



ใบรับรองวิทยานิพนธ์
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ)

ปริญญา

เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ

เศรษฐศาสตร์ ศีรราชา

สาขา

ภาควิชา

เรื่อง การวิเคราะห์การปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร จากคลังสินค้าทัณฑ์บน
เป็นเขตปลอดอากร : กรณีศึกษา บริษัท ผลิตรถยนต์แห่งหนึ่งในประเทศไทย

The Adjustment Analysis of Tax Privilege from Bonded Warehouse to Free Zone
: A Case Study of A Car Manufacturer in Thailand

นามผู้วิจัย นางสาวปวีณา วัฒนกุล

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ระพีพร ศรีจำปา, Ph.D.)

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม

(รองศาสตราจารย์ศรีอร สมบูรณ์ทรัพย์, วท.ม.)

ประธานสาขาวิชา

(อาจารย์พิษณุวัฒน์ ทวีวัฒน์, D.A.)

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์รับรองแล้ว

(รองศาสตราจารย์กัญญา ชีระกุล, D.Agr.)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่

เดือน

พ.ศ.

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

การวิเคราะห์การปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร
จากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร
: กรณีศึกษา บริษัท ผลิตรถยนต์แห่งหนึ่งในประเทศไทย

The Adjustment Analysis of Tax Privilege from Bonded Warehouse to Free Zone
: A Case Study of A Car Manufacturer in Thailand

โดย

นางสาวปวีณา วัฒนกุล

เสนอ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ)

พ.ศ. 2555

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ปวีณา วัฒนกุล 2555: การวิเคราะห์การปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจาก
คลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร : กรณีศึกษา บริษัท ผลิตรถยนต์แห่งหนึ่งในประเทศไทย
ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ) สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์
ศรีราชา อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ระพีพร ศรีจำปา, Ph.D. 139 หน้า

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์การปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร กรณีศึกษา บริษัท ผลิตรถยนต์แห่งหนึ่งในประเทศไทย โดยอาศัยข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับพนักงานในบริษัทฯ ส่วนข้อมูลทุติยภูมิเป็นข้อมูลเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ กฎและระเบียบทางภาษี จากหนังสือ เอกสารสิ่งพิมพ์ของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน เพื่อนำมาวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ โดยกระบวนการในการวิเคราะห์ มี 4 ขั้นตอนหลัก ได้แก่ ขั้นตอนหนึ่ง การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ (Strategic Analysis) เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในองค์กรและการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร รวมถึงการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขันในอุตสาหกรรมรถยนต์ ขั้นตอนที่สอง การกำหนดทางเลือกเชิงกลยุทธ์ (Strategic Choice) และแนวทางการดำเนินการ เป็นการกำหนดทางเลือกกว่าบริษัทฯ ควรปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีหรือไม่ และถ้าปรับเปลี่ยนควรต้องดำเนินการอย่างไร ขั้นตอนที่สาม การตัดสินใจขั้นสุดท้าย (Final Decision) โดยอาศัยข้อมูลจากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) ในกรณีที่บริษัทฯ ตัดสินใจปรับเปลี่ยนหรือไม่ปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษี บริษัทฯ จะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิที่คุ้มค่าหรือไม่ ขั้นตอนที่สี่ การดำเนินการมาตรการเชิงกลยุทธ์ (Strategic Implementation) ซึ่งอ้างอิงข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อสะท้อนการตอบสนองของบริษัทฯ ว่าสามารถปรับตัวตามกลยุทธ์ที่ได้กำหนดไว้มากน้อยเพียงใด

ผลการศึกษาสรุปได้ว่า บริษัทฯ ควรปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร ในกรณีที่บริษัทฯ ดำเนินการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร จะทำให้บริษัทฯ สามารถนำจุดแข็งของบริษัทฯ มาไขว่คว้าโอกาสหรือประโยชน์ให้เหนือกว่าคู่แข่งได้ นอกจากนั้นผลการตัดสินใจขั้นสุดท้ายจากการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิพบว่า บริษัทฯ จะมีความคุ้มค่าหากปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีเป็นเขตปลอดอากร ซึ่งการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ครั้งนี้ได้รับการตอบสนองจากบริษัทฯ เป็นอย่างดี สะท้อนจากผลการสัมภาษณ์เชิงลึกพนักงานในบริษัทฯ โดยผลการวิเคราะห์การปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากรพบว่า บริษัทผลิตรถยนต์ในประเทศไทยควรมีนโยบายการตรวจสอบสิทธิประโยชน์ทางภาษีเปรียบเทียบกับสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ตลอดจนต้นทุนการดำเนินงาน อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งควรส่งเสริมพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงาน ให้เข้าใจถึงกระบวนการดำเนินงานของแต่ละสิทธิประโยชน์

Paweena Wannakul 2012: The Adjustment Analysis of The Tax Privilege from Bonded Warehouse to Free Zone, A Case Study of A Car Manufacturer in Thailand. Master of Economics (Business Economics), Major Field: Business Economics, Faculty of Economics at Si Racha. Thesis Advisor: Assistant Professor Rapeeporn Srijumpa, Ph.D. 139 pages.

The objective of this study was to adjustment analysis of the tax privilege from Bonded Warehouse to Free Zone, a case study of a car manufacturer in Thailand. Base on primary data from an in-depth interview with employees in the company. The secondary data is information of tax privileges, roles and regulations by gathering the information from books and public document. In order to supported strategic analysis, this analysis has main 4 procedures. The first step, strategic analysis to analyzed the Internal and External Environment including an analysis of competitive environment in automobile industry. The second step was set to strategic choice analysis and the implementation approach. The alternative is that car manufacturer should modify the tax privilege or not and if modified, how to proceed? The third step was set to the final decision base on data from Net Present Value analysis. In a case that car manufacturer decided to modified or maintain the tax privilege, this company will have a Net Present Value of valuable or not. The final step to analyze the strategic implementation base on data from in-depth interview in order to reflect the respond of the company that can be adaptable to strategies which have set before or not.

The study concluded that this car manufacturer should adjust the privilege from Bonded Warehouse to Free Zone. In a case of the company decided to adjust the tax privilege, the company can reach the company's strengths, opportunities and advantage over the competitors. Moreover, the final decision analysis was showed that the Net Present Value will be valuable if the company changed the tax privilege to Free Zone. This strategic decision was to get the response from the company as a reflection of in-depth interview with employees in the company. The result of adjustment analysis of the tax privilege from Bonded Warehouse to Free Zone found that car manufacturer in Thailand should have tax privilege audit by compare with other environments and operating cost as regular basis. Moreover the company should developing skill of employees in order to make them understood the procedure of each tax privilege.

Student's signature

Thesis Advisor's signature

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์นี้สามารถสำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์และเป็นรูปเล่มที่สมบูรณ์เช่นนี้ได้ด้วยความอนุเคราะห์และความกรุณาอย่างสูงจาก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ระพีพร ศรีจำปา อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก รองศาสตราจารย์ศรีอร สมบูรณ์ทรัพย์ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์รอง และคณาจารย์ทุกท่าน ซึ่งได้เมตตาตลอดเวลาให้คำแนะนำ และสั่งสอน รวมทั้งชี้แนะแนวทางในการศึกษา ตลอดจนแก้ไข ปรับปรุงข้อบกพร่องต่างๆ เพื่อให้การศึกษาในครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี จึงกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ ที่นี้

ขอขอบพระคุณเจ้าหน้าที่โครงการทุกท่านที่ให้ความช่วยเหลือในการติดต่อประสานงานอำนวยความสะดวก รวมทั้งให้คำแนะนำต่างๆ เพื่อให้การศึกษาเป็นไปอย่างสมบูรณ์

ทั้งนี้ ด้วยพระคุณของคณาจารย์ทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้แก่ข้าพเจ้า จนสามารถทำวิทยานิพนธ์ได้สำเร็จ รวมทั้งพนักงานบริษัทฯ ทุกท่านที่ได้สละเวลาในการให้สัมภาษณ์ เพื่อเป็นข้อมูลหลักประกอบการศึกษาเป็นอย่างดี ตลอดจนผู้เขียนหนังสือ และหน่วยงานต่าง ๆ ที่ได้เผยแพร่และเอื้อเฟื้อข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาครั้งนี้

ข้าพเจ้าขอขอบพระคุณของบิดา มารดา และผู้มีพระคุณที่เป็นกำลังใจ ให้การสนับสนุนการศึกษาของข้าพเจ้ามาโดยตลอด รวมทั้งเพื่อนๆ ร่วมชั้นและเพื่อนร่วมงานที่ให้ความช่วยเหลือ ให้คำแนะนำ และเป็นกำลังใจอย่างดียิ่ง

หากวิทยานิพนธ์นี้มีข้อผิดพลาดประการใด ข้าพเจ้าน้อมรับไว้แต่เพียงผู้เดียว และหากประโยชน์อันใดที่วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มี ข้าพเจ้าขอยกประโยชน์และความดีนั้นให้แก่ผู้มีพระคุณที่ได้กล่าวมาข้างต้น

ปวีณา วัฒนกุล

พฤษภาคม 2555

สารบัญ

หน้า

สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(7)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
ขอบเขตของการศึกษา	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
บทที่ 2 ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	6
ทฤษฎีและแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา	6
แนวคิดการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์	6
แนวคิดจัดเก็บภาษีและภาษีศุลกากร	15
แนวคิดเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศและการจัดการ	
ศุลกากรทั่วโลก	25
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	29
สมมติฐานการวิจัย	31
กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา/แบบจำลองที่ใช้ในการศึกษา	32
บทที่ 3 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีและแนวโน้มอุตสาหกรรมยานยนต์	
ในประเทศไทย	33
สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน	33
เขตปลอดอากร	36
การลดอัตราอากร	39
การพิจารณาถิ่นกำเนิดของวัตถุดิบ	40
แนวโน้มนอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทย	40

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 การวิเคราะห์และข้อมูลที่ใช้	43
วิธีการเก็บข้อมูล	43
การวิเคราะห์ข้อมูล	44
การวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์	44
การวิเคราะห์ทางเลือกเชิงกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินการ	48
การตัดสินใจขั้นสุดท้าย	49
การดำเนินมาตรการเชิงกลยุทธ์	51
บทที่ 5 ผลของการวิเคราะห์	54
ผลการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์	54
ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน	64
ผลการวิเคราะห์ทางเลือกเชิงกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินการ	74
ผลการดำเนินมาตรการเชิงกลยุทธ์	75
บทที่ 6 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ	94
สรุปผลการวิจัย	94
ข้อเสนอแนะ	98
เอกสารและสิ่งอ้างอิง	100
ภาคผนวก	102
ประวัติการศึกษาและการทำงาน	139

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	การกำหนดค่าประเมินและค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก	52
2	ตัวอย่างตารางผลการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์	53
3	ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ กรณีใช้สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน	67
4	ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร โดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยน้อยกว่าร้อยละ 40	67
5	ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร โดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 40	68
6	ผลการคำนวณหามูลค่าปัจจุบัน กรณีใช้สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน	70
7	ผลการคำนวณหามูลค่าปัจจุบัน กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร โดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยน้อยกว่าร้อยละ 40	71
8	ผลการคำนวณหามูลค่าปัจจุบัน กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร โดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 40	72
9	ตารางเปรียบเทียบมูลค่าปัจจุบันสุทธิ	73
10	ตารางเปรียบเทียบต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษี	73

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
11	ความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร และประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องทางด้านภาษีอากร	75
12	ความคิดเห็นและทัศนคติต่อสิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บนและเขตปลอดอากร	77
13	ความคิดเห็นเรื่องการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร	79
14	การกำหนดค่าประเมินและค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก	81
15	การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน กรณีคลังสินค้าทัณฑ์บน	82
16	การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก กรณีคลังสินค้าทัณฑ์บน	84
17	การวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ กรณีคลังสินค้าทัณฑ์บน	85
18	การวิเคราะห์ TOWS Matrix กรณีคลังสินค้าทัณฑ์บน	87
19	การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร	88
20	การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร	90
21	การวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร	91

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
22	การวิเคราะห์ TOWS Matrix กรณีคลังสินค้าทัณฑ์บน	93
ตารางผนวกที่		
1	ตารางคะแนนเฉลี่ยจากกำหนดน้ำหนักและค่าประเมินของการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ กรณีคลังสินค้าทัณฑ์บน	121
2	ตารางคะแนนเฉลี่ยจากกำหนดน้ำหนักและค่าประเมินของการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ กรณีเขตปลอดอากร	124
3	สมมติฐานการประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีคลังสินค้าทัณฑ์บน	127
4	การประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีคลังสินค้าทัณฑ์บน	128
5	การประมาณการงบกระแสเงินสด กรณีคลังสินค้าทัณฑ์บน	129
6	สมมติฐานการประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีเขตปลอดอากร (วัตถุุดิบในประเทศมากกว่าร้อยละ 40)	131
7	ในการประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีเขตปลอดอากร (วัตถุุดิบในประเทศมากกว่าร้อยละ 40)	132
8	การประมาณการงบกระแสเงินสด กรณีเขตปลอดอากร (วัตถุุดิบในประเทศมากกว่าร้อยละ 40)	133

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
9	สมมติฐานการประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีเขตปลอดอากร (วัตถุดิบในประเทศน้อยกว่าร้อยละ 40)	135
10	การประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีเขตปลอดอากร (วัตถุดิบในประเทศน้อยกว่าร้อยละ 40)	136
11	การประมาณการงบกระแสเงินสด กรณีเขตปลอดอากร (วัตถุดิบในประเทศน้อยกว่าร้อยละ 40)	137

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	การควบคุมการผูกขาดโดยการเก็บภาษีต่อหน่วย	16
2	การควบคุมการผูกขาดโดยการเก็บภาษีเหมา	17
3	การเก็บภาษีแบบเต็มราคา (Ad Valorem Tariff)	23
4	การเก็บภาษีตามหน่วย (Specific Tariff)	23
5	การเก็บภาษีแบบผสม (Compound Tariff)	24
6	กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา/แบบจำลองที่ใช้ในการศึกษา	32

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

การค้าระหว่างประเทศ คือการซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างประเทศต่าง ๆ โดยประเทศที่ทำการซื้อขายกัน เรียกว่า “ประเทศคู่ค้า” และสินค้าที่แต่ละประเทศซื้อ เรียกว่า “สินค้านำเข้า (Import)” ส่วนสินค้าที่แต่ละประเทศขายไปเรียกว่า “สินค้าส่งออก (Export)” โดยทั่วไปแล้วแต่ละประเทศเป็นทั้งผู้นำเข้าและผู้ส่งออกในเวลาเดียวกัน การค้าระหว่างประเทศนั้นนับว่ามีบทบาทสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจ ทั้งการนำเข้าและการส่งออกชิ้นส่วนวัตถุดิบรวมถึงสินค้าสำเร็จรูปต่างๆ ซึ่งการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศนับเป็นตัวแปรหนึ่งที่ส่งผลต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจรวมถึงรายได้ประชาชาติอย่างมาก รัฐบาลจึงมีนโยบายเพื่อส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศมากมาย ทั้งส่งเสริมการนำเข้าวัตถุดิบจากต่างประเทศเพื่อมาผลิต ผสม ประกอบและส่งออกไปขายยังต่างประเทศ และนโยบายสนับสนุนการลงทุนจากต่างประเทศ นอกจากนั้นยังจัดตั้งสมาคมทางการค้าระหว่างประเทศเพื่ออำนวยความสะดวกทางการค้า การขนส่ง การลดหย่อนภาษีอากร และเพิ่มเสรีการค้าระหว่างประเทศด้วย

รัฐบาลโดยกรมศุลกากร นับว่าเป็นหน่วยงานที่มีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ โดยมีมาตรการในการสนับสนุนทั้งการนำเข้าและการส่งออก มาตรการที่เป็นที่นิยมของผู้ประกอบการคือ มาตรการการลดหย่อนภาษีในรูปแบบต่าง ๆ ซึ่งถือเป็นการลดต้นทุนและเพิ่มกำไรให้แก่ผู้ประกอบการอย่างมาก นอกจากนั้นยังเป็นการดึงดูดการลงทุนจากนักลงทุนต่างประเทศให้มาลงทุนในประเทศไทยมากขึ้น โดยมาตรการทางภาษีอากรดังกล่าว ได้แก่ การส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment : BOI) การลดหย่อนภาษีตามมาตรา 19 ทวิ (BIS 19) เขตอุตสาหกรรมส่งออก (EPZ) คลังสินค้าทัณฑ์บน (Bonded Ware House : FTZ) และ เขตปลอดอากร (Free Zone : FZ) ซึ่งรูปแบบในการลดหย่อนภาษีนี้นั้นมีความแตกต่างกันทั้งในด้านสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร ภาระเบี้ยข้อมบังคับ กระบวนการขออนุมัติ คุณสมบัติผู้ขอใช้สิทธิประโยชน์ รวมทั้งเงื่อนไขระยะเวลา เพื่อให้เกิดความหลากหลายและเหมาะสมกับลักษณะการประกอบธุรกิจในแบบต่าง ๆ โดยมาตรการการลดหย่อนภาษีที่เป็นที่นิยมสำหรับผู้ประกอบการนำเข้าและส่งออกมากที่สุดได้แก่ คลังสินค้าทัณฑ์บน (Bonded Ware House) และเขตปลอดอากร (Free Zone)

คลังสินค้าทัณฑ์บน เป็นคลังสินค้าซึ่งใช้เป็นที่พักของและเก็บรักษาของที่นำเข้าโดยให้สิทธิประโยชน์แก่ผู้ส่งออกให้ได้รับยกเว้นการเก็บอากรขาเข้าและขาออกแก่ของที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ และเก็บในคลังสินค้าทัณฑ์บนเพื่อส่งออกไปยังต่างประเทศ ทั้งนี้ไม่ว่าจะส่งออกในสภาพเหมือนเดิมหรือในสภาพที่ได้ผลิต ผสม หรือประกอบเป็นอย่างอื่นตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขของคลังสินค้าทัณฑ์บน ในกรณีนี้จะอธิบายถึงเฉพาะคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้าเท่านั้น (กรมศุลกากร, 2554)

เขตปลอดอากร เป็นหนึ่งในมาตรการทางภาษีศุลกากรในการส่งเสริมการส่งออกเพื่อพัฒนาการค้าให้เป็นไปโดยเสรี และเกิดการขยายตัวทางการค้า ซึ่งเขตปลอดอากรเป็นดินแดนส่วนหนึ่งในราชอาณาจักรซึ่งถือเสมือนว่าอยู่นอกเขตทางศุลกากร (Customs Territory) และไม่อยู่ในความควบคุมทางศุลกากรตามปกติ การให้ถือว่าเขตปลอดอากรอยู่นอกราชอาณาจักรทางศุลกากรหมายถึง เป็นอาณาเขตที่ปลอดจากการะภาษีอากร กล่าวคือ ของที่นำเข้าไปในอาณาเขตดังกล่าวจะถือเสมือนว่ายังมิได้นำเข้ามาในราชอาณาจักร และของที่ออกนอกจากอาณาเขตดังกล่าวจะถือเสมือนว่าออกนอกเขตศุลกากรเข้ามาในราชอาณาจักร (กรมศุลกากร, 2554)

อุตสาหกรรมยานยนต์ของไทยถือได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมอย่างหนึ่งที่สำคัญของประเทศ ทั้งในเชิงของขนาดอุตสาหกรรม และในเชิงของศักยภาพในอนาคต กล่าวคือ เป็นอุตสาหกรรมที่จะขยายตัวได้ดีในอนาคต อุตสาหกรรมยานยนต์นอกจากจะมีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจดังที่ได้กล่าวมาแล้ว ผู้ผลิตรถยนต์หลายรายยังมีสัดส่วนการนำเข้าชิ้นส่วนประกอบรถยนต์ เพื่อส่งออกไปขายยังต่างประเทศเป็นจำนวนมาก ดังนั้นรัฐบาลจึงมีนโยบายเพื่อสนับสนุนการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเพื่อนำมาผลิต ผสม ประกอบ และส่งออกไปยังต่างประเทศ เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิตแก่ผู้ประกอบการด้านการค้าระหว่างประเทศ ปัจจุบันมีผู้ผลิตรถยนต์รายใหญ่หลายราย ซึ่งแต่ละบริษัทมีนโยบายการบริหาร รวมทั้งกลยุทธ์ทางภาษีที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับลักษณะการประกอบธุรกิจของแต่ละบริษัท

โดยปกติการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศนั้น ผู้ประกอบการจะต้องเสียภาษีอากรขาเข้า (Import duty) ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) รวมทั้ง ภาษีสรรพสามิต (Excise Tax) และภาษีเพื่อบริหารท้องถิ่น (Municipal Tax) สำหรับชิ้นส่วนประกอบรถยนต์นำเข้า เป็นเหตุผลให้ผู้ประกอบการต้องแบกรับต้นทุนทางภาษี ซึ่งต้นทุนเหล่านี้มักจะถูกรวมเข้ามากับราคาของรถยนต์ที่ขายให้แก่ผู้บริโภคในประเทศ (Domestic Sale) และขึ้นอยู่กับนโยบายทางภาษีของแต่ละบริษัท ที่สำคัญคือนโยบายการ

จัดเก็บภาษีของรัฐบาล มีผลทำให้ราคารถยนต์ในปัจจุบันมีราคาที่สูง หากผู้ประกอบการมีสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรมาลดหย่อนต้นทุนเหล่านี้ ก็จะทำให้ต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการลดลง และเป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคตามมา ในขณะที่เดียวกันเมื่อเปรียบเทียบต้นทุนทางภาษีกับต่างประเทศ พบว่าอัตราการจัดเก็บภาษีของประเทศไทยถือว่ามียอตราที่สูงกว่าต่างประเทศ ซึ่งเมื่อผู้ประกอบการส่งออกรถยนต์ไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ทำให้ได้รับกำไรกลับมาไม่น้อยกว่าที่ควรจะได้รับ นอกจากนั้นยังมีผลกระทบต่อศักยภาพการแข่งขันระหว่างประเทศด้วย

บริษัทผู้ผลิตรถยนต์ที่ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษา นั้น เป็นหนึ่งในผู้ผลิตรถยนต์สำเร็จรูปข้ามชาติ รายใหญ่ ซึ่งลงทุนตั้งฐานการผลิตรถยนต์ในประเทศไทย และมีสัดส่วนการนำเข้าชิ้นส่วนประกอบรถยนต์จากต่างประเทศรวมทั้งจำหน่ายรถยนต์สำเร็จรูปไปยังต่างประเทศเป็นจำนวนมาก โดยสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรที่ใช้ในปัจจุบันคือ คลังสินค้าทัณฑ์บน เพื่อให้ได้รับยกเว้นภาษีอากรขาเข้า (Import duty) จากการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ (Import) ในอนาคตอันใกล้ บริษัทฯ มีแผนที่จะขยายฐานลูกค้าเข้าสู่ตลาดภายในประเทศมากขึ้น ดังนั้นจึงมีการพิจารณาปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากเดิมคลังสินค้าทัณฑ์บน เป็นเขตปลอดอากร เพื่อรองรับลักษณะการประกอบธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป โดยสิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรจะทำให้บริษัทฯ ได้รับยกเว้นอากรขาเข้า (Import duty) จากการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ (Import) รวมถึงจ่ายอากรขาเข้าในอัตราร้อยละ 0 สำหรับการจำหน่ายรถยนต์สำเร็จรูปภายในประเทศ (Domestic sales) การปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรนี้จะมีประสิทธิภาพมากนักน้อยเพียงใด ย่อมขึ้นอยู่กับ การตอบรับการเปลี่ยนแปลงของบริษัทฯ เอง และด้วยบริษัทฯ มีข้อจำกัดด้านการเผยแพร่ข้อมูล ดังนั้นจึงขอสงวนชื่อบริษัทที่ทำการศึกษา ในครั้งนี้

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อวิเคราะห์ถึงข้อดี (จุดแข็ง) ข้อเสีย (จุดอ่อน) โอกาส และอุปสรรค ในการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร
2. เพื่อให้เห็นถึงแนวทางในการนำจุดแข็งของบริษัทฯ มาไขว่คว้าโอกาสหรือประโยชน์ให้เหนือกว่าคู่แข่งในอุตสาหกรรมได้

3. เพื่อประเมินทางเลือกและแนวทางการดำเนินงานของแต่ละสิทธิประโยชน์ทางภาษีให้เหมาะสมกับการตอบสนองของบริษัทฯ

ขอบเขตการศึกษา

ขอบเขตการศึกษาในครั้งนี้ผู้วิจัยแบ่งออกเป็น ขอบเขตด้านเนื้อหา และขอบเขตด้านประชากร ดังนี้

1. วิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ ซึ่งทำให้เห็นถึงข้อดี (จุดแข็ง) ข้อเสีย (จุดอ่อน) โอกาส และอุปสรรค จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในองค์กร การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร รวมถึงการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขันในอุตสาหกรรมรถยนต์ จากนั้นจึงกำหนดทางเลือกเชิงกลยุทธ์ (Strategic Choice) และแนวทางการดำเนินการ แล้วตัดสินใจขั้นสุดท้าย (Final Decision) โดยอาศัยข้อมูลจากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) และการดำเนินมาตรการเชิงกลยุทธ์ (Strategic Implementation) ซึ่งอ้างอิงข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อให้เห็นถึงการตอบสนองบริษัทฯ

2. ขอบเขตด้านประชากร ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาบริษัท ผลิตรถยนต์แห่งหนึ่งในประเทศไทย ซึ่งเป็นหนึ่งในบริษัทลงทุนข้ามชาติขนาดใหญ่ ที่ลงทุนด้านอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทย เพื่อผลการศึกษาที่มีประสิทธิภาพและสามารถอ้างอิงได้ ผู้ศึกษาทำการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้แทนบริษัทฯ ซึ่งมีส่วนรับผิดชอบโดยตรงและมีอำนาจตัดสินใจในการใช้กลยุทธ์ทางภาษีอากร รวมทั้งผู้เกี่ยวข้องโดยอ้อมที่ได้รับผลกระทบที่เกิดจากการตัดสินใจ จำนวน 10 ท่าน โดยวัตถุประสงค์การสัมภาษณ์ในครั้งนี้ เพื่อเปรียบเทียบความรู้ ความเข้าใจในแต่ละสิทธิประโยชน์ทางภาษี รวมทั้งแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับประสบการณ์ทำงาน ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น รวมทั้งวิธีการแก้ปัญหา

3. ขอบเขตด้านระยะเวลา ผู้ศึกษาได้กำหนดขอบเขตระยะเวลาที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นระยะเวลา 10 ปี คือตั้งแต่ปี 2544 - 2554

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. สามารถชี้ให้เห็นถึงข้อดี (จุดแข็ง) และข้อเสีย (จุดอ่อน) ระหว่างการใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรกับคลังสินค้าทัณฑ์บน เพื่อการวางแผนพัฒนา รวมทั้งแก้ไขข้อเสีย (จุดอ่อน) ทำให้เกิดประโยชน์ต่อบริษัทมากที่สุด
2. เป็นแนวทางในการตัดสินใจ สำหรับบริษัทที่ต้องการเลือกใช้กลยุทธ์ทางภาษีอากรระหว่างเขตปลอดอากรหรือคลังสินค้าทัณฑ์บน เพื่อบริษัทหรือผู้ประกอบการนั้น สามารถเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับลักษณะการประกอบธุรกิจของตนได้
3. ผลการวิจัยสามารถเป็นแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนากลยุทธ์ทางด้านภาษีของบริษัทหรือผู้ประกอบการได้

บทที่ 2

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีและแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้เป็นวิเคราะห์การปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากคลังคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร โดยมีแนวคิดและทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. แนวคิดการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์
2. แนวคิดจัดเก็บภาษีและภาษีศุลกากร
3. แนวคิดเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศและการจัดการศุลกากรทั่วโลก

แนวคิดการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์

กระบวนการวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์

กระบวนการบริหารเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management Process) ประกอบด้วยขั้นตอน 3 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนการวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ (Strategic Analysis) ขั้นตอนในการกำหนดทางเลือก (Strategic Choice) และขั้นตอนการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ (Strategic Implementation) (สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์, 2553)

1. การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ (Strategic Analysis) คือการวิเคราะห์องค์ประกอบทั้งหมด 2 ประการ ได้แก่ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในองค์กร (Internal Factors Analysis) และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (External Factors Analysis) ทั้งเศรษฐกิจ สังคม การเมือง รวมถึงการวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม (สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์, 2553)

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน เป็นการวิเคราะห์โดยพิจารณาถึงโครงสร้างภายในองค์กรเอง ไม่ว่าจะเป็นด้านทรัพยากรมนุษย์ เทคโนโลยี ค่านิยมในองค์กร รวมถึงสถานที่ตั้งและลักษณะการประกอบธุรกิจ เพื่อที่จะหาข้อสรุปว่าสภาพแวดล้อมภายในองค์กรทั้งหมดนั้น เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งแล้ว เป็นจุดอ่อน (Weakness) หรือจุดแข็ง (Strength)

ด้านการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก เป็นการวิเคราะห์โดยพิจารณาถึงภาพรวมทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง รวมทั้งสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม โดยพิจารณาถึงการเปลี่ยนแปลงที่มีผลกระทบในระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว เพื่อที่จะหาข้อสรุปว่าสภาพแวดล้อมภายนอกนั้น ส่งผลกระทบในเชิงบวกหรือเชิงลบ ถ้าส่งผลกระทบในเชิงบวกถือว่าเป็น โอกาส (Opportunity) แต่หากส่งผลกระทบในเชิงลบถือว่าเป็น อุปสรรค (Threat)

1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (Internal Environment) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (Internal Environment) เป็นการวิเคราะห์องค์ประกอบที่อยู่ในองค์กร ทั้งในด้านทรัพยากรมนุษย์ เทคโนโลยี รวมถึงวัฒนธรรมในองค์กร เพื่อที่จะเปรียบเทียบกับคู่แข่งหรืออุตสาหกรรมว่ามีจุดอ่อน หรือจุดแข็ง โดยมีเป้าหมายที่สำคัญที่จะศึกษาว่า ภายใต้อ่อนหรือจุดแข็งดังกล่าวนี้ องค์กรสามารถบรรลุเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับโอกาสหรืออุปสรรคที่เปิดเผยจากการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมภายนอกได้หรือไม่ ทั้งนี้มีข้อสังเกต 3 ประการที่ต้องคำนึงถึง ได้แก่ (สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์, 2553)

ประการแรก ต้องมีข้อมูลของอีกสิทธิประโยชน์ทางภาษีหนึ่ง มาเป็นข้อมูลในการเปรียบเทียบ การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อนนั้นจะใช้อารมณ์ หรือจินตนาการไม่ได้ เพราะในการวางแผนกลยุทธ์จำเป็นต้องมีข้อมูลตรงกับข้อเท็จจริง

ประการที่สอง คือ ตัววัดที่เป็นรูปธรรม (Benchmarking) ยกตัวอย่างเช่น การวิเคราะห์ประสิทธิภาพของบุคลากร ในอุตสาหกรรมเดียวกันนั้นบุคลากร 1 คนสามารถทำรายได้ให้กับธุรกิจได้ 1 แสนบาทต่อปี แต่ขณะที่บุคลากรของธุรกิจเองสามารถสร้างรายได้ให้กับธุรกิจเพียง 8 หมื่นบาทต่อปี ลักษณะเช่นนี้ถือเป็นจุดอ่อน ซึ่งหมายความว่าตัวเลขต่าง ๆ เหล่านี้เป็นตัวชี้วัดว่าเป็นจุดอ่อนหรือจุดแข็ง ที่เป็นรูปธรรม

ประการที่สาม ต้องคำนึงถึงองค์ประกอบที่สำคัญของความสำเร็จ (Success Factor) ยกตัวอย่างเช่น ถ้าเป็นเรื่องของร้านอาหาร องค์ประกอบที่สำคัญคือ รสชาติอาหาร ถ้าเป็นโรงพยาบาล องค์ประกอบที่สำคัญคือ ความสามารถของแพทย์และพยาบาล

โดยสรุปแล้ว การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในนั้น วัตถุประสงค์หลักคือ การวิเคราะห์ถึงศักยภาพและความสามารถบนพื้นฐานของจุดแข็ง จุดอ่อนขององค์กร โดยองค์ประกอบใดที่เป็นจุดแข็งก็ควรรักษาไว้ แต่หากองค์ประกอบใดเป็นจุดอ่อนขององค์กร ก็ควรพยายามแก้ไข นอกจากนั้น การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน ยังต้องวิเคราะห์ถึงองค์ประกอบภายนอกควบคู่ไปด้วย เพื่อให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างภายในกับภายนอก และยังเป็นตัววัดประสิทธิภาพและประสิทธิผลการใช้ทรัพยากรในองค์กรด้วย

1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (External Environment) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก เป็นการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงในด้านอุตสาหกรรม เศรษฐกิจ ที่กระทบต่อองค์กรหรือบริษัทฯ ซึ่งมีขั้นตอนในการวิเคราะห์ดังนี้ (สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์, 2553)

ขั้นตอนแรก การกำหนดปัจจัยสภาพแวดล้อม เป็นขั้นตอนของการพิจารณาสภาพแวดล้อมในด้านต่าง ๆ ที่ส่งผลกระทบทางตรงและทางอ้อมต่อธุรกิจ ซึ่งต้องแยกออกเป็นผลกระทบในอดีตและปัจจุบัน นอกจากนั้นยังต้องพิจารณาถึงปัจจัยที่ทำให้เกิดผลกระทบในอนาคตทั้งระยะสั้น กลาง และยาวด้วย

ขั้นที่สอง การประเมินลักษณะของปัจจัยสภาพแวดล้อม โดยพิจารณาจากปัจจัยที่กำหนดในขั้นตอนแรกว่า การเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมนั้นมีลักษณะการเปลี่ยนแปลงแบบค่อยเป็นค่อยไป หรือเปลี่ยนแปลงในลักษณะรุนแรงและรวดเร็ว เพื่อที่จะสามารถประเมินสถานการณ์และเตรียมมาตรการในการรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว

ขั้นตอนที่สาม การวิเคราะห์โครงสร้างการแข่งขันของธุรกิจ คือการวิเคราะห์องค์ประกอบของสิ่งที่เรียกว่า “ห้าพลังแห่งการแข่งขัน” (Five Competitive Forces) อันประกอบด้วย คู่แข่ง (Potential Entrants) ซึ่งเป็นคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน พลังที่สองคือ ผู้ซื้อ (Buyer) ในที่นี้หมายถึงอำนาจต่อรองในการซื้อของลูกค้า พลังที่สามคือ ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier) เช่นเดียวกันกับลูกค้าคือการวิเคราะห์โครงสร้างอำนาจต่อรอง พลังที่สี่คือ สินค้าทดแทน (Substitute) ที่จะมีผลกระทบทางตรงและทางอ้อมต่อธุรกิจ พลังที่ห้าคือ โครงสร้างของอุตสาหกรรมว่าประกอบด้วยคู่แข่งจำนวนมากน้อยอย่างไร

ขั้นตอนที่สี่ การวิเคราะห์ถึงตำแหน่งในด้านการแข่งขันของธุรกิจ เป็นขั้นตอนการวิเคราะห์ลักษณะของธุรกิจว่า เมื่อเทียบกับธุรกิจในอุตสาหกรรมเดียวกันนั้น มีความได้เปรียบเสียเปรียบกับคู่แข่งอย่างไร

ขั้นตอนที่ห้า การวิเคราะห์โอกาส (Opportunity) และอุปสรรค (Threat) เป็นการนำข้อมูลตั้งแต่ขั้นตอนที่หนึ่งถึงขั้นตอนที่สี่มาวิเคราะห์หาผลกระทบเชิงบวกหรือเชิงลบ ถ้าเป็นผลกระทบเชิงบวกเรียกว่าเป็นโอกาส (Opportunity) และถ้าเป็นผลกระทบเชิงลบเรียกว่าเป็นอุปสรรค (Threat) เพื่อเป็นการเตรียมการให้ธุรกิจสามารถปรับตัวรองรับกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมได้ กล่าวโดยสรุปแล้ว การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (Environmental Scanning) มีวัตถุประสงค์เพื่อการวางตำแหน่งในเชิงกลยุทธ์ (Strategic Position) ของธุรกิจ

