



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 10  
The 10<sup>th</sup> STOU National Research Conference

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร  
ในการขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร  
Factors Affecting Entrepreneurs Decision on Using Customs Broker Services  
for Tax Compensation

เวณิกา ภูมิกระจ่าย (Wenika Poomkrajai)<sup>1</sup> ศุภชาติ สุขารมณี (Supachat Sukharomana)<sup>2</sup>

พัฒน์ พัฒนรังสรรค์ (Pat Pattanarangsun)<sup>3</sup>

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาได้จากการรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามออนไลน์จากกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นพนักงานในสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยภาษีอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน จำนวน 101 คน ตัวอย่าง นำมาวิเคราะห์ด้วย แบบจำลองโลจิสติก จากผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของ ในการขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.10 ได้แก่ ทุนจดทะเบียน กลุ่มสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยภาษีอากร และสถานที่ตั้งของสถานประกอบการ รวมทั้งปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านบุคลากร และด้านกายภาพ สามารถอธิบายปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้ได้

คำสำคัญ การขอคืนชดเชยภาษีอากร ตัวแทนออกของศุลกากร

Abstract

The objective of this study was to determine factors affecting entrepreneurs' decision on using customs broker services for tax compensation. The data using questionnaire were collected from 101 employees working in companies with export products that received tax incentives from investment promotion policies and analyzed by logit model. The result revealed that factors affecting entrepreneurs' decision on using customs broker services for tax compensation, at the statistical significance level of 0.10, were registered capital, category of exported goods that have tax compensation benefits, firm's location including marketing mix factors in terms of product, place, people and physical.

**Keywords:** Tax compensation, Customs broker

<sup>1</sup> นักศึกษาหลักสูตรเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ประยุกต์ คณะเศรษฐศาสตร์ ศรีราชา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ e-mail address: wenika.p1804@gmail.com

<sup>2</sup> ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ e-mail address: fecoscs@ku.ac.th

<sup>3</sup> ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ ศรีราชา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ e-mail address: pat.pa@ku.th



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 10  
The 10<sup>th</sup> STOU National Research Conference

บทนำ

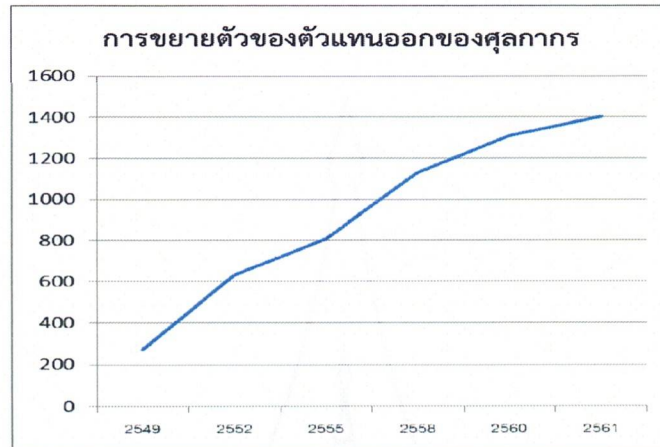
โลกทุกวันนี้ถือเป็นยุคโลกาภิวัตน์ เพราะทั่วโลก มีการติดต่อสื่อสาร เจริญสัมพันธ์ทางการทูต แลกเปลี่ยนสินค้า ซื้อขายกัน อย่างทั่วถึง ซึ่งก็ถือมีการลงทุนและการค้าระหว่างประเทศตามหลักการค้าเสรีประโยชน์เปรียบเทียบ (Comparative Advantage) และมาตรการส่งเสริมการลงทุนจากภาครัฐบาล นั้นเอง แต่ทรัพยากรหรือเศรษฐกิจของแต่ละประเทศมีความแตกต่างกัน ทำให้ต้นทุนสินค้าและราคาสินค้ามีความแตกต่างกันไปด้วย รัฐบาลของแต่ละประเทศออกแบบนโยบายและมาตรการส่งเสริมการลงทุนประเภทต่างๆ ขึ้น เพื่อขยายตัวทางด้านการลงทุนการค้าสร้างแรงจูงใจเพื่อดึงดูดนักลงทุนจากต่างประเทศเข้ามาลงทุนในประเทศ ก่อให้เกิดการกระตุ้นของระบบเศรษฐกิจ การจ้างงาน การค้าทั้งภายในประเทศและการค้าต่างประเทศ และมีเงินหมุนเวียนภายในประเทศมากขึ้น

มาตรการส่งเสริมการลงทุนหลักประการหนึ่งได้แก่การช่วยลดภาระภาษีให้แก่นักลงทุนผู้ประกอบการที่ผลิตสินค้า ส่งออกหรือผู้ส่งออก ด้วยการยกเว้นภาษีอากร สำหรับเครื่องจักร หรือวัตถุดิบในการผลิตสินค้าภายในประเทศเพื่อการส่งออก ลักษณะมาตรการส่งเสริมการลงทุนในประเทศไทยได้แก่ สิทธิประโยชน์ทางศุลกากรและการให้สิทธิประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับ ศุลกากร ประกอบด้วย (1)การคืนอากรตามมาตรา 19 ทวิ (2) คลังสินค้าทัณฑ์บน (3) เขตปลอดอากร (Free Zone) (4) การชดเชยค่าภาษีอากร (5)เขตประกอบการเสรี (FREETRADE ZONE)(6)การส่งเสริมการลงทุน (BOI) ซึ่งผู้ศึกษามีความสนใจใน มาตรการส่งเสริมการลงทุนในประเทศไทย ว่าด้วยการชดเชยค่าภาษีอากรของผู้ประกอบการที่มีสินค้าส่งออกได้รับสิทธิ ประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากร ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุน และมีขีดความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งนานา ประเทศที่สูงขึ้น แต่กว่าจะถึงกระบวนการขอคืนชดเชยภาษีอากร ผู้ประกอบการยังต้องเจอกับขั้นตอนกระบวนการส่งออกอีก หลายขั้นตอน โดยเฉพาะการส่งออกหรือการค้าระหว่างประเทศนั้นต้องผ่านพิธีการศุลกากร ที่มีรายละเอียดค่อนข้างมาก ซึ่ง ทำให้ในประเทศได้เกิดอีกหนึ่งอาชีพนั่นคือ “ตัวแทนออกของศุลกากร” หรือ Customs Broker หรือ Shipping Agent เพื่อทำหน้าที่ในการดำเนินพิธีการศุลกากรแทนผู้ส่งออกซึ่งเป็นเจ้าของสินค้า เพื่อทำการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ โดย จัดทำใบขนสินค้า ยื่นใบขนสินค้าต่อเจ้าพนักงานศุลกากร เพื่อให้มีการตรวจปล่อยสินค้าที่จะนำเข้ามาหรือส่งออกจากประเทศ ไทย และชำระค่าภาษีสินค้า และเมื่ออ้างอิงจากรายงานประจำปี 2561 ของสมาคมชิปปิงแห่งประเทศไทย พบว่าจำนวนการ ขยายตัวของตัวแทนออกของศุลกากรมีการเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงปี พ.ศ.2549 – ปี พ.ศ.2561 ดังรูปภาพที่ 1



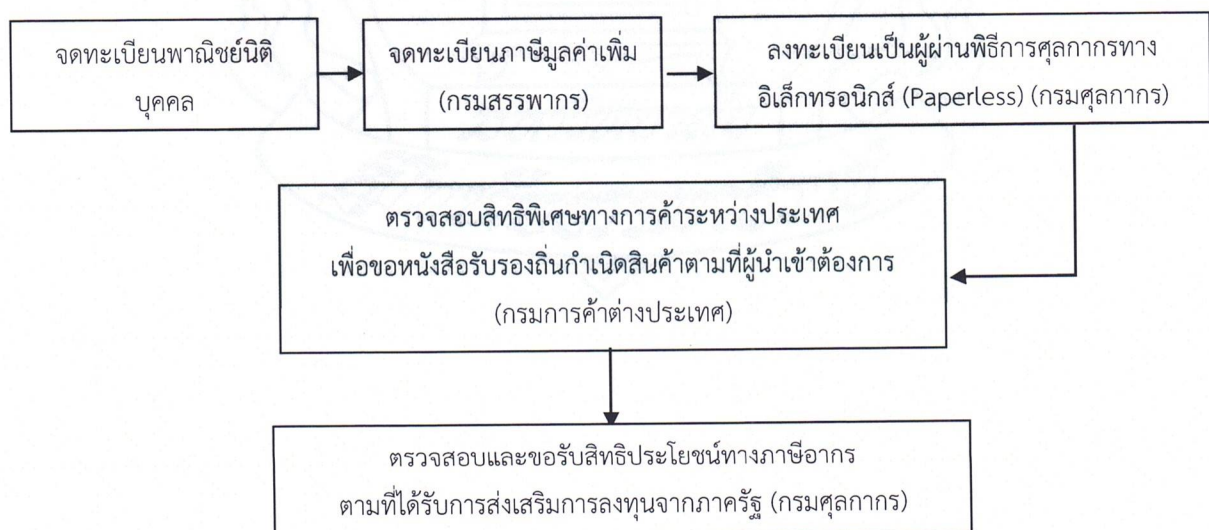
การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 10  
The 10<sup>th</sup> STOU National Research Conference

รูปภาพที่ 1 การขยายตัวของตัวแทนออกของศุลกากร ช่วงปี พ.ศ.2549 – พ.ศ.2561



ที่มา: รายงานประจำปี 2561 สมาคมชิปปิงแห่งประเทศไทย

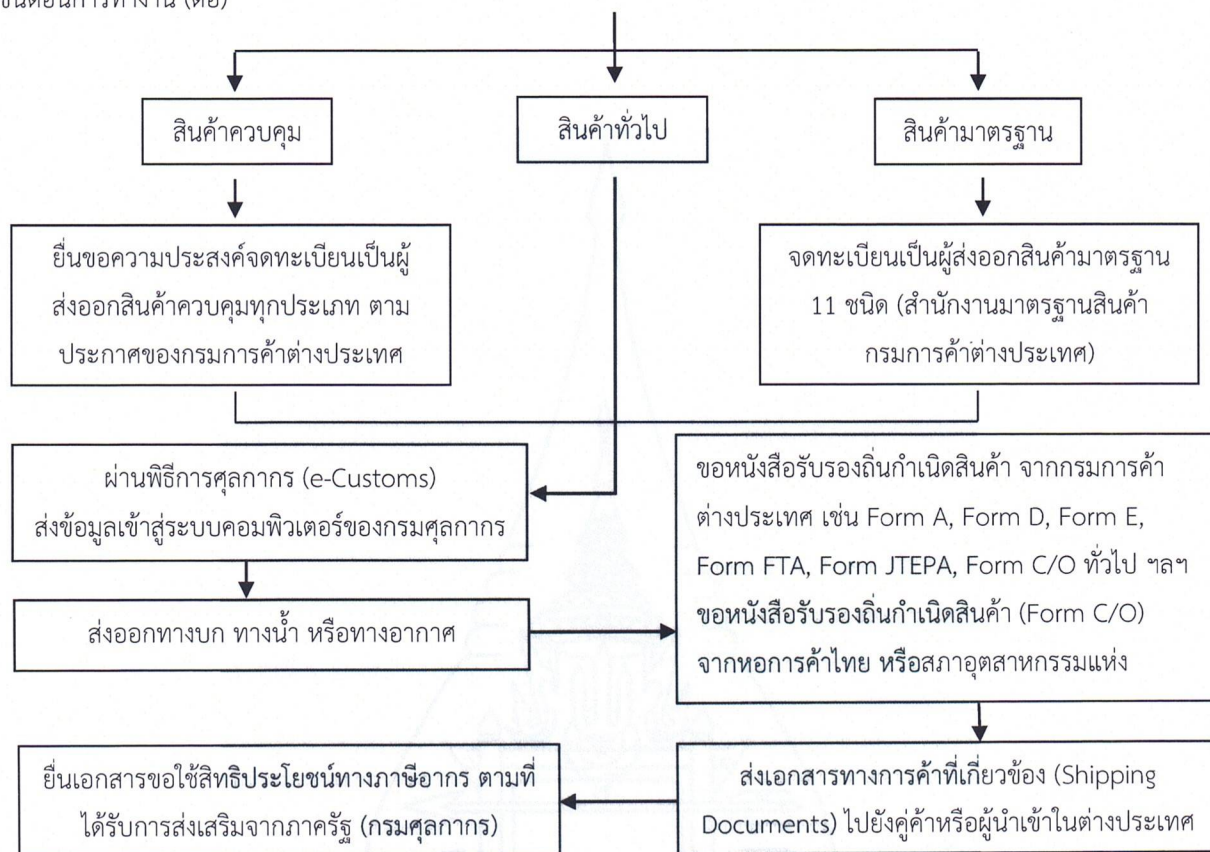
นอกจากนี้ตัวแทนออกของศุลกากรยังมีหน้าที่เข้าชี้แจงต่อเจ้าหน้าที่กรมศุลกากรหากสินค้ามีการเปิดตรวจโดยเจ้าหน้าที่ศุลกากร โดยบริการอาจรอบคลุมถึงการจัดหาเรือบรรทุกสินค้า การจัดทำเอกสารทางด้านศุลกากร จนกระทั่งการยื่นขอสิทธิประโยชน์ใดๆให้แก่ผู้ประกอบการ และการปฏิบัติตามขั้นตอนของกรมศุลกากร เนื่องจากการทำงานในขั้นตอนนี้ผิดพลาดไม่ได้ ซึ่งมีรายละเอียดสูง ทำให้ในขั้นตอนนี้ ผู้ส่งออกส่วนมากจึงใช้บริการของ ตัวแทนออกของศุลกากร หรือ Customs Broker หรือ Shipping Agent ให้ดำเนินการแทนการต้องดำเนินการขั้นตอนต่างๆ เองทั้งหมด ซึ่งมีขั้นตอนการทำงานดังต่อไปนี้





การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 10  
The 10<sup>th</sup> STOU National Research Conference

ขั้นตอนการทำงาน (ต่อ)



ที่มา: จากการศึกษาขั้นตอนการส่งออก

แม้ว่าขั้นตอนดำเนินงานจะยุ่งยาก และมีความละเอียดสูง แต่ก็ยังมีบางผู้ประกอบการที่ไม่ต้องการดำเนินการในขั้นตอนต่างๆ ผ่านตัวแทนออกของศุลกากร และดำเนินการในพิธีการต่างๆ เอง ทั้งบางสถานประกอบการยังมีแผนกชิปปิ้งแผนกที่เกี่ยวข้องกับการทำเอกสารยื่นกรมศุลกากร หรือแม้กระทั่งผู้ชำนาญการอยู่ในสถานประกอบการเอง จึงไม่ใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร จึงทำให้เกิดการแข่งขันของตัวแทนออกของศุลกากรในการนำเสนอบริการต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการให้บริการด้านเอกสารที่เกี่ยวข้องกับพิธีการศุลกากรทั้งหมด การที่บริษัทตัวแทนออกของศุลกากรมีผู้ชำนาญการที่สามารถให้คำวินิจฉัยพิกัตศุลกากร หรือแม้กระทั่งบริการเสริมที่ไม่เกี่ยวข้องกับเอกสารศุลกากร เช่น บริการจองรถบรรทุกสินค้า จองเรือ จองเครื่องบิน และค่าบริการในอัตราพิเศษ กรณีผู้ประกอบการใช้บริการครบวงจร หรือใช้บริการในปริมาณมาก ทำให้ผู้บริการมีตัวเลือกหลากหลาย และเปรียบเทียบความคุ้มค่า ระหว่างดำเนินการเอง หรือ ดำเนินการผ่านตัวแทนออกของศุลกากร

ผู้ศึกษามีความสนใจที่จะศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน และทราบถึงแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการของตัวแทนออกของ



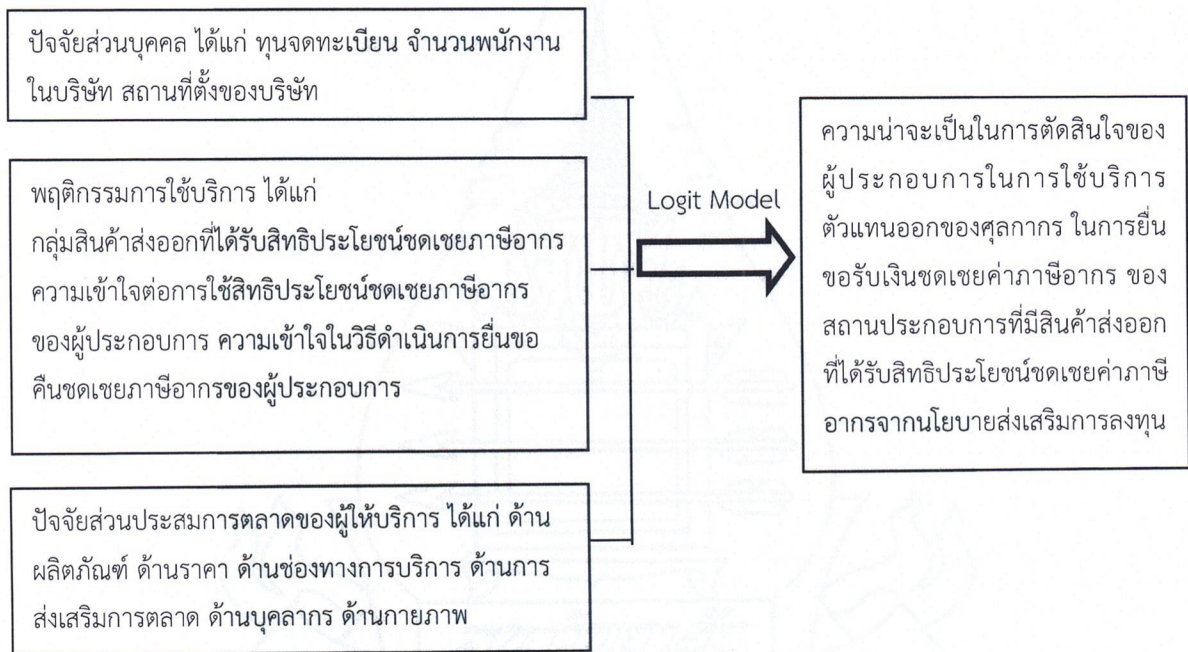
การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 10  
The 10<sup>th</sup> STOU National Research Conference

ศุลกากรให้สอดคล้องต่อความต้องการของผู้ประกอบการที่ใช้บริการหรือปรับปรุงเพื่อโน้มน้าวความสนใจต่อผู้ประกอบการที่ยังไม่ได้ใช้บริการให้มาใช้บริการต่อไป

### วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน

### กรอบแนวคิดในการศึกษา



ที่มา: จากการสำรวจ (2563)

### ระเบียบวิธีวิจัย

ในการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน จะใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากการตอบแบบสอบถามออนไลน์ โดยกลุ่มตัวอย่างในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ได้แก่พนักงานในสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยภาษีอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน จำนวน 101 ตัวอย่าง โดยประยุกต์ใช้การกำหนดขนาดตัวอย่าง ในกรณีที่ไม่มีการรอบประชากรที่ชัดเจน (ไม่ทราบจำนวนที่แน่นอน) ดังนั้น จึงใช้สูตรการคำนวณแบบไม่ทราบขนาดประชากร ของ W.G. Cochran โดยกำหนดระดับค่าความเชื่อมั่น ร้อยละ 95 และระดับค่าความคลาดเคลื่อนร้อยละ 10 ดังรายละเอียดสูตรการคำนวณ



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 10  
The 10<sup>th</sup> STOU National Research Conference

$$n = \frac{p(1-p)z^2}{\varepsilon^2}$$

เมื่อ n แทน ขนาดตัวอย่าง  
p แทน สัดส่วนของประชากรที่ผู้วิจัยต้องการสุ่ม (กำหนด 50% หรือ 0.05)  
z แทน ระดับความเชื่อมั่น (ในที่นี้เท่ากับ 1.96)  
E แทน ระดับความคลาดเคลื่อนที่ยอมให้เกิดขึ้นได้ (ในที่นี้เท่ากับ 0.10)

$$\begin{aligned} \text{แทนค่าในสูตร จะได้ } n &= \frac{0.50(1-0.50) 1.96^2}{0.10^2} \\ &= 96 \text{ ตัวอย่าง} \end{aligned}$$

ทั้งนี้ ผู้วิจัยได้มีการเก็บตัวอย่างเพื่อ เพื่อป้องกันความผิดพลาด และได้จำนวนตัวอย่างอีก 5 ตัวอย่าง รวมเป็น 101 ตัวอย่าง นำมาทำการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองโลจิสต์ (Logit Model) ภายใต้สมมติฐานในการศึกษาดังนี้

$H_0$  = ปัจจัยส่วนบุคคล พฤติกรรมการเลือกใช้บริการ และปัจจัยส่วนประสมการตลาดของผู้ให้บริการ ไม่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน

$H_1$  = ปัจจัยส่วนบุคคล พฤติกรรมการเลือกใช้บริการ และปัจจัยส่วนประสมการตลาดของผู้ให้บริการ มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน

ทั้งนี้แบบจำลองที่ใช้ในการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากรในการยื่นขอชดเชยภาษีอากรของผู้ประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน สามารถกำหนดได้ดังนี้

$$\begin{aligned} \ln\left(\frac{p}{1-p}\right) &= \beta_0 + \beta_1 \text{capital}_i + \beta_2 \text{employ} + \beta_3 \text{cement} + \beta_4 \text{location} + \beta_5 \text{underpro} + \beta_6 \text{undercon} \\ &+ \beta_7 \text{product} + \beta_8 \text{price} + \beta_9 \text{place} + \beta_{10} \text{promotion} + \beta_{11} \text{process} + \beta_{12} \text{people} \\ &+ \beta_{13} \text{physical} + \varepsilon \end{aligned}$$

ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน มีดังนี้



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 10

The 10<sup>th</sup> STOU National Research Conference

ตารางที่ 1 คำอธิบายตัวแปรที่ใช้ศึกษา

ตัวแปร	ความหมาย	หมายเหตุ
P	Prob (Y=1) หมายถึงความน่าจะเป็นของการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร	
Y	การตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร	1=ใช้บริการ 0=ไม่ใช้บริการ
capital <sub>i</sub>	ทุนจดทะเบียน เมื่อ i = 1,2	(base group=ไม่เกิน 1,000,000 บาท) capital <sub>1</sub> = 1 กรณีทุน 1,000,001-5,000,000บาท capital <sub>2</sub> = 1 กรณีทุน 5,000,001-10,000,00บาท
employ	จำนวนพนักงาน	employ = 1 กรณีมากกว่า100 คน
cement	กลุ่มสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากร	cement = 1 สินค้าประเภทปูนซีเมนต์
location	สถานที่ตั้งของบริษัท	Location = 1 กรณีในกรุงเทพมหานคร
underpro	ความเข้าใจต่อการใช้สิทธิประโยชน์ชดเชยภาษีอากรของผู้ประกอบการ	ตามระดับความสำคัญ 1 - 5
undercon	ความเข้าใจในวิธีดำเนินการยื่นขอคืนชดเชยภาษีอากรของผู้ประกอบการ	ตามระดับความสำคัญ 1 - 5
product	คุณภาพของบริการจากผู้ให้บริการ	ตามระดับความสำคัญ 1 - 5
price	ราคาเหมาะสมกับขั้นตอนการดำเนินการ	ตามระดับความสำคัญ 1 - 5
place	บริษัทผู้ให้บริการใกล้ผู้ใช้บริการ รวดเร็วในการ รับ-ส่ง เอกสารแก่บริษัทผู้ใช้บริการ	ตามระดับความสำคัญ 1 - 5
promotion	มีการอบรม หรือจัดสัมมนา ด้านความรู้ความเข้าใจ ในด้าน สิทธิประโยชน์ กฎหมาย หรือข้อปฏิบัติต่างๆ จากกรมศุลกากร ที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ใช้บริการ ให้ผู้ใช้บริการได้เข้าใจมากขึ้น	ตามระดับความสำคัญ 1 - 5
process	แก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว เมื่อบริการนั้นมีปัญหา	ตามระดับความสำคัญ 1 - 5
people	ผู้ให้บริการสามารถตอบข้อซักถาม หรือแนะนำบริการ ในสิ่งที่ผู้ใช้บริการต้องการได้เป็นอย่างดี	ตามระดับความสำคัญ 1 - 5
physical	ชื่อเสียงหรือภาพลักษณ์ต่อองค์กรของผู้ให้บริการ	ตามระดับความสำคัญ 1 - 5
ε	ค่าความคลาดเคลื่อน (Error Term)	

ที่มา: จากการสำรวจ (2563)



## การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 10

### The 10<sup>th</sup> STOU National Research Conference

โดยตัวแปร capital, employ cement และ location เป็นการรวมกลุ่มเพื่อให้การวิเคราะห์แบบจำลองโลจิสติกมีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น capital เป็นการรวมกลุ่มตัวอย่างของ ทุนจดทะเบียน เนื่องจากมีจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่เลือกตัวเลือกดังกล่าวมีจำนวนน้อยมากจึงรวมกลุ่มตัวอย่างได้เหลือ 3 กรณี คือ กรณีทุนจดทะเบียนไม่เกิน 1,000,000 บาท กรณีทุนจดทะเบียน 1,000,001-5,000,000 บาท และ กรณีทุนจดทะเบียนทุน 5,000,001-10,000,000 บาท ส่วนตัวแปร employ เป็นการรวมกลุ่มตัวอย่างของ จำนวนพนักงานในสถานประกอบการ คือ จำนวนพนักงานในสถานประกอบการต่ำกว่า 100 คน และจำนวนพนักงานในสถานประกอบการมากกว่า 100 คน ส่วนตัวแปร cement เป็นการรวมกลุ่มตัวอย่างของกลุ่มสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์เขตชายคาอาเซียน คือ กรณีกลุ่มสินค้าอื่นๆที่ไม่ใช่ปูนซีเมนต์ และ กรณีกลุ่มสินค้าเป็นปูนซีเมนต์ และตัวแปร location เป็นการรวมกลุ่มตัวอย่างของ สถานที่ตั้งของบริษัท/สถานประกอบการ คือ กรณีไม่ได้ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร และ กรณีที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร นอกจากนั้น ผู้ศึกษาได้มีการกำหนดค่าตัวแปรที่เป็น Base Group ที่มีวิธีการเลือกจากตัวแปรที่มีผู้ตอบแบบสอบถามมากที่สุด จึงทำการวิเคราะห์และสร้างแบบจำลองโลจิสติกซึ่งสามารถนำมาเขียนสมการถดถอยเพื่ออธิบายปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์เขตชายคาอาเซียนจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน

#### ผลการวิจัย

โดยปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์เขตชายคาอาเซียนจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.10 ได้แก่ ทุนจดทะเบียน จำนวนพนักงานในสถานประกอบการ กลุ่มสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์เขตชายคาอาเซียน สถานที่ตั้งของบริษัท/สถานประกอบการ ความเข้าใจต่อการใช้สิทธิประโยชน์เขตชายคาอาเซียนของผู้ประกอบการ ความเข้าใจในวิธีดำเนินการยื่นขอคืนชดเชยค่าภาษีอากรของผู้ประกอบการ ส่วนของปัจจัยส่วนประสมการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการขาย กระบวนการให้บริการ บุคลากร และลักษณะทางกายภาพ โดยสามารถสรุปความสัมพันธ์ได้ดังนี้





การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 10  
The 10<sup>th</sup> STOU National Research Conference

ตารางที่ 2 ผลการวิเคราะห์แบบจำลองโลจิสต์

ตัวแปร	ค่าสัมประสิทธิ์ (b)	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Sb)	Z-Stat	P - Value	Marginal Effect (dy/dx)
ค่าคงที่	2.969	4.030	0.740	0.461	n.a.
ทุนจดทะเบียน					
ไม่เกิน 1,000,000 บาท			(Base group)		
1,000,001-5,000,000บาท	0.518	0.546	0.950	0.343	0.114
5,000,001-10,000,000บาท	-4.419	1.738	-2.540	0.011	-0.663*
จำนวนพนักงานในสถานประกอบการ					
ต่ำกว่า 100 คน			(Base group)		
มากกว่า100 คน	-0.127	0.621	-0.200	0.838	-0.029
กลุ่มสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์เขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก					
สินค้าอื่นๆ ที่ไม่ใช่ปูนซีเมนต์					(Base group)
สินค้าประเภทปูนซีเมนต์	1.580	0.933	1.690	0.090	0.274*
สถานที่ตั้งของบริษัท/สถานประกอบการ					
ไม่ใช่กรุงเทพมหานคร			(Base group)		
ในกรุงเทพมหานคร	-1.663	0.593	-2.810	0.005	-0.365*
ความเข้าใจต่อการใช้สิทธิประโยชน์เขตเศรษฐกิจ					
อากร	0.607	0.660	0.920	0.358	0.129
ความเข้าใจในวิธีดำเนินการยื่นขอคืนเขตเศรษฐกิจ					
อากร	0.288	0.299	0.960	0.335	0.065
ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์					
- คุณภาพของบริการจากผู้ให้บริการ	-0.910	0.493	-1.850	0.065	-0.207*
ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านราคา					
- การลดต้นทุนของฝั่งผู้ให้บริการในการจัดสรรบุคลากรในการดำเนินการดังกล่าวด้วยตนเอง	0.355	0.400	0.890	0.375	0.081
ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย					
- บริษัทผู้ให้บริการใกล้ผู้ใช้บริการ รวดเร็วในการ รับ-ส่ง เอกสารแก่บริษัทผู้ใช้บริการ	1.166	0.417	2.790	0.005	0.265*



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 10  
The 10<sup>th</sup> STOU National Research Conference

ตารางที่ 2 ผลการวิเคราะห์แบบจำลองโลจิสต์

ตัวแปร	ค่าสัมประสิทธิ์ (b)	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Sb)	Z-Stat	P - Value	Marginal Effect (dy/dx)
ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด - มีการอบรม หรือจัดสัมมนา ด้านความรู้ความเข้าใจ ในด้านสิทธิประโยชน์ กฎหมาย หรือข้อปฏิบัติต่างๆ จากกรมศุลกากร ที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ใช้บริการ ให้ผู้ใช้บริการได้เข้าใจมากขึ้น	0.194	0.362	0.530	0.593	0.044
ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านกระบวนการ - ความยืดหยุ่นด้านเวลาในการให้บริการ เมื่อเกิดปัญหาขึ้นผู้ใช้บริการสามารถติดต่อประสานงานได้ไม่จำกัดช่วงเวลา	0.325	0.399	0.820	0.415	0.074
ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านบุคลากร - ความเอาใจใส่ของผู้ให้บริการในขณะที่ให้บริการ และการติดตามผลหลังการให้บริการ	-0.883	0.406	-2.170	0.030	-0.201*
ปัจจัยส่วนประสมการตลาดด้านกายภาพ - ระยะเวลาในการดำเนินการและประสบการณ์ของผู้ให้บริการ	-0.836	0.413	-2.020	0.043	-0.190*
LR Chi <sup>2</sup> = 33.31 Prob Chi <sup>2</sup> = 0.0026 Overall Percentage Correct = 74.26%					

หมายเหตุ: \* หมายถึง มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.10

ที่มา: จากการศึกษา (2563)

เมื่อพิจารณาค่า LR Chi-Square = 33.31 Prob Chi<sup>2</sup> = 0.0026 อธิบายได้ว่า แบบจำลองนี้สามารถอธิบายปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.10 นอกจากนี้เมื่อพิจารณา Overall Percentage Correct เท่ากับ 74.26% ซึ่งอธิบายได้ว่า แบบจำลองนี้สามารถพยากรณ์การเลือกใช้บริการหรือไม่ใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากรในการยื่นขอชดเชยค่าภาษีอากรของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน ได้อย่างถูกต้องคิดเป็นร้อยละ 74.26



## การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 10

### The 10<sup>th</sup> STOU National Research Conference

#### อภิปรายผลการวิจัย

จากการพิจารณาแบบจำลองโลจิสต์ที่ประมาณค่าได้ร่วมกับค่า Marginal Effect พบว่าข้อมูลส่วนนิติบุคคลด้านทุนจดทะเบียน อธิบายได้ว่า ทุนจดทะเบียนของสถานประกอบการมีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.10 ในทิศทางตรงกันข้าม โดยสถานประกอบการที่มีทุนจดทะเบียน มูลค่า 5,000,001-10,000,000 บาท มีความน่าจะเป็นที่จะใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอชดเชยค่าภาษีอากรน้อยกว่า สถานประกอบการที่มีทุนจดทะเบียน มูลค่า ไม่เกิน 1,000,000 บาท อยู่ร้อยละ 66.30 อธิบายได้ว่ายิ่งผู้ประกอบการมีทุนจดทะเบียนสูงผู้ประกอบการจะยิ่งไม่ใช้บริการตัวแทนออกของเนื่องจากผู้ประกอบการสามารถมีแผนกชิปปิ้งหรือบุคลากรที่มีความชำนาญในสถานประกอบการ ดำเนินการด้วยตนเอง สอดคล้องกับสมาคมชิปปิ้งแห่งประเทศไทย ศูนย์วิจัยเพื่อการพัฒนาสังคมและธุรกิจ(SAB) (2562) ได้มีโครงการสำรวจพฤติกรรมการใช้บริการตัวแทนออกของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกตัวแทนออกของ และความต้องการ ได้สรุปผลการวิเคราะห์ของพฤติกรรมของการดำเนินพิธีการศุลกากรนำเข้าส่งออก ไว้ว่าเหตุผลหลักที่ไม่ต้องการใช้บริการชิปปิ้ง คือ บริษัทมีแผนกชิปปิ้ง หรือมีบุคลากรที่ชำนาญดำเนินการได้เอง คิดเป็นร้อยละ 41.5

กลุ่มสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากร สามารถอธิบายการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.10 ในทิศทางเดียวกัน โดยผู้ประกอบการที่มีกลุ่มสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยอากรประเภทปูนซีเมนต์ มีความน่าจะเป็นที่จะใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร มากกว่า กลุ่มสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากรประเภทอื่น อยู่ร้อยละ 27.40 เพราะว่า ในการส่งออกปูนซีเมนต์มีขั้นตอนยุ่งยาก ซับซ้อน กว่าส่งออกสินค้าทั่วไป ตั้งแต่ การยื่นขอต้นทุนสินค้า การตรวจสอบสิทธิพิเศษทางการค้าระหว่างประเทศ เพื่อขอหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า ตามที่ผู้นำเข้าต้องการ กับกรมการค้าต่างประเทศ การตรวจสอบและการขอรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรจากกรมศุลกากร ตรวจสอบกฎระเบียบของประเทศผู้นำเข้า และขอใบอนุญาต/ใบรับรอง จากหน่วยงานที่ควบคุมหรือที่เกี่ยวข้อง ตามที่ประเทศผู้นำเข้าต้องการ ขอใบอนุญาตแสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม(บั้งค์) จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) การผ่านพิธีการศุลกากร การส่งออกแต่ละประเภททั้งทางบก ทางน้ำ หรือทางอากาศ การขอหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า ตามประเทศของผู้นำเข้า จากกรมการค้าต่างประเทศ ทั้งยังต้องขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Form C/O) จากหอการค้าไทยหรือสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ส่งเอกสารทางการค้าที่เกี่ยวข้องไปยังผู้นำเข้าในต่างประเทศ และบริหารสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร ตามที่ได้รับการส่งเสริมจากรัฐ ด้วยขั้นตอนยุ่งยากที่กล่าวมาข้างต้น ต้องใช้บุคลากรในการดำเนินขั้นตอนต่างๆ มากเกินไป ทำให้เกิดต้นทุนมากขึ้น จึงทำให้ผู้ประกอบการที่ส่งออกสินค้าประเภทปูนซีเมนต์ มีความน่าจะเป็นที่จะใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร แบบบริการครบวงจร มากกว่า กลุ่มสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากรประเภทอื่น และสถานที่ตั้งของสถานประกอบการ สามารถอธิบายการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.10 ในทิศทางตรงกันข้าม โดยสถานที่ตั้งของสถานประกอบการที่อยู่ในกรุงเทพมหานคร มีความน่าจะเป็น ที่จะใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากรในการยื่นขอชดเชยค่าภาษีอากรน้อยกว่า สถานที่ตั้งของสถานประกอบการที่ไม่ได้อยู่ในกรุงเทพมหานคร อยู่ร้อยละ 36.50 สอดคล้องกับเหตุผลที่ว่า สถานที่ตั้งของกรมศุลกากรและ



## การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 10 The 10<sup>th</sup> STOU National Research Conference

หน่วยงานที่ใช้ในการยื่นขอชดเชยค่าภาษีอากรอยู่ในกรุงเทพมหานคร ดังนั้นผู้ประกอบการที่มีสถานที่ตั้งในกรุงเทพมหานคร ส่วนมากจึงทำการยื่นขอชดเชยค่าภาษีอากรด้วยตนเองมากกว่าจะใช้บริการจากตัวแทนออกของศุลกากร

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 ในทิศทางบวก พบว่า ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านบริษัทผู้ให้บริการใกล้ ผู้ใช้บริการ รวดเร็วในการ รับ-ส่ง เอกสารแก่บริษัทผู้ให้บริการ ซึ่งการที่มีบริษัทผู้ให้บริการหรือตัวแทนออกของศุลกากรอยู่ใกล้กับสถานประกอบการ ทำให้ผู้บริการวางใจ และรู้สึกสะดวกและรวดเร็วต่อการติดตามเอกสารหรือแก้ไขเอกสารต่างๆ ซึ่งอาจส่งผลให้ความน่าจะเป็นในการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน เพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตามปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ด้านบุคลากร และด้านกายภาพ มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับนัยสำคัญ 0.10 ในทิศทางลบ กล่าวคือ ผู้ใช้บริการให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งผู้ให้บริการยังทำได้ไม่ดีพอในด้านคุณภาพของการให้บริการ มีปัญหาในด้านการเอาใจใส่และการติดตามผลหลังการใช้บริการ และระยะเวลาในการดำเนินกิจการและประสบการณ์ของผู้ให้บริการนั้นยังไม่สามารถส่งผลต่อความเชื่อมั่นหรือวางใจของผู้ใช้บริการได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานศึกษาของ ภิญญาดา พันธุ์มั่ง (2556) ได้ศึกษาการวิเคราะห์ความเสี่ยงในการตัดสินใจเลือกใช้บริการตัวแทนออกของ ผลการวิเคราะห์ลำดับความสำคัญปัจจัยในการตัดสินใจเลือกใช้บริการตัวแทนออกของ ในรูปแบบร้อยละ ซึ่งลำดับความสำคัญในข้อประสบการณ์การทำงานของตัวแทนออกของ อยู่ที่ร้อยละ 6 ซึ่งอาจส่งผลให้ความน่าจะเป็นในการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากร ในการยื่นขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร ของสถานประกอบการที่มีสินค้าส่งออกที่ได้รับสิทธิประโยชน์ชดเชยค่าภาษีอากรจากนโยบายส่งเสริมการลงทุน ลดลง

### ข้อเสนอแนะ

จากการสรุปผลการวิเคราะห์จะพบว่าปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญนั้น ตัวแทนออกของศุลกากรหรือผู้ให้บริการ ยังทำได้ไม่ดีพอในความเอาใจใส่ และการติดตามผลหลังการใช้บริการ ซึ่งตัวแทนออกของศุลกากรสามารถนำไปปรับใช้ในหน่วยงานและพัฒนาในด้านการบริการหลังการขายให้ดีขึ้นและน่าประทับใจมากขึ้นได้ เพื่อที่ในภายหน้าจะทำให้ผู้ประกอบการหันมาใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากรมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้จากความคิดเห็นของส่วนหนึ่งในตัวแทนออกของศุลกากรระดับชำนาญการที่ได้ให้บริการแก่สถานประกอบการต่างๆ มามากกว่า 15 ปี พบว่า หลายสถานประกอบการยังมีความรู้ความเข้าใจไม่มากพอในการใช้สิทธิประโยชน์ดังกล่าว ทำให้สถานประกอบการเสียสิทธิ์ที่จะได้รับชดเชยค่าภาษีอากรไป ในส่วนนี้ตัวแทนออกของศุลกากรควรให้ความรู้ความเข้าใจในสิทธิประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับให้แก่ผู้ประกอบการที่ใช้บริการตัวแทนออกของศุลกากรในรูปแบบอื่นอยู่ หรือให้แก่ผู้ประกอบการที่กำลังลังเลในการตัดสินใจที่จะใช้บริการตัวแทนออกของอยู่ให้มาใช้บริการมากยิ่งขึ้น ในด้านของสถานประกอบการควรวางกลยุทธ์ดังต่อไปนี้ ตรวจสอบ



## การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 10

### The 10<sup>th</sup> STOU National Research Conference

สิทธิประโยชน์เบื้องต้นของสินค้าส่งออกในสถานประกอบการของตนเองจะได้รับสิทธิประโยชน์ หากสินค้าส่งออกในสถานประกอบการของตนเองได้รับสิทธิประโยชน์ให้พนักงานในสถานประกอบการที่เกี่ยวข้องศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ดังกล่าวและวิธีการดำเนินการขอคืนลดหย่อนค่าภาษีอากร และคำนวณความคุ้มค่า กรณีผู้ประกอบการยื่นขอคืนเอง หรือใช้ตัวแทนออกของศุลกากรยื่นขอคืนให้ หากพบว่าการใช้ตัวแทนออกของศุลกากรยื่นขอคืนให้คุ้มค่ากว่า ก็ให้พิจารณาตัวแทนออกของศุลกากรหลายๆ บริษัท เพื่อความคุ้มค่ามากที่สุดต่อผู้ประกอบการเอง

#### กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี เนื่องจากได้รับความอนุเคราะห์ให้คำปรึกษาแนะนำแนวทางที่ถูกต้องและตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ทั้งการสนับสนุนอย่างดียิ่งจาก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศุภชาติ สุขารมณ และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พัฒน์ พัฒนรังสรรค์ อาจารย์ที่ปรึกษางานวิจัยด้วยดีมาตลอดระยะเวลาในการดำเนินการจัดทำงานวิจัยฉบับนี้ ผู้ศึกษารัฐศึกษาซึ่งในความรู้และเสียสละเวลาของท่านเป็นอย่างยิ่ง จึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้ ผู้วิจัยขอขอบคุณเจ้าหน้าที่กรมศุลกากรหลายท่านซึ่งไม่ประสงค์จะเปิดเผยนามที่ได้ให้ข้อมูลที่เป็นการเขียนวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ขอขอบคุณ คุณชัยวัฒน์ รังสิมันต์วงศ์ เป็นอย่างยิ่งที่ให้คำปรึกษา ติดตามสอบถาม ให้ความช่วยเหลือในการตรวจสอบรูปแบบของงานวิจัยอยู่เสมอ และขอขอบคุณพนักงานในสถานประกอบการทุกท่านที่ช่วยผู้วิจัยตอบแบบสอบถาม

#### เอกสารอ้างอิง

- กรมศุลกากร. (2562ก). การขออนุญาตเป็นตัวแทนออกของ/ผู้ปฏิบัติงานเกี่ยวกับการออกของ. สืบค้นเมื่อ 18 สิงหาคม 2562, จาก [https://www.customs.go.th/cont\\_strc\\_simple.php?ini\\_menu=menu\\_business\\_160421\\_01\\_161202\\_01&ini\\_content=business\\_160426\\_01\\_161202\\_01\\_161202\\_01&left\\_menu=menu\\_business\\_160421\\_01\\_161202\\_01\\_161202\\_02&lang=th&left\\_menu=menu\\_business\\_160421\\_01\\_161202\\_01](https://www.customs.go.th/cont_strc_simple.php?ini_menu=menu_business_160421_01_161202_01&ini_content=business_160426_01_161202_01_161202_01&left_menu=menu_business_160421_01_161202_01_161202_02&lang=th&left_menu=menu_business_160421_01_161202_01)
- \_\_\_\_\_. (2562ข). การลงทะเบียนเป็นผู้นำเข้า-ส่งออกกับกรมศุลกากร. สืบค้นเมื่อ 18 สิงหาคม 2562, จาก [https://www.customs.go.th/cont\\_strc\\_simple.php?ini\\_menu=menu\\_business\\_160421\\_01\\_160421\\_01&ini\\_content=business\\_160426\\_01\\_160426\\_01&lang=th&left\\_menu=menu\\_business\\_160421\\_01\\_160421\\_01](https://www.customs.go.th/cont_strc_simple.php?ini_menu=menu_business_160421_01_160421_01&ini_content=business_160426_01_160426_01&lang=th&left_menu=menu_business_160421_01_160421_01)
- \_\_\_\_\_. (2562ค). พิธีการศุลกากรส่งออกทางบก. สืบค้นเมื่อ 18 สิงหาคม 2562, จาก [https://www.customs.go.th/content\\_with\\_menu1.php?ini\\_menu=menu\\_business\\_160421\\_02&ini\\_content=business\\_160426\\_02\\_160914\\_02\\_160914\\_01&root\\_left\\_menu=menu\\_business\\_160421\\_02\\_160421\\_02&lang=th&root\\_left\\_menu=menu\\_business\\_160421\\_02\\_160421\\_02\\_160914\\_01](https://www.customs.go.th/content_with_menu1.php?ini_menu=menu_business_160421_02&ini_content=business_160426_02_160914_02_160914_01&root_left_menu=menu_business_160421_02_160421_02&lang=th&root_left_menu=menu_business_160421_02_160421_02_160421_02_160914_01)
- \_\_\_\_\_. (2562ง). พิธีการศุลกากรส่งออกทางเรือ. สืบค้นเมื่อ 18 สิงหาคม 2562, จาก [https://www.customs.go.th/content\\_with\\_menu1.php?ini\\_menu=menu\\_business\\_160421\\_02&ini\\_content=business\\_160426\\_02\\_160914\\_02\\_160914\\_02&lang=th&root\\_left\\_menu=menu\\_business\\_160421\\_02\\_160421\\_02&left\\_menu=menu\\_business\\_160421\\_02\\_160421\\_02\\_160914\\_02](https://www.customs.go.th/content_with_menu1.php?ini_menu=menu_business_160421_02&ini_content=business_160426_02_160914_02_160914_02&lang=th&root_left_menu=menu_business_160421_02_160421_02&left_menu=menu_business_160421_02_160421_02_160914_02)
- \_\_\_\_\_. (2562จ). พิธีการศุลกากรส่งออกทางอากาศ. สืบค้นเมื่อ 18 สิงหาคม 2562, จาก [https://www.customs.go.th/content\\_with\\_menu1.php?ini\\_menu=menu\\_business\\_160421\\_02&ini\\_content=business\\_160426\\_02\\_160426\\_02&lang=th&root\\_left\\_menu=menu\\_business\\_160421\\_02\\_160421\\_02&left\\_menu=menu\\_business\\_160421\\_02\\_160421\\_02\\_160914\\_03](https://www.customs.go.th/content_with_menu1.php?ini_menu=menu_business_160421_02&ini_content=business_160426_02_160426_02&lang=th&root_left_menu=menu_business_160421_02_160421_02&left_menu=menu_business_160421_02_160421_02_160914_03)



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 10  
The 10<sup>th</sup> STOU National Research Conference

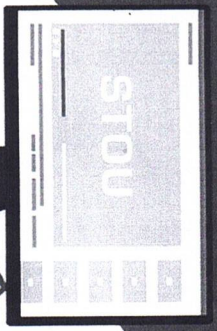
- \_\_\_\_\_. (2562ฉ). สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร. สืบค้นเมื่อ 18 สิงหาคม 2562, จาก [https://www.customs.go.th/list\\_multi\\_tab.php?link=cont\\_xsimple.php&ini\\_menu=menu\\_tax\\_incentive&left\\_menu=menu\\_tax\\_incentive\\_160928\\_06\\_01&ini\\_tab=menu\\_tax\\_incentive\\_160928\\_06&ini\\_content=tax\\_incentive\\_160929\\_04&tab=menu\\_tax\\_incentive\\_160928\\_06\\_01&lang=th&root\\_left\\_menu=menu\\_tax\\_incentive\\_160928\\_06&left\\_menu=menu\\_tax\\_incentive\\_160928\\_06\\_01](https://www.customs.go.th/list_multi_tab.php?link=cont_xsimple.php&ini_menu=menu_tax_incentive&left_menu=menu_tax_incentive_160928_06_01&ini_tab=menu_tax_incentive_160928_06&ini_content=tax_incentive_160929_04&tab=menu_tax_incentive_160928_06_01&lang=th&root_left_menu=menu_tax_incentive_160928_06&left_menu=menu_tax_incentive_160928_06_01)
- กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ. (2560). ขั้นตอนการส่งออก ปูนซีเมนต์. สืบค้นเมื่อ 10 สิงหาคม 2562, จาก <https://onestopservice.ditp.go.th/file/5.1%20%e0%b8%9b%e0%b8%b9%e0%b8%99%e0%b8%8b%e0%b8%b5%e0%b9%80%e0%b8%a1%e0%b8%99%e0%b8%95%e0%b9%8c.pdf>
- บริษัท ศูนย์วิจัยเพื่อการพัฒนาสังคมและธุรกิจ จำกัด. (2562). โครงการสำรวจพฤติกรรมการใช้บริการตัวแทนออกของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกตัวแทนออกของ และความต้องการ (รายงานวิจัย). กรุงเทพฯ: สมาคมชิปปิงแห่งประเทศไทย.
- บริษัท ศูนย์วิจัยเพื่อการพัฒนาสังคมและธุรกิจ จำกัด. (2562). รายงานประจำปี 2561. กรุงเทพฯ : สมาคมชิปปิงแห่งประเทศไทย.
- ภิญญาดา พันธุ์มิ่ง. (2556). การวิเคราะห์ความเสี่ยงในการตัดสินใจเลือกใช้บริการตัวแทนออกของ. (วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยบูรพา, ชลบุรี.
- สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง. (2555). รายงานการใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรเพื่อส่งเสริมการส่งออก ฉบับที่ 3/2555. สืบค้นเมื่อ 5 สิงหาคม 2562, จาก <http://www2.fpo.go.th/FPO/index2.php?mod=Content&file=contentview&contentID=CNT0009740&categoryID=CAT0001557>

The 10<sup>th</sup> STOU National Research Conference

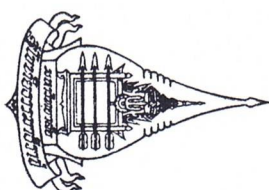


รายงานสืบเนื่องจากการประชุมแสดงผลงานวิจัยระดับชาติ  
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ครั้งที่ 10

จัดทำโดย  
ฝ่ายส่งเสริมมาตรฐานบัณฑิตศึกษา สำนักบัณฑิตศึกษา  
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช



รายงานสืบเนื่องจากการประชุมแสดงผลงานวิจัยระดับชาติ  
ที่  
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ครั้งที่ 10  
The 10<sup>th</sup> STOU National Research Conference  
วันที่ 27 พฤศจิกายน 2563



# สำนักบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

ขอมอบเกียรติบัตรฉบับนี้ให้ไว้เพื่อแสดงว่า

## เวณิกา ภูมิกระจาย

เป็นผู้นำเสนอผลงานวิจัยแบบบรรยาย

การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ ๑๐

ณ วันที่ ๒๗ พฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๖๓

รองศาสตราจารย์ ดร.สมพร พุทธชาติทักษ์ผล

รักษาการแทนรองอธิการบดีฝ่ายการศึกษา

และสนับสนุนการเรียนรู้

รองศาสตราจารย์ ดร.ปราณี สิงขะตะจวรรักษ์

กรรมการสภามหาวิทยาลัยผู้ทรงคุณวุฒิ

รักษาการแทนอธิการบดีมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช