขาย เนื่องจากสามารถซื้อจากภายนอกได้ในราคา 120 บาท บริษัท สินเจริญ จึงขายให้บริษัท ในเครือในราคา 80 บาท ซึ่งแจ้งว่าเป็นราคาที่จะทำให้บริษัทในเครือสามารถนำชิ้นส่วนนี้ไปเป็นวัตถุดิบผลิตต่อไป และจะสามารถแข่งขันได้กับคู่แข่ง ซึ่ง บริษัทสินเจริญ จำกัด วางแผนกำไรร่วมกันกับบริษัท ในเครือ เพื่อให้ผลประกอบการที่อยู่ในรูปของกุล่มบริษัท ดีกว่าคู่แข่งเพราะสามารถผลิตได้ในราคาต้นทุนต่ำลงและตั้งราคาขายได้ต่ำจนเป็นผู้นำในด้านราคาและสามารถเพิ่ม ส่วนแบ่งทางการตลาด (Market share) ได้มากขึ้น ผลประกอบการในภาพรวมของ

กลุ่มบริษัทก็จะดีขึ้นตามลำดับ

คำถาม 1) ถ้าบริษัท สินเจริญคำนึงถึงกำไรในภาพรวมของบริษัท จะกำหนดราคาโอนที่เท่าไร

 2) ถ้าท่านเป็นเจ้าพนักงานกรมสรรพากรที่มีหน้าที่วินิจฉัยในเรื่องดังกล่าว ท่านจะใช้วิธีใดในการกำหนดราคาโอน ที่เข้าหลักเกณฑ์ว่าไม่ต่ำกว่าราคาตลาด และ ราคาโอนในมุมมองของท่านจะเป็นเท่าไร

 3) หากท่านเป็นสมุห์บัญชีของ บริษัท สินเจริญ จำกัด ที่ได้รับมอบหมายการกำหนดราคาโอนนี้ท่านจะดำเนินการต่อไปอย่างไร เสนอเอกสารใดบ้างเพื่อให้สรรพากรยอมรับในราคาโอนที่ท่านกำหนด

**กรณีศึกษาที่ 3**

กรณีการขายสินค้าต่อไปนี้ ถือว่าขายต่ำกว่าราคาได้ เพราะมีเหตุอันควร

3.1 บริษัทขายสินค้าโดยมี Price List กำหนดแน่นอน ว่าถ้าซื้อจำนวน สูงขึ้น ราคาก็จะลดลงไปเรื่อยๆ ยิ่งซื้อมากยิ่งได้ลดมาก

3.2 บริษัทนำสินค้าที่มีตำหนิ มาขายลดราคาในราคาต่ำกว่าต้นทุน

3.3 บริษัท ขายสินค้าให้แก่ห้างสรรพสินค้าในราคาถูกกว่าก่อนเนื่องจาก ได้ที่จัดแสดงสินค้าใน Shelve ที่อยู่ในระดับสายตา

3.4 บริษัทขายสินค้าล็อตหนึ่ง ในราคาที่ถูกกว่า การขายโดยทั่วไป โดยอ้างว่า เป็นการสมนาคุณที่เป็นลูกค้ามานานแล้ว แต่ในช่วงนั้นก็ไม่ได้ลดราคาให้ใครอย่างเป็นทางการ

3.5 บริษัท จัดรายการ Annual Sale เพื่อกำจัดสินค้าค้างสต๊อค และเพื่อให้ได้เงินทุนหมุนเวียนเข้ามาแก้ปัญหาทางการเงินในตอนปลายปี จึงลดราคา ตั้งแต่ 60% -10%

3.6 ขายบ้านและที่ดินแปลงที่อยู่ด้านในสุด อยู่ลึกจากด้านหน้าหมู่บ้านมาก จึงต้องลดราคาให้เป็นพิเศษ ในราคาที่ต่ำกว่าราคาทุน

3.7 ขายสินค้าชนิดหนึ่งราคาต่ำกว่าราคาตลาด เพราะขายคู่กับสินค้าอีกชนิดหนึ่งซึ่งมีกำไรอยู่มากพอแล้ว

3.8 ขายสินค้าต่ำกว่าราคาที่เคยขายเพราะ ล็อตนี้ ไม่ต้องเสียค่านายหน้า

3.9 ขายสินค้าให้แก่พนักงาน ในราคาต่ำกว่าราคาตลาดที่ขายให้ลูกค้าโดยทั่วไป แต่ไม่ไปฏิบัติเสมอกันทุกราย และไม่ได้กำหนดในระเบียบสวัสดิการ

3.10 ขายสินค้าให้แก่ องค์กรสาธารณกุศลในราคาต่ำกว่าราคาตลาดโดยทั่วไป โดยถือว่า การให้ส่วนลดนั้เป็นการทำบุญไปในตัว