1.3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขัน (Competitive Environment) ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกนั้น นอกจากจะทำการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองแล้ว องค์ประกอบหลักที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก คือ การวิเคราะห์อุตสาหกรรม (Industry Analysis) โดยการวิเคราะห์การแข่งขันของอุตสาหกรรม มีองค์ประกอบหลัก 5 องค์ประกอบดังนี้ (สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์, 2553)

1.3.1 คู่แข่งขันในอุตสาหกรรม (Competitive Rivalry) การพิจารณาถึงโครงสร้างการแข่งขันในธุรกิจนั้นเป็นตัวกำหนดในเรื่องของได้มาของกำไรหรือการขาดทุนของธุรกิจ ในโครงสร้างธุรกิจที่คู่แข่งมีขนาดเท่าเทียมกัน สิ่งสำคัญในการแข่งขันคือ ราคา ซึ่งจะทำให้ส่วนต่างของกำไรที่ควรจะได้ต่ำลง กลยุทธ์การแข่งขันที่จะทำให้ธุรกิจอยู่รอดคือ การขยายส่วนแบ่งการตลาดเพื่อรักษายอดขาย

1.3.2 อุปสรรคจากการเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่ (Potential Entrants) อุปสรรคจากการเข้ามาของผู้แข่งขันรายใหม่ คือการที่คู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาสู่อุตสาหกรรมนั้น ซึ่งความยากง่ายของการเข้ามาสู่อุตสาหกรรมนั้นขึ้นอยู่กับลักษณะของกำแพงที่ปิดกั้นไม่ให้คู่แข่งอื่นเข้ามาแข่งขันในอุตสาหกรรม โดยถ้าอุตสาหกรรมใดตั้งกำแพงไว้สูงก็จะเป็นเครื่องป้องกันอุตสาหกรรมเก่าจากผู้ที่จะเข้ามา ส่วนถ้าอุตสาหกรรมใดตั้งกำแพงไว้ไม่สูง โอกาสที่คู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามาก็มีมาก เพราะฉะนั้นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขัน จะส่งผลกระทบต่อเชิงบวกหรือเชิงลบจะ ต้องพิจารณาถึงลักษณะของอุปสรรคต่อการซึ่งอุปสรรคดังกล่าวได้แก่

1.3.2.1 นโยบายรัฐบาล (Government Policy) อุตสาหกรรมบางอย่างนั้น ได้รับการป้องกันจากนโยบายรัฐบาลในรูปของกฎหมาย เช่นกฎหมายการผูกขาด ซึ่งกลายเป็นอุปสรรคต่อคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามา และอุปสรรคอีกประการหนึ่งที่จะช่วยป้องกันการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่คือ กำแพงภาษีศุลกากร เช่น น้ำมันปาล์มในประเทศไทยได้รับการป้องกันจากการเก็บภาษี ซึ่งทำให้น้ำมันปาล์มในต่างประเทศมีต้นทุนที่สูงกว่า ไม่สามารถเข้ามาแข่งขันได้

1.3.2.2 การประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) หากอุตสาหกรรมได้มีการกำหนดลักษณะของการผลิตในสัดส่วนที่เหมาะสม และมีการประหยัดต่อขนาด ลักษณะดังกล่าวจะกลายเป็นอุปสรรคต่อคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามา โดยถ้าคู่แข่งรายใหม่นั้นไม่สามารถปรับตัวให้มีการประหยัดต่อขนาดได้ ก็จะทำให้ต้นทุนการผลิตสูงกว่าธุรกิจเก่าที่อยู่ในอุตสาหกรรมและต้องออกจากอุตสาหกรรมไปในที่สุด

1.3.2.3 ความต้องการใช้เงินทุน (Capital Requirement) การเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่ในอุตสาหกรรมนั้น อาจต้องใช้เงินทุนจำนวนมาก ซึ่งถ้าคู่แข่งรายใหม่ไม่สามารถจัดหาเงินทุนได้ก็จะไม่สามารถเข้ามาแข่งขันในอุตสาหกรรมได้

1.3.2.4 การมีช่องทางการจัดจำหน่าย (Chanel of Distribution) โอกาสที่จะทำให้ธุรกิจอุตสาหกรรมประสบความสำเร็จนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับช่องทางการจัดจำหน่ายที่กว้างขวางและมีจำนวนมาก จึงเป็นเครื่องป้องกันอย่างดีสำหรับคู่แข่งรายใหม่ที่ยังไม่จำนวนช่องทางการจัดจำหน่ายไม่มาก

1.3.3 อุปสรรคจากสินค้าทดแทน (Substitute) การที่อุตสาหกรรมสามารถมีสินค้าทดแทนเข้ามา ย่อมทำให้กำไรของธุรกิจลดลง เนื่องจากลูกค้ามีทางเลือกในสินค้าทดแทนมากขึ้น หรือในบางกรณีสินค้าทดแทนอาจทำให้ธุรกิจเดิมเสียหายได้ ซึ่งการทดแทนนั้นอาจจะเป็นสินค้าประเภทเดียวกันหรือคนละประเภท แต่สามารถแย่งสัดส่วนของการแข่งขันได้

1.3.4 อำนาจต่อรองของผู้ขาย (Bargaining power of suppliers) ในกรณีที่จำนวนผู้ขายมีน้อย อำนาจต่อรองจะอยู่กับผู้ขาย เพื่อเทียบกับผู้ซื้อที่มีจำนวนมากกว่า โดยผู้ขายสามารถกำหนดข้อจำกัดในการขายรวมถึงการขายสินค้าในราคาที่สูงแก่ผู้ซื้อ ซึ่งผู้ซื้อมีความจำเป็นที่ต้องซื้อสินค้านั้นในราคาที่สูงและมีข้อจำกัดที่มาก ซึ่งหากผู้ขายมีการรวมตัวกันเป็นกลุ่มก็ยิ่งจะเพิ่มอำนาจต่อรองได้มากยิ่งขึ้น

1.3.5 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining power of Buyer) ในทางตรงกันข้ามกับอำนาจต่อรองของผู้ขาย หากจำนวนผู้ซื้อที่มีจำนวนน้อยกว่าผู้ขาย อำนาจต่อรองจะอยู่กับผู้ซื้อ โดยผู้ซื้อสามารถหาซื้อสินค้าจากแหล่งต่าง ๆ ได้มาก และการกำหนดราคา ผู้ขายไม่สามารถกำหนดราคาได้แต่ราคาข่มขึ้นอยู่กับการตลาด เป็นผลให้ผู้ขายต้องแข่งขันกันมากขึ้น

2. ทางเลือกเชิงกลยุทธ์ (Strategic Choice) และแนวทางการดำเนินการ

หลังจากที่ได้มีการวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ (Strategic Analysis) แล้วนั้น ผู้ศึกษาจะต้องกำหนดทางเลือกในเชิงกลยุทธ์ (Strategic Choice) ซึ่งขั้นตอนดังต่อไปนี้ (สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์, 2553)

ประการแรก การกำหนดแนวทางหรือทางเลือกเชิงกลยุทธ์ (Strategic Options) กล่าวคือเป็นขั้นตอนที่พิจารณาถึงความเป็นไปได้ในการกำหนดทิศทางการพัฒนาองค์กร เพื่อนำไปสู่แนวทางที่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม และตั้งอยู่บนพื้นฐานของจุดอ่อน จุดแข็ง ที่ได้ทำการวิเคราะห์ไว้

ประการที่สอง การประเมินทางเลือกเชิงกลยุทธ์ เป็นการประเมินทางเลือกที่ดีที่สุด ซึ่งแนวทางเลือกที่ดีที่สุดนั้นจะต้องเป็นแนวทางที่คำนึงถึงจุดแข็ง จุดอ่อนขององค์กรและความเป็นไปได้ที่จะนำไปปฏิบัติจริง รวมทั้งต้องเป็นแนวทางที่สามารถดำเนินไปอย่างสอดคล้องกับโอกาสที่เปิด

กว้างในอนาคต ตลอดจนเป็นแนวทางที่สามารถหลีกเลี่ยงหรือป้องกันอุปสรรคของการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมได้

ประการสุดท้าย คือ การเลือกกลยุทธ์ หลังจากที่ได้มีการประเมินถึงข้อดี ข้อเสียของทางเลือกเชิงกลยุทธ์ต่างๆ เรียบร้อยแล้ว จะเป็นช่วงของการตัดสินใจเพื่อนำไปสู่ข้อยุติในการกำหนดทางเลือกที่เด่นชัด หรือเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมที่สุด (Strategic Fit) นั่นเอง

2.1 ทางเลือกเชิงกลยุทธ์ (Strategic Choice) หลังจากที่ได้มีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายนอกและภายในแล้วนั้น ขั้นตอนต่อมาคือการเลือกทางเลือกเชิงกลยุทธ์ สามารถจำแนกได้ดังนี้ (สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์, 2553)

2.1.1 ไม่ทำอะไรเลย (Do Nothing) หมายถึงการไม่ต้องเปลี่ยนแปลงอะไรเลย ในภาวะที่เศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลงสูงหรือผันผวนสูง ซึ่งจะทำให้ธุรกิจดำรงอยู่ได้เพียงชั่วขณะ แต่เมื่อมาถึงจุดหนึ่ง ธุรกิจต้องมีการปรับตัวเพื่อความอยู่รอด

2.1.2 ถอย (Withdrawal) เป็นการลดขนาดธุรกิจลงเพื่อความอยู่รอด เช่น การขายกิจการหรือลดสายผลิตภัณฑ์ลง ในบางกรณีอาจเป็นการถอยเพื่อพัฒนาสายผลิตภัณฑ์ใหม่ ตามสถานการณ์และเป้าหมายของธุรกิจ

2.1.3 การปรับฐาน (Consolidation) การกลยุทธ์การรักษาส่วนแบ่งการตลาด เหมาะสำหรับธุรกิจที่อยู่ในอัตราการเติบโตเต็มที่ หรือเริ่มถดถอย ธุรกิจก็จะรักษาส่วนแบ่งด้วยการให้อัตราการเติบโตเท่ากับค่าเฉลี่ยของตลาดเพื่อรักษาส่วนแบ่งการตลาดนั้นไว้

2.1.4 การขยายส่วนแบ่งการตลาด (Market Penetration) เป็นกลยุทธ์การขยายส่วนแบ่งการตลาด ทางเลือกนี้เหมาะสำหรับธุรกิจที่กำลังมีการเติบโตสูง จะทำให้ธุรกิจสามารถลดต้นทุนและเกิดการประหยัดต่อขนาดได้

2.2 แนวทางการดำเนินการ ทางเลือกเชิงกลยุทธ์ หมายถึงการตัดสินใจเพื่อให้มีการดำเนินการผลักดันมาตรการต่าง ๆ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ โดยในการพิจารณาทางเลือกเชิงกลยุทธ์นั้น จะต้องมีการพิจารณาถึงสภาพองค์ประกอบของธุรกิจด้วย ส่วนการดำเนินการ

เพื่อบรรลุเป้าหมายดังกล่าวนั้น ต้องกำหนดแนวทางในการดำเนินงาน ดังนี้ (สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์, 2553)

2.2.1 พัฒนาการจากภายใน (Internal Development) การพัฒนาจากภายในหมายถึง แนวทางในการพัฒนาสายผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ หรือการขยายธุรกิจไปยังตลาดใหม่ ๆ ข้อดีของการพัฒนาจากภายใน ถือเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเองโดยไม่ต้องพึ่งพาผู้อื่นและสามารถสร้างเครือข่าย รวมทั้งสามารถพัฒนาบุคลากรได้ ในขณะเดียวกัน ข้อเสียของการใช้แนวทางพัฒนาจากภายใน คือ เรื่องเวลา เนื่องจากต้องดำเนินการแบบค่อยเป็นค่อยไป นอกจากนี้ การพัฒนาภายในอาจต้องใช้ ต้นทุนสูง เมื่อเทียบกับการไปซื้อกิจการหรือไปซื้อสายผลิตภัณฑ์ใหม่ อีกประการหนึ่งคือ ธุรกิจอาจมี ปัญหาถ้าขาดความรู้ความสามารถในการพัฒนาภายใน

2.2.1.1 การซื้อสายผลิตภัณฑ์หรือซื้อกิจการ (Acquisition) แนวทางในการซื้อสายผลิตภัณฑ์หรือซื้อกิจการ มีข้อดีคือ บริษัทอาจใช้ต้นทุนต่ำ โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าซื้อกิจการในช่วง เกิดวิกฤต

2.2.1.2 การพัฒนาร่วม (Joint Development) การพัฒนาร่วมเป็นการร่วมทุน หรือร่วมมือในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ หรือขยายตลาดใหม่ โดยมีแนวทางการพัฒนาร่วม ดังนี้

2.2.1.3 Consortia เป็นการทำข้อตกลงอย่างเป็นทางการระหว่างธุรกิจ

2.2.1.4 การร่วมทุน เป็นการที่ธุรกิจมีการลงทุนร่วมกันเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือขยายตลาดใหม่ การร่วมทุนนั้นมักจะต้องอาศัยธุรกิจที่มีความชำนาญและเป็นที่รู้จักของพื้นที่นั้น

2.2.1.5 Franchising คือการทำข้อตกลงในด้านแฟรนไชส์ ในการผลิต บรรจุ และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์

2.2.1.6 Licensing เป็นข้อตกลงประเภทหนึ่งของแฟรนไชส์ แต่ลักษณะ ข้อตกลงดังกล่าวมักจะเกี่ยวข้องกับการวิจัย พัฒนา และเกี่ยวข้องกับสิทธิบัตร เช่น การขายสิทธิบัตร การผลิต เพื่อให้ผู้ที่ซื้อสิทธิบัตร มีสิทธิในการผลิตสินค้าตามที่กำหนดในสิทธิบัตร

2.2.1.7 การตั้งเอเจนต์ (Agent) มีลักษณะเป็นการพัฒนาร่วมประเภทหนึ่ง ซึ่งธุรกิจจะมีการจัดตั้งตัวแทนจำหน่ายในตลาด

3. การดำเนินมาตรการเชิงกลยุทธ์ (Strategy Implementation)

แผนการดำเนินกลยุทธ์นั้น เป็นผลจากการกำหนดทิศทางขององค์กร ภายหลังจากการวิเคราะห์ถึงโอกาสและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมภายนอก และการวิเคราะห์ถึงจุดแข็งและจุดอ่อนจากการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมภายใน โดยการดำเนินมาตรการเชิงกลยุทธ์มีขั้นตอนและองค์ประกอบที่สำคัญ 3 ส่วน ได้แก่ (สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์, 2553)

ส่วนที่หนึ่ง เป็นขั้นตอนการวางแผนในการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพื่อบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้

ส่วนที่สอง เป็นขั้นตอนการปรับโครงสร้างองค์กร เพื่อที่จะรองรับการปรับเปลี่ยนการใช้กลยุทธ์และการใช้ทรัพยากร

ส่วนที่สาม เป็นขั้นตอนการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงในส่วนของระบบและการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ เพื่อให้สอดคล้องและบรรลุถึงเป้าหมายที่กำหนดไว้

ทั้งนี้ การดำเนินมาตรการเชิงกลยุทธ์จะประสบความสำเร็จมากน้อยเพียงใด ขึ้นอยู่กับการตอบสนองของธุรกิจว่าสามารถปรับตัวตามกลยุทธ์ที่กำหนดไว้ได้มากน้อยเพียงใด หากธุรกิจสามารถปรับตัวได้ดี ถือว่าธุรกิจมีการตอบสนองที่ดี และมีโอกาสประสบความสำเร็จสูงหากสภาพแวดล้อมมีการเปลี่ยนแปลง ในทางตรงกันข้าม หากธุรกิจมีการปรับตัวที่ไม่ดี ถือว่าธุรกิจไม่สามารถตอบสนองต่อมาตรการที่กำหนดไว้ โอกาสในการประสบความสำเร็จก็จะน้อยตาม

ลักษณะและระดับของการดำเนินกลยุทธ์

การบริหารเชิงกลยุทธ์ สำหรับธุรกิจหรืออุตสาหกรรมที่มีความหลากหลายของสายผลิตภัณฑ์ย่อมมีโครงสร้างองค์กรที่หลากหลายตามไปด้วย ดังนั้น การกำหนดกลยุทธ์จึงแบ่งได้เป็น 3 ระดับ ดังนี้ (สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์, 2553)

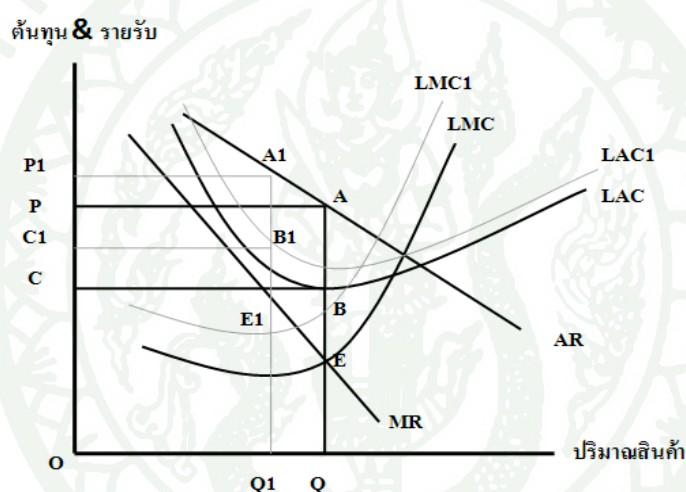
1. **กลยุทธ์ในระดับบริษัท (Corporate Strategy)** เป็นการกำหนดทิศทางของการดำเนินกลยุทธ์ที่ยึดภาพรวมของทั้งองค์กรหรือธุรกิจ โดยแนวทางการพัฒนาขึ้นอยู่กับพื้นฐานความหลากหลายของสายผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม
2. **กลยุทธ์ในระดับธุรกิจ (Business Strategy)** กลยุทธ์ในระดับนี้ เป็นกลยุทธ์ในการขยายการส่วนแบ่งการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจอื่นๆ
3. **กลยุทธ์ระดับฝ่ายทางธุรกิจ (Functional Strategy)** เป็นกลยุทธ์ที่แบ่งตามสายงาน เช่น กลยุทธ์การตลาด กลยุทธ์ด้านบุคลากร กลยุทธ์ด้านการผลิต หรือกลยุทธ์ด้านการเงิน

แนวคิดจัดเก็บภาษีและภาษีศุลกากร

การเก็บภาษีอากร ถือเป็นการควบคุมการผูกขาดทางอ้อม (Indirect Control) โดยรัฐบาลจะปล่อยให้ผู้ผูกขาดกำหนดปริมาณการผลิตและราคาสินค้าโดยเสรี แต่รัฐบาลจะเข้าเก็บภาษีจากการจำหน่ายสินค้านี้ กล่าวคือ โดยการอาจจะเก็บในรูปแบบของภาษีต่อหน่วยหรือภาษีเหมา ซึ่งถ้าเป็นกรณีการเก็บภาษีต่อหน่วย ก็อาจมีผลกระทบให้ราคาสินค้าสูงขึ้นได้จากการผลักภาระภาษีของผู้ผูกขาด แต่ถ้าเป็นกรณีภาษีเหมาซึ่งมีลักษณะเหมือนการเพิ่มสูงขึ้นของต้นทุนคงที่ของผู้ผูกขาด การเก็บภาษีดังกล่าวก็จะไม่ส่งผลกระทบถึงปริมาณการผลิตและราคาสินค้าแต่ประการใด ซึ่งผลของการเข้าควบคุมทางอ้อม ไม่ว่าจะเป็นกรณีใด รัฐบาลก็จะมิรายได้ที่สามารถนำมาคืนให้กับผู้บริโภคที่ถูกเอาเปรียบจากการมีอำนาจของผู้ผูกขาดได้ (นราทิพย์ ชูติวงศ์, 2546)

กรณีของการเก็บภาษีต่อหน่วย

การเก็บภาษีต่อหน่วยจะเป็นผลทำให้เส้นต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยและเส้นต้นทุนหน่วยสุดท้ายของผู้ผูกขาดเลื่อนสูงขึ้นหน่วยละเท่า ๆ กัน เท่ากับภาษีต่อหน่วยที่เรียกเก็บ โดยปกติผู้ผูกขาดจะกำหนดปริมาณการผลิต ณ จุด E ทำการผลิตสินค้าจำนวน OQ หน่วย ออกจำหน่ายในราคาหน่วยละ OP บาท เมื่อรัฐบาลเข้าควบคุมการผูกขาดโดยใช้วิธีเข้าเก็บภาษีต่อหน่วย การเก็บภาษีดังกล่าวจะเป็นผลให้ต้นทุนต่อหน่วยของผู้ผูกขาดสูงขึ้นหน่วยละเท่า ๆ กัน ทำให้ราคาสินค้าเพิ่มสูงขึ้น ปริมาณการผลิตลดลง กำไรของผู้ผูกขาดลดลงมากกว่าจำนวนที่ได้รับก่อนมีการเก็บภาษี

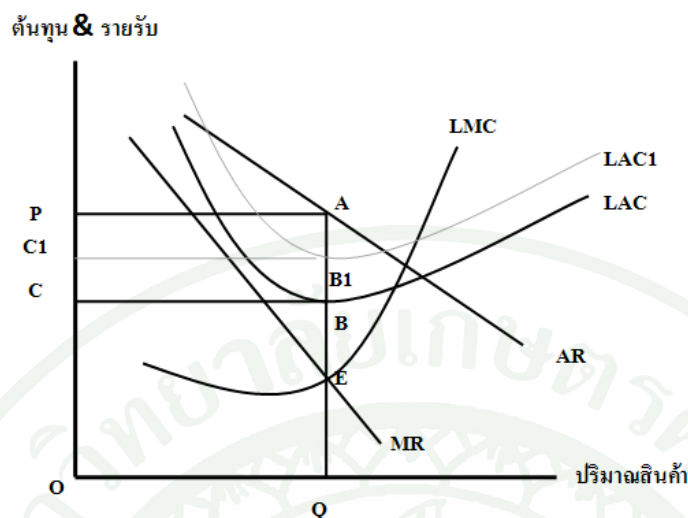


ภาพที่ 1 แสดงถึงการควบคุมการผูกขาดโดยการเก็บภาษีต่อหน่วย

ที่มา: นราทิพย์ ชูติวงศ์ (2546)

1. กรณีของการเก็บภาษีเหมา

การเก็บภาษีเหมา จะส่งผลให้ต้นทุนของผู้ผูกขาดเพิ่มขึ้นทั้งจำนวนโดยไม่สัมพันธ์กับปริมาณการผลิต อันมีลักษณะเหมือนกับการเพิ่มสูงขึ้นของต้นทุนคงที่ เป็นผลทำให้ต้นทุนต่อหน่วยเพิ่มขึ้นในจำนวนที่น้อยลง ๆ เมื่อปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้น เนื่องจากภาษีเฉลี่ยต่อหน่วยจะลดลงตามปริมาณการผลิต ซึ่งจุดการผลิตก่อนเก็บภาษีอยู่ ณ จุด E ปริมาณการผลิตคือ OQ และราคาสินค้าอยู่ที่ OP เมื่อรัฐบาลเข้าแทรกแซงโดยการเก็บภาษีเหมาอันเป็นผลให้กำไรของผู้ผูกขาดลดลง ในขณะที่จุดการผลิต ปริมาณการผลิตและราคาสินค้าไม่เปลี่ยนแปลง



ภาพที่ 2 แสดงถึงการควบคุมการผูกขาดโดยการเก็บภาษีเหมา
ที่มา: นราทิพย์ ชูติวงศ์ (2546)

วัตถุประสงค์ในการจัดเก็บภาษีอากร

การเก็บภาษีอากรมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญของการเก็บภาษีอากร (รัตนา สายคณิต และ
ชลลดา จามรกุล, 2552) ได้แก่

1. เพื่อจัดเก็บรายได้ วัตถุประสงค์เพื่อจัดหารายได้นี้ นับว่าเป็นวัตถุประสงค์ดั้งเดิมของการเก็บภาษีอากร ทั้งนี้เพราะในฐานะที่รัฐบาลซึ่งมีหน้าที่โดยตรงในการบริหารประเทศ การรักษาความสงบเรียบร้อย และรักษาความมั่นคงของประเทศ ทำให้รัฐบาลมีรายจ่ายที่จำเป็นทางด้านการบริหารราชการ ด้านการรักษาความสงบภายในประเทศและด้านการทหาร รัฐบาลจึงจำเป็นต้องมีรายได้เมื่อนำมาใช้จ่าย และรายได้นั้นก็มาจากการเก็บภาษีอากรจากประชาชนนั่นเอง ซึ่งนับว่ามีเหตุผลสมควรเนื่องจากรายจ่ายที่รัฐบาลจ่ายออกไปก็เพื่อความผาสุกและความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินของประชาชน ประชาชนจึงควรมีส่วนร่วมในการเสียภาษีเพื่อให้รัฐบาลมีรายได้มาใช้จ่าย

2. เพื่อให้เกิดผลกระทบต่อการใช้ทรัพยากรของประเทศ การที่รัฐบาลจัดเก็บภาษีในการผลิตหรือการขายสินค้าแต่ละชนิดในอัตราไม่เท่ากัน เช่น เก็บภาษีสินค้า ก. สูงกว่าสินค้า ข. ทำให้ราคาของสินค้า ก. สูงกว่าสินค้า ข. ผู้ซื้อสินค้า ก. จะน้อยกว่าสินค้า ข. ทำให้ผู้ผลิตต้องลดการใช้ปัจจัยการผลิตในการผลิตสินค้า ก. แต่หันไปใช้ปัจจัยการผลิตในการผลิตสินค้า ข. มากยิ่งขึ้น

3. เพื่อรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจภายในประเทศ รัฐบาลสามารถใช้มาตรการทางภาษีอากรในการรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ เพราะการโอนรายได้จากประชาชนไปยังรัฐบาล ดังนั้น ถ้าระยะใดรัฐบาลเห็นว่าเศรษฐกิจของประเทศขยายตัวมากเกินไป จนทำให้เกิดปัญหาเงินเฟ้อ รัฐบาลอาจเก็บภาษีอากรให้มากขึ้น เท่ากับเป็นการโอนรายได้จากภาคเอกชนไปยังภาครัฐบาลมากขึ้น การบริโภคและการลงทุนของภาคเอกชนจะชะลอตัว การขยายตัวทางเศรษฐกิจก็จะชะลอตัว ในทางตรงกันข้าม ระยะที่รัฐบาลเห็นว่าเศรษฐกิจค่อนข้างซบเซา การลงทุนจะจุก รัฐบาลก็อาจลดหย่อนการเก็บภาษีอากรเพื่อทำให้การใช้จ่ายของภาคเอกชนลดลงไม่มาก เศรษฐกิจก็จะฟื้นตัว

4. เพื่อรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจภายนอกประเทศ การรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจภายนอกประเทศก็คือ ความพยายามที่จะดำรงรักษาอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศที่เหมาะสม โดยไม่ทำให้ประเทศต้องประสบปัญหาดุลการชำระเงินขาดดุล รัฐบาลอาจใช้มาตรการทางภาษีอากรในการควบคุมการนำเข้าและการส่งเสริมการส่งออกเพื่อแก้ปัญหาดุลการชำระเงินขาดดุลก็ได้

5. เพื่อเร่งรัดความเจริญทางเศรษฐกิจ รัฐบาลสามารถใช้มาตรการทางภาษีอากรเพื่อส่งเสริมการลงทุนในสาขาเศรษฐกิจที่ต้องการ เช่น ส่งเสริมการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมโดยการลดหย่อนการจัดเก็บภาษีเงินได้ และภาษีการนำเข้า เป็นต้น เพื่อบังคับให้ประชาชนละเว้นหรือลดการบริโภคสินค้าบางชนิด ซึ่งรัฐบาลจัดเก็บภาษีในอัตราที่สูง ซึ่งรัฐบาลส่งเสริม ส่งเสริมให้ประชาชนออม

6. เพื่อให้เกิดความเสมอภาคในการกระจายรายได้ รัฐบาลสามารถใช้มาตรการทางภาษีอากรเพื่อจัดสรรการกระจายรายได้ให้เสมอภาคมากขึ้น โดยการยึดหลักการว่า เก็บภาษีผู้ที่มีรายได้สูงในอัตราที่สูงกว่าอัตราภาษีที่เก็บจากผู้มีรายได้ต่ำ ก็ช่วยในการกระจายรายได้ให้เสมอภาคมากขึ้น

หลักในการจัดเก็บภาษีอากร

หลักในการจัดเก็บภาษีอากร ในการจัดเก็บภาษีอากร รัฐบาลมักคำนึงหลักในการจัดเก็บภาษีอากร ดังต่อไปนี้

1. หลักความยุติธรรม หลักความยุติธรรมนี้อาจจะตีความได้หลายอย่าง เช่น ถ้าได้มีการถือว่า ภาษีอากรที่จ่ายให้รัฐบาลนั้นเป็นค่าซื้อบริการต่าง ๆ จากรัฐ ดังนั้น ความยุติธรรมก็ควรหมายถึงว่า ผู้ใดได้รับการบริการจากรัฐมากกว่าก็สมควรต้องเสียภาษีให้แก่รัฐสูงกว่าผู้ที่ได้รับการบริการจากรัฐน้อยกว่า หรือความยุติธรรมหมายถึงว่า ผู้ใดมีความสามารถในการเสียภาษีสูงกว่า เช่น มีรายได้สูง มีทรัพย์สินมาก ก็ควรเสียภาษีให้แก่รัฐสูงกว่าผู้ที่มีความสามารถในการเสียภาษีต่ำกว่า เพราะมีรายได้ต่ำกว่า มีทรัพย์สินน้อย อย่างไรก็ตาม เป็นที่ยอมรับกันว่า หลักในการเก็บภาษีอากรตามความสามารถในการเสียภาษีนี้อาจจะเป็นหลักให้เกิดความยุติธรรม

2. หลักความมีประสิทธิภาพ การจัดเก็บภาษีอากรจะต้องคำนึงถึงควมมีประสิทธิภาพ ด้วย กล่าวคือ ภาษีอากรที่จัดเก็บนั้น จะต้องเก็บได้สะดวกไม่ยุ่งยาก ทั้งทางด้านผู้จัดเก็บภาษี และทางด้านผู้เสียภาษี ไม่ทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการจัดเก็บภาษีสูงเกินไป ไม่ก่อให้เกิดช่องโหว่ทั้งทางด้านกฎหมายและการจัดเก็บ จนทำให้เกิดการหลบเลี่ยงและเลี่ยงภาษี

3. หลักความแน่นอน ภาษีอากรที่จัดเก็บนั้น จะต้องมีการระบุไว้อย่างแน่นอนในด้านต่าง ๆ เช่น วิธีการจัดเก็บ อัตราที่จัดเก็บ ระยะเวลาในการจัดเก็บ ผู้รับผิดชอบและสถานที่ในการจัดเก็บ เป็นต้น และประกาศให้ประชาชนทราบอย่างเปิดเผย ทำให้การเก็บภาษีทำได้โดยไม่ลักลั่นกัน ไม่มีการละเว้นหรือลดหย่อนภาษีให้กับบุคคลบางกลุ่มโดยไม่ถูกต้องตามกฎหมาย หรือจัดเก็บภาษีแก่บุคคลบางกลุ่มมากเกินไป ทั้ง ๆ ที่ภาษีชนิดเดียวกันและกำหนดให้การจัดเก็บในอัตราเท่ากัน เป็นต้น นอกจากนี้ การจัดเก็บภาษีอย่างมีประสิทธิภาพแน่นอน ทำให้รัฐบาลสามารถประมาณรายได้ภาษีอากรที่จะสามารถจัดเก็บได้ภายใต้ความรับผิดชอบของหน่วยราชการที่จัดเก็บได้ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการประมาณการรายรับของรัฐบาลต่อไป

4. หลักประหยัด ภาษีอากรที่จัดเก็บนั้น จะต้องคำนึงถึงหลักประหยัด คือไม่ทำให้รัฐต้องเสียค่าใช้จ่ายในการจัดการสูงเกินไป หรือไม่ทำให้ผู้เสียภาษีหมดแรงจูงใจในการทำงานหรือผลิตสินค้า หรือไม่เป็นภาษีที่จัดเก็บหยาบหยาบเกินไป ไม่ทำให้รัฐบาลได้รับรายได้เพิ่มขึ้นมากนัก แต่

รัฐบาลหรือเอกชนต้องจัดหาคนเพิ่มในการบริหารหรือจัดการทางด้านภาษี ทั้งเพิ่มค่าใช้จ่ายทางด้านการจัดทำเอกสารและการตรวจสอบอย่างมาก ไม่คุ้มกับภาษีที่เก็บได้

ประเภทของภาษีอากร

ประเภทของภาษีอากร ภาษีอากรแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ ภาษีทางตรง และภาษีทางอ้อม

1. ภาษีทางตรง (Direct Tax) ภาษีทางตรง หมายถึง ภาษีที่ผู้เสียภาษีต้องรับภาระชำระภาษีที่เสียไว้เอง โดยจะผลักภาระให้ผู้อื่นได้ยาก เช่น ภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา ซึ่งจัดเก็บจากรายได้ของบุคคล ภาษีเงินได้นิติบุคคลที่จัดเก็บขอยศรายได้ของหน่วยธุรกิจ ภาษีที่จัดเก็บจากทรัพย์สิน เช่น ภาษีที่ดิน ภาษีมรดก เป็นต้น ภาษีที่ผลักภาระภาษีไปให้แก่ผู้อื่น ได้แก่ ภาษีเงินได้นิติบุคคล ผู้เสียภาษีต้องเป็นผู้รับภาระภาษีเอง ส่วนภาษีอื่น ๆ สามารถผลักภาระไปให้ผู้อื่นได้บ้าง แต่ค่อนข้างยาก เช่น ภาษีเงินได้นิติบุคคล ซึ่งบริษัทอาจตั้งราคาและบริการที่ขายเพื่อค่าภาษีที่ต้องจ่ายไว้บ้างก็ได้ หรือ ภาษีที่ดิน ผู้เป็นเจ้าของที่ดินอาจตั้งราคาค่าเช่าไว้เพื่อค่าภาษีที่ดิน แต่ถ้าที่ดินนั้นมีได้มีการให้เช่า ผู้เป็นเจ้าของที่ดินก็ต้องเป็นผู้รับภาระภาษีทั้งหมดเอง

2. ภาษีทางอ้อม (Indirect Tax) ภาษีทางอ้อม หมายถึง ภาษีที่ผู้เสียภาษีสามารถผลักภาระภาษีไปให้กับผู้อื่นได้โดยง่าย ตัวอย่างภาษีทางอ้อม ได้แก่ ภาษีที่เก็บจากการบริโภคหรือการขาย เช่น ภาษีสินค้าขาเข้า ภาษีสินค้าขาออก ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีสรรพสามิต เป็นต้น ผู้ที่เสียภาษีเหล่านี้ได้แก่ ผู้นำเข้า ผู้ส่งออก หรือ ผู้ผลิตสินค้า แต่ผู้เสียภาษีมักจะผลักภาระไปให้แก่ผู้อื่น เช่น ผู้นำเข้าและผู้ผลิตผลักภาระภาษีให้แก่ผู้ซื้อสินค้าโดยบวกภาษีเข้าไปในราคาขาย หรือ ส่งออกผลักภาระภาษีให้แก่ผู้ผลิตสินค้าออกโดยจะกดราคารับซื้อ

อัตราภาษี

ภาษีที่จัดเก็บแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่

1. **อัตราคงที่ (Flat Rate หรือ Proportional Tax Rate)** หมายถึงอัตราภาษีที่จัดเก็บในอัตราเท่ากันโดยไม่คำนึงถึงขนาดของฐานภาษี เช่นการเก็บภาษีดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร
2. **อัตราก้าวหน้า (Progressive Tax Rate)** หมายถึงอัตราภาษีที่จัดเก็บหลายอัตราโดยอัตราภาษีจะสูงขึ้นเมื่อฐานภาษีสูงขึ้น เช่นการจัดเก็บภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาในอัตราก้าวหน้า
3. **อัตราถอยหลัง (Regressive Tax Rate)** หมายถึงอัตราภาษีที่จัดเก็บหลายอัตราแต่อัตราภาษีจะต่ำลงเมื่อฐานภาษีสูงขึ้น ปัจจุบันรัฐบาลไม่มีการจัดเก็บภาษีในอัตราถอยหลังเนื่องจากเป็นการขัดกับหลักความยุติธรรม

ภาษีศุลกากร (Customs Duties)

เป็นเงินภาษีซึ่งรัฐบาลเรียกเก็บจากสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศหรือการส่งออก ซึ่งถือเป็นภาษีทางอ้อมชนิดหนึ่ง หากเก็บจากการนำเข้าจากต่างประเทศ เรียกว่า อากรขาเข้า (Import Duties) หรือเรียกเก็บจากสินค้าที่ส่งออก เรียกว่า อากรขาออก (Export Duties) หรือเรียกเก็บจากสินค้าซึ่งอาศัยท่าเรือของประเทศเก็บภาษีเพื่อลำเลียงส่งต่อไปยังประเทศที่ 3 เรียกว่า ภาษีผ่านแดน (Transit Duties) แต่โดยทั่วไปรัฐบาลสนับสนุนให้มีการส่งออก จึงไม่มีการเรียกเก็บภาษีศุลกากรสินค้าขาออก ยกเว้นกรณีพิเศษด้วยเหตุผลบางประการ แต่มักมีการเก็บสินค้าสินค้าเข้า ภาษีศุลกากรในที่นี้จึงหมายถึง การเก็บอากรขาเข้า โดยวัตถุประสงค์ในการเก็บอากรขาเข้า ดังนี้

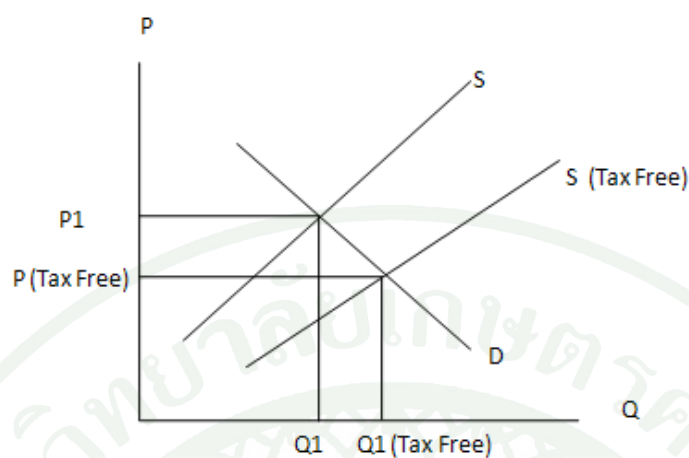
1. เพื่อเป็นแหล่งรายรับของรัฐบาล สำหรับนำไปใช้ในการบริหารประเทศ
2. เพื่อลดปริมาณการนำเข้าสำหรับสินค้าชนิดนั้นที่จะนำไปสู่การประหยัดการใช้เงินตราต่างประเทศ

3. เพื่อปรับระดับราคาสินค้าชนิดนั้นในตลาดต่างประเทศ ให้เอื้ออำนวยต่อการค้าระหว่างประเทศมากขึ้น
4. เพื่อป้องกันการเข้ามาของอุตสาหกรรมใหม่จากต่างประเทศ เมื่อรัฐบาลมีการส่งเสริมการลงทุนมากขึ้น
5. เพื่อป้องกันอุตสาหกรรมและคนงานในอุตสาหกรรมบางชนิดที่มีอยู่ในประเทศมิให้ถูกกระทบกระเทือนจนได้รับความเสียหายจากการแข่งขันของสินค้าชนิดเดียวกันที่นำเข้าจากประเทศที่เริ่มส่งเสริมการส่งออกสินค้าชนิดนั้น ที่เข้ามาเป็นจำนวนมากในระยะเวลาอันสั้น
6. เพื่อเป็นการโต้ตอบต่างประเทศที่ใช้วิธีการการค้าที่ไม่เป็นธรรม และก่อให้เกิดความเสียหายต่อผู้ผลิตสินค้าชนิดเดียวกันภายในประเทศ

รูปแบบของภาษีศุลกากร

โดยทั่วไปภาษีศุลกากรแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ตามวิธีการจัดเก็บ ดังนี้

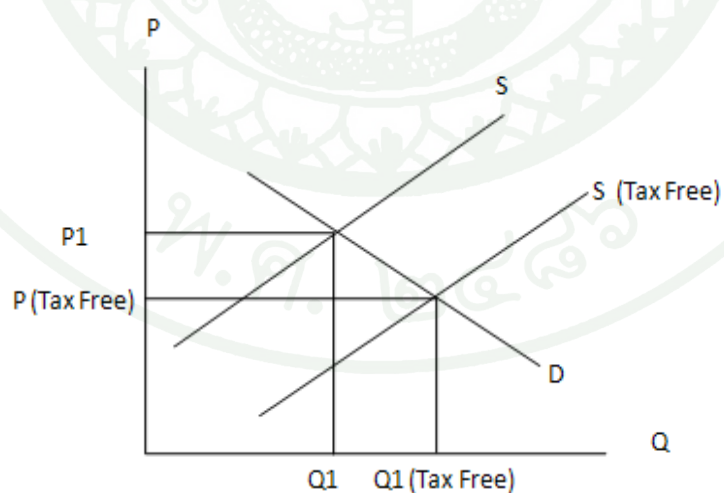
1. **เก็บเต็มราคา (Ad Valorem Tariff)** หมายถึง ภาษีที่คิดเป็นร้อยละของมูลค่าหรือราคาสินค้า สำหรับประเทศไทยคิดราคาสินค้าจากมูลค่า CIF (Cost Insurance and Freight) คือมูลค่าสินค้าบวกด้วยค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ยกตัวอย่างเช่น อัตราภาษีอากรสำหรับรถยนต์สำเร็จรูปร้อยละ 80 ของมูลค่าการนำเข้า ถ้ารถยนต์คันนั้นราคาเท่ากับ 1,000,000 บาท แสดงว่าผู้ซื้อต้องเสียอากรขาเข้าจำนวน 800,000 บาท



ภาพที่ 3 แสดงถึงการเก็บภาษีแบบเต็มราคา (Ad Valorem Tariff)

ที่มา: สมคิด บางโม (2549)

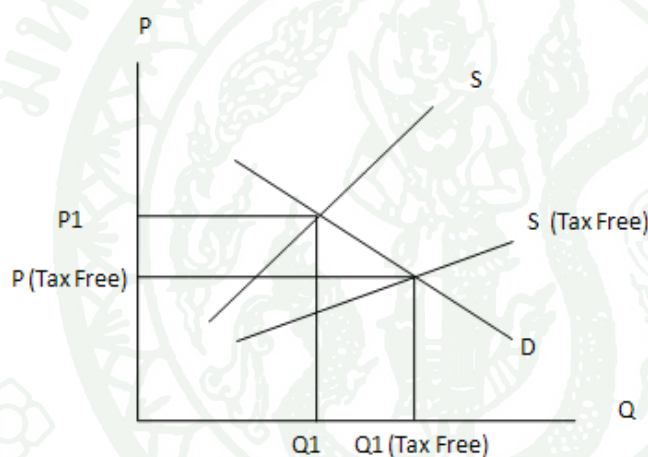
2. เก็บตามหน่วย (Specific Tariff) เป็นการกำหนดอัตราภาษีตายตัวต่อสินค้า 1 หน่วย ตัวอย่างเช่น รถยนต์ จะต้องเสียอากรขาเข้าคันละ 30,000 บาท หากมีการนำเข้า 5 คัน จะถูกเก็บภาษีเป็นเงิน 150,000 บาท



ภาพที่ 4 แสดงถึงการเก็บภาษีตามหน่วย (Specific Tariff)

ที่มา: สมคิด บางโม (2549)

3. ภาษีแบบผสม (Compound Tariff) เป็นการเก็บทั้งตามราคาและตามหน่วยของสินค้าตัวเดียวกัน มักใช้กับวัตถุดิบซึ่งมีการนำเข้า กล่าวคือ มีการเก็บภาษีตามสภาพส่วนหนึ่งด้วยเหตุผลเพื่อป้องกันการผลิตสินค้าตัวนี้มีการเก็บภาษีนำเข้า ผู้ผลิตวัตถุดิบชนิดนี้ภายในประเทศได้รับการปกป้องด้วยกำแพงภาษี และภาษีตามราคาอีกส่วนหนึ่งด้วยเหตุผลเพื่อป้องกันการผลิตสินค้าตัวนี้ภายในประเทศ ยกตัวอย่างเช่น สหรัฐอเมริกาเก็บภาษีแบบผสมจากผ้าทอนำเข้า โดยเก็บ 50 เซนต์เพื่อจ่ายชดเชยแก่ผู้ผลิตผ้าทอ สืบเนื่องจากการตั้งกำแพงภาษีปกป้องผู้ผลิตฝ้ายในประเทศ ส่วนการเก็บภาษีตามราคาอีกร้อยละ 20 ของราคาผ้า ก็เพื่อปกป้องผู้ผลิตผ้าทอในประเทศ จึงมีการปกป้องทั้งผู้ผลิตฝ้ายและผู้ผลิตผ้าทอ



ภาพที่ 5 แสดงถึงการเก็บภาษีแบบผสม (Compound Tariff)

ที่มา: สมคิด บางโม (2549)

แนวคิดเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศและการจัดการศุลกากรทั่วโลก

นโยบายการค้าระหว่างประเทศ

รัตน สาคณิต และ ชลลดา จามรกุล (2552) กล่าวว่า นโยบายการค้าระหว่างประเทศอาจแบ่งออกเป็นนโยบายใหญ่ๆ 2 นโยบาย คือ นโยบายการค้าเสรี (Free Trade Policy) และนโยบายการค้าคุ้มกัน (Protective Trade Policy)

1. **นโยบายการค้าเสรี** นโยบายการค้าเสรี หมายถึง นโยบายที่ส่งเสริมให้มีการค้าระหว่างประเทศ โดยประเทศที่ดำเนินนโยบายมีแนวทางในการปฏิบัติ ดังนี้

1.1 ไม่พยายามผลิตสินค้าทุกชนิดที่ตัวเองต้องการเอง แต่จะผลิตสินค้าเฉพาะที่ใช้ปัจจัยการผลิตที่ประเทศมีอยู่และสามารถผลิตได้โดยเสียต้นทุนต่ำกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับการผลิตของประเทศอื่น และจะส่งสินค้าที่ผลิตได้ไปค้าขายแลกเปลี่ยนกับสินค้าที่ตนต้องการซึ่งประเทศอื่นผลิตขึ้น

1.2 ไม่มีการตั้งกำแพงภาษีนำเข้าเพื่อกีดกันสินค้าจากต่างประเทศ แม้จะมีการเก็บภาษีนำเข้าบ้าง แต่ก็เก็บในอัตราที่ต่ำ

1.3 อัตราภาษีที่จัดเก็บจากสินค้านำเข้าชนิดใดก็ตาม จะเป็นการเก็บอัตราเดียวกันโดยไม่คำนึงว่า สินค้านั้นมาจากประเทศใด จึงไม่เป็นการกีดกันหรือให้สิทธิพิเศษแก่สินค้าของบางประเทศ

1.4 ไม่มีการกำหนดข้อจำกัดทางการค้าอื่น ๆ อันจะเป็นอุปสรรคต่อการค้าระหว่างประเทศ เช่น การควบคุมการนำเข้า หรือการกำหนดปริมาณหรือโควตาการนำเข้า หรือห้ามการนำเข้า เป็นต้น ถ้ามีการกำหนดข้อจำกัดทางการค้าเพื่อวัตถุประสงค์อื่น ที่มีใช่เป็นวัตถุประสงค์ทางเศรษฐกิจ เช่น วัตถุประสงค์เพื่อความมั่นคงของประเทศ และเพื่อสุขภาพอนามัยของประชากร เป็นต้น

2. นโยบายการค้าคุ้มกัน นโยบายการค้าคุ้มกัน หมายถึง นโยบายที่คุ้มกันตลาดสินค้าภายในประเทศ เพื่อกีดกันมิให้สินค้าจากต่างประเทศเข้ามาขายแข่งขัน ดังนั้น นโยบายการค้าคุ้มกันจะเป็นนโยบายที่ไม่ส่งเสริมการนำเข้า ประเทศที่ดำเนินนโยบายการค้าคุ้มกันมักจะ มีแนวทางการปฏิบัติดังนี้

2.1 ทำการผลิตสินค้าหลาย ๆ ชนิด เพื่อให้ประเทศสามารถพึ่งตนเองได้เป็นส่วนใหญ่ และทำให้มีความจำเป็นในการนำเข้าลดลง

2.2 ให้การค้าคุ้มกันตลาดสินค้าในประเทศ โดยการตั้งกำแพงภาษีขาเข้าในอัตราสูง เพื่อให้สินค้าที่นำเข้ามาในประเทศมีราคาสูง จนอาจไม่สามารถขายแข่งขันกับสินค้าที่ผลิตในประเทศได้

2.3 มีการเก็บภาษีหลายอัตราเพื่อเป็นการกีดกัน หรือให้สิทธิพิเศษแก่สินค้าของประเทศใดประเทศหนึ่งโดยเฉพาะ

2.4 กำหนดข้อจำกัดทางการค้าต่าง ๆ ซึ่งจะเป็นอุปสรรคต่อการค้าระหว่างประเทศ เช่น การควบคุมการนำเข้า กำหนดปริมาณหรือโควตาการนำเข้า หรือห้ามการเข้าโดยเด็ดขาด และกำหนดมาตรฐานคุณภาพสินค้าที่นำเข้า เป็นต้น

เนื่องจากนโยบายการค้า 2 นโยบายต่างก็มีข้อดีและข้อเสีย ดังนั้นในทางปฏิบัติจึงไม่มีประเทศใดเลือกใช้เฉพาะแต่นโยบายใดนโยบายหนึ่ง แต่จะใช้ควบคู่กัน กล่าวคือ ให้คุ้มกันเฉพาะสินค้าบางประเภท แต่สำหรับสินค้าประเภทอื่นๆ ก็ปล่อยให้ทำการค้าเสรีได้ ซึ่งจะทำให้ประเทศได้รับประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศมากขึ้น ซึ่งปัจจุบันประเทศที่เป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (World Trade Organization) จะต้องปฏิบัติตามกฎกติกาขององค์การซึ่งมุ่งส่งเสริมการค้าเสรีระหว่างประเทศสมาชิก และลดการกีดกันการนำเข้า

องค์การศุลกากรโลก (World Customs Organization: WCO)

ข้อมูลจากกลุ่มประชาสัมพันธ์ สำนักงานปลัดกระทรวงการคลัง กล่าวว่า องค์การศุลกากรโลก (World Customs Organization: WCO) ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2493 ในชื่อ “คณะมนตรีความร่วมมือ

ทางศุลกากร” (Customs Cooperation Council: CCC) จัดเป็นองค์การอิสระร่วมของกลุ่มรัฐบาลระหว่างประเทศ มีหน้าที่ในการเสริมสร้างและสนับสนุนการดำเนินงานและการบริหารงานของศุลกากรประเทศสมาชิกต่าง ๆ ให้มีประสิทธิภาพ มีสำนักงานใหญ่อยู่ที่กรุงบรัสเซลส์ ประเทศเบลเยียม ปัจจุบันมีประเทศที่เข้าเป็นสมาชิกรวม 176 ประเทศ โดยประเทศไทยได้เข้าเป็นสมาชิกองค์การศุลกากรโลก เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2515

หน้าที่หลักขององค์การศุลกากรโลก คือ พัฒนาและบริหารเครื่องมือเพื่อปรับปรุงพิธีการและระบบงานศุลกากรของประเทศสมาชิกให้ทันสมัยและสอดคล้องกัน รวมทั้งส่งเสริมให้มีความร่วมมือระหว่างศุลกากรประเทศต่าง ๆ และระหว่างศุลกากรกับภาคเอกชน และจัดให้มีการฝึกอบรมสำหรับภาคเอกชน

องค์การศุลกากรโลกมีกลไกการดำเนินงานในรูปคณะมนตรี คณะกรรมาธิการ และคณะกรรมการต่าง ๆ ได้แก่

1. การประชุมคณะมนตรี (Council Session)
2. คณะกรรมาธิการด้านนโยบาย (Policy Commission)
3. คณะกรรมการด้านการเงิน (Finance Committee)
4. คณะกรรมการด้านการป้องกันและปราบปราม (Enforcement Committee)
5. คณะกรรมการเทคนิคถาวร (Permanent Technical Committee)
6. คณะกรรมการระบบฮาร์โมนาईซ์ (Harmonized System Committee)
7. คณะกรรมการเทคนิคด้านกฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า (Technical Committee on Rules of Origin)
8. คณะกรรมการเทคนิคด้านการประเมินราคา (Technical Committee on Customs Valuation)

ประโยชน์ที่ได้รับจากการเป็นสมาชิก WCO

1. ทำให้ศุลกากรไทยได้มีโอกาสมีส่วนร่วมในการกำหนดและผลักดันนโยบายที่สำคัญขององค์การศุลกากรโลก

2. ทำให้ศุลกากรไทยมีโอกาสร่วมพิจารณาและแสดงความคิดเห็นต่อแนวทางในการปฏิบัติที่สำคัญ ๆ ของภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก ก่อนนำเข้าสู่การพิจารณาและลงมติของที่ประชุมประจำปี WCO Council Session เพื่อให้ประเทศสมาชิกรับมาถือปฏิบัติ

3. ช่วยส่งเสริมบทบาทของศุลกากรไทยในเวทีศุลกากรโลก

4. เป็นการแสดงความจริงใจต่อการมีส่วนร่วมในกิจกรรมของภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก และ WCO

5. เพิ่มระดับความสัมพันธ์กับประเทศสมาชิกในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิกได้มากขึ้น

6. ช่วยในการพัฒนาบุคลากรของศุลกากรไทยให้ได้รับความรู้และประสบการณ์ในการทำงานระดับสากลเพิ่มขึ้น

สหภาพศุลกากร

รัตนา สายคณิต และ ชลลดา จามรกุล (2552) กล่าวว่า การค้าระหว่างประเทศมักทำให้เกิดปัญหาบางประการ เช่นการกีดกันทางการค้า ดังนั้นรัฐบาลบางประเทศจึงเข้าแทรกแซงการค้าระหว่างประเทศ โดยการกีดกันการนำเข้า และการสนับสนุนการส่งออก เมื่อการกีดกันทางการค้าทำให้เกิดผลเสีย จึงทำให้ประเทศต่าง ๆ ในภูมิภาคเดียวกันรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ เรียกว่า การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในภูมิภาค (Regional Economic Integration) ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มที่ทำให้เกิดประโยชน์ที่สำคัญ ได้แก่การเอื้อประโยชน์ทางการค้าระหว่างประเทศ ในกลุ่ม และกีดกันการค้าระหว่างประเทศนอกกลุ่ม เช่น ไม่มีการเก็บภาษีนำเข้าสำหรับการค้าระหว่างประเทศภายในกลุ่ม

รัตนา สายคณิต และ ชลลดา จามรกุล (2552) กล่าวต่อว่า สหภาพศุลกากร (Customs Union) เป็นรูปแบบการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจที่พัฒนาจากเขตการค้าเสรี โดยประเทศสมาชิกสหภาพยกเลิกมาตรการต่าง ๆ ที่เป็นอุปสรรคทางการค้าระหว่างกัน และยังคงลงใช้นโยบายการค้ากับประเทศนอกสหภาพร่วมกัน การรวมกลุ่มในรูปแบบสหภาพศุลกากรจึงสามารถขจัดปัญหาการหันเหการค้า เพราะทุกประเทศในสหภาพต่างเก็บภาษีสินค้านั้นจากประเทศนอกกลุ่มในอัตราเดียวกัน ตัวอย่างของ

สหภาพศุลกากร เช่น การรวมกลุ่มของประเทศอาร์เจนตินา บราซิล ปารากวัย และอุรุกวัย เพื่อส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศในสหภาพ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กมลณี อิศรภูวศักดิ์ (2552) ได้ศึกษาการเปรียบเทียบสิทธิประโยชน์ระหว่างคลังสินค้าทัณฑ์บนและเขตปลอดอากร กรณีศึกษา อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลจากการโยกย้ายอุตสาหกรรมเข้าไปผลิตในเขตคลังสินค้าทัณฑ์บนและเขตปลอดอากร รวมทั้งเปรียบเทียบประโยชน์ที่ได้รับกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง นอกจากนั้นได้ทำการวิเคราะห์ถึงข้อดีและข้อเสียในการใช้พื้นที่ของแต่ละสิทธิประโยชน์ด้วย โดยข้อมูลที่ศึกษาอ้างอิงมาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและเจ้าหน้าที่กรมศุลกากร

ผลการศึกษาพบว่า เขตปลอดอากรเป็นมาตรการที่ให้ประโยชน์มากกว่าคลังสินค้าทัณฑ์บนทั้งในเรื่องต้นทุนทางการเงิน ต้นทุนด้านการดำเนินการ รวมถึงการจ้างแรงงานต่างด้าว การยกเว้นการควบคุมคุณภาพ มาตรฐานการผลิต และระยะเวลาในการจัดเก็บ แต่เนื่องจากผู้ประกอบการเฟอร์นิเจอร์ไม้เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้จึงเหมาะกับการใช้สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บนมากกว่า เพราะมีค่าธรรมเนียมที่ไม่สูง และสามารถใช้โรงงานเดิมที่มีอยู่แล้วในการดำเนินการขอจัดตั้งเป็นคลังสินค้าทัณฑ์บน ส่วนสิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรเหมาะสำหรับผู้ประกอบการเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่มีขนาดใหญ่ มีเงินทุนหมุนเวียนและปริมาณการผลิตเพื่อการส่งออกในมูลค่าสูงจึงจะคุ้มค่า

ประโยชน์ที่ได้รับจากงานวิจัยฉบับนี้ คือ ได้สังเกตเห็นถึงมุมมองของสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรในอุตสาหกรรมอื่น (อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้) รวมทั้งการนำสิทธิประโยชน์ทางภาษีนั้นไปประยุกต์ใช้ให้เหมาะกับลักษณะการดำเนินงานของอุตสาหกรรมนั้น ๆ ด้วย ส่วนข้อเสนอแนะที่มีต่อผลงานฉบับนี้ คือ ควรเพิ่มการวิจัยเชิงปริมาณเพื่อช่วยสะท้อนเรื่องการเปรียบเทียบต้นทุนให้เห็นชัดเจนมากขึ้น

พิศดา แสงเพชร (2552) ได้ทำการศึกษาเรื่องความต้องการใช้งานต่อของ E-government ในมุมมองตัวแทนออกของ กรณีศึกษา E-drawback กรมศุลกากร โดยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาเพื่อศึกษาถึงความต้องการใช้งานต่อของระบบ E-drawback ในมุมมองของตัวแทนออกของ และเพื่อ

ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความพร้อมในการทำงานของหน่วยงานศุลกากรต่อระบบการทำงาน E-drawback ในมุมมองของตัวแทนออกของ โดยใช้การทดสอบ Liner Regression เพื่อทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรต้นที่ส่งผลต่อตัวแปรตามที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.5 นอกจากนี้ยังทำการศึกษากลางที่เป็นตัวแปรทำให้ตัวแปรต้นส่งผลต่อตัวแปรตามด้วยการทดสอบ Mediation

ผลการศึกษาพบว่า ตัวแปรต้นได้แก่ ความสะดวกในการใช้งาน ประโยชน์ในการใช้งาน การลดต้นทุน และความสามารถในการควบคุม โดยมีคุณค่าในมุมมองของผู้ใช้บริการและความพร้อมของผู้ใช้งานเป็นตัวแปรกลาง ซึ่งตัวแปรต้นล้วนแต่ส่งผลต่อความต้องการใช้งานของระบบ E=drawback

ประโยชน์ที่ได้รับจากงานวิจัยฉบับนี้ คือ ได้ทราบถึงทัศนคติของตัวแทนออกของหรือผู้ให้บริการกับกรมศุลกากร เกี่ยวกับความพร้อมในการทำงานของศุลกากรต่อระบบการทำงานทางอิเล็กทรอนิกส์ ส่วนข้อเสนอแนะที่มีต่อผลงานฉบับนี้ คือ ควรทำการศึกษาวิจัยเพิ่มเติมเมื่อระบบการทำงานทางอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าวได้มีการพัฒนาเสร็จสิ้นแล้ว เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาขั้นต้นของการพัฒนาระบบเท่านั้น

ดาวธิดา บุญมี (2553) ได้ทำการศึกษารอบแบบระบบการควบคุมภายในด้านการจัดซื้อวัตถุดิบทางตรงโดยใช้แนวคิด Globalization เพื่อใช้ในการประกอบรถยนต์ให้มีระบบการควบคุมตรวจสอบด้านการจัดซื้อวัตถุดิบทางตรงให้สอดคล้องกับนโยบายที่เปลี่ยนแปลงไป และรองรับการจัดซื้อวัตถุดิบทางตรงสำหรับรถยนต์รุ่นใหม่ให้เป็นไปตามข้อกำหนดกฎหมาย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความแตกต่างระบบการจัดซื้อที่ใช้ในปัจจุบัน คือการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบทางตรงขึ้นอยู่กับบริษัทในเครือ เปรียบเทียบกับระบบการจัดซื้อรูปแบบใหม่ซึ่งไม่ขึ้นอยู่กับบริษัทในเครือ รวมทั้งศึกษาถึงผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงระบบดังกล่าว และเป็นที่มาในการออกแบบระบบควบคุมตรวจสอบระบบจัดซื้อเพื่อให้เหมาะสมกับการจัดซื้อรูปแบบใหม่ โดยข้อมูลที่ใช้ในการศึกษามาจากการสนทนากลุ่มและการสัมภาษณ์เชิงลึก

จากการศึกษา พบว่าระบบการจัดซื้อในรูปแบบการจัดซื้อจากทั่วโลก เป็นกลยุทธ์ที่สามารถช่วยลดต้นทุนการผลิตต่อหน่วยของวัตถุดิบได้ นอกจากนั้นประโยชน์ของรูปแบบการจัดซื้อจากทั่วโลก ยังช่วยลดต้นทุนด้านการลงทุนในแม่พิมพ์ที่ลงทุนเพียงชุดเดียวแต่สามารถส่งชิ้นส่วนที่มีลักษณะเหมือนกันจำหน่ายได้ทั่วโลก

ประโยชน์ที่ได้รับจากงานวิจัยฉบับนี้ คือ ได้เห็นถึงแนวทางการค้าระหว่างประเทศโดยใช้ทฤษฎี Globalization และปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ โดยผ่านกระบวนการการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบ

สมมติฐานการวิจัย

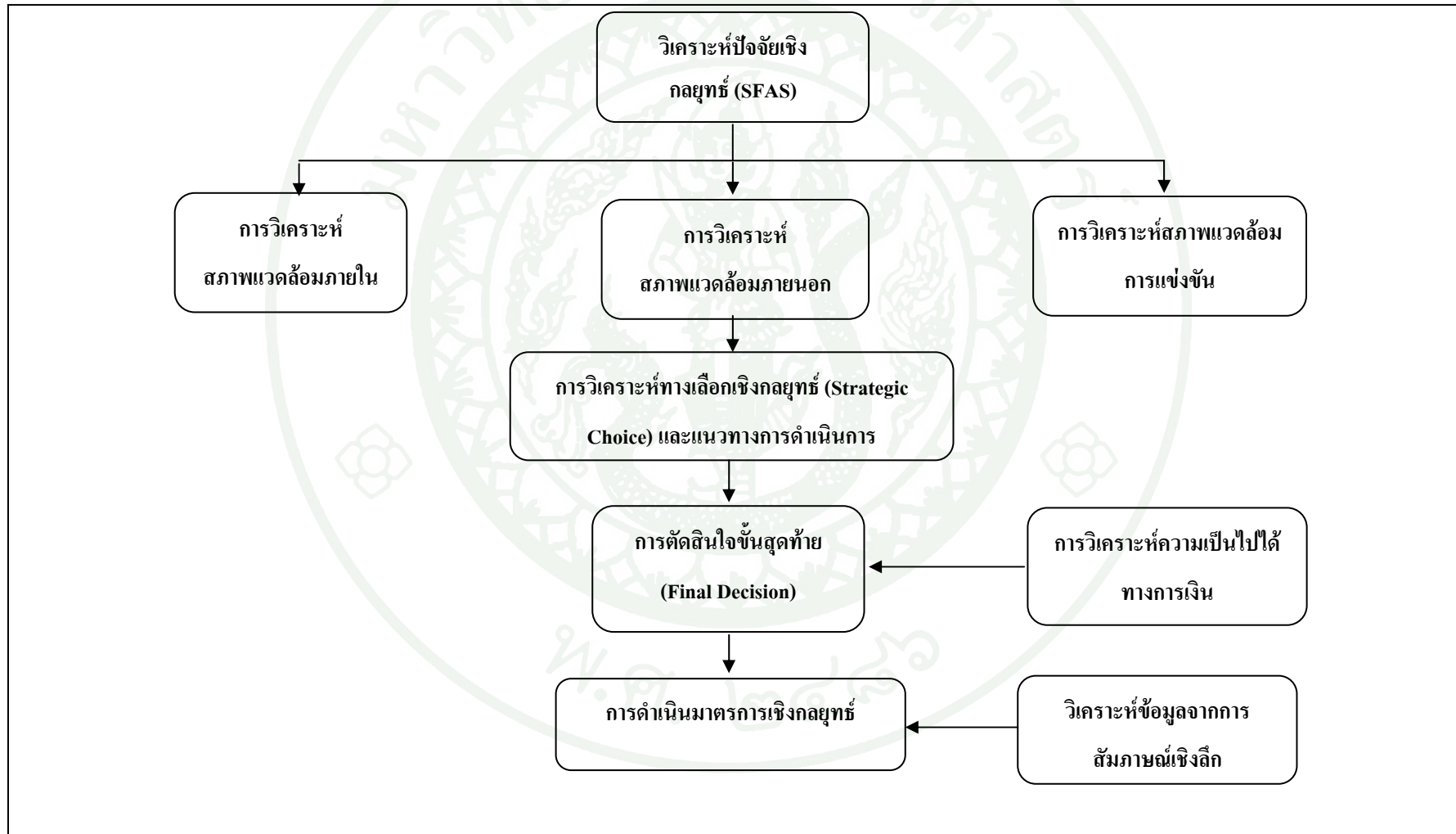
การศึกษาการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร ผู้ศึกษาได้กำหนดสมมติฐานในการวิจัยดังนี้

สมมติฐานที่ 1 สิทธิประโยชน์ทางภาษีเขตปลอดอากรดีกว่าคลังสินค้าทัณฑ์บน ในกรณีที่ต้นทุนวัตถุดิบที่มีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของราคาผลิตภัณฑ์หน้าโรงงาน

สมมติฐานที่ 2 สิทธิประโยชน์ทางภาษีคลังสินค้าทัณฑ์บนดีกว่าเขตปลอดอากร ในกรณีที่ต้นทุนวัตถุดิบที่มีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยน้อยกว่าร้อยละ 40 ของราคาผลิตภัณฑ์หน้าโรงงาน

สมมติฐานที่ 3 สิทธิประโยชน์ทางภาษีเขตปลอดอากรดีกว่าคลังสินค้าทัณฑ์บน ในกรณีที่บริษัทฯ นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศมาผลิต ผสม ประกอบ และจำหน่ายแก่ลูกค้าในประเทศเป็นจำนวนมาก

กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา/แบบจำลองที่ใช้ในการศึกษา



บทที่ 3

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร และแนวโน้มอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทย

สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน

กรมศุลกากร (2554) ได้ให้คำนิยามและอธิบายถึงสิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน (Bonded Warehouse Privilege) ไว้ว่า คลังสินค้าทัณฑ์บน คือ คลังสินค้าซึ่งเป็นที่ตรวจของและเก็บรักษาของที่นำเข้าโดยให้สิทธิประโยชน์แก่ผู้ส่งออก ให้ได้รับยกเว้นการเก็บภาษีอากรขาเข้าและขาออกแก่ของที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ และเก็บในคลังสินค้าทัณฑ์บนเพื่อส่งออกไปยังต่างประเทศ ทั้งนี้ไม่ว่าส่งออกในสภาพเหมือนเดิมที่นำเข้าหรือในสภาพที่ได้ผลิต ผสม หรือประกอบเป็นอย่างอื่นตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขของคลังสินค้าทัณฑ์บนซึ่งตั้งขึ้นตามมาตรา 8 และมาตรา 8 ทวิ แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2469 และกรมศุลกากรได้แบ่งประเภทของคลังสินค้าทัณฑ์บนไว้ดังนี้

1. คลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไป ตามมาตรา 8
2. คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า ตามมาตรา 8 ทวิ (2)
3. คลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไปสำหรับเก็บน้ำมัน (คสน.) ตามมาตรา 8
4. คลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไปสำหรับจัดแสดงสินค้าหรือนิทรรศการ (คสท.) ตามมาตรา 8
5. คลังสินค้าทัณฑ์บนสำหรับอยู่ซ่อมหรือสร้างเรือ ตามมาตรา 8
6. คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทร้านค้าปลอดอากร ตามมาตรา 8 ทวิ (1)
7. คลังสินค้าทัณฑ์บนเพื่อเก็บของสำหรับร้านค้าปลอดอากร ตามมาตรา 8
8. เขตคลังสินค้าทัณฑ์บนสำหรับประกอบการค้าเสรีที่ปลอดจากภาระทางภาษีอากร ตามมาตรา 8, 8 ทวิ (2)

สำหรับการศึกษาเปรียบเทียบสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรในครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้กล่าวถึงคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า ตามมาตรา 8 ทวิ (2) ซึ่งเป็นประเภทที่เหมาะสมกับบริษัทฯ ที่ผู้นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศมาผลิต ผสม และประกอบเพื่อส่งออกไปยังต่างประเทศ

คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า

กรมศุลกากร (2554) ได้ให้คำนิยามและอธิบายถึงคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า ว่าเป็นคลังสินค้าซึ่งอธิบดีมีอำนาจอนุมัติให้จัดตั้งตามความในมาตรา 8 ทวิ (2) แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2469 แก้ไขเพิ่มเติมโดยประกาศของคณะปฏิวัติฉบับที่ 329 ลงวันที่ 13 ธันวาคม 2515 ผู้ได้รับอนุมัติจัดตั้งคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า สามารถนำวัตถุดิบจากต่างประเทศเข้ามาทำการผลิต ผสม ประกอบหรือบรรจุเป็นสินค้าสำเร็จรูปส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ โดยขออนุญาตการเก็บอากรขาเข้าและอากรขาออกแก่ของที่ปล่อยออกไปจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเพื่อส่งออกนอกราชอาณาจักร ทั้งนี้ไม่ว่าจะส่งออกไปในสภาพเดิมที่นำเข้ามาหรือสภาพที่ได้ผลิต ผสม หรือประกอบเป็นของอื่น

นอกจากนั้นยังมีข้อจำกัดในด้านระยะเวลาการเก็บสินค้า โดยของที่เก็บอยู่ในคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้านั้นมีอายุการเก็บรักษา 2 ปี นับตั้งแต่วันนำเข้า ไม่ว่าจะเก็บอยู่ในสภาพเดิมที่นำเข้าหรือในสภาพที่ผลิต ผสม ประกอบเป็นของอื่น (หากจำเป็นสามารถขยายระยะเวลาได้ไม่เกิน 1 ปี) โดยต้องจัดทำรายงานวัตถุดิบนำเข้า/ส่งออกทุก 3 เดือน และต้องยื่นสูตรการผลิตก่อนการส่งออกหรือโอนของออก

สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า

1. ยกเว้นอากรขาเข้าและขาออก สำหรับวัตถุดิบที่นำเข้ามาผลิต ผสม ประกอบ เป็นสินค้าส่งออก
2. ยกเว้นภาษีสรรพสามิตสำหรับวัตถุดิบที่นำเข้ามา รวมทั้งผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ หากส่งออก
3. สามารถใช้หลักทรัพย์ซึ่งค้ำประกันคลังสินค้าทัณฑ์บนแทนการชำระภาษีมูลค่าเพิ่ม
4. เศษหรือของที่ด้อยคุณภาพที่เกิดจากการนำเข้ามาของมาผลิต ผสม ประกอบ ซึ่งมีได้ส่งออกนอกราชอาณาจักร แต่จำหน่ายหรือนำไปใช้เป็นการอื่น สามารถชำระภาษีตามสภาพในขณะเวลานำของออกนอกคลังสินค้าทัณฑ์บน

5. เศษหรือของที่ด้อยคุณภาพที่เกิดจากการนำของเข้ามาผลิต ผสม ประกอบ ซึ่งมีได้ส่งออกนอกราชอาณาจักร สามารถบริจาคหรือทำลายโดยได้รับยกเว้นอากร
6. สินค้าที่ส่งออกหากเกิดการชำรุดสามารถนำกลับเข้ามาซ่อมในคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้าได้
7. สามารถโอนหรือขนย้ายวัตถุดิบระหว่างคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้าได้
8. สินค้าที่ผลิตในคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า สามารถนำไปแสดงที่อื่นภายในประเทศเป็นการชั่วคราวได้
9. สินค้าที่ผลิตในคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า สามารถนำไปจัดแสดงและจำหน่ายในคลังสินค้าทัณฑ์บนทั่วไปสำหรับจัดแสดงสินค้าและนิทรรศการ หรือคลังสินค้าประเภทร้านค้าปลอดอากรได้
10. ของที่นำมาผลิตในคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้าสามารถยกเว้นอากรถ้าจำหน่ายให้ผู้ผลิตที่ได้รับสิทธิตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520
11. ของที่นำเข้าตามมาตรา 19 ทวิ และมาตรา 19 ตริ แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 9) พ.ศ. 2482 แก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 18) พ.ศ. 2543 ซึ่งพิสูจน์ได้ว่ามีความจำเป็นไม่สามารถส่งหรือนำของนั้นออกนอกราชอาณาจักรได้ภายในกำหนดเวลา 1 ปี นับตั้งแต่วันนำเข้า สามารถนำเข้าเก็บในคลังสินค้าทัณฑ์บนได้โดยได้รับยกเว้นอากร
12. ของที่นำเข้าและได้รับยกเว้นอากรตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 สามารถจำหน่ายให้แก่คลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้าเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าส่งออกได้
13. ผลิตภัณฑ์จากคลังสินค้าทัณฑ์บนประเภทโรงผลิตสินค้า สามารถนำเข้าไปมณฑลปลอดอากรหรือเขตประกอบการเสรีโดยได้รับยกเว้นอากร
14. ยกเว้นอากรแก่วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตแต่ไม่ปรากฏชัดเจนในการส่งออก

15. ยกเว้นอากรขาเข้าแก่วัสดุสิ้นเปลืองและจำเป็นในการผลิต
16. ยกเว้นอากรขาเข้าแก่เครื่องจักร ส่วนประกอบฯ ที่นำเข้าเพื่อใช้ผลิต
17. สามารถนำของเข้าในนามของผู้อื่นเพื่อเก็บและผลิตในคลังฯ
18. หากมีความจำเป็นสามารถนำของออกจากคลังสินค้าประเภทโรงผลิตสินค้าไปผ่านกรรมวิธีตามขั้นตอน ณ ที่อื่นเป็นการชั่วคราวได้

เขตปลอดอากร

กรมศุลกากร (2554) ได้ให้คำนิยามและอธิบายถึงสิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร (Free Zone) ว่า เขตปลอดอากรเป็นหนึ่งในมาตรการทางภาษีศุลกากรในการส่งเสริมการส่งออก เพื่อพัฒนาการค้าให้เป็นไปโดยเสรี และเกิดการขยายตัวทางการค้า ซึ่งเขตปลอดอากรเป็นดินแดนส่วนหนึ่งในราชอาณาจักรซึ่งถือเสมือนว่าอยู่นอกเขตทางศุลกากร และไม่อยู่ในความควบคุมทางศุลกากรตามปกติ การให้ถือว่าเขตปลอดอากรอยู่นอกอาณาเขตทางศุลกากร หมายถึงเป็นอาณาเขตที่ปลอดจากภาระทางภาษีอากร กล่าวคือ ของที่นำเข้าไปในอาณาเขตดังกล่าวจะถือเสมือนยังมิได้เข้ามาในราชอาณาจักร และของที่ออกจากอาณาเขตดังกล่าวจะถือเสมือนว่าออกจากรนอกเขตศุลกากรเข้ามาในราชอาณาจักร

การจัดตั้งเขตปลอดอากร

กรมศุลกากร (2554) กล่าวเพิ่มเติมว่า เขตปลอดอากร (Free Zone) หมายถึงเขตพื้นที่ซึ่งอธิบดีกรมศุลกากรอนุมัติให้จัดตั้งขึ้นตามมาตรา 97 ตรี แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2469 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมตามมาตรา 8 แห่งพระราชบัญญัติศุลกากร (ฉบับที่ 18) พ.ศ. 2543 สำหรับการประกอบอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม หรือกิจการอื่นที่เป็นประโยชน์แก่การเศรษฐกิจของประเทศ โดยของที่นำเข้าไปในเขตดังกล่าวจะได้รับสิทธิประโยชน์ทางอากรตามที่กฎหมายบัญญัติ การจัดตั้งเขตปลอดอากรดังกล่าวเป็นการจัดตั้งเขตปลอดอากรขึ้นในประเทศไทย เพื่อผลิต ผสม ประกอบ บรรจุ หรือดำเนินการอื่นใดกับสินค้านั้นเพื่อการส่งออกป้อนราชอาณาจักร อันเป็นการส่งเสริมการส่งออกวิธีหนึ่ง ซึ่งการจัดตั้งเขตปลอดอากรดังกล่าวสามารถกระทำได้โดยขออนุมัติต่ออธิบดีกรมศุลกากร

เท่านั้น จึงมีความสะดวกรวดเร็ว และเป็นหลักการที่มีความสอดคล้องกับหลักสากลที่บัญญัติไว้ในอนุสัญญาเกี่ยวโตขององค์การศุลกากรโลก จึงเป็นการเพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้ประกอบการส่งออกอีกทางหนึ่งที่จะเลือกใช้ให้เหมาะสมกับลักษณะการประกอบกิจการ

สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร

1. ได้รับยกเว้นอากรสำหรับเครื่องจักร อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ รวมทั้งส่วนประกอบของของดังกล่าวที่จำเป็น และของที่นำเข้ามาในราชอาณาจักรและนำเข้าในเขตปลอดอากร สำหรับใช้ในการประกอบอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม หรือกิจการอื่นใดที่เป็นประโยชน์แก่การเศรษฐกิจของประเทศ

ทั้งนี้ ของที่ไม่ได้รับสิทธิยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับของที่ได้นำเข้ามาในราชอาณาจักร เพื่อนำเข้าไปในเขตปลอดอากร ได้แก่

1.1 ของต้องห้ามในการนำเข้ามาในราชอาณาจักร

1.2 ของที่ใช้เพื่อการอุปโภค - บริโภคภายในเขตปลอดอากร

1.3 ของใช้ส่วนตัวของบุคคลที่ปฏิบัติงานภายในเขตปลอดอากร

1.4 รถยนต์ ยานยนต์ และรถจักรยานยนต์ ทุกประเภทและทุกขนาดที่ต้องจดทะเบียนและเสียภาษีประจำปีสำหรับการใช้รถตามพระราชบัญญัติรถยนต์ พ.ศ. 2522 เว้นแต่ยานยนต์สำหรับใช้งานพิเศษ ตามประเภทพิกัด 87.05 และรถใช้งาน ตามประเภทพิกัด พ.ศ. 87.09

2. ให้ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับของที่ปล่อยออกจากเขตปลอดอากร เพื่อส่งออกนอกราชอาณาจักรตามมาตรา 97 เบญจ วรรคสุดท้าย

3. ได้รับยกเว้นภาษีสรรพสามิตสำหรับการนำเข้าและการผลิตของที่กระทำในเขตปลอดอากร รวมทั้งได้รับการยกเว้นภาษีสุรา การปิดแสดมปีและค่าธรรมเนียม ตามกฎหมายว่าด้วยสุรา กฎหมายว่าด้วยยาสูบ และกฎหมายว่าด้วยไฟ ตามมาตรา 97 ฉ

4. ได้รับยกเว้นไม่ต้องอยู่ภายในบังคับของกฎหมายในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการควบคุมมาตรฐานหรือคุณภาพ การประทับตรา หรือเครื่องหมายใด ๆ สำหรับของที่นำเข้าไปในเขตปลอดอากร เพื่อผลิต ผสม ประกอบ บรรจุ หรือดำเนินการอื่นใด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการส่งออกไปนอกราชอาณาจักร ตามมาตรา 97 สัตต
5. ได้รับยกเว้นอากรสำหรับเศษวัสดุ ของที่หาย ของที่ใช้ไม่ได้ หรือของที่ไม่ได้รับอนุญาตจากอธิบดีกรมศุลกากรให้นำออกจากเขตปลอดอากรเพื่อกำจัด หรือทำลาย ตามมาตรา 97 นว วรรคสอง
6. ได้รับยกเว้นหรือคืนอากร หากนำของที่มีกฎหมายบัญญัติให้ได้รับยกเว้นอากรหรือคืนเงินอากรเมื่อส่งออกนอกราชอาณาจักร เข้าไปในเขตปลอดอากร โดยให้ถือว่าของนั้นได้ส่งออกไปนอกราชอาณาจักรในเวลาที่ได้นำของเช่นนั้นเข้าไปในเขตปลอดอากร ตามมาตรา 97 อัญฐ
7. ได้รับยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับสินค้าต่างประเทศที่นำเข้าไปในเขตปลอดอากร ตามมาตรา 81 (2) (ข) แห่งประมวลรัษฎากร ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติ แก้ไขเพิ่มเติมประมวลรัษฎากร (ฉบับที่ 35) พ.ศ. 2544
8. เสียภาษีมูลค่าเพิ่มในอัตราร้อยละ 0 สำหรับการให้บริการที่กระทำในราชอาณาจักรเพื่อใช้ผลิตสินค้าในเขตปลอดอากรเพื่อส่งออก และการให้บริการที่กระทำในเขตดังกล่าวเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าเพื่อส่งออกตามมาตรา 80/1 (2) แห่งประมวลรัษฎากร ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติ แก้ไขเพิ่มเติมประมวลรัษฎากร (ฉบับที่ 35) พ.ศ. 2544
9. เสียภาษีมูลค่าเพิ่มในอัตราร้อยละ 0 สำหรับการขายสินค้าหรือให้บริการระหว่างผู้ประกอบการกับผู้ประกอบการที่ประกอบกิจการอยู่ในเขตปลอดอากร ไม่ว่าจะอยู่ในเขตเดียวกันหรือไม่ หรือระหว่างคลังสินค้าทัณฑ์บนกับผู้ประกอบการที่ประกอบกิจการอยู่ในเขตปลอดอากร ตามมาตรา 80/1 (6) แห่งประมวลรัษฎากร ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติ แก้ไขเพิ่มเติมประมวลรัษฎากร (ฉบับที่ 35) พ.ศ. 2544
10. ได้รับยกเว้นอากรสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการนำของภายในประเทศ หรือของนำเข้าที่ได้ชำระอากรแล้ว ซึ่งไม่มีสิทธิได้รับคืนอากรหรือยกเว้นอากรตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากรหรือ

กฎหมายอื่น เข้ามาผลิต ผสม ประกอบ บรรจุ หรือดำเนินการอื่นใดในเขตปลอดอากร โดยไม่มีส่วน
ของของในเขตปลอดอากรอยู่ในผลิตภัณฑ์นั้น และนำมาจำหน่ายหรือบริโภคภายในประเทศ
(ประกาศกระทรวงการคลัง (ฉบับที่ 16) ลงวันที่ 22 กรกฎาคม 2553 ข้อ 3 (18))

11. ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการนำวัตถุดิบเข้ามาผลิต ผสม ประกอบ บรรจุ หรือดำเนินการอื่นใด
ในเขตปลอดอากร ซึ่งนำมาจำหน่ายหรือบริโภคภายในประเทศ ให้ลดอัตราอากรลงเหลือเท่ากับ
อัตราที่ได้ให้สิทธิพิเศษแก่ผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันของแต่ละประเทศที่นำเข้า (ประกาศ
กระทรวงการคลัง (ฉบับที่ 16) ลงวันที่ 22 กรกฎาคม 2553 ข้อ 2 (7.2))

การลดอัตราอากร

จากสิทธิประโยชน์ทางภาษีเขตปลอดอากรที่ได้กล่าวข้างต้น กรมศุลกากร (2550) ได้อธิบาย
เพิ่มเติมถึง การลดอัตราอากรลงเหลือหรือเท่ากับอัตราที่ได้ให้สิทธิพิเศษแก่ผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกัน
ของแต่ละประเทศที่นำเข้า ทั้งนี้ การลดอัตราอากรรวมทั้งของที่ได้รับการลดอัตราอากร ต้องเป็นไป
ตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขดังนี้

1. ของที่ได้รับการลดอัตราอากรต้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบที่มีถิ่นกำเนิดในประเทศไทย
หรือประเทศที่ผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันนั้นรับสิทธิพิเศษ หรือประเทศไทยร่วมกับประเทศที่
ผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันนั้นได้รับสิทธิพิเศษ มูลค่าไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของราคาผลิตภัณฑ์หน้า
โรงงาน

2. วิธีการคำนวณสัดส่วนการใช้วัตถุดิบ ตามข้อ 1 เป็นดังนี้

$$\frac{\text{ต้นทุนการผลิตในประเทศ} \times 100}{\text{ราคาของผลิตภัณฑ์หน้าโรงงาน (Ex-Factory Price)}} \geq 40\%$$

โดย ต้นทุนการผลิตในประเทศ หมายถึง ผลรวมของ มูลค่าวัตถุดิบที่มีถิ่นกำเนิดในประเทศไทย
หรือมูลค่าวัตถุดิบที่มีถิ่นกำเนิดจากประเทศที่ผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันนั้นได้รับสิทธิพิเศษ รวม
กับต้นทุนค่าแรง ต้นทุนการผลิตอื่น และกำไร

นอกจากนั้น ราคาของผลิตภัณฑ์หน้าโรงงาน หมายถึง ผลรวมของมูลค่าวัตถุดิบที่มีถิ่นกำเนิดในประเทศไทย หรือมูลค่าวัตถุดิบที่มีถิ่นกำเนิดจากประเทศที่ผลิตภัณฑ์เดียวกันนั้นได้รับสิทธิพิเศษ รวมกับมูลค่าวัตถุดิบที่นำเข้าจากประเทศอื่น ต้นทุนค่าแรง ต้นทุนการผลิตอื่น และกำไร

การพิจารณาถิ่นกำเนิดของวัตถุดิบ

1. วัตถุดิบที่มีถิ่นกำเนิดจากประเทศที่ผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันนั้นได้รับสิทธิพิเศษ ภายใต้ความตกลงหรือมาตรการการให้สิทธิพิเศษที่เกี่ยวข้อง เช่น AFTA และ TAFTA โดยการพิสูจน์ถิ่นกำเนิดใช้เอกสารรับรอง เช่น Form D หรือ Form FTA
2. วัตถุดิบที่มีถิ่นกำเนิดในประเทศไทย แบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ได้แก่
 - 2.1 วัตถุดิบทั้งหมดได้จากประเทศไทย (Wholly Obtained) เช่น ผลิตภัณฑ์แร่ธาตุที่ได้จากพื้นดิน สัตว์ที่กำเนิดและเลี้ยงเติบโตในประเทศไทย
 - 2.2 วัตถุดิบที่เป็นผลผลิตจากการนำของที่นำเข้าจากต่างประเทศอื่น มาผ่านกระบวนการผลิตในประเทศไทย ซึ่งรวมถึงในเขตปลอดอากรและเขตประกอบการเสรี โดยต้องไม่เป็นกระบวนการอย่างง่าย และได้รับการรับรองว่าได้มาจากกระบวนการผลิตในประเทศไทย

แนวโน้มอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทย

ภาวะเศรษฐกิจโลกในปี 2554 หลาย ๆ ประเทศต้องเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ เช่น สหรัฐอเมริกา และประเทศในยุโรปที่เริ่มฟื้นตัวจากปัญหาวิกฤติการทางการเงิน รวมทั้งสถานการณ์น้ำมันดิบมีแนวโน้มสูงขึ้นและเหตุการณ์ความไม่สงบในตะวันออกกลางที่สร้างความกังวลต่อตลาด ส่งผลให้เศรษฐกิจโลกต้องชะลอตัวลง ในขณะที่เดียวกันประเทศที่เผชิญกับวิกฤตเหล่านั้นกำลังพยายามฟื้นตัวจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว โดยการกำหนดนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจและดึงดูดรวมทั้งส่งเสริมการลงทุนระหว่างประเทศอย่างมาก

ด้านภาพรวมสภาวะเศรษฐกิจในประเทศไทยนั้น เหตุการณ์อุทกภัยที่เกิดขึ้นส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยในวงกว้าง ทั้งในด้านการใช้จ่ายในประเทศที่มีแนวโน้มชะลอตัวลง ประกอบกับ

รายได้ที่ลดลงของผู้ใช้แรงงานเนื่องจากการหยุดการจ้างงานของสถานประกอบการที่ได้รับผลกระทบจากอุทกภัย จากอุปสรรคต่าง ๆ ที่ได้กล่าวมาทำให้เห็นว่าเศรษฐกิจไทยต้องเผชิญกับความท้าทายปลายประการ ที่สำคัญคือ แรงขับเคลื่อนของเศรษฐกิจไทยเอง และความไม่แน่นอนของสถานการณ์โลก

ด้วยภาวะเศรษฐกิจโลก เกิดการชะลอตัวจากสาเหตุหลายประการ ทั้งปัญหาระบบนิเวศที่เกิดขึ้นในประเทศญี่ปุ่น ภาวะเศรษฐกิจถดถอยของยุโรป และปัญหาอุทกภัยที่เกิดขึ้นในประเทศไทย ตามที่ได้กล่าวมาข้างต้นซึ่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยในวงกว้าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัญหาอุทกภัยที่กระทบต่อการผลิตภาคอุตสาหกรรมในเขตจังหวัดอยุธยาและปทุมธานี ซึ่งส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ และกระทบต่อห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ในการผลิตรถยนต์สำเร็จรูปอย่างมาก เนื่องจากประเทศไทยเป็นฐานการผลิตรถยนต์ขนาดใหญ่ในภูมิภาค จนส่งผลให้ผู้ผลิตรถยนต์บางรายต้องหยุดการผลิตและไม่สามารถส่งออกสินค้ารวมถึงจำหน่ายสินค้าให้ผู้บริโภคในประเทศได้ ซึ่งไม่เพียงแต่ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคอย่างเดียว แต่ยังกระทบถึงการจ้างแรงงานที่ลดลงด้วย

ภาวะอุตสาหกรรมรถยนต์ในปี 2554 มีปริมาณการผลิตรถยนต์ 1,500,00 คัน ซึ่งลดลงร้อยละ 8.83 จากปี 2553 ที่มีการผลิตรถยนต์ 1,645,304 คัน นอกจากนี้การจำหน่ายรถยนต์ภายในประเทศมีปริมาณลดลง ในขณะที่ปริมาณการส่งออกรถยนต์ก็มีปริมาณที่ลดลงเช่นกัน

ในปี 2555 คาดว่าจะมีการปรับตัวในอัตราที่เพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากการผู้ผลิตรถยนต์หลายรายมีการลงทุนผลิตรถยนต์รุ่นใหม่ เพื่อจำหน่ายในประเทศและส่งออกต่างประเทศ ประกอบกับการฟื้นตัวของภาคอุตสาหกรรมจากอุทกภัยที่เกิดขึ้น รวมทั้งนโยบายรถคันแรกที่รัฐบาลสนับสนุนและเป็นการกระตุ้นการขยายตัวของตลาดในประเทศ แต่อย่างไรก็ตามก็ยังมีปัจจัยเสี่ยงอื่นๆ เช่นอัตราดอกเบี้ย และราคาน้ำมันเชื้อเพลิงที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งปัจจัยเหล่านี้อาจส่งผลกระทบต่อเลือกซื้อรถยนต์ของผู้บริโภคได้ (สำนักงานเศรษฐกิจ กระทรวงอุตสาหกรรม, 2554)

ปัจจัยสำคัญที่เป็นการเพิ่มปริมาณการผลิตและจำหน่ายรถยนต์ในประเทศ คือ นโยบายรัฐบาลเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตประชาชน โดยเพิ่มกำลังซื้อภายในประเทศ สร้างความสมดุลและความเข้มแข็งให้แก่ระบบเศรษฐกิจมหภาค ซึ่งมาตรการที่ใช้คือ การลดภาระภาษีสำหรับสิ่งจำเป็นในชีวิตของประชาชนทั่วไป ได้แก่ บ้านหลังแรก และรถยนต์คันแรก โดยการดำเนินตามมาตรการ

ดังกล่าว คาดว่าจะส่งผลดีต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวม เป็นการสนับสนุนอุตสาหกรรมรถยนต์และอุตสาหกรรมต่อเนื่องจากอุตสาหกรรมรถยนต์ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมหลักของประเทศไทย

กล่าวโดยสรุป แนวโน้มอุตสาหกรรมยานยนต์ไทยสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการส่งออกรถยนต์ไปยังกลุ่มประเทศในอาเซียน ออสเตรเลีย และตะวันออกกลาง นอกจากนี้ภาวะราคาน้ำมันในตลาดโลกที่ผันผวน ส่งผลให้รถยนต์นั่งขนาดเล็กได้รับความนิยมมากขึ้น นอกจากนี้ข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) และข้อตกลงไทย-ญี่ปุ่น ซึ่งคาดว่าจะช่วยส่งเสริมอนาคตอุตสาหกรรมยานยนต์ไทยได้เป็นอย่างดี การผลิตรถยนต์ในปีนี้มีปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญ คือ การฟื้นตัวที่เริ่มแผ่วลงของเศรษฐกิจภายในประเทศ ผู้ผลิตรถยนต์จึงอาจต้องเผชิญกับความท้าทาย และจะต้องปรับแผนการดำเนินธุรกิจการทำการตลาดภายในประเทศมากขึ้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการต้องมีการปรับตัวในการขยายกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้น ซึ่งสิ่งสำคัญคือ การพัฒนาทักษะของบุคลากรในระยะยาว ผู้ประกอบการควรพัฒนาศักยภาพในการผลิตและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันเพื่อสร้างโอกาสในการเข้าไปอยู่ในสายการผลิตของอุตสาหกรรมรถยนต์โลก เพื่อพัฒนาสินค้าให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล

บทที่ 4

การวิเคราะห์และข้อมูลที่ใช้

เพื่อการวิเคราะห์การปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร จากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร กรณีศึกษา บริษัท ผลิตภัณฑ์แห่งหนึ่งในประเทศไทย ผู้ศึกษาได้ดำเนินการศึกษาโดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In -depth Interview) และข้อมูลทุติยภูมิจากหนังสือหรือเอกสารเกี่ยวข้องอื่น ๆ ที่เผยแพร่ ซึ่งวิธีการศึกษาแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ การเก็บรวบรวมข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล

วิธีการเก็บข้อมูล

การวิเคราะห์การปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร มีที่มาของแหล่งข้อมูลดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ผู้ศึกษาทำการศึกษาโดยการสัมภาษณ์เชิงลึก ซึ่งเครื่องมือที่ใช้คือ การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) มีการกำหนดขอบเขตและเนื้อหาของแบบสัมภาษณ์ เพื่อความชัดเจนและบรรลุตามความมุ่งหมายในการวิจัย ซึ่งจะสัมภาษณ์เชิงลึกนี้จะทำการสัมภาษณ์กับผู้แทนบริษัทฯ ที่มีส่วนรับผิดชอบโดยตรงและมีอำนาจตัดสินใจในเกี่ยวกับการเลือกใช้กลยุทธ์ภาษีอากร รวมทั้งผู้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยอ้อม จำนวน 10 ท่าน
2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ผู้วิจัยศึกษาจากหนังสือ เอกสาร บทความ วิทยุ หลักการและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งประกาศกรมศุลกากรเพื่อกำหนดขอบเขตของการวิจัยให้ครอบคลุมความมุ่งหมายในงานวิจัย

การวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อวิเคราะห์การปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร โดยมีกระบวนการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

การวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์

เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (Internal Environment) ที่อยู่ในองค์กร ไม่ว่าจะเป็นด้านโครงสร้างองค์กร ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ ด้านการพัฒนาเทคโนโลยี และด้านการบริหารการผลิตและการบริการ โดยกำหนดจุดแข็ง (Strength) และจุดอ่อน (Weakness) ภายในบริษัทฯ จากนั้นทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (External Environment) ที่อยู่ภายนอกองค์กร ไม่ว่าจะเป็นด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม และด้านเทคโนโลยี โดยชี้ให้เห็นถึงโอกาสที่ไขว่คว้ามาได้ และการฝ่าฟันอุปสรรคที่เกิดขึ้น นอกจากนี้ผู้ศึกษาทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขันในอุตสาหกรรม โดยพิจารณาถึงคู่แข่งในอุตสาหกรรม อุปสรรคจากการเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่ อุปสรรคจากสินค้าทดแทน อำนาจต่อรองของผู้ขาย และอำนาจต่อรองของผู้ซื้อ

1. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (Internal Environment)

ด้านโครงสร้างพื้นฐาน บริษัทฯ มีจุดแข็งทางกายภาพ ทั้งในส่วนของที่ตั้ง เครื่องจักร อุปกรณ์ รวมถึงสาธารณูปโภคที่ครบครัน และจุดแข็งที่สำคัญคือ การตั้งบริษัทฯ อยู่ใกล้ท่าเรือน้ำลึก และอยู่ใกล้กับผู้ผลิตชิ้นส่วนวัตถุดิบ (Supplier) ซึ่งสามารถจัดส่งสินค้าให้แก่บริษัทฯ ได้ตลอดเวลา โดยเป็นผลดีต่อการบริหารสินค้าคงคลังของบริษัทฯ ด้วย นอกจากนี้ในส่วนที่ส่งผลดีต่อบริษัทฯ ข้อมแฝงด้วยผลเสีย (จุดอ่อน) ตามมา เช่น การจราจรที่ติดขัดจากการเป็นศูนย์กลางท่าเรือน้ำลึก และการเป็นศูนย์กลางการผลิตรถยนต์แห่งหนึ่ง

ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ บริษัทฯ มีจุดแข็งค่อนข้างมากจากบุคลากรที่มีคุณภาพ รวมทั้งมีการจัดฝึกอบรมเพื่อพัฒนาบุคลากรในองค์กรอยู่เสมอ ทำให้พนักงานเกิดความคิดสร้างสรรค์และมีความสุขในการทำงานมากขึ้น ด้านจุดอ่อนของการบริหารทรัพยากรมนุษย์นั้น

บริษัทฯ ยังมีช่องว่างด้านการสื่อสารเนื่องจากเป็นองค์กรที่มีขนาดใหญ่ และมีจำนวนพนักงานหลายคน และหลายระดับ

ด้านการพัฒนาเทคโนโลยี บริษัทฯ มีจุดแข็งค่อนข้างมาก เนื่องจากอุตสาหกรรมยานยนต์จะต้องมีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ทันต่อความต้องการของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ซึ่งเทคโนโลยีเหล่านี้ก็สามารถช่วยลดต้นทุนการผลิตลงได้ ในส่วนของจุดอ่อนนั้น การพัฒนาทางเทคโนโลยีต้องใช้ระยะเวลาในการศึกษาและพัฒนาค่อนข้างมาก ประกอบกับต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางเท่านั้น

ด้านการบริหารการผลิตและการบริการ บริษัทฯ มีจุดแข็งค่อนข้างมากเช่นกัน โดยบริษัทฯ มีกระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพและมีกำลังการผลิตที่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด ส่วนจุดอ่อนในด้านการผลิตคือ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตบางชนิดมีการนำเข้าจากต่างประเทศ ทำให้ต้นทุนสูงขึ้น และได้รับส่วนต่างของกำไรจากการขายน้อยลง

2. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (External Environment)

ด้านการเมืองและนโยบายรัฐบาล ถือเป็นปัจจัยหลักในการเลือกลงทุนของผู้ประกอบการรถยนต์ในประเทศไทย โดยรัฐบาลได้สนับสนุนผู้ประกอบการในรูปแบบของสิทธิประโยชน์ทางภาษี รวมทั้งการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งถือเป็นโอกาสให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากนโยบายของรัฐบาลมากขึ้น ในขณะเดียวกัน สถานการณ์ทางการเมืองที่ยังไม่มีเสถียรภาพ ประกอบกับความเชื่อมั่นของนโยบายรัฐบาลเกี่ยวกับการจัดการน้ำ ยังคงเป็นอุปสรรคในการเลือกลงทุนในประเทศไทยสำหรับนักลงทุนต่างชาติ

ด้านเศรษฐกิจ ผู้ประกอบการผลิตรถยนต์หลายรายได้รับโอกาสในการเพิ่มยอดขายจากนโยบายการลดภาษีสรรพสามิตสำหรับรถยนต์คันแรก ในขณะที่สถานการณ์ราคาน้ำมันที่ผันผวนในระดับที่สูงอาจส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์ของผู้บริโภคได้

ด้านสังคมและวัฒนธรรม ผู้บริโภคมีลักษณะการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป โดยไม่ได้พิจารณาเฉพาะรูปร่างภายนอกเพียงอย่างเดียว แต่ได้พิจารณาถึงบริการหลังการขายและอะไหล่รถยนต์เพิ่มขึ้น ทำให้เป็นโอกาสในการพัฒนางานบริการของผู้ผลิตรถยนต์เพิ่มมากขึ้น แต่อุปสรรค

ด้านสังคมและวัฒนธรรม คือ ทัศนคติของผู้บริโภคที่ชื่นชอบรถยนต์ค่ายญี่ปุ่นมากกว่าค่ายอื่น ๆ การที่จะเปลี่ยนทัศนคติของผู้บริโภค จึงเป็นอุปสรรคอย่างมาก

ด้านเทคโนโลยี เป็นโอกาสผู้ประกอบการรถยนต์แต่ละรายมีการคิดค้นเทคโนโลยีใหม่มาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค แต่อุปสรรคด้านเทคโนโลยีคือ การได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลเพื่อรองรับเทคโนโลยีต่าง ๆ ที่คิดค้นขึ้นยังน้อยอยู่

3. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขันในอุตสาหกรรมรถยนต์ (Competitive Environment)

คู่แข่งในอุตสาหกรรม (Competitive Rivalry) สภาพแวดล้อมด้านคู่แข่งในอุตสาหกรรมมีจำนวนมาก ซึ่งลักษณะการประกอบธุรกิจและลักษณะผลิตภัณฑ์มีความคล้ายคลึงกัน ทำให้การแข่งขันในอุตสาหกรรมมีความรุนแรง โดยแต่ละค่ายต่างลงทุนด้านโฆษณาและ โปรโมชันในการดึงดูดผู้บริโภค การที่ดึงดูดความต้องการของผู้บริโภคและมีความได้เปรียบมากกว่าคู่แข่ง บริษัทฯ ควรสร้างความแตกต่างให้ผู้บริโภคเห็น ทั้งรูปลักษณ์และประโยชน์ใช้สอย

3.1 อุปสรรคจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ (Potential Entrants)

ด้านต้นทุน เนื่องด้วยอุตสาหกรรมยานยนต์เป็นอุตสาหกรรมที่ต้องลงทุนสูงมาก ทั้งโครงสร้างโรงงาน เครื่องจักร ระบบสาธารณูปโภค รวมทั้งทรัพยากรบุคคลที่ต้องมีเป็นจำนวนมากเช่นกัน ทำให้เป็นเครื่องป้องกันการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ได้เป็นอย่างดี แต่ส่วนใหญ่การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ในประเทศไทย เป็นการนำเข้าชิ้นส่วนรถยนต์สำเร็จรูปเพื่อเข้ามาประกอบในประเทศไทย มากกว่าการตั้งฐานการผลิตที่ต้องลงทุนจำนวนมาก

ด้านนโยบายรัฐบาล เป็นปัจจัยที่มีบทบาทสำคัญที่มีส่วนช่วยป้องกันการเข้ามาคุกคามของคู่แข่งรายใหม่ ถ้าคู่แข่งรายใหม่มีการนำเข้าสินค้าจำนวนมาก และมีสิทธิประโยชน์ทางภาษีรองรับไม่เพียงพอ ทำให้ต้นทุนทางภาษีของคู่แข่งรายใหม่สูงกว่า จนได้ส่วนต่างกำไรจากการขายน้อยลง และออกจากอุตสาหกรรมไปในที่สุด

ด้านการประหยัดต่อขนาด เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินไปได้ อย่างมีประสิทธิภาพ คือการที่ธุรกิจนั้นกำหนดลักษณะการผลิตที่มีสัดส่วนเหมาะสม และมีการประหยัดต่อขนาด หากคู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามาไม่สามารถปรับตัวให้มีการประหยัดต่อขนาดได้ ก็จะทำให้มี ต้นทุนการผลิตที่สูงหากเปรียบเทียบกับคู่แข่งในอุตสาหกรรม ดังนั้น การประหยัดต่อขนาดถือเป็น เครื่องป้องกันการเข้ามาของกลุ่มรายใหม่ได้

ช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นหนึ่งองค์ประกอบแห่งความสำเร็จของธุรกิจ ซึ่ง ถ้าบริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายกว้างขวางและสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ดี ย่อมเป็นเครื่อง ป้องกันการเข้ามาของกลุ่มรายใหม่ได้

3.2 อุปสรรคจากสินค้าทดแทน (Substitute)

สินค้าทดแทนอาจจะเป็นสินค้าประเภทเดียวกันหรือคนละประเภทแต่ สามารถแย่งสัดส่วนของการแข่งขันได้ ในอุตสาหกรรมยานยนต์นั้นสินค้าทดแทนที่อาจจะเป็น อุปสรรคและแย่งสัดส่วนการแข่งขันได้นั้น คือ รถโดยสารสาธารณะ ที่รัฐบาลมีนโยบายให้นั่งฟรีได้ ในบางสาย รวมทั้งรถไฟฟ้าก็เช่นกัน ถือเป็นสินค้าทดแทนของอุตสาหกรรมยานยนต์ เพื่อลดปัญหา การจราจรที่ติดขัด ผู้บริโภคบางกลุ่มเลือกที่จะใช้สินค้าทดแทนเหล่านี้แทนรถยนต์

สินค้าทดแทนจากพลังงานทางเลือก ด้วยราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้นทำให้ ผู้บริโภคหันมาสนใจพลังงานทางเลือกมากขึ้น โดยถ้าคู่แข่งรายใดสามารถผลิตรถยนต์พลังงาน ทางเลือกขึ้นมาได้ก็จะสามารถแข่งขันส่วนการแข่งขันทิ้งไปได้มาก

3.3 อำนาจต่อรองของผู้ขาย (Bargaining power of suppliers)

ในอุตสาหกรรมยานยนต์นี้ ผู้ขายมีอำนาจต่อรองที่น้อยกว่าเนื่องจากจำนวน ผู้ขายมีมากกว่าผู้ผลิต และผู้ผลิตเองมีทางเลือกที่จะหาชิ้นส่วนรถยนต์จากผู้ขายรายอื่นได้หากไม่ได้ รับความพึงพอใจในระดับที่ต้องการ

3.4 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining power of Buyer)

ในอุตสาหกรรมยานยนต์มีคู่แข่งจำนวนมากหลายราย ซึ่งคู่แข่งแต่ละรายพยายามแย่งส่วนการแข่งขันมาเป็นของตน ในเรื่องของราคา ผู้ผลิตไม่สามารถกำหนดได้ เนื่องจากต้องใช้ราคาตลาดเข้าแข่งขัน แต่จะแข่งขันกันด้านโปรโมชั่นและการบริการ ซึ่งในที่นี่อำนาจต่อรองขึ้นอยู่กับผู้ซื้อ

การวิเคราะห์ทางเลือกเชิงกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินการ

ผู้ศึกษา ได้การกำหนดทางเลือกเชิงกลยุทธ์ (Strategic Choice) ไว้ ดังนี้

ทางเลือกที่หนึ่ง คงการสิทธิประโยชน์ทางภาษีเดิม คลังสินค้าทันสมัย

ทางเลือกที่สอง เปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีใหม่เป็นเขตปลอดอากร ในกรณีที่ต้นทุนวัตถุดิบในประเทศน้อยกว่าร้อยละ 40

ทางเลือกที่สาม เปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีใหม่เป็นเขตปลอดอากร ในกรณีที่ต้นทุนวัตถุดิบในประเทศมากกว่าร้อยละ 40

ส่วนแนวทางการดำเนินการ ผู้ศึกษาได้กำหนดแนวทางไว้ ดังนี้

แนวทางที่หนึ่ง การพัฒนาสิทธิประโยชน์เดิมคือ คลังสินค้าทันสมัย ให้เหมาะสมกับลักษณะการประกอบธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป โดยไม่ต้องปรับเปลี่ยนเป็นสิทธิประโยชน์ใหม่

แนวทางที่สอง การปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีเป็นเขตปลอดอากร เพื่อให้ได้รับประโยชน์ทางภาษีสูงสุดจากสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรนี้ โดยไม่ต้องพัฒนาสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรเดิม

การตัดสินใจขั้นสุดท้าย

ผู้ศึกษาได้ทำการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจขั้นสุดท้าย หากปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีแล้ว มูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่า 0 บริษัทฯ ก็ควรตัดสินใจปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร

1. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

1.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) ประสิทธิ์ ตงยิ่งศิริ (2542) ได้อธิบายเกี่ยวกับมูลค่าปัจจุบันสุทธิว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ คือ มูลค่าปัจจุบันของกระแสผลตอบแทนสุทธิหรือกระแสเงินสดของโครงการ ซึ่งคำนวณได้โดยการนำส่วนลดกระแสผลตอบแทนสุทธิตลอดชั่วอายุของโครงการให้เป็นมูลค่าปัจจุบัน หรือสามารถคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิจากความแตกต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสผลตอบแทนรวม และมูลค่าปัจจุบันของกระแสต้นทุนรวม ซึ่งเขียนเป็นสูตรการคำนวณได้ดังนี้

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} \quad \text{หรือ} \quad NPV = PVNB - PVIC$$

เมื่อ	B_t	=	ผลตอบแทนในปี t
	C_t	=	ต้นทุนในปี t
	r	=	อัตราส่วนลดที่เหมาะสม
	n	=	จำนวนปีทั้งสิ้นที่ทำการพยากรณ์
	PVNB	=	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน
	PVIC	=	มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนการลงทุน

ผู้ศึกษาได้แบ่งการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินออกเป็น 3 กรณี ได้แก่ การวิเคราะห์ทางการเงินกรณีใช้สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยน้อยกว่าร้อยละ 40 และกรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 40 ซึ่งเครื่องมือที่ใช้

ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน คือการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) เพื่อประเมินมูลค่าของทั้ง 3 กรณี โดยพิจารณาจาก NPV ที่มีค่าเป็นบวก ($NPV > 0$) จะสามารถเพิ่มความมั่งคั่งแก่ผู้ถือหุ้นเป็นจำนวนเท่ากับมูลค่าของ NPV นั้น

หลักเกณฑ์ในการตัดสินใจ คือ ควรรับหรืออนุมัติเมื่อ $NPV \geq 0$ และตัดสินใจไม่รับหรือไม่อนุมัติเมื่อ $NPV < 0$ เพราะในกรณีนี้ รายได้หรือผลตอบแทนที่ได้รับน้อยกว่าต้นทุนในการลงทุน หากพิจารณาเพื่อประกอบการตัดสินใจในการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรแล้ว เมื่อ $NPV \geq 0$ กรณีสิทธิประโยชน์คลังสินค้าพัฒนา บริษัทฯ สามารถคงการใช้สิทธิประโยชน์นี้ต่อไปได้ ส่วนกรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยน้อยกว่าร้อยละ 40 บริษัทฯ ควรพิจารณาปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษี และในส่วนกรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 40 บริษัทฯ ควรพิจารณาปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีเช่นกัน นอกจากนั้นบริษัทฯ ควรพิจารณาการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีเป็นไปในทางตรงกันข้าม หาก $NPV < 0$

1.2 การพยากรณ์กระแสเงินสด

การพยากรณ์งบการเงินนี้ใช้ช่วงเวลาในการพยากรณ์ 10 ปี เนื่องจากเป็นช่วงเวลาที่เหมาะสมกับอุตสาหกรรมยานยนต์ซึ่งมีการพัฒนาเทคโนโลยีและผลิตรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดเป็นประจำในช่วงระยะเวลา 10 ปี หากทำการพยากรณ์งบการเงินที่ใช้ช่วงเวลามากกว่า 10 ปี ก็จะทำให้ผลการพยากรณ์คาดเคลื่อนไปจากความเป็นจริงมาก ซึ่งมีข้อกำหนดในด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. กำหนดอายุโครงการ 10 ปี ตามวัฏจักรอายุของผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle)
2. เริ่มต้นการพยากรณ์ทางการเงินในปีที่ 2 เนื่องจากปีที่ 0 และปีที่ 1 เป็นปีที่เริ่มต้นและเตรียมการในการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร
3. รายรับไม่ว่าจะเกิดขึ้นในช่วงใดของปี เสมือนว่าได้รับตอนสิ้นปี
4. ต้นทุนในการดำเนินงานไม่ว่าจะจ่ายในช่วงใดของปี เสมือนว่าจ่ายตอนสิ้นปี

5. ต้นทุนการลงทุน ไม่ว่าจะจ่ายในช่วงใดของปี เสมือนว่าจ่ายตอนสิ้นปี

6. การคำนวณกระแสเงินสดไม่ได้นำดอกเบี้ยจ่ายมาใช้ในการคำนวณ เนื่องจากผลประโยชน์ทางภาษีจากดอกเบี้ยจ่ายได้ถูกคำนวณใน WACC แล้ว

1.3 การคำนวณหาต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital: WACC)

ต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital: WACC) เป็น การคิดต้นทุนของเงินทุนซึ่งเป็นต้นทุนเงินลงทุนส่วนของเจ้าของ และต้นทุนเงินทุนจากการ กู้ยืม ซึ่งต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักนี้เป็นค่าที่นำมาคิดลดในการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ โดยมีการคำนวณดังนี้

$$WACC = (W_e \times K_e) + (W_d \times K_d \times (1 - \text{tax}))$$

เมื่อ	W_e	=	สัดส่วนเงินลงทุนของเจ้าของ
	K_e	=	ต้นทุนเงินทุนส่วนของเจ้าของ
	W_d	=	สัดส่วนเงินลงทุนจากการกู้ยืม
	K_d	=	ต้นทุนเงินทุนจากการกู้ยืม
	Tax	=	อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล

การดำเนินการมาตรการเชิงกลยุทธ์

เพื่อเป็นเครื่องชี้วัดการตอบสนองต่อมาตรการเชิงกลยุทธ์ที่ได้เลือกไว้ ผู้ศึกษาได้นำข้อมูล จากการสัมภาษณ์เชิงลึกมาพิจารณา ซึ่งประเด็นหลักในการสัมภาษณ์มี 2 ประเด็น ได้แก่ ประเด็นที่ หนึ่ง ความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร และประเด็นที่สอง การปรับเปลี่ยนสิทธิ ประโยชน์ทางภาษีอากรจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร หากผลการวิเคราะห์เห็นว่าถ้า บริษัทฯ มีการตอบสนองที่ดี บริษัทฯ ก็จะมีโอกาสประสบความสำเร็จในการดำเนิน มาตรการนั้นสูง

การกำหนดน้ำหนักและค่าประเมินของการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ ถูกกำหนดโดยผู้เกี่ยวข้องโดยตรงจากการสัมภาษณ์เชิงลึก ซึ่งการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (EFAS) และการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (IFAS) นั้น จะต้องมือน้ำหนักของแต่ละปัจจัยรวมได้ 1 นอกจากนั้นการกำหนดค่าประเมินและค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก สามารถกำหนดได้ดังนี้

ตารางที่ 1 การกำหนดค่าประเมินและค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก

ค่าประเมิน	จุดแข็ง	จุดอ่อน	โอกาส	อุปสรรค
5	มีจุดแข็งมากที่สุด	มีจุดอ่อนน้อยที่สุด	ไขว่คว้าโอกาสได้มากที่สุด	ฝ่าฟันอุปสรรคได้มากที่สุด
4	มีจุดแข็งมาก	มีจุดอ่อนน้อย	ไขว่คว้าโอกาสได้มาก	ฝ่าฟันอุปสรรคได้มาก
3	มีจุดแข็งปานกลาง	มีจุดอ่อนปานกลาง	ไขว่คว้าโอกาสได้ปานกลาง	ฝ่าฟันอุปสรรคได้ปานกลาง
2	มีจุดแข็งน้อย	มีจุดอ่อนมาก	ไขว่คว้าโอกาสได้น้อย	ฝ่าฟันอุปสรรคได้น้อย
1	มีจุดแข็งน้อยที่สุด	มีจุดอ่อนมากที่สุด	ไม่สามารถไขว่คว้าโอกาสได้เลย	ไม่สามารถฝ่าฟันอุปสรรคได้เลย

ที่มา: จากการวิเคราะห์

หลังจากที่ได้ผลการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกแล้ว ผู้ศึกษาจัดทำตารางสรุปผลการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ (Generating a strategic factors analysis summary (SFAS) matrix) โดยการรวม ปัจจัยภายนอก (External Factors) กับปัจจัยภายใน (Internal Factors) ดังตารางด้านล่าง

ตารางที่ 2 ตัวอย่างตารางผลการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์

ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญ (KEY STRATEGIC FACTORS)	น้ำหนัก	อันดับ	คะแนน รวม	ข้อเสนอแนะ
จุดแข็ง				
จุดอ่อน				
โอกาส				
อุปสรรค				
คะแนนรวม (TOTAL SCORES)				

ที่มา: จากการวิเคราะห์

บทที่ 5

ผลของการวิเคราะห์

เพื่อวิเคราะห์การปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากรนั้น ผู้ศึกษาทำการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (Internal Environment) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (External Environment) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขันในอุตสาหกรรมรถยนต์ และทำการเลือกทางเลือกเชิงกลยุทธ์ว่าควรปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีหรือไม่ และนอกจากนั้นผู้ศึกษาได้วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินสำหรับแต่ละทางเลือกโดยการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) การวิเคราะห์ขั้นสุดท้าย เพื่อให้เป็นแนวทางในการดำเนินงานและสอดคล้องกับลักษณะการประกอบธุรกิจ ผู้ศึกษาได้กำหนดมาตรการการดำเนินงานเชิงกลยุทธ์ โดยพิจารณาการตอบสนองต่อสิทธิประโยชน์ทางภาษีของธุรกิจจากข้อมูลการสัมภาษณ์เชิงลึก

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์

1. ผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (Internal Environment)

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน เป็นการวิเคราะห์องค์ประกอบต่าง ๆ ที่อยู่ในองค์กร ไม่ว่าจะเป็นโครงสร้างองค์กร ทรัพยากรมนุษย์ การเงิน เทคโนโลยี รวมถึงการบริหารการผลิตและการบริการ โดยมีผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน ดังนี้

1.1 ด้านโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure)

จุดแข็ง (Strength)

- บริษัทฯ เป็นธุรกิจที่เปิดดำเนินการกว่า 10 ปี ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความพร้อมในด้านองค์ประกอบขั้นพื้นฐาน ทั้งเครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพ มีที่ดินที่กว้างขวางเพียงพอต่อการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษี พร้อมทั้งมีสาธารณูปโภคที่ครบครัน

- สถานที่ตั้งของบริษัทฯ ตั้งอยู่ในบริเวณที่เหมาะสม โดยอยู่ใกล้กับ Supplier ผู้จัดส่งชิ้นส่วนวัตถุดิบ ทำให้ไม่ต้องเก็บ Stock ของ Inventory ไว้เป็นจำนวนมากเกินไป
- บริษัทฯ ตั้งอยู่ใกล้ท่าเรือน้ำลึก ซึ่งสะดวกในการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ และส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ

จุดอ่อน (Weakness)

- ด้วยสถานที่ตั้งมีความเหมาะสมทางกายภาพ ทั้งใกล้ท่าเรือน้ำลึก และแวดล้อมด้วยบริษัทของ Supplier ที่จะจัดส่งสินค้า ทำให้การจราจรคับคั่งทั้งในท่าเรือและบนท้องถนน จึงไม่สามารถกำหนดระยะเวลาในการส่งของได้ หากเกิดกรณีเร่งด่วน
- ในการเปลี่ยนแผนการผลิตรถยนต์สำหรับรุ่นใหม่ ๆ ต้องมีการลงทุนเปลี่ยนเครื่องจักรใหม่เหมาะสมกับขนาดของรถยนต์รุ่นนั้น ๆ ด้วย ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก

โดยสรุปแล้ว ด้านโครงสร้างพื้นฐาน บริษัทฯ มีจุดแข็งทางกายภาพ ทั้งในส่วนของที่ตั้ง เครื่องจักร อุปกรณ์ รวมถึงสาธารณูปโภคที่ครบครัน และจุดแข็งที่สำคัญคือ การตั้งบริษัทฯ อยู่ใกล้ท่าเรือน้ำลึก และอยู่ใกล้กับผู้ผลิตชิ้นส่วนวัตถุดิบ (Supplier) ซึ่งสามารถจัดส่งสินค้าให้แก่บริษัทฯ ได้ตลอดเวลา โดยเป็นผลดีต่อการบริหารสินค้าคงคลังของบริษัทฯ ด้วย นอกจากนั้นในส่วนที่ส่งผลดีต่อบริษัทฯ ย่อมแฝงด้วยผลเสีย (จุดอ่อน) ตามมา เช่น การจราจรที่ติดขัดจากการเป็นศูนย์กลางท่าเรือน้ำลึก และการเป็นศูนย์กลางการผลิตรถยนต์แห่งหนึ่ง

1.2 ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ (Human resource Management)

จุดแข็ง (Strength)

- บุคลากรในองค์กรล้วนแต่เป็นบุคคลที่มีคุณภาพ และมีประสบการณ์ในการทำงานในแต่ละส่วน รวมทั้งสามารถให้คำแนะนำต่อส่วนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องได้

- บริษัทฯ มีการจัดฝึกอบรม เพื่อพัฒนาความรู้และทักษะอื่น ๆ แก่พนักงานเป็นประจำ

- บริษัทฯ จัดกิจกรรมเพื่อให้พนักงานเกิดความคิดสร้างสรรค์และคิดค้นอุปกรณ์ที่เป็นประโยชน์และสามารถลดต้นทุนต่อบริษัทฯ ได้

- ด้านความสัมพันธ์กับบุคลากรภายนอกบริษัทฯ พนักงานในบริษัทมีความสัมพันธ์อันดี ด้วยลักษณะการทำงานแบบถ้อยทีถ้อยอาศัย

จุดอ่อน (Weakness)

- เนื่องจากเป็นองค์กรที่มีความหลากหลายทางโครงสร้าง และมีพนักงานอยู่จำนวนมาก จึงยากแก่การควบคุมดูแลให้ครบทุกส่วน

- ด้วยลักษณะขององค์กรมีความหลากหลาย ทำให้เกิดช่องว่างในการสื่อสารระหว่างองค์ขึ้น

กล่าวโดยสรุปในส่วนของการบริหารทรัพยากรมนุษย์ บริษัทฯ มีจุดแข็งค่อนข้างมากจากบุคลากรที่มีคุณภาพ รวมทั้งมีการจัดฝึกอบรมเพื่อพัฒนาบุคลากรในองค์กรอยู่เสมอ ทำให้พนักงานเกิดความคิดสร้างสรรค์และมีความสุขในการทำงานมากขึ้น ด้านจุดอ่อนของการบริหารทรัพยากรมนุษย์นั้น บริษัทฯ ยังมีช่องว่างด้านการสื่อสารเนื่องจากเป็นองค์กรที่มีขนาดใหญ่ และมีจำนวนพนักงานหลายคนและหลายระดับ

1.3 ด้านการพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Development)

จุดแข็ง (Strength)

- บริษัทฯ มีการพัฒนาเทคโนโลยีต่าง ๆ เพื่อตอบสนองผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง

- การพัฒนาเทคโนโลยีเหล่านี้ สามารถช่วยลดต้นทุนการผลิต และสามารถปรับให้เข้ากับกระบวนการผลิตที่เปลี่ยนแปลงไปได้

จุดอ่อน (Weakness)

- การพัฒนาเทคโนโลยี ใช้ระยะเวลาในการศึกษาและวิจัยเป็นเวลานาน และใช้งบประมาณค่อนข้างมาก
- เทคโนโลยีบางอย่างต้องใช้ความชำนาญเฉพาะทางในการวิจัยและพัฒนา ซึ่งผู้ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางมีจำนวนจำกัด

ด้านการพัฒนาเทคโนโลยี บริษัทฯ มีจุดแข็งค่อนข้างมาก เนื่องจากอุตสาหกรรมยานยนต์จะต้องมีการพัฒนาเทคโนโลยีให้ทันต่อความต้องการของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ซึ่งเทคโนโลยีเหล่านี้ก็สามารถช่วยลดต้นทุนการผลิตได้ ในส่วนของจุดอ่อนนั้น การพัฒนาทางเทคโนโลยีต้องใช้ระยะเวลาในการศึกษาและพัฒนาค่อนข้างมาก ประกอบกับต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางเท่านั้น

1.4. ด้านการบริหารการผลิตและการบริการ

จุดแข็ง (Strength)

- บริษัทฯ มีกำลังการผลิตที่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค
- ด้วยสถานที่ตั้งของบริษัทฯ อยู่ใกล้กับวัตถุดิบ ทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำและสามารถป้อนวัตถุดิบแก่บริษัทฯ ได้ตลอดเวลา
- ในกระบวนการผลิต มีการควบคุมคุณภาพที่มีประสิทธิภาพ ทำให้รถยนต์ที่ผลิตมีความน่าเชื่อถือ

จุดอ่อน (Weakness)

- ด้วยรถยนต์สำเร็จรูปที่ผลิต มีการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเป็นจำนวนมาก ประกอบกับชิ้นส่วนบางชนิดมีภาษีเข้ามาเกี่ยวข้อง ทำให้ต้นทุนผลิตภัณฑ์สูงและได้ส่วนต่างกำไรจากการขายน้อยลง

ด้านการบริหารการผลิตและการบริการก็มีจุดแข็งค่อนข้างมากเช่นกัน โดยบริษัทฯ มีกระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพและมีกำลังการผลิตที่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด ส่วนจุดอ่อนในด้านการผลิตคือ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตบางชนิดมีการนำเข้าจากต่างประเทศ ทำให้ต้นทุนสูงขึ้น และได้รับส่วนต่างของกำไรจากการขายน้อยลง

2. ผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (External Environment)

2.1 ด้านการเมือง

โอกาส (Opportunity)

- รัฐบาลมีนโยบายเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมรถยนต์ในรูปแบบของสิทธิประโยชน์ทางภาษี โดยให้สิทธิการได้รับยกเว้นภาษีอากรขาเข้า เช่น สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บนและเขตปลอดอากร
- เพื่อเป็นการส่งเสริมการลงทุนในประเทศไทย รัฐบาลออกมาตรการส่งเสริมการลงทุนต่าง ๆ มากมายเพื่อดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ

อุปสรรค (Threat)

- ด้วยสถานการณ์ทางการเมืองที่ยังไม่มีเสถียรภาพ ทำให้นักลงทุนชาวต่างชาติหันไปพิจารณาการลงทุนในประเทศอื่นเพิ่มเติม

- จากสถานการณ์น้ำท่วมที่ผ่านมา ผู้ประกอบการหลายรายค่อนข้างกังวลกับนโยบายการจัดการน้ำของรัฐบาล หากรัฐบาลไม่สามารถเรียกความเชื่อมั่นจากนักลงทุนได้ อาจจะต้องเสียฐานการผลิตรถยนต์ในประเทศไปได้

ด้านการเมืองและนโยบายรัฐบาล ถือเป็นปัจจัยหลักในการเลือกลงทุนของผู้ประกอบการรถยนต์ในประเทศไทย โดยรัฐบาลได้สนับสนุนผู้ประกอบการในรูปของสิทธิประโยชน์ทางภาษี รวมทั้งการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งถือเป็นโอกาสให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากนโยบายของรัฐบาลมากขึ้น ในขณะเดียวกัน สถานการณ์ทางการเมืองที่ยังไม่มีเสถียรภาพ ประกอบกับความเชื่อมั่นของนโยบายรัฐบาลเกี่ยวกับการจัดการน้ำ ยังคงเป็นอุปสรรคในการเลือกลงทุนในประเทศไทยสำหรับนักลงทุนต่างชาติ

2.2 ด้านเศรษฐกิจ

โอกาส (Opportunity)

- จากนโยบายลดภาษีสรรพสามิตสำหรับรถยนต์คันแรกของผู้บริโภค เป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจอย่างหนึ่ง และเป็นโอกาสในการเพิ่มยอดขายของบริษัทฯ ด้วย
- ด้วยสภาพเศรษฐกิจของไทยกำลังขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขยายตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์

อุปสรรค (Threat)

- ด้วยสถานการณ์ราคาน้ำมันที่ผันผวนในระดับสูง อาจส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์ของผู้บริโภค
- ด้วยราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นอีก ผู้บริโภคจึงหันมาใช้พลังงานทางเลือก เช่น แก๊ส NGV หรือ LPG มากขึ้น ซึ่งผู้ผลิตรถยนต์แต่ละค่ายต้องพยายามค้นหาเทคโนโลยีต่าง ๆ เพื่อมารองรับพลังงานทางเลือกเหล่านี้ให้มากขึ้น

ด้านเศรษฐกิจ ผู้ประกอบการผลิตรถยนต์หลายรายได้รับโอกาสในการเพิ่มยอดขายจากนโยบายการลดภาษีสรรพสามิตสำหรับรถยนต์คันแรก ในขณะที่สถานการณ์ราคาน้ำมันที่ผันผวนในระดับที่สูงอาจส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อรถยนต์ของผู้บริโภคได้

2.3 ด้านสังคมและวัฒนธรรม

โอกาส (Opportunity)

- เนื่องจากคนไทยมีอุปนิสัยรักความสะดวกสบาย ดังนั้น จึงเป็นโอกาสให้ตลาดรถยนต์สามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง
- ผู้บริโภคส่วนใหญ่ นอกเหนือจากการพิจารณาการออกแบบตัวถังรถยนต์แล้วยังพิจารณาถึงบริการหลังการขายและอะไหล่รถยนต์มากขึ้นเมื่อเทียบกับเมื่อหลายปีที่ผ่านมา เป็นโอกาสให้ผู้ผลิตรถยนต์แต่ละรายต่างพัฒนางานบริการหลังการขายมากยิ่งขึ้น

อุปสรรค (Threat)

- เนื่องจากสนิยมการซื้อรถยนต์ของคนไทย ชื่นชอบรถยนต์ค่ายญี่ปุ่นมากกว่าค่ายอื่น ๆ ทำให้เป็นอุปสรรคในการเปลี่ยนรสนิยมของผู้บริโภคให้หันมาพิจารณารถยนต์จากค่ายอื่น ๆ มากขึ้น

ด้านสังคมและวัฒนธรรม ผู้บริโภคมีลักษณะการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป โดยไม่ได้พิจารณาเฉพาะรูปร่างภายนอกเพียงอย่างเดียว แต่ได้พิจารณาถึงบริการหลังการขายและอะไหล่รถยนต์เพิ่มขึ้น ทำให้เป็นโอกาสในการพัฒนางานบริการของผู้ผลิตรถยนต์เพิ่มมากขึ้น แต่อุปสรรคด้านสังคมและวัฒนธรรม คือ รสนิยมของผู้บริโภคที่ชื่นชอบรถยนต์ค่ายญี่ปุ่นมากกว่าค่ายอื่น ๆ การที่จะเปลี่ยนรสนิยมของผู้บริโภค จึงเป็นอุปสรรคอย่างมาก

2.4 ด้านเทคโนโลยี

โอกาส (Opportunity)

- ด้วยเทคโนโลยีที่ก้าวล้ำนำสมัย และมีอุปกรณ์เสริมอื่น ๆ มากมาย นอกเหนือจากการผลิตรถยนต์อย่างเดียว เช่น มีอุปกรณ์ทำทาง GPRS หรือจานดาวเทียมเคลื่อนที่ เพื่อสะดวกในการดูโทรทัศน์ระหว่างการเดินทาง เป็นโอกาสให้ผู้ผลิตรถยนต์ได้จับมือกับผู้ผลิตอุปกรณ์เสริมต่าง ๆ ในการพัฒนาเทคโนโลยีสำหรับรถยนต์มากขึ้น

อุปสรรค (Threat)

- ในอุตสาหกรรมยานยนต์มีการคิดค้นเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค แต่ยังไม่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลเท่าที่ควร จึงทำให้เทคโนโลยีเหล่านั้นยังคงอยู่ในรถยนต์ต้นแบบอยู่ เทคโนโลยีดังกล่าว ได้แก่ การขับเคลื่อนรถยนต์ด้วยไฟฟ้า หรือรถยนต์ที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี Hybrid ซึ่งยังมีต้นทุนที่สูงจากการเปลี่ยนแบตเตอรี่

ด้านเทคโนโลยี เป็นโอกาสผู้ประกอบการรถยนต์แต่ละรายมีการคิดค้นเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค แต่อุปสรรคด้านเทคโนโลยีคือ การได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลเพื่อรองรับเทคโนโลยีต่าง ๆ ที่คิดค้นขึ้นยังน้อยอยู่

3. ผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขันในอุตสาหกรรมรถยนต์ (Competitive Environment)

3.1 คู่แข่งขันในอุตสาหกรรม (Competitive Rivalry)

- อุตสาหกรรมยานยนต์ มีจำนวนคู่แข่งขันในอุตสาหกรรมจำนวนมาก ทั้งจากค่ายญี่ปุ่น ค่ายอเมริกัน หรือค่ายยุโรป แต่คู่แข่งขันแต่ละรายสามารถแบ่งแยกได้ตามลักษณะของรถยนต์ที่ผลิตจำหน่าย เช่น รถยนต์เอนกประสงค์ขนาดเล็ก กลาง หรือใหญ่ หรือรถยนต์ประเภทหรูหร (Luxury Car)

- อุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศไทย มีอัตราการเติบโตค่อนข้างสูง ด้วยการสนับสนุนจากนโยบายรัฐบาล รอยนคันแรก รวมถึงนโยบายทางภาษี

โดยสรุปแล้ว สภาพแวดล้อมด้านคู่แข่งในอุตสาหกรรมมีจำนวนมาก ซึ่งลักษณะการประกอบธุรกิจและลักษณะผลิตภัณฑ์มีความคล้ายคลึงกัน ทำให้การแข่งขันในอุตสาหกรรมมีความรุนแรง โดยแต่ละค่ายต่างลงทุนด้านโฆษณาและโปรโมชั่นในการดึงดูดผู้บริโภค การที่ดึงดูดความต้องการของผู้บริโภคและมีความได้เปรียบมากกว่าคู่แข่ง บริษัทฯ ควรสร้างความแตกต่างให้ผู้บริโภคเห็น ทั้งรูปลักษณ์และประโยชน์ใช้สอย

3.2 อุปสรรคจากการเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่ (Potential Entrants)

- ด้านต้นทุน เนื่องด้วยอุตสาหกรรมยานยนต์เป็นอุตสาหกรรมที่ต้องลงทุนสูงมาก ทั้งโครงสร้างโรงงาน เครื่องจักร ระบบสาธารณูปโภค รวมทั้งทรัพยากรบุคคลที่ต้องมีเป็นจำนวนมากเช่นกัน ทำให้เป็นเครื่องป้องกันการเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่ได้เป็นอย่างดี แต่ส่วนใหญ่การเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่ในประเทศไทย เป็นการนำเข้าชิ้นส่วนรถยนต์สำเร็จรูปเพื่อเข้ามาประกอบในประเทศไทย มากกว่าการตั้งฐานการผลิตที่ต้องลงทุนจำนวนมาก
- ด้านนโยบายรัฐบาล เป็นปัจจัยที่มีบทบาทสำคัญที่มีส่วนช่วยป้องกันการเข้ามาคุกคามของกลุ่มแข่งขันรายใหม่ ถ้าคู่แข่งรายใหม่มีการนำเข้าสินค้าจำนวนมาก และมีสิทธิประโยชน์ทางภาษีรองรับไม่เพียงพอ ทำให้ต้นทุนทางภาษีของกลุ่มแข่งขันรายใหม่สูงกว่า จนได้ส่วนต่างกำไรจากการขายน้องลง และออกจากอุตสาหกรรมไปในที่สุด
- ด้านการประหยัดต่อขนาด เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินไปได้ อย่างมีประสิทธิภาพ คือการที่ธุรกิจนั้นกำหนดลักษณะการผลิตที่มีสัดส่วนเหมาะสม และมีการประหยัดต่อขนาด หากคู่แข่งรายใหม่เข้ามาไม่สามารถปรับตัวให้มีการประหยัดต่อขนาดได้ ก็จะทำให้มีต้นทุนการผลิตที่สูงหากเปรียบเทียบกับคู่แข่งในอุตสาหกรรม ดังนั้น การประหยัดต่อขนาดถือเป็นเครื่องป้องกันการเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่ได้

- ช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นหนึ่งองค์ประกอบแห่งความสำเร็จของธุรกิจ ซึ่งถ้าบริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายกว้างขวางและสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ดี ย่อมเป็นเครื่องป้องกันการเข้ามาของกลุ่มแข่งรายใหม่ได้

3.3. อุปสรรคจากสินค้าทดแทน (Substitute)

- สินค้าทดแทนอาจจะเป็นสินค้าประเภทเดียวกันหรือคนและประเภทแต่สามารถแย่งสัดส่วนของการแข่งขันได้ ในอุตสาหกรรมยานยนต์นั้นสินค้าทดแทนที่อาจจะเป็นอุปสรรคและแย่งสัดส่วนการแข่งขันได้นั้น คือ รถโดยสารสาธารณะ ที่รัฐบาลมีนโยบายให้นั่งฟรีได้ในบางสาย รวมทั้งรถไฟฟ้าก็เช่นกัน ถือเป็นสินค้าทดแทนของอุตสาหกรรมยานยนต์ เพื่อลดปัญหาการจราจรที่ติดขัด ผู้บริโภคบางกลุ่มเลือกที่จะใช้สินค้าทดแทนเหล่านี้แทนรถยนต์
- สินค้าทดแทนจากพลังงานทางเลือก ด้วยราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้นทำให้ผู้บริโภคหันมาสนใจพลังงานทางเลือกมากขึ้น โดยถ้าคู่แข่งรายใดสามารถผลิตรถยนต์พลังงานทางเลือกขึ้นมาได้ก็จะสามารถแย่งชิงสัดส่วนการแข่งขันไปได้มาก

3.4 อำนาจต่อรองของผู้ขาย (Bargaining power of suppliers)

ในอุตสาหกรรมยานยนต์นี้ ผู้ขายมีอำนาจต่อรองที่น้อยกว่า เนื่องจากจำนวนผู้ขายมีมากกว่าผู้ผลิต และผู้ผลิตเองมีทางเลือกที่จะหาชิ้นส่วนรถยนต์จากผู้ขายรายอื่นได้หากไม่ได้รับความพึงพอใจในระดับที่ต้องการ

3.5 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining power of Buyer)

ในอุตสาหกรรมยานยนต์มีคู่แข่งจำนวนมากหลายราย ซึ่งคู่แข่งแต่ละรายพยายามแย่งสัดส่วนการแข่งขันมาเป็นของตน ในเรื่องของราคา ผู้ผลิตไม่สามารถกำหนดได้เนื่องจากต้องใช้ราคาตลาดเข้าแข่งขัน แต่จะแข่งขันกันด้านโปรโมชันและการบริการ ซึ่งในที่นี่อำนาจต่อรองขึ้นอยู่กับผู้ซื้อ

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

เพื่อประกอบการตัดสินใจในการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร และทำให้ผู้ประกอบการมองเห็นภาพกว้างในการลงทุนทั้งในส่วน of ภาคธุรกิจเองและภาคเศรษฐกิจมหภาค ผู้ศึกษาได้ทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยประมาณการงบประมาณทางการเงินที่เกิดขึ้นและพยากรณ์ล่วงหน้า 10 ปี เพื่อหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ โดยไม่เพียงเป็นการมองผลกระทบในระยะสั้น แต่สามารถมองเห็นถึงผลกระทบในระยะยาวได้

การพยากรณ์งบการเงินนี้ใช้ช่วงเวลาในการพยากรณ์ 10 ปี เนื่องจากเป็นช่วงเวลาที่เหมาะสมกับอุตสาหกรรมยานยนต์ซึ่งมีการพัฒนาเทคโนโลยีและผลิตรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดเป็นประจำในช่วงระยะเวลา 10 ปี หากทำการพยากรณ์งบการเงินที่ใช้ช่วงเวลามากกว่า 10 ปี ก็จะทำให้ผลการพยากรณ์คลาดเคลื่อนไปจากความเป็นจริงมาก

ผู้ศึกษาได้แบ่งการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินเป็น 3 กรณี ได้แก่ การวิเคราะห์ทางการเงินกรณีใช้สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยน้อยกว่าร้อยละ 40 และกรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 40 ซึ่งเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน คือการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)

1. การพยากรณ์งบกระแสเงินสด

ในการพยากรณ์งบกระแสเงินสด มีข้อกำหนดในด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

1.1 กำหนดอายุโครงการ 10 ปี ตามวัฏจักรอายุของผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle)

1.2 เริ่มต้นการพยากรณ์ทางการเงินในปีที่ 2 เนื่องจากปีที่ 0 และปีที่ 1 เป็นปีที่เริ่มต้นและเตรียมการในการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร

1.3 รายรับไม่ว่าจะเกิดขึ้นในช่วงใดของปี เสมือนว่าได้รับตอนสิ้นปี

1.4 ต้นทุนในการดำเนินงานไม่ว่าจะจ่ายในช่วงใดของปี เสมือนว่าจ่ายตอนสิ้นปี

1.5 ต้นทุนการลงทุนไม่ว่าจะจ่ายในช่วงใดของปี เสมือนว่าจ่ายตอนสิ้นปี

1.6 การคำนวณกระแสเงินสดไม่ได้นำดอกเบี้ยจ่ายมาใช้ในการคำนวณ เนื่องจากผลประโยชน์ทางภาษีจากดอกเบี้ยจ่ายได้ถูกคำนวณใน WACC แล้ว

2. การคำนวณหาต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital: WACC)

ต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital: WACC) เป็นการคิดต้นทุนของเงินทุนซึ่งเป็นต้นทุนเงินลงทุนส่วนของเจ้าของ และต้นทุนเงินทุนจากการกู้ยืม ซึ่งต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักนี้เป็นค่าที่นำมาคิดลดในการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) โดยมีการคำนวณดังนี้

$$WACC = (W_e \times K_e) + (W_d \times K_d \times (1 - \text{tax}))$$

เมื่อ	W_e	=	สัดส่วนเงินลงทุนของเจ้าของ
	K_e	=	ต้นทุนเงินทุนส่วนของเจ้าของ
	W_d	=	สัดส่วนเงินลงทุนจากการกู้ยืม
	K_d	=	ต้นทุนเงินทุนจากการกู้ยืม
	Tax	=	อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล

จากสูตรสามารถคำนวณหา WACC ได้ดังนี้

W_e	=	40%
K_e	=	12% (สำหรับประเทศกำลังพัฒนาอัตราส่วนลดของประเทศอยู่ระหว่าง 8 - 15 % (in term Rate) แต่สำหรับประเทศไทยต้องใช้ 12% อ้างอิงจากสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและเสถียรภาพ)
W_d	=	60%

$$\begin{aligned}
 K_d &= 7.3\% \text{ (อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของ 5 ธนาคารใหญ่)} \\
 \text{Tax} &= \text{อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล} \\
 \text{WACC} &= (0.4 \times 12\%) + (0.6 \times 7.3\% (1 - 0.3)) \\
 &= 7.87\%
 \end{aligned}$$

3. ข้อสมมติด้านรายได้และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

3.1 มูลค่าของสินทรัพย์ สินทรัพย์มีมูลค่าเพิ่มขึ้นปีละร้อยละ 2 ของสินทรัพย์เริ่มแรกและขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ ณ ขณะนั้น

3.2 รายได้จากการขายรถยนต์ อัตราการเติบโตเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับมูลค่าของสินทรัพย์

3.3 รายได้จากการขายรถยนต์ในประเทศ คิดเป็นร้อยละ 60 ของยอดขายทั้งหมด

3.4 รายได้จากการขายรถยนต์ส่งออก คิดเป็นร้อยละ 40 ของยอดขายทั้งหมด

3.5 ต้นทุนขาย คิดเป็นร้อยละ 30 ของรายได้จากการขายรถยนต์

3.6 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ คิดเป็นร้อยละ 8 ของมูลค่าสินทรัพย์

3.7 ภาษีอากร คิดเป็นร้อยละ 80 ของรายได้จากการขายรถยนต์ในประเทศ และต้นทุนวัตถุดิบในประเทศมากกว่าร้อยละ 40 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมด

3.8 ภาษีสรรพสามิต คิดเป็นร้อยละ 35 ของรายได้จากการขายรถยนต์ในประเทศ และต้นทุนวัตถุดิบในประเทศมากกว่าร้อยละ 40 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมด

4. ข้อสมมติด้านค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ

ค่าใช้จ่ายในการลงทุน (Investment Cost) เป็นค่าใช้จ่ายเพื่อใช้ในการเตรียมการสำหรับกรณีที่ใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีต่าง ๆ โดยค่าใช้จ่ายเหล่านี้เกิดขึ้นในปีที่ 1 ของการประมาณการงบดุล และงบกำไรขาดทุน

4.1 กรณีใช้สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน

ตารางที่ 3 ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ กรณีใช้สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน

(หน่วย: บาท)

ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ	บาท
ค่าปรับปรุงระบบการควบคุม Inventory ตาม requirement ของ ศุลกากร	50,000,000
ค่า Site Preparation	70,000,000
ค่าก่อสร้างและค่าตกแต่ง Rotating Building	40,000,000
ค่าธรรมเนียมประจำปี	10,000
ค่าฝึกอบรมพนักงาน	30,000,000
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	50,000,000
ค่าใช้จ่ายทั้งหมด	240,010,000

ที่มา: จากการคำนวณ

4.2 กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร โดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยน้อยกว่าร้อยละ 40

ตารางที่ 4 ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร โดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยน้อยกว่าร้อยละ 40

(หน่วย: บาท)

ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ	บาท
ค่าปรับปรุงระบบการควบคุม Inventory ตาม requirement ของ ศุลกากร	100,000,000
ค่า Site Preparation	70,000,000
ค่าก่อสร้างและค่าตกแต่ง Rotating Building	40,000,000

ตารางที่ 4 (ต่อ)

ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ	บาท
ค่าธรรมเนียมประจำปี	300,000
ค่าฝึกอบรมพนักงาน	50,000,000
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	60,000,000
ค่าใช้จ่ายทั้งหมด	320,300,000

ที่มา: จากการคำนวณ

4.3 กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร โดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 40

ตารางที่ 5 ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร โดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 40

(หน่วย: บาท)

ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ	บาท
ค่าปรับปรุงระบบการควบคุม Inventory ตาม requirement ของ ศุลกากร	100,000,000
ค่า Site Preparation	70,000,000
ค่าก่อสร้างและค่าตกแต่ง Rotating Building	40,000,000
ค่าธรรมเนียมประจำปี	300,000
ค่าฝึกอบรมพนักงาน	50,000,000
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	60,000,000
ค่าใช้จ่ายทั้งหมด	320,300,000

ที่มา: จากการคำนวณ

5. ผลการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)

เพื่อประเมินมูลค่าของโครงการของทั้ง 3 กรณี โดยพิจารณาจาก NPV ที่มีค่าเป็นบวก ($NPV > 0$) จะสามารถเพิ่มความมั่นคงแก่ผู้ถือหุ้นเป็นจำนวนเท่ากับมูลค่าของ NPV นั้น

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} \quad \text{หรือ} \quad NPV = PVNB - PVIC$$

เมื่อ	B_t	=	ผลตอบแทนในปี t
	C_t	=	ต้นทุนในปี t
	r	=	อัตราส่วนลดที่เหมาะสม
	n	=	จำนวนปีทั้งสิ้นที่ทำการพยากรณ์
	PVNB	=	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน
	PVIC	=	มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนการลงทุน

โดย NPV คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสดที่เกิดจากการลงทุน ดังนั้น หลักเกณฑ์ในการตัดสินใจ คือ ควรรับหรืออนุมัติเมื่อ $NPV \geq 0$ และตัดสินใจไม่รับหรือไม่อนุมัติเมื่อ $NPV < 0$ เพราะในกรณีนี้ รายได้หรือผลตอบแทนที่ได้รับน้อยกว่าต้นทุนในการลงทุน หากพิจารณาเพื่อประกอบการตัดสินใจในการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรแล้ว เมื่อ $NPV \geq 0$ กรณีสิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน บริษัทฯ สามารถคงการใช้สิทธิประโยชน์นี้ต่อไปได้ ส่วนกรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยน้อยกว่าร้อยละ 40 บริษัทฯ ควรพิจารณาปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษี และในส่วนกรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 40 บริษัทฯ ควรพิจารณาปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีเช่นกัน นอกจากนั้นบริษัทฯ ควรพิจารณาการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีเป็นไปในทางตรงกันข้าม หาก $NPV < 0$ โดยผลการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิมีดังต่อไปนี้

5.1 กรณีใช้สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน

ตารางที่ 6 ผลการคำนวณหามูลค่าปัจจุบัน กรณีใช้สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน

(หน่วย: บาท)

รายการ	รวม (บาท)
1. ผลตอบแทน (B)	243,130,448,897
1.1 มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน (PVB)	150,305,213,471
2. ต้นทุนการดำเนินงาน (OC)	237,597,055,726
2.1 มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนการดำเนินงาน (PVOC)	146,884,424,979
3. ผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงาน (NB)	5,533,393,171
3.1 มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงาน (PVNB)	3,420,788,492
4. ต้นทุนในการลงทุน (IC) และ มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนในการลงทุน (PVIC)	240,010,000

ที่มา: จากการคำนวณ

$$\begin{aligned}
 NPV &= PVNB - PVIC \\
 PVNB &= 3,420,788,492 \\
 PVIC &= 240,010,000 \\
 NPV &= 3,420,788,492 - 240,010,000 \\
 &= 3,180,778,492 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

จากค่า NPV ที่คำนวณได้ พบว่ากรณีสิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน ให้ค่า NPV มากกว่า 0 ดังนั้นเมื่อพิจารณาความเป็นไปได้ทางการเงินจากวิธี NPV แล้ว พบว่าสามารถลงทุนได้

5.2 กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยน้อยกว่าร้อยละ 40

ตารางที่ 7 ผลการคำนวณหามูลค่าปัจจุบัน กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยน้อยกว่าร้อยละ 40

(หน่วย: บาท)	
รายการ	รวม (บาท)
1. ผลตอบแทน (B)	243,130,448,897
1.1 มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน (PVB)	150,305,213,471
2. ต้นทุนการดำเนินงาน (OC)	237,597,055,726
2.1 มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนการดำเนินงาน (PVOC)	146,884,424,979
3. ผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงาน (NB)	5,533,393,171
3.1 มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงาน (PVNB)	3,420,788,492
4. ต้นทุนในการลงทุน (IC) และ มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนในการลงทุน (PVIC)	320,300,000

ที่มา: จากการคำนวณ

$$\begin{aligned}
 NPV &= PVNB - PVIC \\
 PVNB &= 3,420,788,492 \\
 PVIC &= 320,300,000 \\
 NPV &= 3,420,788,492 - 320,300,000 \\
 &= 3,100,488,492 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

จากค่า NPV ที่คำนวณได้ พบว่ากรณีสิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยน้อยกว่าร้อยละ 40 ให้ค่า NPV มากกว่า 0 ดังนั้นเมื่อพิจารณาความเป็นไปได้ทางการเงินจากวิธี NPV แล้ว พบว่าสามารถลงทุนได้

5.3 กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทย มากกว่าร้อยละ 40

ตารางที่ 8 ผลการคำนวณหามูลค่าปัจจุบัน กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุน
วัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 40

(หน่วย: บาท)	
รายการ	รวม (บาท)
1. ผลตอบแทน (B)	243,130,448,897
1.1 มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน (PVB)	150,305,213,471
2. ต้นทุนการดำเนินงาน (OC)	163,331,754,972
2.1 มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนการดำเนินงาน (PVOC)	100,973,014,319
3. ผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงาน (NB)	79,798,693,925
3.1 มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงาน (PVNB)	49,332,199,153
4. ต้นทุนในการลงทุน (IC) และ มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนในการลงทุน (PVIC)	320,300,000

ที่มา: จากการคำนวณ

$$\begin{aligned}
 NPV &= PVNB - PVIC \\
 PVNB &= 49,332,199,153 \\
 PVIC &= 320,300,000 \\
 NPV &= 49,332,199,153 - 320,300,000 \\
 &= 49,011,899,153 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

จากค่า NPV ที่คำนวณได้ พบว่ากรณีสิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 40 ให้ค่า NPV มากกว่า 0 ดังนั้นเมื่อพิจารณาความเป็นไปได้ทางการเงินจากวิธี NPV แล้ว พบว่าสามารถลงทุนได้

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) ทั้ง 3 กรณี สามารถสรุปได้ดังตารางด้านล่าง จะเห็นได้ว่าทุกสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิตั้งแต่ 0 ซึ่งหมายความว่าบริษัทฯ สามารถลงทุนได้ทุกกรณี แต่หากพิจารณาถึงการเปรียบเทียบแล้ว กรณีเขตปลอดอากรที่มีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 40 มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิมากที่สุด ในขณะที่กรณีมีเขตปลอดอากรที่มีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยน้อยกว่าร้อยละ 40 มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิน้อยที่สุด

ตารางที่ 9 ตารางเปรียบเทียบมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

หน่วย : บาท

สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)
คลังสินค้าทัณฑ์บน	3,180,778,492
เขตปลอดอากร โดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยน้อยกว่าร้อยละ 40	3,100,488,492
เขตปลอดอากร โดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 40	49,011,899,153

ที่มา: จากการคำนวณ

6. การวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษี

ตารางที่ 10 ตารางเปรียบเทียบต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษี

หน่วย : บาท

ต้นทุนที่เกิดขึ้น	คลังสินค้าทัณฑ์บน	เขตปลอดอากร	ส่วนต่าง
1. ต้นทุนลงทุน	130,010,000	280,300,000	150,290,000
2. ค่าธรรมเนียม	10,000	300,000	290,000
3. ภาระทางภาษีอากร			
3.1 ภาษีศุลกากร	80%	0%	80%
3.2 ภาษีสรรพสามิต	35%	35%	-

ที่มา: จากการคำนวณ

การลงทุนในแต่ละสิทธิประโยชน์ทางภาษีมีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับสิทธิประโยชน์ที่ได้รับ เนื่องจากสิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรให้สิทธิประโยชน์มากกว่า แต่ก็ต้องลงทุนเพิ่มเติมในจำนวนที่มากกว่าเช่นกัน

ผลการวิเคราะห์ทางเลือกเชิงกลยุทธ์และแนวทางการดำเนินการ

1. ทางเลือกเชิงกลยุทธ์ (Strategic Choice)

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเพื่อปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษี จากเดิมคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร โดยมีทางเลือกเชิงกลยุทธ์ ดังนี้

ทางเลือกที่ 1 คงการสิทธิประโยชน์ทางภาษีเดิม คลังสินค้าทัณฑ์บน

ทางเลือกที่ 2 เปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีใหม่เป็นเขตปลอดอากร ในกรณีที่ต้นทุนวัตถุดิบในประเทศน้อยกว่าร้อยละ 40

ทางเลือกที่ 3 เปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีใหม่เป็นเขตปลอดอากร ในกรณีที่ต้นทุนวัตถุดิบในประเทศมากกว่าร้อยละ 40

2. แนวทางการดำเนินการ

แนวทางที่หนึ่ง การพัฒนาสิทธิประโยชน์เดิมคือ คลังสินค้าทัณฑ์บน ให้เหมาะสมกับลักษณะการประกอบธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป โดยไม่ต้องปรับเปลี่ยนเป็นสิทธิประโยชน์ใหม่

แนวทางที่สอง การปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีเป็นเขตปลอดอากร เพื่อให้ได้รับประโยชน์ทางภาษีสูงสุดจากสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรนี้ โดยไม่ต้องพัฒนาสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรเดิม

ผลการดำเนินการมาตรการเชิงกลยุทธ์

1. การวิเคราะห์การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview)

เพื่อเป็นเครื่องชี้วัดการตอบสนองต่อมาตรการเชิงกลยุทธ์ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกเป็นเครื่องชี้วัดตัวหนึ่ง หากบริษัทฯ มีการตอบสนองที่ดี บริษัทฯ ก็มีโอกาสประสบความสำเร็จในการดำเนินมาตรการนั้นสูง แต่หากบริษัทฯ มีการตอบสนองที่ไม่ดี บริษัทฯ ก็จะมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จจากการดำเนินมาตรการนั้นน้อย โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกนี้ ผู้ศึกษาได้สัมภาษณ์ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องจำนวน 10 คน ซึ่งแบ่งเป็นผู้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรง (รับผิดชอบในแผนก Customs & Indirect Tax) และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยอ้อม (รับผิดชอบในแผนก Finance, Logistics และ Material Management)

การสัมภาษณ์เชิงลึกนี้ ผู้ศึกษาได้ให้ประเด็นหลักในการสัมภาษณ์ 2 ประเด็น ได้แก่ ประเด็นที่หนึ่ง ความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร และประเด็นที่สอง การปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร

1.1 ความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร

1.1.1 ความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร และประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องทางด้านภาษีอากร

ตารางที่ 11 ความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร และประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องทางด้านภาษีอากร

ประเด็นที่สำคัญ	ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรง	ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยอ้อม
ความรู้เรื่องสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรประสบการณ์ทำงานเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร	ผู้เกี่ยวข้องโดยตรงอธิบายถึงสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรเป็นอย่างดี นอกจากนั้นสามารถอธิบายถึงวัตถุประสงค์ของการ	ผู้เกี่ยวข้องโดยอ้อม มีความรู้และความเข้าใจในสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรระดับหนึ่ง ซึ่งไม่สามารถอธิบายได้ถึงวัตถุประสงค์ของการ

ตารางที่ 11 (ต่อ)

ประเด็นที่สำคัญ	ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรง	ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยอ้อม
	สนับสนุนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร ว่าเป็นการให้สิทธิแก่ผู้นำเข้า เพื่อนำสินค้าเข้ามาผลิต ผสม ประกอบในประเทศ และส่งออกขายยังต่างประเทศ และมีประสบการณ์ที่เกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร โดยตรง ทั้งคลังสินค้าทัณฑ์บนและเขตปลอดอากร ประสบการณ์ โดยสามารถตัดสินใจในการเลือกใช้สิทธิประโยชน์ในแต่ละสถานการณ์ให้แก่บริษัทฯ ได้	สนับสนุนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร แต่สามารถอธิบายสิทธิประโยชน์ทางภาษีที่รู้จักได้ ประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่เป็นประสบการณ์ทางอ้อม ยกตัวอย่างเช่น เป็นผู้ปฏิบัติตามคำแนะนำจากผู้เกี่ยวข้องโดยตรง รวมถึงวางแผนการทำงานเพื่อให้สอดคล้องกับแต่ละสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

จากการสัมภาษณ์ ทำให้ทราบว่าผู้ให้สัมภาษณ์มีความรู้เกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรเป็นอย่างดี และผู้ให้สัมภาษณ์ยังมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรมากถึงสามารถวางแผนการทำงานเพื่อให้สอดคล้องกับแต่ละสิทธิประโยชน์ทางภาษีได้ จึงทำให้ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มีประสิทธิภาพ

1.1.2 ความคิดเห็นและทัศนคติต่อสิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บนและเขตปลอด

อากร

ตารางที่ 12 ความคิดเห็นและทัศนคติต่อสิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บนและเขตปลอดอากร

สิทธิประโยชน์ทาง ภาษีอากร	จุดแข็ง (ข้อดี)	จุดอ่อน (ข้อเสีย)	ข้อเสนอแนะ
คลังสินค้าทัณฑ์บน	<u>ผู้เกี่ยวข้องโดยตรง :</u> - มีกฎระเบียบที่แน่นอน - ค่าธรรมเนียมในการจัดตั้งไม่สูง - ไม่ต้องลงทุนเพิ่มเติมจำนวนมาก <u>ผู้เกี่ยวข้องโดยอ้อม :</u> - ได้รับยกเว้นภาษีอากรขาเข้า สำหรับการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ - ไม่ต้องติดต่อกับผู้คนจำนวนมาก	<u>ผู้เกี่ยวข้องโดยตรง :</u> - ให้ประโยชน์เฉพาะผู้จัดจำหน่ายจากต่างประเทศ - จำกัดระยะเวลาในการเก็บสินค้าเพียง 2 ปีเท่านั้น - กรณีที่ขายรถยนต์สำเร็จรูปในประเทศ จะต้องทำการจ่ายชำระภาษีให้เสร็จสิ้นก่อน <u>ผู้เกี่ยวข้องโดยอ้อม :</u> - ต้องอยู่ภายใต้การควบคุมของกรมศุลกากร - มีระยะเวลาในการดำเนินงานนาน	เสนอให้วางแผนและพัฒนาคลังสินค้าทัณฑ์บนให้มีสิทธิประโยชน์เทียบเท่ากับเขตปลอดอากร โดยผู้ประกอบการไม่ต้องเปลี่ยนสิทธิประโยชน์หลายครั้ง ไม่ต้องลงทุนเพิ่มในปริมาณมาก และไม่ต้องศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมหากมีการใช้หรือเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ใหม่

ตารางที่ 12 (ต่อ)

สิทธิประโยชน์ทาง ภาษีอากร	จุดแข็ง (ข้อดี)	จุดอ่อน (ข้อเสีย)	ข้อเสนอแนะ
เขตปลอดอากร	<u>ผู้เกี่ยวข้องโดยตรง :</u> - ให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรสำหรับสินค้าที่ซื้อจากผู้จัดจำหน่ายในประเทศ (Local Supplier) - ไม่กำหนดระยะเวลาในการเก็บสินค้า - ถ้าอัตราส่วนวัตถุดิบที่ผลิตในประเทศมากกว่าร้อยละ 40 ของอัตราส่วนทั้งหมด ทำให้สามารถยกเว้นภาษีได้หากขายสินค้าในประเทศ <u>ผู้เกี่ยวข้องโดยอ้อม :</u> - สามารถลดระยะเวลาในการดำเนินงานเนื่องจากไม่มีขั้นตอนการชำระภาษีเพิ่มขึ้น (กรณีต้นทุนวัตถุดิบภายในประเทศมากกว่าร้อยละ 40)	เสนอให้ออกกฎ และระเบียบให้ชัดเจนและครอบคลุมทุกจุด เพื่อเป็นการป้องกันมิให้ผู้ประกอบการเกิดความสับสน	

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

จากการสัมภาษณ์ทำให้เห็นว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ซึ่งแบ่งออกเป็นผู้เกี่ยวข้องโดยตรงและผู้เกี่ยวข้องโดยอ้อมนั้น ได้ให้ทัศนคติทั้งจุดแข็ง (ข้อดี) จุดอ่อน (ข้อเสีย) และข้อเสนอแนะ ในแง่มุมของกฎและระเบียบของศุลกากร รวมถึงผลกระทบที่ได้รับของแต่ละสิทธิประโยชน์

1.2 การปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร

ตารางที่ 13 ความคิดเห็นเรื่องการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร

ประเด็นที่สำคัญ	ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรง	ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยอ้อม
ประสิทธิภาพการดำเนินงาน	-เนื่องจากเรื่องสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรเป็นเรื่องเฉพาะทาง ในบริษัทอาจมีเพียงกลุ่มคนเพียงบางกลุ่มที่เข้าใจและสามารถให้ความรู้เรื่องสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรได้ ฉะนั้นเรื่องประสิทธิภาพการดำเนินงาน ยังคงต้องมีการพัฒนาต่อไป	เนื่องจากเป็นช่วงของการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร ทำให้ประสิทธิภาพการดำเนินงานในช่วงแรกไม่ดีนัก แต่หลังจากดำเนินการมาได้ระยะหนึ่ง บริษัทฯ สามารถปรับกระบวนการและแก้ปัญหาได้ถูกวิธี ทำให้ประสิทธิภาพในการดำเนินงานดีขึ้น
การบรรลุวัตถุประสงค์ทางภาษีอากร	สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ทางภาษีอากรได้ดี	สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ทางภาษีอากรได้ดี
ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน	-พนักงานในบริษัทฯ ยังไม่มีความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์มากพอ -เนื่องจากเป็นสิทธิประโยชน์ใหม่ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องภายนอกเช่น ผู้จัดจำหน่ายในประเทศ ยังไม่มีความเข้าใจในสิทธิประโยชน์ทางภาษี	- มีขั้นตอนที่มากขึ้นในการดำเนินงานเนื่องจากอยู่ในการควบคุมของศุลกากรทุกจุด

ตารางที่ 13 (ต่อ)

ประเด็นที่สำคัญ	ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรง	ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยอ้อม
แนวทางและวิธีการแก้ปัญหา	จัดทำ Work Procedure และ Flow Chart เพื่อทำความเข้าใจแก่ทุกฝ่าย ได้โดยไม่ต้องอธิบายให้ทุกคน เข้าใจ ซึ่งอาจจะใช้ระยะเวลานาน นอกจากนั้นจัดประชุมในกรณี เร่งด่วนเพื่อสร้างกระบวนการที่ แน่นนอน	ให้ความรู้ความเข้าใจแก่เพื่อน พนักงาน และผู้เกี่ยวข้องอื่น ๆ ให้ มากขึ้น
ผลกระทบเชิงบวก	-ได้รับประโยชน์ทางภาษีมากขึ้น -ต้นทุนทางภาษีลดลง -กำไรจากการขายมากขึ้น -มีระบบควบคุมสินค้าคงคลังที่ดี มากขึ้น	ได้รับยกเว้นภาษี
ผลกระทบเชิงลบ	-วิธีปฏิบัติงานลำบากมากขึ้น -ขั้นตอนยุ่งยากมากขึ้น	มีการควบคุมจากศุลกากรมากขึ้น ทำให้เกิดความไม่คล่องตัว

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

กล่าวโดยสรุป ผู้ให้สัมภาษณ์เห็นว่าสิทธิประโยชน์ทางภาษีเขตปลอดอากร เหมาะสม กับบริษัทฯ มากกว่าคลังสินค้าทัณฑ์บน ด้วยลักษณะการประกอบธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงไป โดยมุ่ง ขยายตลาดในประเทศให้มากขึ้น และเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ทางภาษีโดยได้รับยกเว้นภาษีอากรทั้ง การขายออกสินค้าไปยังต่างประเทศและการขายสินค้าภายในประเทศ

2. วิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ (Strategic Analysis)

หลังจากที่ได้ทำการวิเคราะห์การสัมภาษณ์เชิงลึกแล้ว ผู้ศึกษาจะทำการวิเคราะห์ สภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอก โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในเป็นการ วิเคราะห์ถึงตัวแปรที่สามารถควบคุมได้ ซึ่งจะสะท้อนให้เห็นถึงจุดแข็งและจุดอ่อนภายในองค์กร

และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกเป็นการวิเคราะห์ตัวแปรที่ไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งจะสะท้อนให้เห็นถึงโอกาสและอุปสรรคจากสิทธิประโยชน์ทางภาษีนั่น ๆ เพื่อให้เห็นถึงการเปรียบเทียบได้อย่างชัดเจน ผู้ศึกษาจัดทำตารางเพื่อสรุปผลการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ (Generating a strategic factors analysis summary (SFAS) matrix) โดยการจัดทำตาราง SFAS นี้เป็นการจัดทำเพื่อต้องการให้ผู้ทำการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ลดจำนวนปัจจัยที่เป็นจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคทั้งหมด ทำได้โดยหาความสำคัญหรือน้ำหนักที่มากที่สุดของแต่ละปัจจัย

การกำหนดน้ำหนักและค่าประเมินของการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ ถูกกำหนดโดยผู้เกี่ยวข้องโดยตรงจากการสัมภาษณ์เชิงลึก ซึ่งการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (EFAS) และการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (IFAS) นั้น จะต้องมือน้ำหนักของแต่ละปัจจัยรวมได้ 1 นอกจากนั้นการกำหนดค่าประเมินและค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก สามารถกำหนดได้ดังนี้

ตารางที่ 14 การกำหนดค่าประเมินและค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก

ค่าประเมิน	จุดแข็ง	จุดอ่อน	โอกาส	อุปสรรค
5	มีจุดแข็งมากที่สุด	มีจุดอ่อนน้อยที่สุด	ไขว่คว้าโอกาสได้มากที่สุด	ฝ่าฟันอุปสรรคได้มากที่สุด
4	มีจุดแข็งมาก	มีจุดอ่อนน้อย	ไขว่คว้าโอกาสได้มาก	ฝ่าฟันอุปสรรคได้มาก
3	มีจุดแข็งปานกลาง	มีจุดอ่อนปานกลาง	ไขว่คว้าโอกาสได้ปานกลาง	ฝ่าฟันอุปสรรคได้ปานกลาง
2	มีจุดแข็งน้อย	มีจุดอ่อนมาก	ไขว่คว้าโอกาสได้น้อย	ฝ่าฟันอุปสรรคได้น้อย
1	มีจุดแข็งน้อยที่สุด	มีจุดอ่อนมากที่สุด	ไม่สามารถไขว่คว้าโอกาสได้เลย	ไม่สามารถฝ่าฟันอุปสรรคได้เลย

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ถ้าคะแนนถ่วงน้ำหนักรวม 2.5 แสดงว่าอยู่ในเกณฑ์ค่าเฉลี่ย

ถ้าคะแนนถ่วงน้ำหนักมากกว่า 2.5 ถือว่ามีจุดแข็งค่อนข้างมาก

ถ้าคะแนนถ่วงน้ำหนักน้อยกว่า 2.5 ถือว่ามีจุดอ่อนค่อนข้างมาก

2.1 กรณีใช้สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน

2.1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (Internal Analysis)

ตารางที่ 15 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน กรณีคลังสินค้าทัณฑ์บน

ปัจจัยภายในที่สำคัญ (KEY INTERNAL FACTORS) จุดแข็ง/จุดอ่อน (Strengths/Weaknesses)	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
จุดแข็ง (Strengths)				
- พนักงานมีความรู้ ความเข้าใจด้านสิทธิประโยชน์ทางภาษีเป็นอย่างดี รวมถึงสามารถให้คำแนะนำแก่ผู้อื่นได้	11%	3.6	0.4	
- พนักงานจึงไม่ต้องศึกษาและปรับเปลี่ยนกระบวนการดำเนินงานเพื่อรองรับสิทธิประโยชน์ใหม่เนื่องจากเป็นสิทธิประโยชน์ทางภาษีที่ใช้มานาน	12%	4.2	0.52	
- พนักงานสามารถแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในกลุ่มผู้นำเข้าได้ เนื่องจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นสิทธิประโยชน์ที่ใช้กันอย่างแพร่หลาย	9%	2.6	0.23	
- พนักงานสามารถขอคำปรึกษาจากเจ้าหน้าที่ศุลกากร และเจ้าหน้าที่แต่ละท่านให้คำปรึกษาไปในทิศทางเดียวกันเนื่องจากเป็นสิทธิประโยชน์ซึ่งเปิดใช้เป็นระยะเวลานาน จึงเกิดความชำนาญ	7%	1.8	0.13	
- บริษัทฯ ไม่ต้องลงทุนเพิ่มเติมจำนวนมาก ทั้งระบบและกระบวนการดำเนินงาน จึงมีเงินทุนมากพอเพื่อพัฒนาในส่วนอื่น ๆ ได้	10%	3.2	0.33	

ตารางที่ 15 (ต่อ)

ปัจจัยภายในที่สำคัญ (KEY INTERNAL FACTORS) จุดแข็ง/จุดอ่อน (Strengths/Weaknesses)	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
จุดอ่อน (Weakness)				
- พนักงานส่วนใหญ่ในบริษัทฯ ยังต้องให้การอบรมและให้ความรู้เรื่องสิทธิประโยชน์ทางศุลกากรให้มากขึ้น เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินงานทั้งองค์กร	12%	3.8	0.45	
- พนักงานต้องมีความชำนาญเฉพาะทางในกระบวนการทางศุลกากร เนื่องจากมีขั้นตอนทางภาษีเข้ามาเกี่ยวข้องในบางกระบวนการ	10%	2.8	0.27	
- เนื่องจากวิทยาการและการเปิดเสรีการค้าระหว่างประเทศมีการพัฒนามากขึ้น พนักงานจะต้องเพิ่มการเรียนรู้ด้านสิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บนให้มากขึ้นเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น	11%	3.6	0.39	
- พนักงานยังคงมีข้อคำถามในเรื่องสิทธิประโยชน์หลายจุด ทำให้ผู้ประกอบการต้องใช้ระยะเวลาในการปรับโครงสร้างให้เหมาะสมกับคลังสินค้าทัณฑ์บนมาก	10%	3.4	0.35	
- ต้นทุนวัตถุดิบในประเทศค่อนข้างสูง เป็นผลทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นด้วย	7%	2	0.15	
คะแนนรวม (TOTAL SCORES)	100%		3.22	
ที่มา: จากการวิเคราะห์				

2.1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (External Analysis)

ตารางที่ 16 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก กรณีคลังสินค้าทัณฑ์บน

ปัจจัยภายในที่สำคัญ (KEY EXTERNAL FACTORS) โอกาส/อุปสรรค(Opportunity/Threats)	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
โอกาส (Opportunities)				
- มีกฎระเบียบ ที่ร่างออกมาเป็น ประกาศที่ชัดเจน ทำให้ผู้ประกอบการ สามารถตีความได้อย่างชัดเจน	18%	3.6	0.65	
- สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน ไม่ต้องลงทุนเพิ่มเติมในจำนวนมาก	16%	3.2	0.51	
- ได้รับยกเว้นภาษีอากรขาเข้า สำหรับ สินค้านำเข้าจากต่างประเทศ	16%	3.2	0.51	
อุปสรรค (Threats)				
- ให้สิทธิประโยชน์เฉพาะผู้จัดจำหน่าย ในต่างประเทศ	13%	2.6	0.34	
- สามารถเก็บสินค้าในคลังสินค้าทัณฑ์ บนได้เพียง 2 ปี	18%	3.8	0.68	
- ต้องดำเนินการชำระค่าภาษีอากร หาก นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศแต่ หลังจากผลิต ผสม ประกอบแล้ว จำหน่ายในประเทศ	19%	3.8	0.72	
คะแนนรวม (TOTAL SCORES)	100%		3.42	

ที่มา: จากการวิเคราะห์

2.1.3 การวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ (Strategic Analysis)

ตารางที่ 17 การวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ กรณีคลังสินค้าทัณฑ์บน

ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญ (KEY STRATEGIC FACTORS)	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
โอกาส (Opportunities)				
- เงินลงทุน : ไม่ต้องลงทุนเพิ่มเติม	7%	2.4	0.17	
- การยกเว้นภาษีอากร : ได้รับยกเว้นภาษีอากรขาเข้าสำหรับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ	11%	3	0.33	
- ความเป็นไปได้ทางการเงิน : มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีมูลค่ามากกว่า 0	7%	2.6	0.18	
อุปสรรค (Threats)				
- สิทธิประโยชน์ทางภาษี : ให้สิทธิประโยชน์แก่สินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศและส่งออกต่างประเทศ	12%	3.4	0.41	
- สิทธิประโยชน์ทางภาษี : กำหนดระยะเวลาในการเก็บสินค้าเพียง 2 ปี	13%	3.6	0.47	
จุดแข็ง (Strengths)				
- พนักงานและเจ้าหน้าที่บุคลากรมีความรู้และคุ้นเคยเรื่องสิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บนมาก	17%	4.4	0.75	
- เนื่องจากเป็นสิทธิประโยชน์ที่นิยมใช้เป็นโอกาสให้กรมศุลกากรรวมถึงผู้ประกอบการสามารถพัฒนาสิทธิประโยชน์ได้	8%	2.6	0.21	

ตารางที่ 17 (ต่อ)

ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญ (KEY STRATEGIC FACTORS)	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
จุดอ่อน (Weakness)				
- พิจารณาศักยภาพ : ต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินพิจารณาทางศุลกากร เพราะมีขั้นตอนทางภาษีเข้ามาเกี่ยวข้อง ในบางกรณี	12%	3.4	0.41	
- เนื่องจากคลังสินค้าพัฒนาพื้นที่ยังมีข้อจำกัดทางสิทธิประโยชน์อยู่มาก ผู้ประกอบการจึงต้องหาสิทธิประโยชน์อื่น ๆ มาใช้ควบคู่	13%	3.6	0.47	
คะแนนรวม (TOTAL SCORES)	100%		3.39	

ที่มา: จากการวิเคราะห์

2.1.4 การวิเคราะห์ TOWS Matrix

ตารางที่ 18 การวิเคราะห์ TOWS Matrix กรณีคลังสินค้าทัณฑ์บน

ปัจจัยภายใน (IFAS) ปัจจัยภายนอก (EFAS)	จุดแข็งภายใน (S)	จุดอ่อนภายใน (W)
	S1: ไม่ต้องลงทุนเพิ่มเติมจำนวนมาก S2: ได้รับยกเว้นภาษีอากรขาเข้าสำหรับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ	W1: ให้สิทธิประโยชน์เฉพาะสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศและส่งออกไปยังประเทศเท่านั้น W2: กำหนดระยะเวลาในการเก็บสินค้าเพียง 2 ปี
โอกาสจากภายนอก (O) O1: พนักงานมีความรู้ความเข้าใจเรื่องสิทธิประโยชน์ O2: เป็นสิทธิประโยชน์ที่ใช้กันอย่างแพร่หลาย เป็นโอกาสให้บุคลากรพัฒนาสามารถสิทธิประโยชน์ได้	กลยุทธ์ SO S1O1 : นำเงินที่ไม่ต้องลงทุนเพิ่มเติมมาพัฒนาความรู้ ความชำนาญแก่พนักงานในบริษัทฯ	กลยุทธ์ WO W1O2 : เสนอแนะให้บุคลากรพัฒนาสิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นสิทธิประโยชน์เดียวได้แทนทุกสิทธิประโยชน์
อุปสรรคจากภายนอก (T) T1: ใช้ระยะเวลาในการดำเนินพิธีการศุลกากรนานเนื่องจากมีขั้นตอนทางภาษีมาเกี่ยวข้อง T2: เนื่องจากคลังสินค้าทัณฑ์บนยังมีข้อจำกัดทางสิทธิประโยชน์อยู่มาก ผู้ประกอบการจึงต้องใช้สิทธิประโยชน์อื่นควบคู่	กลยุทธ์ ST S2T1 : สนับสนุนให้นำสินค้าเข้าจากต่างประเทศและส่งออกไปขายยังต่างประเทศให้มากขึ้น เพื่อไม่ต้องมีภาษีมาเกี่ยวข้อง	กลยุทธ์ WT W2T2 : วางแผนการผลิตเพื่อใช้สินค้าที่นำเข้าภายใน 2 ปี โดยไม่ต้องเลือกสิทธิประโยชน์อื่นมาใช้ควบคู่

ที่มา: จากการวิเคราะห์

2.2 กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร

2.2.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (Internal Analysis)

ตารางที่ 19 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร

ปัจจัยภายในที่สำคัญ (KEY INTERNAL FACTORS) จุดแข็ง/จุดอ่อน (Strengths/Weaknesses)	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
จุดแข็ง (Strengths)				
- บริษัทฯ มีการศึกษากระบวนการดำเนินงานภายในใหม่เพื่อให้เหมาะสมกับกฎ และระเบียบของศุลกากรที่กำหนดไว้	21%	4.2	0.88	
- พนักงานมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายในประเทศ และสามารถติดต่อประสานงานกับองค์กรอื่น ๆ ได้ดี	14%	2.8	0.39	
- บริษัทได้เตรียมพร้อมเพื่อทำความเข้าใจกับทุกฝ่าย เกี่ยวกับเขตปลอดอากร แสดงความคิดเห็นและวางกระบวนการดำเนินงานร่วมกัน	15%	2.8	0.42	

ตารางที่ 19 (ต่อ)

ปัจจัยภายในที่สำคัญ (KEY INTERNAL FACTORS) จุดแข็ง/จุดอ่อน (Strengths/Weaknesses)	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
จุดอ่อน (Weakness)				
- การวางแผนการดำเนินงาน เป็นการ การวิเคราะห์เหตุการณ์ที่เคยเกิดขึ้น และคาดว่าจะเกิดขึ้นอีกในอนาคต แต่ เมื่อปฏิบัติงานจริง ยังพบปัญหาอื่น ๆ นอกเหนือจากที่คาดการณ์ไว้มาก	13%	3.6	0.47	
- ต้องติดต่อประสานงานกับหลายฝ่าย ทำให้เป็นอุปสรรคในการดำเนินงาน เกิดการล่าช้า	12%	3.4	0.41	
- เนื่องจากวิธีการปฏิบัติงานที่ เปลี่ยนแปลงไป ทั้งระดับผู้บริหาร และระดับปฏิบัติการ ทำให้พนักงาน แต่ละระดับไม่เข้าใจในกฎ และ ระเบียบของบุคลากร	14%	3.8	0.53	
- เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุดจากเขต ปลอดอากร บริษัทฯ ต้องลงทุน จำนวนมากขึ้น เพื่อเพิ่มอัตราต้นทุน วัตถุดิบในประเทศให้มากกว่าร้อยละ	11%	3.2	0.35	
40				
คะแนนรวม (TOTAL SCORES)	100%		3.45	

ที่มา: จากการวิเคราะห์

2.2.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (External Analysis)

ตารางที่ 20 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร

ปัจจัยภายในที่สำคัญ (KEY EXTERNAL FACTORS) โอกาส/อุปสรรค(Opportunity/Threats)	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
โอกาส (Opportunities)				
- ให้สิทธิประโยชน์ทั้งผู้จัดจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ	17%	3.4	0.58	
- ได้รับยกเว้นภาษีอากรสำหรับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศและจำหน่ายในประเทศ (ต้องมีต้นทุนวัตถุดิบในประเทศมากกว่าร้อยละ 40)	18%	3.6	0.65	
- ไม่กำหนดระยะเวลาการเก็บสินค้าในเขตปลอดอากร	15%	3.0	0.45	
อุปสรรค (Threats)				
- เขตปลอดอากร ไม่มีการกำหนดกฎและระเบียบที่ชัดเจน ทำให้ผู้ประกอบการเกิดความสับสน	13%	3.2	0.42	
- การตัดสินใจขึ้นอยู่กับวิจารณญาณของเจ้าหน้าที่ศุลกากรแต่ละท่าน ซึ่งแต่ละท่านอาจจะมีวิจารณญาณแตกต่างกัน	19%	4.4	0.84	
- ค่าธรรมเนียมเขตปลอดอากรต่อปีสูง	6%	1.8	0.11	
- วิศวกรปฏิบัติงานหรือดำเนินพิธีการศุลกากรมีขั้นตอนเยอะและยุ่งยากมากขึ้น	12%	3	0.36	
คะแนนรวม (TOTAL SCORES)	1		3.40	

ที่มา: จากการวิเคราะห์

2.2.3 การวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ (Strategic Analysis)

ตารางที่ 21 การวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร

ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญ (KEY STRATEGIC FACTORS)	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
โอกาส (Opportunities)				
- ไม่กำหนดระยะเวลาในการเก็บสินค้า	8%	3.6	0.29	
- การยกเว้นภาษีอากร : ได้รับการยกเว้นภาษีอากรสำหรับสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศและจำหน่ายในประเทศ (ต้องมีต้นทุนวัตถุดิบในประเทศมากกว่าร้อยละ 40)	11%	4.2	0.46	
- มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีมูลค่ามากกว่า 0 และมากกว่ากรณีคลังสินค้าทัณฑ์บน	6%	3.2	0.19	
อุปสรรค (Threats)				
- ไม่มีกฎและระเบียบที่ชัดเจน	10%	4.0	0.40	
- การตัดสินใจขึ้นอยู่กับพิจารณาของเจ้าหน้าที่ศุลกากรแต่ละท่าน ซึ่งอาจจะแตกต่างกัน	10%	4.0	0.40	
- วิธีการปฏิบัติหรือการดำเนินพิธีการศุลกากรมีหลายขั้นตอนทำให้ล่าช้า	5%	3.0	0.15	
จุดแข็ง (Strengths)				
- เนื่องจากเป็นสิทธิประโยชน์ทางภาษีใหม่ จึงเปิดโอกาสให้บริษัทฯ ได้ศึกษากระบวนการดำเนินงานดำเนินงานทั้งองค์กร	15%	4.0	0.60	
- เป็นโอกาสให้บริษัทฯ ได้ติดต่oprสานงานกับทั้งภายนอกและภายใน	10%	3.0	0.30	

ตารางที่ 21 (ต่อ)

ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญ (KEY STRATEGIC FACTORS)	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
จุดอ่อน (Weakness)				
- เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุดของเขตปลอดอากร บริษัทฯ ต้องลงทุนจำนวนมาก	16%	4.2	0.67	
เพื่อให้ต้นทุนวัตถุดิบในประเทศมากกว่าร้อยละ 40				
- การวางแผนการดำเนินงาน ยังพบปัญหาที่คาดไม่ถึงอีกมาก บริษัทฯ จึงต้องใช้ระยะเวลาในการแก้ปัญหามาก	9%	2.8	0.25	
คะแนนรวม (TOTAL SCORES)	1		3.72	
ที่มา: จากการวิเคราะห์				

2.2.4 การวิเคราะห์ TOWS Matrix

ตารางที่ 22 การวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร

ปัจจัยภายใน (IFAS) ปัจจัยภายนอก (EFAS)	จุดแข็งภายใน (S)	จุดอ่อนภายใน (W)
	S1: ได้รับยกเว้นภาษีอากรสำหรับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศและจำหน่ายในประเทศ S2: ไม่กำหนดระยะเวลาในการเก็บสินค้า	W1: การกำหนดกฎระเบียบที่ไม่ชัดเจน ทำให้ผู้ประกอบการเกิดความสับสน W2: พิจารณาเส้นทางศุลกากรมีขั้นตอนเยอะและยุ่งยาก
โอกาสจากภายนอก (O) O1: ได้ติดต่อประสานงานกับหลายฝ่ายมากขึ้นทั้งภายในและภายนอกบริษัทฯ O2: เป็นโอกาสให้ทุกฝ่ายได้ประชุมและแสดงความคิดเห็นในการวางกระบวนการดำเนินงาน	กลยุทธ์ SO S2O2 : ควรวางแผนการนำเข้าสินค้าเพื่อให้เหมาะสมการบริหารสินค้าคงคลังและกระบวนการผลิต	กลยุทธ์ WO W1O1 : จัดสัมมนาเพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับผู้ประกอบการอื่นๆ ที่ใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร
อุปสรรคจากภายนอก (T) T1: เนื่องจากวิธีปฏิบัติงานที่ค่อนข้างยุ่งยาก ทำให้เกิดความไม่เข้าใจในขั้นตอนการดำเนินงาน T2: บริษัทฯ ต้องลงทุนเพิ่มเติมมากเพื่อเพิ่มอัตราต้นทุนวัตถุดิบในประเทศให้มากกว่าร้อยละ 40	กลยุทธ์ ST S1T2 : เสนอให้เพิ่มอัตรการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศและขายในประเทศให้มาก ในขณะที่คงต้นทุนวัตถุดิบในประเทศที่ร้อยละ 40	กลยุทธ์ WT W2T1 : จัดฝึกอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับพิธีการศุลกากร เพื่อให้พนักงานเข้าใจมากขึ้น

ที่มา: จากการวิเคราะห์

บทที่ 6

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

จากกระบวนการศึกษาทุกขั้นตอน ตั้งแต่การวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขันในอุตสาหกรรม นำไปสู่การกำหนดทางเลือกเชิงกลยุทธ์ การตัดสินใจขั้นสุดท้ายโดยการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ และการกำหนดมาตรการเชิงกลยุทธ์ โดยอาศัยข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก

เมื่อพิจารณาผลการวิเคราะห์ทางเลือกเชิงกลยุทธ์ บริษัทฯ ควร เลือกทางเลือกที่สาม คือ การปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางภาษีอากรจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร ด้วยแนวทางการดำเนินการที่สองโดยการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีเป็นเขตปลอดอากร เพื่อให้ได้รับประโยชน์ทางภาษีสูงสุดจากสิทธิประโยชน์และไม่ต้องพัฒนาสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรเดิม นอกจากนั้นเป็นการเพื่อยืนยันการตัดสินใจขั้นสุดท้าย พิจารณาจากผลการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกรณีที่สาม สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุนวัตถุดิบที่มีถิ่นกำเนิดในประเทศมากกว่าร้อยละ 40 มีค่ามากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับกรณีอื่นๆ ทั้งนี้การที่บริษัทฯ จะประสบความสำเร็จในการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีย่อมขึ้นอยู่กับ การตอบสนองของบริษัทฯ ด้วย ซึ่งจากข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก แสดงให้เห็นว่า บริษัทฯ มีการตอบสนองที่ดีต่อทั้ง 2 สิทธิประโยชน์ทางภาษี แต่เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบ จะเห็นได้ว่า บริษัทฯ มีการตอบสนองที่ดีต่อสิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรมากกว่าคลังสินค้าทัณฑ์บน ดังนั้นบริษัทฯ มีโอกาสประสบความสำเร็จในการดำเนินมาตรการเชิงกลยุทธ์มาก หากบริษัทฯ เลือกปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์เป็นเขตปลอดอากร

จากผลสรุปการศึกษาที่ได้กล่าวมาข้างต้น สามารถสรุปผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์และแสดงผลการทดสอบสมมติฐานได้ ดังนี้

ผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์

1. เพื่อวิเคราะห์ถึงข้อดี (จุดแข็ง) ข้อเสีย (จุดอ่อน) โอกาส และอุปสรรค ในการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร พบว่า ผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน บริษัทฯ มีจุดแข็งด้านโครงสร้าง ทรัพยากรมนุษย์ และการบริหารการผลิต ซึ่งเป็นประโยชน์หากบริษัทฯ ตัดสินใจไขว่คว้าโอกาสในการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร ในขณะที่จุดอ่อนที่มีก็สามารถแก้ไขเพื่อไม่ให้เป็นอุปสรรคในการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรได้

2. เพื่อให้เห็นถึงแนวทางในการนำจุดแข็งของบริษัทฯ มาไขว่คว้าโอกาสหรือประโยชน์ให้เหนือกว่าคู่แข่งในอุตสาหกรรมได้ สามารถอธิบายได้ ดังนี้

2.1 ด้านโครงสร้างพื้นฐาน บริษัทฯ มีจุดแข็งในด้านสถานที่ตั้งที่เหมาะสมทั้งอยู่ใกล้ท่าเรือน้ำลึกและแหล่งผลิตชิ้นส่วนวัตถุดิบ ซึ่งทำให้ต้นทุนในการขนส่งและบริหารต่ำ เป็นโอกาสให้บริษัทฯ มีกำไรจากการขายมากกว่าคู่แข่งและสามารถนำกำไรที่ได้มากกว่ามาพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหนือกว่าคู่แข่งได้ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีความพร้อมด้านสาธารณูปโภค และที่ดินที่กว้างขวางเพียงพอต่อการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีได้

2.2 ด้านทรัพยากรมนุษย์ ด้วยบุคลากรมีคุณภาพและมีประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้องกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรมาก เป็นโอกาสให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรและมีการตอบสนองที่ดีมากกว่าคู่แข่ง

2.3 ด้านการพัฒนาเทคโนโลยี ด้วยการพัฒนาเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค เช่น การพัฒนารถยนต์พลังงานทางเลือกที่มีประสิทธิภาพและแตกต่างจากคู่แข่ง เป็นโอกาสให้ผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น

2.4 ด้านการผลิตและการบริการ บริษัทฯ มีกำลังการผลิตที่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค รวมทั้งกระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพและเกิดการประหยัดต่อขนาด เป็นโอกาสให้ต้นทุนในการผลิตต่ำกว่าหากเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

3. เพื่อประเมินทางเลือกและแนวทางการดำเนินงานของแต่ละสิทธิประโยชน์ทางภาษีให้เหมาะสมกับการตอบสนองของบริษัทฯ โดยทางเลือกเชิงกลยุทธ์ได้กำหนดไว้ 3 ทางเลือก ได้แก่ ทางเลือกที่ 1 คงการสิทธิประโยชน์ทางภาษีเดิม คลังสินค้าทัณฑ์บน ทางเลือกที่ 2 เปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีใหม่เป็นเขตปลอดอากร ในกรณีที่ต้นทุนวัตถุดิบในประเทศน้อยกว่าร้อยละ 40 ทางเลือกที่ 3 เปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีใหม่เป็นเขตปลอดอากร ในกรณีที่ต้นทุนวัตถุดิบในประเทศมากกว่าร้อยละ 40 จากการสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อสะท้อนทิศทางการตอบสนองต่อสิทธิประโยชน์ทางภาษี พบว่า บริษัทฯ มีการตอบสนองที่ดีที่สุดในการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีเป็นเขตปลอดอากรและต้นทุนวัตถุดิบในประเทศมากกว่าร้อยละ 40 ซึ่งเป็นการประเมินทางเลือกและแนวทางการดำเนินงานที่เหมาะสมต่อการตอบสนองของบริษัทฯ

ผลการทดสอบสมมติฐาน

การศึกษาการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร ผู้ศึกษาได้กำหนดสมมติฐานในการวิจัยดังนี้

สมมติฐานที่ 1 สิทธิประโยชน์ทางภาษีเขตปลอดอากรดีกว่าคลังสินค้าทัณฑ์บน ในกรณีที่ต้นทุนวัตถุดิบที่มีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของราคาผลิตภัณฑ์หน้าโรงงาน พบว่าผลจากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร กรณีต้นทุนวัตถุดิบที่มีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 40 มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่าสิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน (ดังแสดงในตารางด้านล่าง) อีกนัยหนึ่งคือ หากบริษัทฯ มีการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีเป็นเขตปลอดอากร จะทำให้บริษัทฯ มีโอกาสได้กำไรจากการดำเนินงานมากขึ้น นอกจากนั้นผลการสัมภาษณ์เชิงลึกยังสะท้อนให้เห็นถึงการตอบสนองที่ดีของบริษัทฯ ต่อสิทธิประโยชน์เขตปลอดอากรมากกว่าคลังสินค้าทัณฑ์บนอีกด้วย

ตารางที่ 23 ตารางเปรียบเทียบมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

หน่วย : บาท

สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)
คลังสินค้าทัณฑ์บน	3,180,778,492
เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยน้อยกว่าร้อยละ 40	3,100,488,492
เขตปลอดอากรโดยมีต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 40	49,011,899,153

ที่มา: จากการคำนวณ

สมมติฐานที่ 2 สิทธิประโยชน์ทางภาษีคลังสินค้าทัณฑ์บนดีกว่าเขตปลอดอากร ในกรณีที่ต้นทุนวัตถุดิบที่มีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยน้อยกว่าร้อยละ 40 ของราคาผลิตภัณฑ์หน้าโรงงานพบว่าผลจากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิตามกว่าสิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน (ดังแสดงในตารางด้านบน) อีกนัยหนึ่งคือหากบริษัทฯ คงการใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรเดิม คลังสินค้าทัณฑ์บน จะทำให้บริษัทฯ มีโอกาสได้กำไรจากการดำเนินงานมากกว่าการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีเป็นเขตปลอดอากร ในขณะที่ไม่สามารถรักษาระดับต้นทุนวัตถุดิบมีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยให้มากกว่าร้อยละ 40 ได้

สมมติฐานที่ 3 สิทธิประโยชน์ทางภาษีเขตปลอดอากรดีกว่าคลังสินค้าทัณฑ์บน ในกรณีที่บริษัทฯ นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศมาผลิต ผสม ประกอบ และจำหน่ายแก่ลูกค้าในประเทศเป็นจำนวนมาก จากข้อสมมติด้านรายได้และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ได้กำหนดให้มีรายได้จากการจำหน่ายรถยนต์ในประเทศมากถึงร้อยละ 60 ของรายได้ทั้งหมด แสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ มีการจำหน่ายรถยนต์ให้แก่ลูกค้าในประเทศเป็นจำนวนมาก และเพื่อใช้ในการประกอบการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ซึ่งพบว่า สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิตามกว่าสิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน (ดังแสดงในตารางด้านบน) ในกรณีที่ต้นทุนวัตถุดิบที่มีถิ่นกำเนิดในประเทศไทยมากกว่าร้อยละ 40

ข้อเสนอแนะ

เพื่อเป็นข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาในครั้งนี้ รวมทั้งประโยชน์ในการศึกษาครั้งต่อไป ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะดังนี้

1. เพื่อให้ขั้นตอนและวิธีการศึกษาเกิดประสิทธิภาพสูงสุดต่อบริษัทฯ รวมทั้งสามารถปรับปรุงแก้ไขให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น ควรมีนโยบายการตรวจสอบสิทธิประโยชน์ทางภาษีเปรียบเทียบกับสภาพแวดล้อม ต้นทุนการดำเนินงาน และกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ
2. ควรส่งเสริมพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงานทั้งที่เป็นผู้เกี่ยวข้องโดยตรงและผู้เกี่ยวข้องโดยอ้อม ให้มีชำนาญเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษี และเข้าใจถึงกระบวนการดำเนินงานของแต่ละสิทธิประโยชน์ เพื่อเพิ่มความรวดเร็วและประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
3. เสนอให้วางแผนและพัฒนาคลังสินค้าทันสมัยให้มีสิทธิประโยชน์เทียบเท่ากับเขตปลอดอากร โดยผู้ประกอบการไม่ต้องเปลี่ยนสิทธิประโยชน์หลายครั้ง ไม่ต้องลงทุนเพิ่มในปริมาณมาก และไม่ต้องศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมหากมีการใช้หรือเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ใหม่
4. เนื่องจากบริษัทฯ ที่เลือกทำการศึกษาเป็นเพียงบริษัทฯ จำกัด โดยมิได้มีการเปิดเผยข้อมูลต่อสาธารณะ ดังนั้นการค้นข้อมูลจึงเป็นไปได้ยากลำบาก และข้อมูลที่ได้อาจจะมีได้มีการปรับปรุงให้เป็นข้อมูลล่าสุด และพร้อมใช้สำหรับการวิเคราะห์ได้ ดังนั้นเพื่อความสมบูรณ์แบบในการศึกษาในครั้งนี้จึงควรเลือกบริษัทฯ ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งพร้อมเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วน
5. จากการเก็บข้อมูลเพื่อใช้ในการวิเคราะห์เชิงพรรณนา ผู้ศึกษาใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก ซึ่งต้องสัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้องโดยตรงและผู้เกี่ยวข้องโดยอ้อม แต่ผู้เกี่ยวข้องอาจมีเวลาที่จำกัดในการให้สัมภาษณ์จึงเป็นอุปสรรคในการเก็บข้อมูล เพื่อความสมบูรณ์และเก็บข้อมูลได้อย่างครบถ้วน ควรแบ่งการสัมภาษณ์เชิงลึกเฉพาะผู้เกี่ยวข้องโดยตรง และเพิ่มการตอบแบบสอบถามสำหรับผู้เกี่ยวข้องโดยอ้อม

6. การศึกษาเปรียบเทียบสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรนี้ ศึกษาเปรียบเทียบเฉพาะ 2 สิทธิประโยชน์ คือ คลังสินค้าทัณฑ์บนและเขตปลอดอากร แต่ยังมีสิทธิประโยชน์อื่น ๆ ที่สามารถศึกษาเปรียบเทียบได้ตามความเหมาะสมกับบริษัท หรือลักษณะธุรกิจที่ต้องการศึกษา



เอกสารและสิ่งอ้างอิง

กมลินี อินทรภูวศักดิ์. 2552. การเปรียบเทียบสิทธิประโยชน์ระหว่างคลังสินค้าทัณฑ์บนและเขตปลอดอากร กรณีศึกษา อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

กรมศุลกากร. 2554. โครงการเสริมสร้างความรู้ด้านสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร แบบสัญญา. กระทรวงการคลัง. (อัคราณา).

กรมศุลกากร. 2553. องค์การศุลกากรโลก (Online). www.customs.go.th, 1 กรกฎาคม 2553.

กรมศุลกากร. 2550. ประกาศกรมศุลกากร ที่ 72/2550 เรื่อง แก้ไขเพิ่มเติมประกาศกรมศุลกากร ที่ 117/2549. 28 กันยายน 2550 .

กระทรวงอุตสาหกรรม. 2551. สภาวะอุตสาหกรรมยานยนต์ (Online). www.industry.go.th. 15 มีนาคม 2555.

ดาวธิดา บุญมี. 2553. การออกแบบระบบการควบคุมภายในด้านการจัดซื้อวัตถุดิบทางตรงโดยใช้แนวคิด Globalization. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาธุรกิจระหว่างประเทศ, มหาวิทยาลัยบูรพา.

ประสิทธิ์ ดงยั้งศิริ. 2542. การวางแผนและการวิเคราะห์โครงการ. กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดดูเคชั่น

ปรีดา นาคเนาทิน. 2521. ภาษีอากรสำหรับนักเศรษฐศาสตร์. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยรามคำแหง

นภาพร นิลาภรณ์กุล. 2551. การบริหารการเงิน. กรุงเทพมหานคร: บริษัท ทริปเปิ้ล เอ็ดดูเคชั่น จำกัด.

นราทิพย์ ชูติวงศ์. 2546. **หลักเศรษฐศาสตร์ I : จุลเศรษฐศาสตร์**. พิมพ์ครั้งที่ 9. กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

บริษัท นักลงทุนสถาบัน Euromoney. 2550. **การผลิตอุปกรณ์ยานยนต์และการขนส่ง (Online)**.
www.securities.com, 26 กุมภาพันธ์ 2552.

พิกุลดา แสงเพชร. 2552. **ความต้องการใช้งานต่อของ E-government ในมุมมองตัวแทนออกของ
กรณีศึกษา E-drawback กรมศุลกากร**. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาธุรกิจ
ระหว่างประเทศ, มหาวิทยาลัยบูรพา.

รัตนา สายคณิต และ ชลลดา จามรกุล. 2552. **เศรษฐศาสตร์เบื้องต้น**. พิมพ์ครั้งที่ 6.
กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สมคิด บางโม. 2549. **ภาษีอากรธุรกิจ**. กรุงเทพมหานคร: วิทย์พัฒน์

สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์. 2553. **การบริหารเชิงกลยุทธ์**. พิมพ์ครั้งที่ 20. กรุงเทพมหานคร:
อมรินทร์

สุชาติ ชาติดำรงเวช. 2550. **ทฤษฎีหลักกว่าด้วยการบริหารนโยบายเศรษฐกิจ**. พิมพ์ครั้งที่ 3.
กรุงเทพมหานคร: มิ่งมิตร

Jensen, C. 1996. **Delphi in Depth: Power Techniques from the Experts Berkeley**. Singapore:
McGraw-Hill.

Johnson P. 1993. **L. ISO 900 Meeting the New International Standard**. Singapore:
McGraw-Hill.





แบบสัมภาษณ์เชิงลึก

เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์ เรื่อง : การวิเคราะห์การปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร
จากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร: กรณีศึกษา บริษัท ผลิตรถยนต์แห่งหนึ่งในประเทศไทย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

1. เพศ ของผู้ให้สัมภาษณ์

☐ 1.ชาย

☐ 2.หญิง

2. ระดับการศึกษา ของผู้ให้สัมภาษณ์

☐ 1.ปริญญาตรี

☐ 2.ปริญญาโท

☐ 3.ปริญญาเอก

3. หน่วยงานที่รับผิดชอบของผู้ให้สัมภาษณ์

☐ 1.Customs & Indirect Tax

☐ 2.Finance

☐ 3.Logistics

☐ 4.Materail Management

☐ 5.Other

4. ตำแหน่งที่รับผิดชอบของผู้ให้สัมภาษณ์

☐ 1. Specialist

☐ 2. Analyst

☐ 3. Manager

☐ 4. Senior Manager

☐ 5. Director

☐ 5. Other

5. จำนวนประสบการณ์ทำงาน ของผู้ให้สัมภาษณ์

☐ 1. 0 - 3 ปี

☐ 2. 4 - 6 ปี

☐ 3. 7 - 9 ปี

☐ 4. 10 ปีขึ้นไป

ส่วนที่ 2 ความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร และประสบการณ์ทางด้านสิทธิประโยชน์ทางภาษี

1. อธิบายถึงความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. อธิบายถึงประสบการณ์ทำงานที่เกี่ยวข้องกับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและทัศนคติของผู้ให้สัมภาษณ์ต่อสิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร และคลังสินค้าทัณฑ์บน

3. ด้วยบริษัท ฯ มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางภาษีอากรเพื่อรองรับการเติบโตและขยายส่วนแบ่งทางการตลาดในประเทศ ความคิดเห็นและทัศนคติต่อสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรคลังสินค้าทัณฑ์บน และเขตปลอดอากรเป็นอย่างไร ในประเด็นของ จุดแข็ง(ข้อดี) และจุดอ่อน(ข้อด้อย)

3.1 ความคิดเห็นและทัศนคติต่อสิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน

- จุดแข็ง(ข้อดี)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- จุดอ่อน(ข้อเสีย)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

3.2 ความคิดเห็นและทัศนคติต่อสิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร

- จุดแข็ง(ข้อดี)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- จุดอ่อน(ข้อเสีย)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.3 แผนการดำเนินงาน เพื่อสนับสนุนการเปลี่ยนแปลงสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร

- รูปแบบการดำเนินงานเป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- จุดอ่อน(ข้อเสีย)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.4 การบรรลุวัตถุประสงค์ของการปรับเปลี่ยนสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากรเป็นอย่างไร ในประเด็นของประสิทธิภาพการดำเนินงานและการลดภาระภาษีอากร

- ประสิทธิภาพในการดำเนินงานทั้งกระบวนการ (Supply Chain) เป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- การบรรลุวัตถุประสงค์ทางด้านภาษีอากรเป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.5 ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานภายหลังการเปลี่ยนแปลงสิทธิประโยชน์จากคลังสินค้า ทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร

- ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นมีอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- มีวิธีการหรือแนวทางในการแก้ปัญหาดังกล่าวอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.6 ผลกระทบที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงสิทธิประโยชน์จากคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นเขตปลอดอากร
เป็นอย่างไร

- ผลกระทบเชิงบวก

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ผลกระทบเชิงลบ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.7 ความเหมาะสมของสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรต่อบริษัทฯ ระหว่างคลังสินค้าทัณฑ์บนและเขตปลอดอากร

- สิทธิประโยชน์ใดมีความเหมาะสมกับบริษัทฯ มากกว่าระหว่างคลังสินค้าทัณฑ์บนและเขตปลอดอากร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



การกำหนดน้ำหนักและค่าประเมินของการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์

การกำหนดน้ำหนักและค่าประเมินของการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ ถูกกำหนดโดยผู้เกี่ยวข้องโดยตรงและผู้เกี่ยวข้องโดยอ้อม ซึ่งการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (EFAS) และการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (IFAS) นั้น จะต้องมียุทธศาสตร์ของแต่ละปัจจัยรวมได้ 1 นอกจากนั้นการกำหนดค่าประเมินและค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก สามารถกำหนดได้ดังนี้

ค่าประเมิน	จุดแข็ง	จุดอ่อน	โอกาส	อุปสรรค
5	มีจุดแข็งมากที่สุด	มีจุดอ่อนน้อยที่สุด	ไขว่คว้าโอกาสได้มากที่สุด	ฝ่าฟันอุปสรรคได้มากที่สุด
4	มีจุดแข็งมาก	มีจุดอ่อนน้อย	ไขว่คว้าโอกาสได้มาก	ฝ่าฟันอุปสรรคได้มาก
3	มีจุดแข็งปานกลาง	มีจุดอ่อนปานกลาง	ไขว่คว้าโอกาสได้ปานกลาง	ฝ่าฟันอุปสรรคได้ปานกลาง
2	มีจุดแข็งน้อย	มีจุดอ่อนมาก	ไขว่คว้าโอกาสได้น้อย	ฝ่าฟันอุปสรรคได้น้อย
1	มีจุดแข็งน้อยที่สุด	มีจุดอ่อนมากที่สุด	ไม่สามารถไขว่คว้าโอกาสได้เลย	ไม่สามารถฝ่าฟันอุปสรรคได้เลย

คะแนนถ่วงน้ำหนักจะอยู่ในช่วง 1.0 - 5.0

ถ้าคะแนนถ่วงน้ำหนักรวม 2.5 แสดงว่าอยู่ในเกณฑ์ค่าเฉลี่ย

ถ้าคะแนนถ่วงน้ำหนักมากกว่า 2.5 ถือว่ามีจุดแข็งค่อนข้างมาก

ถ้าคะแนนถ่วงน้ำหนักน้อยกว่า 2.5 ถือว่ามีจุดอ่อนค่อนข้างมาก

กรณีใช้สิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บน

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (Internal Factor Analysis Summary : IFAS)

ปัจจัยภายในที่สำคัญ (KEY INTERNAL FACTORS)	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
จุดแข็ง/จุดอ่อน (Strengths/Weaknesses)				
จุดแข็ง (Strengths)				
IS1 : พนักงานช่องทางสิทธิประโยชน์ทางภาษี อากรมีความรู้ ความเข้าใจเป็นอย่างดี				
IS2 : พนักงานจึงไม่ต้องศึกษาและปรับเปลี่ยน กระบวนการดำเนินงานเพื่อรองรับสิทธิ ประโยชน์ใหม่				
IS3 : พนักงานสามารถแลกเปลี่ยนความคิดเห็น กันในกลุ่มผู้นำเข้าได้				
IS4 : พนักงานสามารถขอคำปรึกษาจาก เจ้าหน้าที่ศุลกากร และเจ้าหน้าที่แต่ละท่านให้ คำปรึกษาไปในทิศทางเดียวกัน				
IS5 : บริษัทฯ ไม่ต้องลงทุนเพิ่มเติมจำนวนมาก				
		50%		
จุดอ่อน (Weakness)				
IW1 : พนักงานส่วนใหญ่ในบริษัทฯ ยังต้องให้ การอบรมและให้ความรู้เรื่องสิทธิประโยชน์ทาง ศุลกากรให้มากขึ้น				
IW2 : พนักงานต้องมีความชำนาญเฉพาะทางใน กระบวนการทางศุลกากร				
IW3 : พนักงานจะต้องเพิ่มการเรียนรู้ด้านสิทธิ ประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บนให้มากขึ้นเพื่อ รองรับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น				

ปัจจัยภายในที่สำคัญ (KEY INTERNAL FACTORS) จุดแข็ง/จุดอ่อน (Strengths/Weaknesses)	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนนถ่วง น้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
IW4 : พนักงานยังคงมีข้อคำถามในเรื่องสิทธิประโยชน์หลายจุด				
IW5 : ต้นทุนวัตถุดิบในประเทศค่อนข้างสูง เป็นผลทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นด้วย				
		50%		
คะแนนรวม (TOTAL SCORES)		100%		

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (External Factor Analysis Summary : EFAS)

ปัจจัยภายในที่สำคัญ (KEY EXTERNAL FACTORS) โอกาส/อุปสรรค(Opportunity/Threats)	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
โอกาส (Opportunity)				
EO1 : มีกฎ ระเบียบ ที่ร่างออกมาเป็น ประกาศที่ชัดเจน				
EO2 : ไม่ต้องลงทุนเพิ่มเติมในจำนวนมาก ตามความต้องการของบุคลากรที่จำกัด				
EO3 : ได้รับยกเว้นภาษีอากรขาเข้า สำหรับ				
		50%		
อุปสรรค (Threats)				
ET1 : ให้สิทธิประโยชน์เฉพาะผู้จัด จำหน่ายในต่างประเทศ				

ปัจจัยภายในที่สำคัญ (KEY EXTERNAL FACTORS)	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
โอกาส/อุปสรรค(Opportunity/Threats)				

ET2 : สามารถเก็บสินค้าในคลังสินค้า
ทันที่บนได้เพียง 2 ปี

ET3 : ต้องดำเนินการชำระค่าภาษีอากร
หากนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศแต่
หลังจากผลิต ผสม ประกอบแล้ว จำหน่าย
ในประเทศ

50%

คะแนนรวม (TOTAL SCORES)

100%

การวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ (Strategic Factor Analysis Summary : SFAS)

ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญ (KEY STRATEGIC FACTORS)	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนนถ่วง น้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
--	---------	----------------	----------------------	------------

โอกาส (Opportunities)

SO1 : ไม่ต้องลงทุนเพิ่มเติมจำนวนมาก

SO2 : การยกเว้นภาษีอากร : ได้รับยกเว้น
ภาษีอากรขาเข้าสำหรับสินค้านำเข้าจาก
ต่างประเทศ

SO3 : ความเป็นไปได้ทางการเงิน : มูลค่า
ปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีมูลค่ามากกว่า 0

25%

อุปสรรค (Threats)

ST1 : ให้สิทธิประโยชน์แก่สินค้านำเข้าจาก
ต่างประเทศและส่งออกต่างประเทศ

ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญ (KEY STRATEGIC FACTORS)	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
ST2 : สิทธิประโยชน์ทางภาษี : กำหนดระยะเวลาในการเก็บสินค้าเพียง 2 ปี 25% จุดแข็ง (Strengths) SS1 : ผู้เกี่ยวข้องโดยตรงและเจ้าหน้าที่ศุลกากรมีความรู้และคุ้นเคยเรื่องสิทธิประโยชน์คลังสินค้าทัณฑ์บนมาก SS2 : เป็นสิทธิประโยชน์ที่นิยมใช้ในอุตสาหกรรมยานยนต์ 25% จุดอ่อน (Weakness) SW1 : ใช้ระยะเวลาในการดำเนินการทางศุลกากรมาก SW2 : ยังมีข้อจำกัดทางสิทธิประโยชน์อยู่มาก 25% คะแนนรวม (TOTAL SCORES) 100%				

กรณีใช้สิทธิประโยชน์เขตปลอดอากร

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (Internal Factor Analysis Summary : IFAS)

ปัจจัยภายในที่สำคัญ (KEY INTERNAL FACTORS) จุดแข็ง/จุดอ่อน (Strengths/Weaknesses)	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
จุดแข็ง (Strengths) IS1 : บริษัทฯ ได้ศึกษากระบวนการดำเนินงานภายในใหม่ IS2 : พนักงานมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายในประเทศ IS3: พนักงานได้เข้าประชุมเพื่อแสดงความคิดเห็นและวางกระบวนการดำเนินงาน 50% จุดอ่อน (Weakness) IW1 : การวางแผนการดำเนินงาน ยังพบปัญหาอื่น ๆ นอกเหนือจากที่คาดการณ์ไว้มาก IW2 : ต้องติดต่อประสานงานกับหลายฝ่ายทั้งในและนอกบริษัทฯ IW3 : พนักงานแต่ละระดับไม่เข้าใจในกฎและระเบียบของศุลกากร IW4 : บริษัทฯ ต้องลงทุนจำนวนมากขึ้นเพื่อเพิ่มอัตราต้นทุนวัตถุดิบในประเทศให้มากกว่าร้อยละ 40 50%				
คะแนนรวม (TOTAL SCORES)		100%		

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (External Factor Analysis Summary : EFAS)

ปัจจัยภายในที่สำคัญ (KEY EXTERNAL FACTORS) โอกาส/อุปสรรค(Opportunity/Threats)	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
โอกาส (Opportunities)				
EO1 : ให้สิทธิประโยชน์ทั้งผู้จำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ				
EO2 : ได้รับยกเว้นภาษีอากรสำหรับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศและจำหน่ายในประเทศ				
EO3 : ไม่กำหนดระยะเวลาการเก็บสินค้าในเขตปลอดอากร				
	50%			
อุปสรรค (Threats)				
ET1 : เขตปลอดอากร ไม่มีการกำหนดกฎและระเบียบที่ชัดเจน				
ET2 : การตัดสินใจขึ้นอยู่กับวิจารณญาณของเจ้าหน้าที่ศุลกากรแต่ละท่าน				
ET3 : ค่าธรรมเนียมเขตปลอดอากรต่อปีสูง				
ET4 : วิศวกรปฏิบัติงานหรือดำเนินพิธีการศุลกากรมีขั้นตอนเยอะ				
	50%			
คะแนนรวม (TOTAL SCORES)	100%			

การวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ (Strategic Factor Analysis Summary : SFAS)

ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญ (KEY STRATEGIC FACTORS)	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	ข้อเสนอแนะ
โอกาส (Opportunities)				
SO1 : ไม่กำหนดระยะเวลาในการเก็บสินค้า				
SO2 : ได้รับการยกเว้นภาษีอากรสำหรับ สินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศและจำหน่ายใน ประเทศ				
SO3 : มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีมูลค่า มากกว่า 0 และมากกว่ากรณีสินค้าที่ บน				
		25%		
อุปสรรค (Threats)				
ST1 : ไม่มีกฎและระเบียบที่ชัดเจน				
ST2 : การตัดสินใจขึ้นอยู่กับพิจารณาของ เจ้าหน้าที่ศุลกากรแต่ละท่าน				
ST3 : วิธีการปฏิบัติหรือการดำเนินพิธีการ ศุลกากรมีหลายขั้นตอนทำให้ล่าช้า				
		25%		
จุดแข็ง (Strengths)				
SS1 : บริษัทฯ ได้ศึกษากระบวนการ การดำเนินงานดำเนินงานทั้งองค์กร				
SS2 : เป็นโอกาสให้บริษัทฯ ได้ติดต่อ ประสานงานกับหน่วยงานทั้งภายนอกและ ภายในบริษัทฯ มากขึ้น				
		25%		
ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่สำคัญ	น้ำหนัก	ค่า	คะแนนถ่วง	ข้อเสนอแนะ

(KEY STRATEGIC FACTORS)	ประเมิน	น้ำหนัก
<u>จุดอ่อน (Weakness)</u>		
<u>SW1</u> : บริษัทฯต้องลงทุนจำนวนมากเพื่อให้ ต้นทุนวัตถุดิบในประเทศมากกว่าร้อยละ 40		
<u>SW2</u> : การวางแผนการดำเนินงาน ยังพบ ปัญหาที่คาดไม่ถึงอีกมาก		
	25%	
คะแนนรวม (TOTAL SCORES)	100%	

ตารางผนวกที่ 1 ตารางคะแนนเฉลี่ยจากกำหนดน้ำหนักและค่าประเมินของการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ กรณีคลังสินค้าทัณฑ์บน

ปัจจัยเชิงกลยุทธ์	ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 5			ค่าเฉลี่ย		
	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
EFAS																		
EO1	8%	2	0.16	12%	5	0.60	15%	5	0.75	10%	3	0.30	10%	3	0.30	11%	3.6	0.40
EO2	12%	4	0.48	10%	4	0.40	10%	3	0.30	15%	5	0.75	15%	5	0.75	12%	4.2	0.52
EO3	12%	4	0.48	8%	2	0.16	5%	1	0.05	10%	3	0.30	10%	3	0.30	9%	2.6	0.23
EO4	8%	2	0.16	8%	2	0.16	10%	3	0.30	5%	1	0.05	5%	1	0.05	7%	1.8	0.13
EO5	10%	3	0.30	12%	4	0.48	10%	3	0.30	10%	3	0.30	10%	3	0.30	10%	3.2	0.33
ET1	10%	3	0.30	11%	3	0.33	13%	5	0.65	15%	5	0.75	10%	3	0.30	12%	3.8	0.45
ET2	10%	3	0.30	8%	2	0.16	5%	1	0.05	10%	3	0.30	15%	5	0.75	10%	2.8	0.27
ET3	12%	4	0.48	12%	5	0.60	10%	3	0.30	10%	3	0.30	10%	3	0.30	11%	3.6	0.39
ET4	10%	3	0.30	12%	5	0.60	10%	3	0.30	10%	3	0.30	10%	3	0.30	10%	3.4	0.35
ET5	8%	2	0.16	7%	2	0.14	12%	4	0.48	5%	1	0.05	5%	1	0.05	7%	2	0.15
TO TAL	100%		3.12	100%		3.63	100%		3.48	100%		3.40	100%		3.40	100%		3.22

ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

ปัจจัยเชิงกลยุทธ์	ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 5			ค่าเฉลี่ย		
	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก
IFAS																		
IS1	15%	3	0.45	20%	4	0.80	25%	5	1.25	15%	3	0.45	15%	3	0.45	18%	3.6	0.65
IS2	20%	4	0.80	10%	2	0.20	10%	2	0.20	20%	4	0.80	20%	4	0.80	16%	3.2	0.51
IS3	15%	3	0.45	20%	4	0.80	15%	3	0.45	15%	3	0.45	15%	3	0.45	16%	3.2	0.51
IW1	10%	2	0.20	10%	2	0.20	15%	3	0.45	15%	3	0.45	15%	3	0.45	13%	2.6	0.34
IW2	20%	4	0.80	15%	3	0.45	20%	5	1.00	20%	4	0.80	15%	3	0.45	18%	3.8	0.68
WI3	20%	4	0.80	25%	5	1.25	15%	3	0.45	15%	3	0.45	20%	4	0.80	19%	3.8	0.72
TOTAL	100%		3.50	100%		3.70	100%		3.80	100%		3.40	100%		3.40	100%		3.42

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

ปัจจัยเชิงกลยุทธ์	ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 5			ค่าเฉลี่ย		
	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก
SFAS																		
SS1	5%	2	0.10	10%	3	0.30	10%	3	0.30	5%	2	0.10	5%	2	0.10	7%	2.4	0.17
SS2	10%	3	0.30	10%	3	0.30	10%	3	0.30	10%	3	0.30	15%	3	0.45	11%	3	0.33
SS3	10%	3	0.30	5%	2	0.10	5%	2	0.10	10%	3	0.30	5%	3	0.15	7%	2.6	0.18
SW1	10%	3	0.30	10%	3	0.30	15%	4	0.60	15%	4	0.60	10%	3	0.30	12%	3.4	0.41
SW2	15%	4	0.60	15%	4	0.60	10%	3	0.30	10%	3	0.30	15%	4	0.60	13%	3.6	0.47
SO1	20%	5	1.00	15%	4	0.60	20%	5	1.00	15%	4	0.60	15%	4	0.60	17%	4.4	0.75
SO2	5%	2	0.10	10%	3	0.30	5%	2	0.10	10%	3	0.30	10%	3	0.30	8%	2.6	0.21
ST1	10%	3	0.30	10%	3	0.30	15%	4	0.60	10%	3	0.30	15%	4	0.60	12%	3.4	0.41
ST2	15%	4	0.60	15%	4	0.60	10%	3	0.30	15%	4	0.60	10%	3	0.30	13%	3.6	0.47
TOTAL	100%		3.60	100%		3.40	100%		3.60	100%		3.40	100%		3.40	100%		3.39

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

ตารางผนวกที่ 2 ตารางคะแนนเฉลี่ยจากกำหนดน้ำหนักและค่าประเมินของการวิเคราะห์ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ กรณีเขตปลอดอากร

ปัจจัยเชิงกลยุทธ์	ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 5			ค่าเฉลี่ย		
	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
EFAS																		
EO1	20%	4	0.80	25%	5	1.25	20%	4	0.80	20%	4	0.80	20%	4	0.80	21%	4.2	0.88
EO2	20%	4	0.80	10%	2	0.20	15%	3	0.45	15%	3	0.45	10%	2	0.20	14%	2.8	0.39
EO3	10%	2	0.20	15%	3	0.45	15%	3	0.45	15%	3	0.45	20%	3	0.60	15%	2.8	0.42
ET1	15%	4	0.60	15%	4	0.60	10%	3	0.30	15%	4	0.60	10%	3	0.30	13%	3.6	0.47
ET2	10%	3	0.30	10%	3	0.30	15%	4	0.60	10%	3	0.30	15%	4	0.60	12%	3.4	0.41
ET3	10%	3	0.30	15%	4	0.60	15%	4	0.60	15%	4	0.60	15%	4	0.60	14%	3.8	0.53
ET4	15%	4	0.60	10%	3	0.30	10%	3	0.30	10%	3	0.30	10%	3	0.30	11%	3.2	0.35
TOTAL	100%		3.60	100%		3.70	100%		3.50	100%		3.50	100%		3.40	100%		3.45

ตารางผนวกที่ 2 (ต่อ)

ปัจจัยเชิงกลยุทธ์	ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 5			ค่าเฉลี่ย		
	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่า ประเมิน	คะแนน ถ่วง น้ำหนัก
IFAS																		
IS1	20%	4	0.80	15%	3	0.45	20%	4	0.80	15%	3	0.45	15%	3	0.45	17%	3.4	0.58
IS2	15%	3	0.45	15%	3	0.45	20%	4	0.80	20%	4	0.80	20%	4	0.80	18%	3.6	0.65
IS3	15%	3	0.45	20%	4	0.80	10%	2	0.20	15%	3	0.45	15%	3	0.45	15%	3	0.45
IW1	15%	3	0.45	15%	3	0.45	15%	4	0.60	10%	3	0.30	10%	3	0.30	13%	3.2	0.42
IW2	20%	4	0.80	20%	4	0.80	20%	5	1.00	15%	4	0.60	20%	5	1.00	19%	4.4	0.84
IW3	5%	1	0.05	5%	1	0.05	5%	2	0.10	10%	3	0.30	5%	2	0.10	6%	1.8	0.11
IW4	10%	2	0.20	10%	2	0.20	10%	3	0.30	15%	4	0.60	15%	4	0.60	12%	3	0.36
TOTAL	100%		3.20	100%		3.20	100%		3.80	100%		3.50	100%		3.70	100%		3.40

ตารางผนวกที่ 2 (ต่อ)

ปัจจัยเชิงกลยุทธ์	ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 4			ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 5			ค่าเฉลี่ย		
	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก	น้ำหนัก	ค่าประเมิน	คะแนนถ่วงน้ำหนัก
SFAS																		
SS1	10%	4	0.40	10%	4	0.40	5%	3	0.15	5%	3	0.15	10%	4	0.40	8%	3.6	0.29
SS2	10%	4	0.40	10%	4	0.40	15%	5	0.75	10%	4	0.40	10%	4	0.40	11%	4.2	0.46
SS3	5%	3	0.15	5%	3	0.15	5%	3	0.15	10%	4	0.40	5%	3	0.15	6%	3.2	0.19
SW1	10%	4	0.40	10%	4	0.40	10%	4	0.40	10%	4	0.40	10%	4	0.40	10%	4	0.40
SW2	10%	4	0.40	10%	4	0.40	10%	4	0.40	10%	4	0.40	10%	4	0.40	10%	4	0.40
SW3	5%	3	0.15	5%	3	0.15	5%	3	0.15	5%	3	0.15	5%	3	0.15	5%	3	0.15
SO1	15%	4	0.60	15%	4	0.60	10%	3	0.30	15%	4	0.60	20%	5	1.00	15%	4	0.60
SO2	10%	3	0.30	10%	3	0.30	15%	4	0.60	10%	3	0.30	5%	2	0.10	10%	3	0.30
ST1	15%	4	0.60	15%	4	0.60	15%	4	0.60	20%	5	1.00	15%	4	0.60	16%	4.2	0.67
ST2	10%	3	0.30	10%	3	0.30	10%	3	0.30	5%	2	0.10	10%	3	0.30	9%	2.8	0.25
TOTAL	100%		3.70	100%		3.70	100%		3.80	100%		3.90	100%		3.90	95%		3.72

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

ตารางผนวกที่ 3 สมมติฐานการประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีคลังสินค้าพัฒนา

(หน่วย: บาท)

สมมติฐานการประมาณการงบกำไรขาดทุน	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
- มูลค่าของสินทรัพย์		21,537,205,807	21,967,949,923	22,407,308,922	22,855,455,100	23,312,564,202	23,778,815,486	24,254,391,796	24,739,479,632	25,234,269,224	25,738,954,609	
- รายได้จากการขายรถยนต์		20,185,690,651	20,589,404,464	21,001,192,553	21,421,216,404	21,849,640,732	22,286,633,547	22,732,366,218	23,187,013,542	23,650,753,813	24,123,768,890	
- รายได้จากการขายรถยนต์ในประเทศ		12,111,414,391	12,353,642,678	12,600,715,532	12,852,729,843	13,109,784,439	13,371,980,128	13,639,419,731	13,912,208,125	14,190,452,288	14,474,261,334	
- รายได้จากการขายรถยนต์ส่งออก		8,074,276,260	8,235,761,786	8,400,477,021	8,568,486,562	8,739,856,293	8,914,653,419	9,092,946,487	9,274,805,417	9,460,301,525	9,649,507,556	
- รายได้อื่น ๆ		2,018,569,065	2,058,940,446	2,100,119,255	2,142,121,640	2,184,964,073	2,228,663,355	2,273,236,622	2,318,701,354	2,365,075,381	2,412,376,889	
รวมรายได้												
- ต้นทุนขาย		30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน												
- ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	
- ภาษีศุลกากรอากร		80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	
- ภาษีสรรพสามิต		35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	
ค่าเสื่อมราคา												
- ค่าเสื่อมราคาอาคารและสิ่งปลูกสร้าง		1,076,860,290	1,098,397,496	1,120,365,446	1,142,772,755	1,165,628,210	1,188,940,774	1,212,719,590	1,236,973,982	1,261,713,461	1,286,947,730	
- ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ตกแต่ง และเฟอร์นิเจอร์		4,307,441,161	4,393,589,985	4,481,461,784	4,571,091,020	4,662,512,840	4,755,763,097	4,850,878,359	4,947,895,926	5,046,853,845	5,147,790,922	
รวมค่าใช้จ่าย												
ภาษีเงินได้นิติบุคคล		30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	
ดอกเบี้ยเงินกู้		6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางผนวกที่ 4 การประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีคลังสินค้าทันสมัย

(หน่วย: บาท)

การประมาณการงบกำไรขาดทุน	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
- รายได้จากการขายรถยนต์ในประเทศ		12,111,414,391	12,353,642,678	12,600,715,532	12,852,729,843	13,109,784,439	13,371,980,128	13,639,419,731	13,912,208,125	14,190,452,288	14,474,261,334	
- รายได้จากการขายรถยนต์ส่งออก		8,074,276,260	8,235,761,786	8,400,477,021	8,568,486,562	8,739,856,293	8,914,653,419	9,092,946,487	9,274,805,417	9,460,301,525	9,649,507,556	
- รายได้อื่น ๆ		2,018,569,065	2,058,940,446	2,100,119,255	2,142,121,640	2,184,964,073	2,228,663,355	2,273,236,622	2,318,701,354	2,365,075,381	2,412,376,889	
รวมรายได้		22,204,259,716	22,648,344,910	23,101,311,809	23,563,338,045	24,034,604,806	24,515,296,902	25,005,602,840	25,505,714,897	26,015,829,195	26,536,145,778	
- ต้นทุนการผลิต		6,055,707,195	6,176,821,339	6,300,357,766	6,426,364,921	6,554,892,220	6,685,990,064	6,819,709,865	6,956,104,063	7,095,226,144	7,237,130,667	
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน												
- ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ		1,722,976,465	1,757,435,994	1,792,584,714	1,828,436,408	1,865,005,136	1,902,305,239	1,940,351,344	1,979,158,371	2,018,741,538	2,059,116,369	
- ภาษีศุลกากรอากร		9,689,131,512	9,882,914,143	10,080,572,426	10,282,183,874	10,487,827,552	10,697,584,103	10,911,535,785	11,129,766,500	11,352,361,830	11,579,409,067	
- ภาษีสรรพสามิต		4,238,995,037	4,323,774,937	4,410,250,436	4,498,455,445	4,588,424,554	4,680,193,045	4,773,796,906	4,869,272,844	4,966,658,301	5,065,991,467	
ค่าเสื่อมราคา												
- ค่าเสื่อมราคาอาคารและสิ่งปลูกสร้าง		1,076,860,290	1,098,397,496	1,120,365,446	1,142,772,755	1,165,628,210	1,188,940,774	1,212,719,590	1,236,973,982	1,261,713,461	1,286,947,730	
- ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ตกแต่ง และเฟอร์นิเจอร์		4,307,441,161	4,393,589,985	4,481,461,784	4,571,091,020	4,662,512,840	4,755,763,097	4,850,878,359	4,947,895,926	5,046,853,845	5,147,790,922	
รวมค่าใช้จ่าย		21,706,810,209	22,140,946,413	22,583,765,341	23,035,440,648	23,496,149,461	23,966,072,451	24,445,393,900	24,934,301,778	25,432,987,813	25,941,647,569	
กำไรก่อนภาษี		497,449,507	507,398,497	517,546,467	527,897,396	538,455,344	549,224,451	560,208,940	571,413,119	582,841,382	594,498,209	
ภาษี 30%		149,234,852	152,219,549	155,263,940	158,369,219	161,536,603	164,767,335	168,062,682	171,423,936	174,852,414	178,349,463	

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางผนวกที่ 5 การประมาณการงบกระแสเงินสด กรณีคลังสินค้าทัณฑ์บน

(หน่วย: ล้านบาท)

รายการ	รวม	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ผลตอบแทน (B)													
- รายได้จากการขายรถยนต์ในประเทศ	132,617	-	-	12,111	12,354	12,601	12,853	13,110	13,372	13,639	13,912	14,190	14,474
- รายได้จากการขายรถยนต์ส่งออก	88,411	-	-	8,074	8,236	8,400	8,568	8,740	8,915	9,093	9,275	9,460	9,650
- รายได้อื่น ๆ	22,103	-	-	2,019	2,059	2,100	2,142	2,185	2,229	2,273	2,319	2,365	2,412
- ทรัพย์สินคงเหลือ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ที่ดิน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมผลตอบแทน (B)	243,130	-	-	22,204	22,648	23,101	23,563	24,035	24,515	25,006	25,506	26,016	26,536
มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน (PVB)	150,305	-	-	19,084	18,046	17,065	16,137	15,259	14,429	13,645	12,903	12,201	11,537

ตารางผนวกที่ 5 (ต่อ)

รายการ	รวม	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ต้นทุนในการดำเนินงาน (OC)													
- ค่าใช้จ่ายในขาย	237,684	-	-	21,707	22,141	22,584	23,035	23,496	23,966	24,445	24,934	25,433	25,942
- ต้นทุนคงที่	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้นิติบุคคล	1,634	-	-	149	152	155	158	162	165	168	171	175	178
รวมต้นทุนในการดำเนินงาน (OC)	239,318	-	-	21,856	22,293	22,739	23,194	23,658	24,131	24,613	25,106	25,608	26,120
มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนในการดำเนินการ (PVOC)	147,948	-	-	18,785	17,763	16,797	15,884	15,020	14,203	13,431	12,700	12,010	11,356
ผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงาน (NB)	3,813	-	-	348	355	362	370	377	384	392	400	408	416
มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงาน (PVNB)	2,357	-	-	299	283	268	253	239	226	214	202	191	181
มูลค่าอนาคตของผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงาน (FVNB)	6,464	-	-	405	446	490	540	594	653	719	791	870	957
ต้นทุนในการลงทุน (IC)													
- ค่าใช้จ่ายในการลงทุน	115	115	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- ค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นโครงการ	15	15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางผนวกที่ 6 สมมติฐานการประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีเขตปลอดอากร (วัตถุดิบในประเทศมากกว่าร้อยละ 40)

(หน่วย: บาท)

ปี	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
- มูลค่าของสินทรัพย์		21,687,495,807	22,121,245,723	22,563,670,638	23,014,944,050	23,475,242,931	23,944,747,790	24,423,642,746	24,912,115,601	25,410,357,913	25,918,565,071	
- รายได้จากการขายรถยนต์		20,185,690,651	20,589,404,464	21,001,192,553	21,421,216,404	21,849,640,732	22,286,633,547	22,732,366,218	23,187,013,542	23,650,753,813	24,123,768,890	
- รายได้จากการขายรถยนต์ในประเทศ		12,111,414,391	12,353,642,678	12,600,715,532	12,852,729,843	13,109,784,439	13,371,980,128	13,639,419,731	13,912,208,125	14,190,452,288	14,474,261,334	
- รายได้จากการขายรถยนต์ส่งออก		8,074,276,260	8,235,761,786	8,400,477,021	8,568,486,562	8,739,856,293	8,914,653,419	9,092,946,487	9,274,805,417	9,460,301,525	9,649,507,556	
- รายได้อื่น ๆ		2,018,569,065	2,058,940,446	2,100,119,255	2,142,121,640	2,184,964,073	2,228,663,355	2,273,236,622	2,318,701,354	2,365,075,381	2,412,376,889	
รวมรายได้												
- ต้นทุนขาย		30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน												
- ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
- ภาษีศุลกากรอากร		0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
- ภาษีสรรพสามิต		35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%
ค่าเสื่อมราคา												
- ค่าเสื่อมราคาอาคารและสิ่งปลูกสร้าง		1,084,374,790	1,106,062,286	1,128,183,532	1,150,747,203	1,173,762,147	1,197,237,389	1,221,182,137	1,245,605,780	1,270,517,896	1,295,928,254	
- ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ตกแต่ง และเฟอร์นิเจอร์		4,337,499,161	4,424,249,145	4,512,734,128	4,602,988,810	4,695,048,586	4,788,949,558	4,884,728,549	4,982,423,120	5,082,071,583	5,183,713,014	
รวมค่าใช้จ่าย												
ภาษีเงินได้นิติบุคคล		30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%
ดอกเบี้ยเงินกู้		6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางผนวกที่ 7 ในการประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีเขตปลอดอากร (วัตถุดิบประเทศมากกว่าร้อยละ 40)

(หน่วย: บาท)

ปีที่	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
- รายได้จากการขายรถยนต์ในประเทศ		12,111,414,391	12,353,642,678	12,600,715,532	12,852,729,843	13,109,784,439	13,371,980,128	13,639,419,731	13,912,208,125	14,190,452,288	14,474,261,334	
- รายได้จากการขายรถยนต์ส่งออก		8,074,276,260	8,235,761,786	8,400,477,021	8,568,486,562	8,739,856,293	8,914,653,419	9,092,946,487	9,274,805,417	9,460,301,525	9,649,507,556	
- รายได้อื่น ๆ		2,018,569,065	2,058,940,446	2,100,119,255	2,142,121,640	2,184,964,073	2,228,663,355	2,273,236,622	2,318,701,354	2,365,075,381	2,412,376,889	
รวมรายได้		22,204,259,716	22,648,344,910	23,101,311,809	23,563,338,045	24,034,604,806	24,515,296,902	25,005,602,840	25,505,714,897	26,015,829,195	26,536,145,778	
- ต้นทุนขาย		6,055,707,195	6,176,821,339	6,300,357,766	6,426,364,921	6,554,892,220	6,685,990,064	6,819,709,865	6,956,104,063	7,095,226,144	7,237,130,667	
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน												
- ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ		1,734,999,665	1,769,699,658	1,805,093,651	1,841,195,524	1,878,019,435	1,915,579,823	1,953,891,420	1,992,969,248	2,032,828,633	2,073,485,206	
- ภาษีศุลกากรอากร		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
- ภาษีสรรพสามิต		4,238,995,037	4,323,774,937	4,410,250,436	4,498,455,445	4,588,424,554	4,680,193,045	4,773,796,906	4,869,272,844	4,966,658,301	5,065,991,467	
ค่าเสื่อมราคา												
- ค่าเสื่อมราคาอาคารและสิ่งปลูกสร้าง		1,084,374,790	1,106,062,286	1,128,183,532	1,150,747,203	1,173,762,147	1,197,237,389	1,221,182,137	1,245,605,780	1,270,517,896	1,295,928,254	
- ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ตกแต่ง และเฟอร์นิเจอร์		4,337,499,161	4,424,249,145	4,512,734,128	4,602,988,810	4,695,048,586	4,788,949,558	4,884,728,549	4,982,423,120	5,082,071,583	5,183,713,014	
รวมค่าใช้จ่าย		12,029,701,897	12,270,295,935	12,515,701,853	12,766,015,890	13,021,336,208	13,281,762,932	13,547,398,191	13,818,346,155	14,094,713,078	14,376,607,339	
กำไรก่อนภาษี		10,174,557,820	10,378,048,976	10,585,609,955	10,797,322,155	11,013,268,598	11,233,533,970	11,458,204,649	11,687,368,742	11,921,116,117	12,159,538,439	
ภาษี 30%		3,052,367,346	3,113,414,693	3,175,682,987	3,239,196,646	3,303,980,579	3,370,060,191	3,437,461,395	3,506,210,623	3,576,334,835	3,647,861,532	

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางผนวกที่ 8 การประมาณการงบกระแสเงินสด กรณีเขตปลอดอากร (วัตถุดิบในประเทศมากกว่าร้อยละ 40)

(หน่วย: ล้านบาท)

รายการ	รวม	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ผลตอบแทน (B)													
- รายได้จากการขายรถยนต์ในประเทศ	132,617	-	-	12,111	12,354	12,601	12,853	13,110	13,372	13,639	13,912	14,190	14,474
- รายได้จากการขายรถยนต์ส่งออก	88,411	-	-	8,074	8,236	8,400	8,568	8,740	8,915	9,093	9,275	9,460	9,650
- รายได้อื่น ๆ	22,103	-	-	2,019	2,059	2,100	2,142	2,185	2,229	2,273	2,319	2,365	2,412
- ทรัพย์สินคงเหลือ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ที่ดิน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมผลตอบแทน (B)	243,130	-	-	22,204	22,648	23,101	23,563	24,035	24,515	25,006	25,506	26,016	26,536
มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน (PVB)	150,305	-	-	19,084	18,046	17,065	16,137	15,259	14,429	13,645	12,903	12,201	11,537

ตารางผนวกที่ 8 (ต่อ)

รายการ	รวม	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ต้นทุนในการดำเนินงาน (OC)													
- ค่าใช้จ่ายในขาย	117,345	-	-	12,030	12,270	12,516	12,766	13,021	13,282	13,547	13,818	14,095	14,377
- ต้นทุนคงที่	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้นิติบุคคล	29,775	-	-	3,052	3,113	3,176	3,239	3,304	3,370	3,437	3,506	3,576	3,648
รวมต้นทุนในการดำเนินงาน	147,120	-	-	15,082	15,384	15,691	16,005	16,325	16,652	16,985	17,325	17,671	18,024
มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนในการดำเนินการ (PVOC)	102,094	-	-	12,963	12,258	11,591	10,961	10,365	9,801	9,268	8,764	8,287	7,837
ผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงาน (NB)	96,010	-	-	7,122	7,265	7,410	7,558	7,709	7,863	8,021	8,181	8,345	8,512
มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงาน (PVNB)	49,030	-	-	6,121	5,788	5,474	5,176	4,894	4,628	4,377	4,139	3,914	3,701
มูลค่าอนาคตของผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงาน (FVNB)	145,999	-	-	8,287	9,117	10,031	11,037	12,143	13,360	14,699	16,172	17,793	19,577
ต้นทุนในการลงทุน (IC)													
- ค่าใช้จ่ายในการลงทุน	220	220	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- ค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นโครงการ	60	60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมต้นทุนในการลงทุน	280	280	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนในการลงทุน (PVIC)	280	280	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางผนวกที่ 9 สมมติฐานการประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีเขตปลอดอากร (วัตถุดิบในประเทศน้อยกว่าร้อยละ 40)

(หน่วย: บาท)

ปี	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
- มูลค่าของสินทรัพย์		21,687,495,807	22,121,245,723	22,563,670,638	23,014,944,050	23,475,242,931	23,944,747,790	24,423,642,746	24,912,115,601	25,410,357,913	25,918,565,071	
- รายได้จากการขายรถยนต์		20,185,690,651	20,589,404,464	21,001,192,553	21,421,216,404	21,849,640,732	22,286,633,547	22,732,366,218	23,187,013,542	23,650,753,813	24,123,768,890	
- รายได้จากการขายรถยนต์ในประเทศ		12,111,414,391	12,353,642,678	12,600,715,532	12,852,729,843	13,109,784,439	13,371,980,128	13,639,419,731	13,912,208,125	14,190,452,288	14,474,261,334	
- รายได้จากการขายรถยนต์ส่งออก		8,074,276,260	8,235,761,786	8,400,477,021	8,568,486,562	8,739,856,293	8,914,653,419	9,092,946,487	9,274,805,417	9,460,301,525	9,649,507,556	
- รายได้อื่น ๆ		2,018,569,065	2,058,940,446	2,100,119,255	2,142,121,640	2,184,964,073	2,228,663,355	2,273,236,622	2,318,701,354	2,365,075,381	2,412,376,889	
รวมรายได้												
- ต้นทุนขาย		30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน												
- ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
- ภาษีศุลกากรอากร		80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%	80%
- ภาษีสรรพสามิต		35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%
ค่าเสื่อมราคา												
- ค่าเสื่อมราคาอาคารและสิ่งปลูกสร้าง		1,084,374,790	1,106,062,286	1,128,183,532	1,150,747,203	1,173,762,147	1,197,237,389	1,221,182,137	1,245,605,780	1,270,517,896	1,295,928,254	
- ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ตกแต่ง และเฟอร์นิเจอร์		4,337,499,161	4,424,249,145	4,512,734,128	4,602,988,810	4,695,048,586	4,788,949,558	4,884,728,549	4,982,423,120	5,082,071,583	5,183,713,014	
รวมค่าใช้จ่าย												
ภาษีเงินได้นิติบุคคล		30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%
ดอกเบี้ยเงินกู้		6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%	6.62%

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางผนวกที่ 10 การประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีเขตปลอดอากร (วัตถุดิบในประเทศน้อยกว่าร้อยละ 40)

(หน่วย: บาท)

ปีที่	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
- รายได้จากการขายรถยนต์ในประเทศ		12,111,414,391	12,353,642,678	12,600,715,532	12,852,729,843	13,109,784,439	13,371,980,128	13,639,419,731	13,912,208,125	14,190,452,288	14,474,261,334	
- รายได้จากการขายรถยนต์ส่งออก		8,074,276,260	8,235,761,786	8,400,477,021	8,568,486,562	8,739,856,293	8,914,653,419	9,092,946,487	9,274,805,417	9,460,301,525	9,649,507,556	
- รายได้อื่น ๆ		2,018,569,065	2,058,940,446	2,100,119,255	2,142,121,640	2,184,964,073	2,228,663,355	2,273,236,622	2,318,701,354	2,365,075,381	2,412,376,889	
รวมรายได้		22,204,259,716	22,648,344,910	23,101,311,809	23,563,338,045	24,034,604,806	24,515,296,902	25,005,602,840	25,505,714,897	26,015,829,195	26,536,145,778	
- ต้นทุนขาย		6,055,707,195	6,176,821,339	6,300,357,766	6,426,364,921	6,554,892,220	6,685,990,064	6,819,709,865	6,956,104,063	7,095,226,144	7,237,130,667	
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน												
- ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ		1,734,999,665	1,769,699,658	1,805,093,651	1,841,195,524	1,878,019,435	1,915,579,823	1,953,891,420	1,992,969,248	2,032,828,633	2,073,485,206	
- ภาษีศุลกากรอากร		9,689,131,512	9,882,914,143	10,080,572,426	10,282,183,874	10,487,827,552	10,697,584,103	10,911,535,785	11,129,766,500	11,352,361,830	11,579,409,067	
- ภาษีสรรพสามิต		4,238,995,037	4,323,774,937	4,410,250,436	4,498,455,445	4,588,424,554	4,680,193,045	4,773,796,906	4,869,272,844	4,966,658,301	5,065,991,467	
ค่าเสื่อมราคา												
- ค่าเสื่อมราคาอาคารและสิ่งปลูกสร้าง		1,084,374,790	1,106,062,286	1,128,183,532	1,150,747,203	1,173,762,147	1,197,237,389	1,221,182,137	1,245,605,780	1,270,517,896	1,295,928,254	
- ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ตกแต่ง และเฟอร์นิเจอร์		4,337,499,161	4,424,249,145	4,512,734,128	4,602,988,810	4,695,048,586	4,788,949,558	4,884,728,549	4,982,423,120	5,082,071,583	5,183,713,014	
รวมค่าใช้จ่าย		21,718,833,409	22,153,210,077	22,596,274,279	23,048,199,764	23,509,163,760	23,979,347,035	24,458,933,976	24,948,112,655	25,447,074,908	25,956,016,406	
กำไรก่อนภาษี		485,426,307	495,134,833	505,037,530	515,138,280	525,441,046	535,949,867	546,668,864	557,602,242	568,754,286	580,129,372	
ภาษี 30%		145,627,892	148,540,450	151,511,259	154,541,484	157,632,314	160,784,960	164,000,659	167,280,672	170,626,286	174,038,812	

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางผนวกที่ 11 การประมาณการงบกระแสเงินสด กรณีเขตปลอดอากร (วัตถุดิบในประเทศน้อยกว่าร้อยละ 40)

(หน่วย: ล้านบาท)

รายการ	รวม	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ผลตอบแทน (B)													
- รายได้จากการขายรถยนต์ในประเทศ	132,617	-	-	12,111	12,354	12,601	12,853	13,110	13,372	13,639	13,912	14,190	14,474
- รายได้จากการขายรถยนต์ส่งออก	88,411	-	-	8,074	8,236	8,400	8,568	8,740	8,915	9,093	9,275	9,460	9,650
- รายได้อื่น ๆ	22,103	-	-	2,019	2,059	2,100	2,142	2,185	2,229	2,273	2,319	2,365	2,412
- ทรัพย์สินคงเหลือ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ที่ดิน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมผลตอบแทน (B)	243,130	-	-	22,204	22,648	23,101	23,563	24,035	24,515	25,006	25,506	26,016	26,536
มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน (PVB)	150,305	-	-	19,084	18,046	17,065	16,137	15,259	14,429	13,645	12,903	12,201	11,537

ตารางผนวกที่ 11 (ต่อ)

ปี	รวม	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ต้นทุนในการดำเนินงาน (OC)													
- ค่าใช้จ่ายในขาย	237,815	-	-	21,719	22,153	22,596	23,048	23,509	23,979	24,459	24,948	25,447	25,956
- ต้นทุนคงที่	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- ภาษีเงินได้นิติบุคคล	1,595	-	-	146	149	152	155	158	161	164	167	171	174
รวมต้นทุนในการดำเนินงาน	239,410	-	-	21,864	22,302	22,748	23,203	23,667	24,140	24,623	25,115	25,618	26,130
มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนในการดำเนินการ (PVOC)	148,005	-	-	18,792	17,770	16,804	15,890	15,026	14,208	13,436	12,705	12,014	11,361
ผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงาน (NB)	3,721	-	-	340	347	354	361	368	375	383	390	398	406
มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงาน (PVNB)	2,300	-	-	292	276	261	247	234	221	209	197	187	177
มูลค่าอนาคตของผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงาน (FVNB)	6,308	-	-	395	435	479	527	579	637	701	772	849	934
ต้นทุนในการลงทุน (IC)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- ค่าใช้จ่ายในการลงทุน	220	220	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- ค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นโครงการ	60	60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมต้นทุนในการลงทุน	280	280	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนในการลงทุน (PVIC)	280	280	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

ที่มา: จากการคำนวณ

ประวัติการศึกษา และการทำงาน

ชื่อ - นามสกุล	นางสาวปวีณา วัฒนกุล
วัน เดือน ปี เกิด	วันที่ 16 เดือนกันยายน พ.ศ. 2528
สถานที่เกิด	จังหวัดขอนแก่น
ประวัติการศึกษา	บริหารธุรกิจบัณฑิต (การเงิน) เกียรตินิยมอันดับสอง มหาวิทยาลัยขอนแก่น
ตำแหน่งหน้าที่การงานปัจจุบัน	เจ้าหน้าที่ฝ่ายบุคลากรและการค้าระหว่าง ประเทศ
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	บริษัท เจนเนอรัล มอเตอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด