

# โครงการวิจัยการประเมินผลกระทบของภาษีสุราต่อราคา และการบริโภคสุรา

รศ.ดร.นิพนธ์	พั้วพงศกร
ดร.สิทธิศักดิ์	ลีลหามนท์
ดร.ดวงมณี	เลาวกุล
ดร.เอื้อมพร	ตสาริกา
นายเศก	เมธาสุรารักษ์
นางสาวทิพาตรี	จิตตรีจันทร์
นางสาวพรรณนิภา	รุ่งเรืองสาร

ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยจากสำนักงานกองทุนสนับสนุน  
การสร้างเสริมสุขภาพ(สสส.) กรมสุขภาพจิต  
สถาบันวิจัยระบบสาธารณสุข(สวรส.)  
และศูนย์วิจัยปัญหาสุรา(ศวส.)

2550

ISBN : 978-974-7454-27-7

ลิขสิทธิ์ศูนย์วิจัยปัญหาสุรา(ศวส.)

## กิติกรรมประกาศ

คณะผู้วิจัยใคร่ขอขอบพระคุณ คุณอุทิศ ธรรมวาทีน อธิบดีกรมสรรพสามิต คุณสุรียน วรวิทย์นันท์ ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาและบริหารการจัดเก็บภาษี คุณอาทร กี่ศิริ ผู้อำนวยการ สำนักตรวจสอบ ป้องกันและปราบปราม คุณพูนศักดิ์ สุวรรณรัตน์ ผู้อำนวยการส่วนป้องกันและปราบปราม และเจ้าหน้าที่ฝ่ายป้องกันและปราบปรามทุกท่านที่ให้ข้อมูล ขั้นตอนการลักลอบสุรา วิธีการ เส้นทาง และข้อมูลอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการลักลอบสุรา

ขอขอบพระคุณ คุณสมใจนึก เองตระกูล อธิบดีกรมศุลกากร คุณชูโชค ง้าวเทพพิทักษ์ ผู้อำนวยการสำนักศุลกากรท่าเรือกรุงเทพ คุณวัฒนา อาษาประดิษฐ์กุล และเจ้าหน้าที่สำนักศุลกากรท่าเรือกรุงเทพทุกท่านที่ให้ข้อมูล วิธีการนำเข้าสุรารวมทั้งการคิดคำนวณภาษีสุรานำเข้า ข้อมูลสถิติสินค้าผ่านแดนและข้อมูลอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าสุรา

ขอขอบคุณภาคเอกชน อาทิเช่น บริษัท ริชมอนด์ (บางกอก) จำกัด และบริษัท เพอร์มอดริคาร์ด (ประเทศไทย) จำกัด ที่ให้ข้อมูลพื้นฐานในการทำวิจัยครั้งนี้

คณะผู้วิจัย

# บทคัดย่อ

## 1. วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์ของโครงการศึกษา “นโยบายภาษีสุราเพื่อลดผลกระทบต่อสังคม” มีดังนี้ (1) ศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ กลุ่มต่างๆ ทั้งในเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ (2) ประเมินการค่าความยืดหยุ่นต่อราคา และต่อรายได้ของอุปสงค์ต่อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ประเภทต่างๆ ได้แก่ เบียร์ วิสกี้ นำเข้า สุราสี เหล้าขาว และไวน์ รวมทั้งค่าความยืดหยุ่นไขว้ของอุปสงค์ต่อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เมื่อราคาสุราชนิดอื่นที่ทดแทนกันเปลี่ยนแปลงไป นอกจากนี้จะวัดความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปสงค์ของผู้ที่ดื่มสุราในปริมาณที่ต่างกันด้วย (3) ศึกษาระบบภาษีสุราของไทยและปัญหาสำคัญในระบบภาษีสุราของไทย (4) ทบทวนผลงานวิจัยในต่างประเทศและในประเทศเกี่ยวกับทฤษฎีภาษีเครื่องดื่มแอลกอฮอล์และผลของการดำเนินนโยบายขึ้นภาษีและนโยบายราคาต่อการบริโภคสุรา (5) ประเมินผลกระทบต่อเบื้องต้นทางเศรษฐกิจที่เกิดจากการบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ และการเพิ่ม/ลดอัตราภาษีสุรา (6) ให้ข้อเสนอแนะมาตรการอัตราภาษีที่มีประสิทธิภาพต่อการลดความเสียหายทางเศรษฐกิจของการบริโภคสุรา

## 2. สรุปผลการศึกษา

ผลการศึกษาแบ่งเป็น 4 หัวข้อดังนี้

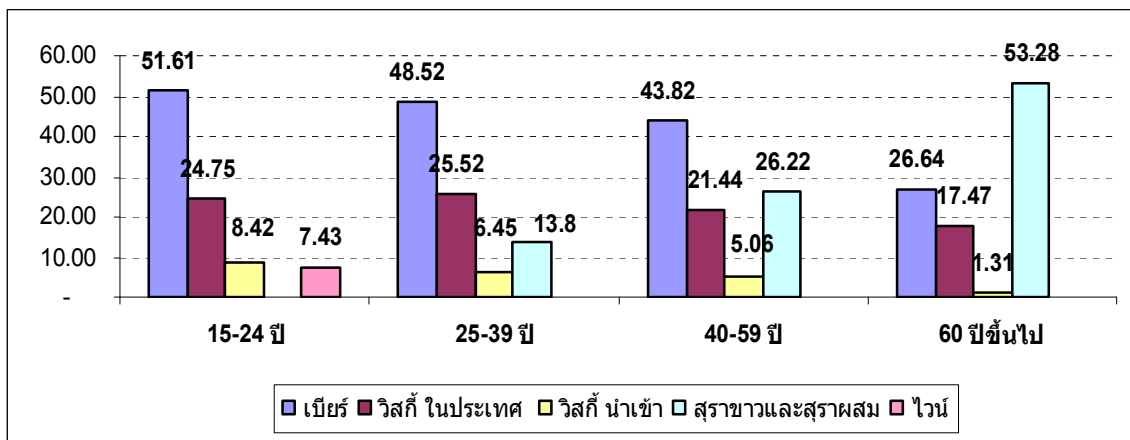
### พฤติกรรมของผู้บริโภคสุราและอุปสงค์ต่อสุรา

การศึกษาคั้งนี้อาศัยการสำรวจพฤติกรรมของผู้บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ (ซึ่งต่อไปจะเรียกว่าผู้ดื่มสุรา) จำนวน 4,215 ตัวอย่าง ในจำนวนนี้มีผู้ติดสุราเรื้อรัง 169 ตัวอย่าง การเลือกตัวอย่างใช้วิธีแบ่งตัวอย่าง 3 ชั้นๆ แรกเป็นตัวอย่างผู้ดื่มและไม่ดื่มสุรา ชั้นที่สองเป็นการกระจายตัวอย่างตามภาค และชั้นที่สามเป็นการกระจายตัวอย่างตามกลุ่มผู้ดื่มสุราที่แบ่งตามอายุ อาชีพ และที่อยู่อาศัย การสำรวจครอบคลุมพื้นที่ 9 จังหวัด ใน 5 ภาค ได้แก่ กรุงเทพมหานคร เชียงใหม่ แพร่ ลพบุรี อุทัยธานี นครราชสีมา สุรินทร์ สงขลา และตรัง ระยะเวลาสำรวจ คือ 24 กรกฎาคม ถึง 7 สิงหาคม 2548 นอกจากนี้มีการสัมภาษณ์เจาะลึกผู้บริโภค 69 กลุ่ม แยกตามกลุ่มอายุ อาชีพ และที่อยู่อาศัย นอกจากนี้ก็มีการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสุราข้าราชการของกรมสรรพสามิตและกรมศุลกากร

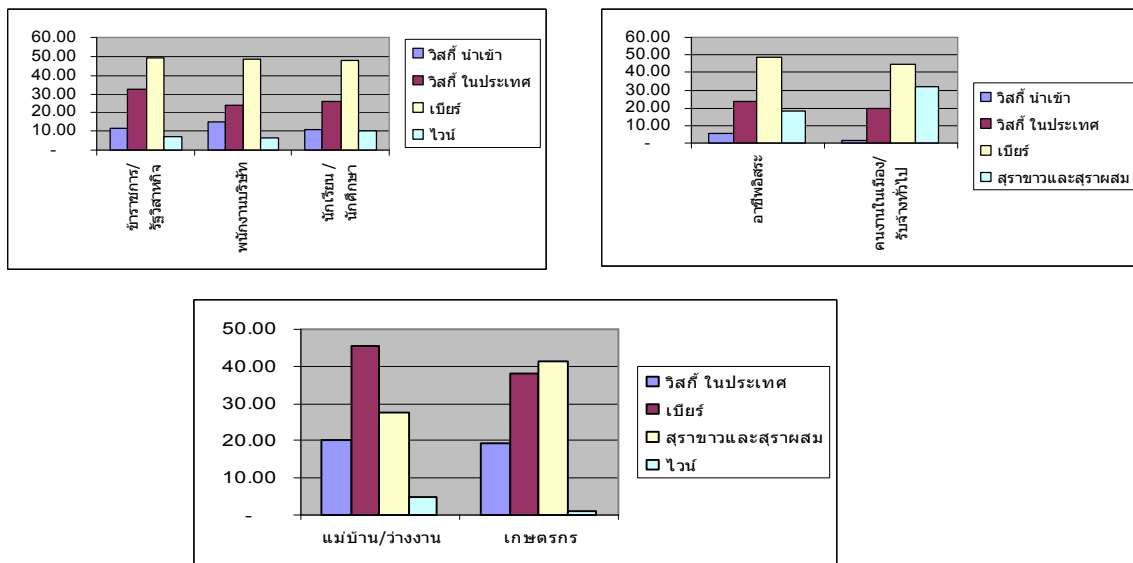
จากการสัมภาษณ์กลุ่มแบบเจาะลึก (Focus groups) และการสำรวจ (Survey) พฤติกรรมของกลุ่มผู้บริโภคในพื้นที่ 9 จังหวัด 4 ภูมิภาค ได้แก่ เชียงใหม่ แพร่ ลพบุรี อุทัยธานี นครราชสีมา สุรินทร์ สงขลา ตรัง และ กรุงเทพมหานคร พบว่า ส่วนใหญ่ผู้บริโภคจะเริ่มดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ครั้งแรกเมื่ออายุ 15- 20 ปี โดยมีเหตุผลในการตัดสินใจดื่ม นั่นคือ ต้องการที่จะทดลอง

ดื่มเอง และเกิดจากการชักชวนของเพื่อนหรือญาติให้ร่วมวงสังสรรค์กัน ส่วนเหตุผลที่ผู้บริโภครส่วนใหญ่ยังดื่มอยู่ในปัจจุบัน เพราะต้องการสังสรรค์กับเพื่อนฝูง และต้องการร่วมงานสังคมนาเลี้ยงต่าง ๆ ผู้บริโภคส่วนใหญ่เกือบทุกกลุ่มอายุนิยมดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทเบียร์ รองลงมา ได้แก่ สุราขาว สุราสีอื่นๆ ในประเทศ และวิสกี้นำเข้า เป็นต้น ยกเว้นกลุ่มอายุ 60 ปีขึ้นไป ที่นิยมดื่มเหล้าขาวมากกว่าเบียร์ (ดูรูป 1) คนเกือบทุกกลุ่มอาชีพก็นิยมดื่มเบียร์มากที่สุด ยกเว้นกลุ่มเกษตรกรที่นิยมดื่มเบียร์และเหล้าขาว พอๆกัน (ดูรูปที่ 2) นอกจากนี้ผู้บริโภครส่วนใหญ่ที่ดื่มสุราบ่อยมาก<sup>1</sup> จะเป็นกลุ่มผู้ประกอบการอิสระ กลุ่มคนงานในชนบท และกลุ่มชาวชนบท โดยจะบริโภคสุราเกือบทุกวัน ส่วนกลุ่มผู้บริโภครอื่น ๆ ถือว่าดื่มสุราไม่ค่อยบ่อยมากนัก

รูปที่ 1 ประเภทของเครื่องดื่มที่ได้รับความนิยมจากคนกลุ่มอายุต่างๆ



รูปที่ 2 ประเภทเครื่องดื่มที่ได้รับความนิยมตามกลุ่มอาชีพ



<sup>1</sup> ผู้บริโภครที่ดื่มสุราบ่อยมาก คือ ผู้บริโภครที่มีความถี่ในการดื่มสุรามากกว่า 15 ครั้งต่อเดือน

ถ้าสิ่งอื่นๆคงที่ แต่ราคาของเครื่องดื่มน้ำแอลกอฮอล์ที่นิยมดื่มเป็นประจำปรับตัวเพิ่มขึ้น (ลดลง) ร้อยละ 10 จากราคาปกติ ผู้บริโภคส่วนใหญ่รายงานว่าปริมาณการบริโภคสุราจะคงเดิม ยกเว้นกลุ่มแม่บ้านที่พบว่า เกือบครึ่งหนึ่งของผู้ให้สัมภาษณ์ จะซื้อสุราลดลงหรือเลิกซื้อไปเลย นอกจากนี้ผู้วิจัยได้แบ่งกลุ่มผู้บริโภค โดยจำแนกตามความถี่ในการบริโภคสุรา ออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ คือ 1) กลุ่มผู้ที่ดื่มน้อย<sup>2</sup> 2) กลุ่มผู้ที่ดื่มนปานกลาง<sup>3</sup> และ 3) กลุ่มผู้ที่ดื่มเป็นประจำ<sup>4</sup> การสำรวจพบว่า เมื่อราคาของเครื่องดื่มน้ำแอลกอฮอล์เพิ่มขึ้น ร้อยละ 10 จะส่งผลกระทบต่อพฤติกรรม การบริโภคของกลุ่มผู้บริโภคที่ดื่มน้อย มากกว่ากลุ่มผู้บริโภคที่ดื่มเป็นประจำ ส่วนในกรณีที่ราคาของเครื่องดื่มน้ำแอลกอฮอล์ลดลง ร้อยละ 10 จากราคาปกติ จะส่งผลทำให้พฤติกรรม การบริโภคของผู้ที่ดื่มสุราเป็นประจำมีโอกาสที่จะดื่มสุราเพิ่มมากขึ้น มากกว่าผู้บริโภคที่ดื่มน้อย

ผลการสัมภาษณ์ข้างต้นอาจเกิดจากสาเหตุอื่นๆ นอกเหนือจากราคา เพื่อให้มั่นใจว่า การปรับราคาสุราจะมีผลอย่างไรต่อการบริโภคสุรา นักวิจัยจึงได้ใช้ **แบบจำลองการถดถอยโพรบิต (Probit regression model)** เพื่ออธิบายสาเหตุที่ผู้บริโภคบางคนดื่มสุราและบางคนไม่ดื่มสุรา (ความถี่ในการดื่มน้อยกว่า 12 ครั้งต่อปี) ตัวแปรอธิบายที่ใช้ในสมการถดถอยโพรบิต คือ รายรายได้ และลักษณะทางสังคม จากการคำนวณ พบว่า ถ้าปัจจัยอื่นๆ คงที่ที่ค่าเฉลี่ย ณ ปัจจุบัน ถ้าเพิ่มราคาเครื่องดื่มน้ำแอลกอฮอล์ 1% ผู้บริโภคที่ดื่มเครื่องดื่มน้ำแอลกอฮอล์ 10,000 คน จะเลิกดื่มประมาณ 8 คน

ผลกระทบที่เกิดจากการบริโภคสุรา ได้แก่ การเกิดอุบัติเหตุ, ความเจ็บป่วย, การขาดงาน และเกิดปัญหาครอบครัว เป็นต้น การวิเคราะห์ด้วยสมการถดถอยตามหลักเศรษฐมิติ พบว่า ถ้าสิ่งอื่นๆคงที่ปริมาณการดื่มสุรามีผลให้ผู้ดื่มสุรามีโอกาสเกิดอุบัติเหตุ มีโอกาสเจ็บป่วย โอกาสขาดงาน และเกิดปัญหาครอบครัวขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ นอกจากนี้การเจ็บป่วยก็มีผลทำให้ผู้ดื่มสุรามีโอกาสขาดงานมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

สำหรับพฤติกรรมของผู้บริโภคสุราหนีภาษี พบว่า ส่วนใหญ่ผู้บริโภค โดยเฉพาะในภาคเหนือและภาคอีสาน เคยมีประสบการณ์การบริโภคสุราชุมชนหนีภาษี ที่มีอยู่ทั่วไปตามตำบล และอำเภอต่าง ๆ อาทิเช่น อ.หางดง อ.สันป่าตอง และอ.แม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ ต.กำปิง ต.ท่าช้าง และต.บ้านมะดัน จังหวัดนครราชสีมา และต.ไพล ต.ประทัดบุ และต.ดองกระหมัด จังหวัดสุรินทร์ เป็นต้น แต่สำหรับผู้บริโภคในภาคใต้ ส่วนใหญ่จะเคยมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องของสุรา

<sup>2</sup> กลุ่มผู้ที่ดื่มน้อย คือ กลุ่มผู้ที่มีความถี่ในการบริโภคสุรา 1-2 ครั้งต่อเดือน

<sup>3</sup> กลุ่มผู้ที่ดื่มนปานกลาง คือ กลุ่มผู้ที่มีความถี่ในการบริโภคสุรา 3-15 ครั้งต่อเดือน

<sup>4</sup> กลุ่มผู้ที่ดื่มเป็นประจำ คือ กลุ่มผู้ที่มีความถี่ในการบริโภคสุรา มากกว่า 15 ครั้งต่อเดือน

ต่างประเทศที่มีการลักลอบนำเข้ามา สุราต่างประเทศหนีภาษีที่ผู้บริโภคนิยมเลือกซื้อส่วนใหญ่จะเป็นวิสกี้ อาทิเช่น แบล็ค และเรด เรบิล เป็นต้น ทั้งนี้แหล่งที่มีการลักลอบจำหน่ายสุรานั้นเข้าหนีภาษีในกรุงเทพฯ ได้แก่ ย่านเยาวราช ดอนเมืองและพื้นที่พิเศษ ในจังหวัดสงขลา ได้แก่ ตลาดกิมหยง ค่านสะเดาและปาดังเบซาร์ และ ด่านช่องเม็ก ในจังหวัดอุบลราชธานี เป็นต้น นอกจากนี้ผลการประมาณปริมาณการลักลอบสุราต่างประเทศ พบว่า ปริมาณวิสกี้ลักลอบมีประมาณร้อยละ 10-11 ของปริมาณการนำเข้าวิสกี้ทั้งหมด และปริมาณไวน์ลักลอบมีประมาณร้อยละ 40%-55% ของปริมาณการนำเข้าไวน์ทั้งหมด

เนื่องจากผู้ผลิตหรือผู้นำเข้าบางรายทำการหนีภาษีหรือหลีกเลี่ยงภาษี ดังนั้น ผู้บริโภคบางส่วนจึงสามารถหาซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์จากตลาดมืด (Black market) ซึ่งมีราคาถูกกว่าราคาในตลาดถูกกฎหมายได้ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ระบบภาษีไม่สามารถทำงานได้อย่างเต็มที่ ในงานวิจัยนี้ผู้วิจัยได้ทำการจำลองสถานการณ์ในเครื่องคอมพิวเตอร์ (Computer Simulation) ภายในสถานการณ์ (Scenario) ต่าง ๆ ของตลาดวิสกี้นำเข้าจากต่างประเทศ โดยใช้กรอบการวิเคราะห์แบบ partial equilibrium analysis พบว่า อัตราภาษีที่เหมาะสมจะมีค่าต่างกันมากตามแต่สถานการณ์ที่เป็นจริงในปัจจุบัน เนื่องจากในปัจจุบัน วิสกี้นำเข้าจากต่างประเทศจะถูกเก็บภาษีในอัตราประมาณ 260% ซึ่งผลการจำลองสถานการณ์ได้แสดงให้เห็นว่า ภายใต้ข้อสมมติต่าง ๆ ที่แบบจำลองกำหนดขึ้นมา ถ้าในปัจจุบันมีการหนีภาษีมากกว่า 18% ของปริมาณนำเข้าจริงทั้งหมด อัตราภาษีที่เก็บในปัจจุบันจะเป็นอัตราที่สูงเกินไป

การประมาณค่าความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปสงค์ต่อสุราประเภทต่างๆ คณะผู้วิจัยใช้แบบจำลองและวิธีการประมาณที่ใช้ใน Manning, Blumberg และ Moulton (1995) เรียกว่า แบบจำลองการถดถอยแบบ Quantile

**แบบจำลองการถดถอยควอนไทล์ (Quantile regression model)** แบบจำลองการถดถอยควอนไทล์จะถูกนำมาใช้เพื่อแยกความแตกต่างระหว่างผู้บริโภคที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ออกเป็น ผู้บริโภคที่ดื่มจัด ดื่มปานกลาง และดื่มน้อย ในการวิเคราะห์นี้ เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ได้ถูกแบ่งออกเป็นประเภทต่างๆ ตามชนิดของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ คือ วิสกี้ที่นำเข้าจากต่างประเทศ สุราที่ผลิตในประเทศ สุราขาว เบียร์ และ ไวน์ในประเทศ

ผลการประมาณค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา อุปสงค์ต่อราคาสินค้าทดแทน และอุปสงค์ต่อรายได้ ของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทต่างๆ เป็นดังนี้

อุปสงค์ของวิสกี้นำเข้าจากต่างประเทศมีความยืดหยุ่นต่อราคาน้อยกว่า 1 (-0.576 ถึง -0.863) โดยที่ผู้ที่มีดื่มน้อยและผู้ที่มีดื่มมากจะมีความยืดหยุ่นสูงกว่าผู้ที่มีดื่มปานกลาง ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของวิสกี้นำเข้าต่อราคาสุราในประเทศมีค่าสูงมาก แสดงถึงการทดแทนกันอย่างสูง ความยืดหยุ่นต่อรายได้ได้ใกล้เคียงศูนย์

อุปสงค์ของสุราสีที่ผลิตในประเทศมีความยืดหยุ่นต่อราคาใกล้ -1 หรือค่อนข้างยืดหยุ่น (-0.8 ถึง -1.6) โดยที่ผู้ดื่มน้อยมีความยืดหยุ่นสูงกว่าผู้ดื่มปานกลางและผู้ดื่มมาก และผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้บริโภคจะนิยมหันไปดื่มเบียร์ที่ถูกลงเมื่อราคามีการเปลี่ยนแปลง และถ้ารายได้เพิ่มขึ้น 1% อุปสงค์ของสุราสีที่ผลิตในประเทศจะเพิ่มขึ้นประมาณ 0.33% - 0.50%

อุปสงค์ของสุราขาวมีความยืดหยุ่นต่อราคาสูงกว่า 1 (-1.1 ถึง -1.59) โดยที่ผู้ดื่มน้อย ผู้ดื่มปานกลาง และผู้ดื่มมาก มีความยืดหยุ่นใกล้เคียงกัน ผู้ที่ดื่มสุราขาวมากจะดื่มสุราขาวและสุราสีทดแทนกันสูง และโดยเฉลี่ยแล้ว ถ้ารายได้เพิ่มขึ้น 1% อุปสงค์ของสุราขาวจะเพิ่มขึ้น 0.27 ถึง 0.43

อุปสงค์ของเบียร์มีความยืดหยุ่นต่อราคาต่ำกว่า 1 (-0.35 ถึง -0.9) โดยที่ผู้ดื่มน้อยและผู้ดื่มมากมีความยืดหยุ่นสูงกว่าผู้ดื่มปานกลาง แต่ผู้ดื่มปานกลางจะดื่มเบียร์น้อยลงมากเมื่อราคาสุราสีและสุราขาวลดลง และถ้ารายได้เพิ่มขึ้น 1% อุปสงค์ของสุราสีที่ผลิตในประเทศจะเพิ่มขึ้นประมาณ 0.34% - 0.46%

อุปสงค์ของไวน์ในประเทศมีความยืดหยุ่นสูง (-1.3 ถึง -2.29) โดยที่ผู้ดื่มน้อยจะมีความยืดหยุ่นต่ำกว่าผู้ดื่มปานกลางและผู้ดื่มมาก ผู้ดื่มไวน์ในประเทศจะดื่มไวน์ในประเทศน้อยลงมากเมื่อราคาเบียร์ลดลง และรายได้ของผู้บริโภคไวน์ในประเทศในปัจจุบันไม่มีผลต่ออุปสงค์ของผู้บริโภคในกลุ่มที่สำรวจมานี้อย่างมีนัยสำคัญ

### **ระบบภาษีสุราในไทย : ปัญหาและผลกระทบ**

การจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ในปัจจุบันประกอบด้วยภาษี 5 ประเภทด้วยกัน คือ (1) ภาษีศุลกากร (Customs Duty) ในกรณีนำเข้า มีอัตราภาษีร้อยละ 5 และในกรณีอื่น ๆ มีอัตราภาษีร้อยละ 60 (2) ภาษีสรรพสามิต (Excise Tax) มีฐานภาษี 2 แบบคืออัตราภาษีตามสภาพและอัตราตามมูลค่า นอกจากนี้สุราแต่ละประเภทก็มีอัตราภาษีแตกต่างกัน โดยไม่มีแบบแผนชัดเจน (3) ภาษีท้องถิ่น (Local Tax) คิดเป็นร้อยละ 10 ของภาษีสรรพสามิต (4) ภาษีสุราและบุหรี่เพื่อสุขภาพ (Health Tax) คิดเป็นร้อยละ 2 ของภาษีสรรพสามิต และ (5) ภาษีมูลค่าเพิ่ม (Value Added Tax) เก็บในอัตราร้อยละ 7 โดยคิดจากฐานภาษีที่รวมภาษีศุลกากร ภาษีสรรพสามิตและภาษีสุราและบุหรี่เพื่อสุขภาพเข้าไว้แล้ว

เนื่องจากรัฐมีเป้าหมายในการหารายรับสูงสุด การจัดเก็บภาษีสรรพสามิตของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ จึงเป็นการจัดเก็บภาษีแบบผสมผสาน (Combination Rate) คือมีการเลือกที่จะจัดเก็บภาษีในอัตราตามมูลค่า (Advalorem Rate) ของราคาหน้าโรงงานหรือราคานำเข้าที่รวมภาษีศุลกากร หรือ จัดเก็บภาษีแบบตามสภาพ (Specific Rate) โดยคำนวณภาษีจากปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ หากฐานภาษีใดทำให้รัฐได้รายรับสูงสุด ก็เก็บภาษีตามฐานภาษีดังกล่าว การจัดเก็บภาษีโดยใช้อัตราภาษีแบบผสมผสานเช่นนี้ ส่งผลให้เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาแพง ถูกเก็บภาษีในอัตรา

ภาษีตามมูลค่า (แม้ว่าจะมีปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์เท่ากับเครื่องดื่มที่มีราคาถูกก็ตาม) เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาแพงส่วนใหญ่จะเป็น ไวน์ เบียร์ วิสกี้ และบรันดี (โดยเฉพาะเครื่องดื่มที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ) ส่วนเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาถูก (เช่น สุราแช่พื้นเมือง สุราขาว และสุราปรุงพิเศษบางชนิด) จะถูกจัดเก็บภาษีโดยใช้อัตราภาษีตามสภาพ ทำให้สุราเหล่านี้เสียภาษีต่ำ ถึงแม้ว่าจะมีปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์สูงก็ตาม การศึกษาครั้งนี้จึงได้ประมวลข้อดีข้อเสียของภาษีตามสภาพเทียบกับภาษีตามมูลค่า

ระบบภาษีที่ใช้ในการจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในปัจจุบันก่อให้เกิดปัญหาบางประการคือ (1) การคำนวณภาษีสรรพสามิตด้วยสูตรภาษีแบบฝังใน (inclusive tax) ทำให้อัตราภาษีที่แท้จริงสูงกว่าอัตราภาษีในนาม ในกรณีเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ผลิตภายในประเทศมูลค่าภาษีสรรพสามิต จะคำนวณจากราคาขายหน้าโรงงาน บวกกับภาษีสรรพสามิต และภาษีท้องถิ่น ส่วนในกรณีของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ จะคำนวณจากราคา ณ ด่านศุลกากร (CIF) บวกด้วยภาษีศุลกากร ค่าธรรมเนียมอื่น ๆ (ถ้ามี) ภาษีสรรพสามิต และภาษีท้องถิ่น

(2) การกำหนดราคาหน้าโรงงานของสุราบางชนิดเพื่อใช้ประเมินภาษีสรรพสามิต ทำให้เกิดการได้เปรียบเสียเปรียบในการแข่งขัน (Non – level playing field) กล่าวคือ การเปลี่ยนแปลงราคาหน้าโรงงานของเบียร์ตามประเภทเบียร์ ภายหลังจากเดือนสิงหาคม 2546 ส่งผลให้เบียร์ประเภท economy มีราคาหน้าโรงงานต่ำกว่าเบียร์ standard ซึ่งมีราคาต่ำกว่าเบียร์ premium ผลที่ตามมาคือ เบียร์ที่ถูกจัดเกรดเป็นเบียร์คุณภาพเสียภาษียิ่งมากกว่าเบียร์เกรดประหยัด นอกจากนั้น ส่วนต่างของภาษีระหว่างเบียร์ประหยัดกับเบียร์มาตรฐาน กลับต่างกันมากกว่าส่วนต่างระหว่างเบียร์มาตรฐานกับเบียร์พรีเมียมอย่างน่าสงสัย

(3) สุราบางชนิดที่มีแอลกอฮอล์สูงเสียภาษีต่ำกว่าสุราที่มีแอลกอฮอล์ต่ำหรือใกล้เคียงกัน เช่น เหล้าขาว เสียภาษีต่อขวดน้อยกว่าเบียร์ นอกจากนั้นอัตราภาษีตามสภาพของสุราหลายชนิดที่มีแอลกอฮอล์ใกล้เคียงกันกลับมีอัตราภาษีต่างกัน เช่น สุราพิเศษ 35 ดีกรีเสียภาษีสรรพสามิต 400 บาทต่อลิตรแอลกอฮอล์เทียบกับ 70 บาทสำหรับสุราขาว 240 บาทสำหรับสุราผสม และ 240 บาทสำหรับวิสกี้นำเข้า

(4) แม้ว่าโครงสร้างฐานภาษีที่รัฐเลือกใช้ฐานภาษีที่ได้รายรับภาษียิ่งกว่า แต่ในทางปฏิบัติรัฐมิได้กำหนดอัตราภาษีตามสภาพและอัตราตามมูลค่าให้สอดคล้องกัน (ดูตารางที่ 1) เช่น เหล้าขาวมีภาษีตามมูลค่า 25% แม่โขง 50% แต่ภาษีตามสภาพของแม่โขง (400 บาทต่อลิตร) สูงกว่าเหล้าขาว (70 บาทต่อลิตร) เกือบ 6 เท่าตัว โครงสร้างภาษีแบบนี้แสดงว่ารัฐอาจมีเหตุผลแอบแฝงอื่นๆที่มีใช้การหารายได้สูงสุดจากการเก็บภาษี

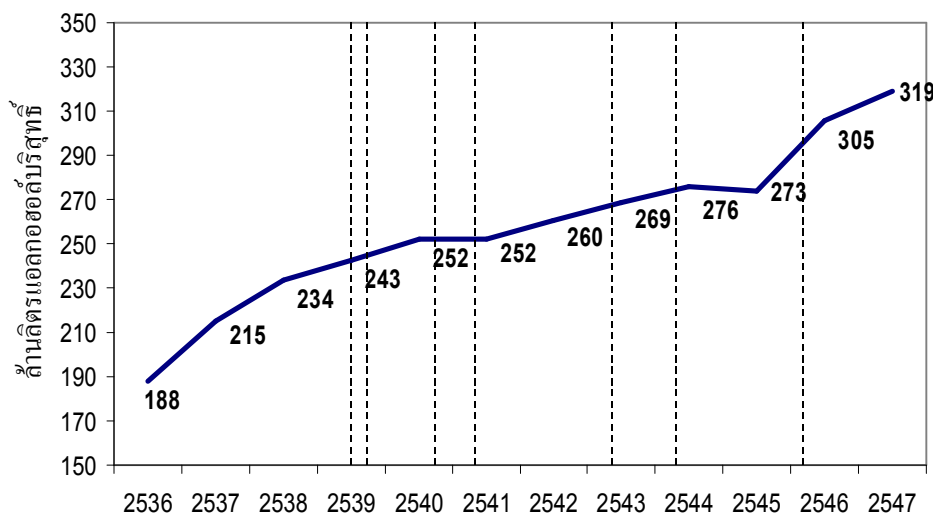


**ตารางที่ 1 ความไม่สอดคล้องของอัตราภาษีสุรากับเป้าหมายการแสวงหารายรับภาษีสูงสุดของรัฐ**

ประเภทสุรา	อัตราภาษีตามมูลค่า (%)	อัตราภาษีตามสภาพ (บาทต่อลิตรแอลกอฮอล์)	จำนวนแอลกอฮอล์
เหล้าขาว	25	70	28-40
สุราผสม (เซียงซุน)	50	240	28-35
สุราพิเศษ (แม่โจง)	50	400	35
วิสกี้	50	400	40+
เบียร์	55	100	3.5-7.3

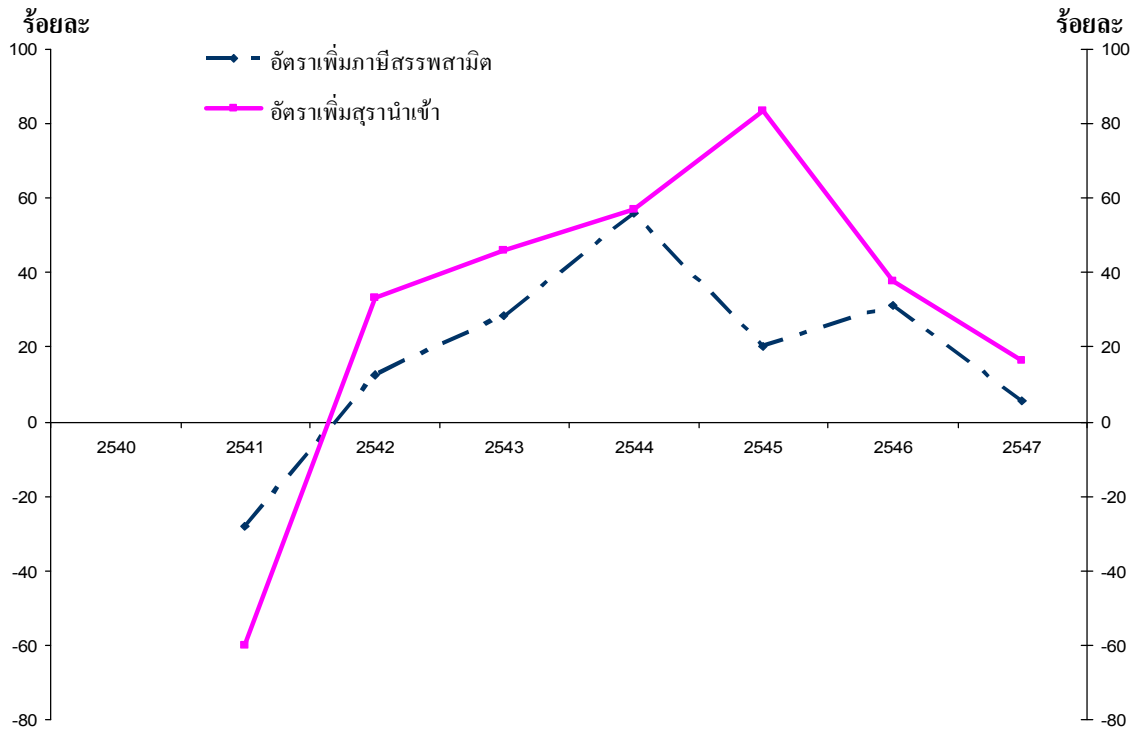
โครงสร้างอัตราภาษีและฐานภาษีในปัจจุบันจึงไม่มีประสิทธิภาพในการใช้เป็นเครื่องมือหารายได้ของรัฐ และไม่สามารถลดปริมาณการบริโภคสุราหรือการนำเข้าสุราได้ ทั้งๆที่มีการปรับอัตราภาษีสรรพสามิตและภาษีศุลกากรถึง 7 ครั้ง ในระหว่างปี 2536-47 ก็ตาม (ดูรูปที่ 3-4) ดังเหตุผลต่อไปนี้

**รูปที่ 3 ปริมาณการบริโภคสุราเมื่อมีการปรับอัตราภาษี**



ที่มา : IWSR ; Average alcohol content from representative products จาก บริษัท ริชมอนด์ (บางกอก) จำกัด

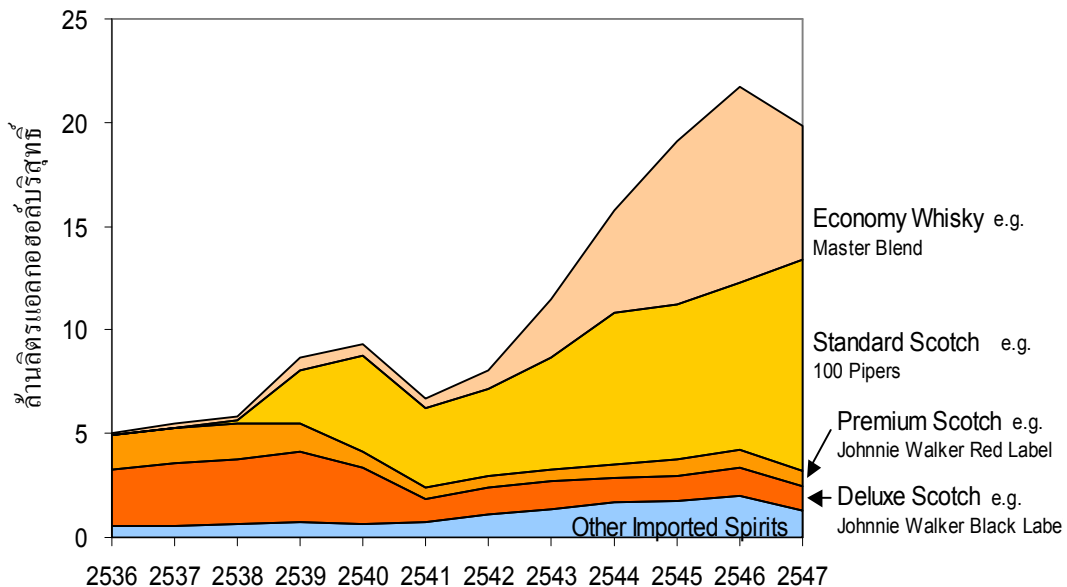
รูปที่ 4 อัตราการเพิ่มภาษีและสุรานำเข้า



ที่มา : คำนวณโดยนักวิจัย จากข้อมูลรูปที่ 6.4 ก

ประการแรก การปรับอัตราภาษีสรรพสามิตสูงขึ้นซึ่งลดภาษีศุลกากรทำให้อัตราภาษีเก็บจริงสูงขึ้น เพราะวิธีคิดภาษีสรรพสามิตแบบฝังใน แต่ผู้ประกอบการหาทางลดภาระภาษีของตนโดยการรายงานราคานำเข้า (ราคา cif ตาม invoice) ต่ำลง หรือรายงานราคาหน้าโรงงานต่ำลง แต่พฤติกรรมสำคัญ คือ ผู้นำเข้าสุรามองเห็นช่องทางการขยายตลาดวิสกี้นำเข้าราคาถูกจากการที่ภานำเข้าภายในกลุ่มอาฟต้าลดเหลือ 5% จึงมีการนำเข้าวิสกี้อัตราจากฟิลิปปินส์ เนื่องจากราคาแข่งขันนำเข้าต่ำมาก ภาษีสรรพสามิตก็ต่ำลงด้วย ปริมาณการนำเข้าวิสกี้อัตราถูกจึงเพิ่มขึ้นแบบก้าวกระโดด (ดูรูปที่ 5) พฤติกรรมนี้เรียกว่าการโยกการบริโภคสุราแพงไปสู่สุราราคาถูก (trade down hypothesis) ผลการทดสอบสมมติฐาน โดยใช้เศรษฐมิติ พบว่ามีพฤติกรรมนี้จริง แต่สาเหตุสำคัญที่ทำให้คนไทยเพิ่มการบริโภควิสกี้นำเข้า (รวมทั้งเบียร์) คือการเพิ่มขึ้นของประชากรในวัย 15-40 ปี

## รูปที่ 5 ปริมาณนำเข้าวิสกี้จำแนกตามกลุ่มราคา



ที่มา : IWSR ; Average alcohol content from representative products จาก บริษัท ริชมอนด์ (บางกอก) จำกัด

ประการที่สอง การที่เบียร์เกรดประหยัดเสียเงินภาษีต่อขวด (หรือกระป๋อง) น้อยกว่าเบียร์เกรดมาตรฐาน และเกรดพรีเมียม ทำให้ส่วนแบ่งตลาดเบียร์เกรดประหยัดเพิ่มขึ้น แต่เบียร์มาตรฐานมีส่วนแบ่งลดลง รัฐจึงได้ภาษีต่อหน่วยน้อยลง แต่การบริโภคเบียร์โดยรวมกลับสูงขึ้น ในที่สุดผู้ผลิตส่วนใหญ่ก็จะมุ่งผลิตเบียร์เกรดประหยัด เพราะภาษีที่ต่ำลงทำให้ขายเบียร์ได้ในราคาถูก

ประการที่สาม การที่ภาษีสุราแต่ละประเภทมีอัตราภาษีแตกต่างกัน โดยปราศจากเหตุผลที่โปร่งใส (ตารางที่ 1) ทำให้สุราบางชนิดที่มีแอลกอฮอล์สูงขายได้ในราคาต่ำมาก เพราะเสียภาษีตามสภาพในอัตราต่ำ เช่น เหล้าขาว และเชียงซุน จึงไม่น่าแปลกใจที่การบริโภคเหล้าขาวไม่มีแนวโน้มลดลง ขณะเดียวกันวิสกี้นำเข้าราคาถูกก็สามารถเสียภาษีต่ำ แม้อัตราภาษีตามมูลค่าจะสูงถึง 50% เพราะสามารถแจ้งราคานำเข้าต่ำ และเสียภาษีมูลค่าการต่ำลง โดยนำเข้าจากประเทศสมาชิกอาเซียน ดังนั้นโครงสร้างอัตราภาษีสรรพสามิตของไทยจึงสนับสนุนให้ผู้บริโภคดื่มสุราในประเทศที่มีราคาถูก ดื่มเบียร์ราคาถูก และดื่มวิสกี้นำเข้าราคาถูก เพราะสุราเหล่านี้เสียภาษีต่ำกว่าสุราคู่แข่ง

ประการที่สี่ มีการลักลอบนำเข้าสุราบางประเภทในปริมาณสูง โดยเฉพาะวิสกี้สก๊อตและไวน์ราคาแพง ดังจะเห็นได้จากการมีสุราเถื่อนขายอย่างกว้างขวางในกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียงแดนลาวและมาเลเซีย เพราะอัตราภาษีสรรพสามิต ซึ่งคิดแบบฝั๋งในทำให้ผู้นำเข้าเสียภาษีจำนวนมาก สาเหตุที่สองเกิดจากลาวมีสิทธิขั้นต้นค่านำเข้าส่งออกผ่านแดนไทยเนื่องจากลาวไม่มีอาณาเขตติดทะเล และเหตุผลสุดท้ายคือ ประเทศมาเลเซียมีเขตปลอดภาษีบนเกาะลังกาวิ ทำให้มีการลักลอบนำเข้าไวน์ นอกจากนี้ตั้งแต่รัฐบาลเปิดเสรีให้มีการตั้งโรงงานสุรา ทำให้เกิดโรงงานสุรา

ชุมชนจำนวนกว่า 6,000 แห่ง ขณะเดียวกันรัฐไม่สามารถควบคุมโรงงานสุราเหล่านี้ได้ ทำให้มีสุราชุมชนที่ไม่เสียภาษีขายตามชุมชนชนบทอย่างกว้างขวาง ปัญหาเหล่านี้ทำให้การบริโภคสุราของคนไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตลอดเวลา

**ทฤษฎีภาษีแอลกอฮอล์ที่เหมาะสมที่สุด (Optimal Alcohol Tax Theory)** แนวคิดเรื่องหลักการเก็บภาษีสินค้าอุปโภคบริโภค (Consumption Tax) มีวัตถุประสงค์สองประการคือ (1) หลักความมีประสิทธิภาพของภาษี (Efficiency) ซึ่งหมายถึงการเก็บภาษีให้ได้มากที่สุด โดยทำให้สังคมยังคงได้สวัสดิการสูงสุด และ (2) หลักความเท่าเทียมทางสังคม (Social Equity) ซึ่งมีผลต่อการกระจายรายได้ของประชาชน (Redistribution) ในทางอ้อม หลักการคำนวณภาษีดังกล่าวจะยึดแนวคิด Optimal Taxation ของ Ramsey (Ramsey Rule) ซึ่งต่อมาได้รับการพัฒนาโดย Diamond and Mirrlees (1970) ในกรณีที่มีหลายครัวเรือน (Many-Household Model) โดยสรุปอัตราภาษีที่เหมาะสมจะขึ้นอยู่กับ บรรทัดฐาน หรือ ค่านิยม (Social Value) ของสังคมนั้นๆ กล่าวคือ อัตราภาษีที่จะเก็บขึ้นอยู่กับ การให้น้ำหนัก (weight) ความสำคัญระหว่างเรื่อง ประสิทธิภาพของการเก็บภาษี (Revenue Maximisation) กับเรื่องความเท่าเทียมในสังคม (Equity Consideration) ในกรณีของภาษีสรรพสามิต นักเศรษฐศาสตร์ได้เพิ่มเติมหลักเกณฑ์การกำหนดอัตราภาษีที่เหมาะสมอีกประการหนึ่ง คือ หลักการลดผลกระทบภายนอกให้ต่ำสุด (Externality minimization) เพราะในปัจจุบันวัตถุประสงค์หลักของภาษีสรรพสามิตไม่ใช่การหารายได้สูงสุด แต่เป็นการเก็บภาษีเพื่อลดผลกระทบต่อสังคม และการจำกัดการบริโภคสินค้าฟุ่มเฟือยบางชนิด

การวิจัยครั้งนี้ พบว่า ยึดหยุ่นอุปสงค์ต่อราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ แต่ละชนิดมีค่าต่างกัน ผลการค้นพบนี้จึงสนับสนุนแนวทางการเก็บภาษีสุรา แต่ละชนิดด้วยอัตราภาษีที่ต่างกัน (Non-Uniform Taxation) ตามหลักของ Modified Ramsey Tax Rule ส่วนประเด็นเรื่อง Equity และ Efficiency (รวมไปถึงประเด็นเรื่อง Tax Evasion) ก็สามารถปรับน้ำหนักการให้ความสำคัญได้ตามเจตนารมณ์ของสังคมแต่ละสังคม

นักเศรษฐศาสตร์อาศัยทฤษฎีภาษีที่เหมาะสมข้างต้นในการตอบคำถามสองข้อ ข้อแรกคือ อัตราภาษีสรรพสามิตสุราในปัจจุบันเป็นอัตราที่เหมาะสมหรือยัง ข้อสอง อัตราภาษีสรรพสามิตควรเป็นเท่าไร สำหรับคำถามข้อแรก วิธีการประเมินอัตราภาษีที่เหมาะสมมี 2 ทาง ทางแรก คือ การใช้แบบจำลองดุลยภาพทั่วไป แต่วิธีที่ง่ายกว่า คือ การคำนวณหาต้นทุนส่วนเพิ่มต่อสังคมของการเก็บภาษี (marginal social cost of public fund, MSCF) เครื่องมือดังกล่าวเป็นการวัดการบิดเบือนการใช้ทรัพยากรที่เกิดจากการที่รัฐพยายามเก็บภาษีเพิ่มขึ้น ถ้ารัฐต้องการแสวงหารายรับจากภาษีสูงสุด อัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุด คือ อัตราที่ทำให้ MSCF มีค่าต่ำสุด โดยมีข้อสมมติว่าการเก็บภาษีเพิ่มขึ้น 1 บาทจะทำให้ราคาสินค้าเพิ่มขึ้น 1 บาทเช่นกัน อย่างไรก็ตามการวัดค่า MSCF จะต้องพิจารณาถึงผลกระทบบิดเบือนที่เกิดจากการเก็บภาษีเพิ่มขึ้น และการบิดเบือนที่เกิดจากมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี

(non-tax distortions) ซึ่งได้แก่ (1) การบิดเบือนที่เกิดจากผลกระทบภายนอกจากการบริโภคสุรา (private sector externalities) (2) การบิดเบือนที่เกิดจากผลกระทบภายนอกต่อรายจ่ายของรัฐด้านสาธารณสุข (public expenditure externalities) (3) การบิดเบือนอันเนื่องมาจากผู้ดื่มสุรามีปัญหาในการควบคุมตัวเอง และ (4) การบิดเบือนอันเนื่องมาจากการลักลอบหนีภาษี และ (5) การบิดเบือนจากโครงสร้างตลาดผูกขาด (Chandoevrit and Dahlby,2006)

งานวิจัยของ Chandoevrit and Dahlby (2006) พบว่า ต้นทุนส่วนเพิ่มต่อสังคม (MSCF) ของการจัดเก็บภาษีสุราและบุหรี่มีค่าสูงสุด (คือ 1.95 และ 2.22 ตามลำดับ) ส่วนภาษีน้ำมันเชื้อเพลิงทำให้เกิดต้นทุน MSCF เพียง 0.512 แสดงว่าภาษีสุราและบุหรี่มีอัตราสูงเกินไป อย่างไรก็ตามหากคำนึงถึงผลการศึกษาในบทที่ 6 ซึ่งพบว่าอุปสงค์ต่อสุราหลายชนิดมีความยืดหยุ่นต่อราคาสูงกว่างานของ Chandoevrit and Dahlby (2006) เช่น สุราขาว และไวน์ในประเทศ (ซึ่งล้วนมีความยืดหยุ่นเกินกว่า 1) การสรุปว่าภาษีเหล้า-บุหรี่สุราเกินไปก็ไม่น่าพิศพลาด เพราะสุราที่มีความยืดหยุ่นต่อราคาสูงจะทำให้เกิดผลการทดแทนสูง เมื่อราคาสุราเปลี่ยนแปลงไป ทำให้เกิดต้นทุนสังคมค่อนข้างสูง อีกทั้งในการคำนวณของ Chandoevrit and Dahlby (2006) ยังใช้วิธีคำนวณภาษีสรรพสามิตแบบฝั่งนอก ไม่ใช่แบบฝั่งในตามวิธีคิดของกรมสรรพสามิต ดังนั้นอัตราภาษีที่ใช้แทนค่าในแบบจำลองจึงต่ำกว่าความจริงมาก แม้กระนั้นก็ตามผลการคำนวณก็ยังคงแสดงว่าภาษีสุราและบุหรี่ก่อให้เกิดต้นทุนสังคมสูงกว่าภาษีสินค้าชนิดอื่นๆ นอกจากนั้นเมื่อมีการจัดผลกระทบภายนอกจากการบริโภคสุราออกจากสมการ ปรากฏว่าค่า MSCF ของสุราจะเพิ่มขึ้นเป็น 2.012 (เดิมเมื่อรวมผลกระทบดังกล่าว ค่า MSCF เท่ากับ 1.95) แสดงว่าถ้ามีการจัดเก็บภาษีเพิ่มขึ้นเพื่อลดผลกระทบภายนอกจากการบริโภคสุรา MSCF จะลดลง แต่ถ้ามีการหนีภาษีจะทำให้ MSCF สูงขึ้น

ค่า public sector externalities contribution มีค่าเท่ากับ -0.192 เป็นการสนับสนุนว่ารัฐควรเพิ่มภาษีที่สะท้อนผลกระทบภายนอกต่อรายจ่ายสาธารณสุขของรัฐที่ใช้รักษากันไว้จากโรคสุรา ส่วนค่า contribution of addiction ต่อ MSCF ของสุรา คือ -0.132 และบุหรี่เท่ากับ -0.302 แสดงว่ารัฐมีเหตุผลพอเพียงที่จะเก็บภาษีสุราและบุหรี่เพิ่มขึ้นเพื่อลดผลการบิดเบือนที่เกิดจากผู้บริโภคคิดเหล้าและติดบุหรี่

ประโยชน์ข้อสองของทฤษฎีภาษีที่เหมาะสม คือ ใช้เป็นหลักในการคำนวณหาอัตราภาษีสรรพสามิตที่สามารถแก้ไข (internalize) ผลกระทบภายนอกหรือต้นทุนสังคมจากการบริโภคสุรา การศึกษาครั้งนี้อาศัยข้อมูลจากงานวิจัยของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2546) ผลการคำนวณพบว่าภาษีสรรพสามิตที่จะสามารถแก้ไขผลกระทบภายนอกได้ควรมีอัตราไม่ต่ำกว่า 20.6%-44.6% ของราคาหน้าโรงงาน โดยแบ่งเป็นผลกระทบภายนอกจากการบริโภค 12% ผลกระทบภายนอกต่อค่าใช้จ่ายด้านสาธารณสุขของรัฐ 1.3% และผลกระทบจากปัญหาการควบคุม

ตัวเองของผู้ดื่มสุรา 7.3% (ดูตารางที่ 2) โปรดสังเกตว่าต้นทุนสังคมนี้ยังต่ำกว่าความเป็นจริง เพราะยังมีได้นับรวมผลกระทบภายนอกของการดื่มสุราที่มีต่อทรัพย์สินของผู้อื่นหรือผลกระทบต่อครอบครัว นอกจากนี้ข้อมูลต้นทุนการรักษาพยาบาลก็ใช้ต้นทุนด้านงบประมาณที่มีใช้ราคาตลาด

### 3. ข้อเสนอแนะ

#### 3.1 ข้อเสนอเกี่ยวกับอัตราภาษีสรรพสามิต

เพื่อลดปัญหาการบิดเบือนที่เกิดจากการบริโภคสุรา ผลการศึกษา พบว่า อัตราภาษีขั้นต่ำที่จะลดผลกระทบภายนอกและปัญหาการควบคุมตัวเองของคนดื่มสุราคือ 20.6 – 44.6% ส่วนอัตราภาษีขั้นสูงที่จะไม่ทำให้มีการหนีภาษีมากเกินไปกว่าปัจจุบัน คือ 101 -156% (ดูตารางที่ 2) โปรดสังเกตว่า (ก) นักวิจัยได้คำนวณหาอัตราภาษีที่เหมาะสมเฉพาะกรณีวิสกี้นำเข้าราคาสูง โดยใช้ตัวอย่างของวิสกี้ตราดำ (black label) (ข) อัตราภาษีที่เสนอต่ำกว่าอัตราภาษีที่จัดเก็บจากวิสกี้ตราดำในปัจจุบัน (ภาษ้นำเข้าบวกสรรพสามิต ภาษีเทศบาล และสุขภาพไทยเท่ากับ 259%) อัตราภาษีขั้นสูงนี้สอดคล้องกับผลการ simulation ในบทที่ 6 ที่พบว่าหากมีการลักลอบนำเข้าเกิน 10% อัตราภาษีไม่ควรเกิน 220% **อนึ่งอัตราภาษีที่คำนวณได้นี้รวมภาษีสรรพสามิต ภาษีเทศบาล และภาษีสุขภาพ**

ตารางที่ 2 อัตราภาษีขั้นต่ำและขั้นสูง

ต้นตอการบิดเบือน	อัตราภาษี (% ของราคาCIF หรือราคาหน้าโรงงาน)
1. อัตราภาษีขั้นต่ำ	20.6-44.6
- ผลกระทบภายนอกต่อบุคคลที่สามจากการดื่มสุรา	12-36 <sup>(1)</sup>
- ผลกระทบภายนอกต่อค่าใช้จ่ายสาธารณสุขของรัฐ	1.3 <sup>(2)</sup>
- การติดสุรา (ปัญหาการหักห้ามใจหรือการควบคุมตัวเอง)	7.3 <sup>(2)</sup>
2. อัตราภาษีขั้นสูง	
- การหนีภาษีสุรา	101-156 <sup>(3)</sup>

ที่มา : (1) จากเนื้อหาตอนที่ 8.1

(2) ผลการศึกษาของอังกฤษ (Smith, 2005)

(3) จากเนื้อหาตอนที่ 8.2

เมื่อแปลงอัตราภาษีขั้นสูงเป็นภาษีตามสภาพ จะเท่ากับ 610-950 บาทต่อลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์

### 3.2 ข้อเสนอเกี่ยวกับฐานภาษี

หากวัตถุประสงค์ของการเก็บภาษีสรรพสามิตสุรา คือ การลดต้นทุนความเสียหายจากการบริโภคสุรา หรือลดการบริโภคสุราและรัฐบาลไม่ต้องการใช้ภาษีสรรพสามิตเป็นเครื่องมือสำคัญในการแสวงหารายได้ รัฐบาลควรหันมาจัดเก็บภาษีตามสภาพแทนระบบภาษีปัจจุบันที่มีฐานภาษี 2 ระบบ คือ อัตราภาษีตามสภาพ และอัตราตามมูลค่า แล้วเลือกฐานภาษีที่ให้รายรับภาษีสูงสุด เหตุผลสำคัญ คือ อัตราภาษีตามสภาพจะทำให้ผู้บริโภคลดการดื่มสุราที่มีแอลกอฮอล์สูง แล้วหันมาบริโภคสุราประเภทที่มีแอลกอฮอล์ต่ำ และจะลดปัญหาการรายงานราคานำเข้า (cif price) หรือราคาหน้าโรงงานต่ำกว่าความเป็นจริง ผลคือสุราที่มีแอลกอฮอล์สูงเสียภาษีมากขึ้น และราคาจะสูงขึ้น การบริโภคสุราที่มีแอลกอฮอล์สูงจะลดลง อย่างไรก็ตามในกรณีที่โครงสร้างตลาดมีการแข่งขันน้อยราย ภาษีตามสภาพจะก่อให้เกิดรายรับภาษีแก่รัฐบาลน้อยกว่าภาษีตามมูลค่า รัฐจึงควรละทิ้งเป้าหมายการแสวงหารายได้จากภาษีสุรา

### 3.3 อัตราภาษีสำหรับสุราประเภทต่าง ๆ และวิธีคิดภาษี มีดังนี้

- ข้อเสนอแรก คือ ให้เลิกระบบคิดภาษีสรรพสามิตแบบฝังใน แล้วหันมาใช้วิธีคำนวณแบบฝังนอก วิธีนี้จะทำให้อัตราภาษีมีความโปร่งใส

- ข้อเสนอที่สอง สำหรับสุรานิคมเดียวกันที่มีแอลกอฮอล์จำนวนเท่ากัน ควรเสียภาษีเป็นจำนวนเงินเท่ากัน การหันมาจัดเก็บภาษีตามสภาพ คือ เก็บภาษีต่อลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์จะเป็นวิธีที่ทำให้บริษัทเอกชนทุกบริษัทสามารถแข่งขันกันในตลาดที่มีกฎกติกาเหมือนกัน (level-playing field) แต่ที่สำคัญ คือ สุราที่มีแอลกอฮอล์สูงจะเสียภาษีมากกว่าสุราที่มีแอลกอฮอล์ต่ำ ทำให้การบริโภคสุราที่มีแอลกอฮอล์สูงลดลง

- ข้อเสนอที่สาม มีดังนี้

*ทางเลือกแรก* คือ สุรานิคม (เบียร์ ไวน์ วิสกี้ ฯลฯ) ให้เสียภาษีต่อลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ ในอัตราเดียวกัน เช่น 650-950 บาทต่อลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ (LPA) ข้อดี คือ สุรานิคมเสียภาษีต่อลิตรแอลกอฮอล์เท่ากัน เพราะแอลกอฮอล์ คือ ต้นตอก่อให้เกิดต้นทุนสังคม

*ทางเลือกที่สอง* คือ การเก็บภาษีอัตราก้าวหน้าตามปริมาณแอลกอฮอล์ โดยกำหนดให้สุราที่มีแอลกอฮอล์สูงเสียภาษีตามสภาพสูงกว่าสุราที่มีแอลกอฮอล์ต่ำ ข้อดี คือ ผู้บริโภคจะดื่มสุราแอลกอฮอล์สูงลดลง แต่จะมีการบริโภคเบียร์ และไวน์เพิ่มขึ้น สำหรับประเทศไทยอาจกำหนดอัตราภาษีสุรา ดังรายละเอียดต่อไปนี้

0.01-4 ดีกรี	เสียภาษี	650	บาท/ลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ (LPA)
4.01-20 ดีกรี	เสียภาษี	750	บาท/LPA
20.01-30 ดีกรี	เสียภาษี	850	บาท/LPA

เกิน 30 ดิจรี เสียภาษี 950 บาท/LPA

ทางเลือกที่สาม คือ แบ่งประเภทสุราเป็น 4 ประเภท แต่ละประเภทเสียภาษีต่างกัน โดยสุราที่มีแอลกอฮอล์ต่ำทำให้เสียภาษีอัตราต่ำกว่าสุราที่มีแอลกอฮอล์สูง ข้อดี-ข้อเสียของทางเลือกนี้คล้ายกับทางเลือกสอง แต่ไม่จำเป็นต้องเสียเวลาแยกเบียร์ออกตามปริมาณแอลกอฮอล์ ตัวอย่างเช่น

เบียร์	เสียภาษี	550	บาท/ลิตรแอลกอฮอล์
ไวน์	เสียภาษี	650	บาท/ลิตรแอลกอฮอล์
วิสกี้และสุราอื่นๆ	เสียภาษี	950	บาท/ลิตรแอลกอฮอล์
เหล้าขาว	อัตราพิเศษก่อนปรับเป็น	900-950	บาท/ลิตรแอลกอฮอล์

- ข้อเสนอที่ดี

หากรัฐกังวลกับปัญหาขาดดุลการค้า เพราะในอนาคตภาษีนำเข้าสุราจากบางประเทศจะลดต่ำลงถึงศูนย์ตามข้อตกลงเขตการค้าเสรี ทำให้มีการนำเข้าสุราที่มีราคาแพงจำนวนมากขึ้น ในกรณีเช่นนี้รัฐอาจเพิ่มภาษีสรรพสามิต อีกประเภทหนึ่งเพื่อลดการบริโภคสินค้าฟุ่มเฟือย แต่เพื่อป้องกันผู้นำเข้ารายงานราคานำเข้า (cif price) ต่ำกว่าความจริงรัฐควรกำหนดภาษีสรรพสามิตจากราคาขายปลีก แต่เพื่อมิให้เกิดปัญหาเลือกปฏิบัติ ควรจัดเก็บภาษีฟุ่มเฟือยอัตราก้าวหน้า ดังนี้

สุราที่มีราคาขายปลีกต่อลิตรของเหลวต่ำกว่า	100	บาท	อัตราภาษี 5%
สุราที่มีราคาขายปลีกต่อลิตรของเหลวต่ำกว่า	100 -499	บาท	อัตราภาษี 10%
สุราที่มีราคาขายปลีกต่อลิตรของเหลวต่ำกว่า	500-999	บาท	อัตราภาษี 15%
สุราที่มีราคาขายปลีกต่อลิตรของเหลวต่ำกว่า	1000 บาทขึ้นไป		อัตราภาษี 20%

### 3.4 อัตราภาษีสำหรับเหล้าขาว มีข้อเสนอดังนี้

ข้อเสนอแรก คือ tax concession ในปีแรก รัฐจะไม่เก็บภาษีเหล้าขาวจากแอลกอฮอล์ 20 ดิจรีแรก ปีต่อ ๆ ไปจะลดจำนวนดิจรีที่ได้รับการยกเว้นภาษีจนถึงปี 5 จะไม่ยกเว้นภาษีอีก ดังนี้

ปีแรก	ยกเว้นภาษี 25 ดิจรีแรก	แอลกอฮอล์ที่เหลือ (15 = 40 - 25 หรือ 3 = 28-25) ดิจรีต้องเสียภาษีอัตราปกติ (900 บาทต่อลิตร)
ปีสอง	ยกเว้นภาษี 20 ดิจรีแรก	
ปีสาม	ยกเว้นภาษี 15 ดิจรีแรก	
ปีสี่	ยกเว้นภาษี 10 ดิจรีแรก	
ปีห้า	ยกเว้นภาษี 5 ดิจรีแรก	
ปีหก	เสียภาษีเต็มตามปกติ	



ข้อเสนอที่สอง คือ ทอยปรับอัตราภาษีเหล้าขาว เป็น 5 ช่วง ดังนี้

ช่วงแรก (ทันที)	ปรับภาษีตามสภาพอีก 20% ของภาษีที่ต้องปรับเพิ่มขึ้น
ช่วงสอง (12-24 เดือน)	ปรับภาษีตามสภาพอีก 20%
ช่วงสาม (24-36 เดือน)	ปรับภาษีตามสภาพอีก 20%
ช่วงสี่ (36-48 เดือน)	ปรับภาษีตามสภาพอีก 20%
ช่วงห้า (ปีที่ 5)	เก็บภาษีตามสภาพเท่ากับสุราอื่นๆ

### 3.5 ข้อจำกัดของการศึกษา

อนึ่งงานวิจัยครั้งนี้ยังมีข้อจำกัดสำคัญบางประการ ปัญหาแรกคือ วิธีการสุ่มตัวอย่าง มีปัญหาการแบ่งกลุ่มตัวอย่าง (stratified sample) ทำให้ตัวอย่างที่ได้อาจไม่ใช่ตัวแทนที่แท้จริงของประชากรที่ดื่มสุรา ปัญหาที่สอง คือ การประมาณการอุปสงค์ต่อสุราแบบเชิงเดียว ทำให้ค่าความยืดหยุ่นต่อราคาของผู้ดื่มสุรามาก และค่าน้อยมีผลต่างจากการวิจัยในต่างประเทศ และอาจไม่ตรงกับสภาพความเป็นจริงที่ว่าคนไทยมีพฤติกรรมดื่มสุราหลายๆ ประเภทในรอบเดือน ปัญหาที่สาม คือ อัตราภาษีที่คำนวณขึ้นมาเพื่อเยียวยาผลกระทบภายนอกจากการบริโภคสุรา ยังต่ำกว่าความจริง เพราะปัญหาข้อจำกัดข้อมูล และการคำนวณไม่ได้รวมผลกระทบภายนอกครบทุกรายการ เช่น ผลของสุราต่อความเสียหายด้านทรัพย์สินและปัญหาครอบครัว ปัญหาที่สี่ คือ การประมาณการเรื่องการลักลอบหนีภาษียังมีข้อจำกัดด้านข้อมูลอัตราภาษีที่คำนวณได้มาจากการลักลอบวิสกี้ตราดำ จึงทำให้ข้อเสนออัตราภาษีขึ้นสูงที่จะไม่ชักจูงให้มีการหนีภาษีเพิ่มขึ้นอาจสูงเกินไป ปัญหาที่ห้า คือ การประเมินอัตราภาษีที่เหมาะสมยังขาดข้อมูลสำคัญบางตัว ทำให้ต้องอาศัยผลงานวิจัยในต่างประเทศ ปัญหาสี่ข้อหลังทำให้อัตราภาษีที่เสนออาจไม่ใช่อัตราภาษีที่เหมาะสมสำหรับสุราชนิดอื่นๆ จึงควรศึกษาเพื่อกำหนดอัตราภาษีในรายละเอียดอีกครั้ง



## Abstract

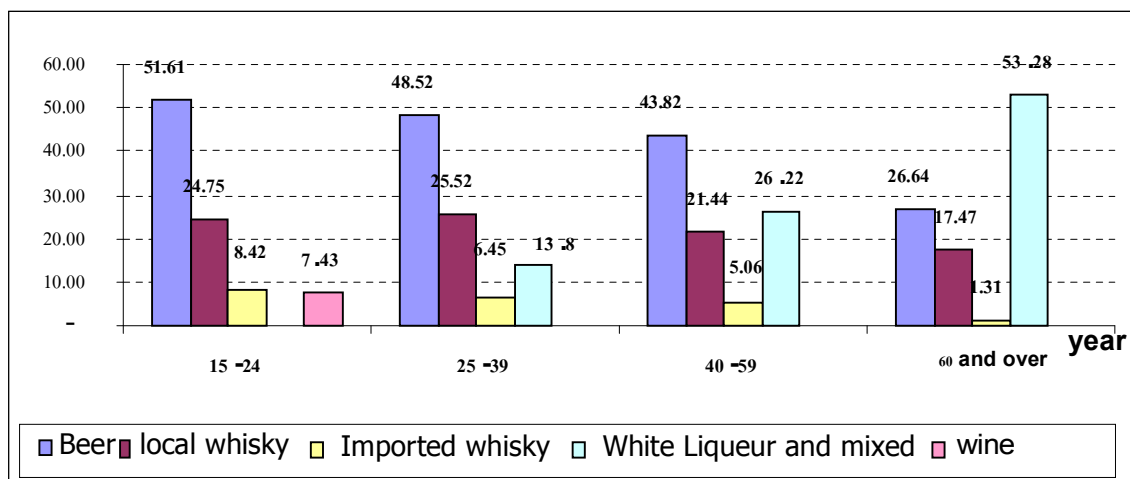
### Assessment of the Impact of Liquor Taxes on Prices and Consumption of Liquor

The objectives of this study are six fold. It describes the drinking behavior of the consumers and then estimate the own price elasticities , cross price elasticities , and income elasticities of the demand for 5 types of alcoholic beverages, i.e., beer, imported whiskey, color (domestic) whisky, white liquor and wine. A selected literature survey of the theory of optimum tax is also carried out as a basis for a qualitative assessment of the Thai excise tax system. Then the study attempts to evaluate the current excise tax rates. The issues are whether or not the existing tax rates are too high and what will be the effects of raising the tax rates. Finally, the study proposes the tax rate that minimize the social costs of liquor consumption. The proposal is limited only to a case of imported whiskey due to the problem of data availability.

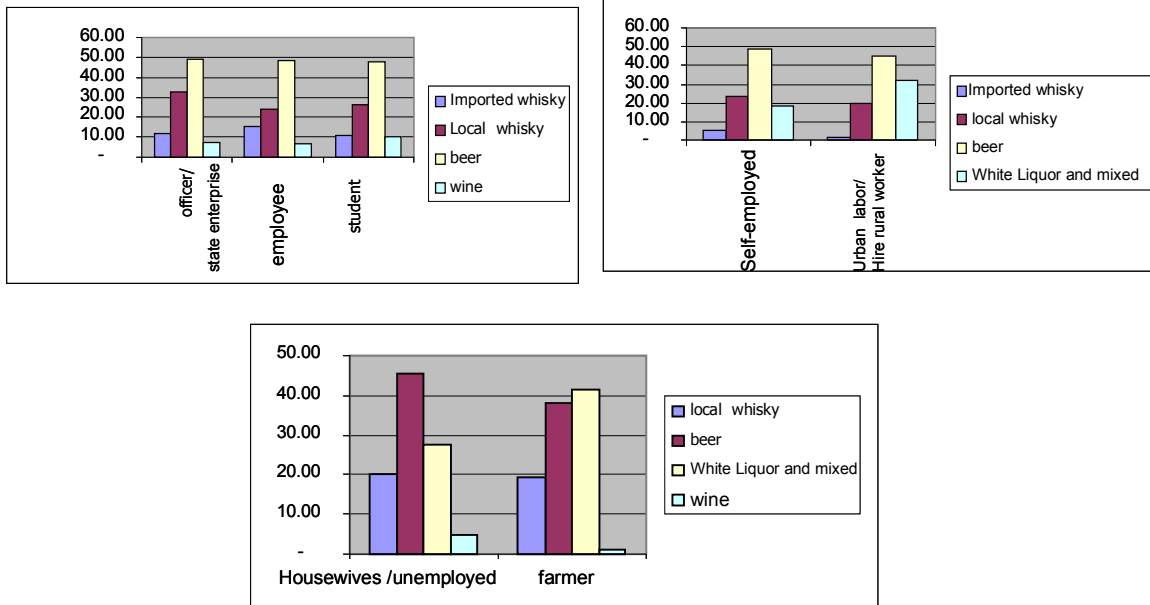
#### Consumer Behavior and Price Elasticity of Demand for Alcohol

A study of the drinking behavior of consumers is based upon a survey of 4,215 sample in 9 provinces from 5 regions. The survey was carried out in July to August 2005. In addition the study also used the focus group method to intensively interview 69 consumer groups. The study finds that most alcohol consumers begin to drink at the age of 15-20 years old. Two main reasons are that they just want to give a try and most of them are persuaded to drink by their friends or cousin. The most popular alcoholic drink for all but the eldest age groups and all occupations is beer (see Figure 1). The most frequent drinkers are self-employed workers, hired rural workers and farmers

Figure 1 Type of Favorite Beverage, Classified by Age Group



**Figure 2 Type of Favorite Beverage, Classified by Occupation**



Using the probit regression model to analyse the factors affecting the decision to drink or not to drink, the study finds that, other things being equal, if the prices of alcoholic drinks increase by 1 percent, there will be 8 consumers out of 10,000 persons who will stop drinking. The result is consistent with the direct answer of the sample consumers to a question : “What will be the impact of a ten-percent increase (and decrease) in the prices of alcoholic drink on your alcohol consumption, other things being equal ? “For the price increase, most consumers with drink slightly less, except the housewives and the non-frequent drinker. On the other hand, the price reduction will increase the alcoholic consumption of the frequent drinkers more than that of the non-frequent drinkers.

Using the quantile regression model to analyse the differential drinking behavior of the heavy drinkers, the moderate and the light drinkers, the study is able to estimate the price elasticities of theirs demand for different kinds of alcoholic drink. The findings are summarized in Table 1

**Table 1 Elasticities of demand for alcoholic drinks**

Type of drinks	Own-price elasticity	Cross-price elasticity	Income elasticity
1. Imported whisky	- inelastic (-0.576 to -0.868) - higher for light and heavy drinkers	- highly substituted by local whisky	- in significant (zero)
2. Beer	- inelastic (-3.5 to -0.9) - higher for light and heavy drinkers	- highly substituted by local whisky and white liquor	- inelastic (0.34-0.46)
3. Local Whisky	- unitary or elastic (-0.8 to -1.6) - higher for light drinkers	- moderately substituted by beer	- inelastic (0.33-0.50)
4. White liquor	- elastic (-1.1 to 1.59) - more or less the same among all drinkers	- highly substituted by local whisky	- inelastic (0.27 to 0.43)
5. Local wine	- elastic (-1.3 to 2.29) - lower for the light drinkers	- highly substituted by beer	- insignificant

Using the consumer survey on the problems caused by alcohol consumption, this study finds that the probability of having an accident tends to increase with the amount of alcohol consumption, other things being equal. Moreover, the alcohol consumption also have positive effect on the illness incidence, probability of work absence, and family problems. Moreover, the alcohol-related illness also affects the probability of work absence.

Finally, the interviews with consumer groups and government officers show that a significant number of rural consumers in the North and the Northeast admit that they have had consumed the tax-evaded white liquor which is much cheaper than the taxed white liquor. Smuggled imported liquor is widespread in the border provinces in the South, the Northeast, and Bangkok. Only a few brands of popular whisky are smuggle. Using the international trade data, the study estimates that smuggled whisky is about 10-11 percent of official imports ; and 40-55 percent for smuggled wine.

***Alcohol Tax : Problems and Impact***

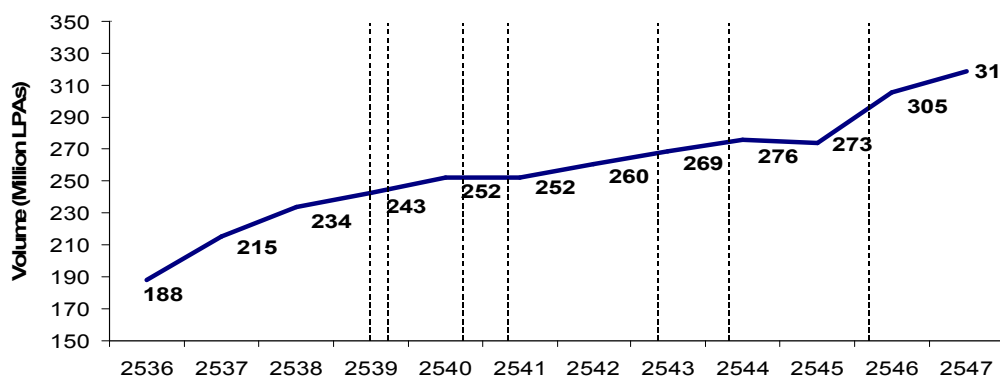
There are five kinds of liquor taxes, i.e., customs duty, excise tax, local tax (10% of excise tax), health tax (2% of excise tax) and value added tax. This study focuses on the customs duty and excise taxes.

The custom duty used to be a means of revenue raising but is now maintained as a means of protecting the domestic industry. The most-favored nation rate is now 50-60 percent. However, the import tariffs for liquor from some countries are now much lower than the MFN rates, thanks to the ASEAN Free Trade Agreement (AFTA) and other bilateral free trade agreements. As a result, whisky imports from some FTA members, particularly the Philippines, have increased significantly in recent years.

The excise tax on liquor is designed to maximize government revenue. First, the excise tax is based on a combination of advalorem and specific rates, depending on which tax base will result in higher tax revenue. Secondly, the calculation of excise tax is based upon the so-called inclusive method designing to generate more tax revenue. In particular, the excise tax on imported liquor is calculated from the cif price plus tariff. Since the WTO rule requires that the cif price is based upon the transaction value specified in an invoice, the importers have all the incentives to under-report the cif price of imported liquor. Local producers of liquor also have incentive to under-report their factory prices to minimize the incidence of excise tax. Recognising such problem, the Excise Department has been empowered to determine the factory prices of liquor based upon a number of criteria.

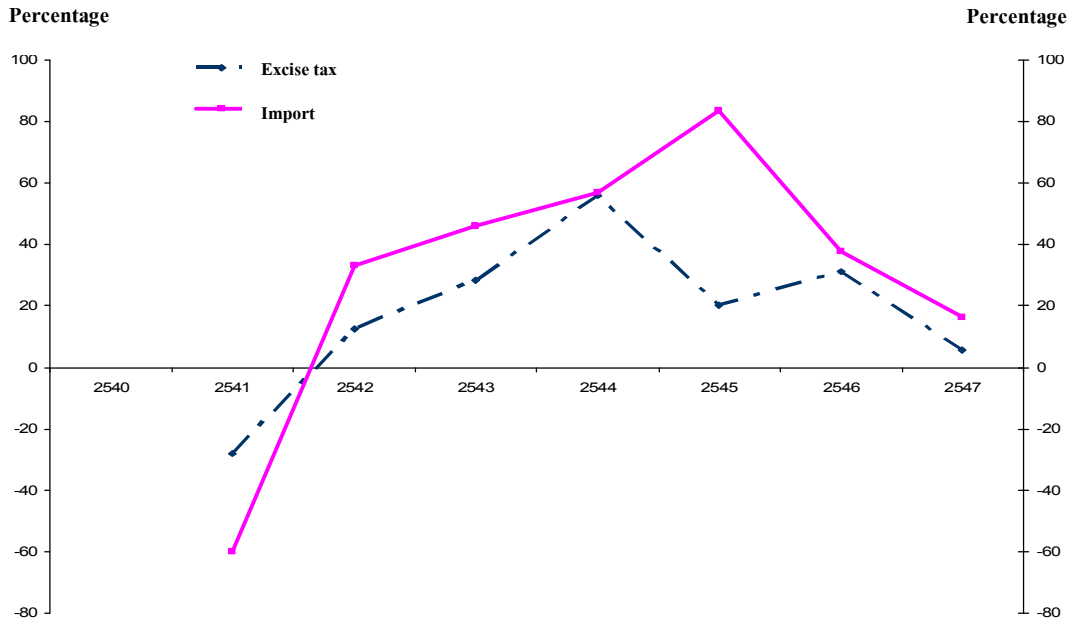
The existing tax structure is found to be ineffective in either reducing alcoholic consumption or raising tax revenue (Figure 1-2). Here are some of the specific reasons. First, although the inclusive method of tax calculation results in higher actual excise tax rate than the nominal rate, liquor importers and producers try to minimize tax payment by under-reporting the cif and the factory prices. Importers also see the opportunity to expand the markets for cheap imported whisky which is subject to much lower taxes (Figure 5).

**Figure 3 Total Liquor Consumption and Years of Import/Excise Tax Adjustments**



Source : IWSR ; Average alcohol content from representative products, Rich monde (Bangkok) Ltd.

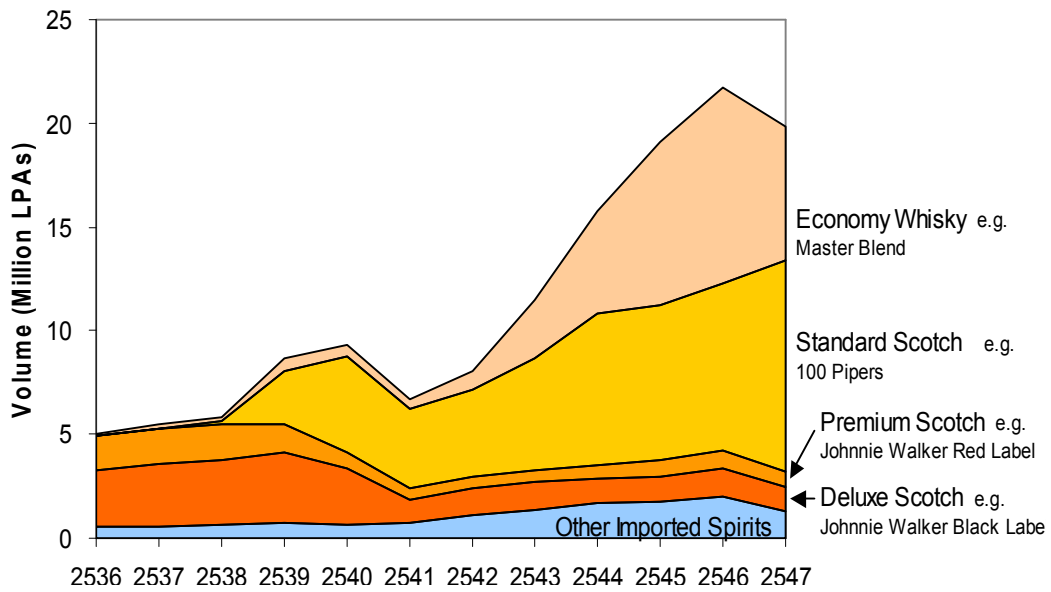
**Figure 4 Rates of Increases in Excise Tax and Imported Liquor**



Source ; Calculate from picture 6.4a by TDRI Researcher

Secondly, the preferential tariffs under the regional and bilateral trade agreements for imported liquor have resulted in the increases in liquor imports, particularly cheap whisky, from certain ASEAN countries

**Figure 5 Imported Whisky by Price Groups**



Source : IWSR ; Average alcohol content from representative products , Rich monde (Bangkok) Ltd.

Thirdly, the Excise Department's method of determining the factory prices of beer based upon three grades of beer (i.e., economy, standard and premium) has created a non-level playing field among beer producers. This is because (1) the lower grade of beer is subject to lower tax than the higher grade ; (2) the tax differential between the economy and the standard beer is much higher than the differential between the standard and the premium beer thanks to the vague criteria of determining the factory prices of beer. Consequently, while the sale of economy beer increases, the market share of standard beer declines. But the government obtains smaller amount of tax per unit of beer because the government shoots its own feet by determining low factory prices of economy beer.

Fourthly, liquor with more or less the same degree of alcohol are still subject to differential taxes. For example, the white liquor (with 28 to 35 degrees of alcohol) are subject to the specific tax rate of 70 baht per litre of pure alcohol, while the blended liquor is subject to 240 baht of tax and special whisky 400 baht. Worse, the tax per bottle of white liquor is lower than the tax on beer with the same bottle size despite the fact that white liquor have much higher alcoholic content than beer. Such differential taxes result in differential prices of liquor, which, in turn induce people to substitute the lower-price liquor for the more expensive one and to drink more liquor with higher alcoholic content. Finally, the high import taxes, the lower import tariffs in Thailand's neighboring countries, and Laos' land-lock rights to ship goods via Thai ports have led to a significant smuggle of luxurious whisky and wine. The deregulation of the liquor industry, which has resulted in a large increase of community liquor factories, has also increased the supply of tax-evaded white liquor which are sold at the prices of 30% - 50% lower than the taxed liquor.

One interesting phenomena is a surge in imports of low price whisky after a series of excise tax increases (see Figure 3). A consultant hired by the liquor importers hypothesize that the tax increases have resulted in a trade-down behavior, i.e., the Thai consumers have switched from the expensive but high quality imported whisky towards the low priced and low quality imported whisky (Figure 5). The hypothesis is tested using the econometric model. Though the hypothesis is not rejected, the results show that the more important reason for the higher proportionate increased of low priced whisky is the age composition. The teenagers and young adults (aged 15-40 years) are the most important factor explaining the increased consumption of low prices whisky imports.



### ***Optimum Alcohol Tax Theory***

Originally, the optimal taxation theory is invented as a means to maximize social welfare from the optimal tax rates. Two criteria are used to assess the optimum tax, i.e., efficiency and social equity principles. The efficiency principle arises from the fact that while an increase in tax rate generates additional revenue, it also leads to higher cost of tax collection. Thus, the optimum tax rate is the one which equates the marginal tax revenue and the marginal social cost of tax. Later on, the theory is modified to include the consideration of externality minimization. This is because the modern justification for the excise tax is that its objective is to correct the negative external effects of the consumption of sinful goods such as liquor, cigarette and oil (which creates the environmental problems).

Based on the optimum taxation theory, this study attempts to answer two policy questions. First, how much should be the excise tax rates of liquor that internalize all the externalities.? Secondly, is the existing tax rate on liquor too low or too high.?

There are 3 kinds of externalities that are the rationale for excise tax, i.e., private consumption externalities (e.g. accidents caused by the drunk drivers), public sector externalities (e.g., public health expenditure for the alcoholic addicts and treatment of alcoholic-related illness), and the lack of self-control of alcoholic addicts. These three external costs are estimated to be 20.6% - 44.6% of the factory prices of alcohol (see Table 2).

**Table 2 Minimum Excise Tax. Rates**

Sources of externalities	External cost as % of factory prices
1. Minimum tax rates	20.6-44.6
- private consumption externalities	12-36
- public sector externalities	1.3
- self-control problems	7.3
2. Maximum tax rates	
- optimal smuggle	101-156

To answer the second question, this study draws upon the work of Chandoevmit and Dahlby. They estimate the marginal social cost of excise taxes (MSCF) on liquor, cigarette, and fuel from a pattern of ten groups of household expenditures. Their estimates show that the MSCF of liquor, cigarette and fuel are 1.95, 2.22 and 0.512, respectively. The results imply that the

existing excise taxes on liquor and cigarette are too high relative to that on fuel. The society will be better off if the tax rates on liquor and cigarettes are lower and the loss of tax revenue is compensated by an increase in the excise tax on fuel. However the study has some limitations. Most of the parameter values use to calculate the MSCF come from the studies in developed countries. Secondly, the average rate of excise taxes used in the study are the nominal rates which are in fact lower than the actual tax rates.

Chandoevmit and Dahlby also try to evaluate the relative importance of each source of externalities by comparing the MSCF which takes into account all kinds of externalities and distortion with the MSCF that exclude one type of externalities. The results imply that the MSCF will be lower (and thus higher welfare gain) if the government increases the excise tax rate to internalize each source of externalities. Finally, if the new parameter value of tax evasion is used to evaluate the social cost impact of tax evaluation, it turns out that the existing tax rate on imported whisky (and wine) may result in too high the marginal social cost. For other liquors which do not have significant tax evasion problems, the existing tax rate may be too low.

#### ***Policy Recommendations***

1. One of the important implications of the findings of this study is that the major objective of the excise tax system for liquor should be changed from revenue maximization to the minimization of external costs of liquor consumption.

Assuming that the external costs of alcohol consumption is the same for all kinds of liquor, the *minimum* excise tax rate that internalizes all kinds of externalities is 45 percent of the factory price. The estimates are still biased downward because some external costs are not yet measured. It should be noted that external costs estimates are more or less the same as the nominal excise tax rates of most liquor. However it is much lower than the actual excise tax rate which is calculated by an inclusive method.

2. The second implication is that if the excise tax rate is too high, there will be more tax evasive activities. Using a simple simulation formula, the study is able to estimate the maximum tax rates which will not induce more liquor smuggle. The proposed tax rates are 101%-156% of the factory or the cif price. Converting into the specific tax, the rate is 610 baht to 950 baht per litre of pure alcohol. However, it should be noted the important parameter, which is the minimum price differential between the taxed liquor and the smuggled liquor, is based upon a consumer

survey of one popular brand of imported whisky. For other liquor, the price differential should be smaller, implying that our proposed tax rates may be too high.

3. Due to several inherent problems, the existing structure of excise tax on liquor is neither effective in generating more tax revenue when the tax rates are increased nor capable of reducing liquor consumption. The study proposed that the dual tax base system (i.e., a choice between the advalorem tax and the specific tax rates) be replaced by the specific tax rate because of its advantages over the advalorem tax rate, particularly the advantage of equal tax on each degree of alcohol which is more effective in reducing consumption of hard liquor. All kinds of liquor should be subject to a uniform specific tax rate of 610-950 baht per liter of pure alcohol (LPA). If there are tax rate differentials, the consumers will switch from the high priced liquor (due to high tax rate) to the low priced liquor, thanks to the high cross-price elasticities.

Moreover, if the government wants to discourage the consumption of liquor with high alcoholic content, the specific tax rates can vary directly with the degree of alcohol for each type of liquor. Four tax rates are proposed, e.g.,

0.01-5 degrees of alcohol	: tax	=	650 baht per LPA
5.01-20 degrees of alcohol	: tax	=	750 baht per LPA
20.01-30 degrees of alcohol	: tax	=	850 baht per LPA
Higher than 30	: tax	=	950 baht per LPA

But to discourage the consumption of luxurious liquor, particularly expensive liquor imports, this study proposes a new sale tax on liquor. The tax is an advalorem tax based upon the retail prices. To prevent the liquor sellers from paying too low the tax, the retail prices of liquor are to be estimated from the average prices in the sample convenient stores over the last three months.

4. The white liquor tax is most problematic. On the one hand, the existing tax rate is extremely low compared to the taxes on all other liquor. This is because of both political and equity reasons. On the other hand, increasing the tax rate will certainly lead to more tax evasion activities and political opposition from a group of community liquor producers. Yet if the government really wants to reduce the social costs of drinking and tax all kinds of liquor on a fair and equal basis, the first priority is to increase the tax rate on white liquor to the same rate as other liquor with same alcoholic content.

There are two alternatives to raise the white liquor tax. The first alternative is legislate a new liquor tax law, as well as all other liquors, with a specific tax rate of 610-950 baht per LPA. However, the producers be granted a five-year period of tax concession. That is, in the first year, the first 25-degree of LPA be taxed exempted while the rest of LPA (40-25 or 28-25 degrees) be subject to the normal tax rate of 610-950 baht per LPA. In the second year, the concession is for the first 20 LPA ; the concession for the third year is the first 15 LPA ; the first 10 LPA in the fourth year ; the firsts LPA in the fifth year, and no tax concession thereafter.

The second alternative to gradually increase the tax rate on white liquor in 5 years, i.e., in the first year the tax rate be increased by 20 percent of the required increase ; then every year after that the tax rate be increased by 20 percent until it is the same as the tax rates on all other liquor in the sixth year. One problem with the second alternative is that the government may not be pressured not to further increase the tax rates in the subsequent years.

Since the tax increases will result in higher incentive of tax evasion, the government must step up its effort to control the smuggling activities and illegal liquor production and consumption.

#### ***Limitations of this study***

There some limitations of this study. Firstly, the sample are not strictly stratified and may not be the true representative of the drinking population. Secondly, the single equation estimates of demand for each type of liquor may not be consistent with the actual drinking behavior in which a representative drinker tend to drink many kinds of liquor in each period, depending upon their income. Thirdly, the estimates of optimum taxation is heavily based on the parameter values in the developed countries. Fourthly, the estimates of external costs are still biased downward because of data unavailability and the omission of certain external costs such as the property damage caused by liquor drinking. Finally, the estimates of maximum excise tax rates that will not induce more tax evasion may be too high because the estimates are obtained from the consumer survey on the price of smuggled imports of one brand of luxurious whisky. For these reasons, the proposed new specific tax rates of 610-950 baht per LPA may be too high for most liquor, except the Black Label whisky. So there is a need for further research to determine the optimum specific tax rates for liquor.

# สารบัญ

หน้า

## กิตติกรรมประกาศ

บทคัดย่อ .....	i
ABSTRACT.....	xvii
สารบัญ.....	xxvii
สารบัญตาราง.....	xxix
สารบัญรูป.....	xxxii
<b>บทที่ 1</b> บทนำ .....	<b>1-1</b>
1.1 คำนำ .....	1-1
1.2 วัตถุประสงค์.....	1-2
1.3 วิธีการศึกษา.....	1-3
1.4 ลำดับความ .....	1-8
<b>บทที่ 2</b> วรรณกรรมปริทัศน์เกี่ยวกับอัตราภาษีสุราที่เหมาะสม .....	<b>2-1</b>
2.1 หลักการกำหนดความีแอลกอฮอล์ที่เหมาะสมและผลการวิจัยเกี่ยวกับอุปสงค์ต่อสุรา ในต่างประเทศ.....	2-1
2.2 วรรณกรรมปริทัศน์เกี่ยวกับการลักลอบหนีภาษี .....	2-6
2.3 การจัดการภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ในต่างประเทศ .....	2-13
2.4 แนวคิดเรื่องอัตราภาษีสินค้าที่เหมาะสม (optimal alcohol taxation) .....	2-16
<b>บทที่ 3</b> การสำรวจผู้บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์.....	<b>3-1</b>
3.1 วัตถุประสงค์ในการศึกษา .....	3-1
3.2 กลุ่มตัวอย่างและวิธีการสำรวจ .....	3-1
3.3 พฤติกรรมการบริโภคสุราของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค.....	3-5
3.4 พฤติกรรมของผู้ผลิตที่มีต่อสุราหนีภาษี.....	3-26
<b>บทที่ 4</b> การประมาณการสมการอุปสงค์ต่อสุราด้วยแบบจำลองเศรษฐมิติ .....	<b>4-1</b>
4.1 ลักษณะและพฤติกรรมของผู้บริโภค.....	4-1
4.2 แบบจำลองการถดถอยโพรบิต (Probit regression model).....	4-6
4.3 แบบจำลองการถดถอยควอนไทล์ (Quantile regression model) .....	4-7
4.4 การจำลองสถานการณ์ (Simulation) เพื่อหาระดับอัตราภาษีที่เหมาะสม .....	4-13
<b>บทที่ 5</b> ระบบภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ .....	<b>5-1</b>
5.1 ระบบภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ในปัจจุบัน.....	5-1
5.2 ปัญหาของระบบภาษี .....	5-14
5.3 ผลกระทบของโครงสร้างภาษี .....	5-18
5.4 ผลกระทบของการเปิดเสรีตลาดเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ปี พ.ศ. 2542.....	5-22

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
<b>บทที่ 6</b>	
ผลกระทบของโครงสร้างภาษีสุราที่มีต่อการบริโภคและการลักลอบนำเข้าสุรา .....	6-1
6.1 ผลกระทบของโครงสร้างภาษี .....	6-1
6.2 สาเหตุที่การบริโภควิสกี้นำเข้าราคาถูกลงและการบริโภคเบียร์เพิ่มมากขึ้น .....	6-16
6.3 การคำนวณปริมาณการลักลอบนำเข้าสุรา.....	6-34
<b>บทที่ 7</b>	
การประเมินอัตราภาษีสุราที่เหมาะสมและข้อเสนอแนะด้านนโยบายภาษีสุรา.....	7-1
7.1 เหตุผลของการจัดเก็บภาษีสรรพสามิต .....	7-2
7.2 อัตราภาษีสรรพสามิตสุราในปัจจุบันเหมาะสมหรือยัง .....	7-12
7.3 ข้อเสนอแนะ.....	7-27
7.4 ข้อจำกัดของการศึกษา.....	7-38
<b>บรรณานุกรม .....</b>	<b>บ-1</b>
<b>ภาคผนวก.....</b>	<b>ผ-1</b>

# สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 2.1	ค่าความยืดหยุ่นอุปสงค์ไข่ไว้ใน 15 ประเทศสหภาพยุโรป.....	2-4
ตารางที่ 3.1	ลักษณะเฉพาะของกลุ่มตัวอย่างที่สัมภาษณ์กลุ่มเจาะลึก (FOCUS GROUPS) .....	3-6
ตารางที่ 3.2	ตัวแปรที่ใช้วิเคราะห์สมการ .....	3-14
ตารางที่ 3.3	ผลวิเคราะห์สมการอุบัติเหตุ.....	3-16
ตารางที่ 3.4	ผลวิเคราะห์สมการเจ็บป่วย .....	3-17
ตารางที่ 3.5	ผลวิเคราะห์สมการขาดงาน .....	3-18
ตารางที่ 3.6	ผลวิเคราะห์สมการปัญหาครอบครัว .....	3-19
ตารางที่ 3.7	จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่เคซึ่อสุราหนีภาษีจำแนกตามประเภทสุรา และจังหวัดที่ทำการสำรวจ.....	3-20
ตารางที่ 3.8	ร้อยละของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่เคซึ่อสุราหนีภาษี .....	3-21
ตารางที่ 3.9	แหล่งที่มีการลักลอบจำหน่ายสุรานำเข้าหนีภาษี .....	3-23
ตารางที่ 3.10	จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่เคซึ่อสุราชุมชนหนีภาษีและจำนวนแหล่งผลิต จำแนกตามจังหวัด.....	3-24
ตารางที่ 3.11	แหล่งผลิตและจำหน่ายสุราชุมชนหนีภาษี จำแนกตามจังหวัด.....	3-25
ตารางที่ 4.1	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่เคซึ่/ไม่เคซึ่บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์จำแนกตามภาค .....	4-1
ตารางที่ 4.2	จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอายุ.....	4-2
ตารางที่ 4.3	จำแนกผู้ตอบแบบสอบถามตามระดับการศึกษา .....	4-2
ตารางที่ 4.4	จำนวนผู้บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทต่าง ๆ จำแนกตามอายุและประเภทของเครื่องดื่ม .....	4-3
ตารางที่ 4.5	ผลของราคาที่เพิ่มขึ้นต่อการบริโภค.....	4-4
ตารางที่ 4.6	ผลของราคาที่ลดลงต่อการบริโภค .....	4-5
ตารางที่ 4.7	ผลของการทำการส่งเสริมการขาย.....	4-5
ตารางที่ 4.8	ค่าสถิติพรรณนาของตัวแปรที่ใช้ในสมการถดถอยโพธิบิต .....	4-6
ตารางที่ 4.9	ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของวิสกี้ที่นำเข้าจากต่างประเทศ.....	4-8
ตารางที่ 4.10	ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของสุราสีที่ผลิตในประเทศ .....	4-9
ตารางที่ 4.11	ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของสุราขาว .....	4-10
ตารางที่ 4.12	ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของเบียร์ .....	4-11
ตารางที่ 4.13	ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของไวน์ในประเทศ.....	4-12
ตารางที่ 4.14	อัตราภาษีที่เหมาะสมภายใต้สภาวะการณ์ต่าง ๆ.....	4-15

## สารบัญตาราง (ต่อ)

หน้า

ตารางที่ 5.1	รายได้ภาษีสุรา.....	5-2
ตารางที่ 5.2	อัตราภาษีตามมูลค่าและอัตราภาษีตามปริมาณของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ประเภทต่าง ๆ.....	5-9
ตารางที่ 5.3	การจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์นำเข้าจากต่างประเทศ.....	5-12
ตารางที่ 5.4	วิวัฒนาการของอัตราภาษีสรรพสามิตสำหรับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ประเภทต่าง ๆ.....	5-14
ตารางที่ 5.5	อัตราภาษีสรรพสามิตของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทต่างๆ.....	5-16
ตารางที่ 5.6	ราคา C.I.F. ของสุราแต่ละยี่ห้อ.....	5-18
ตารางที่ 5.7	ราคาหน้าโรงงานของสุราแต่ละประเภท.....	5-19
ตารางที่ 5.8	แสดงจำนวนผู้ผลิตสุรากลั่นชุมชน สุราแช่ และ โรงงานที่ได้สัมปทาน.....	5-22
ตารางที่ 6.1	อัตราภาษีสุรา.....	6-2
ตารางที่ 6.2	ราคานำเข้า ราคาหน้าโรงงาน และราคาขายปลีกของสุราบางประเภท.....	6-4
ตารางที่ 6.3	ปริมาณการนำเข้าและส่งออกวิสกี้ ระหว่างประเทศอังกฤษกับประเทศไทย.....	6-12
ตารางที่ 6.4	สุราผ่านแดนไทย จากประเทศที่สามไปประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว.....	6-13
ตารางที่ 6.5	จำนวนผู้ซื้อสุราหนีภาษี และจำนวนแหล่งผลิต/จำหน่ายสุราหนีภาษี.....	6-15
ตารางที่ 6.6	ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรในสมการยอดขายวิสกี้นำเข้าและยอดขายเบียร์.....	6-19
ตารางที่ 6.7 ก	สมการสัดส่วนยอดขายวิสกี้นำเข้าแบบประหยัดต่อวิสกี้นำเข้าทั้งหมด.....	6-21
ตารางที่ 6.7 ข	สมการสัดส่วนยอดขายวิสกี้นำเข้าแบบประหยัดต่อวิสกี้นำเข้าทั้งหมด.....	6-23
ตารางที่ 6.8	ที่มาของการเพิ่มขึ้นของการนำเข้าวิสกี้ประหยัดและเบียร์.....	6-24
ตารางที่ 6.9 ก	สมการสัดส่วนยอดขายเบียร์เทียบต่อยอดขายสุราทั้งหมด.....	6-25
ตารางที่ 6.9 ข	สมการยอดขายเบียร์เทียบกับยอดขายสุราทั้งหมด.....	6-31
ตารางที่ 7.1	รายรับภาษีประเภทต่าง ๆ.....	7-2
ตารางที่ 7.2	ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อสินค้าบางชนิด.....	7-4
ตารางที่ 7.3	ความยืดหยุ่นไขว้ของอุปสงค์ต่อสุรา.....	7-4
ตารางที่ 7.4	ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรในสมการต่างๆ.....	7-5
ตารางที่ 7.5	สมการผลกระทบต่างๆจากการดื่มสุรา.....	7-6
ตารางที่ 7.6	ความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปสงค์ต่อสินค้าต่างๆ.....	7-17
ตารางที่ 7.7	ส่วนแบ่งรายจ่ายสินค้า และอัตราภาษี (สัดส่วน).....	7-17
ตารางที่ 7.8	Parameters เกี่ยวกับการบิดเบือนด้านต่างๆ.....	7-18
ตารางที่ 7.9	ผลของการบิดเบือนประเภทต่างๆ ที่มีต่อค่า MSCF.....	7-22
ตารางที่ 7.10	อัตราภาษีสุราปัจจุบันเทียบกับกรณีไม่มีการหนีภาษี.....	7-26
ตารางที่ 7.11	ข้อเสนออัตราภาษีสรรพสามิตเพื่อลดปัญหาการบิดเบือนที่เกิดจากการบริโภคสุรา.....	7-28
ตารางที่ 7.12	การคำนวณหาอัตราภาษีตามสภาพสูงสุดและต่ำสุดที่จะไม่สร้างแรงจูงใจในการหนีภาษี.....	7-32
ตารางที่ 7.13	อัตราภาษีสรรพสามิตของสุราชนิดต่างๆ ในปัจจุบัน.....	7-33



# สารบัญรูป

หน้า

รูปที่ 3.1	แสดงประเภทของสุราที่นิยมดื่มในแต่ละกลุ่มตัวอย่าง .....	3-7
รูปที่ 3.2	แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครายวัน จำแนกตามความถี่ในการดื่ม.....	3-8
รูปที่ 3.3	การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครายวันเมื่อราคามีการปรับตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 10 จากราคาปกติ จำแนกตามกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครายวัน.....	3-11
รูปที่ 3.4	การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครายวันเมื่อราคามีการปรับตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 10 จากราคาปกติ จำแนกตามความถี่ในการบริโภคสุราของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครายวัน .....	3-11
รูปที่ 3.5	การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครายวันเมื่อราคามีการปรับตัวลดลง ร้อยละ 10 จากราคาปกติ จำแนกตามกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครายวัน.....	3-13
รูปที่ 3.6	การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครายวันเมื่อราคามีการปรับตัวลดลง ร้อยละ 10 จากราคาปกติ จำแนกตามความถี่ในการบริโภคสุราของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครายวัน .....	3-14
รูปที่ 3.7	ยี่ห้อสุราต่างประเทศที่กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครายวันนิยมเลือกซื้อ.....	3-22
รูปที่ 3.8	แสดงราคาของสุราต่างประเทศที่กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครายวันจะไม่ซื้อสุรานั้น.....	3-22
รูปที่ 5.1	อัตราภาษีสำหรับเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทวิสกี้.....	5-13
รูปที่ 5.2	อัตราภาษีสำหรับเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทเบียร์.....	5-13
รูปที่ 5.3	อัตราภาษีสำหรับเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทไวน์ .....	5-13
รูปที่ 5.4	ภาษีมีผลต่อฐานะในการแข่งขันของผู้ผลิตเบียร์.....	5-17
รูปที่ 5.5	อัตราการจัดเก็บภาษีเบียร์ประเภทต่างๆ (ภาษีสรรพสามิต + ภาษีเทศบาล + ภาษีสุขภาพ).....	5-18
รูปที่ 5.6	ปริมาณการนำเข้าวิสกี้จากฟิลิปปินส์ .....	5-20
รูปที่ 5.7	ปริมาณการบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ.....	5-20
รูปที่ 5.8	การบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ (ตามปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์) ตั้งแต่ปี 2536-2547 .....	5-21
รูปที่ 5.9	ปริมาณการนำเข้าและส่งออกสุราระหว่างไทยกับอังกฤษ .....	5-22
รูปที่ 5.10	อัตราภาษีของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์แต่ละประเภท .....	5-23
รูปที่ 6.1	อัตราภาษีสุรา.....	6-5
รูปที่ 6.2	ปริมาณนำเข้าวิสกี้จำแนกตามกลุ่มราคา (ล้านลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์).....	6-6
รูปที่ 6.3	ปริมาณการบริโภคสุรา เมื่อมีการปรับอัตราภาษีสุรา ตั้งแต่ปี 2536 ถึง 2547 .....	6-7
รูปที่ 6.4 ก	ปริมาณการนำเข้าสุรา และภาษีสรรพสามิตสุรานำเข้า (ยกเว้นเบียร์) 2540-2547 .....	6-8
รูปที่ 6.4 ข	อัตราการเพิ่มขึ้นของสุรานำเข้า และภาษีสรรพสามิต .....	6-8

## สารบัญรูป (ต่อ)

หน้า

รูปที่ 6.5 ก	ปริมาณการบริโภคเบียร์กับรายรับภาษีสรรพสามิตจากเบียร์ในประเทศ (ล้านลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์, พันล้านบาท).....	6-9
รูปที่ 6.5 ข	อัตราการเพิ่มขึ้นของปริมาณการบริโภคเบียร์และรายรับภาษีสรรพสามิต .....	6-9
รูปที่ 6.6	ช่องทางการลักลอบนำเข้าสุราสู่ไทย.....	6-11
รูปที่ 6.7	ปริมาณนำเข้าสุราในร้านค้าปลอดอากรและสุราที่ไม่มีค่าอากรขาเข้า .....	6-12
รูปที่ 6.8	ปริมาณการบริโภคสุรา (ที่แจ้งเสียภาษี) จำแนกตามประเภทสุรา (ล้านลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์).....	6-16
รูปที่ 6.9	ปริมาณการบริโภคเบียร์ (ที่แจ้งเสียภาษี) จำแนกตามกลุ่มราคา.....	6-17
รูปที่ 6.10	ภาษีเบียร์ 3 ประเภท (สรรพสามิต + เทศบาล + สุขภาพ) .....	6-17



# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 คำนำ

ในประเทศไทยการศึกษาพฤติกรรมการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในเชิงปริมาณยังมีจำนวนน้อยมาก สาเหตุเกิดจากข้อจำกัดด้านข้อมูลการบริโภคและข้อมูลด้านการโฆษณา การศึกษาของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย 2543 เป็นความพยายามที่จะแก้ไขข้อจำกัดดังกล่าว และพยายามวัดพฤติกรรมบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ว่าจะมีปฏิริยาตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของราคาเครื่องดื่มแอลกอฮอล์มากน้อยเพียงใด ผลการศึกษาปรากฏว่าอุปสงค์ต่อเบียร์มีความยืดหยุ่นต่อราคามากที่สุด โดยมีค่าความยืดหยุ่นต่อราคาประมาณ  $-2.9$  และความยืดหยุ่นต่อรายได้ประมาณ  $0.86$  อุปสงค์ต่อสุราสี และสุราขาวที่ผลิตในประเทศก็มีความยืดหยุ่นต่อราคาสูง คือ  $-1.56$  และ  $-2.73$  ตามลำดับ ส่วนอุปสงค์ต่อไวน์นำเข้าและวิสกี้นำเข้ามีความยืดหยุ่นต่อราคาเพียง  $-0.6$  นอกจากนี้ความยืดหยุ่นไขว้ต่อการเปลี่ยนแปลงราคาของสุราที่ผลิตในประเทศมีค่าสูงและเป็นบวก แสดงว่าถ้ารัฐขึ้นภาษีสุราในประเทศชนิดหนึ่ง ผู้บริโภคจะหันไปบริโภคสุราชนิดอื่น นัยเชิงนโยบาย คือหากจะขึ้นภาษีสรรพสามิต รัฐควรปรับอัตราภาษีสุราทุกประเภทพร้อมๆ กัน

แต่ผลการศึกษาครั้งนั้นยังมีจุดอ่อนสำคัญบางประการดังนี้ วัตถุประสงค์หลักของการศึกษาในปี 2543 คือ การพยายามศึกษาพฤติกรรมการบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ว่ามีปฏิริยาอย่างไรต่อการเปลี่ยนแปลงในนโยบายและมาตรการที่จะเพิ่มความไม่สะดวกในการซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ การศึกษาไม่ได้เน้นการวัดการตอบสนองของการบริโภคต่อการเปลี่ยนแปลง “ภาษีสุรา” และ “ราคาสุรา” การศึกษาครั้งนั้นจึงยังมีจุดอ่อนด้านการประมาณการอุปสงค์ต่อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ อาทิเช่น การศึกษายังไม่ได้แยกผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงของอัตราภาษีต่อการบริโภคสุราชนิดต่างๆ และยังไม่ได้ศึกษาถึงข้อจำกัดของการขึ้นภาษีที่จะทำให้เกิดการลักลอบนำเข้าสุราหรือลักลอบผลิตสุราเถื่อน นอกจากนี้สมการอุปสงค์ที่ประมาณการเอาไว้ก็ยังขาดตัวแปรอิสระสำคัญบางตัว เพราะข้อจำกัดด้านข้อมูล นอกจากนั้นผลประมาณการด้วยข้อมูลอนุกรมเวลา เป็นค่าเฉลี่ยของผู้บริโภคทุกคน แต่จากผลการศึกษาในต่างประเทศ เราทราบว่าผู้บริโภคที่ดื่มสุรามากจะมีพฤติกรรมตอบสนองต่อราคาต่างจากผู้ที่ดื่มสุราน้อย

ข้อจำกัดต่างๆข้างต้นทำให้ผู้กำหนดนโยบายยังไม่สามารถนำผลการศึกษาดังกล่าวไปใช้ในการกำหนดมาตรการป้องกันผลเสียต่อสังคมจากพฤติกรรมการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ รวมทั้งไม่สามารถกำหนดมาตรการเพื่อให้มีการลดปริมาณการดื่มแอลกอฮอล์ลง เช่น เรายังไม่อาจตอบ

คำถามว่ารัฐควรจะขึ้นภาษีสรรพสามิตกับเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ทุกชนิดในอัตราที่เท่ากันหรือแตกต่างกัน

## 1.2 วัตถุประสงค์

การศึกษาครั้งนี้จึงเน้นการวิเคราะห์ประเด็นที่ว่าหากรัฐต้องการใช้มาตรการด้านภาษี (ทั้งภาษีนำเข้าและภาษีสรรพสามิต) ในการลดผลเสียต่อสังคมจากการบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ มาตรการภาษีดังกล่าวจะมีประสิทธิภาพเพียงใด และถ้าต้องการจะใช้มาตรการด้านภาษีให้ได้ผล ควรจะมีมาตรการประกอบ (หรือมาตรการเสริม) อย่างไรบ้าง

วัตถุประสงค์ของการวิจัยครั้งนี้แยกได้เป็น 6 ประการ ดังนี้

ก) ศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ กลุ่มต่างๆ ทั้งในเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ เพื่อให้สามารถแยกแยะได้ว่าผู้บริโภคกลุ่มใดมีปฏิกิริยาตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงราคา (และภาษี) สุรามากที่สุด กลุ่มใดมีปฏิกิริยาตอบสนองน้อยที่สุด และอะไรคือ เหตุผลเบื้องหลังการตอบสนองดังกล่าว

ข) ประเมินการค่าความยืดหยุ่นต่อราคา และต่อรายได้ของอุปสงค์ต่อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทต่างๆ (เบียร์ วิสกี้ เหล้าขาว และไวน์) รวมทั้งค่าความยืดหยุ่นไขว้ของอุปสงค์ต่อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ เมื่อราคาสุราทดแทนกันเปลี่ยนแปลงไป นอกจากนี้จะวัดความยืดหยุ่นต่อราคาของผู้บริโภคที่ดื่มสุราในปริมาณที่แตกต่างกัน

เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่จะศึกษาจะแบ่งเป็น 2 วิธี (ก) สุราผลิตในประเทศ และสุราผลิตในต่างประเทศ (ข) แบ่งตามพระราชบัญญัติสุราเป็น 2 ประเภทใหญ่ คือ สุราแช่ และสุรากลั่น ดังนั้นสุราที่จะศึกษาในกรณีข้อมูลปฐมภูมิ คือ (1) สุราแช่ 4 ชนิด คือ เบียร์ในประเทศ ไวน์นำเข้า ไวน์ในประเทศ (2) สุรากลั่น 5 ชนิด ได้แก่ สุราขาวในประเทศ วิสกี้ในประเทศ วิสกี้นำเข้า บรั่นดีในประเทศ บรั่นดีนำเข้า

ค) ศึกษาโครงสร้างอัตราภาษีสรรพสามิตสุราของไทย ปัญหา ผลกระทบของระบบภาษี และข้อจำกัดของการใช้มาตรการภาษีสุรา (ทั้งภาษีนำเข้า และภาษีสรรพสามิต) ในการจำกัด หรือลดการดื่มสุรา

ง) ทบทวนผลงานวิจัยในต่างประเทศและในประเทศเกี่ยวกับทฤษฎีภาษีสรรพสามิต

จ) ประเมินผลกระทบเบื้องต้นทางเศรษฐกิจที่เกิดจากการดื่มสุรา และการเพิ่ม/ลดอัตราภาษีสุรา

ฉ) ให้ข้อเสนอแนะมาตรการปรับเปลี่ยนอัตราภาษีที่มีประสิทธิภาพต่อการลดความเสียหายทางเศรษฐกิจของการบริโภคสุรา

### 1.3 วิธีการศึกษา

#### 1.3.1 การประมาณการสมการอุปสงค์ ด้วยแบบจำลองเศรษฐมิติ

ในการพิจารณาผลกระทบจากนโยบายการขึ้นภาษีสุรานั้น จำเป็นจะต้องมีการวิเคราะห์ที่ละเอียดถึงผลกระทบต่อทุกฝ่ายและผู้บริโภคทุกประเภท ซึ่งข้อสรุปและผลลัพธ์ส่วนใหญ่ที่ได้ จะมาจากผลการประมาณค่าความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปสงค์ (price elasticity of demand) ซึ่งในการประมาณค่าความยืดหยุ่นดังกล่าว คณะผู้วิจัยขอเสนอที่จะใช้แบบจำลองและวิธีการประมาณที่ใช้ใน Manning, Blumberg และ Moulton (1995) ซึ่งแบบจำลองเป็นดังนี้

##### *แบบจำลองสองส่วน (two-part model)*

แบบจำลองสองส่วนที่เสนอในงานวิจัยชิ้นนี้ ประกอบไปด้วยแบบจำลองถดถอยหลายตัวแปร (multiple regression models) สองสมการ เนื่องจากในงานวิจัยเชิงประจักษ์โดยทั่วไป จะพบว่า จากการสำรวจจะมีผู้บริโภคกลุ่มหนึ่งที่เป็นผู้ไม่ดื่มสุราหรือเลิกดื่มสุราแล้ว และในกลุ่มผู้ที่ยังดื่มสุรา พบว่าปริมาณการบริโภคสุรามีลักษณะการกระจายที่เอียงค่อนข้างมาก และที่สำคัญยิ่งไปกว่านั้น ผู้บริโภคที่ดื่มจัด ดื่มปานกลาง และดื่มน้อย ย่อมมีผลกระทบต่อราคาค่าที่ต่างกัน นั่นก็คือ ผู้บริโภคทั้งสามกลุ่มนี้ ควรจะมีค่าความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปสงค์ที่แตกต่างกัน แบบจำลองสองส่วนที่จะเสนอนี้ สามารถครอบคลุมปรากฏการณ์ต่างๆ เหล่านี้ได้ค่อนข้างดี

แบบจำลองแรกของแบบจำลองสองส่วนจะเป็นแบบจำลอง Logit (Logit model) ซึ่งได้ข้อมูลที่มีลักษณะเป็นค่าสองค่า (Binary response) โดยตัวบ่งชี้จะเป็นค่าที่บ่งบอกถึงสถานะของการดื่มว่ายังจัดเป็นผู้บริโภคที่ยังคงดื่มอยู่ (current drinker) หรือไม่โดยสมการเป็นดังนี้

$$\Pr( ALC_i > 0 ) = 1 / [1 + \exp( -x_i \alpha )] \quad (1)$$

โดยที่  $x_i$  คือ เวกเตอร์ของตัวแปรลักษณะเฉพาะของแต่ละผู้บริโภค เช่น ราคา รายได้ อายุ เพศ ฯลฯ และ  $\alpha$  แทนค่าพารามิเตอร์ที่ต้องการประมาณค่า ความน่าจะเป็นที่ใช้ในแบบจำลองส่วนแรกนี้จะเป็นการกระจายบน Logit ซึ่งจะทำให้ค่าความยืดหยุ่นที่จะคำนวณได้ในภายหลังมีรูปแบบสมการที่แน่ชัด (closed form solution)

แบบจำลองที่สองของแบบจำลองสองส่วนจะเป็นแบบจำลองเชิงเส้นทั่วไป (Generalized Linear Model) โดยที่ตัวแปรตาม คือ ค่า Logarithmic ของปริมาณแอลกอฮอล์ที่ผู้บริโภคนั้นๆ บริโภค ถ้าผู้บริโภคผู้นั้นเป็นผู้ที่ยังคงดื่มอยู่ในปัจจุบัน ดังนั้น แบบจำลองจะเป็นไปตามสมการ

$$\ln( ALC_i / ALC_1 > 0 ) = x_i \beta + \varepsilon_i \quad (2)$$

โดยที่  $x_i$  คือ เวกเตอร์ของตัวแปรลักษณะเฉพาะของแต่ละผู้บริโภค รวมทั้งรายได้ ราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์แต่ละชนิด รวมทั้งกฎเกณฑ์ของรัฐที่ใช้ควบคุมการดื่มสุรา ดังเช่น สมการ

แรก  $\beta$  แทนค่าพารามิเตอร์ที่ต้องการประมาณค่า และ  $\varepsilon_i$  คือ ค่าคลาดเคลื่อน ซึ่งสมมติให้เป็นอิสระต่อดัชนีแปร  $x$  อื่นๆ

จากแบบจำลองสองส่วนและค่าพารามิเตอร์ที่ประมาณได้ ค่าประมาณของอุปสงค์ของผู้บริโภค คือ

$$E(ALC_i) = \hat{P}_i \exp(x_i \hat{\beta}) \hat{\phi} \quad (3)$$

โดยที่  $\hat{P}$  คือ ค่าพยากรณ์ความน่าจะเป็นที่ได้จากแบบจำลองส่วนแรกโดยใช้ค่าประมาณ  $\hat{\alpha}$  ของ  $\alpha$ ,  $\hat{\beta}$  คือ ค่าประมาณที่ได้จากการประมาณค่าของ  $\beta$  ในสมการที่สอง และ  $\hat{\phi} = \sum_{i=1}^n [\exp(\ln(ALC_i) - x_i \beta)] / n$

และจากการประมาณค่าพารามิเตอร์ข้างต้น ค่าความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปสงค์  $\eta$  สามารถคำนวณได้จาก

$$\eta = (1 - P)\alpha + \beta \quad (4)$$

ในการประมาณค่าพารามิเตอร์สำหรับสมการที่สองนั้น เพื่อแยกความแตกต่างระหว่างผู้บริโภคที่ดื่มจัด ดื่มปานกลาง และดื่มน้อย สมการถดถอยจะถูกพิจารณาเป็น Quartile regression แทน ซึ่งจะใช้วิธีการประมาณค่าแบบ iterative weighted least squares เพื่อที่จะประมาณค่า  $\beta_{ii}$  สำหรับ quartile ที่  $q$  แทน โดยค่าถ่วงน้ำหนักที่ใช้ คือ  $q/r_i$  ถ้าค่า residual ของตัวอย่างมีค่าเป็นบวก และ ค่าถ่วงน้ำหนักจะเป็น  $(1-q)/r_i$  ถ้าค่า residual ของตัวอย่างมีค่าเป็นลบ

ในการสำรวจและประมาณการอุปสงค์ต่อสุรา ผู้วิจัยจะแยกประเภทสุราออกเป็นกลุ่มๆ แรกคือสุราแช่ 3 ชนิด คือ เบียร์ ไวน์นำเข้า ไวน์ในประเทศ กลุ่มที่สอง คือ สุรากลั่น 5 ชนิด ได้แก่ สุราขาวในประเทศ วิสกี้ในประเทศ วิสกี้นำเข้า บรั่นดีในประเทศ และบรั่นดีนำเข้า แต่หลังจากการสำรวจปรากฏว่ามีผู้ดื่มสุราบางชนิดเป็นจำนวนตัวอย่างน้อยมากจนไม่สามารถประมาณการสมการอุปสงค์ได้ ตัวอย่างที่มีอยู่ทำให้สามารถประมาณการสมการอุปสงค์ได้เพียง 5 ชนิดสุรา คือ เบียร์ ไวน์ในประเทศ สุราสีในประเทศ วิสกี้นำเข้า และสุราขาว (ดูบทที่ 4)

จากค่าการประมาณตัวแปรทั้งหมดที่ได้มา จะทำให้ได้ผลสรุปว่า ผู้บริโภคที่มีลักษณะการบริโภคที่แตกต่างกัน มีผลกระทบต่อระดับราคาต่างกันอย่างไร ผลที่ได้นี้ จะนำไปสู่ข้อสรุปเกี่ยวกับมาตรการและนโยบายทางภาษีที่จะมีต่อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ต่อไป

ข้อมูลที่จะใช้ในแบบจำลองสองส่วนนี้ได้มาจากการสำรวจผู้บริโภคกลุ่มต่างๆ (ดูรายละเอียดการสำรวจตัวอย่างและกลุ่มตัวอย่างในบทที่ 3)

### 1.3.2 พฤติกรรมผู้บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์

นอกจากจะใช้ข้อมูลการสำรวจผู้บริโภคในการประมาณการสมการอุปสงค์ทั้งของผู้ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ และผู้ที่ตัดสินใจไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ตามหัวข้อ 3.1 ข้างต้นแล้ว การศึกษาครั้งนี้จะสัมภาษณ์และสอบถามผู้บริโภคทั้งในเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพเกี่ยวกับพฤติกรรมการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ได้แก่ แรงจูงใจในการดื่มสุรา ชนิดและปริมาณของสุราที่เลือกดื่ม (รวมทั้งสุราเถื่อนหรือสุราต้มเอง) สาเหตุที่ดื่มมากขึ้นหรือลดลงในรอบ 2 ปี ราคาสุราที่ดื่ม คุณภาพสุรา การเปลี่ยนประเภทสุราที่ดื่ม สถานที่ดื่มสุราเวลา กลุ่มคนที่ร่วมดื่มสุราด้วย และลักษณะประชากร และครอบครัว นอกจากนี้จะเน้นคำถามเกี่ยวกับผลกระทบที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของราคาสุรา และปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อราคาสุรา (เช่น การเปิดเสรีตลาดเบียร์ และตลาดเหล้า เป็นต้น)

วิธีการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคมี 2 วิธี (ก) วิธีแรกเป็นการสัมภาษณ์เจาะลึกแบบ focus groups ผู้บริโภคกลุ่มต่างๆ เพื่อวัตถุประสงค์ 2 ประการ ประการแรก เพื่อใช้เป็นแนวทางในการร่างแบบสอบถามเรื่องพฤติกรรมการดื่ม ซึ่งจะทำได้ข้อมูลเพื่อประมาณการสมการอุปสงค์ต่อสุรา ประการที่สอง เพื่อให้ทราบพฤติกรรมการบริโภคสุราและเหตุผลในเชิงคุณภาพที่ไม่สามารถสอบถามได้ด้วยแบบสอบถาม (ข) วิธีที่สอง คือ ใช้แบบสอบถาม การออกแบบสอบถามจะจัดทำภายหลังการสัมภาษณ์เจาะลึก

สำหรับการสัมภาษณ์เจาะลึกแบบ focus groups จะแบ่งกลุ่มผู้บริโภคเป็น 7 กลุ่ม ดังนี้

(1) กลุ่มวัยรุ่นมัธยม-มหาวิทยาลัย (2) กลุ่มคนงานในเมือง เช่น ก่อสร้าง (3) กลุ่มชาวชนบท (4) กลุ่มพนักงานบริษัท (5) กลุ่มประกอบอาชีพอิสระ (6) กลุ่มแม่บ้าน / ผู้ว่างงาน (7) กลุ่มข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ (ดูรายละเอียดในบทที่ 3)

ในบรรดา focus groups ผู้วิจัยจะเลือกสัมภาษณ์กลุ่มที่ยินดีเปิดเผยข้อเท็จจริงเต็มที่ โดยละเอียดเพื่อประโยชน์ของการกำหนดข้อสมมติฐานเกี่ยวกับพฤติกรรมที่ต้องการทดสอบทางสถิติ

ส่วนการสำรวจด้วยแบบสอบถามจะใช้ตัวอย่างทั้งสิ้น 4,046 ตัวอย่าง จากทุกภาคๆ ละ 2 จังหวัด และกรุงเทพฯ รวม 9 จังหวัด (ดูรายละเอียดบทที่ 3)

ข้อมูลจากแบบสอบถามจะใช้เพื่อทำตารางสถิติเกี่ยวกับพฤติกรรมการดื่มสุรา และประมาณการสมการผลกระทบของการดื่มสุราที่มีต่อสังคม ได้แก่ สมการอุบัติเหตุ สมการเจ็บป่วย และสมการขาดงาน (ดูบทที่ 3)

นอกจากนี้ผู้วิจัยจะสัมภาษณ์ผู้ประกอบการด้านการผลิตสุรา 3 ราย และผู้จำหน่ายสุราทั้งรายเล็กรายใหญ่ 20 ราย ประเด็นสัมภาษณ์ คือ ผลกระทบของการขึ้นภาษีและราคาสุรา นอกจากนี้จะมี



การสำรวจราคาสุราขายปลีก เพื่อใช้ประโยชน์ในการประมาณการสมการต่างๆ โดยเฉพาะสมการผลกระทบของการขึ้นภาษีสุราต่อการนำเข้าสุรา

### 1.3.3 ข้อจำกัดของมาตรการภาษีในการลด/จำกัดการดื่มสุรา

เหตุผลที่การขึ้นภาษีมียข้อจำกัดในการลดการดื่มสุรา คือ เมื่อมีการขึ้นภาษี (ทั้งภาษีนำเข้าและภาษีสรรพสามิต) ราคาสุราจะสูงขึ้น ทำให้การดื่มสุราโดยรวมลดลง แต่หากมีการขึ้นภาษีในอัตราที่สูง ราคาสุราจะเพิ่มสูงขึ้นผู้ขายเกิดแรงจูงใจในการลักลอบนำเข้าสุรา หรือผู้บริโภคอาจลักลอบผลิตสุราเถื่อนเพื่อบริโภคเอง ผลก็คือ การขึ้นภาษีจะไม่ได้ผล นอกจากการดื่มสุราจะไม่ลดลงแล้ว รัฐอาจได้เงินภาษีสูราน้อยลงอีกด้วย การศึกษาครั้งนี้จะพยายามคำนวณหาอัตราภาษีสูงสุดที่รัฐจะจัดเก็บได้โดยไม่ทำให้เกิดการหนีภาษีอย่างกว้างขวาง (หรือโดยไม่ทำให้รายได้จากภาษิลดลง) โดยมีเป้าหมายในการควบคุมการดื่มสุราในปริมาณที่เหมาะสม ด้วยเหตุนี้ หลังจากที่ได้สมการอุปสงค์ต่อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์แล้ว ผู้วิจัยจะทดลองทำ simulation เพื่อตอบคำถามว่าหากต้องการควบคุมอัตราภาษีในระดับหนึ่ง อัตราภาษีสุราที่สูงที่สุดควรจะเป็นเท่าไร (ดูวิธีการทำ simulation ในบทที่ 4)

นอกจากนั้น ผู้วิจัยจะศึกษาสถิติการนำเข้า และข้อมูลการจับกุมผู้หนีภาษี (ทั้งกรณีลักลอบนำเข้า และการลักลอบดื่มสุราเถื่อน) จากข้อมูลในอดีตของกรมศุลกากร และกรมสรรพสามิต รวมทั้งการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ของกรมทั้งสองกรมที่มีหน้าที่รับผิดชอบปราบปรามสุราเถื่อน เพื่อจะได้ทราบว่าคุณสมบัติการลักลอบนำเข้าและดื่มสุราเถื่อนเป็นอย่างไร โอกาสการจับกุมผู้หนีภาษีเป็นอย่างไร ถ้าจะขึ้นภาษีสุราโดยไม่ก่อให้เกิดปัญหาสุราเถื่อนอัตราภาษีที่เหมาะสมควรเป็นเท่าไร (บทที่ 3 และบทที่ 7) นอกจากนั้นจะใช้สถิติการนำเข้าสุราประมาณการจำนวนสุรานำเข้าหนีภาษี (บทที่ 6)

การศึกษาพฤติกรรมการหนีภาษีไม่อาจจะศึกษาได้โดยตรงจากสมการอุปสงค์ต่อสุรา แต่ต้องศึกษาจากพฤติกรรมของผู้จำหน่ายสุรา โดยการประมาณการผลประโยชน์ที่ผู้ขายคาดว่าจะได้รับจากการหนีภาษี (ซึ่งจะเสี่ยงถูกจับ) เทียบกับผลประโยชน์จากการค้าโดยถูกกฎหมาย หากผลประโยชน์สุทธิที่คาดว่าจะได้จากการหนีภาษีสูงกว่าต้นทุนในการทำผิดกฎหมาย ก็จะเกิดการหนีภาษี การศึกษาครั้งนี้จะไม่ประมาณการผลประโยชน์สุทธิดังกล่าว เพราะเป็นงานวิจัยที่ต้องทำความเข้าใจเรื่องพฤติกรรมของผู้ประกอบธุรกิจได้ค่อนข้างลึกซึ้ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบธุรกิจกับเจ้าหน้าที่ของบ้านเมือง แต่จะใช้วิธีการตั้งคำถามในแบบสอบถามง่ายๆ ว่าราคาสุราเถื่อนต้องต่ำกว่าราคาสุราเสียภาษีอย่างน้อยเท่าใด จึงจะทำให้ผู้ดื่มสุราหันจากการดื่มสุราเสียภาษีไปดื่มสุราหนีภาษี (บทที่ 3)

### 1.3.4 ระบบภาษีศุลกากร ปัญหาและผลกระทบ

หลังจากทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับทฤษฎีภาษีสินค้าที่เหมาะสมแล้ว (บทที่ 2) บทที่ 5 จะอธิบายระบบภาษีศุลกากรของไทย โดยเน้นภาษีสรรพสามิต จากนั้นจะวิเคราะห์เชิงคุณภาพเกี่ยวกับปัญหาสำคัญบางประการที่พบในโครงสร้างภาษีศุลกากรของไทยก่อนที่จะประเมินโครงสร้างภาษีศุลกากร บทที่ 6 เป็นการวิเคราะห์ผลกระทบของโครงสร้างภาษีที่มีต่อพฤติกรรมการนำเข้าศุลกากรต่างประเทศ ราคานำเข้าปริมาณการบริโภคศุลกากรต่างประเทศ ปริมาณการบริโภคเบียร์ และการลักลอบหนีภาษี

เนื่องจากในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา กระทรวงการคลังได้เพิ่มอัตราภาษีสรรพสามิต เพื่อชดเชยกับการลดภาษีนำเข้า คำถามสำคัญ คือ การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมีผลอย่างไรต่อปริมาณการนำเข้าศุลกากรจากต่างประเทศ ภาษีรับภาษี และการบริโภคศุลกากรนำเข้า และเบียร์ การวิเคราะห์ผลของภาษีต่อการบริโภคศุลกากรนำเข้าและเบียร์จะใช้วิธีทางเศรษฐมิติทดสอบสมมติฐานว่า เมื่อภาษีมีอัตราสูงขึ้นและอัตราภาษีเป็นแบบภาษีตามมูลค่า (advalorem tax) ราคาศุลกากรนำเข้าคุณภาพดีจะแพงขึ้นมาก ผู้บริโภคจะหันไปบริโภคศุลกากรนำเข้าราคาต่ำแทน เกิดปรากฏการณ์ “ดื่มศุลกากรแทนศุลกากรแพง” เราจะทดสอบสมมติฐานนี้ในบทที่ 6

นอกจากนั้นบทที่ 6 จะใช้แบบจำลองเศรษฐมิติประมาณการจำนวนศุลกากรนำเข้าลักลอบหนีภาษีรวมทั้งพยายามวาดภาพเส้นทางการลักลอบนำเข้าศุลกากรจากต่างประเทศ

### 1.3.5 การประเมินอัตราภาษีศุลกากรที่เหมาะสม

ประเด็นหลักของงานวิจัยโครงการนี้ คือ อัตราภาษีสรรพสามิตศุลกากรของไทยอยู่ในอัตราที่เหมาะสมหรือไม่ คำว่าอัตราภาษีที่เหมาะสม (optimum) หมายถึง อัตราภาษีที่ทำให้สวัสดิการสังคมสูงสุด โดยรัฐมีความต้องการจัดเก็บภาษีให้มากที่สุด แต่ขณะเดียวกันก็ไม่ต้องการให้มีการบริโภคศุลกากรจนเกิดผลกระทบต่อสังคมอย่างรุนแรง ไม่ต้องการให้มีการบริโภคศุลกากรมีผลกระทบต่อรายจ่ายสาธารณสุขที่ใช้รักษาคคนติดสุราเรื้อรัง ไม่ต้องการให้เกิดพฤติกรรมการดื่มสุราถึงขนาดควบคุมตัวเองไม่ได้ ไม่ต้องการให้อัตราภาษีสูงมากเกินไปจนเกิดการลักลอบหนีภาษีอย่างกว้างขวาง<sup>1</sup> ทฤษฎีอัตราภาษีที่เหมาะสมอธิบายในบทที่ 2 วิธีการประเมินอรรถประโยชน์งานวิจัยเรื่อง marginal social cost of fund ของ Chandoevrit and Dahlby (2006) เป็นกรอบในการประเมิน ส่วนข้อมูลที่ใช้ในการประเมินมาจากงานวิจัยของโครงการนี้รวมทั้งงานวิจัยอื่นๆ ดังนี้ ข้อมูลความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อสุราได้มาจากงานวิจัยนี้ และงานวิจัยอื่นของไทย ต้นทุนสังคมที่เกิดจากผลกระทบภายนอกของการบริโภคศุลกากรมาจากงานวิจัยครั้งนี้และการวิจัยของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนา

<sup>1</sup> นอกจากนั้นรัฐยังต้องการใช้ภาษีเป็นเครื่องมือกระจายรายได้ และไม่ต้องการให้มีการผูกขาดในตลาดสินค้า แต่การศึกษาครั้งนี้จะตัดประเด็นเรื่องการกระจายรายได้ออกจากขอบเขตการศึกษา

ประเทศไทย (2543) ข้อมูลการลักลอบหนีภาษีจากงานวิจัยนี้ ส่วนข้อมูลผลกระทบภายนอกต่อรายจ่ายสาธารณสุขเพื่อรักษาผู้เป็นโรครสุราเรื้อรัง ข้อมูลผู้บริโภคมีปัญหาควบคุมตัวเองและข้อมูลอื่นๆ มาจากงานวิจัยอื่น (ดูรายละเอียดในบทที่ 7)

นอกจากนี้ตอนสุดท้ายของบทที่ 7 จะเป็นข้อเสนอที่อาศัยผลการวิจัยตั้งแต่บทที่ 2-7 แต่เนื่องจากข้อจำกัดของข้อมูล ข้อเสนอเรื่องอัตราภาษีที่เหมาะสมจึงใช้ตัวอย่างของวิสกี้นำเข้า เพราะผู้วิจัยมีข้อมูลค่อนข้างสมบูรณ์ ดังนั้นผู้อ่านจึงไม่ควรนำข้อสรุปเรื่องภาษีวิสกี้นำเข้าไปใช้กับสุราอื่นๆ

รายละเอียดเกี่ยวกับวิธีศึกษาจะมีการอธิบายเพิ่มเติมในแต่ละบท ยกเว้นเรื่องวิธีประมาณการอุปสงค์ต่อสุราที่อธิบายได้ในบทนี้แล้ว

เนื่องจากรายงานวิจัยฉบับนี้มีความยาวมาก แต่ละบทมีรายละเอียดมาก ทำให้เนื้อหาของบทต่างๆ ดูเหมือนว่าจะขาดความเชื่อมโยงกัน ผู้วิจัยจึงจัดทำบทสรุปผู้บริหาร รวมทั้งนำ power point ที่ใช้เสนอรายงานวิจัยฉบับนี้ต่อการสัมมนาบรรจุอยู่ในภาคผนวกของรายงาน เพื่อให้ผู้อ่านสามารถมองเห็นความเชื่อมโยงของเนื้อหาของรายงานวิจัยในทุกๆบท

#### 1.4 ลำดับความ

หลังจากบทนำ บทที่ 2 เป็นวรรณกรรมปริทัศน์ เรื่องการประมาณการอุปสงค์ต่อสุรา และทฤษฎีอัตราภาษีที่เหมาะสม บทที่ 3 เป็นการอธิบายวิธีการสำรวจผู้บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์และผลการสำรวจ บทที่ 4 เสนอผลการประมาณการสมการอุปสงค์ต่อสุราด้วยแบบจำลองเศรษฐมิติ

หลังจากนั้นเป็นการอธิบายระบบภาษีสุราของไทยและปัญหาสำคัญของระบบภาษีสุราในบทที่ 5 ส่วนการวิเคราะห์ผลกระทบของโครงสร้างภาษีสุราที่มีต่อการบริโภคสุรา และการลักลอบนำเข้าสุราอยู่ในบทที่ 6 บทที่ 7 เป็นความพยายามวัดอัตราภาษีสุราที่สามารถลดผลกระทบภายนอกการประเมินอัตราภาษีที่เหมาะสม และข้อเสนอแนะ

อนึ่งในรายงานวิจัยฉบับนี้ผู้วิจัยจะใช้ศัพท์ “เครื่องดื่มแอลกอฮอล์” และ “สุรา” สลับกันไป แต่ขอให้อ่านเข้าใจว่าศัพท์ทั้งสองใช้ในความหมายเดียวกัน

## บทที่ 2

### วรรณกรรมปริทัศน์เกี่ยวกับอัตราภาษีสุราที่เหมาะสม

การทบทวนวรรณกรรมเรื่องภาษีสุรา มี 3 ประเด็นๆ แรกคือ ผลการวิจัยด้านอุปสงค์ต่อสุรา ประเด็นที่สอง คือ ผลการวิจัยเรื่องการหนีภาษี และประเด็นที่สาม คือ ทฤษฎีอัตราภาษีที่เหมาะสม ทฤษฎีนี้มีประโยชน์ต่อการประเมิน โครงสร้างอัตราภาษีสรรพสามิตที่เก็บจากสุราในประเทศไทย

#### 2.1 หลักการกำหนดภาษีแอลกอฮอล์ที่เหมาะสมและผลการวิจัยเกี่ยวกับอุปสงค์ต่อสุราในต่างประเทศ

ขั้นตอนแรกในการพิจารณาคำนวณอัตราภาษีแอลกอฮอล์ที่เหมาะสมที่สุดจำเป็นต้องศึกษาถึงปรัชญาที่ผ่านมามีในเรื่องนี้ การทบทวนหลักการ (rationales) ของการเก็บภาษีแอลกอฮอล์สรุปได้ว่าหลักการในการเก็บภาษีดังกล่าวประกอบด้วยวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้: (1) เพื่อเสริมรายรับในงบประมาณ (Revenue Generation) (2) เพื่อปรับปรุงเรื่องสาธารณสุข (Public Health Improvement) และ (3) เพื่อทำให้เกิดประสิทธิภาพทางเศรษฐศาสตร์ (Economic Efficiency) กล่าวคือ ราคาของสินค้าสามารถสะท้อนถึงต้นทุนทั้งหมดต่อสังคมที่เกิดจากการบริโภคสินค้านี้ อาจสังเกตได้ว่าหลักการดังกล่าวมีความสามารถมีผลลัพธ์ที่ขัดแย้งกันได้ เช่นหากรัฐบาลต้องการเน้นเพียงเฉพาะหลักการที่ (1) ในบางกรณีก็อาจไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของหลักการที่ (2) ได้ ดังนั้นผู้วางนโยบายควรจะมีการตกลงกันให้ชัดเจนว่าจะให้ความสำคัญ (น้ำหนัก) กับแต่ละหลักการมากน้อยเพียงใดก่อนจะการกำหนดการเก็บภาษีแอลกอฮอล์อย่างเหมาะสมที่สุดได้ วรรณกรรมในเรื่องการกำหนดอัตราภาษีเพื่อให้มีความเหมาะสมที่สุดที่ผ่านมามีจึงสามารถนำเสนอภายใต้หัวข้อหลักตามหลักการดังกล่าว

##### 2.1.1 หลักการเพื่อเสริมรายรับในงบประมาณ (Revenue Generating)

ความสามารถในการเสริมรายรับในงบประมาณของภาษีแอลกอฮอล์อาศัยปัจจัยสำคัญที่สุดเรื่องความอ่อนไหว หรือ ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา (price elasticity of demand) ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา คือ อัตราการเปลี่ยนแปลงของปริมาณการบริโภค (คิดเป็นร้อยละ) ต่อการเปลี่ยนแปลงของราคา ในอัตราร้อยละหนึ่ง ที่ผ่านมามีงานวิจัยที่พยายามคำนวณความยืดหยุ่นต่อราคา อาทิ Leung and Phelps (1993) ได้คำนวณค่าความยืดหยุ่นของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์แต่ละชนิดดังนี้: -0.3 สำหรับเบียร์ -1.0 สำหรับไวน์ และ -1.5 สำหรับสปิริตกลั่น นอกจากนี้ งานวิจัยดังเช่น Grossman, Chaloupka and Sirtalan (1998) ยังสรุปว่าผลกระทบของการเก็บภาษีสินค้าเสพติด (addictive goods) ในระยะยาวจะมีมากกว่าสินค้าชนิดอื่น

### 2.1.2 หลักการเพื่อปรับปรุงเรื่องสาธารณสุข (Public Health Improvement)

หลักการเก็บภาษีที่อยู่บนรากฐานนี้ อธิบายว่าการเก็บภาษีแอลกอฮอล์ที่สูงกว่าสินค้าชนิดอื่นจะทำให้ลดต้นทุนทางสังคมและจริยธรรม เช่นในเรื่องการเกิดอุบัติเหตุ การเกิดความรุนแรงในสังคมและครอบครัว การสาธารณสุขของประเทศ และ การบริโภคยาเสพติดชนิดอื่นร่วมไปด้วย เป็นต้น หลักการเหล่านี้ได้มีงานวิจัยเป็นจำนวนมากที่สนับสนุนโดยวิธีการคำนวณทางเศรษฐศาสตร์ เช่น Kenkel (1993) Chaloupka, Saffer and Grossman (1993) Chaloupka and Laxuthai (1997) Oshfeldt and Morrissey (1997) Cook and Moore (1993) Markowitz and Grossman (1997) และ Chaloupka and Saffer (1992) เป็นต้น

### 2.1.3 หลักการเพื่อทำให้เกิดประสิทธิภาพทางเศรษฐศาสตร์ (Economic Efficiency)

เมื่อนำหลักการสองหลักการที่กล่าวมาเบื้องต้นแล้ว ในการกำหนดอัตราภาษีที่มีความเหมาะสมที่สุด (optimal taxation) จึงขึ้นอยู่กับปัจจัยสำคัญคือ: (1) ขนาด (magnitude) ของต้นทุนทางสังคมที่เกิดจากการบริโภคแอลกอฮอล์ในทุกกรณี กล่าวคือ บริโภคในระดับพอประมาณ และบริโภคในระดับที่เป็นโทษ (2) สัดส่วนของจำนวนผู้ดื่มในอัตราที่เป็นโทษ ต่อจำนวนผู้ดื่มในระดับพอประมาณ และ (3) พฤติกรรมต่อราคาของผู้ดื่มในอัตราที่เป็นโทษ โดยเปรียบเทียบกับของผู้ดื่มในระดับพอประมาณ ในทางพื้นฐานทฤษฎี Richardson, J. and S. Crowley (1992) ได้สร้างกรอบแนวคิดเชิงทฤษฎีที่ประยุกต์ใช้จาก Ramsey taxation ในทางเศรษฐศาสตร์สาธารณะ ในด้านการวิเคราะห์เชิงปริมาณ Pogue and Sgontz, (1989) ประเมินว่าอัตราภาษีแอลกอฮอล์ในสหรัฐเมื่อ พ.ศ. 2526 เป็นเพียงครึ่งหนึ่งของอัตราภาษีที่ควรจะเป็นที่คำนวณจากแบบจำลองภายใต้ข้อสมมติด้านความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาสินค้าที่เป็นอยู่จริง ผลงานวิจัยนี้ก็ได้รับการสนับสนุนโดยงานของ Manning et al (1989) ซึ่งได้ประเมินว่าอัตราภาษีที่มีประสิทธิภาพในสหรัฐเมื่อ พ.ศ. 2528 ควรจะเป็นในระดับ US\$ 0.48 ต่อ ounce เมื่อเปรียบเทียบกับอัตราภาษีโดยเฉลี่ยที่เป็นอยู่จริง คือ US\$ 0.23 นอกจากนี้ Kenkel (1996) ได้คำนวณว่าอัตราภาษีที่มีประสิทธิภาพควรเป็น ร้อยละ 106 ในระยะต่อมา Saffer and Chaloupka (1994) ได้นำแบบจำลอง ของ Pogue and Sgontz มาใช้คำนวณอัตราภาษีที่มีประสิทธิภาพโดยเฉลี่ยตามน้ำหนัก (weighted average) ระหว่างสปิริตกลั่น ไวน์ และเบียร์ และพบว่า อัตราภาษีที่ควรจะเป็นน่าจะเป็น 2.3 เท่าของอัตราภาษีที่เป็นจริงเมื่อ พ.ศ. 2534 และการประเมินดังกล่าวได้สนับสนุนประเด็นเรื่องการเสนอนโยบายให้มีการเก็บภาษีเครื่องดื่มทุกชนิดในอัตราที่เท่าเทียมหรือใกล้เคียงกัน

ในทางเศรษฐศาสตร์ตามกฎแห่งอุปสงค์ของผู้บริโภค ราคาคือดัชนีบ่งชี้ความพอใจและความสามารถของผู้บริโภคในสังคม ดังนั้นหากราคาสูงขึ้นจำนวนผู้บริโภคในสังคมที่มีความพอใจและมีความสามารถที่จะซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาสูงขึ้นก็จะลดน้อยลง ประเด็นนี้คือหลักการของแนวคิดการลดปริมาณการบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในยุคแรกๆ ของการวาง

นโยบาย และหากรัฐต้องการจะมีส่วนในการกำหนดราคา หนึ่งในเครื่องมือที่สำคัญก็คือ การกำหนดอัตราภาษี

หลักการแรกเรื่องการเก็บภาษีเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในอัตราที่สูงกว่าสินค้าอื่นสืบเนื่องจากสถานะตลาดล้มเหลว (Market failure) อันเป็นผลมาจากการที่ราคาของผู้บริโภคแอลกอฮอล์ ต้องจ่ายไม่สามารถสะท้อนถึงมูลค่าที่แท้จริงทั้งหมดซึ่งเป็นภาระต่อสังคม โดยรวม (Social costs) ที่เกิดจากการบริโภคแอลกอฮอล์ได้ เช่น มูลค่าการใช้จ่ายของรัฐ การทารุณกรรมเด็ก (Child abuse) และการทารุณคู่สมรส (Spousal abuse) (Markowitz and Grossman, 1998) เป็นต้น การศึกษาเหล่านี้ได้ผลสรุปไปในทิศทางเดียวกัน นั่นคือการเพิ่มราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นแนวทางปฏิบัติที่มีประสิทธิภาพในการลดการเกิดเหตุความรุนแรงต่าง ๆ ต่อมาก็มีการตั้งประเด็นถกเถียงถึงประสิทธิผลของการใช้มาตรการนี้ ซึ่งสามารถใช้ดัชนีความยืดหยุ่นของอุปสงค์เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ต่อราคา (Price elasticity of demand) และดัชนีความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ (Income elasticity of demand) เป็นตัวบ่งชี้ได้

ในงานศึกษาของ Grossman and Markowitz (1999) ได้ใช้ข้อมูลจาก Core Alcohol & Drug Surveys of College Students ระหว่างปี พ.ศ. 2532 2533 และ 2534 จากตัวอย่างนักศึกษา 120,000 คน จากมหาวิทยาลัย 200 แห่ง ในสหรัฐอเมริกา เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของมาตรการราคาต่อการบริโภคและการเกิดทะเลาะวิวาทในมหาวิทยาลัยโดยใช้วิธีทางเศรษฐมิติ Ordinary Least Square (OLS) Regression พบว่าเมื่อราคาเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เพิ่มขึ้นร้อยละ 1 การบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์จะลดลงเพียงร้อยละ 0.477 และ การทะเลาะวิวาทลดลงเพียง 0.585 ในกรณีนี้พบว่าอุปสงค์เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ไม่มีความยืดหยุ่น นอกจากนี้ในงานวิจัยของ Dee (1999) ศึกษาผลกระทบของภาษีเบียร์ต่อปริมาณอุปสงค์ในกลุ่มเด็กวัยรุ่นระหว่างปี พ.ศ. 2520 ถึง พ.ศ. 2535 ในแต่ละมลรัฐในสหรัฐอเมริกา พบว่า ภาษีเบียร์ไม่มีนัยสำคัญต่อพฤติกรรมการบริโภคเบียร์ในกลุ่มวัยรุ่น

แม้ในงานศึกษาอื่นๆ ก่อนหน้านี้เช่น Baker and McKay (1990) Crawford and Tanner (1995) Osterberg (1995) Kendall et al (1983) และ Coate and Grossman (1988) ได้แสดงผลของการประมาณค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ต่อราคารวมภาษีในสหรัฐอเมริกา สหราชอาณาจักร และไอร์แลนด์ มีนัยว่าราคาเป็นตัวแปรสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจในการบริโภคแอลกอฮอล์ (คือ มีความยืดหยุ่นต่อราคามากกว่าค่าเฉลี่ยประมาณ -1.00) นอกจากนี้ Sewell (2002) พบว่า ความยืดหยุ่นต่อราคานี้จะเพิ่มมากขึ้นในกลุ่มอายุน้อยและรายได้ต่ำ แต่ถึงอย่างไรก็ตามหากในกรณีที่ผู้บริโภคสามารถหลีกเลี่ยงการซื้อจากประเทศที่กำหนดภาษีเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีอัตราสูงโดยการไปซื้อจากประเทศที่มีอัตราภาษีต่ำกว่ามาตรการทางภาษี รัฐก็จะไม่สามารถควบคุมการบริโภคได้อย่างที่ตั้งเป้าหมายไว้และหากรัฐจะกำหนดการนำเข้าเครื่องดื่ม

แอลกอฮอล์จากประเทศอื่น นั่นก็จะส่งผลให้เกิดการลักลอบนำเข้า (Smuggling) ซึ่งรัฐเองในที่สุด ก็ต้องแบกรับภาระต้นทุนในการควบคุมดังกล่าว

นอกจากนี้ Institute of Fiscal Studies แห่งสหราชอาณาจักรได้ทำการประเมินค่าความยืดหยุ่นอุปสงค์ไขว้ (Cross-price elasticity of demand) ของแอลกอฮอล์ใน 15 ประเทศสหภาพยุโรป ระหว่างเบียร์ ไวน์ และ สปีริต (เช่น วิสกี้ วอดก้า ริสกี และ บรั่นดี เป็นต้น) ซึ่งเป็นเครื่องดื่มแอลกอฮอล์แต่ละชนิด ในปี พ.ศ. 2544 ดังแสดงในตารางที่ 2.1 ซึ่งดัชนีดังกล่าวนี้ว่ามีเพียงเฉพาะไวน์และสปีริตเท่านั้นที่เป็นสินค้าที่อาจสามารถบริโภคทดแทนกันได้ เมื่อราคาสินค้าใดสินค้าหนึ่งเปลี่ยนไป ดังนั้นหากจะพิจารณาเรื่องนัยสำคัญที่ได้จากการคำนวณความยืดหยุ่นของอุปสงค์เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ต่อราคาแล้ว นอกจากจำเป็นต้องพิจารณาความยืดหยุ่นของอุปสงค์เครื่องดื่มแอลกอฮอล์โดยรวมแล้ว ยังควรพิจารณาความยืดหยุ่นอุปสงค์เครื่องดื่มแอลกอฮอล์แต่ละชนิดประกอบไปพร้อมกันด้วย

ตารางที่ 2.1 ค่าความยืดหยุ่นอุปสงค์ไขว้ใน 15 ประเทศสหภาพยุโรป

	เบียร์	ไวน์	สปีริต
เบียร์	-0.76	-0.6	-0.59
ไวน์	-0.77	-1.69	0.66
สปีริต	-0.2	0.77	-0.86

ที่มา: Institute of Fiscal Studies ([www.ifs.org.uk](http://www.ifs.org.uk)) 2001

โดยทั่วไปงานวิจัยในเรื่องผลกระทบของราคาต่ออุปสงค์ของเบียร์จะน้อยกว่าของไวน์และสปีริต ในปี พ.ศ. 2536 Leung and Phelps (1993) ได้ทำการสำรวจงานวิจัย 15 ฉบับที่ใช้ข้อมูลการบริโภคแอลกอฮอล์ของแต่ละมลรัฐของสหรัฐอเมริกาและของมวลรวมประชาชาติ พบว่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาของเบียร์มีค่าเพียง -0.3 แต่สำหรับไวน์และสปีริตมีค่าสูงถึง -1 และ -1.5 ตามลำดับ อย่างไรก็ตามในงานวิจัยของ Nelson (1997) ชี้แจงว่าความยืดหยุ่นอุปสงค์ของแอลกอฮอล์อาจจะไม่ได้สูงดังที่พบในการสำรวจของงานวิจัยก่อนหน้านี้ Nelson ใช้ข้อมูลรายไตรมาสระหว่างปี พ.ศ. 2517 ถึง พ.ศ. 2533 ในสหรัฐอเมริกา พบว่าความยืดหยุ่นอุปสงค์ของเบียร์ไวน์ และสปีริต มีค่าเพียง -0.16 -0.58 และ -0.39 ตามลำดับ ส่วนงานวิจัยที่ใช้วิธีการศึกษาแบบเดียวกับ Nelson แต่ใช้ข้อมูลจากประเทศออสเตรเลีย แคนาดา ฟินแลนด์ นิวซีแลนด์ นอร์เวย์ สวีเดน และสหราชอาณาจักร โดยใช้ข้อมูลจากปี พ.ศ. 2498 ถึง พ.ศ. 2528 ปรากฏใน Clemens et al (1997) ซึ่งก็พบว่าผลเฉลี่ยของค่าความยืดหยุ่นอุปสงค์ของเบียร์ ไวน์ และสปีริตต่อราคาในทั้ง 7 ประเทศนี้น้อยกว่าหนึ่งเช่นกัน คือ -0.35 -0.68 และ -0.98 ตามลำดับ โดยสรุปความยืดหยุ่นอุปสงค์แอลกอฮอล์ต่อราคาที่เราพบในงานวิจัยสากลส่วนใหญ่มีค่าเป็นลบตามทฤษฎีอุปสงค์ทั่วไป กล่าวคือ เมื่อราคาสูงขึ้น ปริมาณอุปสงค์จะลดลง แต่งานวิจัยในระยะหลังพบว่าอัตราการลดลง

ของปริมาณอุปสงค์นั้นมีค่าค่อนข้างน้อยซึ่งแสดงถึงว่าอุปสงค์ไม่มีความยืดหยุ่น ในภาพรวมความยืดหยุ่นอุปสงค์ในสปีริตจะมีค่าสูงสุด ตามด้วย ไวน์ และเบียร์เป็นอันดับสุดท้าย

ในประเด็นเรื่องความยืดหยุ่นของรายได้ต่อการบริโภค (Income Elasticity of Demand) Olsson (1991) พบว่าความยืดหยุ่นประเภทนี้จะมีค่าระหว่าง 0.4 ถึง 1.5 ซึ่งมีนัยว่าเมื่อรายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 1 ปริมาณการบริโภคก็จะเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.4 ถึง 1.5 อย่างไรก็ตาม แม้ว่าการนี้รัฐจะมีรายได้จากการเก็บภาษีในอัตราที่สูงขึ้น แต่ Bygvra (1990) ได้ชี้แจงว่าการบริโภคที่แท้จริงในประเทศอาจไม่ลดลงเนื่องจากการลักลอบซื้ออย่างผิดกฎหมายหรืออย่างถูกกฎหมายจากต่างประเทศที่มีราคาต่ำกว่า ข้อคิดนี้สอดคล้องกับเอกสารวิเคราะห์ของธนาคารโลกที่อธิบายว่าการเพิ่มราคา ถือเป็นมาตรการที่ได้ผลที่สุดในการลดและยับยั้งการบริโภคแอลกอฮอล์ในเยาวชน กฎหมายกำหนดอายุขั้นต่ำของผู้บริโภค และจำกัดปริมาณเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีในท้องตลาดก็ได้ผลเช่นกัน แต่อาจจะต้องใช้งบประมาณมากในการบังคับใช้

สำหรับตัวอย่างประเทศที่แสดงเจตนารมณ์อย่างชัดเจนในการใช้นโยบายภาษีสุราเพื่อวัตถุประสงค์ในการลดการบริโภคสุรามีเพียงไม่กี่ประเทศเท่านั้น เช่น ประเทศแกมเบียและสวีเดน ขณะที่ภาษีสุรามักถูกใช้เพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่รัฐบาล ซึ่งในบางประเทศอาจนำรายได้เข้ารัฐได้ถึงร้อยละ 20 ของงบประมาณทั้งหมด ขั้นตอนการเก็บภาษีสุราอาจจัดเก็บได้ในหลายระดับ ตั้งแต่ผู้ผลิต การขายส่งหรือการขายปลีก สุรานำเข้ามักถูกเก็บภาษีในอัตราที่แพงกว่าสุราที่ผลิตภายในประเทศแต่ นโยบายการตั้งกำแพงนี้กำลังจะถูกกดดันด้วยระบบตลาดการค้าเสรี ภาษีอาจถูกจัดเก็บในลักษณะของภาษีมูลค่าเพิ่มหรือภาษีการค้าตามปกติหรือเก็บตามปริมาณแอลกอฮอล์ที่ผสมในเครื่องดื่มหรือตามราคาขายปลีก โดยปกติสุรากลั่นมักถูกเก็บภาษีในอัตราที่สูงกว่าเครื่องดื่มที่มีปริมาณแอลกอฮอล์น้อย บางประเทศเก็บภาษีสุราที่ผลิตในท้องถิ่นในอัตราต่ำหรือแม้กระทั่งไม่เก็บภาษีเลย เช่น ประเทศออสเตรเลียที่มีการผลิตไวน์เป็นหลัก

การที่จะใช้ภาษีสุราเพื่อวัตถุประสงค์ของนโยบายในเชิงป้องกันให้มีประสิทธิภาพนั้น รัฐจำเป็นต้องมีกลไกที่สามารถควบคุมตลาดเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ระดับหนึ่ง ถ้ามีการผลิตสุราในชุมชนหรือเป็นการผลิตนอกระบบ ดังเช่นที่พบมากในประเทศกำลังพัฒนาหลายประเทศ หรือในบางพื้นที่ของสหภาพโซเวียตเดิมและเทศยุโรปตะวันออกแล้ว การเพิ่มภาษีสุราจะทำให้เกิดการลักลอบผลิตและจำหน่ายในลักษณะของตลาดมืดได้ และการเพิ่มการเก็บภาษีจะถูกมองจากมุมมองเรื่องการเพิ่มรายได้แก่รัฐว่าเป็นมาตรการที่ล้มเหลวมากกว่าที่จะถูกมองในแง่ของนโยบายเชิงป้องกัน ตามรายงานของ Jernigan (1997) ตัวอย่างที่พบเช่น ในเดือนกุมภาพันธ์ปี พ.ศ. 2538 ประเทศซิมบับเวได้มีมาตรการเพิ่มภาษีเบียร์แต่ต้องหันกลับมาปรับมาตรการนี้ในเดือนกรกฎาคม เนื่องจากพบว่านักดื่มเบียร์ได้หันกลับไปดื่มสุราที่ผิดกฎหมายแทน ซึ่งทำให้เงินรายได้จากการเก็บภาษีสุราลดลงอย่างมาก



เมื่อเป็นคั้งนั้นในสองทศวรรษที่ผ่านมาจึงมี การศึกษาที่มีนัยสำคัญต่อการควบคุม การบริโภคควบคู่ไปกับผลของมาตรการทางภาษี Williams, Chaloupka and Wechslet (2002) และ Wechslet et al (2004) ทำการศึกษาโดยใช้ตัวอย่างจาก Harvard School of Public Health College Alcohol Study ระหว่างปี พ.ศ. 2540 ถึง 2542 โดยกำหนดให้ปริมาณในการดื่มเป็นตัวแปรอาศัย (Dependent variable) ซึ่งวัดโดยมูลค่า เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่บริโภคภายใน 30 วันเป็นระยะและความถี่ของการบริโภค จนถึงจุดที่ผู้บริโภครขาดสติสัมปชัญญะ สำหรับตัวแปรอิสระ (Independent variable) ประกอบด้วยราคาและการได้รับอนุญาต (ในขอบเขตมหาวิทยาลัยที่ทำการศึกษา) และโอกาสในการบริโภค เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ นอกจากนี้การศึกษาดังกล่าวได้นำประกอบ การวิเคราะห์ในเรื่องข้อมูล เกี่ยวกับสังคม เศรษฐกิจ และประชากร เช่น อายุ เพศ เชื้อชาติ เผ่าพันธุ์ และศาสนา เป็นต้น มาพิจารณาผลของการศึกษานี้ เมื่อแยกผลของราคาที่สูงขึ้นและ มาตรการเข้มงวดในการกำหนดการบริโภคแอลกอฮอล์ เช่น การกำหนดระยะทางอย่างต่ำที่ร้านขาย แอลกอฮอล์ที่ได้รับอนุญาต จะตั้งอยู่ห่างจากบริเวณมหาวิทยาลัย และพฤติกรรมบริโภค ระหว่างนักศึกษาด้วยกันเอง พบว่าสามารถป้องกันนักศึกษาที่ไม่เคยบริโภคอยู่เดิม (Non-drinker) จากการบริโภคในระดับปานกลางได้ (Moderate drinker) แต่ไม่สามารถระงับการบริโภคของ นักศึกษาที่เคยเป็นผู้บริโภคในระดับปานกลางไปสู่ผู้บริโภคนปริมาณสูง (Heavy drinker) แต่เมื่อ ทั้งสองมาตรการ คือ ด้านราคาและมาตรการที่ไม่เป็นราคามาใช้ควบคู่กันแล้วพบว่าสามารถลด การบริโภคแอลกอฮอล์ของนักศึกษาในทุกๆ กลุ่มได้ และในการศึกษา ยัง พบว่าการเพิ่มราคาของ เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ไม่ว่าจะเป็นการกำจัด โปรโมชัน ราคาพิเศษ การเพิ่มภาษีเครื่องดื่ม แอลกอฮอล์ และการจำกัดการดื่มไม่จำกัดปริมาณ มีผลต่อการลดการบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ในทุกกลุ่มการศึกษา อย่างไรก็ตามในการศึกษาดังกล่าวไม่ได้กล่าวถึงเหตุผลต่อข้อสังเกตที่ได้จาก การวิจัยดังกล่าว แต่จากผลการศึกษาด้านความยืดหยุ่นของปริมาณอุปสงค์ต่อราคาเครื่องดื่ม แอลกอฮอล์อาจสามารถอธิบายได้ว่านักศึกษาคิดมีอยู่แล้วไม่มีทางเลือกหรือความสะดวกที่จะซื้อที่ อื่น จึงยังคงยอมซื้อในราคาที่สูงกว่า

## 2.2 วรรณกรรมปริทัศน์เกี่ยวกับการลักลอบหนีภาษี

วรรณกรรมปริทัศน์ทางทฤษฎีว่าด้วยการลักลอบหนีภาษีที่น่าสนใจ คืองานของ Bhagwati และ Hansen (1973) ซึ่งชี้ให้เห็นว่าการลักลอบหนีภาษีไม่ได้ทำให้สวัสดิการของสังคมดีขึ้นเสมอไป โดยสวัสดิการของสังคมจะดีขึ้นหรือไม่ ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขบางประการ ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า ถ้า การลักลอบหนีภาษีมีการแข่งขันกันอย่างสมบูรณ์และมีต้นทุนคงที่ จะเกิดกรณีต่าง ๆ ได้ดังนี้

กรณีที่ 1 การลักลอบหนีภาษีทำให้สวัสดิการของสังคมแย่ลงกว่ากรณีที่ไม่มี การลักลอบหนีภาษี ซึ่งแตกต่างจากความเชื่อโดยทั่วไป

กรณีที่ 2 ภายใต้ภาษีศุลกากรที่ไม่สูงเกินไป (nonprohibitive tariffs) และมีต้นทุนคงที่ที่น้อยกว่าราคาสินค้า (รวมภาษีศุลกากรด้วย) ทำให้การค้าโดยถูกต้องตามกฎหมายไม่สามารถดำรงอยู่ได้ ในกรณีนี้จะไม่สามารถสรุปได้ว่าการลักลอบหนีภาษีทำให้สวัสดิการของสังคมแย่ลง

กรณีที่ 3 ภายใต้ภาษีศุลกากรที่ไม่สูงเกินไป และต้นทุนที่คงที่เท่ากับราคาของสินค้ารวมกับภาษีศุลกากร การค้าที่ถูกต้องตามกฎหมายและการลักลอบหนีภาษีจะดำเนินไปพร้อมกัน ในกรณีนี้การไม่มีการลักลอบหนีภาษีจะดีกว่ากรณีที่มีการลักลอบหนีภาษี และยังมี การลักลอบหนีภาษีน้อยก็ยิ่งดีขึ้น

ถ้าการลักลอบหนีภาษีมีการแข่งขันอย่างสมบูรณ์และมีต้นทุนเพิ่มขึ้น จะเกิดกรณีต่าง ๆ ได้ดังนี้

กรณีที่ 1 กรณีที่การลักลอบหนีภาษีเป็นตัวทำลายการค้า การลักลอบหนีภาษีจะทำให้สวัสดิการของสังคมแย่ลง

กรณีที่ 2 ภายใต้ภาษีศุลกากรที่ไม่สูงเกินไป กรณีที่การลักลอบหนีภาษีเป็นตัวทำลายการค้า การลักลอบหนีภาษีจะไม่สามารถสรุปได้ว่าการลักลอบหนีภาษีทำให้สวัสดิการของสังคมแย่ลง

กรณีที่ 3 ภายใต้ภาษีศุลกากรที่ไม่สูงเกินไป กรณีที่การลักลอบหนีภาษีไม่ได้ทำลายการค้า การลักลอบหนีภาษีจะทำให้สวัสดิการของสังคมแย่ลง

ถ้าการลักลอบหนีภาษีเป็นการผูกขาดและต้นทุนคงที่ ภายใต้ภาษีศุลกากรที่ไม่สูงเกินไป การลักลอบหนีภาษีจะไม่สามารถสรุปได้ว่าทำให้สวัสดิการของสังคมแย่ลง

ถ้าการลักลอบหนีภาษีเป็นการผูกขาดและต้นทุนเพิ่มขึ้น จะเกิดกรณีต่าง ๆ ได้ดังนี้

กรณีที่ 1 ภายใต้ภาษีศุลกากรที่ไม่สูงเกินไป จะไม่สามารถสรุปได้ว่าการลักลอบหนีภาษีทำให้สวัสดิการของสังคมแย่ลง เมื่อการลักลอบหนีภาษีเป็นตัวทำลายการค้า

กรณีที่ 2 ภายใต้ภาษีศุลกากรที่ไม่สูงเกินไป ถ้าการลักลอบหนีภาษีไม่สามารถทำให้การค้าที่ถูกต้องตามกฎหมายหมดไป การลักลอบหนีภาษีจะทำให้สวัสดิการของสังคมแย่ลงกว่ากรณีที่ไม่มีการลักลอบหนีภาษี

ภายใต้ภาษีศุลกากรที่สูงเกินไป การลักลอบหนีภาษีจะทำให้สวัสดิการของสังคมดีขึ้น ไม่ว่าจะเป็นในกรณีแข่งขันสมบูรณ์หรือผูกขาด หรือไม่ว่าจะเป็นกรณีต้นทุนคงที่หรือเพิ่มขึ้น

ในกรณีที่การค้าที่ถูกต้องตามกฎหมายดำเนินควบคู่ไปกับการลักลอบหนีภาษี ภายใต้ภาษีศุลกากรที่ไม่สูงเกินไป และมีต้นทุนในการลักลอบหนีภาษีเพิ่มขึ้น การผูกขาดในการลักลอบหนีภาษีจะดีกว่าการลักลอบหนีภาษีที่มีการแข่งขันกัน หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือยิ่งมีการจับกุมผู้ลักลอบหนีภาษีได้มากเท่าไรก็ยิ่งเป็นการดีขึ้นเท่านั้น

นอกจากนี้ยังแสดงให้เห็นด้วยว่าถ้ารัฐบาลต้องการบรรลุเป้าหมายในการเพิ่มการผลิตสินค้าที่เป็นสินค้านำเข้า (domestic importable production) เมื่อมีการลักลอบหนีภาษี จะทำให้สวัสดิการของสังคมแย่ลงกว่ากรณีที่ไม่มีการลักลอบหนีภาษี

การลักลอบหนีภาษีในอีกรูปแบบหนึ่ง คือ การรายงานราคาสินค้าที่ต่ำกว่าความเป็นจริง ในกรณีที่อัตราภาษีศุลกากรทำให้มีการรายงานราคาสินค้าที่ต่ำกว่าความเป็นจริงนั้น สามารถแบ่งออกเป็น 2 กรณี คือ

กรณีที่ 1 การรายงานราคาต่ำกว่าความเป็นจริงเท่ากับเป็นการลดภาษีศุลกากรที่ต้องจ่ายลง

กรณีที่ 2 ผลประโยชน์ที่ผู้นำเข้าได้รับจะต้องแบ่งกับผู้ส่งออกที่ให้ความร่วมมือในการทำใบส่งของปลอม ซึ่งในกรณีนี้ทำให้ราคา effective c.i.f. เพิ่มขึ้น นั่นคือทำให้ terms of trade แย่ลงนั่นเอง ซึ่งกรณีนี้จะนำไปตามผลการวิเคราะห์ข้างต้น

แต่ในกรณีที่ 1 การรายงานราคาต่ำกว่าความเป็นจริงเท่ากับการลดภาษีศุลกากร ซึ่งจะเป็นการดีกว่ากรณีที่ไม่มีกรณียกเว้นราคาต่ำกว่าความเป็นจริง แต่ในกรณีที่มีวัตถุประสงค์ในการเพิ่มการผลิตของสินค้าเพื่อทดแทนการนำเข้า ไม่ว่าจะมีการรายงานราคาต่ำกว่าความเป็นจริงหรือไม่ก็ตามก็จะมีผลไม่แตกต่างกัน

Raymond and Wei (2001) ศึกษาถึงผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงอัตราภาษีที่มีต่อระดับของการหลบหนีภาษี โดยใช้กรณีศึกษาการหลบหนีภาษีในประเทศจีน งานศึกษานี้ วัดการหลบหนีภาษีโดยเปรียบเทียบมูลค่าสินค้าที่ประเทศจีนรายงานว่านำเข้าจากฮ่องกง กับมูลค่าของสินค้าที่ฮ่องกงรายงานว่าส่งออกมายังประเทศจีน ความต่างของตัวเลขที่รายงานจากสองพื้นที่นี้เป็นผลมาจากการหลบหนีภาษี (evasion gap) ซึ่งถ้าไม่มีการหลบหนีภาษีตัวเลขการรายงานที่ประเทศจีนและฮ่องกงควรจะเท่ากัน เมื่อนำข้อมูลตัวเลขความต่างดังกล่าวมาพิจารณาเกี่ยวกับอัตราภาษี (อัตราภาษีศุลกากรและอัตราภาษีมูลค่าเพิ่ม) จะพบว่าตัวเลขความต่างอันเกิดจากการหลบหนีภาษี (evasion gap) นี้ มีความสัมพันธ์ค่อนข้างสูงกับอัตราภาษีของประเทศจีน โดยที่ตัวเลขความต่างนี้จะมากขึ้นสำหรับสินค้าที่มีการเก็บภาษีในอัตราที่สูง ผลการศึกษา พบว่า ในปี 1998 เมื่อภาษีเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 จะทำให้การหลบหนีภาษีเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 ผลการศึกษาก็ยังคงเหมือนเดิมเมื่อมีการทำ first differentiation specification กับข้อมูลในปี 1997 และ ปี 1998 ความสัมพันธ์ระหว่างอัตราภาษีและ การหลบหนีภาษีเป็นความสัมพันธ์ที่ไม่ใช่เส้นตรง (nonlinear) ความยืดหยุ่นของการหลบหนีภาษี จะมากขึ้น ที่ระดับภาษีที่สูงขึ้น

งานศึกษานี้ยังได้แจกแจงการหลบหนีภาษีออกเป็นประเภทต่าง ๆ คือการรายงานมูลค่าของสินค้าที่ต่ำกว่าความเป็นจริง การรายงานปริมาณสินค้าที่ต่ำกว่าความเป็นจริง และการจัดประเภทสินค้าที่ต้องเสียภาษีในอัตราที่สูงกว่าเป็นสินค้าประเภทที่เสียภาษีในอัตราที่ต่ำ ผลการศึกษาพบว่า

การหลบหนีภาษีมักจะกระทำในรูปของการจัดประเภทของสินค้าให้ไปอยู่ในประเภทที่เสียภาษีในอัตราที่ต่ำเป็นส่วนใหญ่ โดยที่ไม่ค่อยพบการรายงานมูลค่าของสินค้าที่ต่ำกว่าความเป็นจริง ในขณะที่ถ้าไม่มีการเปลี่ยนประเภทของสินค้าให้เป็นสินค้าที่เสียภาษีในอัตราที่ต่ำเกิดขึ้นแล้ว ก็จะไม่พบว่ามีกรรายงานปริมาณสินค้านำเข้าที่ต่ำกว่าความเป็นจริง (แต่ข้อมูลเหล่านี้ไม่ได้รวมสินค้าที่มีการลักลอบหนีภาษีทั้งจากฮ่องกงและประเทศจีน) นอกจากนี้ตัวเลขความต่างอันเกิดจากการหลบหนีภาษี (evasion gap) จะมีความสัมพันธ์ในทางลบกับอัตราภาษีของสินค้าที่มีลักษณะคล้ายกันมาก ซึ่งแสดงให้เห็นว่าส่วนหนึ่งของภาษีที่หายไปจากการหลบหนีนี้มาจากรายงานการนำเข้าที่ผิดพลาด นอกเหนือจากการรายงานมูลค่าของสินค้านำเข้าที่ต่ำกว่าปกติ ผลกระทบนี้จะเห็นได้ชัดเจนมากขึ้นถ้าตัวเลขความต่างอันเกิดจากการหลบหนีภาษี (evasion gap) วัดจากปริมาณแทนการวัดจากมูลค่า

Crawford, Smith และ Tanner (1999) ประเมินการค่าความยืดหยุ่นของความต้องการซื้อเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ในประเทศอังกฤษต่อราคาในช่วงหลังจากปี ค.ศ. 1992 ซึ่งเป็นช่วงที่มีการยกเลิกการควบคุมการค้าชายแดน พบว่าค่าความยืดหยุ่นดังกล่าวมีค่าสูงขึ้น แสดงว่าเมื่อราคาเพิ่มขึ้น ผู้บริโภคลดการบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ลง (ถ้าไม่มีการซื้อขายสินค้าข้ามแดน) ขณะที่ผู้บริโภคบางส่วนอาจจะไปซื้อสินค้ามาจากต่างประเทศแทน การที่ค่าความยืดหยุ่น ดังกล่าวของประเทศอังกฤษมีค่าสูงขึ้น ชี้ให้เห็นว่าประเทศอังกฤษควรจะลดอัตราภาษีของสินค้าประเภทเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ลง (เป็นไปตามหลักการของ Ramsey) แต่อย่างไรก็ตามถ้าค่าความยืดหยุ่นดังกล่าวเพิ่มขึ้นมาก ก็มีความเป็นไปได้ที่อัตราภาษีที่เป็นอยู่อาจจะมากกว่าอัตราภาษีที่ทำให้ได้รายรับสูงสุด

Crawford, Smith และ Tanner (1999) ใช้ข้อมูลของประเทศอังกฤษ (UK Family Expenditure Survey) มาทำการศึกษาพบว่า ค่าความยืดหยุ่นของปริมาณความต้องการสินค้าต่อราคาไม่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ การลดอัตราภาษียังอาจทำให้รายรับจากภาษีเพิ่มขึ้นหรือลดลงก็ได้ ขึ้นอยู่กับความยืดหยุ่นของปริมาณความต้องการซื้อสินค้าต่อราคา และความยืดหยุ่นไขว้ของปริมาณความต้องการซื้อสินค้าต่อราคาของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ประเภทอื่นๆ ผลการศึกษา ยังพบอีกว่าอัตราภาษีสำหรับเบียร์และไวน์เป็นอัตราภาษีที่ยังคงต่ำกว่าอัตราภาษีที่ทำให้ได้รายรับรวมสูงสุด หมายความว่าถ้ามีการลดอัตราภาษีประเภทนี้ลง จะทำให้รายรับรวมลดลง (ถึงแม้ว่าจะลดปริมาณการซื้อขายสินค้าข้ามแดนก็ตาม) อัตราภาษีสำหรับเหล้าเป็นอัตราภาษีที่ทำให้ได้รายรับสูงสุด หมายความว่า อัตราภาษีสำหรับเหล้าเป็นอัตราที่ทำให้เมื่อมีการลดอัตราภาษี แล้วทำให้ลดการซื้อขายสินค้าข้ามแดนในจำนวนที่สามารถทดแทนรายรับที่ลดลงต่อหน่วยได้

ประเทศในสหภาพยุโรปจะได้รับผลประโยชน์ร่วมกันจากการลดความต่างของอัตราภาษีในแต่ละประเทศ เพราะการมีอัตราภาษีที่แตกต่างกันจะทำให้การซื้อขายและการลักลอบหนีภาษี

ข้ามแดนมีมากขึ้น Lee, Pearson และ Smith (1988) มีความเห็นว่าผลกระทบภายนอกจากนโยบายการคลังที่เกิดขึ้นกับประเทศสมาชิกในสหภาพยุโรป ทำให้เกิดความร่วมมือกันทางด้านภาษีของประเทศต่าง ๆ เพื่อควบคุมการซื้อขายข้ามแดน ผลกระทบภายนอกเหล่านี้ประกอบด้วย รายรับที่ลดลง ต้นทุนทางด้านเวลาและการเดินทางของผู้ซื้อขายสินค้าข้ามแดน และการขาดทุนของธุรกิจค้าปลีกของประเทศที่มีอัตราภาษีสูง แต่อย่างไรก็ตามก็มีความไม่สมมาตรระหว่างผลของการขึ้นและลดอัตราภาษี ประเทศที่ขึ้นอัตราภาษีที่สูงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน จะทำให้เกิดการค้าขายสินค้าข้ามแดนมากขึ้น แต่ต้นทุนจะอยู่กับประเทศนั้น ในอีกด้านหนึ่ง ถ้าประเทศสมาชิกลดอัตราภาษี จะเป็นการเพิ่มการค้าขายสินค้าข้ามแดนและเพิ่มรายรับของประเทศตน และทำให้เกิดต้นทุนภายนอกกับประเทศอื่น ดังนั้นสิ่งที่สหภาพยุโรปควรจะแก้ไขเป็นประการแรกคือควบคุมนโยบายของประเทศต่าง ๆ ที่ก่อให้เกิดผลกระทบทางด้านลบกับประเทศอื่น ๆ นั่นคือ สหภาพยุโรปควรมีการกำหนดอัตราขั้นต่ำของภาษีในประเทศสมาชิก เพื่อลดผลกระทบภายนอกทางด้านลบที่อาจจะเกิดกับประเทศสมาชิกต่าง ๆ แต่ก็ไม่มีกำหนดอัตราสูงสุดของภาษีในประเทศต่างๆ

Smith (2005) วิเคราะห์ให้เห็นว่ารัฐบาลประเทศอังกฤษ และบางประเทศในสหภาพยุโรปสูญเสียรายรับทางด้านภาษี ด้วยสาเหตุต่าง ๆ อาทิเช่น การซื้อขายสินค้าข้ามเขตแดนที่ถูกต้องตามกฎหมาย การพยายามหนีภาษี และการลักลอบหนีภาษี เป็นต้น ซึ่งปัญหานี้เป็นผลเนื่องมาจากระบบภาษีที่ทำให้ราคาสินค้าแตกต่างกันระหว่างประเทศสมาชิกด้วยกัน โดยเฉพาะระหว่างประเทศที่มีเขตแดนติดกัน ปัญหารายรับที่ลดลงจากการซื้อขายสินค้าข้ามแดนอย่างถูกกฎหมาย ได้เป็นปัญหาที่ค่อนข้างถาวร หลังจากมีการยกเลิกการควบคุมตามชายแดนเมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2536 ทำให้แต่ละบุคคลสามารถซื้อสินค้าจากประเทศสมาชิกอื่น แล้วนำเข้าประเทศของตนได้โดยไม่มีข้อจำกัดทางการคลัง ถ้าเป็นการซื้อสินค้ามาเพื่อใช้ส่วนตัวและไม่ได้เป็นไปเพื่อการค้า ซึ่งปริมาณการซื้อสินค้าโดยจะนับว่าเป็นการใช้ส่วนตัวกำหนดไว้ที่ 110 ลิตรสำหรับเบียร์ 90 ลิตรสำหรับไวน์ และ 10 ลิตรสำหรับเหล้า

HM Customs and Excise ของประเทศอังกฤษ ประมาณการว่าการลักลอบหนีภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ในปี พ.ศ. 2541 ทำให้ประเทศอังกฤษสูญเสียรายได้ไปถึง 230 ล้านปอนด์ สเตอริงค์ หรือประมาณร้อยละ 4 ของรายรับจากการเก็บภาษีจากเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ทั้งหมด ดังนั้นประเทศสมาชิกที่มีอัตราภาษีศุลกากรสำหรับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ค่อนข้างสูง จึงควรที่นำเอาประเด็นเกี่ยวกับการสูญเสียรายรับจากการซื้อขายสินค้าตามชายแดนทั้งที่ถูกกฎหมายและผิดกฎหมายมาพิจารณาด้วย

Galbraith and Kaiserman (1997) ศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการบริโภคบุหรี่ยุคกับภาษีในประเทศแคนาดา ระหว่างปี พ.ศ. 2523 ถึง 2537 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่มีการเปลี่ยนแปลงราคาค่อนข้างมาก คือทั้งราคาเพิ่มขึ้นและลดลง และยังเป็นช่วงเวลาที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมากของบุหรี่ยุคที่

หนีภาษี (contraband tobacco products) โดยได้มีการประมาณการค่าความยืดหยุ่นของการบริโภค บุหรี่ที่ถูกต้องตามกฎหมายและการบริโภคบุหรี่ทั้งหมด (รวมการบริโภคบุหรี่ที่หนีภาษีด้วย) ต่อราคาของบุหรี่ที่ขายอย่างถูกกฎหมายและปัจจัยอื่น ๆ ผลการศึกษาโดยอาศัยข้อมูลรายปีในช่วงเวลา ช่างต้น และการเปรียบเทียบการบริโภคบุหรี่ในช่วงปี พ.ศ. 2537 ซึ่งมีการลดภาษีลงกับการบริโภค บุหรี่ในช่วงปีก่อนหน้านั้นพบว่า ถ้าพิจารณาค่าความยืดหยุ่นของการบริโภคบุหรี่ที่เสียภาษีถูกต้อง ตามกฎหมายต่อราคาจะเห็นว่า ค่าความยืดหยุ่นเพิ่มขึ้น โดยสมบูรณ์เมื่อเวลาผ่านไป แสดงให้เห็นว่า ภาษีเป็นเครื่องมือที่สำคัญที่ใช้ในการควบคุมพฤติกรรมกรรมการบริโภคบุหรี่ แต่ถ้าพิจารณารวมถึง ปริมาณบุหรี่ที่มีการขายโดยไม่ได้เสียภาษีถูกต้องตามกฎหมายด้วยแล้ว จะพบว่าผลของการเก็บภาษี ต่อการบริโภคบุหรือนั้นมีค่อนข้างน้อย

ค่าความยืดหยุ่นในระยะยาว ของการบริโภคบุหรือนั้นต่อราคาในประเทศแคนาดาถึงช่วงปี พ.ศ. 2530 มีค่าประมาณ -0.6 การขยายตัวของตลาดบุหรี่หนีภาษีตั้งแต่ปี พ.ศ. 2530 เป็นต้นมา ทำให้เกิด บุหรี่ 2 ประเภท คือ บุหรี่ที่เสียภาษีและบุหรี่ที่หนีภาษี ซึ่งบุหรี่ที่เสียภาษีมีราคาแพงกว่าในอดีต ขณะที่บุหรี่ที่หนีภาษีมีราคาที่ถูกกว่าในอดีต โดยที่มักจะเกิดในเขตแดนที่มีการลักลอบหนีภาษี ค่อนข้างสูง

งานศึกษาชิ้นนี้มีความเห็นว่าการใช้การเปลี่ยนแปลงภาษีเป็นเครื่องมือหนึ่งของนโยบาย ทางด้านสุขภาพ จะต้องคำนึงเสมอว่า รัฐบาลหนึ่ง ๆ ไม่สามารถที่จะอยู่อย่างเอกเทศได้ ดังนั้น การลักลอบหนีภาษีจากเขตแดนหนึ่งมายังอีกเขตแดนหนึ่ง มีผลให้การใช้เครื่องมือทางด้านภาษีเพื่อ ลดการบริโภคไม่ได้ผลเท่าที่ควร ในขณะที่การใช้ภาษีเป็นเครื่องมือในการเพิ่มรายรับของรัฐบาล หรือเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์อื่น ๆ สามารถประสบความสำเร็จได้ดีกว่า

Gruber, Sen และ Stabile (2002) ชี้ให้เห็นว่าตัวแปรสำคัญในการประเมินนโยบายทางด้าน ภาษีบุหรี่ก็คือ ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาของบุหรี่ แต่ในหลายประเทศจะมีความยากลำบาก ในการประมาณการค่าความยืดหยุ่นนี้ เนื่องจากมีการลักลอบหนีภาษีค่อนข้างมาก ซึ่งการประมาณ การค่าความยืดหยุ่นโดยการใช้ข้อมูลการขายที่เป็นทางการ จะเป็นค่าที่บิดเบือนไปจากค่าที่แท้จริง ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดคือ ประเทศแคนาดา ซึ่งมีการลักลอบหนีภาษีค่อนข้างมากในปี 2533 เพราะมี การขึ้นภาษีค่อนข้างสูง ทำให้ผลการตอบสนองของปริมาณการขายบุหรี่ที่เป็นทางการต่อราคาบุหรือนั้น มีมากเกินไป Gruber, Sen และ Stabile แก้ไขปัญหานี้ด้วยสองวิธีคือ หนึ่ง การใช้ข้อมูลการขายที่เป็น ทางการมาทำการศึกษา แต่ไม่นับรวมจังหวัดและปีที่มีการลักลอบหนีภาษีที่มีความรุนแรงมาก สอง การใช้ข้อมูลการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคบุหรือนั้นในระดับครัวเรือน ซึ่งค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ ต่อราคาจากการลักลอบหนีภาษีมักมีค่าที่น้อยกว่าความเป็นจริง การประมาณค่าทั้งสองวิธีให้ค่า ความยืดหยุ่นระหว่าง -0.45 ถึง -0.47 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าประเทศแคนาดาสามารถประมาณค่า

ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของบุหรี่ต่อราคาได้ค่อนข้างน่าเชื่อถือ แม้ว่าจะมีปัญหาการลักลอบหนีภาษีอยู่เป็นจำนวนมาก

นอกจากนั้น Gruber, Sen และ Stabile ได้ทดสอบความแตกต่างของค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของบุหรี่ต่อราคา โดยแบ่งตามชั้นรายได้และการบริโภค ผลการศึกษายังแสดงให้เห็นอีกว่าการเปลี่ยนแปลงปริมาณการบริโภคบุหรี่ที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงของราคามีมากในกลุ่มคนที่มียาได้น้อย คือค่าความยืดหยุ่นจะอยู่ในช่วง -1 สำหรับชั้นรายได้ต่ำสุด ถึง -3 สำหรับชั้นรายได้มากที่สุด จากแบบจำลองพฤติกรรมการสูบบุหรี่ (time inconsistent model) จะเห็นได้ว่าการเก็บภาษีในอัตราที่สูงขึ้น จะสามารถลดการสูบบุหรี่ของกลุ่มคนที่มีความไวต่อการเปลี่ยนแปลงต่อราคาได้ ซึ่งถ้ากลุ่มที่มีรายได้ต่ำมีความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของราคามาก ก็จะทำให้ได้รับประโยชน์จากการควบคุมตนเอง (self-control benefit) จากการที่ราคาบุหรี่เพิ่มขึ้น

ความไวต่อราคาแสดงให้เห็นว่าภาษีบุหรี่อาจจะไม่ใช่ภาษีที่มีอัตราด้อยอย่างที่เคยกล่าวอ้างกันมา

งานศึกษานี้ยังชี้ให้เห็นว่าภาษีบุหรี่ที่สูงขึ้นแทบจะไม่มีผลทำให้คนหันไปบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์มากขึ้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับข้อมูลที่น่ามาใช้ในการศึกษา ถ้าใช้ข้อมูลการขายที่เป็นทางการจะพบว่าบุหรี่และเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์เป็นสินค้าประกอบกัน ผลการศึกษาแสดงให้เห็นอีกว่าราคาบุหรี่ที่เพิ่มขึ้น ไม่ได้เพิ่มการบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ แต่กลับเป็นการลดการบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ลงอีกด้วย ในขณะที่การลักลอบหนีภาษีบุหรี่ ไม่ได้มีผลแต่เพียงการทำให้มีการบริโภคบุหรี่มากขึ้น แต่ยังมีผลให้การบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์เพิ่มขึ้นด้วย เมื่อทำการศึกษาโดยใช้ข้อมูลการใช้จ่ายของครัวเรือนจะพบว่าการบริโภคบุหรี่และเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์เป็นอิสระต่อกัน

Stehr (2005) ชี้ให้เห็นว่าการที่แต่ละรัฐในประเทศสหรัฐอเมริกามีการเก็บภาษีบุหรี่ในอัตราที่ไม่เท่ากัน ทำให้เกิดการหลีกเลี่ยงภาษี ด้วยการลักลอบซื้อขายสินค้าตามชายแดนที่มีการเก็บภาษีในอัตราที่ต่ำ หรือการซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ตที่ไม่ต้องมีการเสียภาษีเกิดขึ้น งานศึกษานี้ประมาณการหลีกเลี่ยงภาษีโดยพิจารณาว่าเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงอัตราภาษีบุหรี่แล้วจะทำให้เปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของการขายแตกต่างจากเปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของการบริโภคเท่าไร ซึ่งการเปรียบเทียบข้อมูลการขายบุหรืกับข้อมูลการบริโภคบุหรื นับว่าเป็นนวัตกรรมที่สำคัญของงานศึกษานี้ Stehr ได้ศึกษาถึงปริมาณการขายและการบริโภคต่อหัวในรัฐต่าง ๆ และพบว่า เมื่ออัตราภาษีสูงขึ้น ทำให้การบริโภคบุหรืลดลง ดังนั้นบุหรืที่ชำระภาษีถูกต้องตามกฎหมายจึงมีปริมาณการขายที่ลดลง สาเหตุหนึ่งที่ทำให้ปริมาณการขายบุหรืที่ชำระภาษีถูกต้องตามกฎหมายลดลง ก็มาจากการหลีกเลี่ยงภาษีที่มีมากขึ้นนั่นเอง ผลการศึกษาพบว่าค่าความยืดหยุ่นของปริมาณการขายบุหรืที่ชำระภาษีถูกต้องตามกฎหมาย ต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราภาษี มีมากกว่า

อย่างน้อยสองเท่าของค่าความยืดหยุ่นของการบริโภคสุราก็ต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราภาษี ความแตกต่างนี้ก็คือการหลีกเลี่ยงการชำระภาษีนั่นเอง Stehr ได้สร้างแบบจำลองเพื่อคำนวณหา การหลีกเลี่ยงภาษีในทุก ๆ รัฐ ซึ่งประมาณการได้ว่าระหว่างปี 1985 ถึง 2001 ร้อยละ 9.6 ของ การซื้อขายนูหรีไม่ได้มีการชำระภาษีเกิดขึ้น

การที่มีการหลีกเลี่ยงภาษีเพิ่มขึ้น ทำให้การนำเอาข้อมูลการขายนูหรีที่มีการชำระภาษีที่ ถูกต้องมาใช้มีค่าต่ำกว่าระดับการสุบนูหรีที่แท้จริง และเป็นการประเมินการลดลงของระดับ การสุบนูหรีที่เกินจริง แต่อย่างไรก็ตามการซื้อขายนูหรีเพื่อหลีกเลี่ยงภาษีตามชายแดนก็ยังอยู่ใน ระดับที่ต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับ การหลีกเลี่ยงภาษีด้วยวิธีอื่น ๆ ถ้ารัฐใดต้องการที่จะควบคุม การบริโภคสุรอย่างจริงจัง รัฐนั้นก็ควรต้องมีนโยบายที่มีประสิทธิภาพในการควบคุมการหลีกเลี่ยง ภาษีในรูปแบบต่าง ๆ ควบคู่ไปกับการขึ้นภาษีนูหรี หรือจะต้องใช้นโยบายอื่น ๆ เช่นการควบคุม การโฆษณาหรี และการจำกัดการสุบนูหรี เป็นต้น มาดำเนินการประกอบกัน

### 2.3 การจัดภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ในต่างประเทศ

สมชัย (2005) ศึกษาถึงประสบการณ์ของประเทศต่าง ๆ ในการนำเอาวิธีการทั้งทางด้าน ภาษี และวิธีการที่ไม่ใช่ภาษีมาใช้กับการควบคุมการบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ รวมทั้งสำรวจ แนวทางการใช้วิธีการทางด้านภาษีของประเทศต่าง ๆ ในเอเชีย ในการศึกษาวิธีการทางด้านภาษี งานศึกษานี้ครอบคลุมถึงภาษีทางอ้อมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ด้วย มิได้ พิจารณาแต่เพียงภาษีสรรพสามิตเท่านั้น ทั้งนี้เนื่องจากผู้บริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ จะ มี การตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของราคา ภาษีทางอ้อมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับเครื่องดื่มที่มี แอลกอฮอล์มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงของราคานี้

เครื่องมือหลักของนโยบายเกี่ยวกับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ก็คือ หนึ่ง ใช้มาตรการที่ไม่ใช่ ภาษีในการควบคุมการบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ เช่นการห้ามบริโภคเครื่องดื่มที่มี แอลกอฮอล์ การจำกัดปริมาณแอลกอฮอล์ การกำหนดอายุขั้นต่ำในการบริโภคเครื่องดื่มที่มี แอลกอฮอล์ และการกำหนดปริมาณแอลกอฮอล์ในเลือดของผู้ขับขี่ยานพาหนะตามท้องถนน เป็นต้น และ สอง มาตรการทางด้านภาษี มาตรการในการควบคุมของรัฐบาลควรจะมีมุ่งไปที่ การบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ของคนในสังคม โดยพยายามที่จะทำให้ต้นทุนทางสังคมที่เกิด จากการบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ในระดับที่ก่อให้เกิดอันตรายให้อยู่ในระดับที่น้อยที่สุด

ตามการสำรวจของ WHO การเก็บภาษีตามสภาพมักเป็นวิธีการที่ใช้กันทั่วไปในหลาย ประเทศ ซึ่งมีอัตราอยู่ที่ระหว่างร้อยละ 10 ถึง 29 ของราคาขายปลีก โดยมีอัตราเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 23.6 และมีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานที่ 26.1 อัตราภาษีในประเทศต่าง ๆ จะมีค่าที่แตกต่างกัน ก่อนข้างมากนับจากร้อยละ 0 ถึงร้อยละ 200 โดยเปรียบเทียบแล้วประเทศกำลังพัฒนาจะมีอัตรา



ภาษีที่สูงกว่าประเทศที่พัฒนาแล้ว นั่นก็สะท้อนให้เห็นว่าประเทศที่พัฒนาแล้วไม่ได้ใช้มาตรการทางด้านภาษีมาเป็นเครื่องมือของมาตรการทางด้านสุขภาพมากนัก

ภาษีที่มีผลต่อราคาของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ไม่ได้มีแต่ภาษีสรรพสามิตเท่านั้น แต่ภาษีทางอ้อมอื่น ๆ (ภาษีศุลกากร และภาษีการขาย) ก็มีผลต่อราคาของแอลกอฮอล์เช่นกัน ภาษีแต่ละประเภทจะมีผลกระทบต่อกัน เนื่องจากภาษีที่จัดเก็บก่อนจะรวมอยู่ในฐานภาษีของภาษีที่จะจัดเก็บตัวที่สอง และภาษีตัวที่หนึ่งและตัวที่สองก็รวมอยู่ในฐานภาษีของภาษีที่จะจัดเก็บตัวที่สาม

การจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ของประเทศต่าง ๆ มีดังนี้<sup>1</sup>

### 1. ประเทศสิงคโปร์

ประเทศสิงคโปร์มีการจัดเก็บภาษีศุลกากรและภาษีสรรพสามิตน้อยมาก เพราะมีลักษณะเป็นเมืองปลอดภาษี ดังนั้นจึงมีการจัดเก็บกับสินค้าบางชนิดเท่านั้น ซึ่งรวมถึงเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ด้วย ภาษีศุลกากรและภาษีสรรพสามิตจะเป็นแบบตามสภาพในอัตราเดียว เช่น \$X ต่อลิตรของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ เป็นต้น โดยไม่ได้เก็บภาษีตามปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ที่มีอยู่ในเครื่องดื่มประเภทนั้น ๆ ประเทศสิงคโปร์แบ่งประเภทของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ตามปริมาณของแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ และมีการเก็บภาษีในอัตราที่แตกต่างกันตามประเภทของเครื่องดื่ม นอกจากภาษีศุลกากรและภาษีสรรพสามิตแล้ว ประเทศสิงคโปร์ยังมีภาษีสินค้าและบริการ (Good and Services Tax) อีกด้วย ซึ่งเก็บตามมูลค่าการบริโภคในอัตราร้อยละ 5

### 2. ประเทศฮ่องกง

ประเทศฮ่องกงไม่มีการจัดเก็บภาษีศุลกากรหรืออากรขาเข้า ภาษีสรรพสามิตที่จัดเก็บกับสุราเป็นภาษีตามสภาพแบบอัตราเดียว ซึ่งแตกต่างกันไปตามปริมาณแอลกอฮอล์ในเครื่องดื่ม เช่น สุราที่มีปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์มากกว่าร้อยละ 30 จะเสียภาษีในอัตราร้อยละ 100 แต่ถ้าปริมาณของแอลกอฮอล์บริสุทธิ์น้อยกว่าร้อยละ 30 จะเสียภาษีในอัตราร้อยละ 40 เป็นต้น ไวน์จะถูกเก็บภาษีที่แตกต่างออกไป โดยที่ฐานภาษีก็คือมูลค่าของแอลกอฮอล์ จัดเก็บในอัตราร้อยละ 80 ประเทศฮ่องกงไม่มีภาษีการขายหรือภาษีมูลค่าเพิ่ม

### 3. ประเทศมาเลเซีย

ภาษีศุลกากรจะมีอัตราที่แตกต่างกันไปตามประเภทของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ โดยคิดเป็น \$X ต่อปริมาณเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ นอกจากภาษีศุลกากรและภาษีสรรพสามิตแล้ว

<sup>1</sup> ดูรายละเอียดอัตราภาษีศุลกากรและภาษีสรรพสามิตของประเทศต่าง ๆ ใน Somchai Richupan, "Alcohol Products Taxation: International Experiences and Selected Practices in Asia." Prepared for the International Tax and Investment Center (ITIC) Asia Excise Taxation Conference, Singapore, March 2-4, 2005, p. 10-33.

ประเทศมาเลเซียยังมีการเก็บภาษีการขายในอัตราร้อยละ 20 ของมูลค่าของสินค้าอีกด้วย ภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ถือว่าเป็นภาษี “บาป” แต่อุตสาหกรรมที่ผลิตเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์มักจะทำการล็อบบี้ให้อยู่ในอัตราที่ต่ำ

#### 4. ประเทศอินโดนีเซีย

ภาษีสกุลการจะจัดเก็บในอัตราที่แตกต่างกันตามประเภทของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ และเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์จะต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่มอีกร้อยละ 10

#### 5. ประเทศเวียดนาม

ภาษีสกุลการและภาษีการบริโภคของประเทศเวียดนามจะจัดเก็บในอัตราที่แตกต่างกันตามประเภทของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ เครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ไม่ใช่สินค้าจำเป็น ดังนั้นรัฐบาลของประเทศเวียดนามจึงเก็บภาษีในอัตราที่สูงมาก นอกจากนี้จะมีการเก็บภาษีสกุลการในอัตราร้อยละ 120 สำหรับ spirits และร้อยละ 100 สำหรับไวน์แล้ว สินค้าประเภทเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ยังต้องเสียภาษีการบริโภคอีกร้อยละ 75 สำหรับเบียร์ ร้อยละ 70 สำหรับ spirits และร้อยละ 20 สำหรับไวน์ จากการที่ประเทศเวียดนามมีนโยบายทางด้านภาษีที่เข้มงวดเช่นนี้ทำให้มีตลาดมืดเกิดขึ้น และมีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์เถื่อนจำนวนมาก ทำให้รัฐบาลเสียรายได้ไปเป็นจำนวนมากในแต่ละปี

#### 6. ประเทศเกาหลีใต้

ภาษีสกุลการที่จัดเก็บสำหรับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ในประเทศเกาหลีใต้เป็นการจัดเก็บตามมูลค่าของสินค้านำเข้า (C.I.F. price) ในอัตราที่แตกต่างกันตามประเภทของแอลกอฮอล์ สำหรับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ทั้งที่ผลิตในประเทศและนำเข้าจะต้องเสียภาษีสรรพสามิตด้วย โดยฐานภาษีอาจจะเป็นปริมาณหรือมูลค่า (มีทั้งแบบตามสภาพและตามมูลค่า) นอกจากนั้นยังมีภาษีอีกส่วนหนึ่งซึ่งจัดเก็บไม่เกินร้อยละ 30 เพื่อนำไปสมทบในกองทุนการลงทุนเพื่อการศึกษา สินค้าในประเทศเกาหลีใต้ รวมทั้งเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์จะต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่มในอัตราร้อยละ 10 โดยที่ฐานภาษีของภาษีมูลค่าเพิ่มคือราคาของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ ซึ่งรวมภาษีสกุลการ ภาษีสรรพสามิต และภาษีเพื่อการศึกษาไว้แล้ว

#### 7. ประเทศไต้หวัน

ภาษีสกุลการของประเทศไต้หวันเก็บตามมูลค่าของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ ซึ่งจะมีอัตราที่แตกต่างกันไปตามประเภทของเครื่องดื่ม ส่วนภาษีสรรพสามิตจะมีอัตราที่แตกต่างกันไปตามประเภทของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ โดยเป็นการจัดเก็บตามสภาพ ประเทศไต้หวันไม่ได้มีการเก็บภาษีเพื่อสุขภาพกับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ แต่เก็บกับบุหรี่เท่านั้น ภาษีมูลค่าเพิ่มในประเทศไต้หวันอยู่ที่อัตราร้อยละ 5 ของราคาสินค้า โดยฐานภาษีของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ก็คือราคาของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ ซึ่งรวมเอาภาษีสกุลการและภาษีสรรพสามิตไว้ในฐานภาษีด้วย

## 8. ประเทศฟิลิปปินส์

ภาษีศุลกากรของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์จะจัดเก็บตามมูลค่าของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ ส่วนภาษีสรรพสามิตจะจัดเก็บตามสภาพ โดยที่อัตราจะสูงหรือต่ำ จะแปรผันตามราคาขายปลีก และปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ ภาษีมูลค่าเพิ่มอยู่ที่ร้อยละ 10 และรัฐบาลกำลังมีการทบทวนเพื่อขึ้นเป็นร้อยละ 12

### 2.4 แนวคิดเรื่องอัตราภาษีสินค้าที่เหมาะสม (optimal alcohol taxation)

เนื่องจากการเก็บภาษีสรรพสามิตมักมีเหตุผลหลายประการ จึงจำเป็นต้องอธิบายชี้ชัดว่า เหตุผลแต่ละด้านของภาษีสรรพสามิตมีหลักการพื้นฐานอย่างไรและความเป็นมาของแนวคิดอย่างไร

#### 2.4.1 พื้นฐานแนวคิดเรื่องภาษีอุปโภคบริโภคทั่วไป (General Consumption Tax)

โดยทั่วไป ประเด็นหลักที่พิจารณาในแนวคิดเรื่องการเก็บภาษีอุปโภคบริโภค (Consumption Tax) ประกอบด้วย (1) ความมีประสิทธิภาพของภาษี (Efficiency) ซึ่งย่อหมายถึง และมีผลต่อรายได้ของรัฐ (Government Revenue) และ (2) ความเท่าเทียมทางสังคม (Social Equity) ซึ่งมีผลต่อการกระจายรายได้ของประชาชน (Redistribution) ในทางอ้อม ดังนั้น ทั้งสองประเด็นนี้จึงถือได้ว่าเป็น “วัตถุประสงค์” ของการเก็บภาษีสินค้า**ทั่วไป** ซึ่งอาจจะเป็นภาษีลักษณะเก็บตามมูลค่าตามอัตราส่วนของราคา (Ad Valorem Tax) หรือภาษีที่คิดต่อหน่วยของสินค้า (Ad Rem Tax หรือ Specific Tax, Per Unit Tax) แล้วแต่ระบบจัดเก็บของประเทศนั้นๆ หลักการคำนวณภาษีดังกล่าวจะยึดแนวคิด Optimal Taxation ของ Ramsey (Ramsey Rule) ที่มีการพัฒนาโดย Diamond and Mirrlees (1970) พิจารณากรณีที่มีหลายครัวเรือน (Many-Household Model) โดยสรุปได้ว่าอัตราภาษีที่จะกำหนดตามสูตรนี้จะขึ้นอยู่กับ บรรทัดฐาน หรือ ค่านิยม (Social Value) ของสังคมนั้นๆ กล่าวคือ อัตราภาษีที่จะเก็บขึ้นอยู่กับการให้น้ำหนักความสำคัญระหว่างเรื่อง ประสิทธิภาพของการเก็บภาษี (Revenue Maximisation) กับเรื่องความเท่าเทียมในสังคม (Equity Consideration) ซึ่งผลของจำนวนเงินภาษีที่เก็บได้ทั้งหมดโดยการให้ความสำคัญแต่ละเรื่องนี้มีความขัดแย้งกันในตัว กล่าวคือ หากให้ความสำคัญกับเรื่องแรกมาก ก็จะเก็บภาษีได้มาก เพราะมีประสิทธิภาพมาก แต่หากให้ความสำคัญเรื่องความเท่าเทียมในสังคม ผลคือรัฐจะเก็บเงินภาษีได้น้อยลงแต่จะเน้นในเรื่องความเท่าเทียมทางสังคมแทน แต่ละสังคมย่อมให้น้ำหนักความสำคัญในเรื่องดังกล่าวไม่เท่ากัน

#### 2.4.2 หลักการของภาษีแอลกอฮอล์ (Alcohol Taxation)

โดยทั่วไป การเก็บภาษีจะทำให้เกิดการบิดเบือนในการจัดสรรทรัพยากร (Distortion in Resource Allocation) ในระบบเศรษฐกิจ เนื่องจากการเก็บภาษีจะทำให้ผู้เสียภาษีปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการบริโภค การออม การตัดสินใจในการทำงานและการลงทุน นอกจากนี้ สำหรับ

สินค้าที่มีความเป็นไปได้ที่จะมีผลไม่ดีต่อสุขภาพ หรือความเป็นอยู่ของสังคมโดยรวม และการบริโภคสินค้านั้น ก่อให้เกิดผลกระทบภายนอกในทางลบ (Negative Externalities) ต่อสังคมโดยรวม เช่น การบริโภค บุหรี่ สุรา หรือ การพนัน เป็นต้น ก่อให้เกิดผลกระทบสืบเนื่องทางสังคม ดังที่ปรากฏในหนังสือพิมพ์รายวัน อาทิ อาชญากรรม และการทำร้ายครอบครัว เป็นต้น จึงเป็นที่มาและหลักการ (Rationale) ของการเก็บภาษีสรรพสามิต (Excise Tax) เพื่อสามารถนำผลกระทบภายนอกดังกล่าวมารวมอยู่ในต้นทุนของผู้บริโภคเองด้วย (Cost Internalization) เช่นเดียวกับกรณีภาษีอุปโภคบริโภค กรณีภาษีสรรพสามิตก็สามารถเก็บแบบ Ad Valorem หรือ Specific หรือ ผสมได้เช่นกัน การกำหนดอัตราภาษีแอลกอฮอล์ที่เหมาะสมที่สุดจึงมีความจำเป็นที่จะต้องพิจารณาประเด็นเงื่อนไขดังต่อไปนี้เพื่อให้ได้บรรทัดประโยชน์ที่สูงสุดต่อสังคมโดยรวม

(1) รายได้ทางภาษีของรัฐบาล (Revenue Constraint) ซึ่งเป็นรายได้ขั้นต่ำที่รัฐบาลตั้งเป้าจัดเก็บให้ได้ภายในหนึ่งปีงบประมาณ

(2) ผลกระทบภายนอกของเอกชน (Private Sector Externality) คือการที่อรรถประโยชน์ของครัวเรือนหนึ่งเกิดการลดลงเนื่องจากการบริโภคสินค้าบางอย่างโดยอีกครัวเรือนหนึ่ง เช่น การสูบบุหรี่โดย นาย ก. จะมีผลต่อสุขภาพของนาย ข. ที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง แม้ว่านาย ข. จะไม่ได้สูบบุหรี่ก็ตาม (Second-Hand-Smoker Effect)

(3) ผลกระทบภายนอกสาธารณะ (Public Sector Externality) คือการที่รัฐบาลต้องเสียงบประมาณ เช่นทางด้านสาธารณสุขเพื่อรักษาบำบัดผู้ที่เป็โรคหรือเกิดอุบัติเหตุเนื่องจากการบริโภคแอลกอฮอล์

(4) ผลที่เกิดจากการแข่งขันไม่สมบูรณ์ (Imperfect Competition) เช่น กำไรของผู้ผูกขาด (Monopolist's Profit) ประกอบด้วยสามส่วนคือ: (1) ภาษีที่รัฐบาลสามารถเก็บได้มากขึ้นจากภาคเอกชนเนื่องจากการเก็บภาษีสินค้าที่ขายโดยผู้ขายผูกขาด (2) ภาษีเงินได้นิติบุคคล (Profit Tax) ที่รัฐบาลจัดเก็บได้มากขึ้น เนื่องจากราคาสินค้าของผู้ขายผูกขาดที่สูงขึ้น และ (3) กำไรของผู้ขายผูกขาดที่ลดลงเนื่องจากการเก็บภาษีทำให้มีการผลิตหรือขายสินค้าลดลง

(5) ผลของการลักลอบซื้อขายสินค้าที่มีการจัดเก็บภาษี (Smuggling) และการปลอมแปลงสินค้า (Counterfeit) คือการที่ฐานภาษี (Tax Base) ลดน้อยลงเนื่องจากผู้บริโภคบิดเบือนไปซื้อสินค้าที่ลักลอบนำเข้าหรือสินค้าปลอมแปลงตราเบ้าที่ราคารวมต้นทุนบวกต้นทุนในการลักลอบหรือค่าปลอมแปลงสินค้าต่ำกว่าราคาที่รวมภาษีแล้ว

(6) ผลที่เกิดจากปัญหาการที่ผู้บริโภคไม่สามารถควบคุมตนเอง (Self-Control Problems) เช่นการติดเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ (Alcohol Addiction) คือผลที่เกิดจากการตัดสินใจของผู้บริโภคในขณะที่กำลังจะบริโภคโดยไม่ได้ใส่ใจต่อต้นทุนการบริโภคแอลกอฮอล์ที่จะเกิดกับสุขภาพในระยะ

ขามากเท่าที่ควร เมื่อเป็นดังนี้ ผู้บริโภคจึงเลือกบริโภคสินค้าในปริมาณมาก ก่อให้เกิดผลในทางลบต่ออรรถประโยชน์ของผู้บริโภคดังกล่าวในระยะยาว

ประเด็นที่ (1) ข้างต้นคือ โจทย์สำหรับการกำหนดอัตราภาษีเพื่อทำรายได้สูงสุด (Revenue Maximisation Problem) ส่วนประเด็นที่ (2) ถึง (6) ถือเป็นผลกระทบภายนอก (Externalities) ต่างๆ ที่เกิดขึ้น ซึ่งเป็นโจทย์ในการกำหนดอัตราภาษีที่จะต้องทำให้ผลกระทบเหล่านี้เกิดขึ้นน้อยที่สุดเท่าที่จะทำได้ (Externality Minimisation Problem) ในการนี้สามารถนำหลักการ *ต้นทุนส่วนเพิ่มของกองทุนสาธารณะ* (MCF: Marginal Cost of Public Funds) มาประกอบการคำนวณอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุด กล่าวคือ MCF สะท้อนถึงความสูญเสียทางสังคม คำนวณจากการบิดเบือนส่วนเพิ่ม (Additional or Marginal Distortion) ในการจัดสรรทรัพยากรที่เกิดจากการที่รัฐบาลจัดเก็บภาษีเพิ่มขึ้นเพื่อเพิ่มรายได้ ในการศึกษาของ Chandaevwit and Dahlby (2006) มีการคำนวณผลกระทบในประเด็นที่ (2) ถึง (6) ที่เกิดจากการเก็บภาษีในอัตราภาษีที่เป็นอยู่จริงในปัจจุบันในประเทศไทย และข้อมูลความยืดหยุ่นไขว้ (Cross-Price Elasticities) และความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา (Price Elasticities of Demand) จาก Almost Ideal Demand System (AIDS) ของ Deaton and Muellbauer (1980) และข้อมูลด้านค่าใช้จ่ายในการบริโภคจากบัญชีรายได้ประชาชาติจัดทำโดยสภาพพัฒนาสังคมและเศรษฐกิจแห่งชาติในปี พ.ศ. 2536 ถึง พ.ศ. 2545) ต่อ MCF อยู่ในอัตรา -0.062, -0.192, +0.267, -0.624 และ -0.302 ตามลำดับ โดยในประเด็นเรื่องการลักลอบขายสินค้าและเรื่องปัญหาที่ผู้บริโภคไม่สามารถควบคุมตนเอง Chandaevwit and Dahlby (2006) ได้ใช้กรอบแนวคิดของ Usher (1986) และ O'Donoghue and Robin (2005) ตามลำดับเพื่อประกอบการพิจารณา ส่วนหลักการ *ต้นทุนทางสังคมส่วนเพิ่มของกองทุนสาธารณะ* (Marginal Social Cost of Public Funds) คือการกำหนดอัตราภาษีโดยใช้หลักการ *ต้นทุนส่วนเพิ่มของกองทุนสาธารณะ* โดยพิจารณาเรื่องความเท่าเทียมทางสังคมไปพร้อมกันด้วย

#### 2.4.3 การคำนวณอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุด (The Optimal Tax Problem)

แนวคิดเรื่องภาษีอุปโภคบริโภคที่พิจารณาถึงอัตราภาษีที่ดีที่สุดสำหรับประชาคม (Socially Optimal Tax) เริ่มจากแนวคิดของ Frank Plumpton Ramsey เมื่อปี ค.ศ. 1927 โดยวัตถุประสงค์หลักมีหลักการดังนี้: “หากมีการกำหนดรายรับของรัฐโดยส่วนหนึ่งได้จากภาษีซึ่งเก็บจากการใช้จ่ายของประชากรจากรายได้ที่หามา... โดยทั่วไปภาษีดังกล่าวจัดอยู่ในหลายอัตราด้วยกัน...คำถามหลักคือจะมีวิธีการปรับอัตราภาษีดังกล่าวอย่างไรจึงจะมีผลในทางลบต่ออรรถประโยชน์น้อยที่สุด...”<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Ramsey (1927): “If a given revenue is to be raised by proportionate taxes on some or all uses of income...being possible at different rates, how should these rates be adjusted in order that the decrement of utility may be a minimum?”

โจทย์ในการคำนวณอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุดเริ่มจากสมการที่ (2.1) ซึ่งประกอบด้วย Indirect Utility Function ของครัวเรือน

$$\max_{\{t_1, \dots, t_n\}} V(q_1, \dots, q_n, w, I), s.t. R = \sum_{i=1}^n p_i t_i x_i \quad (2.1)$$

เมื่อนำสมการที่ (2.1) พิจารณาเงื่อนไขด้านรายได้รัฐบาลใน Lagrange an function จะได้สมการที่ (2.2)

$$L = V(q_1, \dots, q_n, w, I) + \lambda \left[ \sum_{i=1}^n p_i t_i x_i - R \right] \quad (2.2)$$

เมื่อกำหนดหา First-Order Condition ใน (2.2) จะได้สมการที่ (2.3)

$$\frac{\partial L}{\partial t_k} \equiv \frac{\partial V}{\partial t_k} + \lambda \left[ x_k + \sum_{i=1}^n p_i t_i \frac{\partial x_i}{\partial q_k} \right] = 0, \quad (2.3)$$

ภายใต้ข้อสมมติว่าแรงงานเป็น numeraire และค่าจ้างคงที่ รวมทั้งจาก Identities ใน (2.4)

$$\frac{\partial V}{\partial q_k} \equiv \frac{\partial V}{\partial t_k} \quad \text{and} \quad \frac{\partial x_i}{\partial q_k} \equiv \frac{\partial x_i}{\partial t_k}, \quad (2.4)$$

อัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุดเปรียบเสมือนการตั้งราคาสาธารณะ (Public Sector Pricing) และเมื่อเรียบเรียงสมการที่ (2.3) ใหม่จะได้ผลลัพธ์ใน (2.5)

$$\frac{\partial V}{\partial q_k} = -\lambda \left[ x_k + \sum_{i=1}^n p_i t_i \frac{\partial x_i}{\partial q_k} \right] \quad (2.5)$$

สมการที่ (2.5) มีนัยต่อสินค้า  $n$  ทั้งหมดในระบบเศรษฐกิจว่า สำหรับสินค้าทุกชนิด ต้นทุนด้านอรรถประโยชน์ (utility cost) ของการเพิ่มอัตราภาษีในสินค้า  $k$  ควรเท่ากับรายได้ทางภาษีส่วนเพิ่มของรัฐบาลโดยสัดส่วน ดังนั้น การเพิ่มอัตราภาษีใดๆ ก็ตามควรนำไปสู่รายได้ทางภาษีที่เพิ่มขึ้นต่อหน่วยอรรถประโยชน์ที่เสียในอัตราที่เท่ากันในทุกสินค้า

จาก Roy's Identity:

$$\frac{\partial V}{\partial q_k} = \frac{-\partial V}{\partial I} x_k = -\alpha x_k \quad (2.6)$$

โดยที่

$\alpha$  = อรรถประโยชน์ส่วนเพิ่มของรายได้ (Marginal Utility of Income)

เมื่อแทนค่าจาก (2.6) ไปใน (2.5) จะได้ (2.7) และ (2.8).

$$\alpha x_k = \lambda \left[ x_k + \sum_{i=1}^n p_i t_i \frac{\partial x_i}{\partial q_k} \right] \quad (2.7)$$

$$\sum_{i=1}^n t_i \frac{\partial x_i}{\partial q_k} = - \left[ \frac{\lambda - \alpha}{\lambda} \right] x_k \quad (2.8)$$

ตาม สมการ Slutsky :

$$S_{ik} = \frac{\partial x_i}{\partial q_k} + x_k \frac{\partial x_i}{\partial I} \quad (2.9)$$

$$\frac{\partial x_i}{\partial q_k} = S_{ik} - x_k \frac{\partial x_i}{\partial I}$$

เมื่อใช้ (2.9) แทนค่าไปใน (2.8) จะได้ (2.10) และ (2.11).

$$\sum_{i=1}^n t_i p_i \left[ S_{ik} - x_k \frac{\partial x_i}{\partial I} \right] = - \left[ \frac{\lambda - \alpha}{\lambda} \right] x_k \quad (2.10)$$

$$\Rightarrow \sum_{i=1}^n t_i p_i S_{ik} = - \left[ \frac{\lambda - \alpha}{\lambda} \right] x_k + \sum_{i=1}^n t_i p_i x_k \frac{\partial x_i}{\partial I} \quad (2.11)$$

$$\Rightarrow \sum_{i=1}^n t_i p_i S_{ik} = - \left[ 1 - \frac{\alpha}{\lambda} - \sum_{i=1}^n t_i p_i \frac{\partial x_i}{\partial I} \right] x_k \quad (2.12)$$

เนื่องจาก  $S_{ik} = S_{ki}$  ตาม Young's Theorem;

$$\sum_{i=1}^n t_i S_{ik} = -\theta x_k \quad (2.13)$$

หรืออีกนัยหนึ่งคือ  $\sum_{i=1}^n \Delta x_k^S = -\theta x_k$ ,

โดยที่

$$\theta = \left[ 1 - \frac{\alpha}{\lambda} - \sum_{i=1}^n t_i \frac{\partial x_i}{\partial I} \right] > 0, 0 < \frac{\alpha}{\lambda} < 1, 0 < \sum_{i=1}^n t_i \frac{\partial x_i}{\partial I} < 1$$

$\theta$  คือส่วนต่างระหว่างต้นทุนทางสังคมทั้งหมด (Social Costs) กับรายได้ของรัฐบาลจากการที่ทำให้รายรับ (ที่เป็น lump-sum) ของผู้บริโภคลดลง โดยสมการที่ (2.13) แสดงถึงระบบภาษีที่เหมาะสมที่สุดสำหรับสินค้า  $k = 1, \dots, n$  ทั้งหมดและมีความสัมพันธ์เป็นอิสระจากสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง และเมื่อนำ  $t_k$  ไปคูณทั้งสองด้านของสมการที่ (2.13) สำหรับสินค้า  $k$  ทั้งหมดก็จะได้สมการที่ (2.14).

$$\sum_{k=1}^n \sum_{i=1}^n t_i t_k S_{ki} = -\theta R \tag{2.14}$$

โดยภายในตัวแปรฟังก์ชัน  $\theta$  ประกอบด้วยต้นทุนทางสังคมส่วนเพิ่มของกองทุนสาธารณะ (Social Marginal Cost of Public Fund) ตามรายละเอียดข้างต้น แล้วแต่กรณีการให้นำหนักเงินภาษีใดเงินภาษีหนึ่ง

ในกรณีที่การวิเคราะห์ไม่ได้ใช้ดุลยภาพรวม (General Equilibrium) ศึกษาผลกระทบของภาษีสรรพสามิตต่อราคาสินค้าทุกชนิด มีการตั้งข้อสมมติให้ผลกระทบของภาษีสินค้าชนิดหนึ่งสะท้อนอยู่ในราคาสินค้านั้นเอง 100 % โดยที่ไม่มีผลกระทบต่อราคาสินค้าอื่น ดังนั้น  $dq/dt_i = 1$  and  $dq/dt_i = 0$  for  $i \neq j$  นอกจากนี้ จะสังเกตได้ว่าในสมการที่ (2.15) การบิดเบือนคูณกับ  $\epsilon_{ji}^T$ s ซึ่งสะท้อนถึงการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์รวมต่อการเปลี่ยนแปลงของรายได้ทางภาษีของรัฐบาล ส่วนการบิดเบือนในส่วนด้านล่างของสมการคูณกับ  $\epsilon_{ji}^S$ s ซึ่งสะท้อนถึงความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง

#### 2.4.4 การคำนวณอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุดโดยพิจารณาเรื่องความเท่าเทียมทางสังคม

ในยุคแรกเริ่มของแนวคิดการเก็บภาษี จะเห็นได้ว่าประเด็นสำคัญของ Ramsey ในการคำนวณอัตราภาษีอุดมภาพคือความมีประสิทธิภาพ (Efficiency) และไม่ได้ให้ความสำคัญในเรื่องความเท่าเทียมกัน (Equity) หรือการจัดสรรรายได้ (Redistribution) ในบทบาทของภาษีชนิดนี้ และงานวิจัยในช่วงต่อมาก็ได้ให้ความสำคัญเรื่องประสิทธิภาพมากกว่าความเท่าเทียมกันเรื่อยมา ดังเช่นกล่าวไว้ใน Atkinson and Stiglitz (1980, บทที่ 12 และ 14) มีใจความว่า เหตุผลหนึ่งที่เป็นเช่นนี้อาจจะเป็นเพราะว่างานศึกษาดังกล่าวเกิดขึ้นที่ประเทศซึ่งพัฒนาแล้ว ซึ่งการกระจายรายได้และทรัพยากรส่วนใหญ่กระทำโดยภาษีทางตรง (Direct Taxation) แทนภาษีทางอ้อม อย่างไรก็ตาม



สำหรับประเทศด้อยหรือกำลังพัฒนาแล้ว พบว่ามีการขาดระบบการจัดเก็บภาษีทางตรงที่ดี ดังนั้นจึงมีความจำเป็นต้องพิจารณาใช้เครื่องมือภาษีทางอ้อมในการช่วยบรรเทาการกระจายรายได้เป็นเครื่องมือหลัก สำหรับภาษีทางตรงนั้น นอกจากจะมีปัญหาทางด้านระบบการจัดเก็บในประเทศด้อยพัฒนาแล้ว ประเทศเหล่านี้ยังมีปัญหาหรือข้อจำกัดทางการเมืองด้วย (Cnossen, 1977) จึงทำให้ไม่สามารถจัดเก็บภาษีทางตรงเพื่อบรรลุเป้าหมายการกระจายรายได้อย่างสมบูรณ์ ตัวอย่างที่ชัดเจนมีดังเช่นในประเทศอินเดีย รายได้ประชาชาติส่วนใหญ่มาจากภาคเกษตรแต่ผลปรากฏว่าเจ้าของที่ให้เช่าที่ในระดับท้องถิ่น ผู้มีอิทธิพลต่อนักการเมืองทำให้รายได้ภาษีที่มาจากรายได้ภาคเกษตรเป็นส่วนน้อยมากต่อรายรับภาษีของรัฐโดยรวม (Bhargava, 1961) โดยในงานของ Gulati (1983) พบว่าในช่วงปี พ.ศ. 2523 (ค.ศ. 1980) รายรับจากภาษีทางตรงเป็นเพียงร้อยละ 3.5 ของรายรับสุทธิ

โดยสรุปนัยสำคัญของ Ramsey Tax Rule มีข้อสมมติและข้อพิจารณาดังต่อไปนี้

1. การยอมรับการประมาณการเราสมมติให้ Compensated Demand เหมือนกันหมดในทุกสินค้า
2. ตามนัยข้อที่ (1) สินค้าที่ไม่มีความยืดหยุ่นต่อราคา ย่อมต้องถูกเก็บภาษีในอัตราที่สูงกว่าสินค้าที่มีความยืดหยุ่นมาก ภายใต้ข้อสมมติว่าไม่มีผลทางความยืดหยุ่นไขว้ (Cross-Price Effect)
3. เมื่อภาษีเป็นไปตามนัยข้อที่ (2) คราวเรือนที่มีรายได้ต่ำจึงต้องเสียภาษีในอัตราที่สูงกว่าครัวเรือนที่มีรายได้สูง (proof อยู่ในงานวิจัยของ Deaton (1981) เรื่อง weak separability preferences)
4. จากนัยข้อที่ (3) จะเห็นได้ว่า Ramsey Tax Rule ที่ยังไม่ได้มีการปรับปรุง พิจารณาเพียงเรื่องความมีประสิทธิภาพเท่านั้น ดังนั้น การเก็บภาษีเป็นแบบ Lump-Sum ย่อมถือว่าเป็นวิธีการที่ดีที่สุด (First-Best Solution) และการเก็บภาษี Consumption Tax ถือว่าเป็นวิธีการที่ดีอันดับสอง (Second-Best Solution) ดังนั้น Ramsey Tax Rule เป็นเพียงแนวทางการเก็บภาษีเพื่อลดการสูญเสียให้ได้น้อยที่สุด (Minimise Loss) ที่เกิดจากการไม่มีประสิทธิภาพในการเก็บเท่านั้น แต่ไม่ใช่เป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพที่สุด ดังกล่าวมาข้างต้น

ต่อมาในปี พ.ศ. 2514 (ค.ศ. 1971) Peter Diamond และ James Mirrlees ได้นำแนวทฤษฎีของ Ramsey มาพัฒนาเพื่อสามารถครอบคลุมถึงระบบเศรษฐกิจที่มีหลายครัวเรือน (Many-Household Economy) ที่ไม่ได้ใช้ Welfare Function เหมือนกันหมดทุกครัวเรือน และคำนึงถึงสวัสดิการของสังคมโดยรวม (Social Welfare Aspects) บทความทางวิชาการของ Diamond และ Mirrlees ได้นำเสนอแนวทฤษฎีบนข้อสมมติเดียวกันกับ Ramsey เว้นแต่เพียงว่ามีคนหลาย

ครัวเรือนในระบบเศรษฐกิจ (Atkinson and Stiglitz, 1972) โดยลำดับความคิดมีดังเสนอต่อไปนี้ เริ่มแรก รัฐบาลต้องการจะเก็บรายได้เข้ารัฐเพิ่มขึ้นในวิธีที่ต้นทุนน้อยที่สุด (Least-Cost Taxation) กล่าวคือ รัฐบาลจะเลือก  $t$  ที่ทำให้สวัสดิการทางสังคมสูงสุด (Social Welfare Maximisation) ซึ่งแสดงในรูปของ function ของ individual welfare/utility ดังนั้น  $t$  ต้องขึ้นอยู่กับสองปัจจัยหลัก คือ: (1) วิธีการให้ความสำคัญเรื่อง individual welfare ในสังคม (society's perception of individual welfare) กล่าวคือ การให้ความสำคัญเรื่องความเท่าเทียมกันในสังคม และ (2) ทางเลือกของครัวเรือนที่ตั้งเป็นข้อสมมติ (the assumed form for consumer preferences, ie., adopted utility/demand function form) เมื่อมองในวรรณกรรมส่วนใหญ่ function ของทางเลือกของครัวเรือนและข้อสมมติก็เป็นที่ยอมรับกันอย่างแพร่หลาย (Deaton, 1981) และก็เป็นที่ยอมรับว่า  $t$  สามารถจะเหมือนกันหมด (Uniform taxes) ภายใต้งื่อนไขสำคัญดังต่อไปนี้เท่านั้น: (1) อุปทานในตลาดแรงงานไม่มีความยืดหยุ่น (Labour supply is completely inelastic) หรือ (2) อย่างน้อยการบริโภคที่ได้จากการทำงานต้องมีความแตกต่างจากการพักผ่อน (Consumption is weakly separated from leisure, and consumption indifference map is homothetic หรือ Engel curves are linear หรือ an optimal non-linear income tax is allowed for เพื่อมาชดเชย) โดยสรุป Modified Ramsey Tax Rule ของ Diamond & Mirrlees (1971) มีรายละเอียดดังสมการที่ (2.15)

$$\frac{\sum_{i=1}^n \sum_{h=1}^H t_i S_{ki}^h}{\sum_{h=1}^H x_k^h} = - \left[ 1 - \sum_{h=1}^H \frac{b^h}{H} \cdot \frac{x_k^h}{x_k} \right] \quad (2.15)$$

โดย  $b^h$  คือ “net social marginal utility of income”

ดังนั้น Modified Ramsey Tax Rule ที่ได้รับการปรับปรุงโดยพิจารณาถึงประเด็นเรื่อง Efficiency และ Equity มีข้อสรุปสำคัญดังต่อไปนี้

1. ประเด็นปัญหาด้านความเท่าเทียม คือภาระภาษีอาจจะตกอยู่กับกลุ่มคนบางกลุ่มมากกว่า การใช้การจัดเก็บตามมูลค่าซึ่งเป็นภาษีที่มีความก้าวหน้าจะช่วยลดปัญหาความไม่เท่าเทียมกันของภาษีแอลกอฮอล์ไปได้ เมื่อพิจารณาเรื่อง**ความเท่าเทียม** อัตราภาษีควรจะต่ำสำหรับครัวเรือนที่บริโภคสินค้านั้นได้รับอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่มจากการบริโภคสินค้าดังกล่าวมากกว่าการบริโภคสินค้าอื่น (Tax rate should be low if the good is consumed by households who have higher “appreciation” on an increase in consumption caused by an increase in income (equity aspect).)

2. เมื่อพิจารณาเรื่อง**ความมีประสิทธิภาพ** อัตราภาษีควรจะต่ำเมื่อพฤติกรรมบริโภคสินค้านั้นมีความผกผันอย่างรุนแรงจากการเปลี่ยนแปลงทางราคา (Tax rate should be low if the

households' consumption nature of that good is highly sensitive or reflexive to their income changes (efficiency aspect).)

#### 2.4.5 ภาษีแอลกอฮอล์ในประเทศไทยควรเป็นอย่างไร

**การกำหนดอัตราภาษี:** การพิจารณาสองประเด็นใน Modified Ramsey Tax Rule ที่มีผลที่ขัดแย้งกันต่อรายรับภาษีของรัฐและพฤติกรรมผู้บริโภค นำไปสู่ข้อควรพิจารณาเพียงระวางในการกำหนดอัตราภาษีแอลกอฮอล์ กล่าวคือ หากจะใช้มาตรการเก็บภาษีแอลกอฮอล์ในอัตราที่สูงและคาดว่าผู้บริโภคจะบริโภคน้อยลง อาจส่งผลในทางตรงกันข้าม เนื่องจากผู้บริโภคอาจมีพฤติกรรมที่มีความผกผันต่อราคาสูงอย่างรุนแรง อาทิ เกิดการซื้อสินค้าหนีภาษี (Tax Evasion, Tax Avoidance) หรือเกิดการผลิตแอลกอฮอล์เอง โดยผิดกฎหมาย (Illegal Production) เป็นต้น เหล่านี้ส่งผลให้ท้ายที่สุด รายรับของรัฐก็ได้มีน้อยลงรวมทั้งเกิดการบริโภคแอลกอฮอล์ในปริมาณที่สูงขึ้นและเกิดความสูญเสียทางสังคมมากขึ้น ดังนั้นการกำหนดอัตราภาษีแอลกอฮอล์ที่ไม่ได้คำนึงถึงประเด็นดังกล่าวอย่างครอบคลุมจึงสามารถก่อให้เกิดผลทางสวัสดิการที่เป็นลบ ดังนั้น การคำนวณอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุดจึงมีความจำเป็นที่จะต้องนำแนวคิดเรื่องต้นทุนทางสังคมส่วนเพิ่มของกองทุนสาธารณะในสมการที่ (2.14) ที่ได้อธิบายในรายละเอียดในหัวข้อที่ 2.4.3 ไปแล้ว

เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ถือได้ว่าเป็นสินค้าที่มีผลกระทบภายนอกที่มีนัยสำคัญ จึงถือได้ว่าเป็นสินค้าที่จะต้องเผชิญกับภาษีหลายส่วน ดังนั้น ในแต่ละส่วนจึงมีหลายประเด็นที่จะต้องนำมาพิจารณา กล่าวคือ (1) Revenue maximisation (2) Equity consideration ซึ่งเป็นส่วนของหลักการเก็บภาษีสินค้าทั่วไป (Consumption Tax) และ (3) Externality minimization ซึ่งเป็นส่วนของภาษีสินค้าชนิดนี้ โดยเฉพาะเจาะจง (งานวิจัยนี้ได้ให้ความสำคัญในเรื่องนี้มากที่สุด) และเมื่อพิจารณาลักษณะเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ผลการวิจัยทางเศรษฐมิติที่ได้นำเสนอในบทที่ 4 และ บทที่ 5 แสดงให้เห็นว่ามีความยืดหยุ่นอุปสงค์ต่อราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ต่างกันในแต่ละชนิดย่อมสนับสนุนการมีแนวทางการเก็บภาษี หรือ Pattern ของภาษีที่ไม่เหมือนกันระหว่างสินค้าแอลกอฮอล์ด้วยกันเอง (Non-Uniform Taxation) ตามหลักของ Modified Ramsey Tax Rule ส่วนตัวแปรระหว่างประเด็นเรื่อง Equity และ Efficiency (ซึ่งรวมไปถึงประเด็นเรื่อง Tax Evasion และ Tax Avoidance) ก็สามารถปรับน้ำหนักการให้ความสำคัญได้ใน Parameter 'b' ในสมการที่ (2.15) ในหัวข้อที่ 2.4.4

ฐานภาษีที่ใช้กันส่วนใหญ่ของแอลกอฮอล์คือปริมาณแอลกอฮอล์ การบริหารจัดการภาษีแบบหลายอัตราค่อนข้างจะซับซ้อน หากมีข้อมูลเกี่ยวกับความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา และฟังก์ชันการผลิต ก็จะสามารถใช้อัตราภาษีแบบหลายอัตราตามความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาได้อย่างมีประสิทธิภาพ และจะเป็นการเพิ่มรายรับทางภาษีอีกด้วย นอกจากนี้ หากสามารถระบุผลกระทบภายนอกของแอลกอฮอล์แต่ละประเภทไปเป็นมูลค่าต้นทุนทางสังคมส่วนเพิ่มของ

กองทุนสาธารณะดังใน Chandaevwit and Bahlby (2006) ได้ ก็จะสามารถเก็บภาษีในอัตราที่แตกต่างกันระหว่างแอลกอฮอล์ที่มีผลกระทบภายนอกที่ต่างกัน ในขณะที่การเก็บภาษีแอลกอฮอล์ก็นำเอาผลกระทบภายนอกทางด้านลบเข้าเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนทางสังคม ดังนั้น จึงสนับสนุนหลักการที่ว่าเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์อยู่ในระดับปริมาณที่สูงจึงควรมีการจัดเก็บภาษีในอัตราที่สูงด้วย

**การแบ่งประเภทแอลกอฮอล์ :** ในปัจจุบันนี้การแบ่งประเภทแอลกอฮอล์ในแต่ละประเทศมีความแตกต่างกัน และไม่มีมาตรฐานในการจัดแบ่ง จึงควรที่จะมีการหารือเกี่ยวกับจัดแบ่งประเภทแอลกอฮอล์ เพื่อใช้ในการจัดเก็บภาษีที่เป็นมาตรฐานเดียวกันต่อไป

อย่างไรก็ตาม การเก็บภาษีในอัตราที่สูง จะทำให้มีการลักลอบหนีภาษีสูง เพราะผู้ลักลอบสามารถขายสินค้าในราคาต่ำลงมาก แต่ก็ยังได้กำไรที่สูงอยู่ มีผลให้รายรับของรัฐบาลลดน้อยลง การปลอมแปลงสินค้าทำให้ผู้ผลิตที่แท้จริงสูญเสียรายได้เป็นจำนวนมาก สินค้าประเภทแอลกอฮอล์เป็นที่นิยมในการปลอมแปลงเพราะ สามารถทำรายได้จากทั้งตัวสินค้าเองและจากการหนีภาษี ทำให้เกิดความสูญเสียทั้งผู้ผลิตและการสูญเสียรายได้ของรัฐบาล นอกจากนี้ยังอาจจะเป็นภัยต่อสุขภาพอีกด้วย เพื่อเป็นการควบคุมการลักลอบหนีภาษีและ การปลอมแปลงสินค้า ควรจะมีการพิจารณาเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพการจับกุมและลงโทษผู้ลักลอบหนีภาษี ตลอดจนการปรับปรุงระบบภาษี เพื่อลดการลักลอบหนีภาษี

## บทที่ 3

### การสำรวจผู้บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์

#### 3.1 วัตถุประสงค์ในการศึกษา

เพื่อศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ กลุ่มต่างๆ ทั้งในเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ เพื่อให้สามารถแยกแยะได้ว่ากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคกลุ่มใดมีปฏิกิริยาตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงราคา (และภาษี) สุรามากที่สุด กลุ่มใดมีปฏิกิริยาตอบสนองน้อยที่สุด และอะไรคือ เหตุผลเบื้องหลังการตอบสนองดังกล่าว

#### 3.2 กลุ่มตัวอย่างและวิธีการสำรวจ

##### 3.2.1 กลุ่มตัวอย่าง

การศึกษานี้ดำเนินการสำรวจข้อมูลทั้งเชิงปริมาณ (ดูแบบสอบถามในภาคผนวกที่ ง) โดยสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคสุราทั้งสิ้น 4,215 ตัวอย่าง แยกเป็นกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคทั่วไป 4,046 ตัวอย่าง และกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ติดสุรา 169 ตัวอย่าง (จำนวนนี้มี 35 รายที่เข้ารับการรักษานในโรงพยาบาล) และการสำรวจเชิงคุณภาพ (Focus Group คุบทสัมภาษณ์ในภาคผนวกที่ ข) แยกตามกลุ่ม อาชีพ-อายุ-เขตที่อยู่อาศัย จำนวน 69 กลุ่ม มีรายละเอียดของกลุ่มตัวอย่างดังนี้

##### ก) การสำรวจข้อมูลเชิงปริมาณ

การสำรวจครั้งที่ 1 กลุ่มตัวอย่างบุคคลที่ดื่มและไม่ดื่มสุราทั่วไป

- กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคสุราทั่วไป หมายถึง บุคคลที่ช่วงเวลานี้ปัจจุบันยังคงดื่มสุราอยู่ ถึงแม้ว่าวันแห่งการสำรวจจะดื่มหรือไม่ดื่มสุราก็ตาม แต่เมื่อสอบถามพฤติกรรมการบริโภคสุรา บุคคลกลุ่มนี้จะไม่ปฏิเสธการดื่มอย่างเด็ดขาดเหมือนผู้ไม่บริโภคสุรา แต่จะดื่มเมื่อตนเองพร้อม หรือมีโอกาสหรือคิดจะดื่ม โดยดำเนินการสำรวจระหว่างวันที่ 24 กรกฎาคม – 7 สิงหาคม 2548<sup>1</sup> ใน 4 ภาค ภาคละ 2 จังหวัด และกรุงเทพมหานคร รวมสำรวจทั้งสิ้น 9 จังหวัด ทำการสอบถามในประเด็นหลักๆ ได้แก่ 1) พฤติกรรมทั่วไปของการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ 2) ประเภทของ

---

<sup>1</sup> เนื่องจากแผนงานวิจัยมีกำหนดกรอบเวลาไว้อย่างชัดเจน ผู้วิจัยไม่สามารถชะลอเวลาสำรวจออกไปได้เกินกว่าแผนที่กำหนด และถึงแม้ว่าวันแห่งการสำรวจจะตรงกับช่วงเช้าพรรษา แต่ก็มีผู้บริโภคกลุ่มหนึ่งไม่คำนึงถึงวันทางศาสนา โดยยังคงมีพฤติกรรมการดื่มสุราตามปกติ ดังนั้นการสำรวจข้อมูลภาคสนามในช่วงเวลาดังกล่าวสำหรับผู้ที่ไม่งดเหล้าเข้าพรรษา จึงคาดว่าจะได้รับข้อมูลด้านพฤติกรรมการบริโภคสุราอย่างครบถ้วน

เครื่องดื่มที่นิยม 3) ราคาเครื่องดื่มและค่าใช้จ่ายในการดื่ม ทั้งเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ปลอดภาษีและ  
 หนีภาษี และ 4) การตัดสินใจเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมกรรมการดื่มเมื่อราคาเครื่องดื่มเพิ่มขึ้น-ลดลง

- กลุ่มตัวอย่างที่ไม่ดื่มสุรา (15% ของตัวอย่าง) หมายถึง บุคคลที่ไม่เคยดื่มสุราเลย โดยมี  
 วัตถุประสงค์เพื่อทราบถึงเหตุผลว่า “ทำไมจึงไม่ดื่ม” เพื่อใช้เป็นข้อมูลเปรียบเทียบ แต่กลุ่มตัวอย่าง  
 นี้ไม่ใช่วัตถุประสงค์หลักของการวิจัย ดังนั้นจึงกำหนดตัวอย่างสำรวจเพียง 15% เท่านั้น

การสำรวจครั้งที่ 2 กลุ่มตัวอย่างบุคคลที่นิยมดื่มสุรา

- กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่นิยมดื่มสุรา จะใช้นิยามบุคคลที่บริโภคสุรามากกว่า 4 ครั้งต่อ  
 สัปดาห์เป็นเกณฑ์สำรวจ โดยปรับปรุงข้อมูลของ World Health Organization<sup>2</sup>

- กำหนดจำนวนตัวอย่างทั้งสิ้น 169 ตัวอย่าง ในที่นี้มี 134 ตัวอย่างที่ยังไม่ได้รับการ  
 การรักษาพยาบาลและสำรวจบุคคลอีก 35 ตัวอย่างที่เข้ารับการักษาพยาบาลในโรงพยาบาลรัฐญูร์กซ์  
 อันเนื่องมาจากปัญหาสุรา ในแบบสอบถามชุดเดียวกัน ดำเนินการสำรวจระหว่างวันที่ 20-26 ก.พ. 2549

- ประเด็นคำถามหลักๆ คือ 1) ประเภทสุราที่นิยมดื่ม 2) ปริมาณการดื่มและความถี่ใน  
 การดื่ม 3) พฤติกรรมหลังดื่ม 4) การประสบอุบัติเหตุ 5) การเจ็บป่วย 6) ค่าใช้จ่ายใน  
 การรักษาพยาบาล 7) การขาดงาน และ 8) ปัญหาครอบครัว

#### ข) การสำรวจข้อมูลเชิงคุณภาพ เป็นการสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้อง ในแต่ละกลุ่มดังนี้

- ข้าราชการกรมสรรพสามิต ทำการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ระดับ อธิบดีกรมสรรพสามิต  
 รองอธิบดี ผู้อำนวยการสำนักตรวจสอบป้องกันและปราบปราม และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง รวม  
 ทั้งหมด 7 ท่าน วันที่ 10 มิ.ย. 2548 และข้าราชการกรมศุลกากร ทำการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ระดับ  
 ผู้อำนวยการสำนักศุลกากรท่าเรือกรุงเทพ และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งหมด 4 ท่าน วันที่ 15  
 ธ.ค. 2548 ในประเด็นเกี่ยวกับการลักลอบนำสุราเข้ามาในราชอาณาจักร เส้นทางลักลอบ  
 ลิ่นค้าผ่านแดน การนำสุราเข้ามาในรูปแบบสินค้าปลอดภาษี การตรวจจับผู้กระทำความผิด และ  
 ตัวเลขทางสถิติที่เกี่ยวข้อง

- ตัวแทนบริษัทนำเข้าสุราต่างประเทศ ทำการสัมภาษณ์ตัวแทนระดับ External Affairs  
 & Communications Director Asia Key Markets รองประธานกรรมการบริหาร ผู้จัดการแผนรัฐกิจสัมพันธ์  
 และผู้จัดการฝ่ายชุมชนสัมพันธ์และนิเทศสัมพันธ์ ของบริษัท ริชมอนด์(บางกอก) จำกัด และ  
 ตัวแทนระดับ Brand Security Manager ของบริษัท เพอร์นอต ริคาร์ด(ประเทศไทย) จำกัด วันที่ 9

<sup>2</sup> เป็นข้อมูลการสำรวจของ World Health Organization ปี 2540 ใน 14 จังหวัดภาคใต้ นำเสนอใน WHO Global Status Report on Alcohol 2004 ระบุว่าบุคคลที่ดื่มสุราหนักมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 25 วันต่อเดือน แต่การสำรวจครั้งนี้ กำหนดที่ 16 วันต่อเดือน เพื่อความ  
 สะดวกในการหากลุ่มตัวอย่าง

ม.ค. 2548 ในประเด็นเกี่ยวกับรูปแบบการจัดเก็บภาษีในปัจจุบัน ข้อมูลการลักลอบจำหน่ายสุรา  
หนีภาษีที่บริษัทมีการศึกษา รูปแบบภาษีที่เหมาะสมในความเห็นของบริษัท

- ผู้ผลิตสุราชุมชน ทำการสัมภาษณ์เจ้าของกิจการจำนวน 9 ราย ใน 3 จังหวัด คื  
นครราชสีมา เชียงใหม่ และสุรินทร์ ที่เกี่ยวกับกระบวนการผลิต การบริโภคสุราชุมชน และการเสีย  
ภาษีและหนีภาษีของสุรากลั่นชุมชนที่เป็นอยู่

- กลุ่มบุคคลทั่วไปที่บริโภคสุรา แบ่งกลุ่มคนออกเป็น 7 กลุ่ม ได้แก่

1. กลุ่มวัยรุ่นนั้มัธยม-มหาวิทยาลัย สัมภาษณ์ 12 กลุ่ม
2. กลุ่มคนงานในเมือง สัมภาษณ์ 12 กลุ่ม
3. กลุ่มชาวนบพ สัมภาษณ์ 12 กลุ่ม
4. กลุ่มพนักงานบริษัท สัมภาษณ์ 9 กลุ่ม
5. กลุ่มประกอบอาชีพอิสระ สัมภาษณ์ 8 กลุ่ม
6. กลุ่มแม่บ้าน-คนว่างงาน สัมภาษณ์ 7 กลุ่ม
7. กลุ่มข้าราชการ-รัฐวิสาหกิจ สัมภาษณ์ 9 กลุ่ม

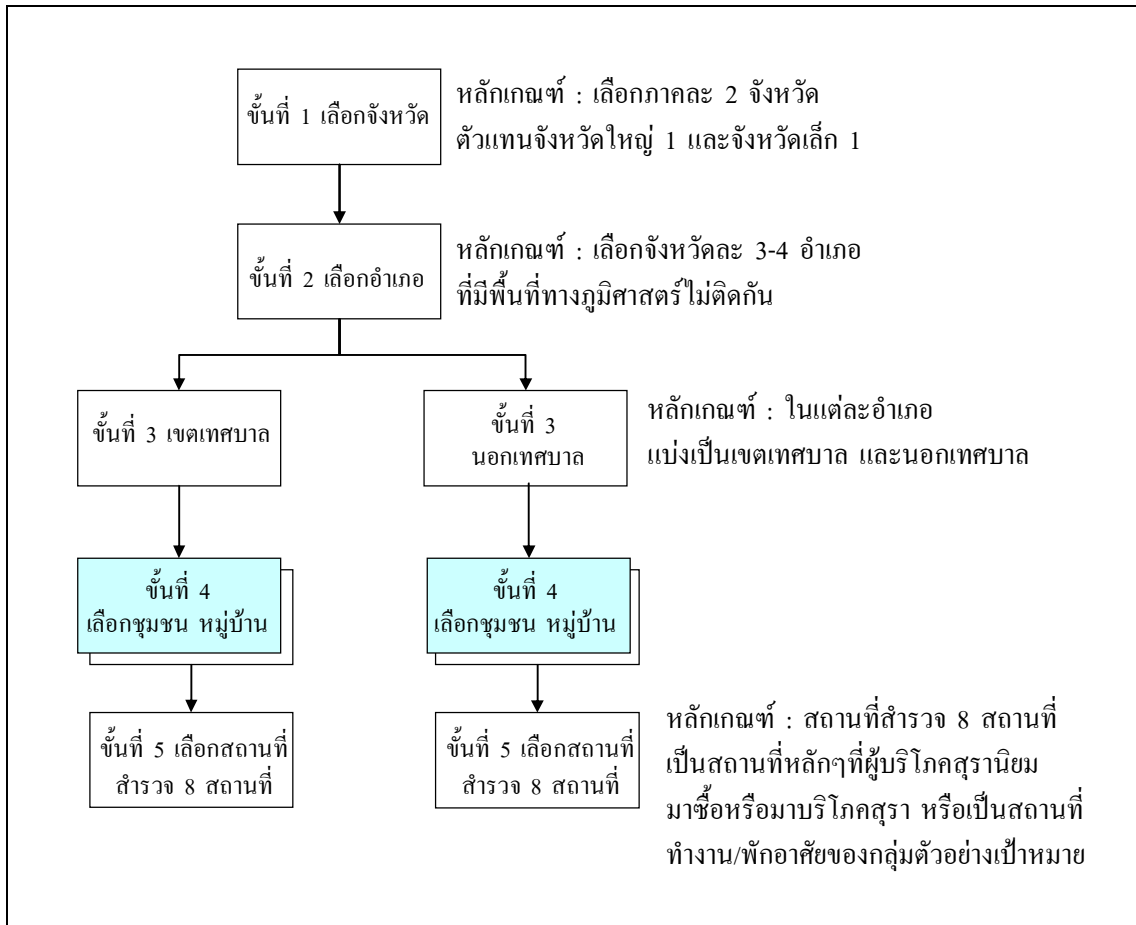
### 3.2.2 วิธีการสำรวจ

วิธีการสำรวจ เป็นการกำหนดหลักเกณฑ์ และเงื่อนไขในการเลือกพื้นที่สำรวจ และ  
คุณลักษณะของกลุ่มตัวอย่าง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่กระจายอย่างทั่วถึงมีลำดับชั้นของวิธีการสำรวจดังนี้

#### ก) กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคสุราทั่วไป จำนวน 4,046 ตัวอย่าง ใน 9 จังหวัด

- ในแต่ละภาคจะเลือกจังหวัดใหญ่ 1 จังหวัด และจังหวัดเล็ก 1 จังหวัด โดยมีเหตุผล  
ที่เลือกจังหวัดใหญ่และเล็ก คือ ต้องการให้ใน 1 ภาค มีตัวแทนของผู้บริโภคสุราที่อยู่ในเมืองที่มี  
เศรษฐกิจดีและในเมืองที่มีเศรษฐกิจขนาดเล็ก เพื่อให้ได้ตัวอย่างที่หลากหลาย เพราะประเด็นคำถาม  
สำคัญตามแบบสอบถาม จะเน้นเรื่องประเภทเครื่องคั้ม ราคาของเครื่องคั้มทั้งที่ไม่หนีภาษี  
ปลอดภาษี และหนีภาษี โดยผู้วิจัยคาดว่าภาวะเศรษฐกิจของแต่ละจังหวัดอาจมีผลต่อพฤติกรรม  
การเลือกซื้อสุรา (แต่จะไม่เลือก 4 จังหวัดชายแดนภาคใต้) โดยแต่ละจังหวัดจะถูกสุ่มตัวอย่าง  
ประมาณ 350-450 ตัวอย่าง แต่ในทางปฏิบัติจะสำรวจเพิ่มขึ้นอีกจำนวนหนึ่งเพื่อป้องกันปัญหา  
แบบสอบถามเสียหาย และ/หรือ คำตอบตามแบบสอบถามไม่สมบูรณ์ โดยให้จำนวนตัวอย่างในแต่ละ  
ภาคเป็นส่วนหนึ่งของประชากรของภาคนั้นๆ วิธีการเลือกตัวอย่างคือ จะเลือกจังหวัดก่อน จากนั้น  
จะเลือกอำเภอ และชุมชน/หมู่บ้าน ขึ้นสุดท้าย คือ สุ่มตัวอย่างในแต่ละชุมชนหรือหมู่บ้าน เพื่อให้  
ได้ตัวอย่างที่เป็นตัวแทนของประชากร แต่จำนวนตัวอย่างในเมืองจะกำหนดให้มากกว่าชนบท แล้ว

ใช้วิธีสร้างค่าถ่วงน้ำหนักแปลงเป็นตัวแทนของทั้งจังหวัด หลักเกณฑ์การเลือกตัวอย่างนี้ใช้หลักเดียวกับวิธีของสำนักงานสถิติ กล่าวคือเป็นแบบ Stratified Two-Stage Sampling



- การกำหนดสถานที่สำรวจ ใน 1 จังหวัด เลือกสำรวจ 3-5 อำเภอ และใน 1 อำเภอ เลือกสำรวจ 1-2 ตำบล ในสถานที่หลักๆ 8 สถานที่ ดังนี้ 1) ร้านอาหาร-สถานบันเทิง 2) ร้านค้าตามชุมชน-ร้านสะดวกซื้อ 3) สถานีบริการน้ำมัน 4) ตลาดสด-แหล่งชุมชน 5) ตามงานเทศกาล สำหรับกรณีในวันแห่งการสำรวจพบงานเทศกาลในพื้นที่ 6) บริเวณโรงงาน สัมภาษณ์คนงานในเวลาพักกลางวัน 7) สถาบันการศึกษา และ 8) สถานที่พักอาศัย

- การกระจายตัวอย่างตามช่วงอายุ โดยกำหนดช่วงอายุ 5 ช่วงสำรวจ ได้แก่ 1) น้อยกว่าถึง 20 ปี สัดส่วนสำรวจ 8-10% 2) อายุ 21-25 ปี สัดส่วนสำรวจ 15-20% 3) อายุ 26-40 ปี สัดส่วนสำรวจ 30-35% 4) อายุ 41-60 ปี สัดส่วนสำรวจ 30-35% และ 5) ช่วงอายุมากกว่า 60 ปี สัดส่วนสำรวจ 5-10% ของจำนวนตัวอย่างสำรวจทั้งหมด เพื่อให้สอดคล้องกับโครงสร้างประชากรที่บริโภคสุราตามการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติ



- จังหวัดที่เป็นตัวแทนของภาค ได้แก่

ภาค	ประเภท	จังหวัด	จำนวนตัวอย่าง
<b>การสำรวจครั้งที่ 1 กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคสุราทั่วไป</b>			
เหนือ	จังหวัดใหญ่	กรุงเทพ	508
		เชียงใหม่	496
กลาง	จังหวัดเล็ก	แพร่	386
		ลพบุรี	540
ตะวันออกเฉียงเหนือ	จังหวัดใหญ่	อุทัยธานี	366
		นครราชสีมา	491
ใต้	จังหวัดเล็ก	สุรินทร์	366
		สงขลา	506
	จังหวัดเล็ก	ตรัง	387
รวม			4,046
<b>การสำรวจครั้งที่ 2 ผู้นิยมบริโภคสุรา</b>			
กรุงเทพ	ผู้ยังไม่เข้ารับการรักษาพยาบาล		134
	ผู้เข้ารับการรักษาพยาบาล		35
รวม			169

### ข) กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคดื่มสุรา จำนวน 169 ตัวอย่าง ในเขตกรุงเทพมหานคร

- กลุ่มที่ 1 บุคคลที่นิยมดื่มสุรา แต่ยังไม่ได้เข้ารับการรักษาพยาบาลในโรงพยาบาล จำนวน 134 ตัวอย่าง ดำเนินการสำรวจบุคคลเหล่านี้ ตามย่านสถานบันเทิง ร้านอาหาร และที่พักอาศัย
- กลุ่มที่ 2 บุคคลที่นิยมดื่มสุราและเข้ารับการรักษาพยาบาลในโรงพยาบาลจักษุแพทย์ จำนวน 35 ตัวอย่าง ดำเนินการสำรวจภายในโรงพยาบาล

### 3.3 พฤติกรรมการบริโภคสุราของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค

การศึกษาโครงการประเมินผลกระทบของภาษีสุราต่อราคาและการบริโภคสุราได้ ทำการศึกษาพฤติกรรมการดื่มสุราของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อศึกษาพฤติกรรมการบริโภคสุรา การตอบสนองต่อราคาของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค และพฤติกรรมการบริโภคสุราหนีภาษี ซึ่งมีวิธีการศึกษาโดยการสัมภาษณ์กลุ่มเจาะลึก (Focus groups) และการสำรวจ (Survey) พฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคในพื้นที่ 9 จังหวัด 4 ภูมิภาค ได้แก่ เชียงใหม่ แพร่ ลพบุรี อุทัยธานี นครราชสีมา สุรินทร์ สงขลา ตรัง และ กรุงเทพมหานคร

ในการสัมภาษณ์กลุ่มเจาะลึกกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคนั้น ได้แบ่งกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคออกเป็น 7 กลุ่มด้วยกัน คือ 1) กลุ่มวัยรุ่นมัธยม-มหาวิทยาลัย 2) กลุ่มคนงานในเมือง 3) กลุ่มชาวชนบท 4) กลุ่มพนักงานบริษัท 5) กลุ่มประกอบอาชีพอิสระ 6) กลุ่มแม่บ้าน/ผู้ว่างงาน และ

7) กลุ่มข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ เพื่อให้ทราบถึงความแตกต่างในพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่าง ผู้บริโภคแต่ละกลุ่ม รวม 9 จังหวัด ทั้งหมด 69 กลุ่มด้วยกัน โดยแต่ละกลุ่มมีลักษณะเฉพาะ (Characteristic) ของกลุ่มตัวอย่าง (ตารางที่ 3.1) ส่วนการสำรวจพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่าง ผู้บริโภคที่ดื่มสุรา จะมีการเก็บข้อมูล 2 รอบ รอบแรก เป็นผู้ที่ดื่มและไม่ดื่มสุราทั่วไป ส่วนรอบที่สอง จะเน้นถึงผู้ดื่มที่ติดสุราและผู้ที่ได้รับการรักษาในโรงพยาบาลรัฐรวมกันทั้งหมดเป็นจำนวน 4,215 ตัวอย่าง

ตารางที่ 3.1 ลักษณะเฉพาะของกลุ่มตัวอย่างที่สัมภาษณ์กลุ่มเจาะลึก (Focus groups)

กลุ่มตัวอย่าง	เพศ	อายุ	การศึกษา	อาชีพ	รายได้ (บาท/เดือน)
วัยรุ่นมัธยม-มหาวิทยาลัย	ชาย-หญิง	18-20 ปี	ปวส.-ปริญญาตรี	กำลังศึกษาอยู่	ไม่มีรายได้ของตนเอง
คนงานในเมือง	ชาย	30-40 ปี	ประถมศึกษา	กรรมกรก่อสร้าง	3,000-4,000
ชาวชนบท	ชาย-หญิง	40-45 ปี	ประถมศึกษา	เกษตรกร	ไม่ระบุ
พนักงานบริษัท	ชาย-หญิง	25-35 ปี	ปริญญาตรี	พนักงานบริษัท	12,000-25,000
ประกอบอาชีพอิสระ	ชาย	30-35 ปี	ประถมศึกษา-ม.3	มอเตอร์ไซค์รับจ้าง	5,000-6,000
แม่บ้าน	หญิง	35-45 ปี	ประถมศึกษา	ไม่ประกอบอาชีพ	ไม่มีรายได้ของตนเอง
ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	ชาย-หญิง	30-45 ปี	ปริญญาตรี	ทหาร ตำรวจ ป่าไม้ และพนักงาน ธนาคาร	15,000-25,000

ที่มา : ข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค, 2548.

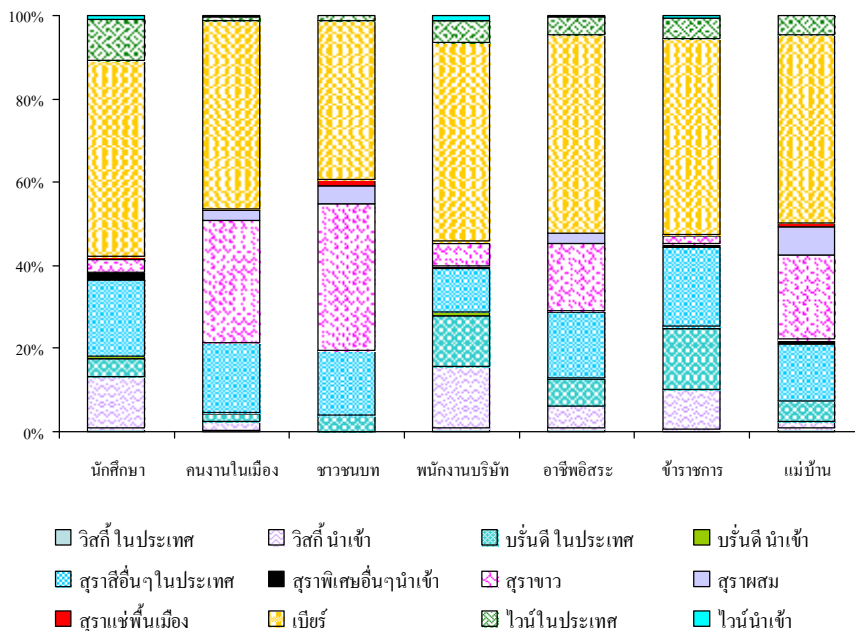
การเริ่มดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ครั้งแรก ส่วนใหญ่ในกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคจะเริ่มดื่มตั้งแต่ อายุ 15- 20 ปี และมีแนวโน้มว่าจะมีการเริ่มบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ตั้งแต่อายุยังน้อยลงไปเรื่อย ๆ เนื่องจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่มีอายุน้อย เป็นกลุ่มวัยรุ่นมัธยม-มหาวิทยาลัย จะเริ่มดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เมื่ออายุประมาณ 13-17 ปี เป็นกลุ่มที่เริ่มดื่มเร็วที่สุด เมื่อเทียบกับกลุ่มอื่น ๆ ที่กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคมีอายุมากกว่า รองลงมาเป็นกลุ่มประกอบอาชีพอิสระ พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคเริ่มดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในช่วงอายุประมาณ 16-17 ปี โดยที่ทุก ๆ กลุ่มให้เหตุผลในการตัดสินใจดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ครั้งแรกคล้ายคลึงกัน คือ ความต้องการที่จะทดลองดื่มด้วยตนเอง และเกิดจากการชักชวนของเพื่อน หรือญาติให้ร่วมวงสังสรรค์กัน

สำหรับเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในปัจจุบันนั้น แต่ละกลุ่มมีเหตุผลที่แตกต่างกันไป โดยเหตุผลส่วนใหญ่ที่ดื่มเพราะต้องการสังสรรค์กับเพื่อนฝูง (เพื่อนสนิท / เพื่อนร่วมงาน) และต้องการร่วมงานสังคม งานเลี้ยงต่าง ๆ โดยเฉพาะกลุ่มพนักงานบริษัทและข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ส่วนกลุ่มคนงานในเมืองและกลุ่มชาวบ้านในชนบทมีเหตุผลในการดื่มเพื่อต้องการผ่อนคลายความเมื่อยล้าจากการทำงานหนัก นอกจากนี้ยังมีกลุ่มแม่บ้านที่มีเหตุผลในการดื่มเพื่อให้เจริญอาหาร และเป็นยาบำรุง เป็นต้น

### 3.3.1 ประเภทของสุราที่นิยมดื่มและความถี่ในการดื่ม

จากการสัมภาษณ์กลุ่มเจาะลึกและการสำรวจของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคส่วนใหญ่นิยมดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทเบียร์ เนื่องจากว่าเบียร์เป็นเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาไม่แพงและดื่มง่าย จึงทำให้เบียร์เป็นเครื่องดื่มยอดนิยมของทุก ๆ กลุ่ม ซึ่งกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคทุกกลุ่มจะเลือกดื่มเบียร์มากกว่าเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทอื่น ๆ เกือบร้อยละ 50 ส่วนประเภทที่นิยมดื่มรองลงมา ได้แก่ สุราขาว สุราสีอื่นๆในประเทศ และวิสกี้ นำเข้า (รูปที่ 3.1) โดยความนิยมในการบริโภคของแต่ละกลุ่มจะแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับสถานภาพทางการเงิน กลุ่มคนที่ร่วมสังสรรค์ และความชื่นชอบของแต่ละคน เป็นต้น

รูปที่ 3.1 แสดงประเภทของสุราที่นิยมดื่มในแต่ละกลุ่มตัวอย่าง

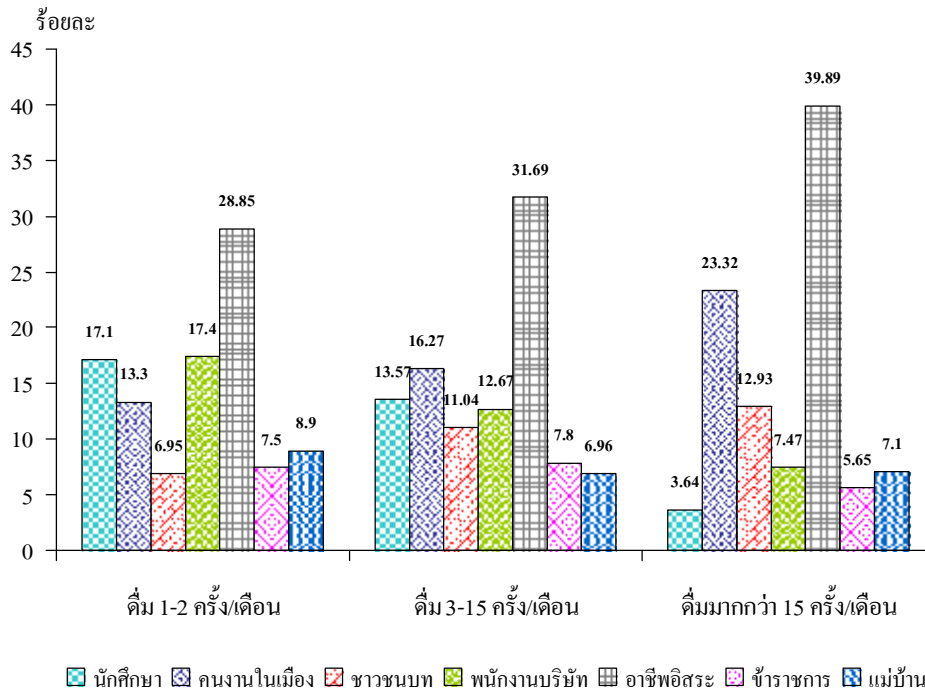


ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค, 2548.

นอกจากนี้ยังพบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ดื่มสุราบ่อยมาก<sup>3</sup> ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพอิสระ กลุ่มคนงานในชนบท และกลุ่มชาวชนบท โดยจะบริโภคสุราเกือบทุกวัน ส่วนกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคอื่น ๆ ถือว่าดื่มสุราไม่ค่อยบ่อยมากนัก (รูปที่ 3.2) ทั้งนี้การบริโภคสุราของแต่ละกลุ่มจะแตกต่างกันไป ดังนี้

<sup>3</sup> กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ดื่มสุราบ่อยมาก คือ กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่มีความถี่ในการดื่มสุรามากกว่า 15 ครั้งต่อเดือน

รูปที่ 3.2 แสดงร้อยละของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค จำแนกตามความถี่ในการดื่ม



ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค, 2548.

กลุ่มวัยรุ่นมัธยม-มหาวิทยาลัย ส่วนใหญ่จะเลือกดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทเบียร์ รองลงมาจะเป็นพวกสุราสีอื่น ๆ ในประเทศ อาทิเช่น แสงโสม และแม่โขง และประเภทวิสกี้นำเข้า อาทิเช่น 100 pipers และ Crown 99 ตามลำดับ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกลุ่มคนที่ร่วมสังสรรค์ เพราะเหตุผลหลักที่กลุ่มวัยรุ่นมัธยม-มหาวิทยาลัย ดื่มสุราก็เพื่อต้องการความสนุกสนานและสังสรรค์กับเพื่อนฝูง ในช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์ โดยเฉพาะจะดื่มประมาณสัปดาห์ละ 2 ครั้ง ซึ่งส่วนใหญ่จะรวมตัวกันไปดื่มที่บ้านเพื่อนและตามสถานบันเทิงต่าง ๆ

จากการสัมภาษณ์กลุ่มวัยรุ่นมัธยม-มหาวิทยาลัย ที่มาจากสายการศึกษาที่ต่างกัน (สายอาชีพ กับสายสามัญ) ก็จะมีพฤติกรรมการบริโภคสุราที่แตกต่างกัน นั่นคือ นักศึกษาสายอาชีพ ส่วนใหญ่จะนิยมดื่มสุราสีของไทย พวกแสงโสม และแม่โขง และเบียร์ราคาประหยัด เช่น เบียร์ช้าง และลิโอ เป็นต้น ซึ่งมักจะรวมตัวกันไปดื่มตามหอพักหรือบ้านเพื่อน มากกว่าไปดื่มตามสถานบันเทิง ด้วยเหตุผลทางการเงินเป็นหลัก ส่วนนักศึกษาสายสามัญที่ต่อในระดับมหาวิทยาลัย ส่วนใหญ่จะนิยมดื่มวิสกี้นำเข้าระดับ Standard อาทิเช่น 100 pipers , Crown 99 และสเปย์รอลล์ เป็นต้น และเบียร์ราคาประหยัดเช่นกัน โดยเฉพาะนักศึกษาหญิงจะนิยมเลือกดื่มเบียร์เป็นหลัก ซึ่งมักจะนิยมดื่มที่ร้านอาหารละแวกสถานศึกษาที่ในปัจจุบันมีอยู่เป็นจำนวนมาก และส่วนใหญ่ลูกค้าหลักก็มาจาก

สถานศึกษาใกล้ ๆ นั่นเอง นอกจากร้านอาหารใกล้ที่เรียนแล้ว ก็จะเป็นแหล่งที่ที่ช่วยยามราตรี สถานบันเทิงที่กำลังได้รับความนิยมในกลุ่มนักท่องเที่ยว

กลุ่มพนักงานบริษัทและกลุ่มข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ จะมีพฤติกรรมการบริโภคสุราที่คล้าย ๆ กัน นอกจากเบียร์ที่เป็นเครื่องดื่มยอดนิยมแล้ว ทั้ง 2 กลุ่มนี้ มักจะนิยมบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ชนิดหนึ่งที่จะแตกต่างจากกลุ่มอื่น ๆ นั่นคือ บรันดีในประเทศ (โดยเฉพาะกลุ่มข้าราชการในภาคใต้ จะชื่นชอบบรันดีไทยเป็นพิเศษ) อีกทั้งยังเลือกที่จะดื่มวิสกี้นำเข้าระดับ Standard เป็นขั้นต่ำสุดและไล่เรียงไปจนกระทั่งถึงประเภท Premium และ Deluxe ขึ้นอยู่กับรสนิยมความชื่นชอบส่วนตัว ตลอดจนกลุ่มคนที่ร่วมดื่มด้วย ส่วนใหญ่กลุ่มพนักงานบริษัทมักจะนิยมดื่มสุราตามร้านอาหารและสถานบันเทิงต่าง ๆ ในช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์ โดยเฉลี่ยจะดื่มประมาณสัปดาห์ละ 2 ครั้ง เหมือนกับกลุ่มวัยรุ่นมัธยม-มหาวิทยาลัย แต่สำหรับกลุ่มข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ ส่วนใหญ่มักจะนิยมดื่มที่บ้านและตามร้านอาหาร โดยเฉลี่ยจะดื่มสุราเป็นประจำเกือบทุกวัน

ส่วนกลุ่มคนงานในเมือง กลุ่มชาวนบพ กลุ่มอาชีพอิสระ และกลุ่มแม่บ้าน จะมีรสนิยมในการบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทเดียวกัน คือ นิยมดื่มสุราขาว<sup>4</sup>และเบียร์ เหตุผลหลักที่ดื่มสุรา ส่วนใหญ่เนื่องมาจากการทำงานหนัก เพื่อต้องการผ่อนคลายจากการทำงาน (ยกเว้นกลุ่มแม่บ้านที่ส่วนใหญ่ดื่มสุรา เพราะต้องร่วมงานสังคม งานเลี้ยงต่าง ๆ และเพื่อเจริญอาหาร) โดยเฉลี่ยจะดื่มเป็นประจำเกือบทุกวัน ในเวลาตอนเย็นหลังจากเสร็จสิ้นภารกิจ ซึ่งส่วนใหญ่ในแต่ละวันจะดื่มสุราขาวในปริมาณที่น้อยเพียง 1-2 กัง/วัน แต่ก็มียางรายที่จะดื่มบ่อยมากกว่า 1 ครั้งต่อวัน โดยที่ปริมาณรวมใน 1 วันอาจจะมากกว่า 1-2 ขวด นอกจากนี้ก็ยังมีกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ดื่มในปริมาณรวมที่มากกว่า 2 ขวดอยู่จำนวนหนึ่งและก็เป็นกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ยอมรับว่าตนเองติดสุรา โดยส่วนใหญ่จะซื้อสุราที่ร้านขายของชำ และดื่มที่ร้านเลย หรือไม่ก็ซื้อที่ร้านค้าในหมู่บ้าน และนำมาดื่มที่บ้านตนเอง หรือนำไปดื่มที่บ้านเพื่อน

### 3.3.2 การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการบริโภคสุราเมื่อราคามีการปรับตัว

การเปลี่ยนแปลงราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคกลุ่มต่าง ๆ นิยมดื่มนั้น จะส่งผลทำให้เกิดพฤติกรรมการบริโภคเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย ซึ่งการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมนี้ พบว่า เมื่อเราสมมุติให้ราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่นิยมดื่มเป็นประจำ ปรับตัว

<sup>4</sup> กลุ่มคนงานในเมืองจะเลือกดื่มเหล้าขาวที่ผลิตจากโรงงานสุรา เพราะความคุ้นเคยในรสชาติและสามารถซื้อหาได้ง่ายในเขตเมือง ส่วนกลุ่มชาวนบพนั้น สามารถเลือกได้ทั้งเหล้าขาวที่ผลิตจากโรงงานสุราและสุรากลั่นชุมชน เพราะสามารถหาซื้อได้ง่ายทั้งสองประเภท โดยเฉพาะในเขตพื้นที่ภาคเหนือและบางส่วนในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

<sup>5</sup> ลักษณะนามของขนาดบรรจุเหล้าแบ่งขายหน่วยเล็กที่สุดจะเรียกแตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่ เช่น กัง เปก และ ตอง ซึ่งมีปริมาณเท่ากัน

เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากราคาปกติ กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครที่เราได้ทำการสัมภาษณ์กลุ่มเจาะลึกทั้ง 7 กลุ่ม ส่วนใหญ่แล้วยังคงมีพฤติกรรมการบริโภคเหมือนเดิม นั่นคือ จะยังคงเลือกซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ห่อประจําที่อยู๋ โดยไม่รู้สึกรว่าจะต้องมีความลังเลใจในการตัดสินใจซื้อ เพราะราคายังต่างจากเดิมเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ยกเว้นกลุ่มแม่บ้านที่พบว่าเกือบครึ่งหนึ่งของผู้ให้สัมภาษณ์ที่มีพฤติกรรมเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม นั่นคือ จะมีพฤติกรรมในการซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ลดลงหรือเลิกซื้อไปเลย โดยที่จะไม่มีการเปลี่ยนไปซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ห่ออื่นที่มีราคาถูกลงกว่า เพราะส่วนใหญ่กลุ่มแม่บ้านจะนิยมดื่มเบียร์และสุราขาว ผู้ให้สัมภาษณ์หลายคนบอกว่าหากจะเปลี่ยนไปซื้อของที่ถูกลงกว่าคงต้องเปลี่ยนไปซื้อเหล้าต้มแทน

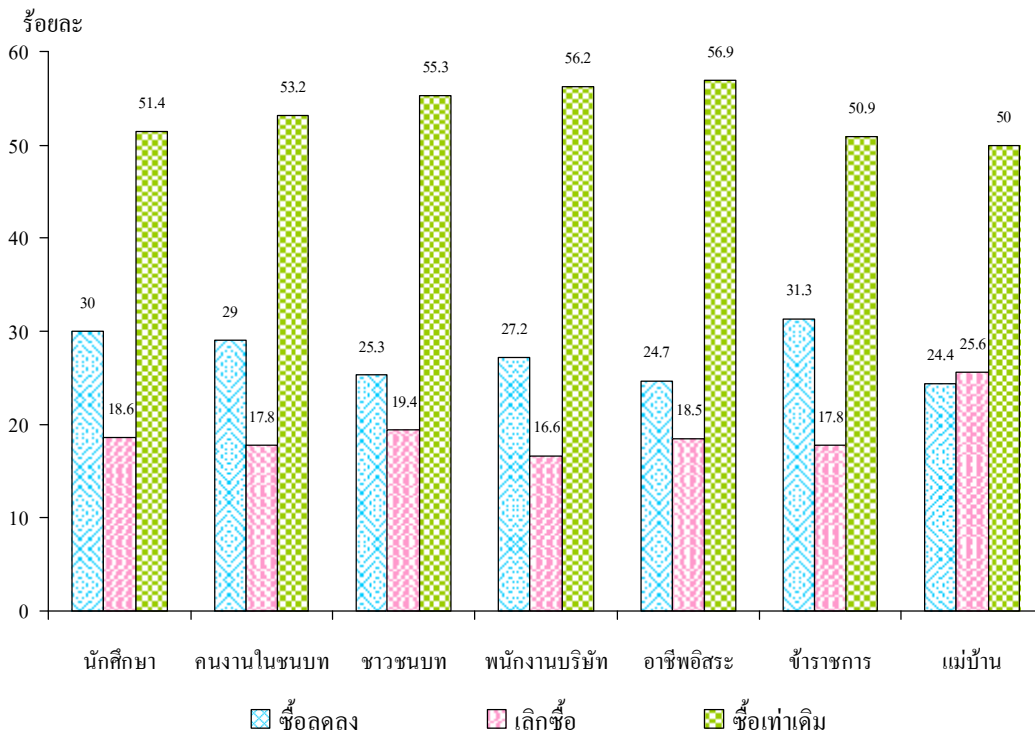
ในประเด็นคำถามเดียวกัน ข้อมูลจากการสำรวจพฤติกรรมกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคร พบว่า การเปลี่ยนแปลงราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จะไม่มีผลกระทบต่อ การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครแต่ละกลุ่ม นั่นคือ ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครแต่ละกลุ่มจะยังคงมีพฤติกรรมการบริโภคเหมือนเดิม (รูปที่ 3.3) ซึ่งสอดคล้องกับผลการสัมภาษณ์กลุ่ม แต่เมื่อเราแบ่งกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคร โดยจําแนกตามความถี่ในการบริโภคสุรา ออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ คือ 1) กลุ่มผู้ที่ดื่มน้อย<sup>6</sup> 2) กลุ่มผู้ที่ดื่มปานกลาง<sup>7</sup> และ 3) กลุ่มผู้ที่ดื่มเป็นประจำ<sup>8</sup> พบว่า การเปลี่ยนแปลงราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 10 จะมีผลกระทบต่อพฤติกรรมการบริโภคของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครที่ดื่มน้อย มากกว่ากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครที่ดื่มเป็นประจำ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครที่ดื่มเป็นประจำ จะยังคงบริโภคสุราเหมือนเดิม ร้อยละ 66.67 แม้ว่าราคาจะเพิ่มสูงขึ้น บางรายอาจดื่มลดลง มีร้อยละ 21.68 และมีส่วนน้อยที่จะเลิกดื่มไปเลย เพียงร้อยละ 11.66 เท่านั้น ทั้งนี้เป็นเพราะว่ากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครที่ดื่มสุราเป็นประจำค่อนข้างจะติดสุรา การที่ราคาของสุราเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 10 ซึ่งเขาถือว่าเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยจึงไม่มีผลต่อการบริโภคของคนกลุ่มนี้ (รูปที่ 3.4)

<sup>6</sup> กลุ่มผู้ที่ดื่มน้อย คือ กลุ่มผู้ที่มีความถี่ในการบริโภคสุรา 1-2 ครั้งต่อเดือน

<sup>7</sup> กลุ่มผู้ที่ดื่มปานกลาง คือ กลุ่มผู้ที่มีความถี่ในการบริโภคสุรา 3-15 ครั้งต่อเดือน

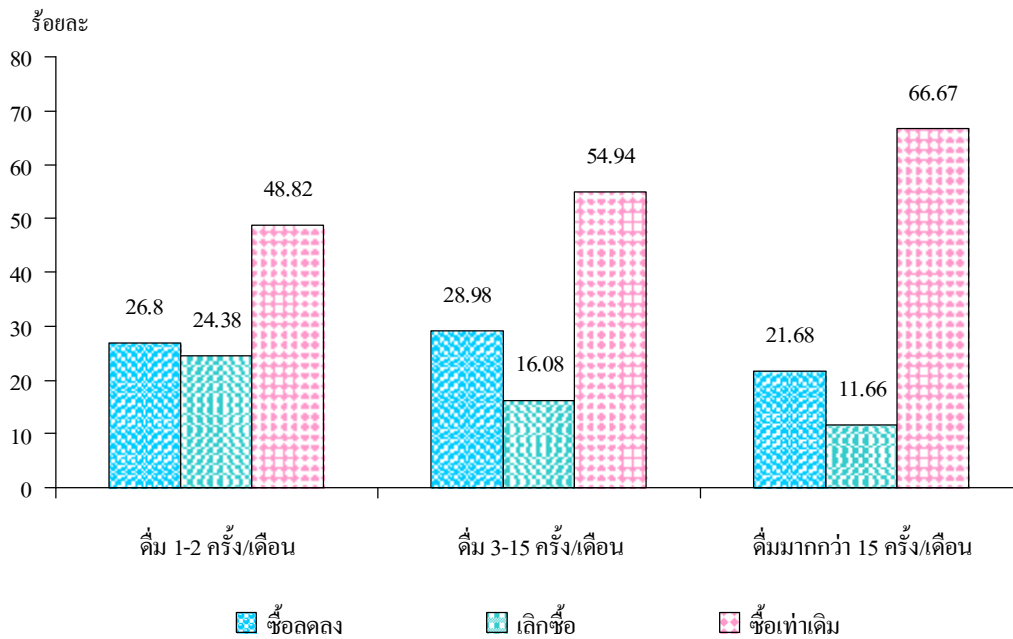
<sup>8</sup> กลุ่มผู้ที่ดื่มเป็นประจำ คือ กลุ่มผู้ที่มีความถี่ในการบริโภคสุรา มากกว่า 15 ครั้งต่อเดือน

**รูปที่ 3.3 การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคเมื่อราคามีการปรับตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 10 จากราคาปกติ จำแนกตามกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค**



ที่มา: ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค, 2548.

**รูปที่ 3.4 การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคเมื่อราคามีการปรับตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 10 จากราคาปกติ จำแนกตามความถี่ในการบริโภคสุราของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค**



ที่มา: ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค, 2548.

เมื่อเราสมมุติให้ราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่นิยมดื่มเป็นประจำปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากราคาปกติ กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่จำแนกตามความถี่ในการบริโภคสุรา ส่วนใหญ่จะมีพฤติกรรมบริโภคเหมือนเดิม ดังนั้นเราจึงต้องการทราบว่าราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์จะต้องปรับตัวเพิ่มขึ้นอีกเท่าใด กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคจึงจะมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการบริโภค จากการสำรวจ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ดื่มเป็นประจำส่วนใหญ่จะไม่เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการบริโภคสุรา เมื่อราคาสุราเพิ่มขึ้นเพียง ร้อยละ 10 จากราคาปกติ แต่กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคกลุ่มนี้จะเปลี่ยนพฤติกรรมการบริโภค เมื่อราคาสุราเพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 50 จากราคาปกติ เช่นเดียวกับกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคปานกลางที่คิดว่าถ้าราคาสุราเพิ่มขึ้นร้อยละ 50 จากราคาปกติ จะมีการเปลี่ยนพฤติกรรมการบริโภค สำหรับกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ดื่มน้อย จะมีการเปลี่ยนพฤติกรรมการบริโภคสุรา เมื่อราคาสุราเพิ่มขึ้นเพียง ร้อยละ 20 จากราคาปกติ และเมื่อราคาสุราเพิ่มสูงมากขึ้น ก็มีโอกาที่จะเลิกดื่มสุรามากกว่ากลุ่มตัวอย่างบริโภคกลุ่มอื่น ๆ ทั้งนี้พฤติกรรมการเปลี่ยนแปลงในการบริโภคของแต่ละกลุ่มจะแตกต่างกันไป ดังนี้

- กลุ่มวัยรุ่นมัธยม-มหาวิทยาลัย ถ้าเป็นนักศึกษาสายอาชีพ จะมีการซื้อสุราน้อยลงหรือเปลี่ยนยี่ห้อไปซื้อยี่ห้ออื่นที่ราคาถูกลงกว่า เมื่อราคาสุราเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 จากราคาปกติ แต่ถ้าเป็นนักศึกษามหาวิทยาลัย จะเลือกที่จะเปลี่ยนประเภทเครื่องดื่ม หรือเปลี่ยนเป็นยี่ห้ออื่นที่มีราคาถูกลงกว่า เมื่อราคาสุราเพิ่มขึ้นร้อยละ 30 จากราคาปกติ

- กลุ่มพนักงานบริษัทและกลุ่มประกอบอาชีพอิสระ จะมีการเปลี่ยนพฤติกรรมการบริโภค โดยการซื้อสุราลดลง หรืออาจเปลี่ยนเป็นยี่ห้ออื่นที่มีราคาถูกลงกว่า เมื่อราคาสุราเพิ่มขึ้นร้อยละ 30 จากราคาปกติ

- กลุ่มข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ จะมีการเปลี่ยนพฤติกรรมการบริโภค ถ้าราคาสุราเพิ่มขึ้นร้อยละ 50 จากราคาปกติ ในกรณีที่เป็นวิสกี้นำเข้าที่นิยมบริโภคมีราคาเพิ่มสูงขึ้น เขาจะเปลี่ยนไปบริโภควิสกี้นำเข้ายี่ห้ออื่นที่มีราคาถูกลงกว่า ส่วนในกรณีที่เป็นสุราไทยจำพวก แม่โขง แสงโสม และริเจนซี่ กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคในกลุ่มนี้จะยืนยันที่จะบริโภคเหมือนเดิม เพราะติดใจในรสชาติ

- สำหรับกลุ่มตัวอย่างบริโภคกลุ่มอื่น ๆ เมื่อราคาสุราเพิ่มขึ้นสูงขึ้นมาก จะมีพฤติกรรมการบริโภคที่เปลี่ยนไป โดยจะลดปริมาณการบริโภคลงมากกว่าการที่จะเลิกดื่มสุราไปเลย

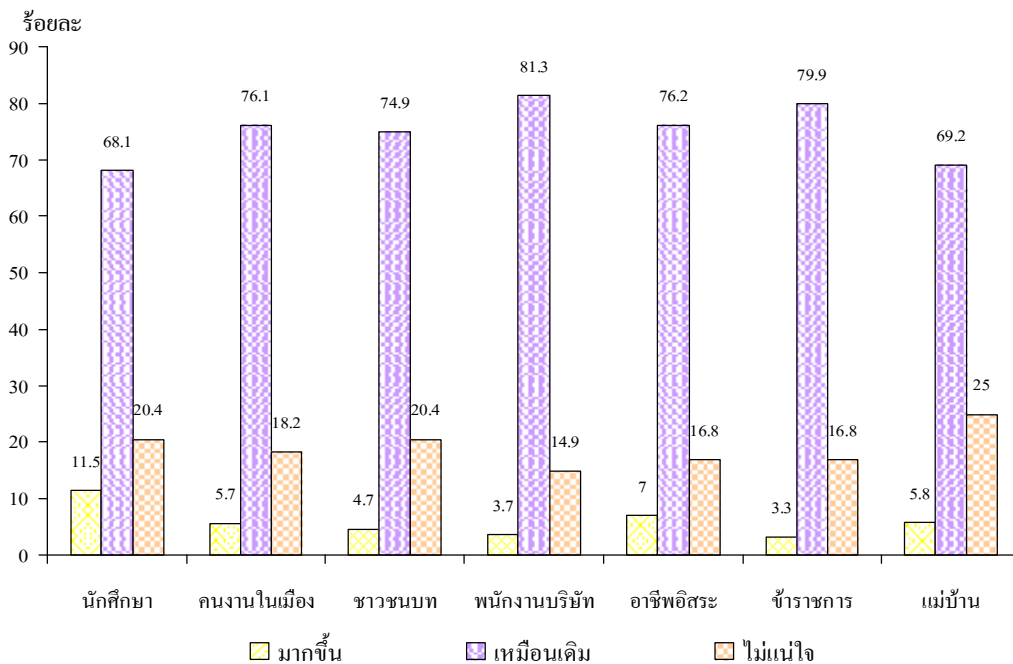
ในทางกลับกัน เมื่อเราสมมุติให้ราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่เลิกดื่มเป็นประจำปรับตัวลดลงร้อยละ 10 จากราคาปกติ เพื่อพิจารณาว่าพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคจะเปลี่ยนไปหรือไม่อย่างไร พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคส่วนใหญ่จะยังไม่เปลี่ยนแปลงพฤติกรรม จะยังคงไม่เพิ่มปริมาณในการบริโภค โดยส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่า มีกิจกรรมต่างๆ เช่น การเรียน การทำงาน



เป็นตัวควบคุมปริมาณและความถี่ในการดื่มอยู่แล้ว แต่อย่างไรก็ตามมีบางส่วนที่มีความเห็นต่างออกไป เช่น กลุ่มนักศึกษาสายอาชีพส่วนหนึ่งก็คิดว่าอาจจะทำให้ดื่มในแต่ละครั้งมากขึ้นหากราคาของสุราถูกลงกว่าเดิม กลุ่มแม่บ้านบางส่วนที่มีความไม่มั่นใจว่าตนเองจะซื้อมากขึ้นหรือไม่ถ้าราคาของสุราถูกลง กลุ่มชาวชนบทบางส่วนก็คาดว่าคงจะมีการดื่มที่มากขึ้นกว่าปกติถ้าเป็นช่วงเทศกาล ในขณะที่กลุ่มคนงานในเมือง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่ดื่มเป็นประจำทุกวันอยู่แล้ว มีความเห็นว่าพฤติกรรมการตัดสินใจซื้ออาจเปลี่ยนไป โดยจะเลือกซื้อในขนาดบรรจุที่ใหญ่กว่ามาเก็บไว้ดื่ม เพราะเห็นว่าราคาจะถูกกว่าการซื้อแบบแบ่งขายตามปกติ รวมทั้งบางคนก็คิดว่าจะจ่ายเงินเท่าเดิมแต่ได้ปริมาณมากขึ้นถ้าราคาถูกลง

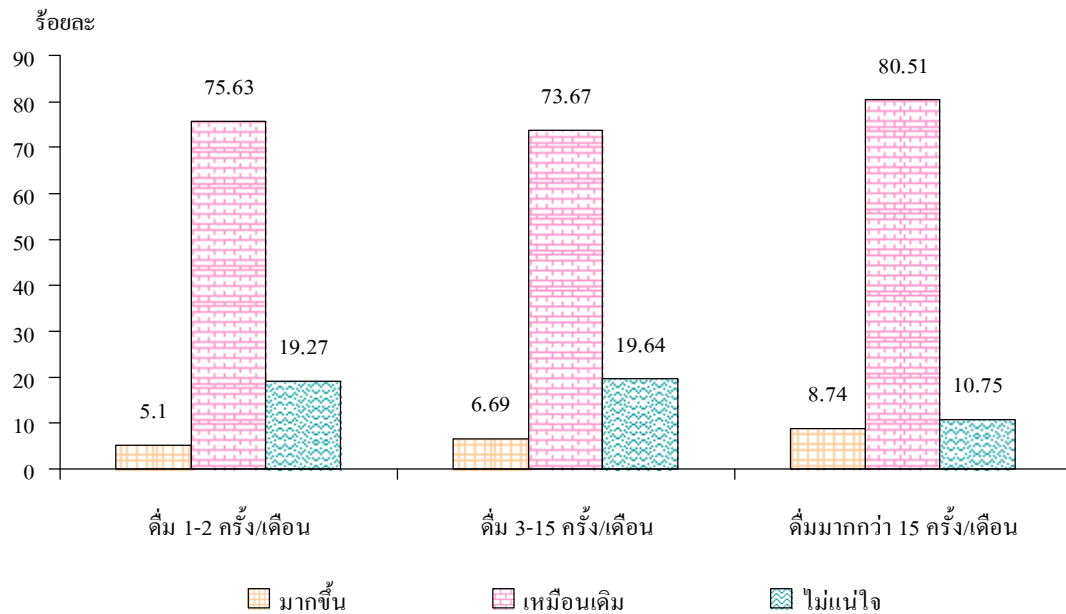
โดยสรุปแล้วกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคส่วนใหญ่จะยังคงมีพฤติกรรมการบริโภคสุราเหมือนเดิม เมื่อราคาของสุราที่นิยมดื่มเป็นประจำมีการปรับตัวลดลงร้อยละ 10 จากราคาปกติ ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลจากการสำรวจพฤติกรรมกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค (รูปที่ 3.5) และเมื่อแบ่งกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค โดยจำแนกตามความถี่ในการบริโภคสุราออกเป็น 3 กลุ่มเช่นเดิม พบว่าการเปลี่ยนแปลงราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ลดลงร้อยละ 10 จากราคาปกติ จะส่งผลทำให้พฤติกรรมการบริโภคของผู้ที่ดื่มสุราเป็นประจำมีโอกาสที่จะดื่มสุราเพิ่มมากขึ้น มากกว่ากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ดื่มสุราน้อย (รูปที่ 3.6)

**รูปที่ 3.5 การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคเมื่อราคามีการปรับตัวลดลงร้อยละ 10 จากราคาปกติ จำแนกตามกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค**



ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค, 2548.

รูปที่ 3.6 การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคเมื่อราคามีการปรับตัวลดลง ร้อยละ 10 จากราคาปกติ จำแนกตามความถี่ในการบริโภคสุราของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค



ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค, 2548.

### 3.3.3 ผลกระทบจากการบริโภคสุรา

ผลกระทบจากการบริโภคสุราเป็นบทวิเคราะห์สมการทางสถิติ เพื่อทดสอบปัจจัยที่คาดว่าจะมีผลกระทบต่อผู้ดื่มสุรา ในด้านอุบัติเหตุ การเจ็บป่วย การขาดงาน และปัญหาครอบครัว โดยใช้ข้อมูลสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคสุราจำนวน 4,215 ตัวอย่าง ตามตัวแปรหลักๆ ด้านประเภทสุราที่ดื่ม ความถี่ในการดื่ม ปริมาณการดื่ม และคุณลักษณะเฉพาะตัวของผู้ดื่ม เช่น เพศ อายุ การศึกษา อาชีพ รายได้ ทดสอบความสัมพันธ์กับการเกิดอุบัติเหตุ การเจ็บป่วย การขาดงาน และปัญหาครอบครัว ตามตัวแปรในตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 ตัวแปรที่ใช้วิเคราะห์สมการ

variable	นิยาม	mean	S.D
ABSENT	การขาดงาน	0.18	0.39
HOME	ปัญหาครอบครัว	0.31	0.47
SEX	เพศ	0.86	0.35
AGE	อายุ	35.83	15.15
ALL_LMP	ปริมาณแอลกอฮอล์บริโภค	1.62	2.97
EDU_Y	ระดับการศึกษา (ปี)	12.62	4.06

ตารางที่ 3.2 ตัวแปรที่ใช้วิเคราะห์สมการ (ต่อ)

Variable	นิยาม	Mean	S.D.
FRE_Q	ความถี่ในการดื่มสุรา/เดือน	11.26	18.33
OCC1	เกษตรกร/กรรมกร, ลูกจ้างร้านค้า, คนงานโรงงาน	0.19	0.39
OCC2	ครู/อาจารย์/งานบริการ/ทหารตำรวจ	0.02	0.13
OCC3	ค้าขาย/พนักงานขาย/งานบริการทั่วไป	0.13	0.34
OCC4	งานวิชาชีพ/ผู้บริหาร/ผู้จัดการ	0.16	0.37
OCC5	นักเรียน/นักศึกษา/แม่บ้าน/ว่างงาน/ปลดเกษียณ	0.34	0.48
OCC6	ช่างฝีมือ/หัวหน้าคนงาน/พนักงานขับรถ/บริการทั่วไป	0.16	0.37
SURA	สุราแช่พื้นเมือง	0.01	0.11
WINEE	ไวน์	0.16	0.37
WISKYIM	วิสกี้/บรันดีนำเข้า	0.41	0.49
WISKYIN	วิสกี้/บรันดีในประเทศ	0.28	0.45
BEER	เบียร์	0.67	0.47
MIXSURA	สุราขาว/สุราผสม	0.23	0.42
INCOME	รายได้ต่อคนต่อเดือน	13905.33	16611.81
ALLINCOME	รายได้ทั้งครัวเรือนต่อเดือน	23491.12	21651.01
STATUS	สถานภาพ	0.40	0.49
NUM_CHIN	จำนวนบุตร	0.76	1.19
ACCIDENT	อุบัติเหตุ	0.28	0.45
DRIVE	การขับรถหลังดื่มสุรา	0.22	0.41

ที่มา : จากการคำนวณ, 2548

### ก) ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเกิดอุบัติเหตุจากการบริโภคสุรา

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเกิดอุบัติเหตุ เป็นการวิเคราะห์สมการ โดยสอบถามกลุ่มตัวอย่างถึงประสบการณ์การเกิดอุบัติเหตุภายหลังจากที่ดื่มสุรา ทั้งอุบัติเหตุทางรถยนต์ และไม่ใช้ทางรถยนต์ พบว่า (ตารางที่ 3.3) ปัจจัยหลักๆที่มีผลกระทบต่อการเกิดอุบัติเหตุ คือ

- อายุของผู้ดื่ม ผู้ที่มีอายุน้อยมีโอกาสประสบอุบัติเหตุจากการดื่มสุรามากกว่าผู้ที่มีอายุมากกว่า
- ความถี่ในการดื่ม จำนวนครั้งในการดื่มมากมีโอกาสประสบอุบัติเหตุมาก
- การขับรถหลังดื่ม มีโอกาสประสบอุบัติเหตุมาก
- บุคคลที่ทำงานในกลุ่มช่าง หัวหน้าคนงาน และคนขับรถ เป็นกลุ่มอาชีพที่เสี่ยงต่อการประสบอุบัติเหตุมากกว่ากลุ่มคนอาชีพอื่น
- ประเภทสุราที่ทำให้เกิดอุบัติเหตุ คือ สุราขาว สุราผสม วิสกี้ และ เบียร์

### ตารางที่ 3.3 ผลวิเคราะห์สัมถการอุบัติเหต

Dependent Variable: ACCIDENT

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Sample(adjusted): 1 156

Dependent Variable: ACCIDENT

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Sample(adjusted): 1 156

Variable	Coefficient	z-Statistic
C	-0.36	-0.19
SEX	0.43	0.43
AGE	-0.10	-2.97
ALL_LMP	0.08	0.84
ALLINCOME	0.00	0.99
DRIVE	2.10	3.00
EDU_Y	-0.21	-1.94
OCC1	1.00	1.20
OCC2	1.66	1.09
OCC3	0.41	0.47
OCC4	-0.78	-0.58
OCC6	2.01	2.38
MIXSURA	3.27	3.21
SURA	-2.66	-1.40
WINEE	-0.02	-0.02
WISKYIM	1.38	2.00
WISKYIN	1.35	2.18
BEER	1.55	1.94

Variable	Coefficient	z-Statistic
C	-1.55	-0.80
SEX	-0.29	-0.28
AGE	-0.08	-2.20
FRE_Q	0.08	2.27
ALLINCOME	0.00	0.56
DRIVE	2.15	3.00
EDU_Y	-0.13	-1.20
OCC1	0.63	0.75
OCC2	0.96	0.62
OCC3	-0.17	-0.18
OCC4	-1.77	-1.21
OCC6	1.21	1.30
MIXSURA	1.52	1.27
SURA	-1.77	-0.95
WINEE	-0.10	-0.07
WISKYIM	1.44	2.03
WISKYIN	1.26	1.99
BEER	1.84	2.09

Mean dependent var

0.29

0.29

S.E. of regression

0.33

0.32

S.D. dependent var

0.45

0.45

ที่มา : มาจากการคำนวณ, 2548

#### ข) ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความเจ็บป่วยจากการบริโภคสุรา

ผลกระทบด้านสุขภาพที่เกิดจากการบริโภคสุรา เป็นผลที่เกิดขึ้นกับผู้ป่วยในระยะยาว และบางครั้งผู้ป่วยก็ไม่ทราบว่าโรคดังกล่าวเป็นผลมาจากการที่ตนเองดื่มสุรา ดังนั้นการวิเคราะห์สัมถการเจ็บป่วยครั้งนี้ จึงคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างที่เข้ารับการรักษาพยาบาลในโรงพยาบาล และบุคคล

ที่ดื่มสุร่าอยู่เป็นประจำ โดยเป็นการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการเจ็บป่วย กับคุณลักษณะด้านต่างๆ ของผู้ตอบ สรุปลวิเคราะห์ดังนี้

- ปัจจัยที่มีนัยสำคัญต่อการเจ็บป่วยของผู้ดื่มสุร่า ได้แก่
  1. ปริมาณแอลกอฮอล์บริโภคที่ดื่ม ถ้ามีปริมาณมาก จะทำให้มีโอกาสเจ็บป่วยมาก
  2. ความถี่ในการดื่ม ถ้าจำนวนครั้งของการดื่มมาก จะทำให้มีโอกาสเจ็บป่วยมาก
  3. รายได้ของครัวเรือน รายได้ที่มาก ทำให้มีโอกาสเจ็บป่วยมาก
  4. สุร่าขาว สุร่าผสม เป็นสุร่า 2 ประเภททีมีโอกาสทำให้เกิดการเจ็บป่วยมาก

### ตารางที่ 3.4 ผลวิเคราะห์สมการเจ็บป่วย

Dependent Variable: SICK(0,1)

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Sample(adjusted): 1 156

Dependent Variable: SICK

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Sample(adjusted): 1 156

Variable	Coefficient	z-Statistic
C	-2.63	-1.49
SEX	0.05	0.06
AGE	0.01	0.57
NUM_CHIN	0.32	1.07
ALL_LMP	0.27	3.03
ALLINCOME	0.00	2.03
EDU_Y	-0.17	-1.67
OCC1	-0.26	-0.31
OCC3	-1.28	-1.23
OCC4	-0.08	-0.07
OCC6	0.46	0.54
WISKYIN	0.79	1.29
WINEE	-0.54	-0.44
BEER	0.25	0.41
MIXSURA	1.45	2.10

Mean dependent var 0.21  
S.E. of regression 0.33  
S.D. dependent var 0.41

Variable	Coefficient	z-Statistic
C	-3.64	-1.98
SEX	0.10	0.11
AGE	0.03	1.01
NUM_CHIN	0.26	0.84
FRE_Q	0.05	2.23
ALLINCOME	0.00	1.37
EDU_Y	-0.11	-1.08
OCC1	-0.24	-0.30
OCC3	-1.03	-1.06
OCC4	0.25	0.26
OCC6	0.07	0.08
WISKYIN	0.59	1.01
WINEE	-0.53	-0.45
BEER	0.69	1.11
MIXSURA	1.20	1.55

0.21  
0.34  
0.41

ที่มา : จากการคำนวณ,2548

### ค) ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการขาดงาน จากการบริโภคสุรา

การดื่มสุราในปริมาณหนึ่งย่อมมีผลกระทบโดยตรงต่อสุขภาพของผู้ดื่ม ทำให้ร่างกายขาดสติ ควบคุมตนเองไม่ได้ และมีอาการง่วงซึมเมื่อฤทธิ์สุรายังคงอยู่ และผู้ที่มีภาระหน้าที่การงานก็อาจได้รับผลกระทบจากฤทธิ์สุราทำให้ไม่สามารถไปทำงานได้ ซึ่งปัจจัยที่มีผลกระทบทำให้ผู้ดื่มขาดสติจนมีผลกระทบต่อการทำงาน ได้แก่

- การเจ็บป่วยเนื่องจากการดื่มสุรา ผู้ที่มีอาการเจ็บป่วยมีแนวโน้มที่จะขาดงานสูง
- ปริมาณแอลกอฮอล์บริโภค ปริมาณแอลกอฮอล์ที่มากจะทำให้ผู้ดื่มมีโอกาสขาดงานสูง
- เบียร์ เป็นสุราที่ทำให้ผู้ดื่มมีโอกาสขาดงานสูง เช่นกัน

### ตารางที่ 3.5 ผลวิเคราะห์สมการขาดงาน

Dependent Variable: ABSENT

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Sample(adjusted): 1 156

Dependent Variable: ABSENT

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Sample(adjusted): 1 156

Variable	Coefficient	z-Statistic
C	-1.47	-0.89
SEX	0.36	0.41
AGE	-0.05	-1.96
STATUS	0.18	0.25
SICK	1.93	2.53
EDU_Y	-0.03	-0.25
ALLINCOME	0.00	-0.59
ALL_LMP	0.20	2.25
OCC1	1.11	1.37
OCC3	-0.64	-0.58
OCC4	0.63	0.65
OCC6	1.13	1.40
WISKYIN	-0.40	-0.68
MIXSURA	-0.22	-0.28
BEER	0.98	1.47

Variable	Coefficient	z-Statistic
C	-2.80	-1.61
SEX	0.60	0.68
AGE	-0.05	-1.80
STATUS	0.31	0.44
SICK	2.20	2.93
EDU_Y	0.02	0.24
ALLINCOME	0.00	-0.98
FRE_Q	0.04	1.94
OCC1	1.11	1.42
OCC3	-0.52	-0.51
OCC4	0.89	0.97
OCC6	0.82	0.99
WISKYIN	-0.48	-0.84
MIXSURA	-0.58	-0.65
BEER	1.43	2.00

Mean dependent var 0.19

S.E. of regression 0.34

S.D. dependent var 0.39

0.19

0.35

0.39

ที่มา : จากการคำนวณ,2548

### ง) ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อปัญหาครอบครัวจากการบริโภคสุรา

ปัญหาครอบครัวเป็นการสอบถามผู้ดื่มถึงปัญหาที่เกิดขึ้นภายในครอบครัว เช่น ปัญหาการทะเลาะกันภายในครอบครัว ปัญหาด้านรายได้-รายจ่าย และปัญหาที่มีผลกระทบกับเพื่อนบ้านจากการที่ตนเองดื่มสุรา ซึ่งจากการวิเคราะห์ข้อมูลตามหลักสถิติ พบว่า สาเหตุที่ทำให้เกิดปัญหาครอบครัวมาจาก

- ปริมาณแอลกอฮอล์บริโภคที่ดื่ม มีผลกระทบต่อปัญหาครอบครัว
- สุราประเภท วิสกี้ นำเข้า เบียร์ สุราขาว สุราผสม เป็นสุราที่ผู้มีปัญหาครอบครัวนิยมดื่ม

### ตารางที่ 3.6 ผลวิเคราะห์สมการปัญหาครอบครัว

Dependent Variable: HOME

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Sample(adjusted): 1 156

Dependent Variable: HOME

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Sample(adjusted): 1 156

Variable	Coefficient	z-Statistic
C	-1.66	-0.96
SEX	1.07	1.24
AGE	-0.05	-1.66
ALL_LMP	0.40	2.93
EDU_Y	-0.18	-1.80
ALLINCOME	0.00	-0.54
STATUS	0.35	0.44
NUM_CHIN	0.43	1.20
OCC1	0.78	1.01
OCC3	0.05	0.07
OCC4	0.19	0.18
OCC6	0.56	0.60
SURA	39.76	0.00
WINEE	-0.41	-0.32
WISKYIM	2.63	3.33
WISKYIN	0.53	0.94
BEER	1.46	2.12
MIXSURA	2.14	2.52

Variable	Coefficient	z-Statistic
C	-2.46	-1.42
SEX	1.24	1.41
AGE	-0.04	-1.19
FRE_Q	0.04	1.81
EDU_Y	-0.15	-1.49
ALLINCOME	0.00	-0.61
STATUS	0.22	0.29
NUM_CHIN	0.30	0.84
OCC1	0.75	1.05
OCC3	0.06	0.08
OCC4	0.30	0.32
OCC6	0.40	0.44
SURA	39.11	0.00
WINEE	-0.43	-0.34
WISKYIM	2.46	3.49
WISKYIN	0.42	0.81
BEER	1.61	2.36
MIXSURA	2.18	2.34

Mean dependent var 0.34

S.E. of regression 0.36

S.D. dependent var 0.48

0.34

0.37

0.48

ที่มา : จากการคำนวณ,2548

กล่าวโดยสรุป จากการวิเคราะห์สมการทั้ง 4 คือ อุบัติเหตุ เจ็บป่วย ขาดงาน และปัญหาครอบครัว พบว่า ปริมาณแอลกอฮอล์บริโภคที่ดื่ม และความถี่ในการดื่ม เป็น 2 ปัจจัยหลักที่นำมาซึ่งปัญหาต่างๆ ไม่ว่าจะผู้ดื่มจะดื่มสุราประเภทใดก็ตาม เพราะเมื่อปริมาณแอลกอฮอล์บริโภคที่ดื่มสะสมอยู่ในร่างกายในระดับหนึ่ง และ/หรือ เป็นระยะเวลาหนึ่ง ย่อมสร้างผลเสียให้กับตัวผู้ดื่มและครอบครัวของผู้ดื่มไม่มากก็น้อย

### 3.3.4 พฤติกรรมในการเลือกซื้อและบริโภคสุราหนีภาษี

ในการศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครสุราหนีภาษี จะทำการสัมภาษณ์เจาะลึกกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครสุราเป็นหลัก ซึ่งกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครสุราที่เราได้ทำการสัมภาษณ์กลุ่ม โดยเฉพาะในภาคเหนือและภาคอีสานส่วนใหญ่ เคยมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับเรื่องของสุราชุมชนหนีภาษีมาแล้ว ไม่ว่าจะทางตรงก็ทางอ้อม หลายรายเคยมีโอกาสได้ลิ้มลอง หลายรายเคยเป็นผู้ซื้อ บางรายคนในครอบครัวหรือเพื่อนสนิทซื้อมาดื่ม และบางรายเคยเป็นผู้ผลิตเสียเอง สำหรับภาคใต้ ส่วนใหญ่จะเคยมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องของสุราต่างประเทศที่มีการลักลอบนำเข้ามา และได้มีการทำสำรวจพฤติกรรมการดื่มสุราหนีภาษี เพื่อนำมาประกอบในการพิจารณา

จากการสำรวจ พบว่ามีกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครสุราส่วนน้อยเท่านั้นที่เคยซื้อหรือบริโภคสุราหนีภาษีทั้งในส่วนของสุราต่างประเทศที่ลักลอบนำเข้าและสุราชุมชนหนีภาษีที่ลักลอบขาย (จำนวนผู้ที่ดื่มสุราจากการสำรวจทั้งหมด 3,452 คน พบว่ามีผู้ที่ซื้อสุราหนีภาษี ร้อยละ 3.3) และเชื่อว่ายังมีกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครสุราอีกจำนวนหนึ่งที่เคยซื้อหรือดื่มสุราหนีภาษีที่ไม่กล้าให้ข้อมูลด้วยเกรงว่าอาจจะทำให้ตนเองเดือดร้อนได้ ถึงแม้ว่าจะมีผู้ให้ข้อมูลจากการสำรวจไม่มากนักแต่ข้อมูลที่ได้มาก็เป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการศึกษารุ่นนี้ ซึ่งข้อมูลที่ได้จากการสำรวจก็เป็นเสมือนคำยืนยันในข้อมูลที่เราได้จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครสุรา (ตารางที่ 3.7 และตารางที่ 3.8)

ตารางที่ 3.7 จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครสุราที่ซื้อสุราหนีภาษีจำแนกตามประเภทสุรา และจังหวัดที่ทำการสำรวจ

จังหวัด	วิสกี้นำเข้า	สุราขาว	สุราแช่พื้นเมือง	รวมสุราหนีภาษี
กรุงเทพฯ	0	1	0	1
ลพบุรี	1	6	0	7
อุทัยธานี	0	2	0	2
สุรินทร์	1	0	2	3
นครราชสีมา	2	9	5	16
เชียงใหม่	1	4	3	8
แพร่	0	17	6	23
สงขลา	28	4	3	35
ตรัง	3	3	6	12
รวม	36	46	25	107

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภครสุรา, 2548.



### ตารางที่ 3.8 ร้อยละของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่เคยซื้อสุราหนีภาษี

กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค	จำนวนคนดื่มสุราทั้งหมด	กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่เคยซื้อสุราหนีภาษี (%)
นักศึกษา	456	2.85
คนงานในเมือง	566	4.06
ชาวชนบท	340	4.41
พนักงานบริษัท	475	4.00
อาชีพอิสระ	1,115	2.96
ข้าราชการ	272	2.21
แม่บ้าน	228	2.19
รวม	3,452	3.30

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค, 2548.

#### ก) พฤติกรรมการบริโภคสุราต่างประเทศหนีภาษี

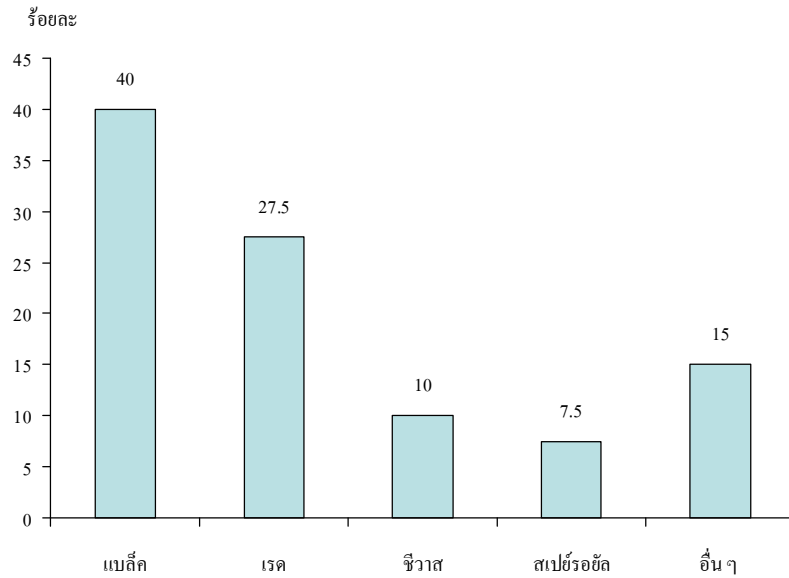
จากการสำรวจพบว่า สุราต่างประเทศหนีภาษีเข้ายึดครองส่วนแบ่งของสุราหนีภาษีมากถึงร้อยละ 33.64 ของผู้ที่ซื้อสุราหนีภาษีทั้งหมดที่เราสำรวจพบ<sup>9</sup> และคิดเป็นร้อยละ 1.04 ของผู้ที่ดื่มสุราทั้งหมดที่ทำการสำรวจ เมื่อพิจารณาผลที่ได้ร่วมกับข้อมูลที่ได้การสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่เคยมีประสบการณ์เกี่ยวข้องกับสุราต่างประเทศหนีภาษีนั้น ส่วนใหญ่แล้วเป็นกลุ่มอาชีพข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ และพนักงานบริษัท ซึ่งมีโอกาสเดินทางไปยังแหล่งจำหน่ายสินค้าประเภทนี้มากกว่ากลุ่มอื่นๆ

สุราต่างประเทศหนีภาษีที่กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคนิยมเลือกซื้อส่วนใหญ่จะเป็น แบล็คและเรด เรเบิ้ล ซึ่งข้อมูลที่ได้จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคก็สอดคล้องกัน (รูปที่ 3.7) และนอกจากนี้เรายังได้ทราบถึงราคาของสุราต่างประเทศหนีภาษีบางยี่ห้อที่ขายกันในตลาดมืด พบว่า มีความแตกต่างกันค่อนข้างมากกับราคาขายปกติทั่วไปตามท้องตลาด ซึ่งกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่เคยซื้อสุราหนีภาษีบางรายบอกว่าคุ้มที่จะเสี่ยงเพราะราคาถูกมาก ถึงแม้ว่าอาจจะได้ของไม่ดีและมีโอกาสถูกจับเพราะชื่อของหนีภาษีด้วย แต่ก็ยังเลือกที่จะซื้อเมื่อมีโอกาส เพียงแต่เพิ่มความระมัดระวังมากขึ้นเท่านั้นเอง พร้อมกันนี้ยังได้บอกถึงระดับราคาของสุราต่างประเทศที่ควรจะมี ความแตกต่างระหว่างราคาสุราปกติตามท้องตลาดกับราคาสุราหนีภาษีไม่เกินเท่าใด จึงจะไม่ซื้อ

<sup>9</sup> จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ซื้อสุราหนีภาษีจะเลือกซื้อสุราต่างประเทศประเภทวิสกี้เป็นหลัก มีประเภทอื่น ๆ เล็กน้อยเท่านั้น

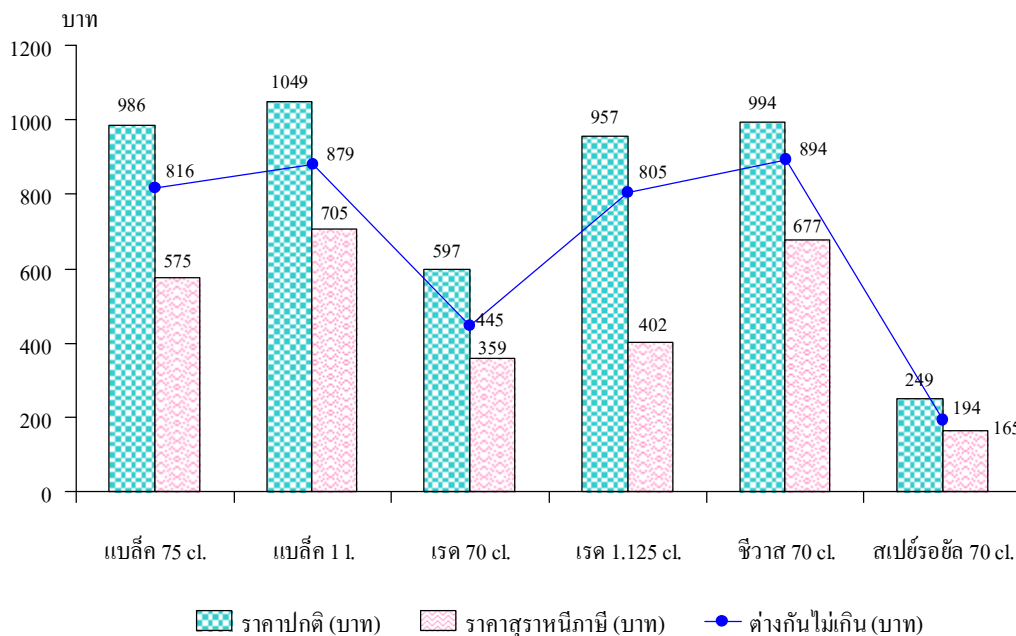
สุราหนีภาษี เพราะเริ่มไม่คุ้มที่จะเสี่ยงเสียเงินแล้ว ได้ของคุณภาพไม่ดีหรือของปลอม มีหน้าซ้ำยังอาจถูกจับอีกด้วย (รูปที่ 3.8)

รูปที่ 3.7 ยี่ห้อสุราต่างประเทศหนีภาษีที่กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคนิยมเลือกซื้อ



ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค, 2548.

รูปที่ 3.8 แสดงราคาของสุราต่างประเทศที่กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคจะไม่ซื้อสุราหนีภาษี



ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค, 2548.

ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคแต่ละกลุ่มนั้นถึงแม้ว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมเนื่องจากการปรับตัวของราคาที่เพิ่มสูงขึ้นแต่พฤติกรรมการบริโภคก็ยังไม่ลดลงมากนัก แต่เลือกที่จะเปลี่ยนยี่ห้อโดยไม่มียึดติดกับยี่ห้อหรือรสชาติ เพื่อที่จะมีรายจ่ายที่น้อยลง ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น สำหรับ

กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงตลาดมืด เมื่อราคาสุราเพิ่มสูงขึ้นมากจนทำให้พฤติกรรมกรบริโภคเปลี่ยนไปก็มีโอกาสที่จะหันไปซื้อสุราหนีภาษีได้เพราะราคาถูกกว่ามาก และไม่ต้องใช้ความพยายามในการเสาะแสวงหา ถึงแม้ว่าคนๆ นั้นจะยังไม่เคยซื้อสุราหนีภาษีมาก่อนเลยก็ตาม ส่วนกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่อยู่ห่างไกลจากตลาดมืด โอกาสในการซื้อที่ย่อมจะมีน้อยตามไปด้วย แรงจูงใจในการเสาะแสวงหาสุราต่างประเทศหนีภาษียังมีไม่มากพอ เพราะยังสามารถเลือกซื้อยี่ห้ออื่นๆ ที่ราคาถูกกว่าทดแทนได้อยู่แล้ว

ซึ่งในการซื้อหานั้นกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคก็เลือกที่จะซื้อจากร้านค้าตามชายแดน เช่น ด่านแม่สายในภาคเหนือ ด่านช่องเม็กในภาคอีสาน ด่านสะเดาในภาคใต้เมื่อมีโอกาส รวมทั้งการเดินทางไปจังหวัดสงขลาเพื่อซื้อหาสุราต่างประเทศหนีภาษีบริเวณตลาดกิมหยงด้วย<sup>10</sup> นอกจากนี้ก็ยังพบว่าในเขตกรุงเทพมหานครเองก็เป็นแหล่งจำหน่ายสุราต่างประเทศหนีภาษีที่มีมานานและมีคนรู้จักอยู่เช่นกัน (ตารางที่ 3.9) กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ให้ข้อมูลรายหนึ่งอาศัยอยู่ในจังหวัดทางภาคเหนือเล่าว่า เมื่อมีโอกาสมาประชุมสัมมนาที่กรุงเทพฯ ก็จะแวะซื้อสุราต่างประเทศกลับติดมือกลับไปด้วย และบางคนก็เคยฝากคนรู้จักซื้อไปให้เมื่อคนๆ นั้นจะกลับไปเยี่ยมบ้านที่ต่างจังหวัด

### ตารางที่ 3.9 แหล่งที่มีการลักลอบจำหน่ายสุรานำเข้าหนีภาษี

จังหวัด	แหล่งที่มีการลักลอบจำหน่ายสุรานำเข้าหนีภาษี
เชียงใหม่	ป่าตัน
สงขลา	ตลาดกิมหยง ตลาดใหม่ ด่านสะเดา ปาดังเบซาร์
หนองคาย	สะพานมิตรภาพไทย-ลาว
สระแก้ว	ตลาดโรงเกลือ
อุบลราชธานี	ด่านช่องเม็ก
กรุงเทพฯ	เขาวราช ดอนเมือง พันธุ์ทิพย์ และรัชดา ซ.4

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค, 2548.

สำหรับกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่อยู่ในพื้นที่ซึ่งมีการจำหน่ายสินค้าหนีภาษีนั้นในกรณีของสุราต่างประเทศหนีภาษีจะเป็นที่จังหวัดสงขลา กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคเกือบทุกกลุ่มรู้จักแหล่งซื้อขายอย่างดี โดยที่กลุ่มชาวชนบทก็เลือกที่จะซื้อจากการขนสินค้าผ่านด่านสะเดา หากเป็นช่วงที่เศรษฐกิจกำลังดี ราคาขงพาราสูง ก็จะเลือกซื้อสุราหนีภาษี<sup>11</sup> มาดื่มกัน โดยเฉพาะในงานเลี้ยงสังสรรค์

<sup>10</sup> กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ซื้อสุราต่างประเทศหนีภาษีที่ตลาดกิมหยงนั้นส่วนใหญ่จะเป็นนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาจากส่วนต่างๆ ของประเทศ

<sup>11</sup> นิยมเลือกซื้อยี่ห้อ เรด เรเบิ้ล มากที่สุด

ในการซื้อสุราหนีภาษี ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคจะนิยมซื้อเพื่อนำไปบริโภคเอง และบางครั้งอาจซื้อไปเป็นของฝากคนรู้จัก โดยที่เกือบครึ่งหนึ่งของคนที่เคยซื้อไม่ทราบว่าสุราที่ตนซื้อมานั้นอาจจะเป็นของปลอม หรือคุณภาพต่ำ ซึ่งเหตุจูงใจที่สำคัญในการซื้อสุราหนีภาษีก็คือ ราคาที่ถูกกว่ามากเมื่อเทียบกับราคาสุราปกติตามท้องตลาด ในขณะที่คนที่รู้ว่าสุรานั้นอาจจะปลอมก็เลือกที่จะเสี่ยง เพราะราคาที่ถูกกว่าเช่นเดียวกัน เพียงแต่ว่ากลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่รู้ว่าอาจจะปลอมนั้นเพิ่มเติมรายละเอียดในการตัดสินใจซื้อลงไปอีก โดยการเลือกซื้อกับแหล่งที่รู้จักและไว้ใจได้ ซึ่งอาจจะมาจากการแนะนำต่อ ๆ กันมาหรือการเป็นลูกค้าประจำมานานจนเกิดความไว้วางใจ เราไม่พบว่าผู้ให้ข้อมูลครั้งนี้ตั้งใจอย่างยิ่งในการเดินทางไปเพื่อซื้อสุราต่างประเทศหนีภาษีโดยเฉพาะ ส่วนใหญ่จะเป็นการเดินทางท่องเที่ยวหรือไปปฏิบัติงานในพื้นที่โดยมีสินค้านี้เป็นของติดมือกลับมามากกว่า

ดังนั้น เมื่อสุราต่างประเทศหนีภาษีมีราคาที่ต่างจากราคาจำหน่ายในท้องตลาดทั่วไปอย่างมาก ประกอบกับทุกวันนี้มีแหล่งจำหน่ายกระจายอยู่ทั่วไป และไม่ต้องใช้ความพยายามในการแสวงหามาก จึงทำให้กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคสามารถตัดสินใจซื้อได้อย่างไม่ยากเย็น

#### ข) พฤติกรรมการบริโภคสุราชุมชนหนีภาษี

จากการสัมภาษณ์กลุ่ม และการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคใน 9 จังหวัดที่ทำการศึกษาค้นคว้าได้แก่ จังหวัดเชียงใหม่ แพร่ ลพบุรี อุทัยธานี นครราชสีมา สุรินทร์ สงขลา ตรัง และ กรุงเทพมหานคร พบว่า ส่วนใหญ่จะมีแหล่งผลิตอยู่ในเขตชนบทของจังหวัดต่าง ๆ โดยเฉพาะในภาคเหนือตอนบนและภาคอีสาน ซึ่งมีแหล่งผลิตและจำหน่ายสุราชุมชนหนีภาษี หลายพื้นที่ด้วยกัน (ตารางที่ 3.10 และตารางที่ 3.11)

ตารางที่ 3.10 จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่เคยซื้อสุราชุมชนหนีภาษีและจำนวนแหล่งผลิต  
จำแนกตามจังหวัด

จังหวัดที่สำรวจ	จำนวนคนที่เคยซื้อ	จำนวนคนบอกแหล่งผลิต	จำนวนแหล่งผลิต
กรุงเทพฯ	1	1	1
ลพบุรี	6	6	3
อุทัยธานี	2	1	1
สุรินทร์	2	2	2
นครราชสีมา	14	10	5
เชียงใหม่	7	6	6
แพร่	23	17	10
สงขลา	7	7	5
ตรัง	9	6	5
รวม	71	56	38

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค, 2548.

ตารางที่ 3.11 แหล่งผลิตและจำหน่ายสุราชุมชนหนีภาษี จำแนกตามจังหวัด

จังหวัดที่สำรวจ	แหล่งที่พบ
เชียงใหม่	กระจายอยู่ทั่วไปหลายอำเภอ เช่น หางดง สันป่าตอง จอมทอง แม่แจ่ม เป็นต้น
แพร่	ตำบลเวียงทอง สะเอียบ เหมืองหม้อ ทุ่งเคล็ด ร่องกาศ เป็นต้น
ลพบุรี	ตำบลบางขันหมาก ตะลุง และหัวสำโรง
อุทัยธานี	ตำบลบ้านคอน
นครราชสีมา	ตำบลกำบัง ท่าช้าง ท่าตูม บ้านข่อยงาม บ้านมะดัน เป็นต้น
สุรินทร์ <sup>12</sup>	ตำบลไพล ประทัดบุ ดองกระเหม็ด
ตรัง	ตำบลทับเที่ยง โลกยาง ปะเหลียน นาน้อย
สงขลา	หาดใหญ่ใน บ่อยาง โลกหล่อ บางกล้า รัตภูมิ เป็นต้น

ที่มา : ข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคและการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภค, 2548.

กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่มีความเกี่ยวข้องกับสุราชุมชนหนีภาษีมากที่สุด คือ กลุ่มชาวบ้าน เนื่องจากอยู่ใกล้ชิดกับแหล่งผลิตและผู้ให้ข้อมูลบางรายก็เคยเป็นผู้ผลิตเองด้วย<sup>13</sup> ส่วนใหญ่แล้วก็จะซื้อที่แหล่งผลิตเลยหรือไม่ก็ซื้อที่ร้านขายของชำในหมู่บ้าน โดยเฉพาะในภาคเหนือและอีสาน กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ซื้อสุราชุมชนหนีภาษีจะไม่รู้สึกว่าการคั้มแอลกอฮอล์ที่ตนซื้อมานั้นเป็นของปลอม เพราะส่วนใหญ่จะรู้วิธีการทำ อีกทั้งก็รู้ด้วยว่าสุราที่หนีภาษีกับถูกกฎหมายนั้นก็มาจากหม้อต้มเดียวกันนั่นเอง ถ้าคิดว่าของที่โหนคุณภาพไม่ดีก็เปลี่ยนไปซื้อจากแหล่งอื่นแทนเพราะมีตัวเลือกอื่นๆ อีก

สำหรับประเด็นคำถามที่ว่าราคาของสินค้าปกติกับสินค้าหนีภาษีจะต้องต่างกันไม่เกินเท่าใดจึงจะเลิกซื้อสุราหนีภาษีและหันมาซื้อถูกกฎหมายแทน พบว่าหลายรายต้องการให้ไม่มีข้อแตกต่างเรื่องราคาเลย ซึ่งยากที่จะเป็นไปได้เพราะต้นทุนที่แตกต่างกัน แต่กว่าครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่ซื้อสุราหนีภาษีมีความเห็นว่าถ้าราคาต่างกันไม่เกิน 10 บาทก็เลือกที่จะซื้อสุราที่ถูกกฎหมายแทน เพราะไม่รู้สึกว่ามีความแตกต่างมากจนเกินไป และไม่ต้องมาคอยระวังว่าจะถูกจับเพราะซื้อเหล้าเถื่อน ถึงแม้ว่าที่ผ่านมานครบข้างของตนเองจะยังไม่เคยมีใครถูกจับเพราะกรณีนี้เลยก็ตาม

<sup>12</sup> กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่เราได้ขอสัมภาษณ์หลายกลุ่มไม่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสุราเถื่อน แต่จากการสังเกตในพื้นที่พบว่ามีจำนวนมากว่าที่กลุ่มตัวอย่างบริโภคกล่าวถึง

<sup>13</sup> ในการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคเมื่อถามว่าเคยซื้อเหล้าเถื่อนมาคั้มหรือไม่ หลายคนไม่เข้าใจแล้วย้อนกลับมาว่า “ถ้าไม่ได้ซื้อล่ะ คั้มกันเองเลย จะเรียกว่าแบบไหน เพราะที่นี้คั้มกันเองเกือบทุกบ้าน”

ในกรณีถ้าหากราคาของสุราขาวปรับเปลี่ยนขึ้นอีก ร้อยละ 10 จากราคาปกติ มีความเป็นไปได้ว่าในพื้นที่ที่มีสุราขาวทั้งของโรงงานสุราและสุรากลั่นชุมชนวางจำหน่ายนั้น กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคส่วนหนึ่งจะหันมาบริโภคสุรากลั่นชุมชนแทน ถึงแม้ว่าในปัจจุบันทั้งคู่มีราคาที่แตกต่างกันอยู่มากแล้วก็ตาม แต่ราคาของสุราขาวจากโรงงานสุราก็ยังอยู่ในเกณฑ์ที่กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคกลุ่มนี้ยังรับได้ ถ้าหากมีการปรับราคาขึ้นไปอาจจะทำให้ราคาของสุราขาวสูงเลยเกณฑ์ที่กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคกำหนดไว้ในใจ จนทำให้หันกลับมาเลือกบริโภคสุราขาวจากสุรากลั่นชุมชนแทน ถึงแม้ว่ารสชาติและคุณภาพในการผลิตจะแตกต่างกันก็ตาม ซึ่งประเด็นเรื่องคุณภาพนี้คงจะถูกมองข้ามไป เพราะราคาที่ต่างกันเกินกว่า 2 เท่า (เมื่อเปรียบเทียบราคาของสุราขาวจากโรงงานกับสุรากลั่นชุมชนหนีภาษี) เป็นสิ่งจูงใจที่สำคัญ

เมื่อความต้องการของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปตามราคาที่มีการปรับตัวขึ้น สุราขาวจากสุรากลั่นชุมชนกลายเป็นตัวเลือกให้กับกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคกลุ่มใหม่ ด้วยราคาที่ถูกลงกว่าครึ่งของสุรากลั่นชุมชนที่ติดแสตมป์ถูกกฎหมาย ร้านขายของชำในเขตเมืองคงจะต้องมีที่ว่างสำหรับสุรากลั่นชุมชน ในขณะที่ร้านขายของชำตามชนบทอาจจะจะมีจำนวนร้านที่ยินดีขายสุรากลั่นชุมชนหนีภาษีมากขึ้น เพื่อรองรับกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นมาด้วยก็เป็นไปได้

ซึ่งข้อสันนิษฐานข้างต้นจะเป็นไปได้ง่ายขึ้นยิ่งขึ้น ถ้าหากรัฐยังคงมีนโยบายในการเปิดเสรีสุรากลั่นชุมชน โดยที่ไม่ได้มีมาตรการในการควบคุมการกระทำผิดอย่างจริงจังจ้องออกมารองรับ คงปล่อยให้เป็นที่ของเจ้าหน้าที่สรรพสามิตที่มีจำนวนน้อยนิดเมื่อเทียบกับจำนวนผู้ขออนุญาตผลิตและจำหน่ายสุรากลั่นชุมชนที่มีอยู่ทั่วทุกหัวระแหงแบบทุกวันนี้

### 3.4 พฤติกรรมของผู้ผลิตที่มีต่อสุราหนีภาษี

จากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการลักลอบนำเข้าสินค้าหนีภาษีต่าง ๆ อาทิเช่น เจ้าหน้าที่กรมสรรพสามิต เจ้าหน้าที่กรมศุลกากร บริษัทผู้นำเข้าและจำหน่ายสุราต่างประเทศ รวมทั้งตัวผู้ลักลอบขนสินค้าและผู้จำหน่ายสินค้านำเข้ารายย่อยในตลาดมืด เป็นต้น พบว่า ในปัจจุบันยังมีการลักลอบนำเข้าสุราต่างประเทศหนีภาษีเป็นจำนวนมาก และมีการผลิตสุรากลั่นชุมชนหนีภาษีตามต่างจังหวัดหลายแห่งด้วยกัน ซึ่งพฤติกรรมของผู้ผลิตที่มีต่อสุราหนีภาษีสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ 1) ผู้ผลิตที่นำเข้าสุราต่างประเทศหนีภาษี และ 2) ผู้ผลิตที่ผลิตและจำหน่ายสุรากลั่นชุมชนหนีภาษี ดังนี้

#### 3.4.1 พฤติกรรมของผู้ผลิตที่มีต่อสุราต่างประเทศหนีภาษี

ก่อนปี พ.ศ.2542 สุราต่างประเทศที่ลักลอบนำเข้านั้น นิยมขนสินค้าทางทะเลมากกว่าวิธีการอื่น โดยจะส่งมอบสินค้ากันกลางทะเล เช่นเดียวกับสินค้านำเข้าประเภทอื่น เป็นการลักลอบนำเข้าในราชอาณาจักรโดยตรง ซึ่งเราสามารถตรวจสอบตัวเลขได้เพราะปริมาณสุรา

ส่งออกจากประเทศต้นทางสูงกว่าปริมาณนำเข้าที่มีการบันทึกไว้ของไทย ภายหลังปี พ.ศ.2542 เริ่มพบว่ามีความเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นในกระบวนการลักลอบ เราพบว่าการลักลอบขนสินค้าทางทะเลลดลง ซึ่งหมายความว่าปริมาณสุราต่างประเทศในตลาดมีแนวโน้มจะลดลงตามไปด้วย แต่ในความเป็นจริงเรายังคงสามารถหาสินค้าเหล่านี้ได้อย่างไม่ยากเย็น อีกทั้งยังมีแหล่งจำหน่ายสินค้าที่อยู่ใกล้ตัวมากกว่าเดิมอีกด้วย ดังนั้นก็ย่อมจะแสดงว่าการลักลอบยังไม่ได้ลดลง แต่มีวิธีการลักลอบโดยเส้นทางอื่นแทน เราจึงพบว่ามีการลักลอบนำเข้าสินค้าผ่านชายแดนมากขึ้น ทั้งด้านชายแดนกัมพูชาชายแดนลาว และชายแดนมาเลเซีย

ในกรณีของประเทศลาวนั้น นอกจากการขายสุราหนีภาษีตามด่านชายแดนแล้ว ยังรวมไปถึงการส่งสินค้าผ่านแดนไทย-ลาว<sup>14</sup>ที่อาจจะกลายเป็นสินค้าซึ่งไปไม่ถึงปลายทางประเทศลาว สินค้าบางส่วนตกหล่นหายไประหว่างทาง อย่างที่เคยเป็นข่าวครึกโครมมาแล้ว เช่น กรณีบริษัทดาวเรือง จำกัด ผู้นำเข้าสุราต่างประเทศจากสิงคโปร์ไปลาว สำหรับสินค้าที่ลักลอบผ่านชายแดนมาเลเซียนั้น ผู้ให้ข้อมูลหลายรายกล่าวว่า เส้นทางนี้เป็นเส้นทางหลักสำหรับการลักลอบขนสินค้าในปัจจุบัน สินค้าจากประเทศต้นทาง เช่น อังกฤษ ฝรั่งเศส สหรัฐอเมริกา หรือประเทศอื่น ๆ อีกหลายประเทศ มาที่เกาะลังกาวิ<sup>15</sup> ประเทศมาเลเซีย แหล่งสินค้าปลอดภาษี ที่กำลังได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ จากเกาะลังกาวิซึ่งอยู่ห่างจากจังหวัดสตูลของไทยเราเพียงแค่ 35 กิโลเมตร และด้วยวิธีการใดก็ได้แล้วแต่การลักลอบก็เริ่มขึ้นจากที่นี่ จนผ่านชายแดนเข้ามาในประเทศไทย ซึ่งจะมีทั้งการลักลอบขนในระดับกองทัพมด และการขนแบบเป็นขบวนการที่ผู้มีอิทธิพลหนุนหลังหรืออาจจะเป็นเจ้าของกิจการนี้เองก็ได้

ส่วนใหญ่สุราที่นิยมลักลอบมากที่สุด คือ วิสกี้ เช่น แบล็ค และเรด เรเบิ้ล เป็นต้น เนื่องจากยี่ห้อวิสกี้เหล่านี้เป็นที่นิยมตรงกับความต้องการของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคเป็นส่วนใหญ่ นอกจากนี้วิสกี้ต่างประเทศจะเป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมในตลาดมืดแล้ว ไวน์ต่างประเทศก็เป็นสินค้าอีกประเภทหนึ่งที่ในปัจจุบันกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคให้ความนิยมเพิ่มขึ้น จากเดิมที่ไวน์จะเป็นเครื่องดื่มสำหรับกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคเฉพาะกลุ่มเท่านั้น เราพบว่ามีแหล่งหรือคนกลางในการจัดหาไวน์ต่างประเทศมาขายในราคาที่ต่ำเกือบครึ่งหนึ่งหรือบางยี่ห้อที่มีราคาที่ไม่ถึงครึ่งของราคาไวน์นำเข้าตามปกติทั่วไป ผู้ให้ข้อมูลหลายรายกล่าวว่า นอกเหนือจากการเข้ามาจากตามปกติผ่านพิธีการศุลกากรแล้ว จะมีสินค้าส่วนหนึ่งที่ถูกยึดไว้เนื่องจากการสำแดงรายการไม่ตรงกับความจริง

<sup>14</sup> การส่งสินค้าผ่านแดนไทย-ลาว เป็นความตกลงว่าด้วยการส่งสินค้าผ่านแดนระหว่างรัฐบาลแห่งราชอาณาจักรไทยกับรัฐบาลแห่งสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยสินค้าที่ส่งผ่านอาณาเขตของภาคีสัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งจะได้รับสิทธิและความสะดวกบนพื้นฐานแห่งความสัมพันธ์ฉันมิตรแบบบ้านที่เมืองน้อง

<sup>15</sup> ลังกาวิ อยู่ห่างจากเกาะตะรุเตา 8 กิโลเมตร ห่างจากจังหวัดสตูล 35 กิโลเมตร และประมาณ 47 กิโลเมตรจากอำเภอสะเดา จังหวัดสงขลา

หรือการที่มีสินค้าเข้ามาแล้วไม่มีผู้มารับของออกไป ซึ่งสินค้าในส่วนนี้เมื่อไม่มีผู้มาขอรับ ก็จะทำการจำหน่ายให้กับข้าราชการและพนักงานของศุลกากรเอง ซึ่งผู้ให้ข้อมูลแจ้งว่าในส่วนนี้มีไม่มากนัก ส่วนใหญ่จะมาจากการลักลอบตามชายแดนมากกว่า โดยเฉพาะผ่านชายแดนไทย-มาเลเซียดังกล่าวแล้วข้างต้น

ส่วนการจำหน่ายนั้น นอกเหนือจากการซื้อหาจากร้านจำหน่ายที่มีอยู่ในตลาดมืดทั่วไปแล้ว ยังมีการลักลอบขายต่อแบบกองทัพบกจากผู้จำหน่ายรายย่อยอีกด้วย ซึ่งจัดหามาจะทำตามคำสั่งซื้อในปริมาณที่ไม่มากนัก เช่น ครั้งละ 2-3 ลัง ไม่นิยมนำมาเก็บไว้ และอาศัยการบอกต่อกันไปในกลุ่มคนรู้จักมากกว่าจะขายให้คนแปลกหน้า เนื่องจากเกรงว่าจะเป็นการล่อซื้อ ไม่คุ้มที่จะเสี่ยง นอกจากนี้ในกรณีของไต้หวันต่างประเทศ มีผู้ให้ข้อมูลรายหนึ่ง กล่าวว่า ในปัจจุบันจะสังเกตได้ว่างานเลี้ยงงานสังสรรค์ต่างๆที่จัดขึ้นตามโรงแรมหรูจะมีการเสิร์ฟไวน์ให้แขกที่มาร่วมงานมากขึ้น ซึ่งไวน์เหล่านี้ส่วนหนึ่งเป็นไวน์ที่ลักลอบนำเข้ามานั่นเอง โดยมีนายหน้ามาติดต่อเพื่อจำหน่ายให้ผู้จัดงานในราคาที่ถูกเป็นพิเศษอีกด้วย

#### 3.4.2 พฤติกรรมของผู้ผลิตที่มีต่อสุราชุมชนหนีภาษี<sup>16</sup>

สุราชุมชน หรือที่ชาวบ้านทั่วไปเรียกกันว่า เหล้าต้ม หรือเหล้าเถื่อนนั้น กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคในท้องถิ่นให้ความนิยมนับมานานตั้งแต่ก่อนที่รัฐบาลจะเปิดเสรีสุราชุมชน ซึ่งในครั้งนั้นผู้ผลิตยังมีไม่กี่รายในแต่ละพื้นที่ เพราะต้องลักลอบทำกัน และว่ากันว่าคนต้มเหล้าเหล่านั้นจะมีสูตรเฉพาะเป็นของตนเอง ซึ่งแต่ละเจ้าก็จะมีรสชาติที่แตกต่างกันออกไป ไม่ใช่ใครก็ทำได้ กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคจะต้องเสาะหาและใช้ความพยายามพอสมควรในการซื้อมาบริโภคเพราะแหล่งผลิตมักจะอยู่ค่อนข้างห่างไกลและส่วนใหญ่ไม่ได้ผลิตเป็นประจำตลอดทั้งปี มักจะผลิตกันมากในช่วงฤดูเก็บเกี่ยวและเทศกาลประจำปี จะมีเพียงหนึ่งถึงสองรายเท่านั้นในแต่ละท้องที่ซึ่งจะต้มเหล้าเป็นอาชีพหลักของตน มีลูกค้าทั้งชาวและชาประจำที่คอยกระจายข่าว บอกต่อกันไป จนกลายเป็นแหล่งต้มเหล้าเถื่อนที่มีชื่อในย่านนั้น ๆ

ต่อมาเมื่อรัฐบาลเปิดเสรีสุราชุมชน ผู้ผลิตซึ่งเดิมเคยลักลอบทำและขายก็หันมาแสดงตัวจดทะเบียนขออนุญาตกันเป็นแถว โดยระยะแรกการขออนุญาตนั้นต้องทำในนามของกลุ่มเกษตรกรหรือสหกรณ์ จำนวนผู้ผลิตจึงยังมีไม่มาก กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคก็ยังคงอยู่ในระยะตามกระแสท้องถิ่นนิยม รายได้จากการขายตามนโยบายเปิดเสรีสุราชุมชนนี้ จึงค่อนข้างเป็นกอบเป็นกำ แต่เมื่อการขออนุญาตเปิดกว้างให้นิคมอุตสาหกรรมผลิตขายได้ จำนวนผู้ผลิตก็เพิ่มขึ้นมากหลายเท่าตัว สินค้าก็มากตามไปด้วยแต่จำนวนของกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคไม่ได้มากขึ้นเท่าใดนัก เมื่อกระแสความนิยม

<sup>16</sup> สุราชุมชนหนีภาษี ในที่นี้หมายถึงสุรากลั่นชุมชนและสุราพื้นเมืองที่ลักลอบขายโดยไม่เสียอากรแสดมป์



จางลงก็จะเหลือแต่เพียงกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคดั้งเดิมในชนบทที่นิยมซื้อหาเพราะราคาที่ถูกลงกว่า เครื่องดื่มประเภทอื่น ๆ และรสชาติของสุราพื้นเมือง เช่น กะแช่ สาโท หรือน้ำตาลเมา เป็นรสชาติที่แตกต่างและหาไม่ได้จากเครื่องดื่มประเภทอื่น ๆ ที่วางขายตามท้องตลาดทั่วไป

จากการที่ได้มีโอกาสสัมภาษณ์ผู้ผลิตสุราชุมชนด้วยนั้น ทำให้ทราบว่าเมื่อผ่านพ้นภาวะที่มีรายได้เป็นกอบเป็นกำ ผู้ผลิตหลายรายก็ประสบปัญหาขาดทุนจนถึงกับต้องปิดกิจการไป คงเหลือแต่ผู้ผลิตที่ยังมีทุนในการดำเนินการ มีชื่อเสียงของสินค้าที่กลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคทั่วไปรู้จัก แต่ส่วนใหญ่ก็ยังประสบปัญหาในการระบายสินค้าอยู่ดี เพราะถึงแม้ว่าผู้ผลิตที่เกิดขึ้นมาจำนวนมากนั้นจะลดน้อยลง แต่ก็ยังมีมากอยู่ในหลาย ๆ พื้นที่ เช่น ที่จังหวัดแพร่ เชียงใหม่ นครราชสีมา และสุรินทร์ เป็นต้น

ผู้ผลิตหลายรายที่ประสบปัญหาได้พยายามแก้ไขสถานการณ์โดยการลดต้นทุนการผลิต เช่น ลดจำนวนแรงงานให้เหลือแต่คนในครอบครัว เปลี่ยนวัตถุดิบที่ใช้จากข้าวเหนียวเป็นกากน้ำตาล ขกเล็กบรรจุขวดเล็กเพื่อประหยัดค่าขวด แต่ก็ยังไม่สามารถบรรเทาปัญหาได้มากนัก เพราะกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคดั้งเดิมของตุนั้นถึงที่จะซื้อสินค้าที่แพงกว่าเดิมที่เคยซื้อขายกันมากกว่าเท่าตัว ในหลายพื้นที่ สุราชุมชนถูกกฎหมายขายที่ 40-50 บาท เมื่อเทียบกับก่อนเปิดเสรีขายเพียง 20 บาทเท่านั้น จึงทำให้ขายในพื้นที่ยากขึ้น ผู้ผลิตจึงต้องย้อนกลับมาลัดลอบขายผสมกับการบรรจุขวดติดแสตมป์ควบคู่กันไป โดยจะขายบรรจุขวดติดแสตมป์ต่างถิ่นและใส่สูงหรือขวดน้ำขายในท้องถิ่นจึงจะสามารถขายสินค้าของตนได้ จึงทำให้แหล่งผลิตที่มีอยู่จึงเป็นทั้งแหล่งจำหน่ายสุราถูกกฎหมายและหนีภาษีควบคู่กันไป

นอกจากนี้ผู้ผลิตรายหนึ่งให้ข้อมูลว่ารายได้หลักในระยะหลังของโรงเหล้าเล็ก ๆ มาจากการทำเหล้าใส่เกลลอนไว้แล้วขายให้โรงเหล้าใหญ่ที่มากวันซื้อไปเกือบทุกเดือนเมื่อโรงงานมีออเดอร์เข้ามามากจนผลิตไม่ทัน ในราคาเกลลอนละ 350-400 บาท (20 ลิตร) ปริมาณแอลกอฮอล์จะอยู่ที่ 45-50 ดีกรี นำไปผ่านน้ำให้เหลือปริมาณแอลกอฮอล์ตามมาตรฐานของตนเอง แล้วบรรจุขวดติดแสตมป์ขาย ผู้ให้ข้อมูลบอกว่าการขายแบบนี้มีความเสี่ยงสูงเพราะต้องขนเหล้าจำนวนมากๆ และใช้ความเร็วด้วย ถ้าโดนจับได้ไม่คุ้ม ต้องเสียทั้งของและเงินค่าปรับ แต่ก็ต้องทำเพราะถ้ารอดก็จะมีเงินกลับมาใช้หมุนเวียนต่อไป

## บทที่ 4

### การประมาณการสมการอุปสงค์ต่อสุราด้วยแบบจำลองเศรษฐมิติ

ในการพิจารณาผลกระทบจากนโยบายการขึ้นภาษีสุรานั้น จำเป็นจะต้องมีการวิเคราะห์ที่ละเอียดถึงผลกระทบต่อทุกฝ่ายและผู้บริโภคทุกประเภท ซึ่งข้อสรุปและผลลัพธ์ส่วนใหญ่ที่ได้จะมาจากผลการประมาณค่าความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปสงค์ (price elasticity of demand) ซึ่งในการประมาณค่าความยืดหยุ่นดังกล่าว คณะผู้วิจัยใช้แบบจำลองและวิธีการประมาณที่ใช้ใน Manning, Blumberg และ Moulton (1995) (ดูแบบจำลองในบทที่ 1)

#### 4.1 ลักษณะและพฤติกรรมของผู้บริโภค

จากผลการสำรวจข้อมูลการบริโภคแอลกอฮอล์ด้วยแบบสอบถามจากผู้บริโภคจำนวน 4,046 ราย สามารถสรุปลักษณะและพฤติกรรมการบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ของผู้บริโภคได้ดังนี้

ตารางที่ 4.1 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามที่เคย/ไม่เคยบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์จำแนกตามภาค

	กรุงเทพฯ		ภาคเหนือ		ภาคกลาง		ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ		ภาคใต้		รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เคยดื่ม	132	(26.0)	121	(13.7)	108	(11.9)	129	(15.1)	100	(11.2)	590	(14.6)
เคยดื่ม	376	(74.0)	761	(86.3)	798	(88.1)	728	(84.9)	793	(88.8)	3,456	(85.4)
รวม	508	(100.0)	882	(100.0)	906	(100.0)	857	(100.0)	893	(100.0)	4,046	(100.0)

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มผู้บริโภค

โดยจากตารางที่ 4.1 จะพบว่าผู้ที่เคยดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 85.4 หรือ 3,456 ราย จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งสิ้น 4,046 คน ทั้งนี้ กลุ่มตัวอย่างในจังหวัดกรุงเทพมหานครมีถึงร้อยละ 26 ที่ไม่เคยดื่ม เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มตัวอย่างในภาคอื่นๆที่มีจำนวนผู้ตอบว่าไม่เคยดื่มอยู่ในช่วงร้อยละ 11 ถึงร้อยละ 15

เมื่อจำแนกผู้ตอบแบบสอบถามตามอายุและระดับการศึกษาจะได้ตามตารางที่ 4.2 และตารางที่ 4.3 ตามลำดับ โดยจะพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่อยู่ในช่วงวัยทำงาน คือ ช่วงอายุระหว่าง 26-39 ปี (ร้อยละ 34.92) และช่วงอายุระหว่าง 40-59 ปี (ร้อยละ 30.6) และ ส่วนใหญ่ของกลุ่มตัวอย่างมีการศึกษาสูงสุดอยู่ในระดับประถมศึกษา (ร้อยละ 28.74) ระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 24.36) และระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช. (ร้อยละ 21.87)

ตารางที่ 4.2 จำนวนผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 20 ปี	317	(8.66)
20-25 ปี	688	(18.8)
26-39 ปี	1,278	(34.92)
40-59 ปี	1,120	(30.6)
60 ปีขึ้นไป	257	(7.02)
รวม	3,660	(100)

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มผู้บริโภค

ตารางที่ 4.3 จำแนกผู้ตอบแบบสอบถามตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่ได้เรียน – ต่ำกว่าประถมศึกษา	10	(0.27)
ประถมศึกษา	1,050	(28.74)
มัธยมศึกษาตอนต้น	469	(12.84)
มัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช.	799	(21.87)
ปวส. / อนุปริญญาตรี	430	(11.77)
ปริญญาตรี	890	(24.36)
ปริญญาโท และสูงกว่า	6	(0.16)
รวม	3,654	(100)

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มผู้บริโภค

เมื่อพิจารณาประเภทของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามนิยมบริโภค จะพบว่าส่วนมากผู้ตอบแบบสอบถามจะบริโภคเบียร์ (ร้อยละ 46.3) สุราสีอื่นๆในประเทศ (ร้อยละ 16.2) และสุราขาว (ร้อยละ 16.0) ทั้งนี้ เป็นที่น่าสังเกตว่า โดยเปรียบเทียบกับช่วงอายุอื่น ๆ กลุ่มตัวอย่างในช่วงอายุระหว่าง 15 - 24 ปี มีสัดส่วนของจำนวนผู้ที่บริโภคแอลกอฮอล์บางประเภทอยู่ในระดับที่สูง เช่น วิสกี้ในประเทศ ดังแสดงในตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 จำนวนผู้บริโภคแอลกอฮอล์ประเภทต่าง ๆ จำแนกตามอายุและประเภทของเครื่องดื่ม

ประเภทแอลกอฮอล์	กลุ่มอายุ	รวม	
		จำนวน (คน)	ร้อยละ
วิสกี้ ในประเทศ (V.O./เบลคเก็ท)	15-24 ปี	9	(.3)
	25-39 ปี	9	(.3)
	40-59 ปี	7	(.2)
	60 ปีขึ้นไป	2	(.1)
	รวม	27	(.8)
วิสกี้ นำเข้า	25-39 ปี	79	(2.3)
	15-24 ปี	65	(1.9)
	40-59 ปี	52	(1.5)
	60 ปีขึ้นไป	3	(.1)
	รวม	199	(5.8)
บรันดี ในประเทศ (รีเจนซ์/คาวาเลียร์)	25-39 ปี	99	(2.9)
	40-59 ปี	77	(2.2)
	15-24 ปี	43	(1.2)
	60 ปีขึ้นไป	9	(.3)
	รวม	228	(6.6)
บรันดี นำเข้า (เรมีมาแตงค์/เฮนเนสซี)	25-39 ปี	8	(.2)
	15-24 ปี	3	(.1)
	40-59 ปี	2	(.1)
	รวม	13	(.4)
สุราสีอื่นๆในประเทศ (แสง โสม/แม่โจง/ CROW 99)	25-39 ปี	236	(6.8)
	15-24 ปี	148	(4.3)
	40-59 ปี	145	(4.2)
	60 ปีขึ้นไป	29	(.8)
	รวม	558	(16.2)
สุราพิเศษอื่นๆนำเข้า (วอดก้า/ลิเคียวร์/สาเก/คอนยัค)	15-24 ปี	8	(.2)
	25-39 ปี	7	(.2)
	40-59 ปี	2	(.1)
	60 ปีขึ้นไป	1	(.0)
	รวม	18	(.5)
สุราขาว (โรงงานสุราและสุรากลั่นชุมชน)	40-59 ปี	237	(6.9)
	25-39 ปี	176	(5.1)
	60 ปีขึ้นไป	89	(2.6)
	15-24 ปี	52	(1.5)
	รวม	554	(16.0)
สุราผสม (เชียงซุน/เสือด้า/มังกรทอง/ชาดอง)	40-59 ปี	37	(1.1)
	60 ปีขึ้นไป	30	(.9)
	25-39 ปี	7	(.2)
	รวม	74	(2.1)

ตารางที่ 4.4 จำนวนผู้บริโภคแอลกอฮอล์ประเภทต่าง ๆ จำแนกตามอายุและประเภทของเครื่องดื่ม (ต่อ)

ประเภทแอลกอฮอล์	กลุ่มอายุ	รวม	
		จำนวน (คน)	ร้อยละ
สุราเซฟีนเมือง (อุ กระแช่ สาโท น้ำตาลเมา)	40-59 ปี	6	(.2)
	15-24 ปี	3	(.1)
	25-39 ปี	3	(.1)
	60 ปีขึ้นไป	3	(.1)
	รวม	15	(.4)
เบียร์	25-39 ปี	654	(18.9)
	40-59 ปี	468	(13.6)
	15-24 ปี	417	(12.1)
	60 ปีขึ้นไป	61	(1.8)
	รวม	1,600	(46.3)
ไวน์/สปาร์กกลิ้งไวน์/ ไวน์ผลไม้ ในประเทศ	25-39 ปี	64	(1.9)
	15-24 ปี	54	(1.6)
	40-59 ปี	28	(.8)
	60 ปีขึ้นไป	2	(.1)
	รวม	148	(4.3)
ไวน์/สปาร์กกลิ้งไวน์ นำเข้า	40-59 ปี	7	(.2)
	15-24 ปี	6	(.2)
	25-39 ปี	6	(.2)
	รวม	19	(.6)

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มผู้บริโภค

นอกจากนี้แบบสอบถามได้สอบถามถึงพฤติกรรมการตอบสนอง (response) ต่อราคาของผู้บริโภคที่บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีต่อราคาและการส่งเสริมการขาย (promotion) ต่าง ๆ ของผู้ผลิตและผู้ขาย ได้ผลลัพธ์ดังตารางที่ 4.5 ตารางที่ 4.6 และตารางที่ 4.7 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.5 ผลของราคาที่เพิ่มขึ้นต่อการบริโภค

ถ้าราคาสุราที่ดื่มเป็นประจำเพิ่มขึ้น 10% โดยที่รายได้ของท่านเท่าเดิมและ รายชื้ออื่นคงที่	รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ท่านจะซื้อสุราที่ดื่มเป็นประจำลดลงหรือไม่		
ซื้อเท่าเดิม	1,884	(54.7)
ซื้อลดลง	940	(27.3)
เลิกซื้อ	620	(18.0)
รวม	3,444	(100.0)

ตารางที่ 4.5 ผลของราคาที่เพิ่มขึ้นต่อการบริโภค (ต่อ)

ถ้าราคาสุราที่ดื่มเป็นประจำเพิ่มขึ้น 10% โดยที่รายได้ของท่านเท่าเดิมและ ราคายี่ห้ออื่นคงที่	รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ในกรณีที่ซื้อลดลง ท่านจะเปลี่ยนไปซื้อสุราประเภทใดแทน		
เปลี่ยนไปซื้อยี่ห้ออื่นที่ราคาถูกลงกว่า	679	(42.1)
ไม่เปลี่ยนยี่ห้อ/ประเภท	562	(34.8)
เปลี่ยนไปซื้อยี่ห้ออื่นที่ราคาใกล้เคียงกับของเดิม	245	(15.2)
เปลี่ยนไปซื้อยี่ห้ออื่นที่เกยราคาสูงกว่าของเก่า	64	(4.0)
เปลี่ยนประเภทเครื่องดื่มแอลกอฮอล์	63	(3.9)
รวม	1,613	(100.0)

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มผู้บริโภค

ตารางที่ 4.6 ผลของราคาที่ลดลงต่อการบริโภค

ถ้าราคาสุราที่ดื่มเป็นประจำลดลง 10% โดยที่รายได้ของท่านเท่าเดิมและ ราคายี่ห้ออื่นคงที่	รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ท่านจะซื้อสุราที่ดื่มเป็นประจำเพิ่มขึ้นหรือไม่หรือไม่		
เหมือนเดิม	2,603	(75.9)
ไม่แน่ใจ	608	(17.7)
มากขึ้น	220	(6.4)
รวม	3,431	(100.0)

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มผู้บริโภค

ตารางที่ 4.7 ผลของการทำการส่งเสริมการขาย

โปรโมชั่นแบบไหนที่จะทำให้ท่านซื้อสุราเพิ่มขึ้นหรือหันไปซื้อสุราที่ทำ โปรโมชั่นแบบนั้น	รวม	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ซื้อ 1 แกรม 1	1,305	(37.9)
ลดราคา	1,049	(30.5)
ไม่สนใจโปรโมชั่น	450	(13.1)
มีของแถมมาด้วย เช่น แก้ว ผ้าเช็ดหน้า เสื้อ	241	(7.0)
ขายเป็นแพค ราคาถูกลง	145	(4.2)
มีส่วนลดในการซื้อขวดต่อไป	142	(4.1)
ส่งชิ้นส่วน ชิงรางวัล เช่น รถ บ้าน เงินสด ทองคำ	84	(2.4)
จับฉลาก รับของสมนาคุณ	20	(.6)
ขึ้นอยู่กับฟรีเซ็นเตอร์/คนขาย	2	(.1)
ครบ 1 ปี กินฟรี 1 ปี	1	(.0)
รวม	3,439	(100.0)

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มผู้บริโภค

จากตารางที่ 4.5 และตารางที่ 4.6 พบว่า การเปลี่ยนแปลงของราคาไม่ว่าจะเพิ่มขึ้นหรือลดลงนั้น ไม่ได้มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงปริมาณการซื้อแอลกอฮอล์ที่ดื่มประจำ ซึ่งเป็นจริงสำหรับจำนวนเกินกว่าครึ่งหนึ่งของผู้ตอบแบบสอบถาม นอกจากนี้ จะสังเกตได้ว่า ในกรณีที่มีการเพิ่มราคา ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะไม่ลดการบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ลงแต่ผู้บริโภคจะเปลี่ยนประเภทของแอลกอฮอล์ที่ดื่มเป็นประจำไปบริโภคแอลกอฮอล์ประเภทอื่น ๆ ซึ่งมีราคาถูกกว่าแทน และเมื่อพิจารณาถึงรายการส่งเสริมการขาย จากตารางที่ 4.7 จะเห็นได้ว่าโปรโมชั่นแบบซื้อ 1 แกรม 1 และการลดราคาขายนั้น เป็นมาตรการส่งเสริมการขายที่ได้ผลอย่างมากต่อผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อเพิ่มหรือเลือกที่จะหันไปบริโภคยี่ห้ออื่น

## 4.2 แบบจำลองการถดถอยโพรบิต (Probit regression model)

ในแบบจำลองแรกนี้ ข้อมูลของผู้บริโภคจะถูกแบ่งออกเป็นสองกลุ่ม คือ กลุ่มผู้ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ และ กลุ่มผู้ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ โดยที่กลุ่มที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์จะเป็นกลุ่มผู้บริโภคซึ่งมีความถี่ในการดื่มน้อยกว่า 12 ครั้งต่อปี ตัวแปรที่ใช้ในสมการถดถอยโพรบิตและค่าสถิติพรรณนาได้ถูกแสดงไว้ดังตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.8 ค่าสถิติพรรณนาของตัวแปรที่ใช้ในสมการถดถอยโพรบิต

ตัวแปร	นิยาม	ค่าเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ค่าต่ำสุด	ค่าสูงสุด
<b>ตัวแปรตาม</b>					
drinker	ตัวแปรทวิลักษณ์ โดยที่มีค่าเท่ากับ 0 ถ้าผู้บริโภคเป็นผู้ไม่ดื่ม และมีค่าเท่ากับ 1 ถ้าผู้บริโภคเป็นผู้ดื่ม	0.8806143	0.324288	0	1
<b>ตัวแปรอิสระ</b>					
female	ตัวแปรหุ่นแสดงเพศหญิง	0.2901631	0.4538936	0	1
edu	ตัวแปรหุ่นแสดงระดับการศึกษาสูงสุดปริญญาตรีหรือสูงกว่า	0.2491349	0.4325656	0	1
chld	จำนวนบุตร	0.5706871	0.8280144	0	9
mart	ตัวแปรหุ่นแสดงสถานภาพโสด	0.3986653	0.4896841	0	1
lnage	natural log ของอายุ	3.527221	0.3848567	2.70805	4.465908
ln2age	กำลังสองของ lnage	12.58937	2.707224	7.333536	19.94433
femlna	female * lnage	1.018067	1.605762	0	4.442651
femln2a	female * ln2age	3.614295	5.835788	0	19.73715
lnp	natural log ของราคา	4.56604	0.583316	1.544899	8.625407
lninc	natural log ของรายได้	8.756952	0.7407072	5.991465	11.28978
ln2p	กำลังสองของ lnp	21.18886	5.763042	2.386714	74.39765
ln2inc	กำลังสองของ lninc	77.2327	13.14759	35.89765	127.4592
incpr	lnp*lninc	39.7808	6.326131	25.19263	89.60931

ที่มา: จากการคำนวณ

การประมวลผลสมการถดถอยโพบริท โดยใช้วิธีการประมาณค่าความน่าจะเป็นสูงสุด (Maximum Likelihood Estimation) จะได้ค่าประมาณของสัมประสิทธิ์ของแต่ละตัวแปรอิสระ ค่าประมาณของสัมประสิทธิ์ที่ได้จะถูกนำมาคำนวณผลกระทบส่วนเพิ่มที่ค่าเฉลี่ย (Marginal Effects at the mean) จากการคำนวณพบว่า ผลกระทบส่วนเพิ่มจากการขึ้นราคาเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ค่าเฉลี่ย มีค่าเท่ากับ -0.00079166 ซึ่งหมายความว่า ถ้าตัวแปรอื่น ๆ ถูกกำหนดให้คงที่ที่ค่าเฉลี่ย และถ้าราคาเครื่องดื่มแอลกอฮอล์มีค่าสูงขึ้น 1% โดยเฉลี่ยแล้วความน่าจะเป็นที่ผู้บริโภคจะดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์จะลดลง 0.00079166 หรืออาจกล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่า ถ้าปัจจัยอื่น ๆ คงที่ที่ค่าเฉลี่ย ณ ปัจจุบัน ถ้าเพิ่มราคาเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ 1% ผู้บริโภคที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ 10,000 คน จะเลิกดื่มประมาณ 8 คน

### 4.3 แบบจำลองการถดถอยควอนไทล์ (Quantile regression model)

แบบจำลองการถดถอยควอนไทล์จะถูกนำมาใช้เพื่อแยกความแตกต่างระหว่างผู้บริโภคที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ออกเป็นผู้บริโภคที่ดื่มจัด ดื่มปานกลาง และดื่มน้อย โดยที่ข้อมูลผู้บริโภคจะถูกนำมาจัดเรียงลำดับปริมาณการบริโภคจากน้อยไปหามากในช่วง 0 ถึง 1 ซึ่งเรียกว่า ควอนไทล์ (quantile) ผู้บริโภคที่ถูกจัดอยู่ในควอนไทล์ใกล้ 0 แสดงว่า เป็นผู้บริโภคที่ดื่มน้อย ผู้บริโภคที่ถูกจัดอยู่ในควอนไทล์ใกล้ 0.5 แสดงว่า เป็นผู้บริโภคที่ดื่มปานกลาง (ผู้บริโภคมัธยฐาน) และ ผู้บริโภคที่ถูกจัดอยู่ในควอนไทล์ใกล้ 1 แสดงว่า เป็นผู้บริโภคที่ดื่มจัด

ในการวิเคราะห์นี้ เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ได้ถูกแบ่งออกเป็นประเภทต่าง ๆ ตามชนิดของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ คือ วิสกี้ที่นำเข้าจากต่างประเทศ สุราสีที่ผลิตในประเทศ สุราขาว เบียร์ และไวน์ในประเทศ ตัวแปรตามสำหรับแบบจำลองการถดถอยควอนไทล์ คือ ปริมาณการบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ชนิดนั้น ๆ และตัวแปรอิสระที่ถูกใช้ในแบบจำลองการถดถอยควอนไทล์ คือ ราคาเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ชนิดนั้น ราคาเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ชนิดอื่น ๆ รายได้ และ ตัวแปรอิสระอื่นๆที่แสดงลักษณะของผู้ดื่มซึ่งเป็นตัวแปรเดียวกับที่ใช้ในแบบจำลองการถดถอยโพบริท รูปแบบสมการถดถอยเป็นในรูปของ translog function ซึ่งทำการกระจายรอบ ๆ ค่าเฉลี่ยด้วยอนุกรมกำลังสอง

ผลการประมาณค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา อุปสงค์ต่อราคาสินค้าทดแทน และอุปสงค์ต่อรายได้ของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทต่าง ๆ เป็นดังนี้

#### 4.3.1 วิสกี้ที่นำเข้าจากต่างประเทศ

ในกรณีของวิสกี้ที่นำเข้าจากต่างประเทศ ค่าประมาณความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา อุปสงค์ต่อราคาสินค้าทดแทน และ อุปสงค์ต่อรายได้ ได้ถูกแสดงไว้ในตารางที่ 4.9



ตารางที่ 4.9 ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของวิสกี้นำเข้าจากต่างประเทศ

ควอนไทล์	ราคาวิสกี้นำเข้าจากต่างประเทศ	ราคาสุราที่ผลิตในประเทศ	รายได้
0.05	-0.8632134*	7.198985*	-0.2541695*
0.1	-0.8137713	5.354956	-0.4233807
0.2	-0.5755898*	5.855906*	-0.078535
0.3	-0.3147748	5.0079	0.036757
0.4	-0.2283957	4.60744*	0.3148915
0.5	-0.4862708	6.618311	-0.0413872
0.6	-0.2546114	6.033286*	0.1732758
0.7	-0.1204205	5.03001*	0.1652206
0.8	-0.341262	3.683422	0.4365789
0.9	-0.6718185	3.350186	0.2596842
0.95	-0.6578084*	3.762167*	0.1690206
OLS	-0.3998906	4.46526*	0.1185399

ที่มา : จากการคำนวณ

จากตารางที่ 4.9 สามารถวิเคราะห์ได้ว่า อุปสงค์ของวิสกี้นำเข้าจากต่างประเทศมีความยืดหยุ่นต่อราคาน้อยกว่า 1 โดยที่ผู้ที่ดื่มน้อยและผู้ที่ดื่มมากจะมีความยืดหยุ่นสูงกว่าผู้ที่ดื่มปานกลาง เมื่อวิเคราะห์ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของวิสกี้นำเข้าต่อราคาสุราในประเทศ จะพบว่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของวิสกี้นำเข้าต่อราคาสุราในประเทศมีค่าสูงมาก แสดงว่า สินค้าสองชนิดนี้มีการทดแทนกันอย่างสูง นั่นคือ เมื่อราคามีการเปลี่ยนแปลงโดยเปรียบเทียบ ผู้บริโภคจะหันไปดื่มสุราที่ผลิตในประเทศแทนวิสกี้นำเข้า เมื่อพิจารณาความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของวิสกี้นำเข้าต่อรายได้ พบว่า ค่าประมาณที่ได้เกือบทั้งหมดไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ แสดงว่า จากตัวอย่างที่สำรวจมาได้ สรุปได้ว่า รายได้ของผู้ที่บริโภคสุรานำเข้าในปัจจุบัน ไม่มีผลต่ออุปสงค์ของผู้บริโภคกลุ่มที่สำรวจมาอย่างมีนัยสำคัญ

### 4.3.2 สุราสีที่ผลิตในประเทศ

ในกรณีของสุราสีที่ผลิตในประเทศ ค่าประมาณความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา อุปสงค์ต่อราคาสินค้าทดแทน และอุปสงค์ต่อรายได้ ได้ถูกแสดงไว้ในตารางที่ 4.10

ตารางที่ 4.10 ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของสุราสีที่ผลิตในประเทศ

ควอนไทล์	ราคาสุราสีที่ผลิตในประเทศ	ราคาเบียร์	รายได้
0.05	-1.616007*	-	0.3105657
0.1	-1.629455	-	0.1141397
0.2	-1.684493*	0.5940027	0.327793*
0.3	-0.9621093*	0.845288*	0.4098024*
0.4	-0.9211698*	0.5784524	0.3363172*
0.5	-0.7898267*	0.4578902	0.43963*
0.6	-0.800542*	0.5059563	0.387037*
0.7	-0.9674059*	0.214494	0.4399123*
0.8	-0.5901685	0.1763216	0.4959515*
0.9	-0.2933093	0.376324	0.3386643*
0.95	-0.6841607	0.2979553	0.359717
OLS	-0.9234656*	0.2217881	0.3694599*

ที่มา : จากการคำนวณ

จากตารางที่ 4.10 สามารถวิเคราะห์ได้ว่า อุปสงค์ของสุราสีที่ผลิตในประเทศมีความยืดหยุ่นต่อราคาใกล้ 1 โดยที่ผู้ที่ดื่มน้อยมีความยืดหยุ่นสูงกว่าผู้ที่ดื่มปานกลางและผู้ที่ดื่มมาก เมื่อวิเคราะห์ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของสุราสีต่อราคาเบียร์ จะพบว่า ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของสุราสีต่อราคาเบียร์ไม่มีนัยสำคัญ แสดงว่า การทดแทนกันของสินค้าสองชนิดนี้มีไม่มาก ยิ่งไปกว่านั้น ถ้านำราคาวิสกี้นำเข้าจากต่างประเทศมารวมในการประมวลผล จะพบว่า ราคาวิสกี้นำเข้าไม่มีผลต่ออุปสงค์ของสุราสีในประเทศ สิ่งนี้เป็นหลักฐานชิ้นหนึ่งที่แสดงถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่นิยมหันไปดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ถูกกลงเมื่อราคามีการเปลี่ยนแปลง เมื่อพิจารณาความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของสุราสีต่อรายได้ พบว่า ค่าประมาณที่ได้อยู่ในช่วง 0.3-0.5 และมีนัยสำคัญทางสถิติเป็นส่วนใหญ่ แสดงว่า ถ้าวรายได้เพิ่มขึ้น 1% อุปสงค์ของสุราสีที่ผลิตในประเทศจะเพิ่มขึ้นประมาณ 0.3% - 0.5%

### 4.3.3 สุราขาว

ในกรณีของสุราขาว ค่าประมาณความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา อุปสงค์ต่อราคาสินค้าทดแทน และ อุปสงค์ต่อรายได้ ได้ถูกแสดงไว้ในตารางที่ 4.11

ตารางที่ 4.11 ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของสุราขาว

ควอนไทล์	ราคาสุราขาว	ราคาสุราสี	รายได้
0.05	-1.061201*	-	0.4223671
0.1	-1.270437*	-	0.2295713
0.2	-1.293303*	0.0067819	0.4076812*
0.3	-1.278522*	-	0.3178568*
0.4	-1.360819*	-	0.4301521*
0.5	-1.464783*	-	0.3168351
0.6	-1.594624*	0.1929755	0.2695503
0.7	-1.348013*	0.2494661	0.2733172
0.8	-1.272817*	2.939343*	0.2717521*
0.9	-1.254341	2.904022*	0.2490146
0.95	-1.243639*	3.484595*	0.0102971
OLS	-1.256637	0.8883823	0.364033*

ที่มา : จากการคำนวณ

จากตารางที่ 4.11 สามารถวิเคราะห์ได้ว่า อุปสงค์ของสุราขาวมีความยืดหยุ่นต่อราคาสูงกว่า 1 โดยที่ผู้ที่ดื่มน้อย ผู้ที่ดื่มปานกลาง และผู้ที่ดื่มมาก มีความยืดหยุ่นใกล้เคียงกัน เมื่อวิเคราะห์ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของสุราขาวต่อราคาสุราสี จะพบว่า ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของสุราขาวต่อราคาสุราสีมีค่าสูงและมีนัยสำคัญเฉพาะผู้ที่ดื่มสุราขาวมาก แสดงว่าผู้ที่ดื่มสุราขาวมากจะดื่มสุราขาวและสุราสีทดแทนกันสูง เมื่อพิจารณาความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของสุราขาวต่อรายได้ พบว่าโดยเฉลี่ยแล้ว ค่าประมาณความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของสุราขาวต่อรายได้มีค่าอยู่ประมาณ 0.36 หมายความว่า ถ้ารายได้เพิ่มขึ้น 1% อุปสงค์ของสุราขาวจะเพิ่มขึ้นประมาณ 0.36%

#### 4.3.4 เบียร์

ในกรณีของเบียร์ ค่าประมาณความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา อุปสงค์ต่อราคาสินค้าทดแทน และ อุปสงค์ต่อรายได้ ได้ถูกแสดงไว้ในตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.12 ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของเบียร์

ควอนไทล์	ราคาเบียร์	ราคาสุราสี	ราคาสุราขาว	รายได้
0.05	-0.628898*	1.016075	0.8359268*	0.3640944*
0.1	-0.5110544	1.120959	1.418312	0.3435069*
0.2	-0.3936369*	1.696593*	1.262343*	0.4578392*
0.3	-0.1911012	1.961187*	0.8598111	0.4213483*
0.4	-0.3469555	1.73469*	1.703292*	0.4008052*
0.5	-0.334654	1.738896*	1.130289	0.3859915*
0.6	-0.2211651	1.225921*	1.440798*	0.3961842*
0.7	-0.2892005	1.084089*	0.7478771	0.4291089*
0.8	-0.3537763*	0.9395469*	-	0.3571545*
0.9	-0.4106256	0.8791039	1.619398	0.3755539*
0.95	-0.9257182*	0.6805015	1.152324	0.3767956*
OLS	-0.3664754*	1.334293*	1.042957*	0.4028012*

ที่มา : จากการคำนวณ

จากตารางที่ 4.12 สามารถวิเคราะห์ได้ว่า อุปสงค์ของเบียร์มีความยืดหยุ่นต่อราคาต่ำกว่า 1 โดยที่ผู้ที่ดื่มน้อยและผู้ดื่มมากมีความยืดหยุ่นสูงกว่าผู้ที่ดื่มปานกลาง เมื่อวิเคราะห์ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของเบียร์ต่อราคาสุราสีและสุราขาว จะพบว่า ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของเบียร์ต่อราคาสุราสีและสุราขาวมีค่าค่อนข้างสูงและมีนัยสำคัญสำหรับผู้ดื่มปานกลาง แสดงว่า ผู้ดื่มปานกลางจะดื่มเบียร์น้อยลงมากเมื่อราคาสุราสีและสุราขาวลดลง เมื่อพิจารณาความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของเบียร์ต่อรายได้ พบว่า ค่าประมาณที่ได้อยู่ในช่วง 0.33-0.46 และมีนัยสำคัญทางสถิติทุกควอนไทล์ หมายความว่า ถ้ารายได้เพิ่มขึ้น 1% อุปสงค์ของสุราสีที่ผลิตในประเทศจะเพิ่มขึ้นประมาณ 0.33% - 0.46%

### 4.3.5 ไวน์ในประเทศ

ในกรณีของไวน์ในประเทศ ค่าประมาณความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา อุปสงค์ต่อราคาสินค้าทดแทน และ อุปสงค์ต่อรายได้ ได้ถูกแสดงไว้ในตารางที่ 4.13

ตารางที่ 4.13 ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของไวน์ในประเทศ

ควอนไทล์	ราคาไวน์ในประเทศ	ราคาสุราสี	ราคาเบียร์	รายได้
0.05	-0.3143853	4.955792*	2.085446*	-0.0348825
0.1	-0.4182287	4.334954*	2.054453*	-0.0595405
0.2	-0.4004412	2.344569	1.558503*	0.1404246
0.3	-0.6667606	0.2540264	2.306227*	0.2430256
0.4	-1.089053	0.7103022	2.209768*	0.4633927
0.5	-1.553118*	0.52124	20218358*	0.4301477
0.6	-1.84607*	0.5784488	1.795523*	0.6586241*
0.7	-1.759907*	-	1.653334	0.5615303
0.8	-2.005647*	-	1.901672*	0.3256216
0.9	-2.28784*	-	1.917398	0.2691573
0.95	-2.229749*	-	2.44652*	-0.0088772
OLS	-1.321342*	-	1.939636*	0.2676674

ที่มา : จากการคำนวณ

จากตารางที่ 4.13 สามารถวิเคราะห์ได้ว่า อุปสงค์ของไวน์ในประเทศมีความยืดหยุ่นสูง โดยที่ผู้ดื่มน้อยจะมีความยืดหยุ่นต่ำกว่าผู้ดื่มปานกลางและผู้ดื่มมาก เมื่อวิเคราะห์ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของไวน์ในประเทศต่อราคาสุราสีและเบียร์ จะพบว่า ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของไวน์ในประเทศต่อราคาสุราสีจะมีค่าสูงสำหรับผู้ดื่มน้อย และความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของไวน์ในประเทศต่อราคาเบียร์มีค่าค่อนข้างสูงและมีนัยสำคัญ แสดงว่า ผู้ดื่มไวน์ในประเทศจะดื่มไวน์ในประเทศน้อยลงมากเมื่อราคาเบียร์ลดลง เมื่อพิจารณาความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของไวน์ในประเทศต่อรายได้ พบว่า ค่าประมาณที่ได้เกือบทั้งหมดไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ แสดงว่า จากตัวอย่างที่สำรวจมาได้ สรุปได้ว่า รายได้ของผู้ที่บริโภคไวน์ในประเทศในปัจจุบันไม่มีผลต่ออุปสงค์ของผู้บริโภคกลุ่มที่สำรวจมานี้อย่างมีนัยสำคัญ

### 4.3.6 นัยจากการประมาณการอุปสงค์ของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์

จากการประมาณค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของวิสกี้นำเข้าจากต่างประเทศ จะพบว่า ค่าความยืดหยุ่นไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ซึ่งหมายความว่า การขึ้นภาษีวิสกี้นำเข้าอาจจะไม่ลดปริมาณการบริโภควิสกี้นำเข้าอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อความยืดหยุ่นไขว้ของวิสกี้นำเข้าและสุราสีที่ผลิตในประเทศมีค่าสูงแสดงว่า การขึ้นภาษีวิสกี้นำเข้าจากต่างประเทศ จะทำให้ผู้บริโภคหัน

ไปดื่มวิสกี้นำเข้าราคาถูก หรือ สุราสีที่ผลิตในประเทศแทน เพราะฉะนั้น การขึ้นภาษีวิสกี้นำเข้าจากต่างประเทศอาจจะไม่สามารถลดปริมาณการบริโภคลงได้ ดังนั้น การจะลดปริมาณการบริโภควิสกี้นำเข้าจากต่างประเทศควรจะใช้วิธีที่เป็น non-price measures แทน

จากการประมาณค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของสุราสีที่ผลิตในประเทศ สุราขาว และ เบียร์ พบว่า ค่าความยืดหยุ่นมีค่าอยู่ในช่วงประมาณ 0.3-0.5 ซึ่งหมายความว่า การเพิ่มภาษีสุราสีที่ผลิตในประเทศ สุราขาว และ เบียร์ 1% จะมีผลทำให้ปริมาณการบริโภคลดลง 0.3%-0.5% เนื่องจาก เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ทั้งสามชนิดนี้มีความยืดหยุ่นไขว้สูง ดังนั้น การขึ้นภาษีเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทหนึ่งในสามประเภทนี้ ผู้บริโภคจะหันไปบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์สองประเภทที่ถูกลงกว่าแทน เพราะฉะนั้น ถ้าต้องการลดการบริโภคสุราสีที่ผลิตในประเทศ สุราขาว และ เบียร์ โดยการขึ้นภาษี รัฐควรจะขึ้นภาษีของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ทุกประเภทพร้อม ๆ กันหมด

จากการประมาณค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของไวน์ที่ผลิตในประเทศ พบว่า ค่าความยืดหยุ่นมีค่าสูง นั่นก็หมายความว่า การขึ้นราคาหรือขึ้นภาษีเพียงเล็กน้อย ก็สามารถลดปริมาณการบริโภคไวน์ในประเทศได้มาก ดังนั้น ภาษีจึงเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการลดปริมาณการบริโภคไวน์ในประเทศได้ เมื่อพิจารณาความยืดหยุ่นไขว้ของอุปสงค์ของไวน์ในประเทศต่อราคาเบียร์ พบว่า ค่าความยืดหยุ่นไขว้มีค่าสูง ซึ่งหมายความว่า ผู้บริโภคจะหันไปดื่มเบียร์ทดแทนไวน์ในประเทศ นั่นก็คือ ผู้ผลิตเบียร์รายใหญ่เป็นคู่แข่งกันของผู้ผลิตไวน์ชุมชน นั่นเอง

เมื่อพิจารณาพฤติกรรมผู้บริโภคที่วิเคราะห์มาข้างต้น พบว่า ผู้บริโภคที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์นิยมดื่มเครื่องดื่มหลายประเภท ผู้บริโภคหนึ่ง ๆ อาจจะดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์หลายประเภทในเดือนเดียวกัน ดังนั้น การประมาณค่าอุปสงค์ของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์แต่ละชนิดแยกกันจะทำให้ค่าประมาณความยืดหยุ่นที่มีความเอนเอียง (biased) และในงานวิจัยชิ้นนี้ ได้พิจารณาแบบจำลองเฉพาะด้านอุปสงค์ (demand) โดยไม่ได้รวมผลของทางด้านอุปทาน (supply) เอาไว้ด้วย เพราะฉะนั้น การปรับปรุงแบบจำลองและผลการประมาณค่าให้ดีขึ้น ควรจะทำการประมาณแบบจำลองทั้งหมดให้อยู่ในระบบเดียวกัน (system of simultaneous equations) แต่เนื่องจาก ในปัจจุบัน ยังไม่มีซอฟต์แวร์มาตรฐานใดสามารถทำการประมาณค่าการถดถอยควอนไทล์ที่เป็นระบบสมการอย่างข้างต้นได้ งานวิจัยชิ้นนี้จึงจำเป็นต้องแยกแบบจำลองอุปสงค์ของเครื่องดื่มแต่ละชนิดออกจากกันเพื่อให้ทำการวิเคราะห์การถดถอยควอนไทล์ได้

#### 4.4 การจำลองสถานการณ์ (Simulation) เพื่อหาระดับอัตราภาษีที่เหมาะสม

เมื่อพิจารณาสถานการณ์ตามความเป็นจริง อุปทาน (Supply) ที่เก็บข้อมูลได้จะเป็นอุปทานที่เกิดจากการซื้อขายจริงในตลาดที่ถูกกฎหมายเท่านั้น แต่ในความเป็นจริงแล้ว เนื่องจากผู้ผลิตหรือผู้นำเข้าบางรายทำการหนีภาษีหรือหลีกเลี่ยงภาษี ดังนั้น ผู้บริโภคบางส่วนจึงสามารถหาซื้อ

เครื่องดื่มแอลกอฮอล์จากตลาดมืด (Black market) ซึ่งมีราคาถูกกว่าราคาในตลาดถูกกฎหมายได้ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ระบบภาษีไม่สามารถทำงานได้อย่างเต็มที่ เพราะฉะนั้น การวิเคราะห์ผลกระทบของปริมาณการบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงอัตราภาษีในกรณีที่มีการหนีหรือหลีกเลี่ยงภาษีเกิดขึ้นจึงไม่สามารถทำการวิเคราะห์ได้อย่างตรงไปตรงมา การจำลองสถานการณ์ในเครื่องคอมพิวเตอร์ (Computer Simulation) จะช่วยให้เห็นภาพคร่าว ๆ ได้ว่าเหตุการณ์ที่ควรเกิดขึ้นภายในสถานการณ์ (Scenario) ต่าง ๆ จะเป็นเช่นไร ในงานวิจัยชิ้นนี้ได้ใช้ตลาดวิสกี้นำเข้าจากต่างประเทศเป็นกรณีศึกษา

#### แบบจำลองที่ใช้ในการจำลองสถานการณ์

แบบจำลองที่ใช้ในการจำลองสถานการณ์จะเป็นแบบจำลองของตลาดถูกกฎหมาย (legal market) และใช้การวิเคราะห์ในกรอบการวิเคราะห์ partial equilibrium analysis

ข้อสมมติที่ใช้ในการจำลองสถานการณ์นี้ คือ ปริมาณการหนีภาษีจะมีค่าสูงขึ้น เมื่อ อัตราภาษีมีค่าสูง และเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาแพงจะมีอัตราการหนีภาษีมากกว่าเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาถูก (ซึ่งเป็นไปตามสิ่งที่ค้นพบจากการสำรวจและการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ศุลกากร) โดยที่ปริมาณการหนีภาษีจะแปรผันตามอัตราภาษีกำลังสองและราคากำลังสอง ( $\alpha(tp)^2$ )

ในการจำลองสถานการณ์นี้ได้สมมติสถานการณ์ (Scenario) ต่าง ๆ โดยตัวแปรสถานการณ์คือ สัดส่วนของปริมาณอุปทานที่หนีภาษีที่เกิดขึ้นจริงต่อปริมาณอุปทานทั้งหมดในปัจจุบัน ( $\pi$ ) ซึ่งในความเป็นจริงแล้วตัวแปรนี้ไม่สามารถทราบได้ จึงจำเป็นต้องทำการสมมติขึ้น โดยตั้งข้อสมมติให้ความสัมพันธ์ระหว่าง  $\pi$  และสมการอุปทานเป็นไปตามสมการ

$$1 - \pi = e^{-\alpha(tp)^2}$$

จากข้อสมมติทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้น ผู้วิจัยได้ทำการสร้างแบบจำลองของตลาดเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ถูกกฎหมาย ซึ่งแบบจำลองประกอบด้วย 2 สมการ คือ สมการอุปสงค์ (demand) และสมการอุปทาน (supply) ดังนี้

$$\text{อุปสงค์ : } \ln q_d = a_d - b_{d1} \ln p + b_{d2} (\ln p)^2$$

$$\text{อุปทาน : } \ln q_s = a_s + b_s \ln p - \alpha (tp)^2$$

สมการอุปสงค์เป็นสมการในรูปแบบ translog ที่กระจายด้วยอนุกรมเทย์เลอร์กำลังสอง และ สมการอุปทานประกอบด้วยสองส่วน คือ สองพจน์แรก ( $a_s + b_s \ln p$ ) แทนสมการอุปทานที่ควรเกิดขึ้นจริงถ้าไม่มีตลาดมืด และ ส่วนที่สอง ( $\alpha (tp)^2$ ) เป็นอุปทานที่ออกจากตลาดถูก

กฎหมายไปอยู่ในตลาดมืด หรือกล่าวได้ว่า เป็นสัดส่วนที่เกิดจากการหนีภาษี โดยที่  $t$  แทนอัตราภาษีมีหน่วยเป็นร้อยละเมื่อเทียบกับราคา CIF

ในการจำลองสถานการณ์ (Simulation) พารามิเตอร์  $a_d, b_{d1}, b_{d2}$  ได้ถูกกำหนดค่าให้เท่ากับแบบจำลองอุปสงค์ที่ประมาณได้จากส่วนที่แล้ว พารามิเตอร์  $b_s$  ได้ถูกกำหนดค่าให้เท่ากับ ความยืดหยุ่นของอุปทานต่อราคาสำหรับเครื่องดื่มแอลกอฮอล์นำเข้า<sup>1</sup> และพารามิเตอร์  $\alpha$  จะถูกปรับค่า (calibrate) เพื่อให้สมการอุปสงค์และอุปทานเข้าสู่สมดุล (equilibrium) ณ ราคาตลาดในปัจจุบัน<sup>2</sup>

จากค่าพารามิเตอร์ทั้งหมดที่ได้ ผู้วิจัยได้ทำการเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ MATLAB เพื่อทำการจำลองสถานการณ์เพื่อหาอัตราภาษี  $t$  ที่เหมาะสมที่ทำให้รัฐบาลสามารถเก็บรายได้จากภาษีสูงสุด<sup>3</sup> ผลการจำลองสถานการณ์ (Simulation) จะได้อัตราภาษีที่เหมาะสม  $t^*$  ภายใต้สถานการณ์ (Scenario) ต่าง ๆ ได้ถูกแสดงไว้ในตารางที่ 4.14

ตารางที่ 4.14 อัตราภาษีที่เหมาะสมภายใต้สถานการณ์ต่าง ๆ

Scenario ( $\pi$ )	อัตราภาษีที่เหมาะสม ( $t^*$ )
0.1	360%
0.2	220%
0.3	170%
0.4	140%
0.5	120%
0.6	110%
0.7	90%
0.8	80%
0.9	70%

ที่มา : จากการคำนวณ

จากผลการจำลองสถานการณ์ที่ได้จะพบว่าอัตราภาษีที่เหมาะสมจะมีค่าต่างกันมากตามแต่สถานการณ์ที่เป็นจริงในปัจจุบัน เนื่องจากในปัจจุบัน วิสกี้นำเข้าจากต่างประเทศจะถูกเก็บภาษีในอัตราประมาณ 260% ซึ่งผลการจำลองสถานการณ์ได้แสดงให้เห็นว่า ภายใต้ข้อสมมติต่าง ๆ ที่แบบจำลองกำหนดขึ้นมา ถ้าในปัจจุบันนี้มีการหนีภาษีมากกว่า 18% ของปริมาณนำเข้าจริงทั้งหมด อัตราภาษีที่เก็บในปัจจุบันจะเป็นอัตราที่สูงเกินไป

<sup>1</sup> คำนี้นำมาจากผลลัพธ์ส่วนหนึ่งจากโครงการ “วิจัยพัฒนารูปแบบเพื่อการป้องกันการดื่มสุราและเครื่องดื่มแอลกอฮอล์” ซึ่งเป็นโครงการที่แล้วที่คณะผู้วิจัยได้เสนอต่อ สสส. และ สมช.

<sup>2</sup> ในการจำลองสถานการณ์นี้ใช้ราคาของ Johnnie Walker Black Label ขนาด 0.75 ลิตรเป็นกรณีศึกษา

<sup>3</sup> อัตราภาษีที่เหมาะสมในที่นี้เป็นอัตราภาษีที่ทำให้รัฐได้รับภาษีสูงสุดเมื่อยอมให้มีตลาดมืดเกิดขึ้น ไม่ใช่ อัตราภาษีที่ทำให้ปริมาณการบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ลดลงมากที่สุด



## บทที่ 5

### ระบบภาษีเครื่องดื่มน้ำที่มีแอลกอฮอล์

#### 5.1 ระบบภาษีเครื่องดื่มน้ำที่มีแอลกอฮอล์ในปัจจุบัน

##### 5.1.1 ประเภทของภาษี

การจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มน้ำที่มีแอลกอฮอล์ประกอบด้วยภาษี 5 ประเภทด้วยกันคือ

1) ภาษีสรรพสามิต (Excise Tax) วัตถุประสงค์ของการจัดเก็บภาษีสรรพสามิตก็คือ เป็นการเพิ่มรายรับทางด้านภาษีให้กับรัฐบาล และเป็นการนำเอาผลกระทบภายนอก (มักจะเป็นผลกระทบภายนอกทางด้านลบ) ที่ก่อให้เกิดต้นทุนทางสังคมขึ้น เข้ามาเป็นต้นทุนภายในของผู้บริโภคแต่ละคน เพื่อควบคุมไม่ให้ประชาชนบริโภคสินค้าที่จะเป็นอันตรายต่อตนเองและบุคคลอื่นในสังคมมากเกินไป

2) ภาษีศุลกากร (Customs Duty) หรือที่เรียกว่า อากรขาเข้า เป็นการจัดเก็บภาษีเฉพาะเครื่องดื่มน้ำที่มีแอลกอฮอล์ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ การจัดเก็บอากรขาเข้านับว่าเป็นการปกป้องสินค้าที่ผลิตภายในประเทศวิธีหนึ่ง

3) ภาษีท้องถิ่น (Local Tax) เป็นการจัดเก็บภาษีเพื่อเป็นรายได้ให้แก่องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น

4) ภาษีสุราและบุหรี่เพื่อสุขภาพ (Health Tax) เป็นการจัดเก็บภาษีเพื่อนำไปเป็นเงินทุนในกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ วัตถุประสงค์ของกองทุนฯ ก็เพื่อการดำเนินการป้องกันและแก้ไขปัญหาสุขภาพ ที่เกิดจากการบริโภคสุราและบุหรี่จนเกิดผลเสียแก่ร่างกาย

5) ภาษีมูลค่าเพิ่ม (Value Added Tax) เป็นการจัดเก็บภาษีกับสินค้าขั้นสุดท้ายที่ทำการซื้อขายกันในตลาด

ภาษีสรรพสามิตนับว่าเป็นภาษีหลักที่จัดเก็บจากเครื่องดื่มน้ำที่มีแอลกอฮอล์ รายได้ภาษีประเภทต่าง ๆ ที่รัฐจัดเก็บได้จากเครื่องดื่มน้ำที่มีแอลกอฮอล์แสดงในตารางที่ 5.1

## ตารางที่ 5.1 รายได้ภาษีสุรา

หน่วย : ล้านบาท

ปี	ภาษีศุลกากร*	ภาษีสรรพสามิต	ภาษีท้องถิ่น	ภาษีสุขภาพ
<b>ภาษีสุราในประเทศ เพิ่ม 2.20% ต่อปี</b>				
2540	-	17,899.42	-	-
2541	-	18,438.12	-	-
2542	-	19,329.78	1,932.98	-
2543	-	3,364.86	336.49	-
2544	-	6,383.23	638.32	-
2545	-	18,560.93	1,865.09	373.02
2546	-	16,875.63	1,687.56	337.51
2547	-	18,818.06	1,881.81	376.36
<b>ภาษีสุราในประเทศ เพิ่ม 18.70% ต่อปี</b>				
2540	1,871.02	2,625.60	-	-
2541	778.41	1,710.94	-	-
2542	1,131.56	2,348.33	234.83	-
2543	1,092.25	2,696.39	269.64	-
2544	2,019.25	4,463.91	446.39	-
2545	1,842.12	6,239.96	624.00	124.80
2546	2,109.69	8,072.91	807.29	161.46
2547	1,708.88	6,774.02	677.40	135.48

ที่มา : กรมศุลกากร และกรมสรรพสามิต

## 5.1.2 ฐานภาษี

ฐานภาษีสามารถจำแนกตามประเภทของภาษีได้ดังนี้

1. ฐานภาษีสรรพสามิต แบ่งเป็น 2 กรณีคือ ถ้าเป็นการจัดเก็บภาษีแบบตามสภาพ (Specific Tax) จะจัดเก็บจากปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ (จำนวนลิตรแห่งแอลกอฮอล์บริสุทธิ์) ถ้าเป็นการจัดเก็บภาษีตามมูลค่า จะจัดเก็บภาษีจากราคา ณ โรงงาน (Ex-Factory Price) การคำนวณภาษีสรรพสามิต จะคิดจากฐานภาษีของสินค้าที่รวมภาษีศุลกากรแล้ว
2. ฐานภาษีศุลกากร จะจัดเก็บภาษีตามราคา C.I.F (Cost, Insurance and Fright)
3. ฐานภาษีท้องถิ่น เป็นภาษีที่รัฐบาลแบ่งให้กับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นจากภาษีสรรพสามิตที่รัฐบาลจัดเก็บได้
4. ฐานภาษีสุราและบุหรี่เพื่อสุขภาพ เป็นการจัดสรรเงินมาจากภาษีสรรพสามิตที่จัดเก็บได้
5. ฐานภาษีมูลค่าเพิ่ม เป็นการจัดเก็บภาษีตามราคาของสินค้าที่มีการซื้อขายกันโดยทั่วไป โดยที่ภาษีมูลค่าเพิ่มคิดจากฐานภาษีที่รวมภาษีศุลกากร ภาษีสรรพสามิตและภาษีเพื่อสุขภาพแล้ว

### 5.1.3 รูปแบบการจัดเก็บภาษีสรรพสามิต

โดยทั่วไปการจัดเก็บภาษีสรรพสามิตสำหรับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์สามารถทำได้ 2 รูปแบบด้วยกันคือ การจัดเก็บภาษีตามสภาพและการจัดเก็บภาษีตามมูลค่า การจัดเก็บภาษีในแต่ละรูปแบบมีข้อดีและข้อเสียที่แตกต่างกัน<sup>1</sup>

#### **การจัดเก็บภาษีตามสภาพ**

การจัดเก็บภาษีตามสภาพของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ เป็นการจัดเก็บภาษีตามปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ในเครื่องดื่มนั้น

#### **ข้อดีของการจัดเก็บภาษีตามสภาพคือ**

1. การจัดเก็บภาษีตามปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ ทำให้การบริหารจัดการของการจัดเก็บภาษีทำได้ง่าย ไม่มีปัญหาการรายงานราคาสินค้าที่ต่ำกว่าความเป็นจริงเพื่อเสียภาษีน้อยลง โอกาสในการทุจริตประพฤติมิชอบจึงมีน้อยลง ทำให้รัฐบาลสามารถจัดเก็บภาษีได้ตรงกับความเป็นจริง
2. การจัดเก็บภาษีตามสภาพเป็นการจัดเก็บภาษีในอัตราเดียวกันในสินค้าทุกประเภท โดยไม่ได้ขึ้นอยู่กับราคาของสินค้า จึงไม่เป็นการลงโทษสินค้าที่มีคุณภาพสูง ผู้ผลิตจะมีแรงจูงใจที่จะปรับปรุงคุณภาพให้สูงขึ้น ซึ่งจะเป็นประโยชน์กับผู้บริโภค

#### **ข้อเสียของการจัดเก็บภาษีตามสภาพคือ**

1. การจัดเก็บภาษีตามสภาพเป็นการจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ในอัตราเดียวกันตามสภาพของสินค้า ไม่ได้ขึ้นอยู่กับราคาของสินค้า จึงไม่มีการปรับตัวไปตามภาวะเงินเฟ้อ ดังนั้นเมื่อเกิดภาวะเงินเฟ้อสูงขึ้น จะทำให้รัฐบาลจัดเก็บภาษีที่แท้จริงได้น้อยลง
2. ภาระภาษีตามสภาพสำหรับเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาสูงจะมากกว่าเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาแพงกว่า ดังนั้นการจัดเก็บภาษีตามสภาพ จึงมีอัตราภาษีแบบถดถอย ทำให้ผู้มีรายได้น้อยที่บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาสูง แบกรับภาระภาษีมากกว่าผู้ที่มีรายได้มากกว่าที่บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาแพง

---

<sup>1</sup> อ้างอิงจาก Somchai Richupan, "Alcohol Products Taxation: International Experiences and Selected Practices in Asia." Prepared for the International Tax and Investment Center (ITIC) Asia Excise Taxation Conference, Singapore, March 2-4, 2005, p. 38-40.

### การจัดเก็บภาษีตามมูลค่า

การจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มน้ำที่มีแอลกอฮอล์ตามมูลค่า เป็นการจัดเก็บภาษีตามมูลค่าหรือราคาของเครื่องดื่มประเภทนั้น ถ้าเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ชนิดนั้นมีราคาแพง ก็จะถูกเก็บภาษีสูง เมื่อเปรียบเทียบกับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่มีราคาถูกกว่า

#### ข้อดีของการจัดเก็บภาษีตามมูลค่าคือ

1. การจัดเก็บภาษีตามมูลค่าเป็นอัตราภาษีแบบก้าวหน้า เพราะเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาแพงจะถูกเก็บภาษีที่สูงกว่าเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาถูก ดังนั้นผู้ที่มีรายได้มากที่บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาแพงจะแบกรับภาระภาษีมากกว่าผู้ที่มีรายได้น้อยที่บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาถูกกว่า

#### ข้อเสียของการจัดเก็บภาษีตามมูลค่าคือ

1. การจัดเก็บภาษีตามมูลค่ามีความยุ่งยากในการบริหารจัดการ คือในการกำหนดมูลค่าหรือราคาของสินค้า ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของพนักงาน และพนักงานมีอำนาจในการตัดสินใจในการจัดเก็บภาษี ดังนั้นพนักงานอาจจะรายงานราคาสินค้าที่ต่ำกว่าความเป็นจริง เพื่อเอื้อประโยชน์ให้แก่พ่อค้า (และแสวงหาผลประโยชน์ให้กับตนเอง) จึงทำให้เกิดการบิดเบือนราคาที่แท้จริงได้ รัฐบาลจึงมักจะเก็บภาษีได้ต่ำกว่าที่เป็นจริง

2. การจัดเก็บภาษีตามมูลค่า ทำให้เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาถูกเสียภาษีต่ำกว่าเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาแพงกว่า จึงเอื้อประโยชน์ให้แก่เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาถูก ซึ่งมีแนวโน้มที่จะมีคุณภาพต่ำ และก่อให้เกิดความเสี่ยงทางด้านสุขภาพของผู้บริโภคได้

3. การจัดเก็บภาษีตามมูลค่า ส่งผลให้ผู้ผลิตไม่มีแรงจูงใจที่จะปรับปรุงคุณภาพของสินค้า เพราะการปรับปรุงคุณภาพของสินค้าก่อให้เกิดต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะทำให้ราคาสินค้าสูงขึ้น และต้องเสียภาษีมากขึ้น เมื่อราคาสินค้าสูงขึ้นความต้องการซื้อสินค้าของผู้บริโภคจะลดลง แม้ว่าจะเป็นสินค้าที่มีคุณภาพดีก็ตาม ในท้ายที่สุดจะทำให้ผู้ผลิตมีกำไรลดลงนั่นเอง

4. สินค้านำเข้าที่มีราคาสูงจะถูกเก็บภาษีมาก ราคาของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่นำเข้าจากต่างประเทศจึงมีราคาสูง ทำให้ผู้บริโภคที่มีรายได้น้อยไม่สามารถเลือกบริโภคเครื่องดื่มที่นำเข้าเหล่านี้ และต้องหันไปบริโภคเครื่องดื่มที่มีราคาถูก ซึ่งอาจจะมีคุณภาพที่ไม่ได้มาตรฐาน และเป็นอันตรายต่อสุขภาพในที่สุด

### 5.1.4 อัตราภาษี

อัตราภาษีที่ใช้ในการจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์มีดังนี้

1. อัตราภาษีศุลกากร ในกรณีนำเข้า มีอัตราภาษีร้อยละ 5 และในกรณีอื่น ๆ มีอัตราภาษีร้อยละ 60

2. อัตราภาษีท้องถิ่น คิดเป็นร้อยละ 10 ของภาษีสรรพสามิต
3. อัตราภาษีสุราและบุหรี่เพื่อสุขภาพ คิดเป็นร้อยละ 2 ของภาษีสรรพสามิต
4. อัตราภาษีมูลค่าเพิ่ม เก็บในอัตราร้อยละ 7 โดยคิดจากฐานภาษีที่รวมภาษีศุลกากร ภาษีสรรพสามิต และภาษีสุราและบุหรี่เพื่อสุขภาพเข้าไว้แล้ว
5. อัตราภาษีสรรพสามิต

การจัดเก็บภาษีสรรพสามิตในเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์สามารถกำหนดอัตราภาษีที่จะใช้ในการจัดเก็บได้ 2 แบบคือ การจัดเก็บภาษีโดยใช้อัตราภาษีเดียวสำหรับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ทุกประเภท และการจัดเก็บภาษีโดยใช้อัตราภาษีหลายอัตรา โดยจัดเก็บในอัตราที่แตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับประเภทของเครื่องดื่ม<sup>2</sup>

ฐานภาษีที่ใช้ในการจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์โดยส่วนใหญ่ก็คือ ปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ การบริหารจัดการภาษีแบบอัตราเดียวทำได้ง่ายและสะดวกในการจัดเก็บ เพราะอาศัยเพียงข้อมูลปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ในเครื่องดื่มเท่านั้น ส่วนการบริหารจัดการภาษีแบบหลายอัตราค่อนข้างจะซับซ้อน ประสิทธิภาพของการจัดเก็บภาษีจะขึ้นอยู่กับข้อมูลการบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ในแต่ละประเภท ถ้ามีข้อมูลเกี่ยวกับความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา และฟังก์ชันการผลิต ก็จะสามารถใช้อัตราภาษีแบบหลายอัตราได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการจัดเก็บภาษีจะทำการจัดเก็บในอัตราต่าง ๆ กันขึ้นอยู่กับค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาของเครื่องดื่มประเภทนั้น ๆ ซึ่งจะเป็นการเพิ่มรายรับทางภาษีให้แก่รัฐบาล

เหตุผลสำคัญประการหนึ่งในการจัดเก็บภาษีแบบหลายอัตรา คือการพยายามนำเอาผลกระทบภายนอกทางด้านลบของการบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนภายใน ดังนั้นถ้าสามารถระบุผลกระทบภายนอกของการบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์แต่ละประเภทได้ ก็จะสามารถเก็บภาษีในอัตราที่แตกต่างกันระหว่างเครื่องดื่มที่มีผลกระทบภายนอกที่ต่างกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่ส่งผลกระทบภายนอกทางด้านลบสูง ก็ควรจะมีการจัดเก็บภาษีในอัตราที่สูงด้วย เพื่อให้ผู้บริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์เป็นผู้แบกรับต้นทุนของผลกระทบภายนอกทางด้านลบด้วยตนเอง จะได้ไม่เป็นภาระของสังคมโดยรวม

<sup>2</sup> อ้างอิงจาก Somchai Richupan, "Alcohol Products Taxation: International Experiences and Selected Practices in Asia." Prepared for the International Tax and Investment Center (ITIC) Asia Excise Taxation Conference, Singapore, March 2-4, 2005, p. 40.

กรมสรรพสามิตบริหารงานการจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ตามพระราชบัญญัติสุรา พ.ศ. 2493<sup>3</sup> ซึ่งให้คำจำกัดความของคำว่า “สุรา” และ สุราประเภทต่าง ๆ ไว้ดังนี้

“สุรา” หมายความว่ารวมถึงวัตถุทั้งหลายหรือของผสมที่มีแอลกอฮอล์ซึ่งสามารถดื่มกินได้ เช่นเดียวกับน้ำสุรา หรือซึ่งดื่มกินไม่ได้ แต่เมื่อได้ผสมกับน้ำหรือของเหลวอย่างอื่นแล้วสามารถดื่มกินได้เช่นเดียวกับสุรา

### **สุราสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ**

1. “สุราแช่” หมายความว่า สุราที่ไม่ได้กลั่น และสุราแช่ที่ได้ผสมกับสุรากลั่นแล้ว แต่ยังมีแรงแอลกอฮอล์ไม่เกินสิบห้าดีกรี ได้แก่ เบียร์ ไวน์และสปาร์กลิ่งไวน์ที่ทำจากองุ่น และสุราแช่พื้นเมือง

2. “สุรากลั่น” หมายความว่า สุราที่ได้กลั่นแล้ว และสุรากลั่นที่ได้ผสมกับสุราแช่แล้ว แต่มีแรงแอลกอฮอล์ เกินกว่าสิบห้าดีกรี สุรากลั่นสามารถจำแนกได้เป็น 5 ชนิดดังนี้<sup>4</sup>

2.1 สุราสามทับ คือ สุรากลั่นที่มีแรงแอลกอฮอล์ตั้งแต่ 80 ดีกรีขึ้นไป

2.2 สุราขาว คือ สุรากลั่นที่ปราศจากเครื่องย้อมหรือสิ่งผสมปรุงแต่ง มีแรงแอลกอฮอล์ต่ำกว่า 80 ดีกรี

2.3 สุราผสม คือ สุรากลั่นที่ใช้สุราขาวหรือสุราสามทับมาปรุงแต่ง มีแรงแอลกอฮอล์ต่ำกว่า 80 ดีกรี

2.4 สุราปรุงพิเศษ คือ สุรากลั่นที่ใช้สุราสามทับมาปรุงแต่ง แต่มีแรงแอลกอฮอล์ต่ำกว่า 80 ดีกรี

2.5 สุราพิเศษ คือ สุรากลั่นที่ทำขึ้นโดยใช้กรรมวิธีพิเศษมีแรงแอลกอฮอล์ต่ำกว่า 80 ดีกรี แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

2.5.1 ประเภทวิสกี้ บรั่นดี รัม ยิน หรือสุราแบบต่างประเทศอย่างอื่น

2.5.2 ประเภทเกาเหลียง เชียงซุน บุนกุ่มโล่ย หรือสุราแบบจีนอย่างอื่น

เนื่องจากรัฐมีเป้าหมายในการหารายรับสูงสุด การจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ จึงเป็นการจัดเก็บในอัตราภาษีแบบผสมผสาน (Compound Rate or Combination Rate) คือมี

<sup>3</sup> อ้างอิงจาก [http://www.excise.go.th/law2b4/law\\_sura1.html](http://www.excise.go.th/law2b4/law_sura1.html)

<sup>4</sup> อ้างอิงจาก <http://www3.excise.go.th/sura.html>

การจัดเก็บภาษีในอัตราตามมูลค่า (Advalorem Rate) หรือตามสภาพ (Specific Rate) แล้วแต่อัตราใดจะทำให้รัฐได้รายรับสูงสุด ก็เก็บภาษีในอัตรานั้น<sup>5</sup>

การจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มน้ำที่มีแอลกอฮอล์ตามมูลค่านั้น ให้คิดคำนวณจากมูลค่าดังนี้<sup>6</sup>

ในกรณีสุราที่ผลิตในราชอาณาจักร ให้ถือตามราคาขาย ณ โรงงานสุรา ในกรณีไม่มีราคาขาย ณ โรงงานสุรา หรือราคาขาย ณ โรงงานสุราดังกล่าวมีหลายราคา ให้ถือตามราคาที่อยู่ติดประกาศตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่กำหนดในกฎกระทรวง (กำหนดจากราคาขาย ณ โรงงานสุราในตลาดปกติ)

ในกรณีสุราที่นำเข้ามาในราชอาณาจักร ให้ถือราคา CIF ของสุราบวกด้วยอากรขาเข้า ค่าธรรมเนียมพิเศษ ตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน และภาษีและค่าธรรมเนียมอื่นตามที่จะได้กำหนดโดยพระราชกฤษฎีกา แต่ไม่รวมถึงภาษีมูลค่าเพิ่ม<sup>7</sup>

ในกรณีที่ผู้นำเข้าได้รับยกเว้นหรือลดอากรขาเข้าตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน ตามกฎหมายอื่น ให้นำอากรขาเข้าซึ่งได้รับยกเว้นหรือลดอัตราดังกล่าวมารวมในการคำนวณมูลค่าตาม (2) ด้วยราคา CIF ตาม (2) ได้แก่ราคาสินค้าที่บวกด้วยค่าประกันภัยและค่าขนส่งถึงด่านศุลกากรในราชอาณาจักร ทั้งนี้ เว้นแต่

(ก) ในกรณีที่อธิบดีกรมศุลกากรประกาศให้ราคาในท้องตลาดสำหรับสุราประเภทใดประเภทหนึ่งที่ต้องเสียอากร ตามราคาเป็นรายเฉลี่ย ตามกฎหมายว่าด้วยพิกัดอัตราศุลกากร ให้ถือราคาเป็นราคาสุราในการคำนวณราคา CIF

(ข) ในกรณีที่เจ้าพนักงานศุลกากรประเมินราคาเพื่อเสียอากรขาเข้าใหม่ตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากร ให้ถือราคานั้นเป็นราคาสุราในการคำนวณราคา CIF

การจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มน้ำที่มีแอลกอฮอล์ประเภทต่าง ๆ โดยใช้อัตราภาษีแบบผสมผสาน แสดงในตารางที่ 1 จะเห็นได้ว่า อัตราภาษีตามมูลค่าของสุราแช่บางประเภทคือ เบียร์และไวน์<sup>8</sup> จะถูกจัดเก็บภาษีในอัตราตามมูลค่าที่สูงกว่าสุรากลั่นบางประเภทคือ สุราผสม สุราปรุงพิเศษ และสุรา

<sup>5</sup> ตามพระราชบัญญัติสุรา พ.ศ. 2493 มาตรา 8 ตรี

<sup>6</sup> ตามพระราชบัญญัติสุรา พ.ศ. 2493 มาตรา 8 จัตวา

<sup>7</sup> ตามที่กำหนดในหมวด 4 ลักษณะ 2 แห่งประมวลรัษฎากร

<sup>8</sup> ไวน์ถูกจัดเก็บในอัตราภาษีตามมูลค่าที่สูงที่สุดคือ ร้อยละ 60 และเบียร์ถูกจัดเก็บในอัตราร้อยละ 55

พิเศษประเภทวิสกี้และอื่น ๆ<sup>9</sup> ส่วนอัตราภาษีตามมูลค่าสำหรับสุราแช่ ประเภทสุราแช่พื้นเมืองจะจัดเก็บในอัตราที่ต่ำกว่าสุราแช่ประเภทอื่น ๆ<sup>10</sup> เพื่อเป็นการส่งเสริมอุตสาหกรรมพื้นเมือง

ถ้าเปรียบเทียบอัตราภาษีตามสภาพจะพบว่า อัตราภาษีของสุรากลั่น (สุราผสม สุราปรุงพิเศษ และสุราพิเศษ) จะสูงกว่าอัตราภาษีของสุราแช่ (เบียร์และไวน์) โดยสุราแช่พื้นเมืองและสุรากลั่น (สุราขาว) จะมีอัตราภาษีที่ต่ำที่สุด เพื่อเป็นการส่งเสริมอุตสาหกรรมพื้นบ้าน

การจัดเก็บภาษีโดยใช้อัตราภาษีแบบผสมผสานเช่นนี้ ส่งผลให้เครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่มีราคาแพง ถูกเก็บภาษีในอัตราภาษีตามมูลค่า (แม้ว่าจะมีปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์เท่ากับเครื่องดื่มที่มีราคาถูกก็ตาม) เพราะจะทำให้ได้มูลค่าของภาษีที่มากกว่าการจัดเก็บด้วยอัตราภาษีตามปริมาณ จากตารางที่ 5.2 จะเห็นว่าเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่มีราคาแพงส่วนใหญ่จะเป็น ไวน์ เบียร์ และสุราพิเศษ (โดยเฉพาะเครื่องดื่มที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ) ส่วนเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่มีราคาถูกจะเป็นสุราแช่พื้นเมือง สุราขาว และสุราผสม จะถูกจัดเก็บภาษีโดยใช้อัตราภาษีตามปริมาณ ซึ่งเป็นมูลค่าไม่สูงมากนัก ถึงแม้ว่าเครื่องดื่มเหล่านี้จะมีปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์สูงก็ตาม

---

<sup>9</sup> จัดเก็บภาษีตามมูลค่าในอัตราร้อยละ 50

<sup>10</sup> จัดเก็บภาษีตามมูลค่าในอัตราร้อยละ 25



ตารางที่ 5.2 อัตราภาษีตามมูลค่าและอัตราภาษีตามปริมาณของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ประเภทต่าง ๆ

ชื่อสุรา	ลิตร	ขนาดบรรจุ (ลิตร)	ราคาขาย โรงงานสุรา	ภาษีสรรพสามิต						ภาษีเพื่อมหาดไทย (10%)	เงินกองทุนสุขภาพ (2%)	ภาษีมูลค่าเพิ่ม (7%)	มูลค่าภาษีทั้งหมด	% ภาษีต่อราคาหน้าโรงงาน
				ภาษีตามมูลค่า		ภาษีตามปริมาณ		(เลือก)						
				อัตราภาษีตามมูลค่า (%)	มูลค่าภาษี (บาท)	อัตราภาษีตามปริมาณ (บาท/LPA)	มูลค่าภาษี (บาท)		อัตราภาษีที่จัดเก็บ					
Premium														
เบียร์ MITTWIEDA	4	0.640	38.27	55	21.0	100.0	2.56	21.0	2.1	0.4	4.3	27.9	61.6	
เบียร์ Asahi Super Dry	5	0.640	40.78	55	22.4	100.0	3.20	22.4	2.2	0.4	4.6	29.7	61.6	
เบียร์ ไฮเนเก้น	5	0.640	38.90	55	21.4	100.0	3.20	21.4	2.1	0.4	4.4	28.4	61.6	
เบียร์ ไฮเนเก้น	5	0.330	21.23	55	11.7	100.0	1.65	11.7	1.2	0.2	2.4	15.5	61.6	
เบียร์ ไฮเนเก้น(กระป๋อง)	5	0.330	20.91	55	11.5	100.0	1.65	11.5	1.2	0.2	2.4	15.2	61.6	
เบียร์ ไฮเนเก้น(เบียร์สด-ถัง)	5	30.000	1613.17	55	887.2	100.0	150.00	887.2	88.7	17.7	182.5	1176.2	61.6	
เบียร์ กลอสเตอร์	5.5	0.640	35.62	55	19.6	100.0	3.52	19.6	2.0	0.4	4.0	26.0	61.6	
เบียร์ กลอสเตอร์	5.5	0.330	18.84	55	10.4	100.0	1.82	10.4	1.0	0.2	2.1	13.7	61.6	
เบียร์ กลอสเตอร์(กระป๋อง)	5.5	0.330	18.84	55	10.4	100.0	1.82	10.4	1.0	0.2	2.1	13.7	61.6	
Standard														
เบียร์ สิงห์	4.9	0.630	36.95	55	20.3	100.0	3.09	20.3	2.0	0.4	4.2	26.9	61.6	
เบียร์ สิงห์	4.9	0.355	21.38	55	11.8	100.0	1.74	11.8	1.2	0.2	2.4	15.6	61.6	
เบียร์ สิงห์	4.9	0.330	21.38	55	11.8	100.0	1.62	11.8	1.2	0.2	2.4	15.6	61.6	
เบียร์ สิงห์ (กระป๋อง)	4.9	0.330	21.38	55	11.8	100.0	1.62	11.8	1.2	0.2	2.4	15.6	61.6	
เบียร์ สิงห์ โกลด์	3.5	0.355	21.38	55	11.8	100.0	1.24	11.8	1.2	0.2	2.4	15.6	61.6	
เบียร์ สิงห์ โกลด์ (กระป๋อง)	3.5	0.330	21.38	55	11.8	100.0	1.16	11.8	1.2	0.2	2.4	15.6	61.6	
เบียร์ สิงห์คราฟท์ (กระป๋อง)	4	0.33	20.75	55	11.4	100.0	1.32	11.4	1.1	0.2	2.3	15.1	61.6	
เบียร์ สิงห์ (เบียร์สด-ถัง)	4.9	1.000	52.22	55	28.7	100.0	4.90	28.7	2.9	0.6	5.9	38.1	61.6	
เบียร์ สิงห์ (เบียร์สด-ถัง)	4.9	30.000	1562.43	55	859.3	100.0	147.00	859.3	85.9	17.2	176.7	1139.2	61.6	
เบียร์ สิงห์ (เบียร์สด-ถัง)	4.9	50.000	2618.13	55	1440.0	100.0	245.00	1440.0	144.0	28.8	296.2	1908.9	61.6	
เบียร์ อัมสทาล	5.5	0.640	31.87	55	17.5	100.0	3.52	17.5	1.8	0.4	3.6	23.2	61.6	
เบียร์ คาร์ลสเบอร์ก	4.5	0.640	35.99	55	19.8	100.0	2.88	19.8	2.0	0.4	4.1	26.2	61.6	
เบียร์ คาร์ลสเบอร์ก	4.5	0.330	19.66	55	10.8	100.0	1.49	10.8	1.1	0.2	2.2	14.3	61.6	
เบียร์ คาร์ลสเบอร์ก(กระป๋อง)	4.5	0.330	19.38	55	10.7	100.0	1.49	10.7	1.1	0.2	2.2	14.1	61.6	
เบียร์ คาร์ลสเบอร์ก(เบียร์สด-ถัง)	4.5	30.000	1350.91	55	743.0	100.0	135.00	743.0	74.3	14.9	152.8	985.0	61.6	

ตารางที่ 5.2 อัตราภาษีตามมูลค่าและอัตราภาษีตามปริมาณของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ประเภทต่าง ๆ (ต่อ)

ชื่อสุรา	ดีกรี	ขนาดบรรจุ (ลิตร)	ราคาขาย โรงงานสุรา	ภาษีสรรพสามิต					ภาษีเพื่อมหาดไทย (10%)	เงินกองทุนสุขภาพ (2%)	ภาษีมูลค่าเพิ่ม (7%)	มูลค่าภาษีทั้งหมด	% ภาษีต่อราคาร้านสุรา	
				ภาษีตามมูลค่า		ภาษีตามปริมาณ		(เลือก)						
				อัตราภาษีตามมูลค่า (%)	มูลค่าภาษี (บาท)	อัตราภาษีตามปริมาณ (บาท/LPA)	มูลค่าภาษี (บาท)	อัตราภาษีที่จัดเก็บ						
Economy														
เบียร์	ลิโ	4.9	0.630	27.18	55	14.9	100.0	3.09	14.9	1.5	0.3	3.1	19.8	61.6
เบียร์	ไทเบียร์	6.5	0.630	27.18	55	14.9	100.0	4.10	14.9	1.5	0.3	3.1	19.8	61.6
เบียร์	ช้าง	7.3	0.640	27.18	55	14.9	100.0	4.67	14.9	1.5	0.3	3.1	19.8	61.6
เบียร์	ช้าง	7.3	0.330	13.71	55	7.5	100.0	2.41	7.5	0.8	0.2	1.6	10.0	61.6
เบียร์	ช้าง(กระป๋อง)	7.3	0.330	16.58	55	9.1	100.0	2.41	9.1	0.9	0.2	1.9	12.1	61.6
เบียร์	ช้าง(เบียร์สด-ถัง)	7.3	30.000	1150.71	55	632.9	100.0	219.00	632.9	63.3	12.7	130.2	839.0	61.6
Economy														
สุราขาว	สุรา	28	0.625	26.33	25	6.6	70.0	12.25	12.3	1.2	0.2	2.8	16.5	52.1
สุราขาว		28	0.330	16.75	25	4.2	70.0	6.47	6.5	0.6	0.1	1.7	8.9	43.2
สุราขาว		30	0.625	28.05	25	7.0	70.0	13.13	13.1	1.3	0.3	3.0	17.7	52.4
สุราขาว		30	0.330	17.60	25	4.4	70.0	6.93	6.9	0.7	0.1	1.8	9.5	44.1
สุราขาว		35	0.625	30.76	25	7.7	70.0	15.31	15.3	1.5	0.3	3.4	20.5	55.8
สุราขาว		35	0.330	19.72	25	4.9	70.0	8.09	8.1	0.8	0.2	2.0	11.1	45.9
สุราขาว		40	0.625	34.55	25	8.6	70.0	17.50	17.5	1.8	0.4	3.8	23.4	56.7
สุราขาว		40	0.330	20.25	25	5.1	70.0	9.24	9.2	0.9	0.2	2.1	12.5	51.1
Standard														
สุราผสม	มังกรทอง	35	0.750	97.98	50	49.0	240.0	63.00	63.0	6.3	1.3	11.8	82.4	72.0
สุราผสม		35	0.375	48.99	50	24.5	240.0	31.50	31.5	3.2	0.6	5.9	41.2	72.0
สุราผสม		35	0.1875	31.00	50	15.5	240.0	15.75	15.8	1.6	0.3	3.4	21.0	56.9
Economy														
สุราผสม	เขียงขุน	28	0.625	61.20	50	30.6	240.0	42.00	42.0	4.2	0.8	7.6	54.6	76.9
สุราผสม		30	0.625	64.04	50	32.0	240.0	45.00	45.0	4.5	0.9	8.0	58.4	78.7
สุราผสม		35	0.625	73.02	50	36.5	240.0	52.50	52.5	5.3	1.1	9.2	68.0	80.5
Standard														
สุราพิเศษ	แม่โขง	35	0.750	115.90	50	58.0	400.0	105.00	105.0	10.5	2.1	16.3	133.9	101.5
สุราพิเศษ		35	0.375	57.99	50	29.0	400.0	52.50	52.5	5.3	1.1	8.2	67.0	101.4
สุราพิเศษ		35	0.1875	31.00	50	15.5	400.0	26.25	26.3	2.6	0.5	4.2	33.6	94.8
Premium														
บรันดี	ริเจนซี่	38	0.700	206.31	40	82.5	400.0	106.40	106.4	10.6	2.1	22.8	142.0	57.8
บรันดี	ริเจนซี่	38	0.350	103.15	40	41.3	400.0	53.20	53.2	5.3	1.1	11.4	71.0	57.8
บรันดี	ริเจนซี่	38	0.175	51.58	40	20.6	400.0	26.60	26.6	2.7	0.5	5.7	35.5	57.8

ตารางที่ 5.2 อัตราภาษีตามมูลค่าและอัตราภาษีตามปริมาณของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ประเภทต่าง ๆ (ต่อ)

	ชื่อสุรา	ดีกรี	ขนาด บรรจุ (ลิตร)	ราคาขาย ณ โรงงานสุรา	ภาษีสรรพสามิต					ภาษีเพื่อ มหาดไทย (10%)	เงินกองทุน สุขภาพ (2%)	ภาษีมูลค่า เพิ่ม (7%)	มูลค่าภาษี ทั้งหมด	% ภาษี <sup>1</sup> ต่อ ราคาหน้าโรงงาน
					ภาษีตามมูลค่า		ภาษีตามปริมาณ		(เลือก)					
					อัตราภาษี ตามมูลค่า (%)	มูลค่า ภาษี(บาท)	อัตราภาษี ตามปริมาณ (บาท/LPA)	มูลค่าภาษี (บาท)	อัตราภาษี ที่จัดเก็บ					
Premium														
วิสกี้	เมวทอง V.O.	43	0.350	88.84	50	44.4	400.0	60.20	60.2	6.0	1.2	10.9	78.4	75.9
วิสกี้	เมวทอง V.O.	43	0.750	188.42	50	94.2	400.0	129.00	129.0	12.9	2.6	23.3	167.8	76.7
วิสกี้	เมวทอง V.O.	40	0.350	80.89	50	40.4	400.0	56.00	56.0	5.6	1.1	10.1	72.8	77.5
วิสกี้	เมวทอง V.O.	40	0.750	175.56	50	87.8	400.0	120.00	120.0	12.0	2.4	21.7	156.1	76.6
Standard														
วิสกี้	สิงห์เจ้าพระยา	40	0.750	119.70	50	59.9	400.0	120.00	120.0	12.0	2.4	17.8	152.2	112.3
วิสกี้	สิงห์เจ้าพระยา	40	0.375	59.85	50	29.9	400.0	60.00	60.0	6.0	1.2	8.9	76.1	112.3
Standard														
อื่นๆ	แสง โสม (เหรียญทอง)	40	0.750	129.7	50	64.9	400.0	120.00	120.0	12.0	2.4	18.5	152.9	103.6
อื่นๆ	แสง โสม (เหรียญทอง)	40	0.700	114.76	50	57.4	400.0	112.00	112.0	11.2	2.2	16.8	142.3	109.3
อื่นๆ	แสง โสม (เหรียญทอง)	40	0.300	58.22	50	29.1	400.0	48.00	48.0	4.8	1.0	7.8	61.6	92.3
อื่นๆ	แสง โสม (เหรียญทอง)	40	0.060	10.38	50	5.2	400.0	9.60	9.6	1.0	0.2	1.5	12.2	103.6

หมายเหตุ : ราคาขาย ณ โรงงานสุราจากประกาศกรมสรรพสามิต

ที่มา : จากกรคำนวณ

การจัดเก็บภาษีสำหรับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ โดยส่วนใหญ่จะเป็นการจัดเก็บภาษีในอัตรามูลค่า เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีราคาแพง เมื่อจัดเก็บภาษีในอัตรามูลค่าจะได้มูลค่าภาษีที่มากกว่า ดังแสดงในตารางที่ 5.3

ตารางที่ 5.3 การจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์นำเข้าจากต่างประเทศ

Category	CIF 21 Jan 2003 to Present (9 LTR Case)	Alcohol Content (%)	CIF Per Bottle size	Bottle Size (ltr)	Import Tariff		Excise Value		Excise Quality		Excise Tax Value	Interior tax(0.1) Per Bottle	Health tax(0.02) Per Bottle	Value Added (0.07) Per Bottle	Total Value Tax Per Bottle	% of Total tax per CIF	
					Rate (%)	Value Per bottle	Excise Tax Rate (%)	Value Per bottle	Specific Rate	Value Per bottle							
<b>Wine&amp;wine-Type</b>																	
Still Wine	300	11%				54%		60%		100							
Sparkling Wine	1000	12%				54%		60%		100							
Fortified Wine (Taylor Port)	2086	16%	173.8	0.75	54%	94	60%	472.4	100	12	472.4	47.2	9.4	56	679	390.5	
Other (Hakutsuru Sake)	400	14%	80.0	1.8	54%	43	60%	217.4	100	25.2	217.4	21.7	4.3	26	312	390.5	
<b>Scotch Whisky</b>																	
Super Deluxe (Swing)	2880	43%	240.0	0.75	60%	144	50%	426.7	240	77.4	426.7	42.7	8.5	60	682	284.2	
Deluxe (Black)	2080	43%	173.3	0.75	60%	104	50%	308.1	240	77.4	308.1	30.8	6.2	44	493	284.2	
Premium (Red)	1286	40%	100.0	0.7	60%	60	50%	177.8	240	67.2	177.8	17.8	3.6	25	284	284.2	
Standard (100 Pipers)	500	40%	38.9	0.7	60%	23	50%	69.1	240	67.2	69.1	6.9	1.4	10	111	284.2	
<b>Other SDEA</b>																	
Non-Scotch Whisk(e)y	500	40%				60%		50%		240							
White Spirits (Absolut Vodka)	700	40%	58.3	0.75	60%	35	50%	103.7	240	72	103.7	10.4	2.1	15	166	284.2	
Rum (Boss Rum)	500	40%	38.9	0.7	5%	2	50%	45.4	240	67.2	67.2	6.7	1.3	8	85	219.4	
Brandy & Cognac (Hennessy VSOP)	2069	40%	160.9	0.7	60%	97	35%	146.5	240	67.2	146.5	14.7	2.9	30	290	180.3	
Flavoured Spirits	700	30%				60%		50%		240							
Economy Whisky (Master Blend)	325	35%	25.3	0.7	5%	1	50%	29.5	240	58.8	58.8	5.9	1.2	6	74	291.1	

หมายเหตุ : ราคา C.I.F. จาก Market Export and representative products.

Import Tariff Value = CIF x Import Tariff Rate(%)

Excise Value = (CIF + Import Tariff Value) x (%ExciseTax Rate / (1-(1.1 x %Excise Tax Rate)))

Excise Quality = %Alcohol Content x Excise Specific Rate x Bottle Size(ltr)

Interior tax Value = Excise Tax Value X 0.1, Health tax Value = Excise Tax Value X 0.02

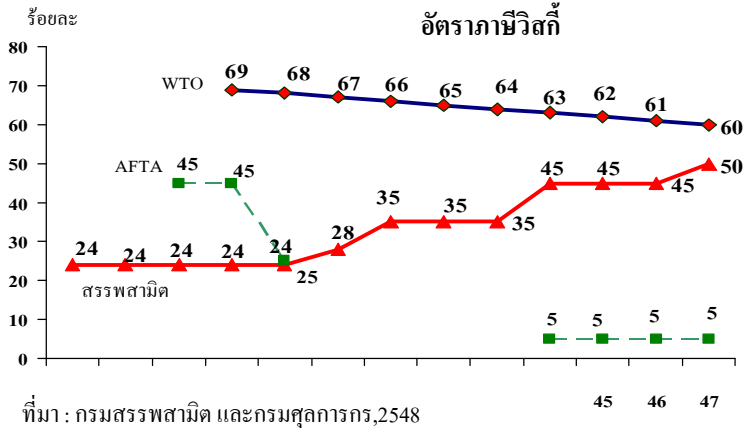
Value Added = (CIF + Import Tariff + Excise tax + Interior tax + Health tax) x 0.07

Total Value Tax = Import Tariff + Excise tax + Interior tax + Health tax + Value added.

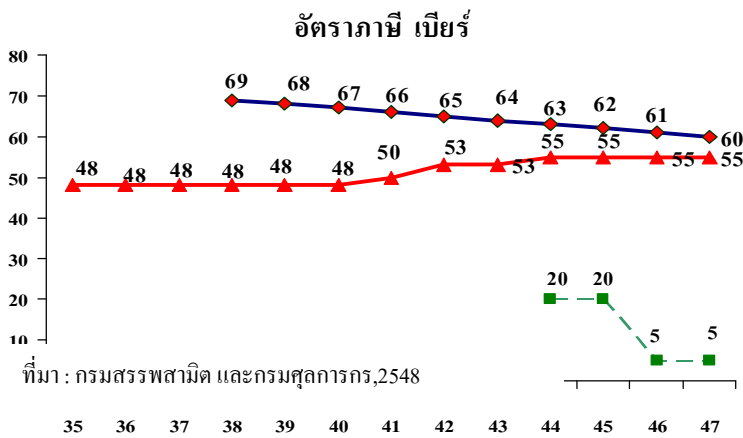
ที่มา : จากกรคำนวณ

การที่รัฐมีเป้าหมายในการหารายรับสูงสุด ในช่วงที่ผ่านมาแม้ว่าประเทศไทยได้มีการลดอัตราภาษีศุลกากรลงตามข้อตกลงของ WTO แต่ปรากฏว่าอัตราภาษีสรรพสามิตสำหรับวิสกี้ เบียร์ และไวน์ได้เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ดัง รูปที่ 5.1-5.3

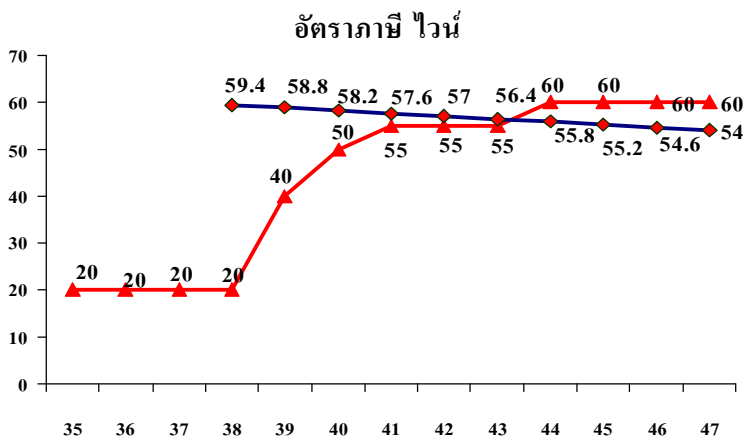
รูปที่ 5.1 อัตราภาษีสำหรับเครื่องดื่มน้ำที่มีแอลกอฮอล์ประเภทวิสกี้



รูปที่ 5.2 อัตราภาษีสำหรับเครื่องดื่มน้ำที่มีแอลกอฮอล์ประเภทเบียร์



รูปที่ 5.3 อัตราภาษีสำหรับเครื่องดื่มน้ำที่มีแอลกอฮอล์ประเภทไวน์



นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 เป็นต้นมา กรมสรรพสามิตได้มีการปรับเปลี่ยนอัตราภาษีสำหรับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์หลายครั้งด้วยกัน ดังจะเห็นได้จากตารางที่ 5.4

ตารางที่ 5.4 วิวัฒนาการของอัตราภาษีสรรพสามิตสำหรับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ประเภทต่าง ๆ

	รายการ	อัตราภาษี	2 ม.ค.	14 พ.ค.	26 ก.ค.	11 ก.ย.	15 ต.ค.	25 ก.พ.	29 มี.ค.	28 มี.ค.	22 ม.ค.	6 ก.ย. 2548 - ปัจจุบัน
			2535 - 13 พ.ค. 2537	2537 - 25 ก.ค. 2539	2539 - 10 ก.ย. 2539	2539 - 14 ต.ค. 2540	2540 - 24 ก.พ. 2541	2541 - 28 มี.ค. 2543	2543 - 27 มี.ค. 2544	2544 - 21 ม.ค. 2546	2546 - 5 ก.ย. 2548	
1	สุราแช่											
1.1	ชนิดเบียร์	มูลค่า	48	48	48	48	50	53	53	55	55	55
		ปริมาณ	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1.2	ชนิดไวน์และสปาร์กลิ้ง ไวน์ที่ทำจากองุ่น	มูลค่า	20	20	40	40	50	55	55	60	60	60
		ปริมาณ	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1.3	ชนิดสุราแช่พื้นเมือง	มูลค่า	20	20	20	20	25	25	25	25	25	25
		ปริมาณ	100	100	100	100	100	100	100	100	70	70
1.4	ชนิดอื่นนอกจาก 1.1 1.2 และ 1.3	มูลค่า	20	20	20	20	25	25	25	25	25	25
		ปริมาณ	100	100	100	100	100	100	100	100	70	70
2	สุรากลั่น											
2.1	ชนิดสุราขาว	มูลค่า	28	28	28	28	28	28	28	28	25	25
		ปริมาณ	100	100	100	100	100	100	100	100	70	70
2.2	ชนิดสุราผสม	มูลค่า	28	28	28	28	28	28	35	45	50	50
		ปริมาณ	100	100	100	100	100	100	150	240	240	240
2.3	ชนิดสุราปรุงพิเศษ	มูลค่า	28	28	28	28	28	28	35	45	50	50
		ปริมาณ	100	100	100	100	100	100	150	240	240	400
2.4	ชนิดสุราพิเศษ											
2.4.1	ประเภทรันที้	มูลค่า	20	20	20	20	25	25	25	30	35	40
		ปริมาณ	100	100	100	100	150	150	150	190	240	400
2.4.2	ประเภทวิสกี้	มูลค่า	24	24	24	28	35	35	35	45	50	50
		ปริมาณ	100	100	100	100	150	150	150	240	240	400
2.4.3	ประเภทอื่นนอกจาก(1) และ(2)	มูลค่า	28	28	28	28	35	35	35	45	50	50
		ปริมาณ	100	100	100	100	150	150	150	240	240	400

หมายเหตุ : \* หน่วย มูลค่า คิดเป็นร้อยละ หน่วยปริมาณ คิดเป็น บาท ต่อ ลิตร แห่งแอลกอฮอล์บริสุทธิ์

ที่มา : กฎกระทรวงฉบับที่ 103 (พ.ศ. 2534) กฎกระทรวงฉบับที่ 107 (พ.ศ. 2537) กฎกระทรวงฉบับที่ 110 (พ.ศ. 2539) กฎกระทรวงฉบับที่ 111 (พ.ศ. 2539) กฎกระทรวงฉบับที่ 113 (พ.ศ. 2540) กฎกระทรวงฉบับที่ 114 (พ.ศ. 2541) กฎกระทรวงฉบับที่ 118 (พ.ศ. 2544) และ กฎกระทรวงกำหนดชนิดของสุราและอัตราภาษีสุรา พ.ศ. 2546

## 5.2 ปัญหาของระบบภาษี

ระบบภาษีที่ใช้ในการจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ในปัจจุบันมีปัญหาอยู่บางประการคือ

### 5.2.1 อัตราภาษีที่สูงเกินไป: ภาษีฝังใน

การจัดเก็บภาษีสรรพสามิตสำหรับเครื่องดัดที่มีแอลกอฮอล์ในปัจจุบันเป็นการจัดเก็บโดยมีอัตราภาษีที่แท้จริงที่สูงเกินไป เนื่องจากในการคิดคำนวณภาษีสรรพสามิตเป็นการคำนวณภาษีที่มีลักษณะของภาษีฝังในอยู่ (Inclusive Tax) คือ การคำนวณภาษีตามมูลค่า ในกรณีที่เป็นเครื่องดัดที่มีแอลกอฮอล์ที่ผลิตภายในประเทศจะคำนวณจากราคาขายหน้าโรงงาน บวกกับภาษีสรรพสามิต และภาษีท้องถิ่น ส่วนในกรณีของเครื่องดัดที่มีแอลกอฮอล์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ จะคำนวณจากราคา ณ ด่านศุลกากร (CIF) บวกด้วยภาษีศุลกากร ค่าธรรมเนียมอื่น ๆ (ถ้ามี) ภาษีสรรพสามิต และภาษีท้องถิ่น โดยมีสูตรการคำนวณดังนี้

#### ก) กรณีเครื่องดัดที่มีแอลกอฮอล์ที่ผลิตภายในประเทศ

การคำนวณภาษีแบบฝังใน (Inclusive Tax)

ภาษีสรรพสามิต = ราคาหน้าโรงงาน X ตัวคูณสรรพสามิต

$$= \text{ราคาหน้าโรงงาน} \times \text{อัตราภาษี} / [1 - (1.1 \times \text{อัตราภาษี})]$$

ตัวคูณสรรพสามิต =  $\text{อัตราภาษี} / [1 - (1.1 \times \text{อัตราภาษี})]$

หมายเหตุ: ราคาหน้าโรงงาน คือ ราคาต้นทุนที่รวมกำไรแล้ว ราคานี้ยังไม่รวมภาษีสรรพสามิต และภาษีเพื่อมหาดไทย การคำนวณภาษีแบบปกติ (Exclusive Tax) ภาษีสรรพสามิต = ราคาขายหน้าโรงงาน X อัตราภาษี

หมายเหตุ: ราคาขายหน้าโรงงาน คือ ราคาขาย ณ โรงงานสุรา ตามที่ประกาศในราชกิจจานุเบกษา ราคานี้ได้รวมภาษีสรรพสามิตและภาษีเพื่อมหาดไทยแล้ว (ฐานภาษีที่ใช้คิดคำนวณภาษี จะมีเพียงภาษีสรรพสามิตและภาษีเพื่อมหาดไทยเท่านั้น)

#### ข) กรณีเครื่องดัดที่มีแอลกอฮอล์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ

การคำนวณภาษีแบบฝังใน (Inclusive Tax)

ภาษีสรรพสามิต =  $[\text{ราคา CIF} + \text{ภาษีศุลกากร} + \text{ภาษีค่าธรรมเนียมอื่น ๆ (ถ้ามี)}] \times$   
ตัวคูณสรรพสามิต

การคำนวณภาษีแบบปกติ (Exclusive Tax)

ภาษีสรรพสามิต =  $[\text{ราคา CIF} + \text{ภาษีศุลกากร} + \text{ภาษีค่าธรรมเนียมอื่น ๆ (ถ้ามี)}] \times$   
อัตราภาษี

## ตัวอย่างเช่น

Deluxe (Black) ดีกรี 43% ขนาดบรรจุ 0.75 ลิตร ราคา CIF เท่ากับ 173.3 บาทต่อขวด กรมศุลกากรจัดเก็บอากรขาเข้าในอัตราร้อยละ 60 และมีมูลค่าอากรเรียกเก็บ 104 บาท อัตราภาษีสรรพสามิตตามมูลค่า ร้อยละ 50

จากการคำนวณภาษีแบบฝังในทำให้ Deluxe (Black) ดีกรี 43% ขนาดบรรจุ 0.75 ลิตร จะต้องชำระภาษีสรรพสามิตเป็นเงิน 308.1 บาท ซึ่งคิดเป็นอัตรากำไรที่แท้จริงที่สูงกว่าร้อยละ 50 จึงนับได้ว่าระบบการคำนวณภาษีแบบฝังในเช่นนี้ทำให้จัดเก็บภาษีในอัตราที่สูงจนเกินไป ผู้เสียภาษีจึงมีแนวโน้มที่จะเลี่ยงหลีกเลี่ยงภาษีสูง

การจัดเก็บภาษีแบบฝังใน ซึ่งส่งผลให้อัตรากำไรสรรพสามิตที่แท้จริงสูงกว่าอัตรากำไรที่มีการประกาศไว้ดังตารางที่ 5.5

ตารางที่ 5.5 อัตราภาษีสรรพสามิตของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทต่างๆ

ประเภทสุรา	ดีกรี (%)	อัตรากำไรประกาศ สรรพสามิต (%)	อัตรากำไรแท้จริง (%)
วิสกี้นำเข้า			
- Swing	43	50	199
- Black	43	50	199
- Red	40	50	199
- 100 Pipers	40	50	199
วิสกี้ในประเทศ			
- V.O.	43	50	75.9
- แสงโสม	40	50	103.6
- สิ่งห้เจ้าพระยา	40	50	112.3
สุราขาว			
- สุราขาว	28	25	52.1
	30	25	52.4
- เชียงซุน	28	50	76.9
เบียร์			
- ช้าง	7.3	55	61.6
- สิงห์	4.9	55	61.6
- ทีโอ	4.9	55	61.6

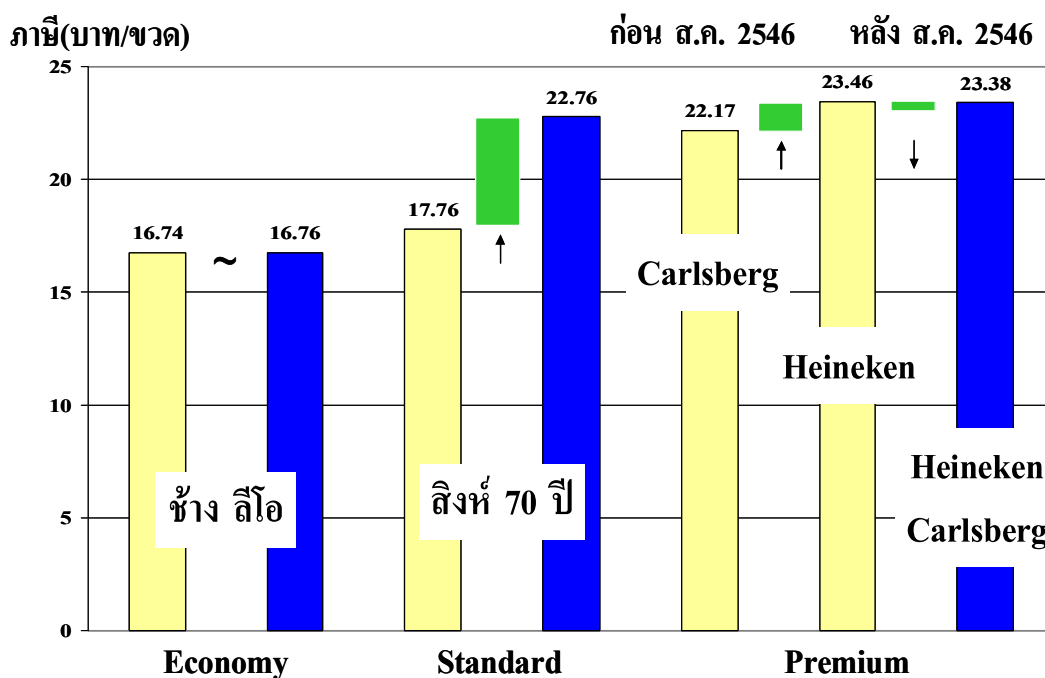
ที่มา : คัดลอกจากตารางที่ 5.2



### 5.2.2 การได้เปรียบเสียเปรียบในการแข่งขัน (Non – level playing field)

การเปลี่ยนแปลงอัตราการจัดเก็บภาษีเบียร์ประเภทต่าง ๆ<sup>11</sup> ภายหลังจากเดือนสิงหาคม 2546 (ดังรูปที่ 5.4) ส่งผลให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเบียร์ที่ผลิตเบียร์ต่างประเภทกัน คือในปัจจุบันอัตราการจัดเก็บภาษีเบียร์ประเภท Economy อยู่ที่ 16.74 บาทต่อขวด อัตราการจัดเก็บภาษีเบียร์ประเภท Standard อยู่ที่ 22.76 บาทต่อขวด ซึ่งต่างจากเบียร์ประเภท Economy ถึง 6.02 บาทต่อขวด ในขณะที่อัตราการจัดเก็บภาษีเบียร์ประเภท Premium อยู่ที่ 23.38 บาทต่อขวด ซึ่งต่างจากเบียร์ประเภท Standard เพียง 0.62 บาทต่อขวด (รูปที่ 5.5) ทำให้ผู้ผลิตเบียร์ประเภท Standard เสียเปรียบในเชิงการแข่งขันต่อผู้ผลิตเบียร์ประเภท Economy และ Premium

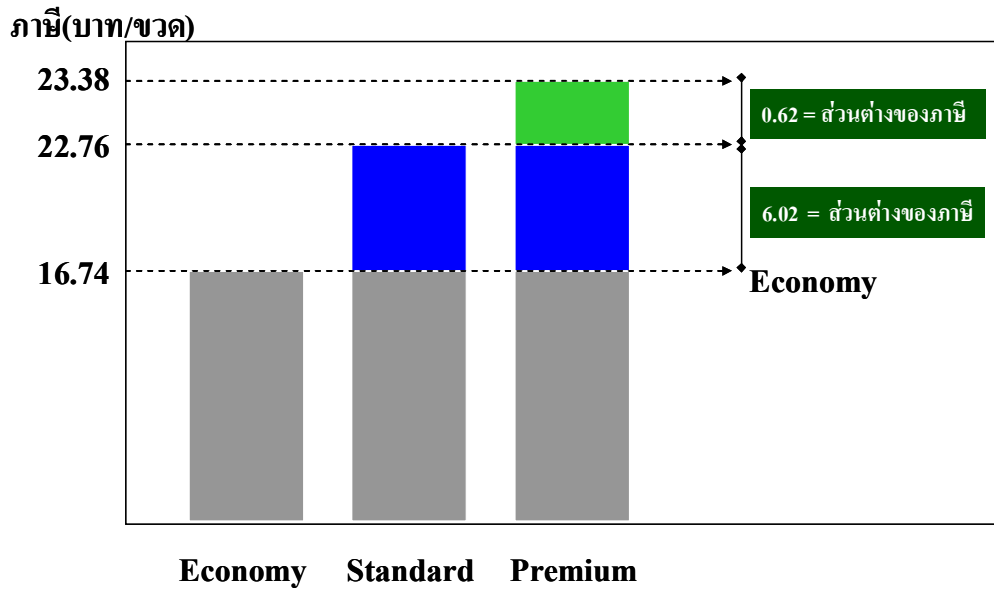
รูปที่ 5.4 ภาษีมีผลต่อฐานะในการแข่งขันของผู้ผลิตเบียร์



ที่มา : ประกาศกรมสรรพสามิต ฉบับปีต่างๆ

<sup>11</sup> เบียร์แบ่งออกเป็น 3 ประเภทด้วยกันคือ Economy (เช่นเบียร์ช้าง และเบียร์ลีโ) Standard (เช่นเบียร์สิงห์ 70 ปี) และ Premium (เช่นเบียร์ Carlsberg และเบียร์ Heineken)

รูปที่ 5.5 อัตราการจัดเก็บภาษีเบียร์ประเภทต่างๆ (ภาษีสรรพสามิต + ภาษีเทศบาล + ภาษีสุขภาพ)



ที่มา : กรมสรรพสามิต

### 5.3 ผลกระทบของโครงสร้างภาษี

โครงสร้างภาษีที่ใช้อยู่ในปัจจุบันก่อให้เกิดปัญหาต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

#### 5.3.1 ผู้ประกอบการพยายามลดภาระภาษี

เนื่องจากรัฐเลือกจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์แบบตามมูลค่า เพราะได้รายได้ภาษีสูงกว่า ผู้ประกอบการจึงพยายามลดภาระภาษีของตนลง โดยการรายงานราคานำเข้าที่ต่ำกว่าความเป็นจริง (Under – invoice) เพื่อจะได้เสียภาษีน้อย รวมทั้งใช้เครื่องดื่มนำเข้าห่อใหม่ที่ไม่มีราคานำเข้าเดิมอ้างอิง และรายงานราคานำเข้าที่ต่ำ เพื่อเป็นการลดภาระภาษีของตนลง (ตารางที่ 5.6)

ตารางที่ 5.6 ราคา C.I.F. ของสุราแต่ละยี่ห้อ

สุราต่างประเทศ			
ยี่ห้อสุรา	ดีกรี	ขนาด (ลิตร)	ราคา C.I.F (บาท)
แบล็ค	43	0.750	173.3
เรด	40	0.700	100
ฮันเรดไปเปอร์	40	0.700	38.9
มาสเตอร์เบลน	35	0.700	25.3

ที่มา : คัดลอกจากตารางที่ 5.3

สำหรับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่ผลิตในประเทศ ผู้ประกอบการก็พยายามลดภาระภาษีของตนลงด้วยการรายงานราคาหน้าโรงงานที่ต่ำกว่าความเป็นจริง (Under Price) ดังตัวอย่างในตารางที่ 5.7

ตารางที่ 5.7 ราคาหน้าโรงงานของสุราแต่ละประเภท

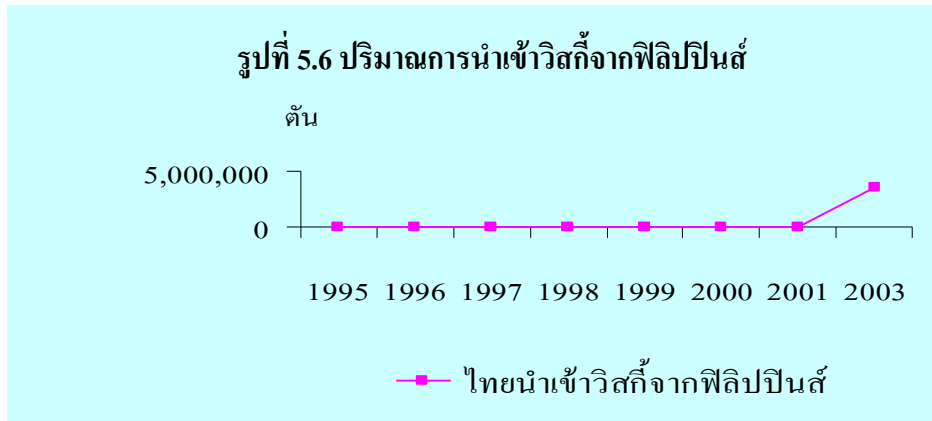
สุราในประเทศ			
ยี่ห้อสุรา	ดีกรี	ขนาด (ลิตร)	ราคาหน้าโรงงาน (บาท)
สุราขาว	28	0.625	26.33
สุราขาว	40	0.625	34.55
แม่โจง	35	0.750	115.99
สิงห์	4.9	0.630	36.95
ช้าง	7.3	0.640	27.18
ไฮเนเก้น	5	0.640	38.9

ที่มา : คัดลอกจากตารางที่ 5.2

### 5.3.2 Trade – down Hypothesis

เมื่อการจัดเก็บภาษีสรรพสามิตสำหรับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ในประเทศไทยเป็นการจัดเก็บในอัตราผสมผสานระหว่างการจัดเก็บภาษีแบบตามมูลค่า และการจัดเก็บภาษีแบบตามสภาพ เครื่องดื่มที่มีราคาแพงแม้ว่าจะมีปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ที่เท่ากับเครื่องดื่มที่มีราคาถูก ก็จะต้องชำระภาษีในมูลค่าที่สูงกว่า ดังนั้นผู้ผลิตเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ราคาแพง จึงพยายามที่จะหากกลยุทธ์ในการขายที่จะทำให้ตนเองไม่ต้องเสียภาษีในมูลค่าที่สูง ผู้นำเข้าเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์จึงหันมานำเข้าเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่มีราคาถูกลง เช่น Sprey Royal Golden Knight Master Blend และ 100 pipers เป็นต้น ซึ่งผู้นำเข้าเครื่องดื่มเหล่านี้จะนำเข้าและไปบรรจุขวดที่ประเทศฟิลิปปินส์ ก่อนที่จะนำเข้ามายังประเทศไทย เพื่อประโยชน์ทางด้านภาษี เนื่องจากถ้ามาบรรจุขวดใหม่ในประเทศไทยจะต้องเสียภาษีสรรพสามิตเพิ่มขึ้น ทำให้เครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์เหล่านี้ไม่ต้องเสียภาษีในอัตราที่สูงเหมือนเครื่องดื่มที่นำเข้ามาในอดีต<sup>12</sup> จากรูปที่ 5.6 จะเห็นได้ว่าปริมาณการนำเข้าวิสกี้จากประเทศฟิลิปปินส์เพิ่มขึ้นอย่างมากนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544

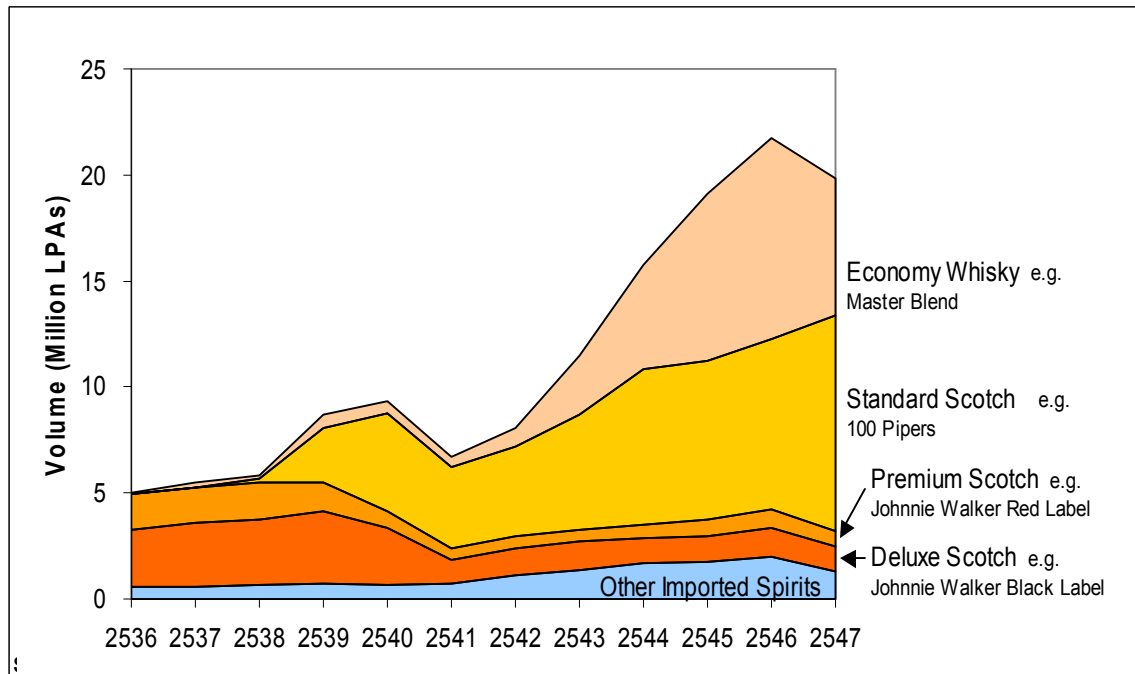
<sup>12</sup> เครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์เหล่านี้เป็นสินค้าใหม่ที่ไม่มียี่ห้อ CIF ของเดิมอ้างอิงมาก่อน



ที่มา : The United Nations Statistical Division

จากข้อมูลการบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์จะพบว่า ผู้บริโภคหันมาดื่มเครื่องดื่มนำเข้าที่มีราคาถูกลง ซึ่งเป็นประเภท Economy Whisky (เช่น Master Blend) และ Standard Scotch (เช่น 100 Pipers) มากขึ้น ในขณะที่มีการลดการบริโภคเครื่องดื่มประเภท Premium Scotch (เช่น Johnnie Walker Red Label) และ Deluxe Scotch (เช่น Johnnie Walker Black Label) ลง ดังรูปที่ 5.7 นับว่าเป็นการลดระดับในการบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ลง (trade down effect)

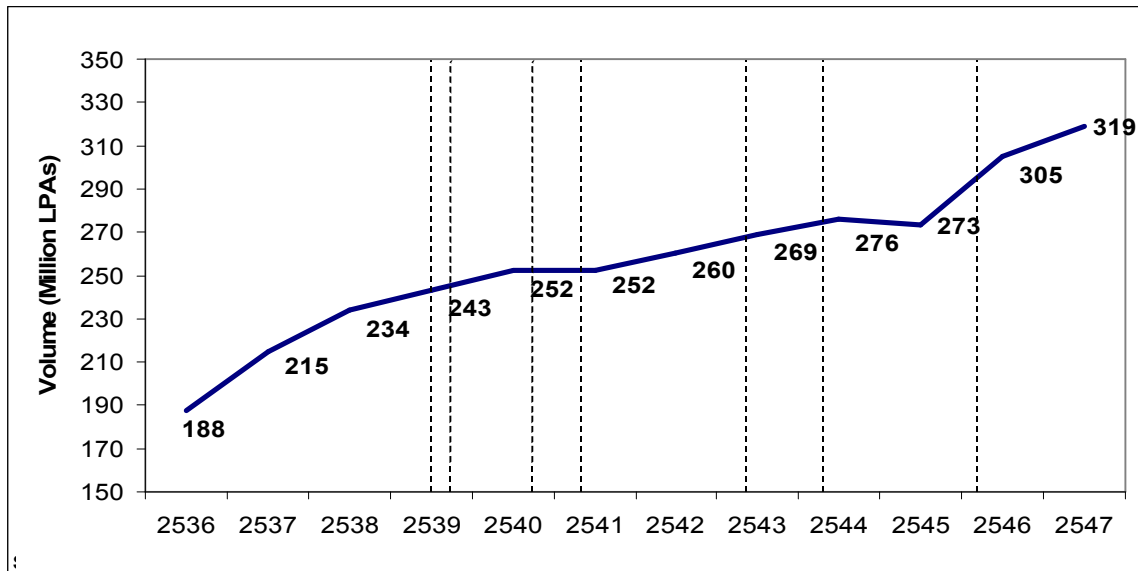
รูปที่ 5.7 ปริมาณการบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ



ที่มา : IWSR; Average alcohol content from representative products

เมื่ออัตราภาษีสรรพสามิตสูงขึ้น ปริมาณการบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ควรจะลดลง แต่หลังจากที่ได้มีการปรับเพิ่มอัตราภาษีหลายครั้ง กลับไม่ได้ทำให้การบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ลดลง (ปริมาณแอลกอฮอล์บริโภคเพิ่มขึ้น) ดังรูปที่ 5.8

รูปที่ 5.8 การบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ (ตามปริมาณแอลกอฮอล์บริโภค) ตั้งแต่ปี 2536-2547



ที่มา : IWSR; Average alcohol content from representative products

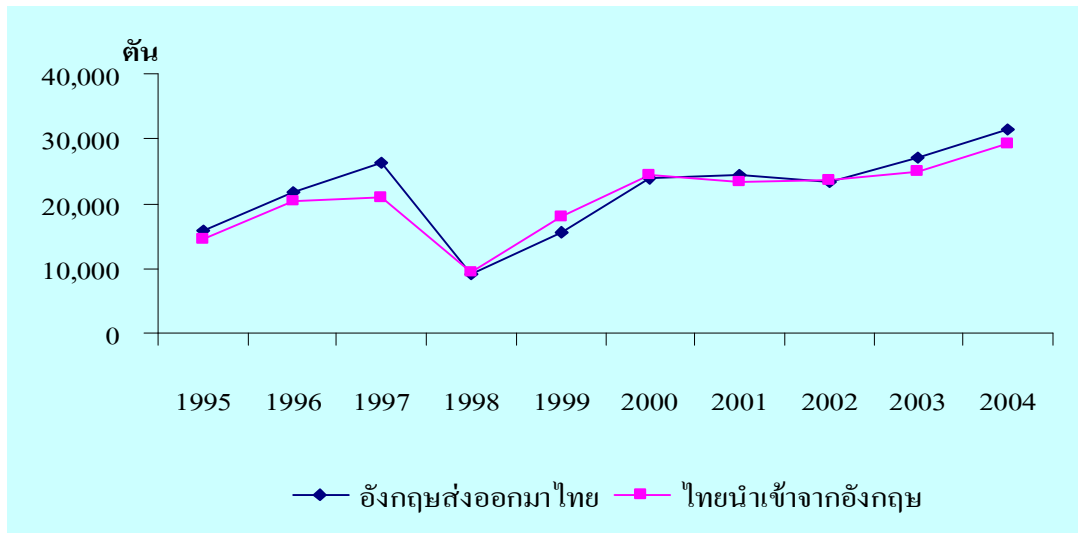
### 5.3.3 การลักลอบหนีภาษี

โครงสร้างการจัดเก็บภาษีในปัจจุบันก่อให้เกิดปัญหาอีกประการหนึ่งคือ การหนีภาษี เมื่ออัตราภาษีที่ทำการจัดเก็บอยู่ในอัตราที่สูง ราคาของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่มีการชำระภาษีถูกต้องตามกฎหมายและราคาเครื่องดื่มที่หนีภาษี จะมีความแตกต่างกันค่อนข้างมาก ดังนั้นจึงมีความพยายามที่จะหนีภาษีสูงตามไปด้วย เพราะจะสามารถลดต้นทุนในการซื้อสินค้าลงไปได้ เพราะฉะนั้นการเก็บภาษีในอัตราที่สูงจนเกินไป จะทำให้ผู้บริโภคลักลอบหนีภาษีมากขึ้น โดยไม่ได้ทำให้รายได้จากภาษีของรัฐเพิ่มขึ้น แต่กลับทำให้รายได้จากภาษีของรัฐลดลง และอาจจะไม่ทำให้การบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ลดลง เนื่องจากผู้บริโภคยังคงสามารถซื้อเครื่องดื่มที่มีราคาไม่แพงนักจากการลักลอบหนีภาษีอยู่

รูปแบบในการหนีภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์นำเข้ามีลักษณะที่เปลี่ยนแปลงไป กล่าวคือ ช่วงก่อนปี พ.ศ. 2542 มีการลักลอบนำเข้าเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์เข้าประเทศไทยโดยตรง เพราะปริมาณเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ส่งออก ณ ต้นทางสูงกว่าปริมาณเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่ประเทศไทยนำเข้า (รูปที่ 5.9) แต่เดิมนั้นการลักลอบหนีภาษีจะเป็นการขนเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์

เดือนมาทางทะเล แต่หลังจากปี พ.ศ. 2542 ได้มีการลักลอบขนสินค้ามาตามชายแดนที่ติดกับประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศมาเลเซีย ประเทศกัมพูชา และประเทศลาว เป็นต้น

รูปที่ 5.9 ปริมาณการนำเข้าและส่งออกสุราระหว่างไทยกับอังกฤษ



ที่มา : The United Nations Statistical Division

ในส่วนของเหล้าขาว (สุรากลั่นชุมชน) มีการหลบเลี่ยงภาษีมากขึ้นในเขตชนบท เนื่องจากราคาเหล้าขาวที่ไม่ต้องเสียภาษีอยู่ที่ 17-20 บาท ในขณะที่ราคาเหล้าขาวที่ต้องเสียภาษีอยู่ที่ 40-50 บาท จะเห็นได้ว่าราคาแตกต่างกันมากกว่าเท่าตัว จึงมีแรงจูงใจให้เกิดการหลบหนีภาษีขึ้น จากการสำรวจพบว่าร้อยละ 2.12 ของผู้บริโภครีโกลเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ทั้งหมดที่สำรวจ จะซื้อเหล้าขาวที่หนีภาษี

#### 5.4 ผลกระทบของการเปิดเสรีตลาดเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ปี พ.ศ. 2542

##### 5.4.1 การเพิ่มขึ้นของผู้ผลิตเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ภายในประเทศ

การเปิดเสรีการผลิตเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ในประเทศไทย ส่งผลให้ผู้ผลิตสุรากลั่นชุมชนและสุราแช่เพิ่มขึ้นค่อนข้างมาก ดังตารางที่ 5.8

ตารางที่ 5.8 แสดงจำนวนผู้ผลิตสุรากลั่นชุมชน สุราแช่ และโรงงานที่ได้สัมปทาน

ปี	จำนวนผู้ผลิตสุรากลั่นชุมชน	จำนวนผู้ผลิตสุราแช่	โรงงานสัมปทาน
2541	-	-	21
2545	-	861	21
2546	4,091	1,788	21
2547	5,722	1,939	21
2548	6,109	1,964	21

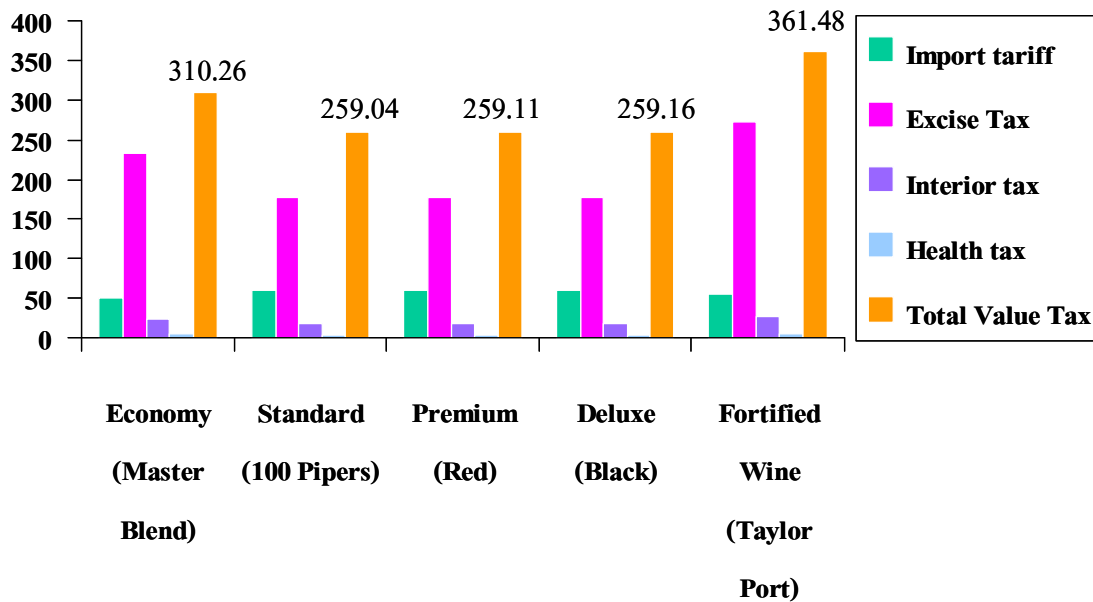
ที่มา : กรมสรรพสามิต

#### 5.4.2 การเพิ่มขึ้นของอัตราภาษีสรรพสามิตที่แท้จริง

การปฏิรูประบบภาษีศุลกากรตั้งแต่ปี พ.ศ. 2534 เป็นต้นมา มีการลดภานำเข้าลง แต่ด้วยการที่รัฐต้องการที่จะหารายรับสูงสุด จึงพยายามชดเชยภาษีศุลกากรด้วยภาษีสรรพสามิต ทำให้อัตราภาษีสรรพสามิตที่แท้จริงมีแนวโน้มสูงขึ้น ดังรูปที่ 5.10

รูปที่ 5.10 อัตราภาษีของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์แต่ละประเภท

% อัตราภาษีที่แท้จริงต่อขวด



ที่มา : กรมสรรพสามิต

#### 5.4.3 การลดภาษีตาม AFTA-CEPT และการแข่งขันของผู้ผลิต

ข้อตกลงทางภาษีของ AFTA-CEPT เริ่มมีผลให้ภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ลดเหลือร้อยละ 5 ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2543 เป็นต้นมา ทำให้วิสกี้จากประเทศฟิลิปปินส์เข้ามาในตลาดของประเทศไทยมากขึ้น รวมทั้งเบียร์ไทเกอร์และซานมิเกลเข้ามาแข่งขันในตลาดไทยได้

#### 5.4.4 การเพิ่มขึ้นของการนำเข้าเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์

ข้อตกลงการค้าทวิภาคีจะมีผลต่อการนำเข้าเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ในอนาคตอันใกล้ เช่น ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศไทยและประเทศออสเตรเลีย จะทำให้มีการนำเข้าไวน์มากขึ้น ข้อตกลงการค้าระหว่างประเทศไทยและประเทศจีน จะส่งผลให้เบียร์ราคาต่ำ เป็นต้น

## บทที่ 6

### ผลกระทบของโครงสร้างภาษีสุราที่มีต่อการบริโภคและการลักลอบนำเข้าสุรา

#### 6.1 ผลกระทบของโครงสร้างภาษี

บทที่ 5 มีข้อสรุปเรื่องโครงสร้างภาษีสุรามีลักษณะดังนี้ (1) อัตราภาษีสุรารวมมีแนวโน้มสูงขึ้น (ตารางที่ 6.1) อัตราภาษีสุรารวม หมายถึง อัตราภาษีศุลกากร อัตราภาษีเพื่อมหาดไทย (หรือภาษีท้องถิ่น) อัตราภาษีสรรพสามิต อัตราภาษีมูลค่าเพิ่ม และภาษีสุราและบุหรี่เพื่อสุขภาพ (หรือภาษีสุขภาพ) นำไปเข้ากองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ แม้จะมีการลดภาษีศุลกากรในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา แต่กลับมีการเพิ่มอัตราภาษีสรรพสามิตแทน และเนื่องจากวิธีการคำนวณภาษีสรรพสามิตแบบฝังใน ดังกล่าวมาแล้ว จึงทำให้อัตราภาษีรวมเพิ่มขึ้น (2) สุราบางประเภทเสียภาษีในอัตราหรือจำนวนภาษีต่างกัน มี 3 กรณี ได้แก่ กรณีที่สุราบางประเภทมีอัตราภาษีต่ำกว่าสุราประเภทอื่น ทั้งนี้เพราะ รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการผลิตสุราบางประเภท จึงมีการจัดเก็บภาษีในอัตราต่างกัน เช่น เหล้าขาวมีอัตราภาษีต่ำกว่าสุราประเภทอื่น กรณีที่สอง สุราชนิดเดียวกันเสียภาษีในอัตราเดียวกัน แต่เมื่อคิดเป็นจำนวนเงินภาษี กลับเสียภาษีไม่เท่ากัน ทั้งๆที่มีขนาดบรรจุและแอลกอฮอล์เท่ากัน สาเหตุเนื่องจากกรมสรรพสามิตกำหนดราคาหน้าโรงงานของสุราบางประเภทให้แตกต่างกันตาม “กลุ่มสุรา” โดยมีหลักเกณฑ์การจัดกลุ่มหลายประการ เช่น ราคา เกรด/หรือคุณภาพ ในทัศนะของผู้บริโภค เป็นต้น เช่น เบียร์ ถูก จัดแบ่งเป็นสามกลุ่ม (คือ เบียร์ราคาประหยัด เบียร์มาตรฐาน และเบียร์เกรดพิเศษ) เบียร์เกรดพิเศษมีราคาหน้าโรงงานที่ใช้ประเมินภาษีสูงกว่าเบียร์ราคาประหยัด ผล คือ เบียร์ 3 กลุ่มเสียภาษีจำนวนต่างกัน ทำให้เบียร์ที่เสียภาษีต่ำได้เปรียบ เพราะสามารถขายในราคาต่ำกว่าเบียร์คู่แข่ง กรณีที่สาม คือ รัฐบาลกำหนดอัตราภาษีตามฐานภาษี 2 ระบบ คือ อัตราภาษีตามสภาพ และอัตราภาษีตามมูลค่า จากนั้นจึงเลือกฐานภาษีทำให้รัฐได้รายได้สูงสุด วิธีนี้ทำให้สุราแต่ละประเภทเสียภาษีอัตราต่างกัน (3) การคำนวณภาษีโดยวิธีฝังใน ทำให้อัตราภาษีเก็บจริงสูงกว่าอัตราภาษีในนามตามประกาศ (nominal tax rates) เหตุผลของรัฐที่เลือกคำนวณภาษีแบบฝังใน และมีฐานภาษี 2 ระบบ ก็เพื่อแสวงหารายได้สูงสุด ซึ่งอาจมีผลช่วยลดการบริโภคสุรา



## ตารางที่ 6.1 อัตราภาษีศุลกากร

(ร้อยละต่อราคานำเข้า, ร้อยละต่อราคาหน้าโรงงาน)

สุรา	11-ก.ย.-39	15-ต.ค.-40	25-ก.พ.-41	29-มี.ค.-43	28-มี.ค.-44	22-ม.ค.-46	6 ก.ย.48
	14-ต.ค.-40	24-ก.พ.-41	28-มี.ค.-43	27-มี.ค.-44	21-ม.ค.-46	5 ก.ย.-48	ปัจจุบัน
วิสกีนำเข้า (% ต่อราคา cif <sup>1</sup> )							
- ภาษีรวม <sup>2</sup>	160.1	188.7	185.2	185.2	246.4	284.5	284.5
- สรรพสามิต – อัตราตามประกาศ <sup>(1)</sup>	28	35	35	35	45	50	50
– อัตราเก็บจริง <sup>3</sup>	68.0	94.5	93.4	93.4	144.4	177.8	177.8
- นำเข้า – อัตราตามประกาศ <sup>(2)</sup>	68	66	64	64	62	60	60
– อัตราเก็บจริง	68	66	64	64	62	60	60
ไวน์ (% ต่อราคา cif <sup>1</sup> )							
- ภาษีรวม <sup>2</sup>	203.4	274.7	323.7	323.7	394.3	390.5	390.5
- สรรพสามิต – อัตราตามประกาศ <sup>(1)</sup>	40	50	55	55	60	60	60
– อัตราเก็บจริง <sup>3</sup>	113.5	175.2	217.6	217.6	273.8	271.6	271.6
- นำเข้า – อัตราตามประกาศ <sup>(2)</sup>	58.8	57.6	56.4	56.4	55.2	54	54
– อัตราเก็บจริง	58.8	57.6	56.4	56.4	55.2	54	54
สุราปรุงพิเศษ							
- ภาษีรวม <sup>4</sup>	n.a.	n.a.	n.a.	38.1	60.9	60.9	101.5
- สรรพสามิต – อัตราตามประกาศ <sup>(1)</sup>	100	100	100	150	240	240	400
– อัตราเก็บจริง <sup>3</sup>	n.a.	n.a.	n.a.	34.0	54.4	54.4	90.6
เบียร์							
- ภาษีรวม <sup>4</sup>	52.8	55.0	58.3	59.4	61.1	61.1	61.1
- สรรพสามิต – อัตราตามประกาศ <sup>(1)</sup>	48	50	53	53	55	55	55
– อัตราเก็บจริง <sup>3</sup>	48	50	53	53	55	55	55
เหล้าขาว 28							
- ภาษีรวม <sup>4</sup>	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	52.1	52.1
- สรรพสามิต – อัตราตามประกาศ <sup>(1)</sup>	100	100	100	100	100	70	70
– อัตราเก็บจริง <sup>3</sup>	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	46.7	46.7

หมายเหตุ : n.a. คำนวณไม่ได้เนื่องจากไม่ทราบราคาหน้าโรงงานของสุราประเภทนั้นในช่วงเวลาดังกล่าว

<sup>1</sup> ราคา cif คือ ราคาตามใบแจ้งราคานำเข้า (invoice)<sup>2</sup> ภาษีรวม หมายถึง รวมภาษีนำเข้า ภาษีสรรพสามิต ภาษีเพื่อมหาดไทย ภาษีสุขภาพ และภาษีมูลค่าเพิ่ม<sup>3</sup> อัตราภาษีสรรพสามิตเก็บจริง เท่ากับ (ราคาหน้าโรงงาน) x อัตราภาษี<sup>4</sup> เฉพาะภาษีสรรพสามิต ภาษีเพื่อมหาดไทย ภาษีสุขภาพ และภาษีมูลค่าเพิ่ม

ที่มา : (1) กรมสรรพสามิต

(2) กรมศุลกากร

ลักษณะของโครงสร้างภาษีดังกล่าว ก่อให้เกิดผลกระทบต่อการบริโภคสุรา และตลาดสุรา  
อย่างน้อย 2 ประการ ดังนี้

ก) การแจ้งราคานำเข้าต่ำ (under-invoice) และแจ้งราคาหน้าโรงงานต่ำกว่าจริง (under-price) ตารางที่ 6.2 เป็นข้อมูลราคานำเข้า (cif price) และราคาหน้าโรงงานของสุราบางประเภท

ระหว่างปี 2539-ปัจจุบัน (ม.ค. 2549) ข้อมูลดังกล่าวสันนิษฐานว่าผู้นำเข้าและผู้ผลิตสุราได้กำหนดราคานำเข้า (cif price) หรือราคาหน้าโรงงาน (factory price) ค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับราคาขายปลีก ตัวอย่างเช่น ราคานำเข้าสก็อตวิสกี้ตรา Black ในปัจจุบันเท่ากับขวดละ 173.3 บาท ซึ่งเท่ากับร้อยละ 17.52 ของราคาขายปลีก (989 บาท/ขวด) ขณะที่ 100 Pipers มีราคานำเข้าขวดละ 38.90 บาท หรือร้อยละ 13.89 ของราคาขายปลีก (ขวดละ 280 บาท)

ส่วนสุราที่ผลิตในประเทศก็มีราคาหน้าโรงงานค่อนข้างต่ำเช่นกัน ตัวอย่างเช่น สุราขาว (40 ดีกรี ขนาดขวด 0.625 ลิตร) มีราคาหน้าโรงงานขวดละ 31.6 บาท ขณะที่แม่โขง (35 ดีกรี) มีราคาหน้าโรงงานขวดละ 116 บาท (ขนาดบรรจุ 0.75 ลิตร) เบียร์สิงห์ (4.9 ดีกรี) มีราคาหน้าโรงงานขวดละ 36.95 บาท และเบียร์ช้าง (6.4 ดีกรี) มีราคาหน้าโรงงานเพียง 27.18 บาท เมื่อเทียบกับราคาขายปลีก ราคานำเข้าของสุราขาว คิดเป็นร้อยละ 42.13 ของราคาขายปลีก แม่โขงมีราคาหน้าโรงงาน คิดเป็นร้อยละ 77.33 ของราคาขายปลีก เบียร์สิงห์มีราคาหน้าโรงงานคิดเป็นร้อยละ 63.70 ของราคาขายปลีก และเบียร์ช้างมีราคาหน้าโรงงานคิดเป็นร้อยละ 77.66 ของราคาขายปลีก

ตัวเลขราคานำเข้าสุรามีแนวโน้มที่น่าสนใจ กล่าวคือ ในระหว่างวันที่ 30 มิถุนายน 2540 - 13 ตุลาคม 2540 ราคานำเข้าสุราประเภทต่างๆ ถูกปรับให้เพิ่มขึ้นจากเดิม (ช่วงเวลา 1 ตุลาคม 2539 - 30 มิถุนายน 2540) ประมาณ 82% แต่หลังจากนั้นราคานำเข้าก็ถูกปรับให้ลดลงอย่างต่อเนื่องจนในที่สุด ราคาทรงตัวตั้งแต่ 24 กุมภาพันธ์ 2541 เป็นต้นมา

แนวโน้มราคานำเข้าดังกล่าวมีความสัมพันธ์กับการเปลี่ยนแปลงนโยบายภาษีตั้งแต่ปี 2539 เป็นต้นมา กล่าวคือ ตั้งแต่ปี 2538 เป็นต้นมา ไทยมีข้อตกลงกับ WTO ที่จะปรับลดภาษีศุลกากรลง และมีข้อตกลงการประเมินราคาศุลกากรที่กำหนดให้กรมศุลกากรยอมรับราคาของผู้นำเข้าตามใบแจ้งสินค้า (invoice) ยกเว้นในบางกรณี ดังนั้น ไทยจึงเริ่มลดภาษีศุลกากรลงตั้งแต่ปี 2539 เป็นต้นมา นอกจากนี้ในปีเดียวกัน ข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียนก็มีผลบังคับทำให้อัตราภาษีนำเข้าสุราจากกลุ่มอาเซียนเริ่มลดลง เช่น ภาษีนำเข้าวิสกี้ลดจาก 45% เป็น 25% ในระหว่างปี 2538-39 แล้วลดเรื่อยจนเหลือ 5% ตั้งแต่ปี 2543 เป็นต้นมา เพื่อชดเชยผลกระทบของการสูญเสียรายได้จากการลดภาษีนำเข้า รัฐบาลจึงปรับอัตราภาษีสรรพสามิตเพิ่มขึ้น (ดูตารางที่ 6.1 และรูปที่ 6.1) การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวน่าจะเป็นเหตุผลให้กรมศุลกากรเพิ่มราคาประเมินของราคานำเข้าสุรา ในช่วงตุลาคม 2539 - มิถุนายน 2540 ดังกล่าวแล้ว จากนั้นราคานำเข้าก็ค่อยๆ ถูกปรับลดลง เพราะขณะที่มีการลดภาษีนำเข้า รัฐบาลก็เพิ่มอัตราภาษีสรรพสามิต ซึ่งมีผลให้อัตราภาษีรวมที่เสียจริงเพิ่มขึ้น เนื่องจากการคิดภาษีสรรพสามิตแบบฝังในดังกล่าวมาแล้ว

## ตารางที่ 6.2 ราคานำเข้า ราคาหน้าโรงงาน และราคาขายปลีกของสุรบบางประเภท

### 1. ราคานำเข้า (CIF Price)

หน่วย : บาท/ขวด

ชนิดของสุรา	แอลกอฮอล์ (%)	ราคา CIF	ราคาปลีก	ราคา CIF	ราคาปลีก	ราคา CIF	ราคาปลีก	ราคา CIF	ราคาปลีก	ราคา CIF	ราคาปลีก	ราคา CIF	ราคาปลีก	ราคา CIF	ราคาปลีก	ราคา CIF	ราคาปลีก	ราคา CIF	ราคาปลีก		
		1 ต.ค. 2534 - 29 มี.ย. 2540	2539	30 มี.ย. 2540 - 13 ต.ค. 2540	2540	14 ต.ค. 2540 - 23 ก.พ. 2541	2541	24 ก.พ. 2541 - 31 ธ.ค. 2542	2542	1 ม.ค. 2543 - 27 มี.ค. 2544	2543	28 มี.ค. 2544 - 31 ธ.ค. 2544	2544	1 ม.ค. 45 - 21		22 ม.ค. 2546 - 31 ธ.ค. 2546	2546	1 ม.ค. 2547 - 31 ธ.ค. 2547	2547	1 ม.ค. 2548 - ปัจจุบัน	2548
วิสกี้ดอกลูก - Black (0.75 ลิตร)	43	128.7	675.0	234.0	670.0	216.7	698.0	173.3	869.0	173.3	812.0	173.3	750.0	173.3	915.0	173.3	939.0	173.3	972.0	173.3	989.0
วิสกี้พรีเมียม - Red (0.70 ลิตร)	40	74.3	425.0	135.0	440.0	125.1	475.0	100.0	455.0	100.0	455.0	100.0	480.0	100.0	495.0	100.0	559.0	100.0	588.0	100.0	596.0
วิสกี้เทนเนสซีย์ - 100 Pipers (0.70 ลิตร)	40	28.9	-	52.5	-	48.6	230.0	38.9	255.0	38.9	229.0	38.9	235.0	38.9	275.0	38.9	277.0	38.9	288.0	38.9	280.0
วิสกี้ประเภท - Master Blend (0.70 ลิตร)	35	18.7	-	34.1	-	31.6	-	25.3	-	25.3	-	25.3	-	25.3	-	25.3	-	25.3	-	25.3	-
คอนยัค - Hennessy VSOP (0.70 ลิตร)	40	119.5	-	217.2	-	201.1	-	160.9	-	160.9	-	160.9	-	160.9	-	160.9	-	160.9	-	160.9	-
Fortified Wine - Taylor Port (0.75 ลิตร)	16	128.0	-	232.8	-	215.5	-	172.4	-	172.4	-	172.4	-	172.4	-	173.8	-	173.8	-	173.8	-
Light Apertifs - Martini (1.0 ลิตร)	16	64.3	-	117.0	-	108.3	-	86.7	-	86.7	-	86.7	-	86.7	-	86.7	-	86.7	-	86.7	-
White Spirit - Vodka (0.75 ลิตร)	40	43.3	-	78.8	-	72.9	-	58.3	-	58.3	-	58.3	-	58.3	-	58.3	-	58.3	-	58.3	-

### 2. ราคาหน้าโรงงาน

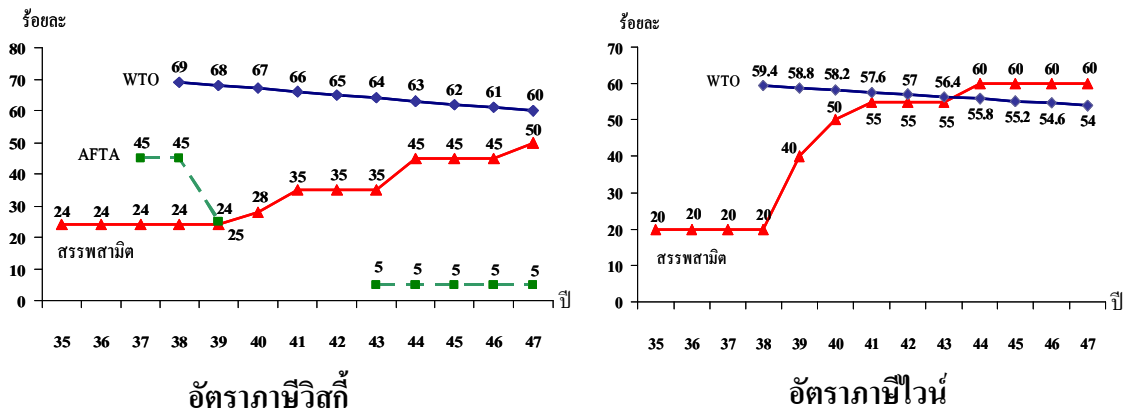
หน่วย : บาท/ขวด

ชนิดของสุรา	แอลกอฮอล์ (%)	ราคาหน้า	ราคาปลีก	ราคาหน้า	ราคาปลีก	ราคาหน้า	ราคาปลีก	ราคาหน้า	ราคาปลีก	ราคาหน้า	ราคาปลีก	ราคาหน้า	ราคาปลีก	ราคาหน้า	ราคาปลีก	ราคาหน้า	ราคาปลีก	ราคาหน้า	ราคาปลีก		
		โรงงาน	2539	2540	2540	2541	2541	2542	2542	2543	2543	2544	2544	2545	2545	2546	2546	2547	2547	2548	2548
เหล้าขาว (0.625 ลิตร)	40		49.2		50.4		59.5		64.9		65.6		67.3		67.8		70.3		70.0		75.0
เม้าซิง (0.75 ลิตร)	35		139.0		117.1		140.2		151.2		146.8		148.3		149.5		146.7		150.0		150.0
เบียร์สิงห์ (0.63 ลิตร)	4.9	34.1*	49.0	40.1*	57.0	40.1*	57.0	39.9*	57.0	39.9*	57.0	36.95	58.0	36.95	58.0	36.95	58.0	36.95	58.0	36.95	58.0
เบียร์ไฮเนเก้น (0.64 ลิตร)	5						36.9		36.9		38.9		38.9		38.9		38.9		60.0		65.0

หมายเหตุ : \*เบียร์สิงห์ ตั้งแต่ปี 2539-43 คำนวณจากราคาต่อกล่องหน้าโรงงานหาร 12 เป็นราคาหน้าโรงงานต่อขวด ที่มา : บริษัท บุญรอดเทรดดิ้ง จำกัด

ที่มา : กรมสรรพสามิต

รูปที่ 6.1 อัตราภาษีศุลกากร



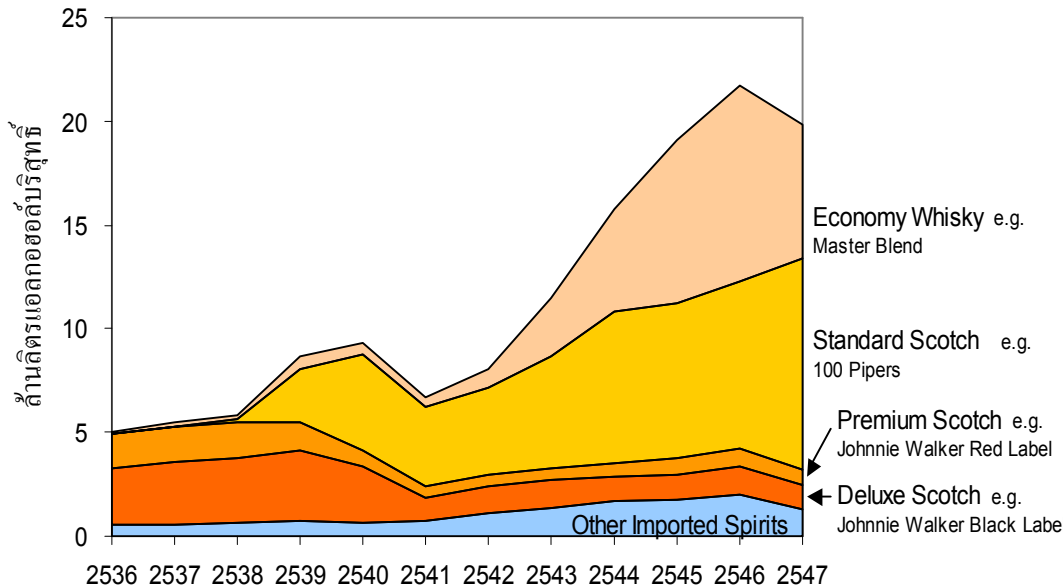
ที่มา : กรมสรรพสามิต, กรมศุลกากร

เมื่ออัตราภาษีรวมสูงขึ้น จึงไม่น่าแปลกใจที่ราคานำเข้าที่แจ้งในใบแจ้งสินค้ามีแนวโน้มลดลงในระหว่างปี 2540-44 ดังกล่าวมาแล้ว เพราะผู้นำเข้าต้องพยายามลดภาระการเสียภาษี ซึ่งจะช่วยให้ราคาขายปลีกไม่เพิ่มขึ้นมากนักก็จะเป็นการบรรเทาผลกระทบต่อยอดขายที่ลดลง ประการแรก ตั้งแต่หลังปี 2538 เป็นต้นมา ผู้นำเข้าสามารถแจ้งราคาต่ำได้ เพราะตามข้อตกลง WTO กรมศุลกากรต้องยอมรับราคานำเข้าตามใบแจ้งสินค้า (invoice) ยกเว้นว่าจะมีเหตุผลสมควรจึงจะสามารถกำหนดราคาประเมินตามหลักเกณฑ์ที่มีกำหนดไว้ในข้อตกลงการประเมินราคาศุลกากร ประการที่สอง ผู้นำเข้าสามารถกำหนดราคานำเข้าให้ต่ำกว่าปกติได้ โดยการนำเข้าสุราที่ติดตราสินค้า (brand name) ที่ไม่มีจำหน่ายในต่างประเทศ ทำให้กรมศุลกากรต้องยอมรับราคาตามใบส่งสินค้า (invoice) เพราะไม่มีราคาในต่างประเทศให้เปรียบเทียบ ประการที่สาม หลังจากที่ยุทธศาสตร์การค้าเสรีอาเซียนมีผลบังคับใช้ ผู้นำเข้าบางรายเริ่มนำเข้าสุราจากฟิลิปปินส์ โดยเฉพาะวิสกี้สก๊อต เพราะประเทศฟิลิปปินส์มีภาษีนำเข้าสุรจากนอกกลุ่มอาเซียนต่ำกว่าภาษีนำเข้าสุราของไทย ขณะที่ภาษีนำเข้าระหว่างอาเซียนลดเหลือร้อยละ 5 การนำเข้าวิสกี้สก๊อตจากอังกฤษผ่านฟิลิปปินส์ จึงเสียภาษีต่ำกว่าการนำเข้าวิสกี้สก๊อตโดยตรงจากอังกฤษ<sup>1</sup> วิธีการนำเข้าผ่านฟิลิปปินส์ คือ การส่งหัวเชื้อวิสกี้จากอังกฤษไปบ่มและบรรจุขวดในฟิลิปปินส์ แล้วส่งออกมาไทยเป็นขวด ผู้นำเข้าส่วนใหญ่จะไม่นำเข้าวิสกี้ในถังบรรจุขนาดใหญ่เพื่อมาบรรจุลงขวดในไทย (ทั้งๆที่ต้นทุนค่าขนส่งต่ำกว่า) เพราะตามกฎหมายสรรพสามิต การบรรจุขวดใหม่จะเสียภาษีสรรพสามิตอีกร้อยละ 50 ของอัตราปกติ

<sup>1</sup> วิธีการหลบเลี่ยงการภาษีแบบนี้เรียกว่า trade deflection

ดังนั้นหลังจากข้อตกลงเขตการค้าเสรีมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 เป็นต้นมา ไทยจึงมีการนำเข้าวิสกี้อาณัติ (หรือ economy และ standard whisky) จากฟิลิปปินส์หลายตรา ตัวอย่างของ standard whisky ได้แก่ 100 Pipers ส่วนตัวอย่างของ economy whisky คือ Benmore และ Master Blend รูปที่ 6.2 เป็นหลักฐานแสดงให้เห็นว่าวิสกี้นำเข้าราคาถูกเพิ่มปริมาณขึ้นถึง 283% ในระหว่างปี พ.ศ. 2541-2547

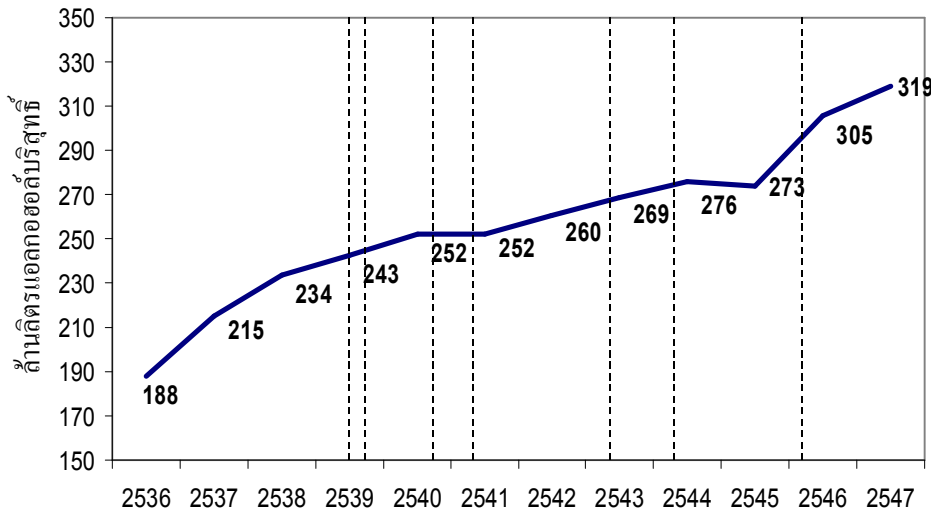
รูปที่ 6.2 ปริมาณนำเข้าวิสกี้อาณัติตามกลุ่มราคา (ล้านลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์)



ที่มา : IWSR ; Average alcohol content from representative products จาก บริษัท ริชมอนด์ (บางกอก) จำกัด

ผู้ประกอบการนำเข้ารายหนึ่งเสนอความเห็นว่าการที่วิสกี้อาณัติมีปริมาณนำเข้าเพิ่มขึ้นรวดเร็วกว่าวิสกี้อาณัติที่มีราคาแพงเป็นเพราะผู้นำเข้า (และผู้บริโภคร) ถูกสถานการณ์ภาษี (ที่สูงขึ้น) บังคับให้ต้องหันมา “ค้า” สุราที่มีราคาถูกมากขึ้น (trade down) เพื่อชดเชยกับการสูญเสียรายได้จากวิสกี้อาณัติ นอกจากนั้นถึงแม้ว่ารัฐบาลจะปรับอัตราภาษีสุราถึง 7 ครั้งในช่วงปี 2539-46 แต่การบริโภคสุราก็กลับมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น (ดูรูป 6.3) และรายรับจากภาษีสรรพสามิตเพิ่มขึ้นน้อยกว่าปริมาณการบริโภคสุรา (ยกเว้นเบียร์) ตั้งแต่ปี 2542-47 (ดูรูปที่ 6.4 ก และรูปที่ 6.4 ข) ส่วนเบียร์จะมีรายรับจากภาษีสรรพสามิตเพิ่มขึ้นน้อยกว่าปริมาณการบริโภคเบียร์ที่เพิ่มขึ้น ถึง 4 ครั้ง ส่วนอีก 3 ครั้ง จะมีรายรับจากภาษีสรรพสามิตเพิ่มขึ้นมากกว่าปริมาณการบริโภคเบียร์ที่เพิ่มขึ้น (ดูรูปที่ 6.5 ก และรูปที่ 6.5 ข) ทำให้บริษัทที่ปรึกษาของผู้นำเข้าสุราจึงจัดทำรายงานต่อรัฐบาลไทยว่า ควรแก้ปัญหาการสูญเสียรายรับภาษีโดยการเปลี่ยนฐานภาษีจากระบบ “สองฐาน เลือกหนึ่งฐานที่ได้ภาษีสูงสุด” มาเป็นการจัดเก็บภาษีฐานเดียวคือ อัตราภาษีตามสภาพ (ต่อแอลกอฮอล์บริสุทธิ์)

รูปที่ 6.3 ปริมาณการบริโภคสุรา เมื่อมีการปรับอัตราภาษีสุรา ตั้งแต่ปี 2536 ถึง 2547



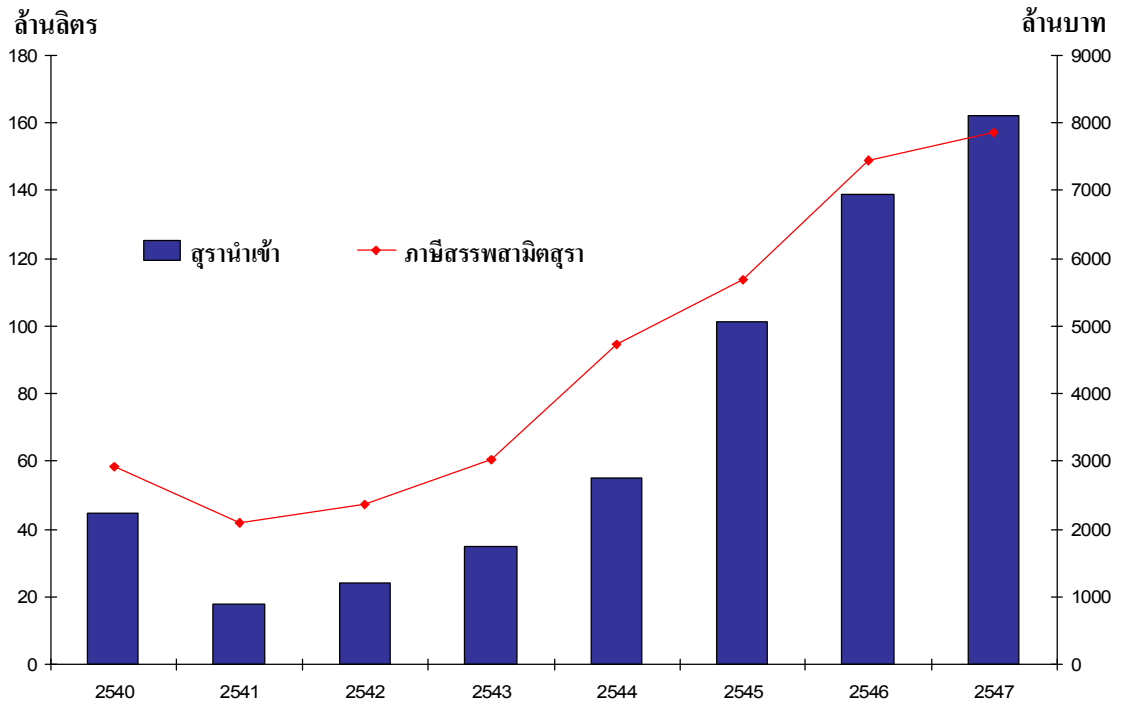
ที่มา : IWSR ; Average alcohol content from representative products จาก บริษัท รัชมอนเด่ (บางกอก) จำกัด

งานวิจัยนี้จะพิสูจน์ประเด็นเรื่อง “การค้าสุราที่มีราคาถูกลง” ในตอนที่ 6.2

**ข) การหนีภาษี** การที่อัตราภาษีสวมมีแนวโน้มสูงขึ้น (ตารางที่ 6.1) ทำให้เกิดการลักลอบนำเข้าสุราราคาแพงบางประเภทอย่างแพร่หลาย ดังปรากฏหลักฐานจากการสำรวจผู้บริโภคสุราที่นำเสนอในบทที่ 3 นอกจากนี้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสุราบางรายพบข้อเท็จจริงที่น่าสนใจบางประการดังต่อไปนี้

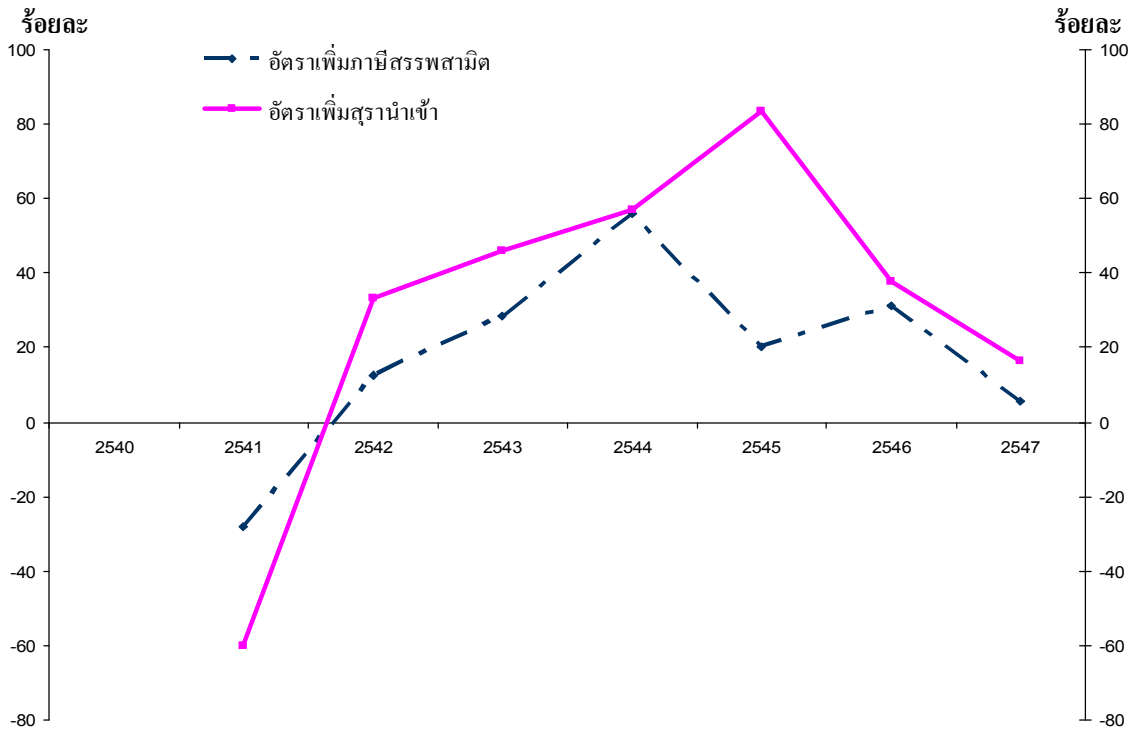
ประการแรก สุราที่มีการลักลอบนำเข้าจำนวนมาก ได้แก่ สุราตราที่มีผู้บริโภคนิยม และมีราคาแพง เช่น วิสกี้ที่นิยมลักลอบนำเข้ามาก คือ สก๊อตวิสกี้ตรา Black, Red และ Chivas ส่วนไวน์นำเข้าราคาแพงที่นิยมลักลอบนำเข้า ได้แก่ Penfold ของออสเตรเลีย เป็นต้น

รูปที่ 6.4 ก ปริมาณการนำเข้าสุรา และภาษีสรรพสามิตสุรานำเข้า (ยกเว้นเบียร์) 2540-2547



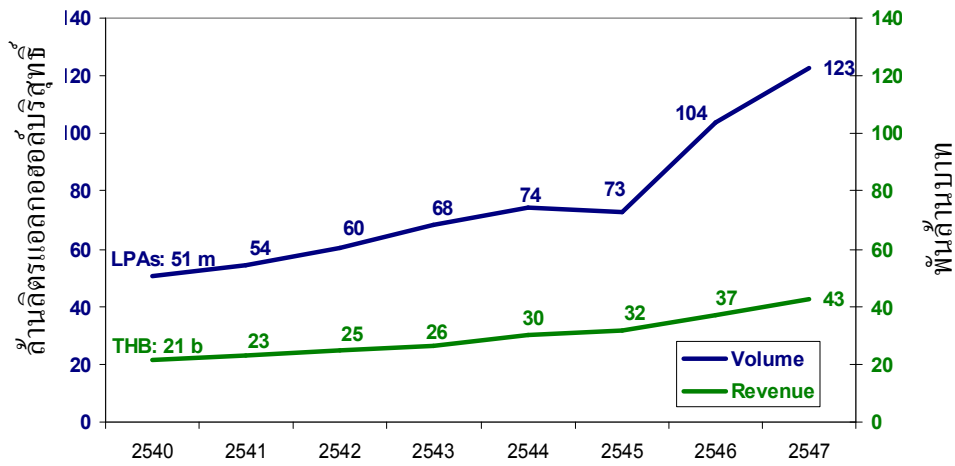
ที่มา : กรมสรรพสามิต

รูปที่ 6.4 ข อัตราการเพิ่มขึ้นของสุรานำเข้า และภาษีสรรพสามิต



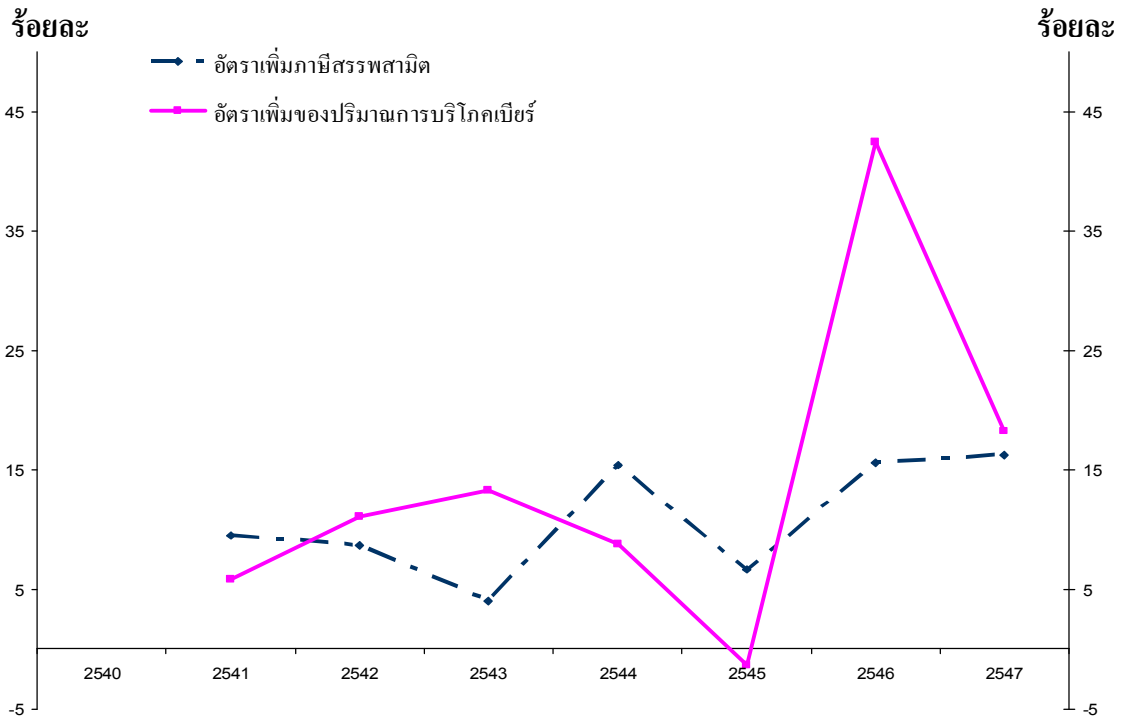
ที่มา : คำนวณ โดยนักวิจัย จากข้อมูลรูปที่ 6.4 ก

รูปที่ 6.5 ก ปริมาณการบริโภคเบียร์กับรายรับภาษีสรรพสามิตจากเบียร์ในประเทศ  
(ล้านลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์, พันล้านบาท)



ที่มา : IWSR ; Average alcohol content from representative products จาก บริษัท ริชมอนด์ (บางกอก) จำกัด

รูปที่ 6.5 ข อัตราการเพิ่มขึ้นของปริมาณการบริโภคเบียร์และรายรับภาษีสรรพสามิต



ที่มา : คำนวณ โดยนักวิจัย จากข้อมูลรูปที่ 6.5 ก



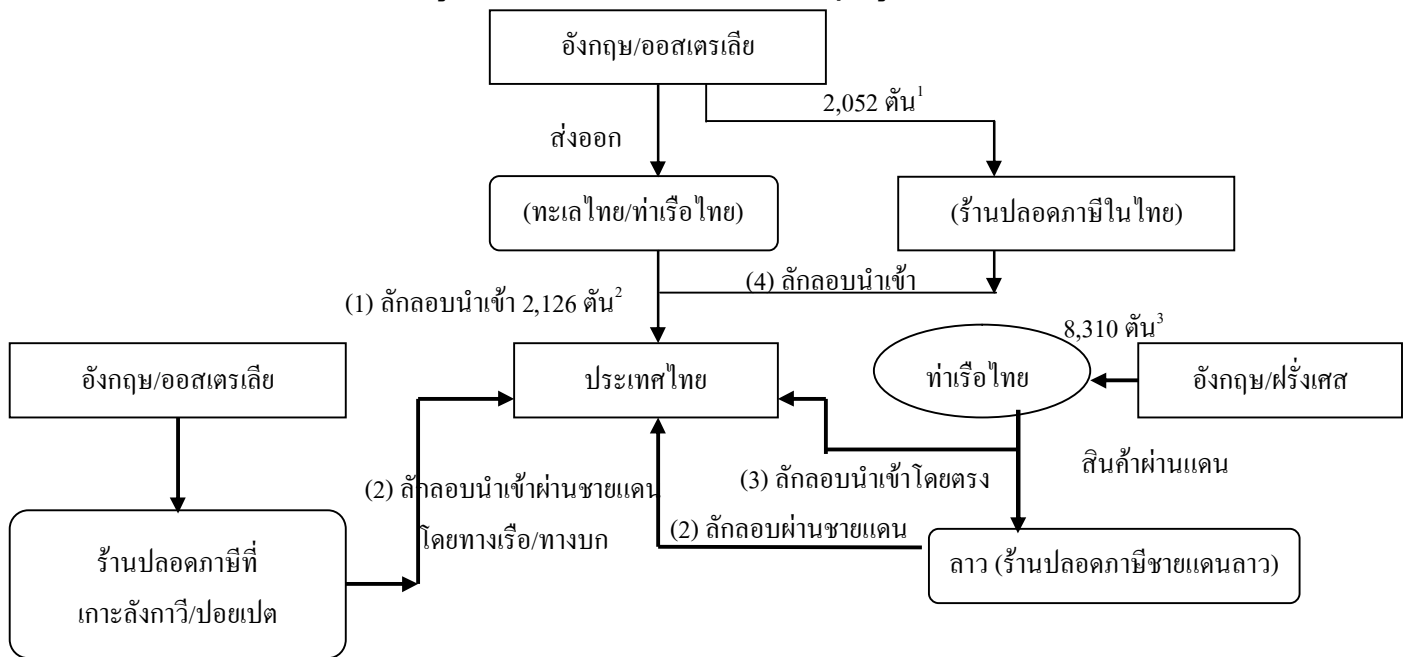
ประการที่สอง ช่องทางการลักลอบ มี 4 ช่องทาง ดังรูปที่ 6.6 ช่องทางแรก คือ ลักลอบเข้าประเทศไทยโดยตรงจากประเทศผู้ผลิตหรือประเทศที่มีตัวแทนจำหน่าย เช่น สก๊อตวิสกีมีแหล่งผลิตในสก๊อตแลนด์ แต่อาจนำเข้าจากโปรตุเกส หรือสิงคโปร์ก็ได้ เมื่อส่งสินค้าเข้ามาในน่านน้ำไทยแล้วจะมีการลักลอบขนถ่ายกลางทะเล หรือลักลอบออกจากท่าเรือ หลักฐานที่แสดงการลักลอบด้วยวิธีนี้ คือ ตัวเลขปริมาณการนำเข้าสุราจากประเทศต่างๆ ของกรมศุลกากรไทยต่ำกว่าตัวเลขปริมาณการส่งออกสุราชนิดเดียวกันจากประเทศผู้ส่งออก ตัวอย่างเช่น ในปีพ.ศ. 2547 ข้อมูลของสหประชาชาติ The United Nations Statistical Division รายงานว่าสหราชอาณาจักร (อังกฤษ) ส่งออกวิสกีจำนวน 31.3 พันตันมายังไทย แต่ตัวเลขการนำเข้าวิสกีของไทยมีเพียง 29.2 พันตัน<sup>2</sup> อย่างไรก็ตามผู้เชี่ยวชาญด้านศุลกากรหลายท่านให้สัมภาษณ์ตรงกันว่าในระยะหลัง การลักลอบนำเข้าทางทะเลมีแนวโน้มลดลง ผลคือ ส่วนต่างระหว่างปริมาณการส่งออกวิสกีจากอังกฤษกับปริมาณนำเข้าวิสกีจากอังกฤษของไทยมีแนวโน้มลดลง และในระยะหลังตัวเลขส่วนต่างดังกล่าวเริ่มไม่มีแบบแผนที่แน่นอน (ตารางที่ 6.3) เราไม่ทราบเหตุผลว่าอะไรคือสาเหตุของการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว แต่คาดว่าในระยะหลังการลักลอบผ่านช่องทางอื่นทำได้ง่ายขึ้น โดยเฉพาะสินค้าผ่านแดนไปสู่ประเทศลาว ช่องทางที่สอง คือ สินค้าผ่านแดนไปยังประเทศลาว ตามข้อตกลงระหว่างประเทศ ลาวสามารถนำสินค้านำเข้าและสินค้าส่งออกประเทศไทยได้เพราะลาวไม่มีอาณาเขตติดชายฝั่งทะเล สินค้าที่ผ่านแดนไทยจะมีการแจ้งข้อมูลชนิดสินค้า ปริมาณและมูลค่าแก่ศุลกากรไทย แต่ศุลกากรไทยจะไม่มีอำนาจเปิดตู้สินค้าที่ผ่านแดนไทย การลักลอบหนีภาษีจากสินค้าผ่านแดนใช้วิธีการง่ายๆ คือ สินค้าในตู้ถูกลักลอบขนออกจากตู้ในระหว่างเส้นทางการขนส่งจากท่าเรือในประเทศไทยถึงชายแดน ไทย-ลาว หลักฐานที่พิสูจน์เรื่องการลักลอบนำสินค้าผ่านชายแดนมาจำหน่ายในไทย คือ ในปี 2548 มีรายงานข่าวในหนังสือพิมพ์รายวันคมชัดลึก (8 มิ.ย. 2548) ว่าเจ้าหน้าที่กรมสรรพสามิตสั่งอายัดรถยนต์สินค้าผ่านแดนก่อนที่รถจะข้ามชายแดนไปยังลาวจำนวน 7 คันรถ เนื่องจากมีข้อสงสัยว่าจะมีการลักลอบนำสุรานำเข้าเข้ามาในไทย เพราะรถยนต์สินค้าที่เดินทางถึงชายแดนมีจำนวนน้อยกว่าจำนวนรถยนต์สินค้าที่ออกจากท่าเรือคลองเตย<sup>3</sup> สถิติสินค้าสุราผ่านแดนเข้าสู่ไทยในตารางที่ 6.4 แสดงว่าจำนวนสุรานำเข้าของลาวที่ขน

<sup>2</sup> ส่วนต่างระหว่างตัวเลขจำนวนส่งออกของประเทศผู้ส่งออก กับตัวเลขจำนวนนำเข้าของประเทศผู้นำเข้าในปีเดียวกันอาจมาจากสาเหตุต่างๆ เช่น การลักลอบนำเข้า ปัญหาความผิดพลาดในการบันทึก ความแตกต่างของช่วงเวลาการบันทึก โดยเฉพาะกรณีที่มีสินค้าถูกส่งออกในปลายปี และมาถึงท่าเรือประเทศนำเข้าในปีต่อมา ฯลฯ แต่กรณีนี้ตัวเลขแตกต่างกันมาก และภาษีนำเข้าสูงน่าจะเกิดจากการลักลอบนำเข้า

<sup>3</sup> ต่อมากรมสรรพสามิตต้องยอมปล่อยรถตู้ที่อายัดไว้ทั้งหมด รวมทั้งรถตู้ขนส่งสินค้าที่หายไประหว่างทาง เพราะผู้นำเข้าอ้างว่ารถตู้ที่หายไปเกิดจากปัญหาการเสีย ทำให้ต้องเปลี่ยนรถบรรทุกขนส่งสินค้า แต่เหตุผลหลักที่กรมสรรพสามิตต้องปล่อยรถขนส่งสินค้าผ่านแดนมาจากกระแสกดดันระหว่างประเทศ โดยมีนักการเมืองทั้งในประเทศไทยและประเทศเพื่อนบ้านพยายามวิ่งเต้นให้ปล่อยสินค้าที่อายัดไว้

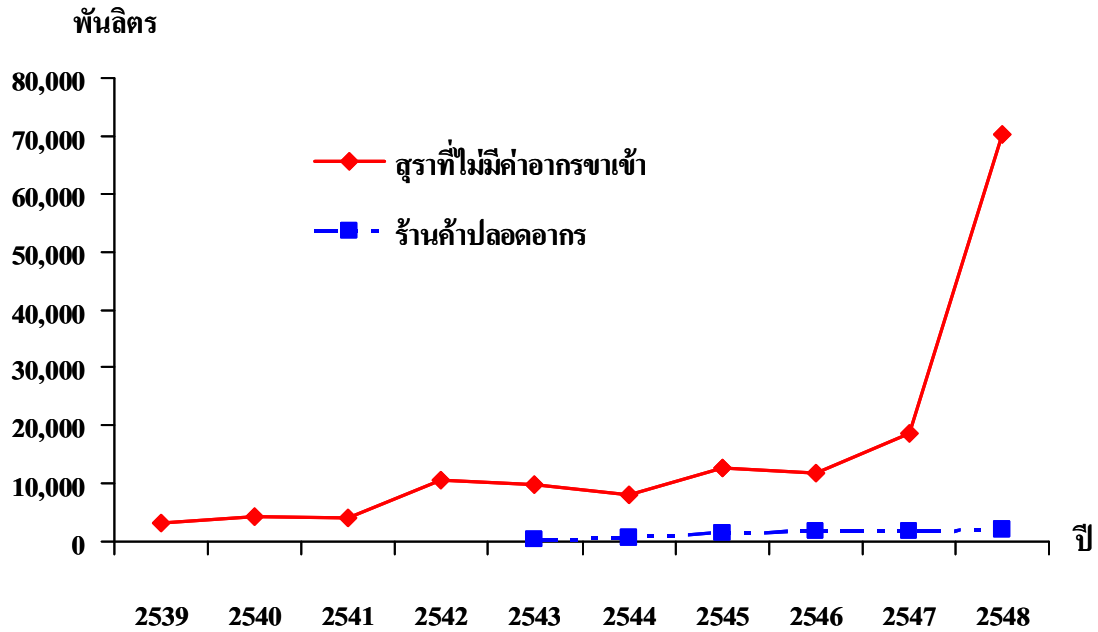
ผ่านแดนไทยเพิ่มขึ้นมากในหลังปีพ.ศ. 2544-45 เป็นต้นมา ช่องทางที่สาม คือ มีการลักลอบสุราต่างประเทศมาจากร้านค้าปลอดภาษีหรือเขตปลอดภาษีในบริเวณชายแดนติดต่อกับไทย ตัวอย่างเช่น ในมาเลเซีย เกาะลังกาวิ เป็นเขตปลอดภาษีเพราะรัฐบาลต้องการส่งเสริมการท่องเที่ยวบนเกาะดังกล่าว ดังนั้นจึงมีร้านค้าสุราร้านจำนวนมากบนเกาะดังกล่าวเพราะมีนักท่องเที่ยวไทยนิยมไปเที่ยว เนื่องจากอยู่ติดชายแดนไทย นอกจากนี้ยังมีการลักลอบสุราปลอดภาษีดังกล่าวเข้าสู่ไทยอย่างเป็นล่ำเป็นสัน ปรากฏการณ์เช่นนี้เกิดขึ้นในบริเวณชายแดนไทย-กัมพูชา และชายแดนไทย-ลาวที่มีร้านค้าปลอดภาษีอยู่ในประเทศเพื่อนบ้าน แต่จากการสัมภาษณ์ผู้บริโภครวมและเจ้าหน้าที่ด่านศุลกากรบริเวณจังหวัดชายแดนคาดว่าชายแดนที่มีการลักลอบนำเข้าสุรามากที่สุด คือ ชายแดนไทย-มาเลเซีย (เกาะลังกาวิ) และชายแดนไทย-ลาว ช่องทางสุดท้าย คือ สินค้าปลอดอากรที่นำเข้าโดยร้านค้าปลอดภาษีในไทยหรือตามข้อยกเว้นในกฎหมายศุลกากร (อาทิเช่น องค์กรสหประชาชาติ สถานทูต เขตปลอดอากร เช่น คลังสินค้าทัณฑ์บน ฯลฯ) แต่มีผู้มีอิทธิพลในเครื่องแบบใช้อิทธิพลซื้อสินค้าปลอดภาษีแล้วนำมาจำหน่ายในประเทศ คาดว่าการลักลอบผ่านช่องทางนี้อาจมีปริมาณค่อนข้างน้อย อย่างไรก็ตามสถิติการนำเข้าสุราปลอดอากรมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจนปัจจุบันมีส่วนแบ่งการนำเข้าสุราที่สูงมาก รูปที่ 6.7 แสดงแนวโน้มการนำเข้าสุราที่ไม่มีค่าอากรและสุราที่นำเข้าโดยร้านค้าปลอดภาษี ในกรณีแรก ปริมาณสุราเพิ่มจาก 3 ล้านลิตรในปี 2539 เป็น 70 ล้านลิตรในปี 2548 ส่วนร้านค้าปลอดภาษีเพิ่มการนำเข้าจาก 0.27 ล้านลิตรในปี 2543 เป็น 2 ล้านลิตรในปี 2548 เมื่อรวมปริมาณสุราปลอดภาษีคิดเป็นร้อยละ 55.4 ของสุรานำเข้าทั้งหมด

รูปที่ 6.6 ช่องทางการลักลอบนำเข้าสุราสู่ไทย



หมายเหตุ :  $\longrightarrow$  ช่องทางหลัก  $\dashrightarrow$  ช่องทางรอง  
 ¹ ปริมาณการนำเข้าสุรามายังร้านค้าปลอดอากรปี 2548  
 ² ส่วนต่างของปริมาณวิสกี้ที่อังกฤษส่งออกมายังไทยและไทยนำเข้าจากอังกฤษปี 2547  
 ³ ปริมาณสุรารวมทั้งหมดที่ผ่านแดนไทยไปยังลาวปี 2548  
 ที่มา : การสัมภาษณ์ผู้จำหน่ายสุราและเจ้าหน้าที่สรรพสามิตและศุลกากร

รูปที่ 6.7 ปริมาณนำเข้าสุราในร้านค้าปลอดอากรและสุราที่ไม่มีค่าอากรขาเข้า



ที่มา : กรมศุลกากร

ตารางที่ 6.3 ปริมาณการนำเข้าและส่งออกวิสกี้ ระหว่างประเทศอังกฤษกับประเทศไทย

หน่วย : พันตัน

ปี	อังกฤษส่งออกวิสกี้มายังไทย	ไทยนำเข้าวิสกี้จากอังกฤษ
2538	15.8	14.4
2539	21.7	20.3
2540	26.2	20.9
2541	9.1	9.4
2542	15.5	18.0
2543	23.9	24.3
2544	24.4	23.4
2545	23.4	23.5*
2546	27.0	24.9
2547	31.3	29.2*

หมายเหตุ : \* ข้อมูลมาจากกรมศุลกากร เนื่องจากไม่มีตัวเลขของ Comtrade

ที่มา : The United Nations Statistical Division, Comtrade

## ตารางที่ 6.4 สุราผ่านแดนไทย จากประเทศที่สามไปประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

หน่วย : ปริมาณ (ตัน), มูลค่า (พันบาท)

ประเภทสุรา	ปี 2543		ปี 2544		ปี 2545		ปี 2546				ปี 2547				ปี 2548			
	กรมศุลกากร		กรมศุลกากร		กรมศุลกากร		กรมศุลกากร		สำนักศุลกากรท่าเรือ กรุงเทพ		กรมศุลกากร		สำนักศุลกากรท่าเรือ กรุงเทพ		กรมศุลกากร		สำนักศุลกากรท่าเรือ กรุงเทพ <sup>1</sup>	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
สุรา <sup>2</sup>	1,383.7	361,760.3	0.0	0.0	0.0	0.0	883.7	618,467.7	2,759.3	895,359.3	2,945.5	1,169,416.2	3,122.5	1,339,449.4	8,218.4	2,109,071.5	2,449.3	978,075.8
ไวน์ <sup>3</sup>	44.4	6,819.5	19.0	118.5	0.0	0.0	0.0	0.0	918.9	112,833.5	0.0	0.0	953.9	148,884.8	9.0	122.5	789.9	114,491.7
เบียร์ <sup>4</sup>	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.7	4,251.8	409.9	19,600.9	0.0	0.0	388.6	19,221.8	83.4	23,749.7	180.5	8,875.9
รวมทั้งหมด	1,428.0	368,579.8	19.0	118.5	0.0	0.0	890.4	622,719.5	4,088.0	1,027,793.8	2,945.5	1,169,416.2	4,465.0	1,507,556.0	8,310.8	2,132,943.7	3,419.7	1,101,443.4

หมายเหตุ : <sup>1</sup> ข้อมูลจากสำนักศุลกากรท่าเรือกรุงเทพ ปี 2548 ถึงแต่วันที่ 15 ธ.ค. 2548<sup>2</sup> สุราที่ผ่านแดนไทยไปลาวจากข้อมูลศุลกากร หมายถึง สุราทั้งหมดที่ไม่รวมไวน์และเบียร์<sup>3</sup> ไวน์ที่ผ่านแดนไทยไปลาวจากข้อมูลศุลกากร หมายถึง สุราที่มี HS 220410, 220421, 220429 และ 220590<sup>4</sup> เบียร์ที่ผ่านแดนไทยไปลาวจากข้อมูลศุลกากร หมายถึง สุราที่มี HS 220300

ที่มา : สำนักศุลกากรท่าเรือกรุงเทพ, กรมศุลกากร

รายละเอียดของการประมาณการจำนวนสุราที่หนีภาษีจะอยู่ในตอนที่ 6.3 นอกจากการลักลอบนำเข้าสุราจากต่างประเทศแล้ว การเปิดเสรีการผลิตสุราในประเทศประกอบกับการที่สุราต้องเสียภาษีสรรพสามิตและภาษีมูลค่าเพิ่ม ก็ก่อให้เกิดการลักลอบผลิตสุราโดยการหลีกเลี่ยงภาษีอย่างกว้างขวางในบางจังหวัด (ตารางที่ 6.5) สุราที่มีการลักลอบผลิต คือ เหล้าขาวเพราะเป็นเหล้าที่คนชนบทนิยมบริโภค แต่อัตราก้าวหน้าสรรพสามิตจะอยู่ในอัตราที่ต่ำที่สุด (ดูบทที่ 5) แต่เหล้าขาวที่ไม่เสียภาษีจะมีราคาต่ำมาก คือ ประมาณขวดละ 20 บาท เทียบกับเหล้าขาวที่เสียภาษีถูกต้องขวดละ 40-50 บาท (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในบทที่ 3)

ประการที่สาม การจำหน่ายสุราหนีภาษีจะมีแพร่หลายเฉพาะในจังหวัดชายแดน และในกรุงเทพฯ (ดูบทที่ 3) สถานที่จำหน่ายสุรานำเข้าหนีภาษีจะเป็นร้านค้าปลีกในบางย่าน เช่น วงเวียน 22 กรกฎาคม บางบอน เป็นต้น ส่วนสุราชุมชนหนีภาษีจะมีจำหน่ายในพื้นที่ชนบทที่มีโรงงานผลิตสุราชุมชน นอกจากนั้นสถานบันเทิงหลายแห่งก็มีการนำวิสกี้หนีภาษีมาจำหน่ายในราคาขายปลีก (จำหน่ายเป็นครึ่ง) เท่ากับวิสกี้เสียภาษีทำให้ได้กำไรเพิ่มขึ้น ผู้นำเข้าวิสกี้ชื่อดังรายหนึ่งดำเนินการสำรวจสถานบันเทิงเมื่อเร็วๆ นี้ และพบว่าเกือบครึ่งหนึ่งของวิสกี้ตราดังที่จำหน่ายตามสถานบันเทิงเป็นวิสกี้หนีภาษี

ส่วนการลักลอบจำหน่ายไวน์หนีภาษีในกรุงเทพฯ มีแหล่งสำคัญ 2 แหล่งๆ แรกคือการลักลอบขนไวน์จากจังหวัดในชายแดนภาคใต้โดยใช้รถโดยสารและรถไฟเข้ากรุงเทพฯ ดังนั้นในบริเวณใกล้เคียงสถานีขนส่งและสถานีรถไฟจึงมีแหล่งขายไวน์เถื่อน แหล่งที่สองคือ นายหน้าขายไวน์ราคาถูกให้บุคคลที่ต้องการจัดงานเลี้ยงตามโรงแรมต่างๆ ในกรุงเทพฯ

ข้อมูลการหนีภาษีสุราข้างต้นนี้เป็นหลักฐานแสดงว่าอัตราภาษีสุราที่สูงมีผลต่อการลักลอบหนีภาษี ในตอนที่ 6.3 เราจะประมาณการปริมาณสุราหนีภาษีเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาเรื่องกำหนดอัตราภาษีสุราที่เหมาะสมในบทสุดท้าย

ตารางที่ 6.5 จำนวนผู้ซื้อสุราหนีภาษี และจำนวนแหล่งผลิต/จำหน่ายสุราหนีภาษี

จังหวัด	จำนวนคนดื่มสุราทั้งหมด	จำนวนผู้บริโภคที่ซื้อสุราหนีภาษี				ร้อยละของผู้บริโภคที่ซื้อสุราหนีภาษี	แหล่งผลิตและจำหน่ายสุราชุมชนหนีภาษี	
		วิสกี้นำเข้า	สุราชุมชน	สุราอื่น ๆ	รวมสุราหนีภาษี		จำนวนสถานที่	จำนวนคนบอกรับ
กรุงเทพฯ	376	0	1	0	1	0.27	1	1
ลพบุรี	465	1	6	0	7	1.51	3	6
อุทัยธานี	333	0	2	0	2	0.60	1	1
สุรินทร์	312	1	2	0	3	0.96	2	2
นครราชสีมา	416	2	14	0	16	3.85	5	10
เชียงใหม่	425	1	7	0	8	1.88	6	6
แพร่	334	0	23	0	23	6.89	10	17
สงขลา	453	28	7	3	38	8.39	5	7
ตรัง	338	3	9	4	16	4.73	5	6
<b>รวม</b>	<b>3452</b>	<b>36</b>	<b>71</b>	<b>7</b>	<b>114</b>	<b>3.30</b>	<b>38</b>	<b>56</b>

หมายเหตุ : สุราชุมชน หมายถึง สุราขาวและสุราแช่พื้นเมือง

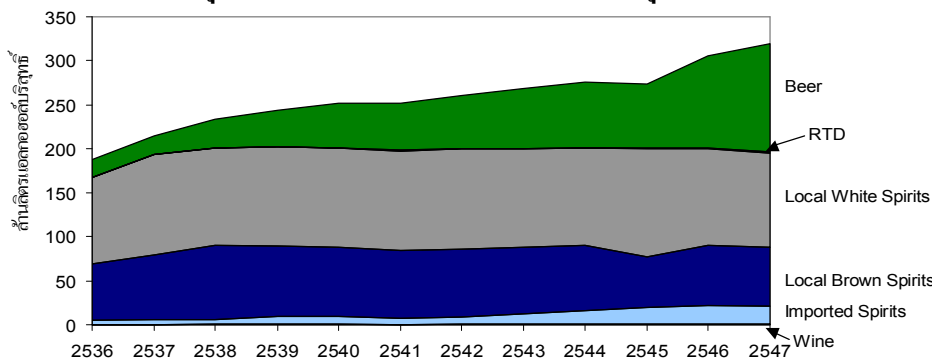
ที่มา : สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย การสำรวจผู้บริโภคสุรา, 2548.

## 6.2 สาเหตุที่การบริโภควิสกี้นำเข้าราคาถูกและการบริโภคเบียร์เพิ่มมากขึ้น

ในตอนนี้อเราจะใช้เครื่องมือเศรษฐมิติพิสูจน์ข้อสมมติฐาน (หรือข้อคาดการณ์ hypothesis) ของผู้จำหน่ายสุราที่ระบุว่า การเพิ่มการบริโภควิสกี้นำเข้าราคาถูกเกิดจากภาษีสุราที่มีอัตราสูงขึ้นทำให้ผู้นำเข้า (และผู้บริโภค) หันมาค้าขายวิสกี้ราคาถูกเพื่อบรรเทาผลกระทบจากการที่ยอดขายวิสกี้ราคาแพงที่ลดน้อยลง (เรียกว่า trade-down hypothesis) (ดูรูปที่ 6.2 ที่ได้มาจาก slide presentation ของบริษัท ริชมอนด์ (บางกอก) จำกัด ในปี 2548 เป็นเอกสารที่เผยแพร่ให้แก่กรมสรรพสามิต และนักวิจัยของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย)

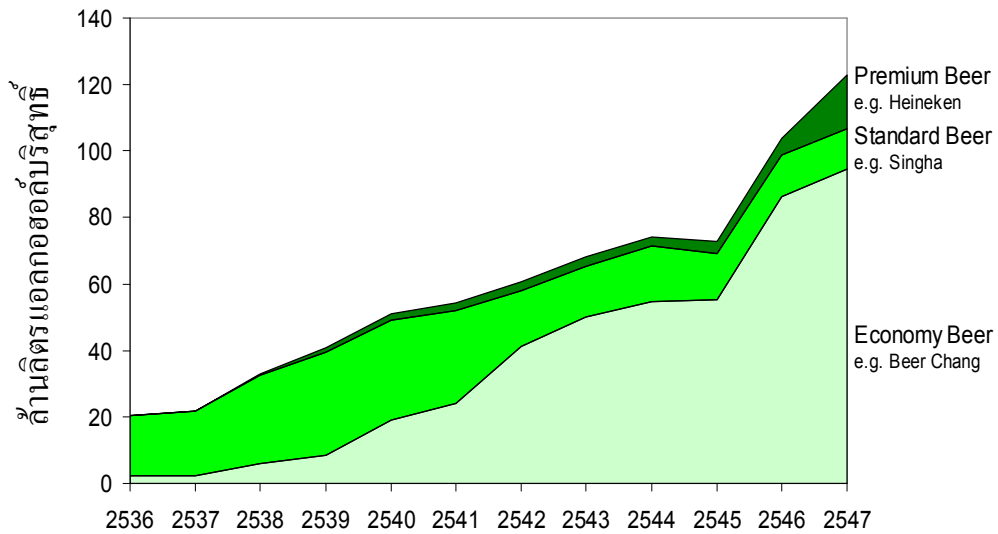
นอกจากสมมติฐานเรื่อง trade down แล้ว ผู้วิจัยมีข้อสมมติฐานอีกข้อ กล่าวคือ ตลาดสุราบางประเภทขยายตัวอย่างรวดเร็ว เช่น เบียร์ (ดูรูปที่ 6.8) สาเหตุการขยายตัว เกิดจาก (ก) การเติบโตของกลุ่มวัยรุ่นและผู้ใหญ่อายุระหว่าง 20-45 ปี หรือ 20-50 ปี (ข) การเพิ่มขึ้นของรายได้ต่อหัว ทำให้มีการบริโภคสุราบางชนิดเพิ่มขึ้นมาก โดยเฉพาะสุราที่เป็นสินค้าฟุ่มเฟือย (คือ อุปสงค์ต่อสุรามีความยืดหยุ่นต่อรายได้สูงกว่าหนึ่ง) และ (ค) ในตลาดเบียร์ ปรากฏว่าเบียร์ช้างมีอัตราการขยายตัวสูงมาก (รูปที่ 6.9) เนื่องจากผู้จำหน่ายเบียร์ช้างพยายามใช้กลยุทธ์การตลาดณรงค์เพิ่มยอดขายเบียร์ช้างซึ่งเป็นเบียร์ใหม่เพื่อแย่งส่วนแบ่งตลาดของเบียร์ตราสิงห์ กลยุทธ์เหล่านั้นได้แก่ การขายเหล้าแม่โขงฟางเบียร์ช้างเพราะบริษัทเคยได้สัมปทานผูกขาดแม่โขงซึ่งเป็นสุราที่ติดตลาด ผลคือ ผู้ค้าปลีกต้องหาทางระบายเบียร์ช้างออกสู่ตลาด โดยการลดราคา ในบางครั้งมีการขายเบียร์ 3 ขวดในราคาเพียง 100 บาท การที่เบียร์ช้างสามารถจำหน่ายได้ในราคาที่ต่ำกว่าเบียร์สิงห์ เพราะเบียร์ช้างเสียภาษีต่ำกว่าเบียร์สิงห์ตามหลักเกณฑ์การประเมินราคาของกรมสรรพสามิตดังกล่าวแล้วข้างต้น คือ เบียร์สิงห์เสียภาษีสรรพสามิตขวดละ 20.32 บาท ส่วนเบียร์ช้างเสียภาษีสรรพสามิตขวดละ 14.95 บาท (ดูรูปที่ 6.10) ทำให้การแข่งขันระหว่างเบียร์ 2 ตราไม่มีความไม่เป็นธรรม (unfair competition) กลยุทธ์สุดท้ายคือการทุ่มโฆษณาของเบียร์ช้าง เช่น การสนับสนุนการถ่ายทอดฟุตบอลโลก และกำหนดให้สถานบันเทิงที่ต้องการจัดรายการฟุตบอลโลกต้องจำหน่ายเบียร์ช้าง และหยุดจำหน่ายเบียร์คู่แข่ง

รูปที่ 6.8 ปริมาณการบริโภคสุรา (ที่แจ้งเสียภาษี) จำแนกตามประเภทสุรา (ล้านลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์)



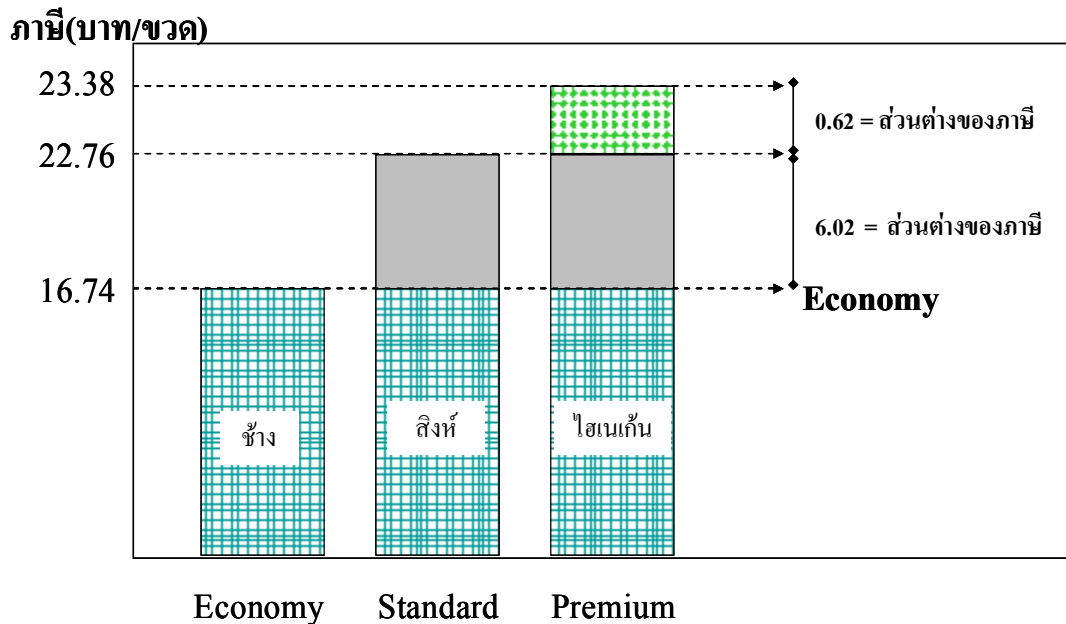
ที่มา : IWSR ; Average alcohol content from representative products จาก บริษัท ริชมอนด์ (บางกอก) จำกัด

รูปที่ 6.9 ปริมาณการบริโภคเบียร์ (ที่แจ้งเสียภาษี) จำแนกตามกลุ่มราคา  
(ล้านลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์)



ที่มา : IWSR ; Average alcohol content from representative products จาก บริษัท ริชมอนด์ (บางกอก) จำกัด

รูปที่ 6.10 ภาษีเบียร์ 3 ประเภท (สรรพสามิต + เทศบาล + สุขภาพ)



ที่มา : ประกาศสรรพสามิตสิงหาคม, 2546.



ตัวแปรที่ใช้ในการทดสอบสมมติฐานต่างๆ ข้างต้น (ดูตารางที่ 6.6) มีดังนี้

(1) ตัวแปรตาม คือ สัดส่วนระหว่างปริมาณนำเข้าวิสกีราคาถูกกับวิสกีนำเข้าทั้งหมด และ สัดส่วนระหว่างปริมาณการจำหน่ายเบียร์กับสุราทุกประเภท ตัวแปรหลังนี้ใช้ในการอธิบายว่าทำไมตลาดเบียร์ (เทียบกับตลาดสุราทั้งหมด) จึงขยายตัว เราไม่ต้องการอธิบายว่าทำไมเบียร์จึงมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้น ในการประมาณการเศรษฐกิจมิติของสมการสัดส่วนการนำเข้าวิสกีราคาประหยัดและสมการยอดขายเบียร์ตัวแปรตาม (สัดส่วนปริมาณนำเข้า และปริมาณจำหน่าย) ถูกแปลงด้วยฟังก์ชันคณิตศาสตร์ที่เรียกว่า logistic transformation เพราะสัดส่วนวิสกีราคาถูกต่อวิสกีนำเข้าทั้งหมดจะมีค่าระหว่าง 0 ถึง 1 วิธีวัดตัวแปรตามแบบนี้จะทำให้สมการที่ประมาณการได้มีค่าใกล้เคียงกับค่าจริง (observed value)

(2) ตัวแปรอิสระที่ใช้ทดสอบสมมติฐานเรื่อง trade down ของวิสกีนำเข้า คือ ราคาวิสกีนำเข้าแบบประหยัด (economy และ standard) เทียบกับราคาวิสกีนำเข้าที่มีราคาสูง (premium) และ สัดส่วนระหว่างราคาวิสกีนำเข้าแบบประหยัดเทียบกับราคาแม่โจง (ดูตารางที่ 6.6) ตัวแปรสัดส่วนราคาทั้งสองตัวแปรนี้รวมผลของภาษี และการลำแดงราคานำเข้าต่ำ (under-invoice) ไว้แล้ว เพราะเป็นราคาขายปลีก

(3) ในกรณีเบียร์ เราใช้ราคาขายปลีกเบียร์สิงห์เทียบกับราคาสุราชนิดอื่น ตัวแปรนี้มีจุดอ่อน เพราะราคาเบียร์สิงห์ขายปลีกสูงกว่าราคาขายปลีกเบียร์ข้างก่อนข้างมาก แต่ผู้วิจัยไม่มีราคาขายปลีกเบียร์ข้าง เพราะไม่ได้ข้อมูลจากบริษัทผู้ผลิต

(4) ผลิตภัณฑ์ประชาชาติแท้จริงต่อหัว (per capita GDP) เป็นตัวแปรเพื่อวัดผลของรายได้แท้จริงต่อสัดส่วนการบริโภควิสกีราคาถูก และสัดส่วนการบริโภคเบียร์

(5) สัดส่วนอายุประชากรวัยทำงานอายุ 15-50 ต่อประชากรทั้งหมดเพื่อใช้ทดสอบข้อสมมติฐานว่าการเพิ่มขึ้นของวัยรุ่นและประชากรในวัยทำงานจะมีผลต่อสัดส่วนการบริโภควิสกีราคาถูก และสัดส่วนการบริโภคเบียร์อย่างไร เรามีข้อสันนิษฐานว่าวัยรุ่นในชนบทนิยมดื่มเบียร์แทนเหล้าขาว และคนทำงานวัยฉกรรจ์ (ชนชั้นกลาง) เริ่มหันมาบริโภควิสกีนำเข้าที่มีราคาถูก แทนสุราอื่นๆ เพื่อเป็นการยกสถานภาพทางสังคมของตน

(6) งบประมาณสุราประเภทต่างๆ (ปรับลดด้วยดัชนีราคาผู้บริโภค) เพื่อวัดผลของการโฆษณาสุราบางประเภทต่อสัดส่วนการบริโภคสุราประเภทดังกล่าว

ข้อมูลที่ใช้อยู่ในช่วงปีพ.ศ. 2537-2548 แหล่งข้อมูลการนำเข้าและการจำหน่ายสุราได้มาจากกรมสรรพสามิต และกรมศุลกากร รายได้ต่อหัวมาจากสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ โครงสร้างอายุประชากรมาจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ ราคาสุรามาจาก

กรมสรรพสามิตและบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายสุรา และการโฆษณาจากฐานข้อมูลของสถาบันวิจัย เพื่อการพัฒนาประเทศไทยซึ่งซื้อจากบริษัท Media Data Resources

ตารางที่ 6.6 ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรในสมการยอดขายวิสกี้นำเข้าและยอดขายเบียร์

ตัวแปร	นิยาม	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ที่มา
ตัวแปรตาม $\ln(w/(1-w))$				
$\ln(\text{วิสกี้นำเข้า/วิสกี้นำเข้าทั้งหมด})$	ปริมาณการนำเข้าวิสกี้(econ.+stand.)/วิสกี้นำเข้าทั้งหมด	-3.4	1.2	IWSR
$\ln(\text{เบียร์/สุราทั้งหมด})$	ปริมาณการบริโภคเบียร์/สุราทั้งหมด	-5.1	0.7	IWSR, กระทรวงพาณิชย์
ตัวแปรอิสระ				
กลุ่มราคาแท้จริงสุรา (75 cl)				
price (econ./Premi.)	ราคาวิสกี้นำเข้าระดับ Economy /ราคา วิสกี้นำเข้าระดับ Premium	0.28	0.47	IWSR
price (econ./แม่โขง)	ราคาวิสกี้นำเข้าระดับ Economy /ราคา แม่โขง	1.61	0.29	IWSR, กระทรวงพาณิชย์
price (econ.+stand.)/Premi.	ราคาวิสกี้นำเข้าระดับ Economy บวก Standard / ราคาวิสกี้นำเข้าระดับ Premium	0.91	0.07	IWSR
price (econ.+stand.)/แม่โขง	ราคาวิสกี้นำเข้าระดับ Economy บวก Standard / ราคาแม่โขง	4.79	0.93	IWSR, กระทรวงพาณิชย์
price (stand./Premi.)	ราคาวิสกี้นำเข้าระดับ Standard / ราคาวิสกี้นำเข้าระดับ Premium	0.51	0.03	IWSR
price (stand./แม่โขง)	ราคาวิสกี้นำเข้าระดับ Standard / ราคาแม่โขง	3.18	0.65	IWSR
price econ.	ราคาวิสกี้นำเข้าระดับ Economy	246.94	29.85	IWSR, กระทรวงพาณิชย์
price premium	ราคาวิสกี้นำเข้าระดับ Premium	875.40	204.41	IWSR
price stand.	ราคาวิสกี้นำเข้าระดับ Standard	460.84	51.37	IWSR
price แม่โขง	ราคา แม่โขง	129.40	23.29	กระทรวงพาณิชย์
price beer	ราคา เบียร์	72.05	12.27	กระทรวงพาณิชย์
price เหล้าขาว	ราคา เหล้าขาว	59.79	14.45	กระทรวงพาณิชย์
price เบียร์/แม่โขง	เบียร์ / แม่โขง	0.56	0.07	กระทรวงพาณิชย์
price เบียร์/วิสกี้นำเข้า	เบียร์ / วิสกี้นำเข้า	0.09	0.01	กระทรวงพาณิชย์
price เบียร์/เหล้าขาว	เบียร์ / เหล้าขาว	1.12	0.12	กระทรวงพาณิชย์
Real Per capita GDP	รายได้แท้จริงต่อคน (ราคาปีฐาน 2537)	49065.00	5412.08	สนง.พัฒนาการเศรษฐกิจฯ
Real งบโฆษณา beer	งบโฆษณาแท้จริง เบียร์ (ล้านบาท) (ราคาปีฐาน 2537)	866.60	526.40	สำรวจของบริษัท MEDIA DATA
Real งบโฆษณา whisky	งบโฆษณาแท้จริง วิสกี้ (ล้านบาท) (ราคาปีฐาน 2537)	429.80	170.60	สำรวจของบริษัท MEDIA DATA
อายุ 15-35 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 15-35 / ประชากรทั้งหมด	0.35	0.05	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 15-40 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 15-40 / ประชากรทั้งหมด	0.42	0.06	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 15-45 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 15-45 / ประชากรทั้งหมด	0.48	0.07	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 15-50 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 15-50 / ประชากรทั้งหมด	0.53	0.08	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 15-55 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 15-55 / ประชากรทั้งหมด	0.57	0.08	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 15-60 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 15-60 / ประชากรทั้งหมด	0.60	0.09	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 20-35 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 20-35 / ประชากรทั้งหมด	0.25	0.04	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 20-40 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 20-40 / ประชากรทั้งหมด	0.33	0.05	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 20-45 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 20-45 / ประชากรทั้งหมด	0.39	0.06	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 20-50 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 20-50 / ประชากรทั้งหมด	0.43	0.06	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 20-55 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 20-55 / ประชากรทั้งหมด	0.47	0.07	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 20-60 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 20-60 / ประชากรทั้งหมด	0.51	0.08	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 25-35 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 25-35 / ประชากรทั้งหมด	0.16	0.02	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 25-40 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 25-40 / ประชากรทั้งหมด	0.24	0.03	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 25-45 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 25-45 / ประชากรทั้งหมด	0.30	0.04	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 25-50 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 25-50 / ประชากรทั้งหมด	0.34	0.05	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 25-55 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 25-55 / ประชากรทั้งหมด	0.38	0.06	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 25-60 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 25-60 / ประชากรทั้งหมด	0.42	0.06	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 30-35 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 30-35 / ประชากรทั้งหมด	0.08	0.01	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 30-40 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 30-40 / ประชากรทั้งหมด	0.15	0.02	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 30-45 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 30-45 / ประชากรทั้งหมด	0.21	0.03	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 30-50 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 30-50 / ประชากรทั้งหมด	0.26	0.04	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 30-55 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 30-55 / ประชากรทั้งหมด	0.30	0.05	สำนักงานสถิติแห่งชาติ
อายุ 30-60 หร. pop	ประชากรกลุ่มอายุ 30-60 / ประชากรทั้งหมด	0.33	0.05	สำนักงานสถิติแห่งชาติ

### สมการวิสกี้นำเข้า

ผลการประมาณการสมการสัดส่วนการนำเข้าวิสกี้ราคาถูกอยู่ในตารางที่ 6.7 ก โปรดสังเกตว่าเนื่องจากตัวแปรสัดส่วนประชากรที่มีอายุในช่วงวัยรุ่นและวัยทำงานมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นเราจึงทดลองเปลี่ยนอายุของประชากรเพื่อตรวจสอบว่าประชากรกลุ่มใดจะมีอิทธิพลต่ออัตราการเพิ่มขึ้นของการบริโภควิสกี้นำเข้าแบบประหยัดมากที่สุด

นอกจากนี้ ตารางที่ 6.7 ข ได้ทดลองเปลี่ยนตัวแปรราคาวิสกี้จากเดิมที่วัดด้วยสัดส่วนราคาวิสกี้ประหยัดต่อราคาวิสกี้พรีเมียม และราคาวิสกี้ประหยัดต่อราคาแม่โจง มาเป็นราคาสุราประเภทต่างๆ ได้แก่ ราคาวิสกี้ประหยัด (economy), ราคาวิสกี้ standard, ราคาวิสกี้พรีเมียม และราคาแม่โจง วิธีนี้เป็นการทดสอบว่าสุราประเภทใดทดแทนกันหรือใช้ประกอบกัน ผลการคำนวณพบว่า การเพิ่มขึ้นของสัดส่วนการนำเข้าวิสกี้ราคาต่ำ (economy และ standard) ต่อวิสกี้นำเข้าทั้งหมดเกิดจากการที่ราคาวิสกี้ standard ลดลง ส่วนราคาสุราชนิดอื่น ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลในตารางที่ 6.7 ก และ 6.7 ข สนับสนุนสมมติฐานสามข้อจากทั้งหมดสี่ข้อและตัวแปรอิสระทุกตัวมีนัยสำคัญทางสถิติ กล่าวคือ (1) เมื่อราคาวิสกี้ประหยัดลดลงเทียบกับราคาวิสกี้พรีเมียม สัดส่วนการนำเข้าวิสกี้ประหยัดจะเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ เป็นการยืนยันสมมติฐานเรื่องการค้าสุราราคาถูกทดแทนสุราเกรดพรีเมียม (trade down) (2) การเพิ่มขึ้นของสัดส่วนประชากรในช่วงวัยรุ่นและวัยทำงาน ทำให้สัดส่วนการนำเข้าวิสกี้ประหยัดเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ (เฉพาะสมการบางสมการในตารางที่ 6.7 ข) การทดลองพบว่า การเพิ่มขึ้นของประชากรในช่วงอายุ 25-50 ปี จะส่งผลทำให้สัดส่วนการนำเข้าวิสกี้แบบประหยัดเพิ่มขึ้นมากกว่าการเพิ่มประชากรในกลุ่มอายุอื่นๆ (ค่าสัมประสิทธิ์เท่ากับ 79.99) เหตุผลก็คือผู้ที่ดื่มวิสกี้มักจะเป็นผู้อยู่ในวัยทำงาน ที่เป็นคนหนุ่มสาวและอยู่ในวัยกลางคน ถ้าอายุเกิน 50 ปีขึ้นไป ปริมาณการดื่มสุราก็จะเริ่มลดลง (เพราะปัญหาสุขภาพ) ทำให้ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรประชากรอายุ 30-55 ปี ต่ำกว่าตัวแปรประชากรที่มีอายุ 25-50 ปี (3) วิสกี้นำเข้าแบบประหยัดเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยเพราะความยืดหยุ่นต่อรายได้ของการบริโภควิสกี้แบบประหยัดมีค่าสูงมาก ผลดังกล่าวขัดแย้งกับสมมติฐานข้างต้นว่าวิสกี้นำเข้าเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย (4) งบประมาณมีผลให้การบริโภควิสกี้นำเข้าแบบประหยัดเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ผลการประมาณการนี้สอดคล้องกับการศึกษาเรื่องอุปสงค์ต่อสุรานำเข้าของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2547)

แต่ประเด็นสำคัญคือตัวแปรใดมีอิทธิพลต่อการเพิ่มขึ้นของวิสกี้นำเข้าแบบประหยัดมากที่สุด ผู้วิจัยจึงใช้สัมประสิทธิ์จากสมการที่ 6.7 ข มาคำนวณหาอิทธิพลของตัวแปรอิสระแต่ละตัวว่ามีส่วนทำให้การบริโภควิสกี้นำเข้ามากน้อยเพียงใด ตารางที่ 6.8 แสดงว่าสัดส่วนประชากรอายุ 25-50 ปี เป็นตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อการบริโภควิสกี้นำเข้าแบบประหยัดมากกว่าราคาวิสกี้นำเข้าแบบประหยัด เพราะสัมประสิทธิ์ของสัดส่วนประชากรมีขนาดใหญ่กว่าสัมประสิทธิ์ของราคาวิสกี้ แสดงว่าการเพิ่มขึ้นของประชากรในวัยทำงานเป็นเหตุผลหลักที่ทำให้การบริโภควิสกี้นำเข้าแบบประหยัดเพิ่มขึ้น นโยบายจากตารางที่ 6.8 คือ นโยบายการลดการบริโภควิสกี้ที่ได้ผลที่สุดคือ นโยบายลดการบริโภคของประชากรอายุ 25-50 ปี เพราะร้อยละ 72.5 ของการเพิ่มขึ้นของสัดส่วนการบริโภควิสกี้ เกิดจากการเพิ่มขึ้นของประชากรกลุ่มอายุ 25-50 ปี ส่วนมาตรการขึ้นภาษีมิผลรองลงมา คือ ปรมาณร้อยละ 24 (ดูบทสรุปท้ายเพิ่มเติม)



ตารางที่ 6.7 ก สมการสัดส่วนยอดขายวิสกี้นำเข้าแบบประหยัดต่อวิสกี้นำเข้าทั้งหมด (ต่อ)

Dependent variable =  $\ln(w/(1-w))$

โดยที่ w = วิสกี้นำเข้า (econ. + stand.) / วิสกี้นำเข้าทั้งหมด

สมการที่	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)	(22)	(23)	(24)	(25)	(26)	(27)	(28)	(29)	(30)																
N (ปี 2538-2547)	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00																
F	19.19	18.00	15.32	18.93	16.21	21.32	20.00	22.11	19.87	19.59	13.45	12.78	11.43	12.43	13.48																
Adjusted R Square	0.91	0.91	0.93	0.92	0.92	0.90	0.91	0.92	0.91	0.91	0.94	0.93	0.92	0.93	0.94																
Sid. Error of the Estimate	0.31	0.40	0.32	0.30	0.31	0.31	0.39	0.40	0.38	0.40	0.31	0.33	0.32	0.31	0.32																
Durbin-Watson	1.28	1.30	1.24	1.26	1.27	1.24	1.22	1.21	1.25	1.27	1.26	1.32	1.24	1.25	1.35																
	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t															
(Constant)	2.58	0.49	2.32	0.33	2.51	0.38	2.47	0.42	2.38	0.40	3.43	0.32	3.21	0.33	3.00	0.56	2.65	0.40	2.97	0.31	3.65	0.63	3.23	0.66	3.33	0.74	3.65	0.57	2.45	0.68	
price (econ./premi.)	0.32	0.11	0.30	0.16	0.25	0.20	0.30	0.19	0.29	0.21	0.54	0.22	0.65	0.23	0.81	0.17	0.52	0.17	0.61	0.20	0.45	0.34	0.54	0.33	0.65	0.42	0.31	0.35	0.43	0.21	
price (stand./premi.)	-6.54	-2.62	-5.31	-2.53	-4.98	-2.57	-5.02	-2.40	-5.04	-2.33	-6.32	-2.45	-6.00	-2.31	-5.32	-2.71	-4.76	-2.43	-4.87	-2.21	-3.34	-1.96	-3.65	-1.99	-3.31	-2.21	-4.00	-2.04	-3.76	-1.95	
Real งบประมาณ whisky	0.10	1.96	0.17	1.57	0.15	1.68	0.10	1.64	0.13	1.63	0.15	1.57	0.18	1.54	0.19	2	0.13	1.59	0.11	1.60	0.00	1.32	0.01	1.45	0.02	1.54	0.00	1.65	0.02	1.32	
Real Per capita GDP	0.12	1.24	0.11	1.42	0.16	1.46	0.14	1.51	0.18	1.50	0.21	1.24	0.24	1.32	0.28	1.26	0.28	1.32	0.25	1.22	0.32	1.56	0.35	1.65	0.43	1.73	0.32	1.43	0.47	1.83	
อายุ 20-40 หาร pop	5.21	1.47																													
อายุ 20-45 หาร pop			5.22	1.44																											
อายุ 20-50 หาร pop					4.67	1.53																									
อายุ 20-55 หาร pop							4.23	1.52																							
อายุ 20-60 หาร pop									4.58	1.47																					
อายุ 25-40 หาร pop											7.54	1.65																			
อายุ 25-45 หาร pop													5.65	1.66																	
อายุ 25-50 หาร pop															6.31	1.58															
อายุ 25-55 หาร pop																	7.65	1.69													
อายุ 25-60 หาร pop																			7.48	1.58											
อายุ 30-40 หาร pop																					3.32	1.32									
อายุ 30-45 หาร pop																							3.11	1.33							
อายุ 30-50 หาร pop																									3.43	1.43					
อายุ 30-55 หาร pop																											3.26	1.32			
อายุ 30-60 หาร pop																												3.26	1.29		

ที่มา : ผู้เนื้อหา

ตารางที่ 6.7 ข สมการสัดส่วนยอดขายวิสกี้นำเข้าแบบประหยัดต่อวิสกี้นำเข้าทั้งหมด

Dependent variable =  $\ln(w/(1-w))$   
 โดยที่ w = วิสกี้นำเข้า (econ. + stand.) / วิสกี้นำเข้าทั้งหมด

สมการที่	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)																
N (ปี 2538-2547)	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00																
F	23.62	22.21	23.62	23.59	21.28	16.43	17.31	16.32	15.98	14.32	18.54	19.00	19.01	18.32	18.65																
Ad. R Square	0.94	0.93	0.94	0.94	0.93	0.93	0.93	0.94	0.97	0.96	0.94	0.96	0.96	0.94	0.93																
Sid. Error	0.26	0.25	0.18	0.19	0.25	0.32	0.31	0.30	0.29	0.30	0.26	0.25	0.25	0.24	0.23																
Durbin-Watson	2.02	2.01	2.06	2.04	2.05	1.95	1.96	1.96	1.98	1.86	2.00	1.99	2.01	1.98	2.02																
	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t															
(Constant)	-16.74	-4.65	-15.84	-4.57	-14.86	-6.18	-13.59	-5.32	-13.01	-4.67	-22.31	-7.31	-21.56	-7.01	-27.92	-8.32	-24.77	-8.22	-25.98	-7.74	-17.32	-8.88	-12.58	-7.45	-18.57	-6.32	-18.76	-8.40	-15.11	-8.53	
price econ.	-0.05	-0.82	-0.05	-0.75	-0.07	-0.57	-0.03	-0.77	-0.02	-0.52	-0.03	-0.43	-0.02	-0.44	-0.03	-0.62	-0.04	-0.63	-0.03	-0.65	-0.02	-0.64	-0.01	-0.45	-0.02	-0.72	-0.03	-0.74	-0.04	-0.56	
price stand.	-0.01	-2.24	-0.02	-2.31	-0.04	-2.23	-0.02	-2.40	-0.02	-2.28	-0.02	-2.56	-0.02	-2.43	-0.01	-2.63	-0.03	-2.61	-0.02	-2.56	-0.01	-2.00	-0.01	-1.99	-0.01	-2.01	-0.02	-2.04	-0.02	-1.96	
price premium	-0.02	-1.65	-0.02	-1.70	-0.02	-1.56	-0.03	-1.55	-0.03	-1.40	-0.02	-1.49	-0.01	-1.47	-0.01	-1.50	-0.01	-1.56	-0.03	-1.53	-0.02	-1.23	-0.02	-1.14	-0.01	-1.21	-0.02	-1.46	-0.02	-1.32	
Real 4ml ไวน์ขาว whisky	0.90	1.97	0.86	1.99	0.76	1.96	0.75	1.97	0.63	1.96	0.56	1.96	0.67	1.99	0.83	1.99	0.73	1.98	0.68	1.74	0.41	1.45	0.32	1.35	0.65	1.56	0.54	1.95	0.48	1.75	
Real Per capita GDP	0.00	2.34	0.00	2.28	0.01	2.33	0.00	2.31	0.01	2.23	0.02	2.26	0.04	2.43	0.03	2.72	0.02	2.71	0.02	2.65	0.03	2.01	0.02	2.06	0.00	2.11	0.00	2.14	0.02	2.05	
อายุ 20-40 หาร pop	42.26	5.92																													
อายุ 20-45 หาร pop			43.78	6.01																											
อายุ 20-50 หาร pop					51.33	6.12																									
อายุ 20-55 หาร pop						50.01	6.11																								
อายุ 20-60 หาร pop								47.52	5.93																						
อายุ 25-40 หาร pop										68.45	6.00																				
อายุ 25-45 หาร pop											46.76	6.21																			
อายุ 25-50 หาร pop													79.77	6.93																	
อายุ 25-55 หาร pop															55.56	6.30															
อายุ 25-60 หาร pop																61.43	5.92														
อายุ 30-40 หาร pop																					69.58	3.21									
อายุ 30-45 หาร pop																						68.00	3.34								
อายุ 30-50 หาร pop																								72.11	4.00						
อายุ 30-55 หาร pop																									70.52	4.81					
อายุ 30-60 หาร pop																											73.45	3.56			

ที่มา: ผู้เนื้อหา

ตารางที่ 6.8 ที่มาของการเพิ่มขึ้นของการนำเข้าวิสกี้ประหยัดและเบียร์

อิทธิพลต่อการเพิ่มขึ้นของวิสกี้นำเข้าแบบประหยัด	ร้อยละ
สัดส่วนประชากรอายุ 25-50 ปี	72.51
สัดส่วนราคาวิสกี้นำเข้าแบบประหยัดต่อราคาวิสกี้นำเข้าราคาสูง	24.13
รายได้ต่อหัว	2.43
การโฆษณาวิสกี้	0.93
อิทธิพลต่อการเพิ่มขึ้นของเบียร์	ร้อยละ
สัดส่วนประชากรอายุ 20-40 ปี	18.89
สัดส่วนราคาเบียร์ต่อราคาเหล้าขาว	92.89
สัดส่วนราคาเบียร์ต่อราคาวิสกี้นำเข้า	-13.41
รายได้ต่อหัว	1.29
การโฆษณาเบียร์	0.34

ที่มา : จากการคำนวณ

### สมการการบริโภคเบียร์

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเพิ่มขึ้นของการบริโภคเบียร์เทียบกับสุราทั้งหมดอยู่ในตารางที่ 6.9 ก ผลสรุปมีดังนี้ (1) การบริโภคเบียร์เพิ่มขึ้นเนื่องจากราคาเบียร์ลดลงเมื่อเทียบกับราคาเหล้าขาว ผลในตารางที่ 6.9 ข ยืนยันว่าเหล้าขาวกับเบียร์เป็นสุราที่ใช้ทดแทนกัน เพราะเมื่อราคาเหล้าขาวแพงขึ้น สัดส่วนการบริโภคเบียร์ต่อสุราทั้งหมดจะเพิ่มขึ้น สิ่งอื่นๆ คงที่ (2) เมื่อรายได้ต่อหัวเพิ่มขึ้น สัดส่วนการบริโภคเบียร์ต่อสุราทั้งหมดก็เพิ่มขึ้น สิ่งอื่นๆ คงที่ (3) การโฆษณาเบียร์มีผลให้สัดส่วนการบริโภคเบียร์เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ (4) กลุ่มประชากรที่มีอิทธิพลทำให้สัดส่วนการบริโภคเบียร์เพิ่มขึ้นมากที่สุด ได้แก่ ประชากรอายุ 15-40 ปี และ 25-50 ปี เพราะค่าสัมประสิทธิ์ของประชากรสองกลุ่มนี้มีค่าสูงสุด (ตารางที่ 6.9 ข) แสดงว่าวัยรุ่น (อายุ 15-20 ปี) และกลุ่มผู้ใหญ่อายุ 40-50 ปี เป็นกลุ่มที่นิยมดื่มเบียร์ค่อนข้างมาก

เมื่อเปรียบเทียบค่าสัมประสิทธิ์ของราคาเบียร์ต่อราคาเหล้าขาว รายได้ต่อหัว สัดส่วนประชากร และงบโฆษณา พบว่า สงครามลดราคาเบียร์มีอิทธิพลทำให้สัดส่วนการบริโภคเบียร์เพิ่มขึ้นมากกว่าตัวแปรด้านประชากรและรายได้ กล่าวคือ การเปลี่ยนแปลงราคาเบียร์ต่อราคาเหล้าขาวมีอิทธิพลสูงมาก เกือบร้อยละ 93 ของสัดส่วนการบริโภคเบียร์ที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นการปรับอัตราภาษีเบียร์ให้เหมาะสมน่าจะจะสามารถชะลออัตราการเพิ่มขึ้นของการบริโภคเบียร์ได้ เราจะพิจารณาข้อเสนอเรื่องภาษีอย่างละเอียดในบทสุดท้าย







ตารางที่ 6.9 ก สมการสัดส่วนยอดขายเบียร์เทียบต่อยอดขายสุราทั้งหมด (ต่อ)

Dependent variable =  $\ln(w/(1-w))$

โดยที่ w = บริโภคเบียร์ / สุราทั้งหมด

สมการที่	(19)		(20)		(21)		(22)		(23)		(24)	
N ( ปี 2536-2547)	12.00		12.00		12.00		12.00		12.00		12.00	
F	60.48		58.37		54.58		60.24		62.10		61.58	
Ad. R Square	0.94		0.93		0.92		0.94		0.97		0.95	
Std. Error	0.13		0.14		0.15		0.13		0.13		0.12	
Durbin-Watson	1.85		1.84		1.92		1.90		1.97		1.95	
(Constant)	Coef. 8.54	t 2.87	Coef. 9.54	t 2.64	Coef. 10.54	t 3.59	Coef. 11.54	t 3.90	Coef. 9.39	t 2.47	Coef. 9.01	t 2.59
price beer/เหล้าขาว	-7.24	-3.17	-7.25	-3.25	-7.38	-3.14	-7.01	-3.20	-7.29	-3.24	-7.25	-3.01
price beer/วิสกี้นำเข้า	12.77	1.35	13.58	1.52	14.02	1.50	13.55	1.47	15.55	1.41	15.32	1.38
Real งบประมาณ beer	0.52	2.88	0.55	2.65	0.40	3.05	0.46	3.14	0.58	3.47	0.50	3.33
Real Per capita GDP	0.77	2.62	0.64	2.44	0.41	2.50	0.58	2.47	0.79	2.34	0.50	2.02
อายุ 15-35 หาร pop												
อายุ 15-40 หาร pop												
อายุ 15-45 หาร pop												
อายุ 15-50 หาร pop												
อายุ 15-55 หาร pop												
อายุ 15-60 หาร pop												
อายุ 20-35 หาร pop												
อายุ 20-40 หาร pop												
อายุ 20-45 หาร pop												
อายุ 20-50 หาร pop												
อายุ 20-55 หาร pop												
อายุ 20-60 หาร pop												
อายุ 25-35 หาร pop												
อายุ 25-40 หาร pop												
อายุ 25-45 หาร pop												
อายุ 25-50 หาร pop												
อายุ 25-55 หาร pop												
อายุ 25-60 หาร pop												
อายุ 30-35 หาร pop	3.27	2.00										
อายุ 30-40 หาร pop			3.28	1.97								
อายุ 30-45 หาร pop					4.32	1.99						
อายุ 30-50 หาร pop							4.57	2.01				
อายุ 30-55 หาร pop									4.96	2.00		
อายุ 30-60 หาร pop											4.03	1.97

ที่มา : ดูจากเนื้อหา





ตารางที่ 6.9 ก สมการสัดส่วนยอดขายเบียร์เทียบต่อยอดขายสุราทั้งหมด (ต่อ)

Dependent variable =  $\ln(w/(1-w))$ 

โดยที่ w = บริโภคเบียร์ / สุราทั้งหมด

สมการที่	(43)		(44)		(45)		(46)		(47)		(48)	
N (ปี 2536-2547)	12.00		12.00		12.00		12.00		12.00		12.00	
F	44.87		48.31		50.58		49.50		51.54		46.00	
Ad. R Square	0.95		0.96		0.94		0.95		0.98		0.96	
Std. Error	0.14		0.15		0.16		0.11		0.11		0.12	
Durbin-Watson	2.61		2.51		2.41		2.61		2.61		2.32	
	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t
(Constant)	12.58	1.34	11.33	1.62	15.34	1.22	14.30	1.47	12.51	1.49	12.00	1.55
price beer/เหล้าขาว	-6.32	-3.11	-6.80	-3.40	-6.22	-3.78	-6.34	-3.60	-6.41	-3.95	-5.80	-3.02
price beer/แม่โขง	1.58	0.93	1.64	1.21	1.38	1.28	1.55	1.32	1.45	1.11	1.35	1.20
Real งบประมาณ beer	1.58	3.34	1.40	3.65	1.23	3.42	1.38	3.25	1.27	3.42	1.44	3.32
Real Per capita GDP	0.74	1.51	0.60	1.36	0.24	1.47	0.28	1.36	0.92	1.66	0.46	1.50
อายุ 15-35 หาร pop												
อายุ 15-40 หาร pop												
อายุ 15-45 หาร pop												
อายุ 15-50 หาร pop												
อายุ 15-55 หาร pop												
อายุ 15-60 หาร pop												
อายุ 20-35 หาร pop												
อายุ 20-40 หาร pop												
อายุ 20-45 หาร pop												
อายุ 20-50 หาร pop												
อายุ 20-55 หาร pop												
อายุ 20-60 หาร pop												
อายุ 25-35 หาร pop												
อายุ 25-40 หาร pop												
อายุ 25-45 หาร pop												
อายุ 25-50 หาร pop												
อายุ 25-55 หาร pop												
อายุ 25-60 หาร pop												
อายุ 30-35 หาร pop	3.00	1.98										
อายุ 30-40 หาร pop			4.74	1.97								
อายุ 30-45 หาร pop					3.77	1.96						
อายุ 30-50 หาร pop							4.57	2.00				
อายุ 30-55 หาร pop									5.98	1.98		
อายุ 30-60 หาร pop											4.00	1.97

ที่มา: ดูจากเนื้อหา





ตารางที่ 6.9 ข สมการยอดขายเบียร์เทียบกับยอดขายสุราทั้งหมด (ต่อ)

Dependent variable =  $\ln(w/(1-w))$

โดยที่ w = บริโภคเบียร์ / สุราทั้งหมด

สมการที่	(19)		(20)		(21)		(22)		(23)		(24)	
N (ปี 2536-2547)	12.00		12.00		12.00		12.00		12.00		12.00	
F	17.45		16.32		15.32		17.32		18.04		17.86	
Ad. R Square	0.99		0.99		0.98		0.98		0.99		0.99	
Std. Error	0.17		0.17		0.18		0.18		0.17		0.16	
Durbin-Watson	2.12		2.13		2.20		2.17		2.12		2.16	
	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t	Coef.	t
(Constant)	-22.54	-4.50	-24.54	-4.23	-20.30	-4.35	-19.32	-3.86	-21.14	-4.29	-20.99	-3.85
price beer	-1.02	-2.02	-1.05	-2.00	-1.00	-2.02	-1.01	-1.98	-1.01	-2.04	-1.04	-2.01
price เหล้าขาว	0.03	2.03	0.03	2.05	0.02	2.00	0.01	1.97	0.01	2.06	0.02	2.01
price แม็โขง	-0.04	-1.07	-0.03	-1.10	-0.03	-1.12	-0.02	-1.17	-0.04	-1.18	-0.02	-1.05
Real งบโฆษณา beer	3.42	2.41	3.78	2.37	3.74	2.36	2.95	2.42	3.49	2.41	3.13	2.36
Real Per capita GDP	0.00	1.94	0.01	1.97	0.00	2.00	0.02	1.93	0.00	1.99	0.01	1.99
อายุ 15-35 หาร pop												
อายุ 15-40 หาร pop												
อายุ 15-45 หาร pop												
อายุ 15-50 หาร pop												
อายุ 15-55 หาร pop												
อายุ 15-60 หาร pop												
อายุ 20-35 หาร pop												
อายุ 20-40 หาร pop												
อายุ 20-45 หาร pop												
อายุ 20-50 หาร pop												
อายุ 20-55 หาร pop												
อายุ 20-60 หาร pop												
อายุ 25-35 หาร pop												
อายุ 25-40 หาร pop												
อายุ 25-45 หาร pop												
อายุ 25-50 หาร pop												
อายุ 25-55 หาร pop												
อายุ 25-60 หาร pop												
อายุ 30-35 หาร pop	40.00	2.04										
อายุ 30-40 หาร pop			37.54	2.13								
อายุ 30-45 หาร pop					39.64	2.15						
อายุ 30-50 หาร pop							42.65	2.04				
อายุ 30-55 หาร pop									43.76	2.90		
อายุ 30-60 หาร pop											41.86	2.04

ที่มา : ดูจากเนื้อหา



### 6.3 การคำนวณปริมาณการลักลอบนำเข้าสุรา

แนวคิดในการคำนวณปริมาณสุราต่างประเทศที่มีการลักลอบนำเข้าได้มาจากงานวิจัยในต่างประเทศประกอบกับการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่กรมสรรพสามิต และกรมศุลกากร ทำให้ผู้วิจัยทราบพฤติกรรมการลักลอบนำเข้า ผู้วิจัยจึงนำความรู้เหล่านี้มาสร้างแบบจำลองประมาณการปริมาณการลักลอบนำเข้าสุรา ซึ่งมี 2 วิธีหลัก วิธีแรกเรียกว่า การประมาณการสุราเดือนจากข้อมูลการค้าระหว่างประเทศ วิธีที่สอง เป็นการประมาณการสุราเดือนที่ลักลอบนำเข้าจากประเทศเพื่อนบ้านจากตัวเลขส่วนเกินหรือส่วนต่างระหว่างปริมาณการนำเข้าในประเทศเพื่อนบ้านกับปริมาณการบริโภคสุราในประเทศเพื่อนบ้าน จากนั้นผู้วิจัยจะตรวจสอบความน่าเชื่อถือของตัวเลขที่ประมาณการได้โดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการด้านสุรา

เหตุผลสำคัญที่ต้องมีการประมาณการจำนวนสุราเดือน เพื่อตอบคำถามว่าในปัจจุบันมีการลักลอบนำเข้าสุราเดือนมากน้อยเพียงใด จากการสัมภาษณ์ข้าราชการกรมสรรพสามิตและกรมศุลกากร รวมทั้งอดีตข้าราชการชั้นผู้ใหญ่ของกระทรวงการคลังต่างก็ยืนยันว่าในปัจจุบันการลักลอบนำเข้าสุราเดือนน่าจะมีจำนวนลดลง เมื่อเทียบกับในอดีต (ประมาณกว่า 10 ปีก่อน) ขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการบางรายกลับยืนยันว่ามีการลักลอบนำเข้าสุราบางชนิดในจำนวนมากขึ้น โดยอ้างหลักฐานจากการสำรวจตลาดค้าปลีกตามย่านสถานบันเทิง ซึ่งพบว่าเกือบครึ่งหนึ่งของสุราตราหนึ่งที่ขายกันในสถานบันเทิง เป็นสุราเดือน ผู้วิจัยจึงต้องการตรวจสอบหลักฐานว่า ข้อเท็จจริงสนับสนุนแนวคิดของฝ่ายใด หากการลักลอบนำเข้ามีจำนวนมาก ก็จะเป็นหลักฐานชิ้นหนึ่งที่แสดงว่าอัตราภาษีสุราของไทยอยู่ในระดับที่สูง และ/หรือระบบการจัดเก็บภาษีและปราบปรามการลักลอบหนีภาษีอาจมีจุดอ่อนบางประการ

แหล่งข้อมูลที่ใช้เป็นข้อมูลทุติยภูมิ ได้แก่ ข้อมูลปริมาณการนำเข้าและปริมาณส่งออกตามรหัส HS 6 หลักของ The United Nations Statistical Division ตัวเลขนี้สหประชาชาติได้รับจากกรมศุลกากรของประเทศต่างๆ แล้วนำมาปรับปรุงให้ตัวเลขส่งออกและนำเข้าของประเทศต่างๆ มีความสอดคล้องกัน

#### วิธีที่ 1 การประมาณการสุราเดือนจากข้อมูลทางการค้า

ในทางทฤษฎีรายงานปริมาณการส่งออกในหนึ่งปีของประเทศหนึ่ง (ประเทศ A) ไปยังอีกประเทศหนึ่ง (ประเทศ B) ควรจะเท่ากับปริมาณการนำเข้าของประเทศ B จากการส่งออกของประเทศ A แต่ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ข้อมูลปริมาณการส่งออกของประเทศ A ไปยังประเทศ B ไม่เท่ากับข้อมูลปริมาณการนำเข้าของประเทศ B จากประเทศ A ซึ่งทำให้มีส่วนต่าง แม้ส่วนต่างนี้จะเกิดจากสาเหตุหลายประการ แต่นักวิชาการบางคนเชื่อว่า สาเหตุหลัก คือ การลักลอบนำเข้าสุรา (Raymond, Fisman and Shang-Jin Wei., 2001) การคำนวณปริมาณการนำเข้าสุราเดือน

จากข้อมูลทางการค้า จะพิจารณาเฉพาะ 2 กรณี คือ วิสกี้ (HS 220830) ที่มาจากประเทศอังกฤษ โดยใช้ข้อมูลการส่งออกวิสกี้จากประเทศอังกฤษมายังประเทศไทยเทียบกับข้อมูลการนำเข้าวิสกี้จากประเทศอังกฤษของไทย และไวน์ (HS 220429) ที่มาจากประเทศออสเตรเลีย โดยใช้ข้อมูลการส่งออกไวน์จากประเทศออสเตรียมายังประเทศไทย และตัวเลขการนำเข้าไวน์ของประเทศไทยจากประเทศออสเตรเลีย ดังนั้นจะทำให้ได้ปริมาณสุราเถื่อนที่ผ่านไทย

แต่การคำนวณปริมาณการลักลอบที่ผ่านไทยยังไม่เพียงพอ ในความเป็นจริงแล้วยังมีการลักลอบสุรามาจากประเทศเพื่อนบ้าน ในที่นี้จะพิจารณาเฉพาะ ประเทศลาว ประเทศมาเลเซีย และประเทศกัมพูชา การคำนวณปริมาณการลักลอบสุราที่มาจากประเทศเพื่อนบ้านโดยทางการค้า จะมีวิธีการคำนวณเหมือนกับการคำนวณปริมาณการลักลอบที่ผ่านไทย ยกเว้น กรณีประเทศลาวที่มีทั้งปริมาณสุราผ่านแดน และสถิติศุลกากร คือ ปริมาณส่งออกสุราของประเทศผู้ส่งออกมายังลาว กับปริมาณนำเข้าสุราของลาว ดังนั้นจึงมีวิธีการคำนวณการลักลอบนำเข้า 3 วิธีย่อย ดังนี้

วิธีที่ 1.1 มาจากข้อเท็จจริงที่มีสุราผ่านแดนจากไทยไปลาว บางส่วนไม่ได้ข้ามไปยังฝั่งลาว ผู้วิจัยสมมติให้ ร้อยละ 60 ของสุราผ่านแดนไทย-ลาว ไม่ได้ข้ามไปยังฝั่งลาว ข้อสมมตินี้มาจากปริมาณสุราผ่านแดนที่ถูกกรมสรรพสามิตจับได้ว่ามิได้ข้ามแดนลาว ในปี 2548 ตามรายงานของหนังสือพิมพ์คมชัดลึก (8 มิ.ย. 2548) มีวิธีการคำนวณดังนี้

$$S_1^1 = DIF.THAI + LAO1 + A_M^1 + A_C^1 \quad (6.1)$$

$$DIF.THAI = (X.ex.Thai) - (Thai.im.X) \quad (6.2)$$

$$LAO1 = (Thai.Lao.im.Total) * (Non.Cros\ sin\ g) \quad (6.3)$$

$$A_j^1 = (X.ex.A_j) - (A_j.im.X) \quad (6.4)$$

โดยที่

$$S_1^1 = \text{ปริมาณสุราเถื่อนทั้งหมดที่เข้ามาในไทย จากข้อมูลทางการค้า วิธีที่ 1 โดยวิธีย่อยที่ 1}$$

$$\begin{aligned} DIF.THAI &= \text{ปริมาณสุราเถื่อนที่ผ่านไทย} \\ &= \text{ปริมาณส่งออกสุราชนิดหนึ่งจากประเทศ(ก)สู่ประเทศ(ข) ลบ} \\ &\quad \text{ด้วยปริมาณนำเข้าสุราชนิดนั้นของประเทศ(ข)ที่นำเข้าจาก} \\ &\quad \text{ประเทศ(ก)} \end{aligned}$$

$X.ex.Thai$	=	ปริมาณส่งออกสุราของประเทศ $X$ (ผู้ส่งออกต้นทาง) มาสู่ประเทศไทย
$Thai.im.X$	=	ปริมาณนำเข้าสุราของประเทศไทยจากประเทศ $X$
$LAO1$	=	ปริมาณสุราเถื่อนที่มาจากประเทศลาว โดยวิธีคิดที่ 1
	=	ปริมาณสุราผ่านแดนไทยที่คาดว่าจะไม่ได้ข้ามไปยังฝั่งลาว
$Thai.Lao.im.Total$	=	ปริมาณสุราผ่านแดนไทย-ลาวทั้งหมด ของแต่ละประเภทสุรา
$Non.Cros sin g$	=	สัดส่วนสุราผ่านแดนไทย-ลาว ที่ไม่ได้ข้ามไปยังฝั่งลาว
$A_M^1$	=	ปริมาณสุราเถื่อนที่มาจากประเทศมาเลเซีย จากข้อมูลทางการค้า
	=	ส่วนต่างระหว่างปริมาณส่งออกสุราชนิดหนึ่งจากประเทศ(ก)สู่ประเทศ(ข) กับปริมาณนำเข้าสุราชนิดนั้นของประเทศ(ข)ที่นำเข้าจากประเทศ(ก)
$A_C^1$	=	ปริมาณสุราเถื่อนที่มาจากประเทศกัมพูชา จากข้อมูลทางการค้า (คำนวณเหมือนกรณี $A_M^1$ )
$A_j^1$	=	ปริมาณสุราเถื่อนที่มาจากประเทศเพื่อนบ้าน จากข้อมูลทางการค้า โดยวิธีที่ 1
$j$	=	ประเทศเพื่อนบ้าน (มาเลเซีย = $M$ , กัมพูชา = $C$ )
$X.ex.A_j$	=	ปริมาณส่งออกสุราของประเทศ $X$ (ผู้ส่งออกต้นทาง) มาสู่ประเทศเพื่อนบ้าน
$A_j.im.X$	=	ปริมาณนำเข้าสุราของประเทศเพื่อนบ้านจากประเทศ $X$

วิธีที่ 1.2 มาจากข้อสมมติที่กำหนดให้สุราผ่านแดนจากไทยไปลาว ข้ามแดนทั้งหมด แต่มีการลักลอบนำเข้าไทยในภายหลัง หลังจากหักส่วนที่ขายให้นักท่องเที่ยวไทย และคนลาวบริโภคในประเทศ มีวิธีคำนวณดังนี้

$$S_2^1 = DIF.THAI + LAO2 + A_M^1 + A_C^1 \quad (6.5)$$

$$LAO2 = (Thai.Lao.im.Total) - (Tourist) - (Lao.Consum) \quad (6.6)$$

โดยที่

$$S_2^1 = \text{ปริมาณสุราเดือนทั้งหมดที่เข้ามาในไทย จากข้อมูลทางการค้า วิธีที่ 1 โดยวิธีคิดที่ 2}$$

$$\begin{aligned} LAO2 &= \text{ปริมาณสุราเดือนที่มาจากประเทศลาว โดยวิธีคิดที่ 2} \\ &= \text{ปริมาณสุราผ่านแดนไทยไปลาว ลบด้วยปริมาณที่ขายให้นักท่องเที่ยวในลาว (30% และ 60%) และปริมาณการบริโภคในลาว (ร้อยละ 0.5 ของปริมาณการนำเข้าในลาว)} \end{aligned}$$

$$Thai.Lao.im.Total = \text{ปริมาณสุราผ่านแดนไทย-ลาวทั้งหมด}$$

$$Tourist = \text{ปริมาณสุราที่ขายให้นักท่องเที่ยว โดยถูกกฎหมาย คิดจากจำนวนนักท่องเที่ยว \times \text{สัดส่วนนักท่องเที่ยวที่ซื้อสุราปลอดภาษี}}$$

$$Lao.Consum = \text{ปริมาณการบริโภคสุราของคนลาว}$$

วิธีที่ 1.3 จำนวนจากสุราที่ลาวนำเข้าโดยตรงหักปริมาณการบริโภคในประเทศ และส่วนที่จำหน่ายให้นักท่องเที่ยวในร้านปลอดภาษี แต่ตัวเลขนำเข้านี้จะต่ำกว่าความจริง เพราะมิได้รวมสินค้าผ่านแดน มีวิธีคำนวณดังนี้

$$S_3^1 = DIF.THAI + LAO3 + A_M^1 + A_C^1 \quad (6.7)$$

$$LAO3 = (X.ex.Lao) - (Tourist) - (Lao.Consum) \quad (6.8)$$

โดยที่

$$S_3^1 = \text{ปริมาณสุราเดือนทั้งหมดที่เข้ามาในไทย จากข้อมูลทางการค้า วิธีที่ 1 โดยวิธีย่อยที่ 3}$$

$$\begin{aligned} LAO3 &= \text{ปริมาณสุราเดือนที่มาจากประเทศลาว โดยวิธีคิดที่ 3} \\ &= \text{ปริมาณสุราส่งออกจากประเทศต่างๆสู่ลาว ลบปริมาณที่ขายให้นักท่องเที่ยวในลาว (30% และ 60%) และปริมาณการบริโภคในลาว (ร้อยละ 0.5 ของปริมาณนำเข้าในลาว)} \end{aligned}$$

$$X.ex.Lao = \text{ปริมาณส่งออกสุราของประเทศ X (ผู้ส่งออกต้นทาง) มาสู่ประเทศลาว}$$

ผลจากการคำนวณ พบว่า ปริมาณวิสกี้ล็กกลอบมีประมาณร้อยละ 10 ของปริมาณการนำเข้าวิสกี้ทั้งหมด และปริมาณไวน์ล็กกลอบมีประมาณร้อยละ 40 ของปริมาณการนำเข้าไวน์ทั้งหมด (ดูภาคผนวก ง) ผลการประมาณการสอดคล้องกับข้อเท็จจริงที่ว่า ปัจจุบันมีไวน์ไม่เสียภาษีจำหน่ายอย่างกว้างขวางในกรุงเทพฯ ดังที่อธิบายไปแล้วข้างต้น ส่วนการล็กกลอบนำเข้าวิสกี้มีจำนวนไม่มาก ส่วนที่มีล็กกลอบนำเข้าจะเป็นวิสกี้ราคาแพงเฉพาะตราที่คนไทยนิยมดื่ม เช่น แบล็ค เลเบิ้ล เป็นต้น

### วิธีที่ 2 การประมาณการสุราเถื่อน จากส่วนเกินของการนำเข้าสุราหลังหักการส่งออกและการบริโภคสุราของประเทศเพื่อนบ้าน

การคำนวณปริมาณการนำเข้าสุราเถื่อน จากส่วนเกินหรือส่วนต่างระหว่างปริมาณการนำเข้าในประเทศเพื่อนบ้านกับปริมาณการส่งออกและปริมาณการบริโภคสุราในประเทศเพื่อนบ้าน โดยจะพิจารณาเฉพาะ 2 กรณี เช่นเดียวกับวิธีที่ 1 นั่นคือ วิสกี้ (HS 220830) ที่มาจากประเทศอังกฤษ และไวน์ (HS 220429) ที่มาจากประเทศออสเตรเลีย ทั้งนี้ปริมาณสุราเถื่อนทั้งหมดที่ล็กกลอบนำเข้าสู่ประเทศไทย ( $S_i^2$ ), ปริมาณสุราเถื่อนที่ผ่านไทย ( $DIF.THAI$ ) และปริมาณสุราเถื่อนที่มาจากประเทศลาว ( $LAO1, LAO2, LAO3$ ) จะมีวิธีการคำนวณเหมือนกับวิธีที่ 1 เช่นกัน ยกเว้น ปริมาณสุราเถื่อนที่มาจากประเทศมาเลเซียและประเทศกัมพูชาจะมีวิธีคิดที่แตกต่างจากเดิม ดังนั้น จึงมีวิธีการคำนวณการล็กกลอบนำเข้า 3 วิธีย่อยดังนี้

$$\text{วิธีที่ 2.1} \quad S_1^2 = DIF.THAI + LAO1 + A_M^2 + A_C^2 \quad (6.9)$$

$$\text{วิธีที่ 2.2} \quad S_2^2 = DIF.THAI + LAO2 + A_M^2 + A_C^2 \quad (6.10)$$

$$\text{วิธีที่ 2.3} \quad S_3^2 = DIF.THAI + LAO3 + A_M^2 + A_C^2 \quad (6.11)$$

$$A_j^2 = (A_j.im.X) - (A_j.ex) - (A_j.Consum) \quad (6.12)$$

โดยที่

$S_i^2$  = ปริมาณสุราเถื่อนทั้งหมดที่เข้ามาในไทย จากส่วนเกินของการนำเข้าสุราหลังหักการส่งออกและการบริโภคสุราของประเทศเพื่อนบ้าน วิธีที่ 2 โดยวิธีย่อยที่  $i=1,2,3$

$A_j^2$  = ปริมาณสุราเถื่อนที่มาจากประเทศเพื่อนบ้าน โดยวิธีที่ 2

$j$  = ประเทศเพื่อนบ้าน (มาเลเซีย =  $M$ , กัมพูชา =  $C$ )

$A_j.im.X$  = ปริมาณนำเข้าสุราของประเทศเพื่อนบ้านจากประเทศ  $X$

$A_j.ex$  = ปริมาณการส่งออกสุราของประเทศเพื่อนบ้าน

$A_j.Consum$  = ปริมาณการบริโภคสุราของประเทศเพื่อนบ้าน (คนมาเลเซีย  
บริโภคสุรานำเข้า ร้อยละ 50 และคนกัมพูชาบริโภคสุรานำเข้า  
ร้อยละ 0.5)

ผลจากการคำนวณพบว่า ปริมาณวิสกี้ลักลอบมีประมาณร้อยละ 10 ของปริมาณการนำเข้า  
วิสกี้ทั้งหมด และปริมาณไวน์ลักลอบมีประมาณร้อยละ 55 ของปริมาณการนำเข้าไวน์ทั้งหมด  
(ดูภาคผนวก ง)

จุดอ่อนของวิธีคำนวณแบบนี้อยู่ที่ ปัญหาการเก็บรวบรวมข้อมูลของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง  
มักมีความคลาดเคลื่อน และการรายงานข้อมูลก็อาจมีปัญหาเรื่องช่วงเวลารายงานที่ต่างกัน ซึ่งมีผล  
โดยตรงทำให้ข้อมูลที่น่าเสนอต่อสาธารณะมีความแตกต่างกันในระดับหนึ่ง อย่างไรก็ตาม แนวคิด  
วิธีหาปริมาณการลักลอบตามนี้ ก็ยังคงใช้ได้ในระดับหนึ่งภายใต้ข้อสมมติว่า การนำเสนอข้อมูล  
จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องไม่มีความคลาดเคลื่อนอย่างมีนัยสำคัญ

## บทที่ 7

### การประเมินอัตราภาษีศุลกากรที่เหมาะสมและข้อเสนอแนะด้านนโยบายภาษีศุลกากร

วัตถุประสงค์ของบทนี้มี 3 ประการ ประการแรก จะเป็นการวัดอัตราภาษีที่สามารถลดผลกระทบภายนอก ประการที่สอง ผู้วิจัยจะประเมินอัตราภาษีศุลกากรว่ามีอัตราที่เหมาะสมหรือไม่ โดยอาศัยข้อมูลจากผลการวิจัยในบทอื่นๆ และงานวิจัยอื่น ประการที่สาม ผู้วิจัยจะให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับนโยบายภาษีศุลกากร 2 ด้าน คือ อัตราภาษีและฐานภาษีสรรพสามิตที่เหมาะสม ผู้วิจัยจะให้ข้อเสนอแนะเฉพาะภาษีสรรพสามิต เพราะสภาพข้อเท็จจริงในปัจจุบันคือ อัตราภาษีศุลกากรมีแนวโน้มลดลง เนื่องจากข้อตกลงการค้าเสรีที่ระดับพหุภาคี<sup>1</sup> ระดับภูมิภาค (โดยเฉพาะอย่างยิ่ง AFTA-CEPT)<sup>2</sup> และระดับทวิภาคี<sup>3</sup> ส่วนภาษีอื่นๆก็ไม่มีประเด็นนโยบายที่จะต้องแก้ไข เช่น ภาษีมูลค่าเพิ่มที่จัดเก็บจากสินค้าทุกชนิดในอัตราที่ค่อนข้างต่ำ (ร้อยละ 7) ภาษีมหาดไทยและเงินเก็บเข้ากองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพก็จัดเก็บในอัตราที่ค่อนข้างต่ำและมีวัตถุประสงค์ เฉพาะที่ชัดเจนอยู่แล้ว

ตอนที่ 7.1 กล่าวถึงเหตุผลทางเศรษฐศาสตร์ในการจัดเก็บภาษีสรรพสามิตพร้อมทั้งหลักฐานการวิจัยที่สนับสนุนการจัดเก็บภาษีสรรพสามิต และมีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับอัตราภาษีสรรพสามิตเพื่อลดผลกระทบภายนอกที่เกิดจากการบริโภคสุรา ตอนที่ 7.2 เป็นการนำเสนอแนวคิดทางวิชาการเรื่อง marginal social cost of fund เพื่อใช้ประเมินว่าอัตราภาษีสรรพสามิตของไทยในปัจจุบันอยู่ในอัตราที่เหมาะสมหรือไม่ หรืออีกนัยหนึ่งอัตราภาษีในปัจจุบันสูงหรือต่ำเกินไป ตอนที่ 7.3 เป็นการสรุปข้อเสนอแนะทั้งหมด

<sup>1</sup> ตามข้อตกลงรอบอุรุกวัย ไทยผูกพันที่จะลดภาษีสินค้าอุตสาหกรรม (รวมทั้ง) สุราลงร้อยละ 30 ในระหว่างปี 2539-2549 ส่วนการเจรจาโดยอาเซียนขณะนี้สมาชิก WTO ได้กำหนดหลักการสำคัญในการลดภาษีสินค้าที่ไม่ใช่สินค้าเกษตร (NAMA) โดยตกลงให้ทุกประเทศลดภาษีตามสูตรการลดภาษีแบบ Swiss formula ซึ่งจะทำให้รายการภาษี (tariff lines) ที่มีอัตราภาษีสูงต้องลดภาษีลงมากกว่ารายการภาษีที่มีอัตราภาษีต่ำ วัตถุประสงค์เพื่อให้ภาษีขาเข้าลดลงอย่างรวดเร็วและรายการภาษีต่างๆมีอัตราภาษีใกล้เคียงกัน ประเทศกำลังพัฒนาจะลดภาษีลงในอัตราที่น้อยกว่าและใช้เวลานานกว่าประเทศพัฒนาแล้ว ส่วนสัมประสิทธิ์ที่ใช้ในการลดภาษียังอยู่ระหว่างการเจรจากันในขณะนี้ที่ผู้วิจัยสรุปผลวิจัย (พฤษภาคม 2549)

<sup>2</sup> ASEAN Free Trade Agreement มีข้อตกลงการลงภาษีที่เรียกว่า Common Effective Preferential Tariff นับตั้งแต่ปี 2546 เป็นต้นมาอัตราภาษีสินค้าส่วนใหญ่ระหว่างกลุ่มสมาชิกอาเซียน 6 ประเทศ แรกที่ลงนามในข้อตกลง AFTA ได้ลดลงเหลือ 0-5 % แล้ว

<sup>3</sup> ไทยได้ทำข้อตกลงเขตการค้าเสรีทวิภาคีกับประเทศและกลุ่มประเทศรวม ข้อตกลงได้แก่ ไทย-จีน (Early Harvest Agreement) ไทย-ออสเตรเลีย ไทย-นิวซีแลนด์ ไทย-บาเรนซ์ BIMSTEC และกำลังเจรจากับอีกอย่างน้อย 7 ประเทศ ประเทศสำคัญ คือ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา อาเซียน-เกาหลีใต้ อินเดีย เป็นต้น แม้ข้อตกลงจะมีการลดภาษีสินค้าจำนวนมาก แต่ก็จะมีสินค้าอ่อนไหวหลายรายการที่ได้รับการยกเว้น

## 7.1 เหตุผลของการจัดเก็บภาษีสรรพสามิต

รัฐบาลจัดเก็บภาษีสรรพสามิตจากสินค้าหลายชนิด อาทิเช่น สุรา บุหรี่ น้ำมัน เครื่องปรับอากาศ รถยนต์ บริการอาบอบนวด และล่าสุด คือ ภาษีสรรพสามิตจากการใช้บริการโทรศัพท์มือถือ เหตุผลหลักของการจัดเก็บภาษีสรรพสามิต คือ การแสวงหารายได้ เหตุผลอื่นได้แก่ รัฐต้องการลดการบริโภคสินค้าฟุ่มเฟือยบางชนิด เช่น รถยนต์ เครื่องปรับอากาศ หรือรัฐเห็นว่สินค้าบางชนิดเป็นสินค้าบาป (sin goods) ที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อสังคม จึงต้องการจำกัดการบริโภคสินค้าเหล่านั้น อาทิเช่น บุหรี่ สุรา บริการอาบอบนวด เป็นต้น อย่างไรก็ตามภายใต้เงื่อนไขบางอย่าง วัตถุประสงค์สองประการหลังอาจสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการหารายได้ นั่นคือ อุปสงค์ต่อสินค้าเหล่านั้นมีความยืดหยุ่นต่อราคาต่ำกว่า 1 โดยเฉพาะสุรา และบุหรี่<sup>4</sup> ดังนั้น ภาษีสรรพสามิต จึงเป็นรายรับสำคัญของรัฐบาลตลอดมา โดยทำรายได้ให้รัฐถึงร้อยละ 21 ของรายรับภาษีทั้งหมดในปี 2547 (ดูตารางที่ 7.1)

ตารางที่ 7.1 รายรับภาษีประเภทต่าง ๆ

ประเภท	ปีงบประมาณ 2546		ปีงบประมาณ 2547	
	มูลค่า : ล้านบาท	ร้อยละ	มูลค่า : ล้านบาท	ร้อยละ
<b>ภาษีที่มาจากรวมสรรพสามิต</b>	<b>246,640.97</b>	<b>22.33</b>	<b>275,773.31</b>	<b>21.38</b>
- ภาษีสุรา	62,662.79	5.67	68,930.08	5.34
- ภาษียาสูบ	33,288.86	3.01	36,325.09	2.82
- ภาษียรถยนต์	56,473.89	5.11	65,011.81	5.04
- ภาษีน้ำมันและผลิตภัณฑ์น้ำมัน	73,604.75	6.66	76,996.02	5.97
- ภาษีกิจการโทรคมนาคม	6,419.63	0.58	12,625.35	0.98
- ภาษีสถานอาบน้ำฯ	77.94	0.01	160.99	0.01
- ภาษีสารทำลายชั้นบรรยากาศ	53.79	0.00	48.18	0.00
- ภาษีอื่น ๆ <sup>1</sup>	14,059.32	1.27	15,675.79	1.22
<b>ภาษีที่มาจากรวมสรรพากร</b>	<b>627,682.49</b>	<b>56.82</b>	<b>772,236.42</b>	<b>59.88</b>
- ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	117,308.74	10.62	135,154.61	10.48
- ภาษีเงินได้นิติบุคคล	208,859.19	18.91	261,890.27	20.31
- ภาษีมูลค่าเพิ่ม	261,306.37	23.66	316,133.94	24.51
- ภาษีอื่น ๆ <sup>2</sup>	40,208.19	3.64	59,057.60	4.58
<b>ภาษีที่มาจากรวมศุลกากร</b>	<b>111,819.02</b>	<b>10.12</b>	<b>106,122.41</b>	<b>8.23</b>
<b>ภาษีที่มาจากหน่วยงานอื่น</b>	<b>118,484.53</b>	<b>10.73</b>	<b>135,560.65</b>	<b>10.51</b>
<b>รวมรายรับภาษีทั้งหมด</b>	<b>1,104,627.01</b>	<b>100.00</b>	<b>1,289,692.79</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ : <sup>1</sup> ภาษีอื่น ๆ ได้แก่ ภาษีเครื่องไฟฟ้า, ภาษียรถจักรยานยนต์, ภาษีไฟ, ภาษีในท่กลับและคัสโก้เชค ฯลฯ

<sup>2</sup> ภาษีอื่น ๆ หมายถึง ภาษีเงินได้ปิโตรเลียม, ภาษียธุรกิจเฉพาะ, อากรแสตมป์ และรายได้อื่น

ที่มา : รายงานประจำปีสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

<sup>4</sup> เหตุผลก็คือ เมื่อรัฐเพิ่มอัตราภาษี เช่น 10% สมมติว่าผู้ขายก็เพิ่มราคาขายขึ้น 10% แต่ยอดขายจะลดลงน้อยกว่า 10% ทำให้รายรับภาษีของรัฐเพิ่มขึ้น



ในบรรดาภาษีสรรพสามิตจากสินค้าต่างๆ ภาษีสุราเป็นแหล่งรายรับที่สำคัญที่สุดรองจาก ภาษีน้ำมันและผลิตภัณฑ์น้ำมัน เพราะร้อยละ 25 ของรายรับภาษีสรรพสามิตมาจากภาษีสุรา (ตารางที่ 7.1) การที่ภาษีสรรพสามิตเป็นแหล่งรายรับสำคัญของประเทศ รัฐบาลจึงกำหนดเป้าหมาย การจัดเก็บภาษีสรรพสามิต ทำให้กรมสรรพสามิตต้องสนองนโยบายของรัฐ โดยการจัดวางระบบ บริหารภาษีที่ทำให้กรมฯสามารถจัดเก็บภาษีได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในกรณีของสุรา ซึ่งเป็นสินค้า ภายใต้อำนาจดูแลของกรมสรรพสามิต กรมฯ จึงมีนโยบายการออกใบอนุญาตจำหน่ายสุราอย่างเสรี โดยจัดเก็บค่าธรรมเนียมใบอนุญาตในอัตราต่ำกว่าอัตราสูงสุดทางกฎหมาย (คูสถาบันวิจัยเพื่อ การพัฒนาประเทศไทย, 2547) นโยบายการหารายรับสูงสุดจากภาษีสุราจึงขัดกับวัตถุประสงค์เรื่อง การลดความสูญเสียที่เกิดจากการบริโภคสุรา อาทิเช่น อุบัติเหตุจากพฤติกรรมเมาแล้วขับ ปัญหา ครอบครัวยุติพันธุ์ ปัญหาการที่รัฐต้องสูญเสียงบประมาณในการรักษาพยาบาลผู้ป่วยจากโรคที่เกี่ยวข้องกับ การดื่มสุรา และปัญหาผลกระทบต่อผลิตภาพการผลิตเนื่องจากการดื่มสุรา เป็นต้น

ยิ่งกว่านั้นผลการวิเคราะห์โครงสร้างอัตราภาษีสรรพสามิต และการปรับอัตราภาษี สรรพสามิตชดเชยการลดภาษีศุลกากรในบทที่ 5-6 พบว่า โครงสร้างภาษีสรรพสามิตในปัจจุบันเริ่ม สูญเสียประสิทธิภาพในการเป็นเครื่องมือหารายรับของรัฐ (ดูรูปที่ 5.8 และ 6.5) นอกจากการปรับ อัตราภาษีสรรพสามิตจะไม่สามารถช่วยเพิ่มรายรับภาษีแล้ว ก็ยังไม่สามารถลดการบริโภควิสกี้ นำเข้าและสุราขาวที่มีแอลกอฮอล์สูง (รูปที่ 5.7 และ 6.8)

ประเด็นสำคัญของงานวิจัยครั้งนี้ คือ หากต้องการใช้ภาษีสรรพสามิตเป็นเครื่องมือสนอง นโยบายด้านต่างๆ อัตราภาษีสรรพสามิตควรเป็นเท่าไรจึงจะบรรลุวัตถุประสงค์ของแต่ละ วัตถุประสงค์

ในปัจจุบันนักเศรษฐศาสตร์การคลังเชื่อว่าภาษีสรรพสามิตมีวัตถุประสงค์ 4 ประการ คือ ใช้ภาษีสรรพสามิตหารายได้ให้รัฐ ใช้ภาษีเพื่อลดผลกระทบภายนอกหรือผลเสียหายจากการบริโภค (private sector externality) ใช้ภาษีเพื่อลดผลกระทบภายนอกต่อรายจ่ายของรัฐ (public expenditure externality) และใช้ภาษีเป็นเครื่องมือในการกระจายรายได้หรือสร้างความเป็นธรรม ประเด็น ทางเศรษฐศาสตร์ คือ ถ้าต้องการจัดเก็บภาษีให้สนองวัตถุประสงค์แต่ละข้ออย่างมีประสิทธิภาพ เงื่อนไขจะเป็นอย่างไร

**ก) การหารายได้** หากไม่พิจารณาเรื่องการกระจายรายได้ เงื่อนไขการใช้ภาษีสรรพสามิตหา รายได้ให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด คือ สินค้าที่อุปสงค์มีความยืดหยุ่นต่อราคาต่ำ จะเสียภาษีใน อัตราที่สูงกว่าค่าเฉลี่ย (ทั้งนี้โดยมีเงื่อนไขว่าอุปสงค์ของสินค้าแต่ละชนิดที่ผู้บริโภครู้ไม่ขึ้นกับ

<sup>5</sup> ประสิทธิภาพการจัดเก็บภาษี คือ ต้นทุนส่วนเพิ่มของภาษีบาทสุดท้ายที่จัดเก็บได้ (marginal social cost of fund) มีค่าต่ำที่สุด

ราคาสินค้าชนิดอื่น) นอกจากนี้ Corlett and Hague (1953) ได้พิสูจน์ว่าการเก็บภาษีจากสินค้าที่ใช้คู่กับเวลาว่าง (เช่น สุราใช้ดื่มในยามว่าง) ในอัตราที่สูงกว่าภาษีจากสินค้าที่ใช้ทดแทนกับเวลาว่าง จะเป็นการเก็บภาษีที่มีประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจ

หลักฐานการวิจัยในบทที่ 4 พบว่าอุปสงค์ต่อสุราส่วนใหญ่ มีค่าความยืดหยุ่นต่อราคาต่ำกว่าหนึ่ง ยกเว้นเหล้าขาว และวิสกี้สีในประเทศ (ตารางที่ 7.2) หลักฐานนี้เป็นการสนับสนุนให้รัฐเก็บภาษีสรรพสามิตจากสุราสูงกว่าสินค้าอื่นๆ เช่น รถยนต์ และเครื่องปรับอากาศ ซึ่งมีความยืดหยุ่นต่อราคาสูงกว่าหนึ่ง

ตารางที่ 7.2 ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อสินค้าบางชนิด

สินค้า	งานวิจัยนี้ (บทที่ 6)	Chandoevrit-Dahlby (2549)	อิสรา (2546)	ดิเรก (2532)
วิสกี้สีในประเทศ	-0.29 ถึง -1.68	-	-	-
วิสกี้นำเข้า	-0.12 ถึง -0.86	-	-	-
เบียร์ในประเทศ	-0.19 ถึง -0.93	-	-	-
เหล้าขาว	-1.06 ถึง -1.59	-	-	-
ไวน์ในประเทศ	-0.31 ถึง -2.29	-	-	-
สุราทั้งหมด	-	-0.89	-0.54	-
บุหรี่	-	-0.81	-0.39	-0.83
น้ำมันเชื้อเพลิง/ไฟฟ้า	-	-0.19	-	-

หมายเหตุ : ความแตกต่างของค่าความยืดหยุ่นต่อราคา เกิดจากวิธีการที่ใช้ในการประมาณการแตกต่างกัน และงานวิจัยครั้งนี้ใช้ข้อมูลจากการสำรวจผู้บริโภคสุรา แต่งานวิจัย 3 เรื่องที่อ้างถึงในตารางใช้ข้อมูลการสำรวจรายได้รายจ่ายของครัวเรือนในปีที่แตกต่างกัน

ที่มา : (1) บทที่ 4

(2) งานวิจัยอื่น ตามชื่อที่อ้างที่หัวตาราง

อย่างไรก็ตาม อัตราภาษีสุราแต่ละประเภทไม่ควรแตกต่างกันมาก เพราะงานวิจัยของเราพบว่าอุปสงค์ต่อสุราแต่ละประเภทมีความยืดหยุ่นไขว้ (หรือความยืดหยุ่นต่อราคาของสุราประเภทอื่น) ค่อนข้างสูง เนื่องจากสุราแต่ละประเภทสามารถใช้ทดแทนกันได้ดี (ดูตารางที่ 7.3) กล่าวคือ หากอัตราภาษีสุราชนิดหนึ่งต่างจากสุราอีกชนิดค่อนข้างมาก ผู้บริโภคจะลดการบริโภคสุราที่มีภาษีสุราสูงขึ้น แล้วหันไปบริโภคสุราที่มีภาษีต่ำแทน สุราที่มีความยืดหยุ่นไขว้เกิน 1 สามารถทดแทนกันได้ดี ได้แก่ เบียร์กับวิสกี้สีในประเทศ เบียร์กับเหล้าขาว เหล้าขาวกับวิสกี้สี วิสกี้สีในประเทศกับวิสกี้นำเข้า (ซึ่งมีความยืดหยุ่นไขว้สูงสุด) ไวน์ในประเทศกับเบียร์ในประเทศ

ตารางที่ 7.3 ความยืดหยุ่นไขว้ของอุปสงค์ต่อสุรา

ราคาสุรา	อุปสงค์ต่อสุราชนิดต่าง ๆ				
	วิสกี้สีในประเทศ	เบียร์ในประเทศ	เหล้าขาว	วิสกี้นำเข้า	ไวน์ในประเทศ
วิสกี้สีในประเทศ	-0.29 ถึง -1.68	0.68 ถึง 1.96	0.007 ถึง 3.48	3.35 ถึง 7.20	0.25 ถึง 4.96
เบียร์ในประเทศ	0.18 ถึง 0.85 *	-0.19 ถึง -0.93	-	-	1.56 ถึง 2.45
เหล้าขาว	-	0.75 ถึง 1.70	-1.06 ถึง -1.59	-	-
วิสกี้นำเข้า	*	-	-	-0.12 ถึง -0.86	-
ไวน์ในประเทศ	-	-	-	-	-0.31 ถึง -2.29

หมายเหตุ : \* ไม่มีนัยสำคัญ

ที่มา : จากผลการคำนวณในบทที่ 4

ข) การเก็บภาษีเพื่อลดผลกระทบภายนอกจากการบริโภค การดื่มสุราของผู้บริโภคอาจส่งผลเสียหายต่อบุคคลอื่นในสังคม โดยเฉพาะกรณีการดื่มสุราแล้วขับรถจนเกิดอุบัติเหตุ ทำให้เป็นอันตรายต่อชีวิตและทรัพย์สินของบุคคลอื่นๆ ในกรณีนี้รัฐมีเหตุผลที่จะเก็บภาษีสุราในอัตราที่สูงกว่าสินค้าอื่นๆ ที่การบริโภคไม่ส่งผลกระทบภายนอกต่อสังคม ประเด็นคือ มีหลักฐานเชิงประจักษ์เรื่องผลของการดื่มสุราต่ออุบัติเหตุการจราจรหรือไม่

ผลการสำรวจผู้บริโภค ชี้ชัดว่าการดื่มสุรามีโอกาสสร้างความเสียหายต่อสังคมจริง กล่าวคือ ปริมาณการดื่มสุราและความถี่ในการดื่มสุรามีอิทธิพลต่อโอกาสการเกิดอุบัติเหตุอย่างมีนัยสำคัญ (มูลค่าตัวแปรในตารางที่ 8.4 สมการอุบัติเหตุในตารางที่ 7.5) นอกจากนี้การดื่มสุรายังก่อให้เกิดปัญหาครอบครัวมากขึ้นด้วย (สมการปัญหาครอบครัวในตารางที่ 7.5)

ตารางที่ 7.4 ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรในสมการต่าง ๆ

ตัวแปร	หน่วย	ค่าเฉลี่ย	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
ชุดตัวแปรตาม			
การเจ็บป่วยจากการดื่มสุรา	(0,1)	0.19	0.39
ค่ารักษาพยาบาล	บาท	253.37	1221.10
เกิดอุบัติเหตุจากสุรา	(0,1)	0.28	0.45
ปัญหาครอบครัว	(0,1)	0.31	0.47
การขาดงาน	(0,1)	0.18	0.39
ชุดตัวแปรอิสระ			
อายุ	ปี	35.83	15.15
เพศชาย	(0,1)	0.86	0.35
จำนวนปีที่ได้รับการศึกษา	ปี	12.62	4.06
ปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ที่ดื่ม	ลิตร	1.62	2.97
ความถี่ในการดื่มต่อเดือน	ครั้ง	11.26	18.33
เกษตรกร กรรมกร ลูกจ้าง คนงาน โรงงาน	(0,1)	0.19	0.39
ครู อาจารย์ งานบริการ ทหาร ตำรวจ	(0,1)	0.02	0.13
ค้าขาย พนักงานขาย งานบริการทั่วไป	(0,1)	0.13	0.34
งานวิชาชีพ ผู้บริหาร ผู้จัดการ	(0,1)	0.16	0.37
นักเรียน นักศึกษา ทำงานบ้าน วางงาน	(0,1)	0.34	0.48
ช่างฝีมือ หัวหน้าคนงาน พนักงานขับรถ	(0,1)	0.16	0.37
ดื่มสุราที่บ้านเพื่อน	(0,1)	0.14	0.34
ดื่มสุราที่ร้านอาหาร สถานบันเทิง	(0,1)	0.43	0.50
ดื่มสุราที่งานเลี้ยง	(0,1)	0.15	0.36
หลังดื่มขับรถบ้าง	(0,1)	0.14	0.35
หลังดื่มไม่ขับรถ	(0,1)	0.64	0.48
หลังดื่มขับรถประจำ	(0,1)	0.22	0.41
รายได้รวมทั้งครัวเรือนต่อเดือน	บาท	23491.12	21651.01
บริโภคเหล้าขาวและสุราผสม	(0,1)	0.17	0.38
บริโภคไวน์	(0,1)	0.16	0.37
บริโภควิสกี้และบรันดีนำเข้า	(0,1)	0.41	0.49
บริโภควิสกี้และบรันดีในประเทศ	(0,1)	0.28	0.45
บริโภคเบียร์	(0,1)	0.67	0.47
บริโภคสุราพื้นเมือง	(0,1)	0.01	0.11

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มผู้บริโภค, 2548.

ตารางที่ 7.5 สมการผลกระทบต่างๆจากการดื่มสุรา

ผลกระทบที่เกิดขึ้น	1. ผลกระทบต่อบุคคลที่สาม						2. ผลกระทบต่อรายจ่ายด้านสาธารณสุข					
	1.1 เกิดอุบัติเหตุ		1.2 ปัญหาครอบครัว		1.3 การขาดงาน		2.1 การเจ็บป่วย		2.2 ค่ารักษาพยาบาล 1		2.3 ค่ารักษาพยาบาล 2	
	Coeff.	T-test	Coeff.	T-test	Coeff.	T-test	Coeff.	T-test	Coeff.	T-test	Coeff.	T-test
ค่าคงที่	-1.55	-0.80	-0.09	-0.07	-1.62	-1.02	-4.42	-4.05	1997.60	3.23	1615.24	2.86
อายุ (ปี)	-0.08	-2.20	-0.02	-1.41	-0.06	-2.35	0.06	3.49	-13.54	11.84	-15.17	-2.01
เพศชาย	-0.29	-0.28	0.51	0.79	0.33	0.41	-0.07	-1	-78.12	-0.30	48.08	0.18
จำนวนปีที่ได้รับการศึกษา (ปี)	-0.13	-1.20	-0.10	-1.44	0.02	0.23			-76.68	-2.66	-83.07	-2.84
<b>ปริมาณแอลกอฮอล์บริโภคที่ดื่ม (ลิตร)</b>			<b>0.40</b>	<b>2.73</b>	<b>0.20</b>	<b>2.27</b>	<b>0.19</b>	<b>2.1</b>	<b>43.14</b>	<b>1.35</b>		
<b>ความถี่ในการดื่มต่อเดือน (ครั้ง)</b>	<b>0.08</b>	<b>2.27</b>	<b>0.01</b>	<b>0.72</b>	<b>0.01</b>	<b>0.38</b>	<b>0.05</b>	<b>2.6</b>				
เกษตรกร กรรมกร ลูกจ้าง คนงาน โรงงาน	0.63	0.75	0.53	0.97	1.40	2.13	-0.37	-0.51				
ครู อาจารย์ งานบริการ ทหาร ตำรวจ	0.96	0.62										
ค้าขาย พนักงานขาย งานบริการทั่วไป	-0.17	-0.18					-1.15	-1.26				
งานวิชาชีพ ผู้บริหาร ผู้จัดการ	-1.77	-1.21					-0.09	-0.11				
นักเรียน นักศึกษา ทำงานบ้านว่างงาน							0.07	0.09				
ช่างฝีมือ หัวหน้าคนงาน พนักงานขับรถ	1.21	1.30	0.03	0.06	1.38	2.19			620.42	1.88	482.89	1.44
ดื่มสุราที่บ้านเพื่อน									4.81	0.02	-37.20	-0.13
ดื่มสุราที่ร้านอาหาร สถานบันเทิง									154.74	0.52	173.93	0.58
ดื่มสุราที่งานเลี้ยง									97.62	0.32		
หลังดื่มขับรถบ้าง									-655.14	-2.90		
หลังดื่มไม่ขับรถ											510.02	2.27
หลังดื่มขับรถประจำ	2.15	3.00										
มีการเจ็บป่วยจากการดื่มสุรา	2.06	2.25			1.64	2.44						
รายได้รวมทั้งครัวเรือนต่อเดือน	0.00	0.56										
บริโภคเหล้าขาวและสุราผสม	1.52	1.27										
บริโภคไวน์	-0.10	-0.07										
บริโภควิสกี้และบรันดีนำเข้า	1.44	2.03										
บริโภควิสกี้และบรันดีในประเทศ	1.26	1.99										
บริโภคเบียร์	1.84	2.09										
บริโภคสุราพื้นเมือง	-1.77	-0.95										
Adj. R-squared	0.51		0.26		0.25		0.03		0.12		0.08	
Obs	156		169		169		169		168		168	
F									3.65		2.97	
Method of estimation	ML-Binary Logit		ML-Binary Logit		ML-Binary Logit		ML-Binary Logit		Linear Regression		Linear Regression	

ที่มา : ข้อมูลจากการสำรวจกลุ่มผู้บริโภค, 2548.

คำถาม คือ อัตราภาษีสรรพสามิตควรเป็นเท่าไรจึงจะสามารถลดผลกระทบภายนอกจากการดื่มสุราได้ การศึกษาของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2547) พบว่า ผลกระทบภายนอกก่อให้เกิดต้นทุนรวมต่อสังคม ประมาณ 8,039.5 ล้านบาทถึง 26,179.8 ล้านบาทในปี 2546 (หรือ 0.22%-0.56% ของ GDP) ในจำนวนนี้เป็นต้นทุนต่อบุคคลที่สาม (external cost) ประมาณ 62%-78% ของต้นทุนรวมต่อสังคม เมื่อเปรียบเทียบต้นทุนผลกระทบภายนอกกับยอดขายสุราก่อนเสียภาษีในปี 2546 (มูลค่า 171,589.6 ล้านบาท) ต้นทุนผลกระทบภายนอกเท่ากับ 12%-36% ของยอดขายสุราก่อนเสียภาษี **ข้อสรุปก็คือ อัตราภาษีสรรพสามิตที่จะแก้ไขปัญหาลดผลกระทบภายนอกจากการบริโภคสุราอยู่ในช่วง 12%-36% ของราคาสุราหน้าโรงงาน**

อย่างไรก็ตาม อัตราภาษีสรรพสามิตที่จะใช้แก้ไขปัญหาลดผลกระทบภายนอกควรมีอัตราสูงกว่า 12% - 36% เพราะผลกระทบภายนอกดังกล่าวข้างต้นยังไม่ได้รวมผลเสียหายต่อสังคมด้านอื่นๆ อาทิเช่น ความเสียหายต่อทรัพย์สินของผู้อื่นจากอุบัติเหตุเมาแล้วขับ (เพราะงานวิจัยของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทยในปี 2547 มิได้รวมข้อมูลดังกล่าวไว้) ความเสียหายจากปัญหาครอบครัว (ตารางที่ 7.5) ฯลฯ ในสหรัฐอเมริกา มีผลงานวิจัยหลายเรื่องที่ยืนยันถึงผลกระทบภายนอกของการดื่มสุรา กล่าวคือ ถ้าปัจจัยอื่นๆคงที่ การขึ้นราคาสุรา 1% จะมีผลช่วยลดการทำร้ายภรรยาได้ 3.1-3.5% การขึ้นภาษีเบียร์ 10% จะช่วยลดการทำร้ายเด็กได้ถึง 2.3% หรืออาจช่วยลดอุบัติเหตุบนทางหลวงได้ 0.9%-1.0% หรือลดอัตราการข่มขืนลง 1.3% หรือลดคดีจี้ชิงทรัพย์ 0.9% หรือลดคดีฆาตกรรมและการทำร้ายร่างกายอย่างละ 0.3% นอกจากนั้นการขึ้นภาษีเบียร์ให้มียอดราเท่าสุราอื่นจะช่วยลดการดื่มสุราของเด็กและวัยรุ่นที่ดื่มเบียร์บ่อยมากลงได้ถึง 32% และสุดท้าย การขึ้นภาษีสุรา 10% จะช่วยลดจำนวนผู้ชายที่เมาแล้วขับรถลงได้ 7.4% ลดจำนวนผู้หญิงที่เมาแล้วขับรถได้ 8.1% (ดู Cnossen, 2005, chapter 3)

**ค) การเก็บภาษีเพื่อผลกระทบภายนอกต่อค่าใช้จ่ายด้านสาธารณสุขของรัฐ** การดื่มสุราเป็นประจำจะมีผลกระทบต่อสุขภาพของผู้ดื่มจนทำให้ป่วยเป็นโรคที่เกี่ยวข้องกับการดื่มสุรา<sup>6</sup> ผลคือ รัฐอาจต้องมีค่าใช้จ่ายในการจัดบริการรักษาพยาบาลเพิ่มขึ้น อาทิเช่น การมีสถานบำบัดคนติดสุรา การลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์การแพทย์ เพื่อรักษาผู้ป่วยเป็นโรคที่เกี่ยวข้องกับการดื่มสุรา การที่รัฐมีงบประมาณจำกัดทำให้รัฐต้องลดงบประมาณที่ใช้ในกิจกรรมอื่นๆ ของสังคม ต้นทุนต่อสังคมดังกล่าว จึงเป็นเหตุผลสำคัญที่ทำให้รัฐต้องเก็บภาษีสุราสูงกว่าสินค้าอื่นๆ ที่มีได้ก่อให้เกิดผลกระทบภายนอกดังกล่าว

<sup>6</sup> โรคที่เกี่ยวข้องกับการดื่มสุรา ได้แก่ โรคพิษสุราเรื้อรัง โรคตับแข็ง ฯลฯ

ผลการสำรวจพฤติกรรมของผู้บริโภคสุรา พบหลักฐานที่มีนัยสำคัญทางสถิติว่าความถี่ในการดื่มสุราส่งผลทำให้ผู้ดื่มมีโอกาสเจ็บป่วยเพิ่มขึ้น ถ้าปัจจัยอื่นๆคงที่ (ดูตารางที่ 7.5) นอกจากนี้การดื่มสุรายังมีผลให้ค่าใช้จ่ายด้านค่ารักษาพยาบาลของคนดื่มสุราเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญด้วย และทำให้ผู้ดื่มมีโอกาสขาดงาน (ดูตารางที่ 7.5) อันจะส่งผลเสียหายต่อผลิตภาพการผลิตและผลิตภัณฑ์ประชาชาติอีกด้วย

แม้ว่า ข้อมูลในตารางที่ 7.5 จะเป็นเพียงการยืนยันว่าการดื่มสุราส่งผลทำให้บุคคลมีค่ารักษาพยาบาลเพิ่มขึ้น แต่เนื่องจากผู้ป่วยจำนวนมากยังต้องพึ่งการรักษาพยาบาลในสถานพยาบาลของรัฐ การดื่มสุราจึงมีผลกระทบภายนอกต่อสังคม เพราะรัฐต้องเจียดเงินงบประมาณบางส่วนที่ควรนำไปลงทุนด้านอื่น (เช่น การศึกษา) มาลงทุนด้านการรักษาพยาบาลผู้ป่วยจากโรคสุรา

เราสามารถคำนวณหาอัตราส่วนระหว่างค่าใช้จ่ายด้านการรักษาพยาบาลผู้ป่วยจากโรคที่เกี่ยวข้องกับการดื่มสุรา แล้วเทียบกับยอดขายสุราก่อนเสียภาษี อัตราส่วนดังกล่าวจะวัดผลกระทบภายนอกหรือต้นทุนสังคมที่เกิดจากการที่รัฐต้องเพิ่มงบประมาณด้านการรักษาพยาบาลผู้ป่วยจากโรคที่เกี่ยวข้องกับการดื่มสุรา อัตราส่วนนี้ ก็คือ อัตราภาษีสรรพสามิตที่ควรเก็บจากสุรา หากรัฐต้องการให้ผู้ดื่มสุราเป็นผู้แบกรับค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดจากการรักษาโรคที่เกี่ยวข้องกับการดื่มสุรา

เรายังไม่มีข้อมูลเรื่องค่าใช้จ่ายของรัฐในการรักษาพยาบาลผู้ป่วยจากโรคที่เกี่ยวข้องกับการดื่มสุรา แต่จากการประมาณการในตอนต้นที่ 7.2.2 ข้างล่าง คาดว่ารัฐมีค่าใช้จ่ายอย่างน้อย 620 ล้านบาทในปี 2547 หรือประมาณ 0.07% ของมูลค่าสุราก่อนเสียภาษี

**ง) การกระจายรายได้** โดยปกติ รัฐบาลส่วนใหญ่นิยมใช้ระบบภาษีทั้งระบบเป็นเครื่องมือในการกระจายรายได้ มากกว่าการใช้ภาษีประเภทใดประเภทหนึ่งโดยเฉพาะ แม้ว่าภาษีชนิดหนึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ การกระจายรายได้ แต่ผลดังกล่าวอาจถูกภาษีชนิดอื่นๆ ลบล้าง อย่างไรก็ตาม ภาษีสุราแต่ละชนิดอาจมีผลกระทบต่อครัวเรือนในแต่ละระดับรายได้แตกต่างกันมาก และเป็น การยากที่จะใช้ภาษีอื่นๆ ลบล้างผลกระทบดังกล่าวได้ทั้งหมด ในกรณีเช่นนี้จึงมีความจำเป็นต้อง ประเมินผลกระทบของภาษีสุราต่อการกระจายรายได้ของครัวเรือน

ในประเทศไทยยังไม่มียานวิจัยวัดผลกระทบของภาษีสุราต่อการกระจายรายได้ ในต่างประเทศมีงานศึกษาพอสมควร ตัวอย่างเช่น ในประเทศอังกฤษ การศึกษาพบว่าภาษีสุราโดยรวม ก่อให้เกิดภาระเป็นสัดส่วนกับรายได้ครัวเรือน (proportional incidence) แต่ภาษีสุราแต่ละชนิด ก่อให้เกิดภาระแตกต่างกัน เช่น ภาษีเบียร์มีภาระเป็นสัดส่วนกับรายได้ ภาษีไวน์เกิดภาระก้าวหน้า ต่อรายได้ และภาษีเหล้า (spirits เช่น วิสกี้) ก่อให้เกิดภาระถดถอย (ดู Cnossen, 2005)

ในประเทศไทยภาษีสรรพสามิตจากสุราชนิดต่างๆ มีอัตราแตกต่างกัน ทำให้การประเมิน ภาระยุ่งยากขึ้น เช่น เหล้าขาว ซึ่งเป็นสุราที่คนชนบทและผู้ใช้แรงงานนิยมบริโภค มีอัตราภาษีต่ำ

กว่าสุราชนิดอื่นๆ (ดูตารางที่ 5.4) ดังนั้นแม้ว่าคนจนจะเสียภาษีสุราค่อนข้างมาก (เทียบกับรายจ่ายของครัวเรือน) แต่เนื่องจากอัตราภาษีค่อนข้างต่ำ ภาระภาษีต่อครัวเรือนยากจนก็จะลดลง แต่ขณะเดียวกัน ครัวเรือนร่ำรวยกลับไม่นิยมบริโภคเหล้าขาว จึงเสียภาษีน้อยมาก ด้วยเหตุผลดังกล่าว ภาษีสุราขาวอาจมีลักษณะถดถอยแต่อัตราความถดถอยอาจไม่รุนแรง

ภาษีเบียร์อาจมีลักษณะเป็นสัดส่วนกับรายได้ เพราะปัจจุบันประชาชนทุกกลุ่มอาชีพและกลุ่มรายได้นิยมบริโภคเบียร์เป็นอันดับหนึ่ง อย่างไรก็ตามเนื่องจากเบียร์เกรดมาตรฐาน และเบียร์พรีเมียมเสียภาษีต่อลิตรมากกว่าเบียร์เกรดประหยัดที่มีราคาถูก ภาระภาษีต่อคนรวยอาจสูงขึ้นบ้าง ทำให้ภาษีเบียร์มีลักษณะก้าวหน้าแบบอ่อนๆ (แต่ถ้าคนจนนิยมดื่มเบียร์ราคาแพง ภาระภาษีเบียร์จะมีลักษณะถดถอย)

ส่วนสุราสีในประเทศ เช่น แม่โขง และแสงโสมเป็นสุราที่บริโภคโดยคนชั้นกลางที่มีรายได้ต่ำถึงปานกลาง ฉะนั้นภาระภาษีอาจมีลักษณะคดโค้งข้าง คือ คนชั้นกลางรับภาระภาษีมากที่สุด

สำหรับวิสกี้นำเข้า และไวน์นำเข้าเป็นสุราที่ผู้มีรายได้สูงนิยมบริโภค ดังนั้นภาระภาษีน่าจะมีลักษณะก้าวหน้าโดยเฉพาะไวน์ที่มีภาษีนำเข้าและภาษีสรรพสามิตอัตราสูงมาก ภาระภาษีจึงน่าจะก้าวหน้า

ข้อพิจารณาเรื่องภาระภาษีนี้นี้ได้หมายความว่ารัฐควรกำหนดภาษีสุราที่คนจนบริโภคในอัตราต่ำเพื่อลดภาระต่อคนจน เพราะสุราเป็นสินค้าบาป และก่อปัญหาผลกระทบภายนอกต่อครอบครัวของผู้ดื่ม และต่อสังคม

ข้อสรุปจากการคาดคะเนข้างต้น คือ ภาระภาษีของสุราชนิดต่างๆ ขึ้นกับว่าสุราเหล่านั้นเป็นสุราที่บริโภคโดยผู้บริโภคที่มีฐานะอย่างไร และขึ้นกับอัตราภาษีสรรพสามิต เพราะรัฐบาลไทยกำหนดอัตราภาษีสรรพสามิตของสุราแต่ละชนิดให้ต่างกัน<sup>7</sup> ส่วนในต่างประเทศ ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อภาระภาษี ได้แก่ ระยะเวลาในการคำนวณรายได้หรืออีกนัยหนึ่งขึ้นอยู่กับประเภทรายได้ว่าเป็นรายได้ในปีปัจจุบัน หรือรายได้ถาวรในระยะยาว (Pechman, 1985)

**จ) วัตถุประสงค์อื่นของการเก็บภาษีสรรพสามิต** เหตุผลอีกข้อของผู้สนับสนุนภาษีสรรพสามิตสุราในอัตราที่สูงกว่าภาษีสรรพสามิตจากสินค้าอื่น (ยกเว้นบุหรี่) เป็นเหตุผลของฝ่ายสนับสนุนแนวคิด “คุณพ่อรู้ดี” (paternalism) กล่าวคือ การดื่มสุราเกิดผลเสียต่อสุขภาพของผู้ดื่ม ผู้ดื่มสุรามีความเสี่ยงที่จะประสบอุบัติเหตุสูงขึ้น หรือมีปัญหาในการทำงาน ฯลฯ แม้ต้นทุนที่เกิดจากผลเสียหายเหล่านี้จะไม่ใช่ผลกระทบภายนอก (externalities) เพราะเป็นต้นทุนส่วนบุคคล แต่

<sup>7</sup> ผู้วิจัยเข้าใจว่าปัจจัยทางการเมืองเป็นตัวแปรสำคัญที่ทำให้อัตราภาษีเหล้าขาว และแม่โขงต่ำกว่าสุราอื่นๆ สาเหตุอาจเป็นเพราะในอดีตรัฐเป็นเจ้าของโรงงานสุราทั้งสองประเภทและมีการให้สัมปทานเอกชน

กลุ่มบุคคลที่มีแนวคิด “คุณพ่อรู้ดี” จะสนับสนุนให้รัฐเก็บภาษีในอัตราที่สูงกว่าสินค้าอื่นๆ เช่น กลุ่มบุคลากรด้านสาธารณสุขและนักเคลื่อนไหว (activists) เหตุผลสำคัญก็เพราะผู้ดื่มสุราขาดข้อมูลสารสนเทศเกี่ยวกับผลเสียของการดื่มสุรา อย่างไรก็ตามฝ่ายต่อต้านแนวคิด “คุณพ่อรู้ดี” แย้งว่าผู้ดื่มสุราส่วนใหญ่รู้ว่าสุรามีผลเสียต่อตนเองอย่างไร และมีความเห็นว่าหากไม่มีหลักฐานชัดเจนว่าผู้บริโภคขาดข้อมูลสารสนเทศเกี่ยวกับผลเสียของการดื่มสุรา ก็ย่อมไม่มีเหตุผลที่รัฐจะเข้ามาแทรกแซงทางเลือกในการบริโภคของประชาชน ทางแก้ไขที่ตรงประเด็น คือ การให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลเสียของสุราแก่ประชาชน ไม่ใช่ใช้วิธีควบคุมหรือจำกัดทางเลือกของผู้บริโภค

อย่างไรก็ตาม ข้อเสนอให้ใช้ภาษีจำกัดการดื่มสุราของฝ่าย “คุณพ่อรู้ดี” เพื่อ “ประโยชน์ส่วนตัวของผู้ดื่มสุรา” ไม่ใช่เรื่องที่นักเศรษฐศาสตร์สามารถละเลยได้ง่ายๆ เพราะต้นทุนบางส่วนของ การดื่มสุราเกิดจากผลพวงของ “การติดสุรา” (เหมือนกับการติดบุหรี่) การดื่มสุราวันนี้จะเพิ่มโอกาสที่จะติดสุรามากขึ้นในอนาคตจนกลายเป็นปัญหาร้ายแรงต่อสุขภาพของผู้ดื่มแน่นอน ผู้บริโภคที่มีสารสนเทศสมบูรณ์ และมีเหตุมีผลย่อมจะไม่ดื่มสุราวันนี้มากจนถึงระดับที่จะติดสุราในอนาคต<sup>8</sup> แต่ข้อสมมติที่ว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่มีความรู้อย่างสมบูรณ์จนสามารถประเมินได้อย่างถูกต้องว่าสุราแต่ละแก้วที่ดื่มในวันนี้จะเพิ่มความเสี่ยงในการติดสุรามากน้อยเพียงใด อาจเป็นข้อสมมติที่ไม่สมจริง ดังนั้นการตัดสินใจดื่มสุราวันนี้อาจเป็นการตัดสินใจที่ไม่ใช่การตัดสินใจอย่างมีเหตุมีผล (rational) ที่มีการชั่งน้ำหนักระหว่างประโยชน์และต้นทุนของการดื่มสุราแต่ละแก้ว (Viscusi 1995) ด้วยเหตุนี้เหตุผลของฝ่ายสาธารณสุข (หรือฝ่ายคุณพ่อรู้ดี) ก็ยังมีน้ำหนักพอสมควรที่จะสนับสนุนให้มีการเก็บภาษีสุราในอัตราที่สูง หรือมีละหนักให้รัฐลงทุนเรื่องการให้สารสนเทศเกี่ยวกับอันตรายของการดื่มสุรา โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลกระทบต่อความเสี่ยงในการติดสุรา นับต่อบทบาทของนักวิจัย คือ การศึกษาเปรียบเทียบมาตรการขึ้นภาษี กับมาตรการให้สารสนเทศเกี่ยวกับอันตรายของการดื่มสุราว่ามาตรการใดจะมีประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจมากกว่ากันในระยะยาว

ประเด็นเรื่องนโยบายคุณพ่อรู้ดีกลับมาเป็นที่สนใจของนักเศรษฐศาสตร์อีกครั้งในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา เพราะเริ่มมีงานวิจัยของกลุ่มนักเศรษฐศาสตร์ในสำนักพฤติกรรมศาสตร์ (behavioral school) และมีหลักฐานสนับสนุนแนวคิดที่ว่า การตัดสินใจบางสิ่งบางอย่างของมนุษย์มักเป็นเรื่องปราศจากเหตุและผล (rational) เพราะมนุษย์บางคนมีปัญหาในการควบคุมพฤติกรรมของตนเอง (self control problems) และภายหลังการตัดสินใจบางสิ่งบางอย่างไปแล้ว ก็กลับมานั่งเสียดใจน้ำตาเช็ดหัวเข่า (Schelling 1984) เช่นการบริโภคอาหารที่มีไขมัน คนทั่วไปรู้ว่าอาหารที่มีไขมันจะทำให้ อ้วน แต่คนบางคนหักห้ามใจตัวเองไม่ได้ที่จะรับประทานอาหารเหล่านั้น คนอ้วนจำนวนมากที่

<sup>8</sup> หรือถ้าเขายังคงตัดสินใจดื่มเพิ่มขึ้นทั้งๆที่รู้ว่าอนาคตมีโอกาสติดสุรา ซึ่งจะเกิดผลเสียต่อสุขภาพ ก็เป็นเรื่องที่ไม่ใช่เรื่องของบุคคลอื่นในสังคม



อยากลดน้ำหนักก็ประสบปัญหาการบังคับใจตัวเองที่จะไม่บริโภคอาหารบางชนิด ทำให้ไม่สามารถลดน้ำหนักได้ ด้วยเหตุนี้เองจึงมีนักเศรษฐศาสตร์ในสำนักพฤติกรรมศาสตร์ที่เสนอให้เก็บภาษีบาป (sin taxes) จากสุราและบุหรี่โดยอาศัยหลักเหตุผลที่ไม่เคร่งครัดเท่ากับฝ่ายคุณพ่อรู้ดี” กล่าวคือ การที่คนๆหนึ่งตัดสินใจดื่มสุรา เท่ากับจิตใจฝ่ายที่นิยมอบายมุขกำลังทำร้ายจิตใจฝ่ายที่ต้องการเลิกสุรา เพราะจิตใจฝ่ายที่นิยมอบายมุขไม่เคยคำนึงถึงความเสียหายต่ออีกฝ่ายที่อยากเลิกสุรา กรณีนี้เปรียบเปรยเหมือนกับคนที่ผู้ดื่มสุราไม่เคยคิดว่าการดื่มสุราของตนอาจทำให้เกิดอุบัติเหตุและความเสียหายต่างๆ ต่อชีวิตและทรัพย์สินของบุคคลอื่นในสังคม (externalities)

นอกจากนี้นักเศรษฐศาสตร์บางคนยังเชื่อว่าการเก็บภาษีบาปจากสุราในอัตราสูงขึ้น จะไม่สร้าง “ความยุติธรรม” ต่อคนจน (เนื่องจากภาวะภาษีสุรามีลักษณะถดถอย โดยเฉพาะอย่างยิ่งเหล้าขาว ซึ่งเป็นเหล้าที่คนจนบริโภค) เพราะคนจนจะมีปฏิกริยาอ่อนไหวต่อราคาสุรามากกว่าคนรวย ดังนั้น ภาษีสูราน่าจะเป็นประโยชน์ที่ช่วยให้คนจน (โดยเฉพาะกัยฝ่ายที่ต้องการเลิกสุรา) เลิกสุราได้ การเก็บภาษีสุราให้สูงขึ้น จึงเป็นการสร้างความก้าวหน้าให้สังคม (Gruber and Koszegi, 2001)

นอกจากข้อเสนอเรื่องภาษีบาปแล้ว นักเศรษฐศาสตร์ยังมีข้อเสนออีกประการหนึ่ง คือ ใบอนุญาตบาป (sin licenses) ประเด็นนี้มีข้อเสนอของนักเศรษฐศาสตร์ 2 กลุ่มๆ แรก คือ O'Donoghue and Rabin (2003) เสนอให้เก็บค่าธรรมเนียมการซื้อบุหรี่ (หรือสุรา) เป็นก้อน โทแทนการเก็บภาษีสรรพสามิตต่อซอง (หรือต่อขวด) เช่น ผู้ที่จะซื้อเบียร์ต้องซื้อใบอนุญาตการซื้อเบียร์ในราคา 10,000 บาท ใบอนุญาตนี้มีสิทธิซื้อเบียร์โดยไม่ต้องเสียภาษีสรรพสามิตเป็นจำนวน 1,000 ขวด (สมมติว่าเดิมเบียร์หนึ่งขวดเสียภาษีสรรพสามิต 10 บาท) วิธีนี้เป็นการป้องกันมิให้คนดื่มเบียร์ติดนิสัยการดื่มจากการดื่มเบียร์ที่ละขวด คนที่ตัดสินใจซื้อใบอนุญาตก็คือ คนที่ตัดสินใจว่าจะดื่มสุราเป็นประจำ (คล้ายๆกับการยอมเสียค่าสินสอดเพื่อขอแต่งงานและใช้ชีวิตคู่ตลอดชีวิต)

ข้อเสนอของนักเศรษฐศาสตร์อีกกลุ่มหนึ่ง คือ (Beshars, et.al 2006) เสนอว่าให้ขายใบอนุญาตการซื้อสุราในราคาปกติ (หรืออัตราที่ไม่สูง) แต่เพิ่มเงื่อนไขการซื้อสุรา เช่น ประเภทสุรา จำนวนสุราที่จะซื้อต่อเดือน และวัน-เวลาที่จะซื้อสุรา เงื่อนไขเหล่านี้สามารถขอเปลี่ยนแปลงได้ แต่ต้องใช้เวลาในการขอเปลี่ยนเงื่อนไข เช่น 3 วัน วิธีนี้จะช่วยให้คนที่ไม่ต้องการติดสุราเรื้อรัง ไม่กลายเป็นคนติดสุราจากการที่สามารถหาซื้อสุราได้อย่างง่ายดาย เพราะต้นทุนการหาซื้อสุราสูงขึ้น

<sup>9</sup> ศาสตราจารย์ Schelling (1984) ใช้ประสบการณ์ความพยายามอดบุหรี่ของตนอธิบายพฤติกรรมนี้ว่าเปรียบเสมือนในกายของคนเรามีคนสองคน คนหนึ่งเป็นฝ่ายที่ชอบสูบบุหรี่ อีกคนเป็นฝ่ายที่อยากอดบุหรี่เพื่อเป็นอิสระจากการตกเป็นทาสของนิโคติน ฝ่ายหลังมักเป็นคนให้สัญญาว่าจะเลิกบุหรี่ แต่เมื่อถึงเวลาจะเลิกบุหรี่จริงๆ ฝ่ายแรกกลับเป็นผู้ตัดสินใจที่จะสูบบุหรี่ต่อไป

ส่วนผู้ที่ติดสุราอยู่แล้วจะไม่เคียดแค้นจากการซื้อใบอนุญาต เพราะค่าใบอนุญาตไม่แพง และตนก็รู้ว่าตนต้องการดื่มสุราอะไร และเมื่อไรอยู่แล้ว<sup>10</sup>

อย่างไรก็ตามข้อเสนอเรื่องใบอนุญาตการซื้อสุรานี้จะใช้ได้ผลในประเทศที่สามารถบังคับให้ร้านค้าต่างๆ จำหน่ายสุรา เฉพาะแก่ผู้มีใบอนุญาตเท่านั้น ในประเทศที่ยังมีร้านค้าย่อยจำหน่ายสุรากระจายอยู่ทั่วทุกหัวระแหง การบังคับให้ร้านค้าตรวจสอบใบอนุญาตการซื้ออาจมีต้นทุนการบังคับกฎหมายสูงมาก ร้านค้าจะต้องมีระบบคอมพิวเตอร์ที่ใช้อ่านค่า (scan) ข้อมูลในใบอนุญาตการซื้อและส่งข้อมูลการซื้อไปยังศูนย์ข้อมูล และร้านค้าอื่นๆ นอกจากนี้ก็มีปัญหาการลงโทษผู้ขายสุราแก่ผู้ซื้อที่ไม่มีใบอนุญาตการซื้อสุรา

## 7.2 อัตราภาษีสรรพสามิตสุราในปัจจุบันเหมาะสมหรือยัง

การอภิปรายข้างต้นเป็นการอธิบายเหตุผลและหลักฐานสนับสนุนการจัดเก็บภาษีสรรพสามิตสุราในอัตราที่สูงกว่าสินค้าทั่วไป แต่เนื่องจากในปัจจุบัน รัฐบาลได้จัดเก็บภาษีสรรพสามิตในอัตราที่ค่อนข้างสูงอยู่แล้ว (ดูบทที่ 4) ประเด็นเชิงนโยบายที่ตามมา คือ อัตราภาษีสรรพสามิตสุราในปัจจุบันเป็นอัตราที่เหมาะสมหรือยัง วิธีการประเมินอัตราภาษีวิธีหนึ่ง คือ การคำนวณหาต้นทุนสังคมของการเพิ่มอัตรากำไร (marginal social cost of public fund) หากการปรับอัตราภาษีชนิดใดก่อให้เกิดต้นทุนส่วนเพิ่มของสังคมลดลง แสดงว่าอัตราภาษีสินค้าดังกล่าวยังมีอัตราต่ำ สังคมควรเพิ่มอัตราภาษีดังกล่าว ในทางตรงกันข้าม หากปรับอัตราภาษีเพิ่มแล้วทำให้ต้นทุนส่วนเพิ่มของสังคมสูงขึ้น แสดงว่าสินค้านั้นมีอัตราภาษีสูงเกินไป สมควรที่รัฐจะลดภาษีลง<sup>11</sup>

### 7.2.1 ทฤษฎีการประเมินประสิทธิภาพของการเก็บภาษี

แม้ว่ารัฐมีความจำเป็นต้องเก็บภาษีเพื่อใช้ในการปกครองประเทศและให้บริการต่างๆ (เช่น ป้องกันประเทศ รักษาความสงบในบ้านเมือง ฯลฯ) แต่การเพิ่มภาษีขึ้นอีก 1 ล้านบาทย่อมมีผลให้สวัสดิการของประชาชนลดลง เพราะภาษีมียุทธผลต่อทางลบต่อการบริโภค การออม การตัดสินใจทำงานและการลงทุน หากภาษีที่เพิ่มขึ้นทำให้สวัสดิการสังคมลดลงไม่ถึง 1 ล้านบาท ก็แสดงว่ายังคุ้มที่รัฐจะเก็บภาษีเพิ่มขึ้น แต่ถ้าสวัสดิการสังคมลดลงเกิน 1 ล้านบาท ก็ไม่คุ้มที่รัฐจะเก็บภาษีจาก

<sup>10</sup> ข้อเสนอเรื่องการเก็บค่าใบอนุญาตการซื้อสุราจัดว่าเป็นข้อเสนอของฝ่ายสนับสนุนแนวคิดคุณพ่อรู้ดี แต่ในระยะหลังมีกลุ่มนักเศรษฐศาสตร์ที่ไม่ต้องการให้รัฐแทรกแซงการตัดสินใจของประชาชน แต่ยอมรับว่าบุคคลบางคนมีปัญหาการควบคุมตนเองไม่ได้ นักเศรษฐศาสตร์กลุ่มนี้เสนอแนวคิดการแก้ปัญหาการติดสุรา หรือปัญหาการบริโภคอาหารเกินตัวในลักษณะที่ให้ผู้บริโภคที่มีปัญหาการควบคุมตนเองเป็นผู้เสนอแนะให้รัฐออกกฎหมายต่างๆ เพื่อป้องกันมิให้ตนผิดสัญญากับตนเอง แนวคิดนี้ถูกขนานนามว่า “soft paternalism”

<sup>11</sup> แนวคิดเรื่อง marginal social cost of public fund มาจากทฤษฎีการกำหนดอัตราภาษีที่เหมาะสมของ Ramsey (1927)

ประชาชนเพิ่มขึ้น ต้นทุนส่วนเพิ่มต่อสังคมของการเก็บภาษี (MSCF) เป็นเครื่องมือที่นักเศรษฐศาสตร์การคลังคิดค้นขึ้นมาวัดการบิดเบือนการใช้ทรัพยากรที่เกิดจากการที่รัฐพยายามเก็บภาษีเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามการประเมินการจัดเก็บภาษีมิได้เน้นเฉพาะเป้าหมายการลดความสูญเสียด้านประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากร (minimizing the efficiency losses) เพียงอย่างเดียว การเพิ่มภาษีอาจเป็นภาระต่อคนจน ดังนั้น MSCF จึงถูกออกแบบมาให้สามารถวัดผลเสียต่อความเป็นธรรมด้านการกระจายรายได้ด้วย

### (ก) การใช้ภาษีเป็นเครื่องมือหารายรับสูงสุด

เพื่อให้การวิเคราะห์ง่ายขึ้น นักเศรษฐศาสตร์จึงเริ่มต้นการสร้างสูตร MSCF โดยการสมมติว่าสังคมมีผู้บริโภคเพียงคนเดียว ดังนั้นจึงสามารถระบุฟังก์ชันอรรถประโยชน์ทางอ้อม (indirect utility function) ให้ขึ้นกับราคาของสินค้าชนิดต่างๆที่ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อ<sup>12</sup> และขึ้นกับรายได้ของผู้บริโภค นอกจากนี้ราคาสินค้าจะขึ้นกับอัตราภาษีที่เรียกเก็บจากสินค้าแต่ละชนิด สมมติว่าเรายังไม่สนใจประเด็นความเป็นธรรมของการกระจายรายได้ นักเศรษฐศาสตร์สามารถพิสูจน์ได้ว่า ถ้ารัฐต้องการแสวงหารายรับจากภาษีสูงสุด อัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุด คือ อัตราที่ทำให้ MSCF มีค่าต่ำสุด โดยมีข้อสมมติว่าหากการเก็บภาษีเพิ่มขึ้น 1 บาททำให้ราคาสินค้าเพิ่มขึ้น 1 บาทเช่นกัน ต้นทุนส่วนเพิ่มต่อสังคมของการเก็บภาษีเพิ่มขึ้น 1 ล้านบาทจะมีค่าตามสมการที่ (7.1) (ดูรายละเอียดใน Chandoewit and Dahlby, 2006)

$$MSCF_{t_j} = \frac{b_j}{b_j + \sum_{j=1}^n t_j b_j \varepsilon_{ji}} \quad (7.1)$$

โดยที่  $b_j$  = ส่วนแบ่งรายจ่ายซื้อสินค้า  $j$  ในรายจ่ายรวม

$t_j$  = อัตราภาษีที่เรียกเก็บจากสินค้า  $j$

$\varepsilon_{ji}$  = ค่าความยืดหยุ่นไขว้ของอุปสงค์ต่อสินค้า  $j$  เมื่อราคาสินค้า  $i$  เปลี่ยนแปลง

สมการที่ (7.1) แสดงความสำคัญของอัตราภาษีที่เรียกเก็บจากสินค้าชนิดอื่นๆ เมื่อเราต้องการประเมินประสิทธิภาพของการเพิ่มภาษีต่อสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง กล่าวคือ ถ้าสินค้า  $j$  กับ  $i$  ทดแทนกัน (ค่า  $\varepsilon_{ji} > 0$ ) การเพิ่มภาษีสินค้า  $i$  จะทำให้อุปสงค์ต่อสินค้า  $j$  เพิ่มขึ้น ทำให้รัฐได้เงินภาษีจากสินค้า  $j$  เพิ่มขึ้น ทำให้สังคมมีสวัสดิการสูงขึ้น ผลบวกทางสวัสดิการนี้จะช่วยลดต้นทุนส่วนเพิ่มต่อสังคมของการเพิ่มภาษีต่อสินค้า  $i$

<sup>12</sup> สินค้าที่ผู้บริโภคตัดสินใจเลือก ได้แก่ สุรา บุหรี่ น้ำมันเชื้อเพลิง บริการโทรคมนาคม อาหาร เสื้อผ้า การรักษาพยาบาล บริการโทรคมนาคม ที่อยู่อาศัย บ้านเช่า และอื่นๆ สินค้า 4 หมวดแรกมีภาษีสรรพสามิต

อย่างไรก็ตามการวัดค่า MSCF จะต้องพิจารณาทั้งผลการบิดเบือนที่เกิดจากการเก็บภาษีเพิ่มขึ้น และการบิดเบือนที่เกิดจากมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี (non-tax distortions) ซึ่งได้แก่ (1) การบิดเบือนที่เกิดจากผลกระทบนอกของการดื่มสุรา (2) public expenditure externalities (3) การบิดเบือนอันเกิดจากการติดสุรา ตลอดจน (4) การบิดเบือนอันเนื่องจากการลักลอบหนีภาษี Chandoevrit and Dahlby (2006) สรุปสูตรที่วัด MSCF ในกรณีที่เกิดการบิดเบือนแต่ละกรณีดังนี้

(ข) การบิดเบือนที่เกิดจากผลกระทบภายนอกจากการบริโภคสุรา (*private sector externalities*)

$$MSCF_{ii} = \frac{1 - \delta_{Ei} \varepsilon_{ii}}{1 + t_i \varepsilon_{ii}} \quad (7.2)$$

โดยที่  $\delta_{ji}$  = สัดส่วนของต้นทุนส่วนเพิ่มต่อบุคคลที่สามที่เกิดจากการบริโภคสินค้า  $i$

สมการ (7.2) มีความหมายว่า ถ้าการบริโภคสินค้า  $i$  ก่อให้เกิดผลกระทบภายนอก (ความเสียหาย) ต่อบุคคลที่สาม การเก็บภาษีจากสินค้า  $i$  จะเป็นผลดีต่อสังคม เพราะค่า MSCF จะลดลง เนื่องจากการดื่มสุราเกิดผลกระทบภายนอกจริง การขึ้นภาษีสุราจะทำให้ MSCF ลดลง

(ค) การบิดเบือนที่เกิดจากผลกระทบภายนอกต่อรายจ่ายของรัฐบาลด้านสาธารณสุข (*public expenditure externalities*)

$$MSCF_{ii} = \frac{1}{1 + (t_i - \delta_g) \varepsilon_{ii}} \quad (7.3)$$

โดยที่  $\delta_g$  = การเพิ่มขึ้นของต้นทุนที่เกิดจากรายจ่ายของรัฐบาลด้านสาธารณสุข อันเนื่องจากผู้ดื่มสุราต้องจ่ายเงินเพิ่มขึ้นในการรักษาสุขภาพของตนเอง (ต้องซื้อบริการรักษาพยาบาล  $x$  เพิ่มขึ้น)

สมการที่ (7.3) มีข้อสมมติว่าอุปทานของสินค้าที่ถูกเก็บภาษีมียุทธศาสตร์ความยืดหยุ่นต่อราคาค่อนข้างสูงจนทำให้ปริมาณอุปทานลดลงในอัตราเดียวกับภาษีที่เพิ่มขึ้น

ความหมายของสมการ (7.3) คือ การเก็บภาษีสุราเพิ่มขึ้นจะทำให้ MSCF ลดลงหากภาษียุทธศาสตร์ทำให้อุปสงค์ต่อบริการรักษาพยาบาลของผู้ดื่มสุราลดลง

(ง) การบิดเบือนอันเนื่องจากผู้ดื่มสุรามีปัญหาในการควบคุมตัวเอง มีผลต่อ MSCF ดังนี้

$$MSCF_{ii} = \frac{1 - \delta_{Ai} \varepsilon_{ii}}{1 + t_i \varepsilon_{ii}} \quad (7.4)$$

$$\begin{aligned} \text{โดยที่ } \delta_{Ai} &= (Vx_i - Cx_i - q_i) / q_i \\ &= \text{ส่วนต่างระหว่างประโยชน์ส่วนเพิ่มจากการบริโภคสุรา (Vx<sub>i</sub>) กับ} \\ &\quad \text{ต้นทุนส่วนเพิ่มทั้งหมดจากการบริโภคสุรา (Cx<sub>i</sub>+q<sub>i</sub>) (เพราะปัญหา} \\ &\quad \text{ควบคุมตัวเองไม่ได้) คิดเป็นร้อยละของราคาสุรา (q<sub>i</sub>)} \end{aligned}$$

ถ้าหากรัฐสามารถหารายได้จากการเก็บภาษีแบบ lump-sum tax จนทำให้ MSCF จากภาษีชนิดอื่นๆ มีค่าเท่ากับ 1 อัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุดจากสินค้า  $x_i$  จะเท่ากับ  $-\delta_{Ai}$  หรืออีกนัยหนึ่ง อัตราภาษีบาปที่เหมาะสมจะสะท้อนต้นทุนส่วนเพิ่มจากการดื่มสุราที่ผู้บริโภคแต่ละเลย (เพราะปัญหาการควบคุมตัวเอง) โดยที่ต้นทุนส่วนเพิ่มนี้จะคิดเป็นสัดส่วนกับค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มในการซื้อสุรา

**(จ) การบิดเบือนเนื่องจากภาษีสุราก็ทำให้เกิดการหนีภาษี มีผลต่อ MSDF ดังนี้**

$$MSCF = \frac{1}{(1-v)(1+t\varepsilon^l)} \tag{7.5}$$

$$\begin{aligned} \text{โดยที่ } v &= X^s/X \text{ หรือส่วนแบ่งของการบริโภคสุราหนีภาษีต่อการบริโภคสุราทั้งหมด} \\ \varepsilon^l &= \text{ความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปสงค์ต่อสุราที่เสียภาษีตามกฎหมาย} \end{aligned}$$

สมการ (7.5) อธิบายว่าการหนีภาษีทำให้ MSCF เพิ่มขึ้นเพราะฐานภาษีแคบ และฐานภาษีจะมีความอ่อนไหวต่อการลักลอบหนีภาษีมาก เนื่องจากเมื่อมีการขึ้นภาษี ผู้บริโภคมีโอกาสที่จะหันไปบริโภคสุราหนีภาษีได้ นอกจากนั้นค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อสุราที่เสียภาษีตามกฎหมายจะขึ้นกับความยืดหยุ่นของอุปสงค์รวมต่อสุรา (สุราถูกกฎหมายรวมสุราหนีภาษี) และความยืดหยุ่นของอุปทานการหนีภาษี ดังนั้นการขึ้นภาษีจะทำให้ปริมาณสุราที่เสียภาษีถูกต้องตามกฎหมายลดลง เพราะการบริโภคสุราโดยรวมจะลดลง ขณะที่ปริมาณสุราหนีภาษีจะสูงขึ้น

**(ฉ) การพิจารณาผลกระทบของภาษีที่มีต่อการกระจายรายได้**

$$SMCF_{ii} = \frac{-ds}{\frac{dt_i}{dR}} = \Omega_i MSCF_{ii} \tag{7.6}$$

$$\text{โดยที่ } SMCF = \text{ต้นทุนส่วนเพิ่มของสังคมของการเพิ่มภาษีหลังจากพิจารณาผลกระทบต่อการกระจายรายได้ของครัวเรือน}$$

$$\Omega_i = \text{distributionally-weighted cost ของราคาสินค้าผู้บริโภค และราคาสินค้าผู้ผลิตทุกชนิดอันเนื่องมาจากการเพิ่มอัตราภาษีที่เรียกเก็บจากสินค้า } i$$

$ds/dt_i$  = ผลของการเพิ่มอัตราภาษีจากสินค้า  $i$  ที่มีต่อสวัสดิการสังคม

$dR/dt_i$  = ผลของการเพิ่มอัตราภาษีจากสินค้า  $i$  ที่มีต่อรายรับจากภาษี

(ข) รวมผลกระทบภายนอกและการบิดเบือนทุกประเภท<sup>13</sup> มีผลต่อต้นทุนส่วนเพิ่มของการเก็บภาษีดังนี้

$$MSCF_{ii} = \frac{b_i - \sum_{j=1}^n b_j (\delta_{Ej} + \delta_{Aj} + (1 - t_{\Pi j}) \delta_{mj}) \varepsilon_{ji}^T}{b_i (1 + v_i) + \sum_{j=1}^n b_j (1 - v_j) (t_j + t_{\Pi j} \delta_{mj}) \varepsilon_{ji}^l - \sum_{j=1}^n b_j \delta_{gj} \varepsilon_{ji}^T} \quad (7.7)$$

โดยที่  $\delta_{mj}$  =  $(q_j - MC - t_j)/q_j$

$q_j$  = ราคาสินค้า  $j$  ที่มีการผูกขาด (บุหรี)

MC = ต้นทุนส่วนเพิ่มของการผลิตบุหรี

$V_i, V_j$  = สัดส่วนการบริโภคสินค้า  $i$  (ชนิดที่  $i$  และ  $j$ ) ต่อการบริโภคสินค้า  $i$  หรือสินค้า  $j$  ทั้งหมด

$\Pi_j$  = อัตราภาษีจากกำไรที่ได้จากสินค้า  $j$

$\varepsilon^T$  = ความยืดหยุ่นไขว้ของอุปสงค์รวมต่อสุรา  $j$  (ถูกกฎหมายและหนีภาษี) เมื่อราคาสินค้า  $i$  เปลี่ยน

### 7.2.2 ค่า parameters ที่ใช้ในการประเมินประสิทธิภาพของภาษี

การประเมินประสิทธิภาพของอัตราภาษีตามสูตรที่กล่าวในตอนต้นที่ 7.2.1 จะต้องอาศัยข้อมูลแบบแผนการบริโภคสินค้าทุกชนิดของผู้บริโภค เพราะการเปลี่ยนแปลงอัตราภาษีสินค้าชนิดหนึ่งจะมีผลกระทบต่ออุปสงค์ต่อสินค้าชนิดอื่นๆ เราจึงต้องทราบค่าความยืดหยุ่นต่อราคา และความยืดหยุ่นไขว้ของอุปสงค์ต่อสินค้าทุกชนิดรวมทั้งส่วนแบ่งรายจ่ายของสินค้าแต่ละชนิดในรายจ่ายของครัวเรือน ตัวเลขเหล่านี้สามารถประมาณการจากข้อมูลรายได้-รายจ่ายของครัวเรือนที่สำรวจโดยสำนักงานสถิติแห่งชาติ นอกจากนั้นผู้ประเมินจะต้องทราบอัตราภาษีต่อสินค้าต่างๆ อัตราการเกิดผลกระทบภายนอกต่อบุคคลที่สาม ผลกระทบภายนอกต่อรายจ่ายของรัฐด้านสาธารณสุข อัตราการเสพติดบุหรี และสุรา อัตราการหนีภาษีอำนาจตลาดของผู้จำหน่ายสินค้าชนิด

<sup>13</sup> สูตรในสมการที่ 7.7 รวมการบิดเบือนเนื่องจากรัฐเป็นผู้ผูกขาดการผลิตบุหรีไว้ด้วย

ต่างๆ (โดยเฉพาะอย่างยิ่งบุหรี่ สุรา และน้ำมันเชื้อเพลิง) ข้อมูลเหล่านี้ปรากฏอยู่ในบทความของ Chandoevrit and Dahlby (2006) และถูกคัดลอกมาไว้ในตารางที่ 7.6-7.8)

ค่า parameters ส่วนใหญ่ได้มาจากการวิจัยในต่างประเทศ ยกเว้นค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อสินค้าชนิดต่างๆ อัตราภาษี อัตราการหนีภาษี และอำนาจตลาดที่มาจากงานวิจัยของไทยต่อไปนี้เป็นกรอธิบายค่าพารามิเตอร์ต่างๆ

อนึ่งค่า parameters ที่ใช้ประเมิน MSCF นี้เป็นค่า parameters ของสุราทุกประเภทรวมกัน ดังนั้นค่า MSCF ที่ประเมินได้จึงเป็นค่า MSCF ของระบบภาษีสรรพสามิตของสุราทุกชนิดและบุหรี่ทุกชนิดไม่ใช่ MSCF ของสุราชนิดใดชนิดหนึ่ง

ตารางที่ 7.6 ความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปสงค์ต่อสินค้าต่างๆ

	FOOD	LIQ	CIG	CLOTH	MED	FUEL	TELEC	HOUSE	RECRE	OTHERS
FOOD	-0.3385	-0.0959	0.0818	0.1940	-0.0262	-0.0730	0.0545	-0.6860	-0.0486	0.0649
LIQ	0.7103	0.8911	-0.0125	-0.2744	0.4372	0.5244	-0.9369	0.1127	0.8354	-0.8950
CIG	-0.0348	-0.5159	-0.8067	-0.0835	0.1114	-0.0185	-0.1424	0.2369	0.1969	-0.3799
CLOTH	-0.5169	-0.3983	0.0281	-0.6459	0.1388	-1.1741	0.5797	0.2243	-0.6041	0.4520
MED	0.0206	1.0223	-0.6111	1.8406	-1.7320	1.2575	-1.1766	1.8135	1.4716	-1.6749
FUEL	-0.2923	-0.3043	0.2181	0.6647	-0.0927	-0.1955	0.2832	-0.5222	-0.1347	-0.0513
TELEC	-0.2673	0.2926	0.1845	-1.4932	0.9452	1.2515	-0.2170	-0.2629	0.6606	-2.5485
HOUSE	0.1650	0.1295	-0.0802	0.7296	-0.5065	-0.0600	-0.2327	-0.1619	0.3480	-0.3652
RECRE	0.0851	-0.1283	0.1458	0.0926	-0.4631	-0.3089	0.1216	-0.1335	-0.5652	0.1231
OTHERS	-0.9002	0.0565	0.0221	-1.1178	0.3235	0.2813	0.1250	-0.2827	-0.3962	-0.0330

หมายเหตุ : FOOD = อาหาร LIQ = สุรา CIG = บุหรี่ CLOTH = เสื้อผ้า MED = การรักษาพยาบาล FUEL = เชื้อเพลิง

TELEG = สื่อสาร HOUSE = ที่อยู่อาศัย RECRE = บันทึง OTHERS = อื่นๆ

ที่มา : Chandoevrit and Dahlby, 2006.

ตารางที่ 7.7 ส่วนแบ่งรายจ่ายสินค้าและอัตราภาษี (สัดส่วน)

สินค้า	ส่วนแบ่งรายจ่าย	อัตราภาษี
อาหาร	0.234	0.016
สุรา	0.042	0.393
บุหรี่	0.017	0.587
เสื้อผ้า	0.131	0.018
รักษาพยาบาล	0.640	0.035
เชื้อเพลิง	0.024	0.536
โทรคมนาคม	0.017	0.035
ที่อยู่อาศัย	0.126	0.036
บันเทิง	0.042	0.037
อื่นๆ	0.302	0.032

ที่มา : Chandoevrit and Dahlby, 2006.

ตารางที่ 7.8 Parameters เกี่ยวกับการบิดเบือนด้านต่างๆ

Parameters	ค่า (ร้อยละของราคารวมภาษี)
- สุรา ผลกระทบภายนอกต่อบุคคลที่สาม ( $\Delta A$ )	(-0.7) – (-5.0)
ผลกระทบภายนอกต่อค่าใช้จ่ายของรัฐ ( $\Delta E$ )	(-0.1)-(-0.8)
การติดสุรา	(-3.0)-(-12.0)
สัดส่วนประชากรติดสุรา	(7.1)
การหนีภาษี	(0.4)-(2.0)
ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อสุราหนีภาษี	(-0.54)
- บุหรี่ ผลกระทบภายนอกต่อบุคคลที่สาม	(0.00)-(-0.5)
ผลกระทบภายนอกต่อค่าใช้จ่ายของรัฐ	(-0.4)-(-30)
การติดบุหรี่	(-8.0)-(-33.0)
สัดส่วนประชากรติดสุรา	(18.0)
การหนีภาษี	(2.3)-(3.0)
ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อบุหรี่หนีภาษี	(-0.4)
- น้ำมัน ผลกระทบภายนอกต่อสิ่งแวดล้อม	(-5.0)-(-38.0)
ผลกระทบภายนอกต่อค่าใช้จ่ายของรัฐ	(-9.0)-(-27.0)
- อีนาจตลาด สุรา	6.5 - 26.0
บุหรี่	10.0 - 30.0
น้ำมัน	0
โทรคมนาคม	10.0 - 55.0

ที่มา : Chandoevrit and Dahlby, 2006.

ค่าพารามิเตอร์วัดผลกระทบภายนอกจากการบริโภคสุรา ( $\Delta A$ ) เท่ากับ -0.014 คำนี้นี้มาจากงานวิจัยของ Smith (2005) ที่พบว่าต้นทุนผลกระทบภายนอกเท่ากับ 8.2% ของราคาสุราก่อนเสียภาษี และอัตราภาษีสุราเฉลี่ยของไทย (คิดแบบฝั่งนอก) เท่ากับ 39.3% ดังนั้นหากคิดต้นทุนผลกระทบภายนอกเป็นร้อยละของราคาหลังบวกภาษีจะเท่ากับ -0.082 (1-0.393) แต่เนื่องจากต้นทุนดังกล่าวมาจากอังกฤษ ซึ่งมีค่าครองชีพสูงกว่าไทย จึงต้องคูณด้วยสัดส่วนระหว่าง purchasing power parity ของ GDP ไทย กับอังกฤษ (เท่ากับ 0.27) ดังนั้น  $\Delta A = -0.082 * (1-0.393) * 0.27 = -0.014$

แต่โปรดสังเกตว่าต้นทุนผลกระทบภายนอกที่ผู้วิจัยคำนวณไว้ในกรณีของไทยมีค่าเท่ากับ 12-36% ของยอดขายสุราก่อนเสียภาษี หรือ -0.0728 ของราคาบวกภาษี ซึ่งสูงกว่าการคำนวณของ Chandoevrit and Dahlby (2006) ถึง 5 เท่าตัว

ค่าพารามิเตอร์ผลกระทบภายนอกจากการสูบบุหรี่ถูกสมมติให้เท่ากับ -0.025 (ก่อนข้างต่ำ) เพราะปัจจุบันรัฐบาลไทยมีกฎหมายห้ามสูบบุหรี่ในที่สาธารณะ ต้นทุนผลกระทบภายนอกจึงน่าจะต่ำ แต่ยังไม่มีการวิจัยที่ประมาณค่าต้นทุนดังกล่าว

ค่าพารามิเตอร์ผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายสาธารณสุขที่เกิดจากโรครสุรา มาจากงานวิจัยในอังกฤษ (Smith) ซึ่งพบว่าสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการรักษาโรครสุราต่อค่าใช้จ่ายสาธารณสุขทั้งหมดเท่ากับ 1.3% ของราคาก่อนเสียภาษี ดังนั้น ค่าพารามิเตอร์ผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายสาธารณสุขจึง



เท่ากับ  $-0.013 (1-0.39) * 0.27 = -0.002$  ของราคาบวกภาษี โดยที่ 0.39 คือ อัตราภาษีสุรา 0.27 คือ สัดส่วนระหว่าง purchasing power GDP ของไทยกับอังกฤษ

โปรดสังเกตว่าผู้วิจัยคำนวณค่าใช้จ่ายสาธารณสุขของรัฐ สำหรับโรคสุราแบบหยาบๆ ได้เท่ากับ 620 ล้านบาท<sup>14</sup> ในปี 2547 หรือคิดเป็นร้อยละ 0.06 ของยอดขายสุรารวมภาษี

ส่วนพารามิเตอร์ต้นทุนสาธารณสุขที่เกิดจากโรคสุบุนุห์เท่ากับ -0.046 คำนวณจากตัวเลข ต้นทุนสาธารณสุขที่เกิดจากการสุบุนุห์ในสหรัฐอเมริกา (US \$0.25 ต่อซอง) คูณด้วยสัดส่วนของ p.p.p GDP ระหว่างสหรัฐกับไทย (0.20) และหารด้วยราคาเฉลี่ยของบุหรี่ 1 ซองในไทย (\$1.08) เนื่องจากต้นทุนของรัฐด้านสาธารณสุข เท่ากับ 10,681.5 ล้านบาท และมูลค่าการบริโภคบุหรี่ คือ 55,832 ล้านบาท และ WHO เคยประมาณการว่าร้อยละ 15 ของต้นทุนของรัฐด้านสาธารณสุขถูกใช้ในการรักษาโรคที่เกี่ยวข้องกับการสุบุนุห์ ดังนั้นค่าสูงสุดของพารามิเตอร์ต้นทุนสาธารณสุขของรัฐที่เกิดจากการสุบุนุห์คือ  $-0.29 = (0.15) * (10,681.5)/(55,832)$

พารามิเตอร์การติดสุราคำนวณมาจากการสูญเสียรายได้ เนื่องจากการว่างงานและการเสียชีวิตก่อนถึงอายุขัย ข้อมูลมาจากประเทศอังกฤษ ค่าที่ได้ คือ -0.06 ส่วนพารามิเตอร์การติดบุหรี่ได้จากต้นทุนการที่คนสหรัฐอเมริกามีอายุสั้นลงเนื่องจากบุหรี่ แล้วปรับด้วยสัดส่วนของ p.p.p GDP ระหว่างสหรัฐอเมริกากับไทย กับราคาบุหรี่ไทย ค่าพารามิเตอร์ที่ได้ คือ 1.08

การหนีภาษีสุราคำนวณจากข้อมูลหลายตัว ได้แก่ ความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปสงค์ต่อสุรา ซึ่งเท่ากับ -0.54 (คูงานของอิศรา สานติศาสตร์, 2546) และสัดส่วนของไวน์นำเข้าที่หนีภาษี (0.1% ของทั้งหมด) และสัดส่วนของวิสกี้นำเข้าหนีภาษี (10-11% ของวิสกี้นำเข้า) (สัดส่วนสุราหนีภาษีมาจากงานวิจัยฉบับนี้) ดังนั้นพารามิเตอร์การหนีภาษีสุราจึงเท่ากับ 0.003

อย่างไรก็ตามงานวิจัยฉบับนี้พบว่าในชนบทมีการขายเหล้าขาวที่ไม่เสียภาษี หรือเสียภาษีเพียงบางส่วน ผลการสำรวจพบว่าผู้ดื่มเหล้าขาวและสุราชุมชนหนีภาษีคิดเป็นร้อยละ 21.4 ของจำนวนตัวอย่างที่ดื่มเหล้าขาวและสุราชุมชน เนื่องจากยอดขายเหล้าขาวที่เสียภาษีเท่ากับ 513 ล้านบาท ในปี 2547 ดังนั้นผู้วิจัยจึงคาดว่าน่าจะมีเหล้าขาวหนีภาษี 99.84 ล้านบาท เมื่อรวมปริมาณสุราที่หนีภาษีทั้งสามประเภท ผู้วิจัยคาดว่าอัตราการหนีภาษีสุราเท่ากับ 10.6% ของการบริโภคสุรา

<sup>14</sup> ในปี 2547 มีผู้ป่วยที่เป็นโรคตับจากแอลกอฮอล์ 29.56 คนต่อประชากร 100,000 คน และผู้ป่วยเป็นแผลในกระเพาะอาหารและลำไส้ 166.36 คนต่อประชากร 100,000 คน ดังนั้นจึงมีผู้ป่วยเนื่องจากสุรา 127,508 คน หรือร้อยละ 0.74 ของจำนวนผู้ป่วยทั้งหมด หากนำอัตราส่วนผู้ป่วยเนื่องจากสุราคูณกับงบประมาณสาธารณสุข 83,786.6 ล้านบาท ก็จะได้ค่าใช้จ่ายสำหรับการรักษาผู้ป่วยเนื่องจากสุราเท่ากับ 620 ล้านบาท

ทั้งหมด<sup>15</sup> อัตราที่สูงกว่าสหรัฐอเมริกา (4%) เมื่อคำนึงถึงสภาพความเป็นจริงว่าประเทศไทยมีระบบบริหารภาษีที่ล่าช้ากว่าสหรัฐอเมริกา ตัวเลขอัตราภาษีสุราที่ประมาณการได้น่าจะดูสมเหตุสมผล

การหนีภาษีบุหรี่ Chandoevrit and Dahlby (2006) คำนวณจากข้อมูลต่อไปนี้ ค่าความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปสงค์ต่อบุหรี่ (-0.40) และสัดส่วนการหนีภาษีบุหรี่ (46%) โดยอิสระ (2546) ดังนั้น พารามิเตอร์การหนีภาษีบุหรี่จึงเท่ากับ  $-2.25\% = -0.46 (4.89)$

### 7.2.3 ผลการคำนวณ MSCF

ก) ต่อไปนี้เป็นการสรุปผลการคำนวณ MSCF จากงานวิจัยของ Chandoevrit and Dahlby (2006) เมื่อแทนค่าสมการ 7.1 ด้วยค่า benchmark parameters ดังกล่าวแล้ว นักวิจัยทั้งสองพบว่า ค่า MSCF ของการจัดเก็บภาษีสุราและบุหรีมีค่าสูงสุด (คือ 1.95 และ 2.22 ตามลำดับ) ส่วนภาษีน้ำมันเชื้อเพลิงทำให้เกิดต้นทุน MSCF เพียง 0.512 แสดงว่าภาษีสุราและบุหรีมีอัตราสูงเกินไป หากลดภาษีสุราและบุหรี แล้วลดเซชรายรับภาษีที่ลดลงด้วยการเก็บภาษีน้ำมันสูงขึ้น จะทำให้สังคมได้รับสวัสดิการสูงขึ้น อย่างไรก็ตามนักวิจัยทั้งสองให้ข้อสังเกตว่าข้อสรุปนี้เกิดจากการที่ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อน้ำมันเชื้อเพลิงมีค่าต่ำมาก เมื่อเทียบกับความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อสุราและบุหรี หากค่าอุปสงค์ต่อน้ำมันมีความยืดหยุ่นสูงขึ้นสวัสดิการที่จะได้รับเพิ่มขึ้นจากการขึ้นภาษีน้ำมันและลดภาษีสูรากับภาษีบุหรี ก็จะเพิ่มขึ้นไม่มาก อย่างไรก็ตามหากคำนึงถึงผลการศึกษาในบทที่ 4 ซึ่งพบว่าอุปสงค์ต่อสุราหลายชนิดมีความยืดหยุ่นต่อราคาสูงกว่างานของ Chandoevrit and Dahlby (2006) เช่น สุราสีในประเทศ สุราขาว และไวน์ในประเทศ (ซึ่งล้วนมีความยืดหยุ่นเกินกว่า 1) การสรุปว่าภาษีเหล้า-บุหรีสุราเกินไปก็ไม่น่าผิดพลาด เพราะภาษีทั้งสองก่อให้เกิดต้นทุนสังคมค่อนข้างสูง (หลังจากที่ได้พิจารณาปัญหาการบิดเบือนด้านต่างๆแล้ว เช่น การหนีภาษี ผลกระทบภายนอกจากการบริโภค ผลกระทบภายนอกต่อค่าใช้จ่ายสาธารณสุขของรัฐและการติดเหล้า-ติดบุหรี) นอกจากนี้ข้อมูลในบทที่ 6 ก็ได้แสดงให้เห็นชัดเจนว่าภาษีสูรามีอัตราที่สูงลิบ แต่ในการคำนวณของ Chandoevrit and Dahlby (2006) ยังใช้วิธีคำนวณภาษีสรรพสามิตแบบฝังนอก ไม่ใช่แบบฝังในตามวิธีคิดของกรมสรรพสามิต ดังนั้นอัตราภาษีที่ใช้แทนค่าในแบบจำลองตามสมการที่ 7.1 จึงต่ำกว่าความจริงมาก แม้กระนั้นก็ตามผลการคำนวณก็ยังคงแสดงว่าภาษีสูราและบุหรีก่อให้เกิดต้นทุนสังคมสูงกว่าภาษีสินค้าชนิดอื่นๆ ประเด็นเรื่องภาษีสูรามีอัตราสูงจะนำมาพิจารณาเพิ่มเติมข้างล่าง

<sup>15</sup> อัตราการหนีภาษีสุราทุกชนิดเท่ากับ  $(W+WH+S)/(LQ+W+WH+S)$  โดยที่ W = ไวน์นำเข้าหนีภาษี (177 พันลิตร) , WH = วิสกี้นำเข้าหนีภาษี (3,475 พันลิตร) , S = เหล้าขาวหนีภาษี (99,835 พันลิตร) และ LQ = สุราที่เสียภาษีทุกชนิดในปี 2547 (870,000 พันลิตร) รายละเอียดการคำนวณหาปริมาณสุรานำเข้าหนีภาษีอยู่ในบทที่ 6

ข) การประเมินอัตราภาษีสรรพสามิตที่เก็บจากสุรา และสินค้าอื่นๆ จะต้องพิจารณาการบิดเบือนทุกๆด้าน ที่มีผลกระทบต่อต้นทุนสังคมของการจัดเก็บภาษี Chandoevrit and Dahlby (2006) ได้ประเมินขนาดความสำคัญของการบิดเบือนต่างๆ ได้แก่ การบิดเบือนเนื่องจากผลกระทบภายนอกจากการดื่มสุรา (private consumption externalities) การบิดเบือนจากผลกระทบภายนอกต่อค่าใช้จ่ายสาธารณสุขของรัฐ การหนีภาษี การติดสุรา/ติดบุหรี่ และอำนาจผูกขาด วิธีการคำนวณคือการคำนวณหาค่า MSCF เมื่อจัดการบิดเบือน แต่ละชนิดออกจากสมการ 7.7 ทีละชนิด ผลการคำนวณพบว่าหากขจัดผลกระทบภายนอกจากการบริโภคสุรารออกจากสมการ 7.7 ปรากฏว่าค่า MSCF ของสุราจะเพิ่มขึ้นเป็น 2.012 (เดิมเมื่อรวมผลกระทบดังกล่าว ค่า MSCF เท่ากับ 1.95) แสดงว่าถ้ามีการจัดเก็บภาษีเพิ่มขึ้นเพื่อลดผลกระทบภายนอกจากการบริโภคสุรา MSCF จะลดลง (ดูผลตารางที่ 7.9) ผลการคำนวณนี้สนับสนุนแนวคิดในตอนต้นที่ 7.1 ที่เสนอให้คำนวณอัตราภาษีสรรพสามิตจากสุราเพิ่มขึ้นเท่ากับต้นทุนส่วนเพิ่มต่อสังคมที่เกิดจากการบริโภคสุรา

ในทำนองเดียวกัน หากขจัดผลกระทบภายนอกจากการสูบบุหรี่ออกปรากฏว่า MSCF ก็จะเพิ่มขึ้นเล็กน้อย (0.053 ในตารางที่ 7.9) แสดงว่าควรเก็บภาษีสรรพสามิตจากบุหรี่เพิ่มขึ้นเท่ากับต้นทุนส่วนเพิ่มต่อสังคมที่เกิดจากการสูบบุหรี่

การที่ค่า public sector externalities contribution มีค่า -0.192 ก็สนับสนุนว่ารัฐควรเพิ่มภาษีที่สะท้อนผลกระทบภายนอกต่อรายจ่ายสาธารณสุขของรัฐที่ใช้รักษาค้นไข้จากโรคสุรา

การหนีภาษีบุหรี่ทำให้ MSCF สูงขึ้น 0.644 แต่ที่น่าแปลกใจที่การหนีภาษีสุรากลั้บทำให้ MSCF ลดลง สาเหตุประการหนึ่งมาจากการที่พารามิเตอร์การหนีภาษีสุรามีค่าต่ำมาก (0.4%) แต่การคำนวณของเราข้างต้น พบว่า แท้ที่จริงแล้ว พารามิเตอร์การหนีภาษีสูงขึ้นไปเป็น 10.5% ของการบริโภคสุราทั้งหมด ดังนั้นหากแทนค่าพารามิเตอร์การหนีภาษีค่าใหม่ จะพบว่าการหนีภาษีสุราทำให้ MSCF สูงขึ้นเหมือนบุหรี่ หรืออีกนัยหนึ่ง การขึ้นภาษีสุรา จะทำให้มีอุปทานสุราหนีภาษีเพิ่มขึ้น ผลคือ ฐานภาษีจากสุราจะเล็กลงเพราะนอกจากผู้บริโภคจะหันไปบริโภคสุราหนีภาษีเพิ่มขึ้น ซึ่งทำให้ปริมาณสุราที่เสียภาษีลดลงแล้ว การบริโภคสุราโดยรวมยังลดลงอีกด้วย<sup>16</sup>

เมื่อการหนีภาษีทำให้ MSCF สูงขึ้น การขึ้นภาษีสุราจึงเป็นเรื่องที่ต้องทำด้วยความระมัดระวัง หากอัตราภาษีสูงมากเกินไป กำไรจากการหนีภาษีจะสูงขึ้น ผู้ค้ามีแรงจูงใจ

<sup>16</sup> อุปสงค์ต่อสุราที่เสียภาษีมักมีความสัมพันธ์กับอุปสงค์ต่อสุราโดยรวมและความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปทานสุราหนีภาษี ดังนี้

$$(1-v) \varepsilon^l = \varepsilon^T - v(P/P^S) \eta^S$$

- โดยที่ v คือ สัดส่วนสุราหนีภาษี
- $\varepsilon^l$  = ความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปสงค์ต่อสุราเสียภาษี
  - $\varepsilon^T$  = ความยืดหยุ่นต่อสุราโดยรวม
  - P = ราคาสุราเสียภาษี
  - $P^S$  = ราคาสุราหนีภาษี และ
  - $\eta^S$  = ความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปทานสุราหนีภาษี

หนีภาษีมากขึ้น ทำให้ฐานภาษีเล็กลงต้นทุนสังคมจากการเพิ่มภาษีสุราจึงสูงขึ้นดังอธิบายไปแล้ว  
คำถามต่อมา คือ มีหลักฐานอื่นที่พิสูจน์ว่าภาษีสุราในปัจจุบันเป็นอัตราที่สูงเกินไปหรือไม่

ค่า contribution of addiction ต่อ MSCF ของสุรา คือ -0.132 และบุหรี่เท่ากับ -0.302 (ดูตารางที่ 7.9) แสดงว่ารัฐมีเหตุผลพอเพียงที่จะเก็บภาษีสุราและบุหรี่เพิ่มขึ้นเพื่อลดผลการบิดเบือนที่เกิดจากผู้บริโภคติดเหล้า และติดบุหรี่

ตารางที่ 7.9 ผลของการบิดเบือนประเภทต่างๆ ที่มีต่อค่า MSCF  
(คำนวณจากค่าBenchmark values)

ต้นตอของการบิดเบือน	MSCF จากภาษีสุรา	MSCF จากภาษีบุหรี่	MSCF จากภาษีน้ำมัน
Benchmark parameter values	1.950	2.23	0.512
ต้นตอของต้นทุนส่วนเพิ่ม			
- private sector externalities $\delta_E$	-0.062	0.053	-0.005
- public sector externalities $\delta_G$	-0.192	0.187	-0.012
- การติดสุรา/บุหรี่ $\delta_A$	-0.132	-0.302	-0.0007
- การแข่งขันไม่สมบูรณ์ $\delta_M$	0.267	0.476	-0.2005
- การหนีภาษี	-0.140	0.644	0.0008
- รายรับภาษีอื่นๆ	0.514	-0.071	-0.198

ที่มา : Chandoevit and Dahlby, 2006.

#### 7.2.4 อัตราภาษีที่จะขจัดปัญหาการหนีภาษี

ในบทที่ 4 ผลการจำลองสถานการณ์ พบว่า หากปริมาณการหนีภาษีสุราต่างประเทศเท่ากับ 18% - 20% ของสุรานำเข้าทั้งหมดตามผลการคำนวณในบทที่ 6 อัตราภาษีที่เหมาะสมที่จะไม่ทำให้มีการหนีภาษีมากกว่า 18% - 20% จะต้องไม่เกิน 220% แต่ภาษีวิสกี้นำเข้าในปัจจุบันที่เก็บจาก Johny Walker-Black Label สูงถึง 259% (คิดภาษีแบบฝงใน<sup>17</sup>) ดังนั้นจึงไม่น่าแปลกใจที่มีการค้าสุรานำเข้าวิสกี้ตราด้อย่างกว้างขวาง

คำถามที่ตามมาคือ หากต้องการขจัดปัญหาสุราหนีภาษีให้หมดไป แต่ยังคงการรักษาอัตราภาษีสุราในระดับที่สูงที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ เราควรกำหนดภาษีสุราในอัตราเท่าใด ผู้วิจัยใช้แบบจำลองดังต่อไปนี้ในการประมาณการอัตราภาษีที่ไม่มีกรณีหนีภาษีโดยปกติ

<sup>17</sup> อัตราภาษีนี้รวมทั้งภาษีสรรพสามิต ภาษีเทศบาล และภาษีสุขภาพ ถ้าไม่รวมภาษี 2 ประเภทหลัง ภาษีสรรพสามิตที่เก็บจากวิสกี้ตราดจะมีอัตรา 220% ของราคา CIF

$$P_R^S = P_M + C + B \quad (7.8)$$

$$P_R^I = P_M(1+t) + M \quad (7.9)$$

โดยที่  $P_R^S$  = ราคาสุราขายปลีกที่หนีภาษี

$P_R^I$  = ราคาสุราขายปลีกที่เสียภาษีตามกฎหมาย

$P_M$  = ราคานำเข้าวิสกีตราดำ (cif)

$t$  = อัตราภาษี

$C$  = ต้นทุนที่คาดว่าจะเกิดจากการถูกจับ เช่น สุราที่ถูกยึด ค่าปรับ และโทษจำคุก

$B$  = ค่าสินบนที่คนหนีภาษีจ่ายให้เจ้าหน้าที่

$M$  = ต้นทุนการตลาด (รวมกำไร) ของผู้ค้าสุราตามกฎหมาย

สมมติว่าผู้บริโภคยินดีจะซื้อสุราลักลอบหนีภาษีต่อเมื่อราคาสุราหนีภาษีถูกกว่าราคาสุราเสียภาษีอย่างน้อย  $k$  บาท โดยที่  $x$  คือ ต้นทุนการสืบเสาะหาแหล่งขายสุราหนีภาษี นั่นคือ

$$P_R^I - P_R^S \geq k \quad (7.10)$$

ถ้าจะไม่ให้มีสุราหนีภาษี สุราขายปลีกที่เสียภาษีจะต้องขายในราคาขั้นสูงตามสมการ (7.10) แทนค่าสมการ (7.8) และ (7.9) ใน (7.10) จะได้อัตราภาษีสูงสุดที่ไม่ชักจูงให้มีการหนีภาษี

$$P_M(1+t) + M + P_M - C - B = k \quad (7.11)$$

$$t = \frac{k + C + B - M}{P_M} \quad (7.12)$$

ในการคำนวณต่อไปนี้ ผู้วิจัยจะใช้วิสกีตราดำเป็น “ตัวกตา” ในการคำนวณ ทั้งนี้เพราะการลักลอบนำเข้าวิสกีส่วนใหญ่ คือ วิสกีตราดำ (Black Label) และผู้วิจัยได้ข้อมูลเกี่ยวกับการลักลอบนำเข้าวิสกีดังกล่าวจากผู้ประกอบการ และผู้บริโภคสุรา

จากการสำรวจผู้บริโภคที่ซื้อวิสกีนำเข้าเดือน ผู้บริโภคยินดีจะซื้อเหล้าเดือนต่อเมื่อราคาเหล้าเดือนถูกกว่าราคาเหล้าที่เสียภาษีตามกฎหมายอย่างน้อย  $k = 120$  บาท ส่วนราคานำเข้า (cif) ของวิสกีตราดำ (Johny Walker – Black) ขวดละ 173 บาท ราคาขายปลีกถูกกฎหมายของวิสกีตราดำ ขวดละ 989 บาท ราคาหนีภาษีขวดละ 600 บาท ภาษีขวดละ 449 บาท (รวมภาษีนำเข้า ภาษีสรรพสามิต ภาษีมหาดไทย และภาษีสุขภาพ) ส่วนภาษีมูลค่าเพิ่มเท่ากับขวดละ 64.7 บาท ดังนั้น เราจึงสามารถคำนวณหาส่วนเหลือการตลาด ( $M$ ) ได้จากส่วนต่างระหว่างราคาขายปลีกสุราเสียภาษี ( $P_R^I$ ) กับราคานำเข้า ( $P_M$ ) บวกภาษี

$$M = P_R^I - (P_M + tax) \quad (7.13)$$

$$M = 302.3 \text{ บาท/ขวด}$$

เราจะสมมติว่าต้นทุนการค้าสุราหนีภาษี (C+B) สูงกว่าค่าการตลาดและกำไรจากการค้าสุราที่เสียภาษีตามกฎหมาย ถ้าสมมติให้  $C+B = 1.5M$  ดังนั้น ต้นทุนการการค้าสุราหนีภาษี (บวกกำไร) จะเท่ากับ 450 บาท ถ้า  $M = 300$  บาท หากเอาต้นทุนการการค้าสุราหนีภาษีบวกกับราคานำเข้า ( $P_M$ ) จะเท่ากับ 623 บาท ซึ่งสูงกว่าราคาตราค่าหนีภาษี (ขวดละ 600 บาท) เพียงเล็กน้อย ดังนั้นจึงคาดว่า ต้นทุนการการค้าสุราหนีภาษี (บวกกำไร) จะไม่เกินขวดละ 450 บาท

ดังนั้นเราสามารถหาอัตราภาษีที่จะไม่มีการหนีภาษีสุรา โดยแทนค่า  $k = 120$ ,  $C+B = 450$   $M = 300$  และ  $P_M = 173$  ในสมการที่ 7.12

$$t = (120 + 450 - 300) / 173 = 270/173 = 156\%$$

อัตราภาษีนี้นี้ต่ำกว่าอัตราภาษีที่คำนวณได้ในบทที่ 3 (220%) อัตราภาษีที่คำนวณได้นี้ (156%) สมมติว่าต้นทุนการตลาดของการค้าสุราถูกกฎหมายจะลดลงเท่ากับภาษีที่ลดลง (หรืออีกนัยหนึ่งเมื่อภาษีลดลง ราคาสุราเสียภาษีจะลดลงเท่ากับภาษีที่ลดลง) และสมมติว่าต้นทุนการการค้าสุราเถื่อนและกำไรจากการการค้าสุราเถื่อนมีค่าคงเดิม ไม่ว่าภาษีจะเปลี่ยนไปเท่าไรก็ตาม ข้อสมมตินี้อาจไม่สมจริง ผู้วิจัยคาดว่าหากอัตราภาษีสุราลดลงกำไรของผู้ค้าสุราเถื่อนจะลดลง เพราะกำไรดังกล่าวมาจากส่วนต่างระหว่างราคาสุราเสียภาษี กับราคาสุราหนีภาษี คุณด้วยโอกาสที่จะไม่ถูกจับเมื่อภาษีลดลง ราคาสุราหนีภาษีจะลดลง ดังนั้นหากภาษีลดลง ค่า  $C+B$  ต้องต่ำกว่า 450 บาท นั้นหมายความว่า **อัตราภาษีสูงสุดที่จะทำให้ไม่มีการหนีภาษีจะต่ำกว่า 156%** อย่างไรก็ตามผู้วิจัยจะใช้อัตราภาษีนี้นี้ (156%) ในการคำนวณหามูลค่าภาษีสูงสุด (บาท/ลิตรแอลกอฮอล์) และนำไปใช้ในการคำนวณภาษีใหม่กับสุราทุกประเภท<sup>18</sup> ในตารางที่ 7.12

นอกจากนี้อัตราภาษีสูงสุดดังกล่าว (156% หรือ 220% ตามการคำนวณในบทที่ 3) อาจสูงเกินไปจนเกิดการหนีภาษี เพราะวิธีคำนวณมีข้อสมมติว่าต้นทุนการการค้าสุราถูกกฎหมาย และต้นทุนการการค้าสุราหนีภาษี มีค่าคงที่เท่ากับต้นทุนจริงในปัจจุบัน แต่ต้นทุนจริงในปัจจุบันเกิดขึ้นภายใต้อัตราภาษีสุราปัจจุบัน (259%) แสดงว่าผู้ค้าสุราเถื่อนจะมีกำไรค่อนข้างสูง ดังนั้นเราจึงหาวิธีคำนวณ**อัตราภาษีขั้นต่ำสุด**ที่จะไม่มีการหนีภาษีสุรา แนวคิด คือ การคำนวณหาราคาสุราหนีภาษี ที่จะทำให้ผู้ค้าสุราหนีภาษีไม่มีกำไรจากการการค้าสุราหนีภาษี ราคาดังกล่าว ( $P_R^*$ ) เท่ากับราคาขายปลีก

<sup>18</sup> ข้อเสียของข้อสมมตินี้ คือ อัตราภาษีสูงสุดที่คำนวณได้สำหรับสุรารชนิดอื่นๆ ที่มีใช้วิสกีตราค่า (ดูตาราง 7.10) อาจเป็นอัตราภาษีที่สูงกว่าความจริงจุดอ่อนนี้เกิดจากผู้วิจัยขาดข้อมูลการหนีภาษีสุรารชนิดอื่นๆ ที่มีใช้วิสกีตราค่า หรือวิสกีตราแดง

สุราที่เสียภาษีถูกต้อง (989 บาท/ขวด) ลบด้วยส่วนต่างระหว่างราคาสุราเสียภาษีกับสุราเถื่อนที่ผู้บริโภคนิยมซื้อสุราเถื่อน ( $k = 120$  บาท)

$$\begin{aligned} P_R^* &= P_R^l - k \\ &= 989 - 120 = 869 \text{ บาท / ขวด} \end{aligned} \quad (7.14)$$

สมมติว่าการค้าสุราเถื่อนมีต้นทุนอย่างต่ำ 60% ของราคาขายปลีก ( $C+B = 0.6P_R^*$ ) ราคาสุราเถื่อนที่ทำให้ผู้ค้าสุราเถื่อนขายสุราในราคาเท่าทุน เท่ากับ  $C^l$

$$\begin{aligned} C^l &= P^* - C - B = P^* - 0.6P_R^* \\ &= 869 - 0.6(869) \\ &= 347.6 \text{ บาท/ขวด} \end{aligned} \quad (7.15)$$

โปรดสังเกตว่าราคานี้ต่ำกว่าราคาวิสกี้ตราดำในตลาดหนีภาษีที่ขายกันขวดละ 600 บาท

หากเอาราคานำเข้า ( $P_M$ ) ลบออกจาก  $C^l$  ก็จะได้มูลค่าภาษีสุราที่ทำให้ผู้ค้าสุราหนีภาษีไม่มีกำไรจากการหนีภาษี

$$\begin{aligned} \text{ภาษี} &= C^l - P_M \\ &= 347.6 - 173.3 \\ &= 174.3 \approx 175 \text{ บาท/ขวด} \end{aligned} \quad (7.16)$$

ดังนั้นอัตราภาษีขั้นสูงที่จะทำให้ผู้ค้าสุราเถื่อนเท่าทุน คือ 175 บาทต่อขวด หรือ 101% ทั้งนี้ผู้วิจัยจะใช้อัตราภาษีนี้ในการคำนวณหามูลค่าภาษีต่ำสุด (บาท/ลิตรแอลกอฮอล์) และนำไปใช้ในการคำนวณภาษีใหม่กับสุราทุกประเภท ในตารางที่ 7.12

ในการคำนวณหามูลค่าภาษีใหม่ที่สูงสุดและต่ำสุด มาจากการคำนวณหาค่าเฉลี่ยภาษีใหม่ที่สูงสุดและต่ำสุดของสุราที่เป็นตัวแทนสุราประเภทอื่นๆ ทั้ง 8 ชนิด ได้แก่ เบียร์ ไวน์ แม่โขง Black Red 100pipers Hennessy และเหล้าขาว ดังนั้น จึงมีการกำหนดภาษีสุราสูงสุด เท่ากับ 940 บาท/ลิตร แอลกอฮอล์บริสุทธิ์ และภาษีสุราต่ำสุด เท่ากับ 610 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์

หากแปลงมูลค่าภาษีเทียบต่อลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์จะได้อัตราภาษีตามสภาพ (specific tax rate =  $t_s$ ) ดังนี้

$$\begin{aligned} t_s &= \text{tax} / (A \times V) \\ \text{tax} &= \text{จำนวนภาษีต่อขวด (270 และ 175)} \\ A &= \text{ปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ (43\%)} \\ V &= \text{ขนาดขวด (0.75 ลิตร)} \end{aligned} \quad (7.17)$$

ถ้าภาษีเท่ากับ 270 บาท/ขวด อัตราภาษีสรรพสามิตต่อแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ 1 ลิตร จะเท่ากับ 837 บาท/ลิตร เทียบกับ 1,070.1 บาทต่อลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ในปัจจุบัน (ดูตารางที่ 7.10)

ถ้าเก็บภาษีเพียง 175 บาท/ขวด อัตราภาษีสรรพสามิตต่อแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ 1 ลิตรจะเท่ากับ 543 บาท/ลิตร (ดูอัตราภาษีเปรียบเทียบในตารางที่ 7.10)

ตารางที่ 7.10 อัตราภาษีสุราปัจจุบันเทียบกับกรณีไม่มีการหนีภาษี

อัตราและจำนวนภาษี	ภาษีปัจจุบัน	ภาษีใหม่ตามข้อเสนอ	
		ภาษีสูงสุด	ภาษีต่ำสุด
(ก) เบสส์ 43 ดีกรี ขนาด 0.75 ลิตร อัตราภาษีตามมูลค่า (% ของราคา cif) - ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุขภาพ (%)	199.1	156	101
- จำนวนภาษี 3 ชนิด (บาท/ขวด)	345.1	303.2	196.7
- จำนวนภาษีสรรพสามิต (บาท/ขวด)	308.1	-	-
อัตราภาษีตามสภาพ (บาท/ลิตรแอลกอฮอล์) - ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุขภาพ	1,070.1	940	610
- ภาษีสรรพสามิต	955.3	-	-
(ข) เรด 40 ดีกรี ขนาด 0.70 ลิตร อัตราภาษีตามมูลค่า (% ของราคา cif) - ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุขภาพ (%)	199.1	-	-
- จำนวนภาษี 3 ชนิด (บาท/ขวด)	199.1	263.2	170.8
- จำนวนภาษีสรรพสามิต (บาท/ขวด)	177.8	-	-
อัตราภาษีตามสภาพ (บาท/ลิตรแอลกอฮอล์) - ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุขภาพ	711.1	940	610
- ภาษีสรรพสามิต	635.0	-	-
(ค) ไวน์ Taylor Port 16 ดีกรี ขนาด 0.75 ลิตร อัตราภาษีตามมูลค่า (% ของราคา cif) - ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุขภาพ (%)	304.4	-	-
- จำนวนภาษี 3 ชนิด (บาท/ขวด)	529.1	112.8	73.2
- จำนวนภาษีสรรพสามิต (บาท/ขวด)	472.4	-	-
อัตราภาษีตามสภาพ (บาท/ลิตรแอลกอฮอล์) - ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุขภาพ	4,409.2	940	610
- ภาษีสรรพสามิต	3,936.7	-	-
(ง) แม่โขง 35 ดีกรี ขนาด 0.75 ลิตร อัตราภาษีตามปริมาณ (% ของราคาหน้าโรงงาน) - ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุขภาพ (%)	101.5	-	-
- จำนวนภาษี 3 ชนิด (บาท/ขวด)	117.6	246.8	160.1
- จำนวนภาษีสรรพสามิต (บาท/ขวด)	105.0	-	-
อัตราภาษีตามสภาพ (บาท/ลิตรแอลกอฮอล์) - ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุขภาพ	448.0	940	610
- ภาษีสรรพสามิต	400.0	-	-
(จ) เบียร์สิงห์ 4.9 ดีกรี ขนาด 0.63 ลิตร อัตราภาษีตามมูลค่า (% ของราคาหน้าโรงงาน) - ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุขภาพ (%)	61.7	-	-
- จำนวนภาษี 3 ชนิด (บาท/ขวด)	22.8	29.0	18.8
- จำนวนภาษีสรรพสามิต (บาท/ขวด)	20.3	-	-
อัตราภาษีตามสภาพ (บาท/ลิตรแอลกอฮอล์) - ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุขภาพ	738.6	940	610
- ภาษีสรรพสามิต	658.3	-	-



### ตารางที่ 7.10 อัตราภาษีสุราปัจจุบันเทียบกับกรณีไม่มีการหนีภาษี (ต่อ)

อัตราและจำนวนภาษี	ภาษีปัจจุบัน	ภาษีใหม่ตามข้อเสนอ	
		ภาษีสูงสุด	ภาษีต่ำสุด
(ก) สุราขาว 40 ดีกรี ขนาด 0.625 ลิตร อัตราภาษีตามปริมาณ (% ของราคาหน้าโรงงาน)			
- ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุขภาพ (%)	56.8	-	-
- จำนวนภาษี 3 ชนิด (บาท/ขวด)	19.6	235.0	152.5
- จำนวนภาษีสรรพสามิต (บาท/ขวด)	17.5	-	-
อัตราภาษีตามสภาพ (บาท/ลิตรแอลกอฮอล์)			
- ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุขภาพ	78.4	940	610
- ภาษีสรรพสามิต	70.0	-	-
(ข) สุราขาว 28 ดีกรี ขนาด 0.625 ลิตร อัตราภาษีตามปริมาณ (% ของราคาหน้าโรงงาน)			
- ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุขภาพ (%)	52.2	-	-
- จำนวนภาษี 3 ชนิด (บาท/ขวด)	13.7	164.5	106.8
- จำนวนภาษีสรรพสามิต (บาท/ขวด)	12.3	-	-
อัตราภาษีตามสภาพ (บาท/ลิตรแอลกอฮอล์)			
- ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุขภาพ	78.4	940	610
- ภาษีสรรพสามิต	70.0	-	-

หมายเหตุ : อัตราภาษีตามสภาพ = (จำนวนภาษีต่อขวด)/(สัดส่วนแอลกอฮอล์\*ปริมาตรต่อขวด)

ที่มา : การคำนวณในเนื้อหา และตารางที่ 7.12 ประกอบ

## 7.3 ข้อเสนอแนะ

แบ่งเป็น 4 ด้าน คือ ข้อเสนอเรื่องอัตราภาษีสรรพสามิต ข้อเสนอเกี่ยวกับฐานภาษี ข้อเสนอเรื่องอัตราภาษีสำหรับสุราประเภทต่างๆ และข้อเสนอเรื่องภาษีเหล้าขาว ก่อนอื่นผู้อ่านควรทราบว่า อัตราภาษีที่จะเสนอต่อไปนี้นี้เป็นอัตราภาษีที่รวมภาษี 3 ชนิด คือ ภาษีสรรพสามิต ภาษีมหาดไทย และภาษีสุขภาพ

### 7.3.1 ข้อเสนออัตราภาษีสรรพสามิต

การวิเคราะห์ในตอนต้นที่ 7.2 เป็นหลักฐานสนับสนุนแนวความคิดทางเศรษฐศาสตร์ของการจัดเก็บภาษีสรรพสามิตในอัตราที่สูงขึ้น เพื่อเยียวยาหรือจัดการบิดเบือนที่เกิดจากการบริโภคสุรา ส่วนตอนที่ 7.1 เป็นการประมาณการผลกระทบจากการบิดเบือนต่างๆ เมื่อนำผลการวิเคราะห์ทั้งสองตอนมาพิจารณาร่วมกัน ผู้วิจัยจึงขอเสนออัตราภาษีสรรพสามิต **ขั้นต่ำ** ตามตารางที่ 7.10 เหตุผลสนับสนุนอัตราภาษีที่เสนอในตารางที่ 7.11 มีดังต่อไปนี้

### ตารางที่ 7.11 ข้อเสนออัตราภาษีสรรพสามิตเพื่อลดปัญหาการบิดเบือนที่เกิดจากการบริโภคสุรา

ต้นตอการบิดเบือน	อัตราภาษี (% ของราคา cif หรือราคาน้ำโรงงาน)
1. อัตราภาษีขั้นต่ำ	
- ผลกระทบภายนอกต่อบุคคลที่สามจากการดื่มสุรา	12-36 <sup>(1)</sup>
- ผลกระทบภายนอกต่อค่าใช้จ่ายสาธารณสุขของรัฐ	1.3 <sup>(2)</sup>
- การติดสุรา (ปัญหาการหักห้ามใจหรือการควบคุมตัวเอง)	7.3 <sup>(2)</sup>
2. อัตราภาษีขั้นสูง	
- การหนีภาษีสุรา	101-156 <sup>(3)</sup>

ที่มา : (1) จากเนื้อหาตอนที่ 7.1

(2) ผลการศึกษาของอังกฤษ (Smith, 2005)

(3) จากเนื้อหาตอนที่ 7.2

อนึ่งตัวเลขอัตราภาษีข้างต้น (โดยเฉพาะกรณีการหนีภาษี) เป็นการคำนวณเฉพาะอัตราภาษีสรรพสามิตที่เก็บจากวิสกี้นำเข้าตราดำ เพราะวิสกี้และบรันดีตราอื่นไม่ค่อยมีการลักลอบหนีภาษีมาก

**ก) ผลกระทบภายนอกจากการดื่มสุรา** (private sector externalities) ข้อเสนออัตราภาษีเพื่อลดหรือขจัดผลกระทบภายนอก คือ ร้อยละ 12-36 ของราคานำเข้า (cif) หรือราคาน้ำโรงงาน อัตราที่เสนอนี้เป็นอัตราขั้นต่ำ เพราะคิดเฉพาะต้นทุนผลกระทบภายนอกด้านการรักษาพยาบาลและมูลค่าการสูญเสียชีวิตของบุคคลที่ประสบอุบัติเหตุจากพฤติกรรมการขับรถของผู้ดื่มสุรา ต้นทุนผลกระทบภายนอกนี้ยังมิได้รวมผลกระทบภายนอกต่อทรัพย์สินของบุคคลอื่นๆ และผลกระทบภายนอกต่อครอบครัวของผู้ดื่มสุรา ดังนั้นอัตราภาษีที่จะสามารถจัดต้นทุนผลกระทบภายนอกต่อบุคคลที่สามอาจอยู่ในช่วงร้อยละ 40-50 ของราคานำเข้า (หรือราคาน้ำโรงงาน)

**ข) ผลกระทบภายนอกต่อต้นทุนสาธารณสุขของรัฐ** (public health expenditure externalities) อัตราภาษีที่ต้องการลดผลกระทบดังกล่าว (โดยผลกัการะค่าใช้จ่ายของรัฐด้านรักษาพยาบาลผู้ป่วยจากโรคสุรากลับไปยังผู้ดื่มสุรา) คือ ร้อยละ 1.3 อัตราดังกล่าวได้มาจากการศึกษาในอังกฤษ เพราะยังไม่มีข้อมูลเพียงพอที่จะวัดต้นทุนค่ารักษาผู้ป่วยจากโรคสุราในประเทศไทย ประเด็นนี้ควรเป็นหัวข้อวิจัยที่สำคัญในโอกาสต่อไป

**ค) การบิดเบือนจากการติดสุรา** (เพราะปัญหาการควบคุมตัวเอง) ข้อเสนอเรื่องภาษีสรรพสามิตเพื่อแก้ปัญหการบิดเบือนจากการติดสุรา มี 2 ประการ ประการแรก คือ การเพิ่มอัตราภาษีสรรพสามิตอีกร้อยละ 7.3 ของราคานำเข้า (หรือราคาน้ำโรงงาน) เนื่องจากอัตราดังกล่าวเป็นตัวเลขนจากการศึกษาในอังกฤษ ไม่ใช่ในประเทศไทยงานวิจัยในอนาคตจึงควรรหาทางวัดผล

การบิดเบือนจากการติดสุรา โดยคำนวณหาต้นทุนการติดสุราเทียบเป็นร้อยละของราคาสุราหน้าโรงงาน

ข้อเสนอประการที่สอง คือ การกำหนดให้ผู้ดื่มสุราต้องซื้อใบอนุญาตการซื้อสุราเป็นรายปี หรือใบอนุญาตที่มีอายุ 3 เดือน โดยกำหนดราคาใบอนุญาตให้สูง ราคานี้คิดจากต้นทุนการติดสุราตลอดชีวิตและผลกระทบภายนอกต่างๆ แล้วคำนวณเป็นมูลค่าต่อปี วิธีนี้จะป้องกันมิให้ประชาชนที่ยังไม่ติดสุรา กลายเป็นผู้ติดสุรา เพราะหากเริ่มต้นดื่มสุราย่อยครั้งขึ้น โอกาสติดสุราจะสูงขึ้น เนื่องจากคนกลุ่มนี้ห้ามใจตัวเองไม่ได้ดังกล่าวแล้ว ผู้ที่ซื้อใบอนุญาตสามารถซื้อสุราที่ไม่เสียภาษี แต่ขณะเดียวกันคนที่ติดสุราแล้วจะได้รับผลกระทบน้อย เพราะคนเหล่านั้นจะมีความต้องการดื่มสุราอย่างสม่ำเสมอ

อย่างไรก็ตามการขายใบอนุญาตราคาแพงอาจกระทบผู้ดื่มที่มีฐานะยากจน ซึ่งไม่มีเงินซื้อใบอนุญาต ทางเลือกอีกทางหนึ่ง คือ ขายใบอนุญาตราคาต่ำกว่าต้นทุนจากการติดสุรา แต่เพิ่มเงื่อนไขการซื้อสุรา เช่น จำนวนซื้อ วัน เวลา และสถานที่ที่ต้องการซื้อสุรา ผู้มีใบอนุญาตสามารถขอเปลี่ยนเงื่อนไขได้ แต่ต้องใช้เวลาในการอนุญาต เช่น 3 วัน วิธีนี้อาจป้องกันคนที่ยังไม่ติดสุราไม่ให้กลายมาเป็นคนติดสุรา เพราะเงื่อนไขการซื้อสุราจะเป็นต้นทุนอีกอย่างหนึ่งของการซื้อสุรา (non-price cost of liquor purchasing)

อย่างไรก็ตามข้อเสนอเรื่องการขายใบอนุญาตซื้อสุราอาจยังไม่สามารถปฏิบัติได้ในประเทศไทย เพราะไทยมีร้านค้าสุราเล็กๆกระจัดกระจายทั่วประเทศ และระบบการบริหารจัดเก็บภาษียังไม่ทันสมัยพอ ดังนั้นวิธีง่ายๆ คือ การเก็บภาษีสรรพสามิตจากสุราเพิ่มขึ้น เพื่อป้องกันมิให้คนติดสุราแต่วิธีนั้นจะไม่ได้ผลเท่ากับการขายใบอนุญาตซื้อสุรา

อัตราภาษีที่เสนอในข้อ (ก) – (ค) เป็นอัตราขั้นต่ำ เพราะคำนวณจากข้อมูลการบิดเบือนของการบริโภคสุราเพียงบางมิติ และยังอาศัยตัวเลขจากงานวิจัยในต่างประเทศ ถ้ารวมอัตราภาษีเพื่อแก้ไขการบิดเบือนทุกประเภท อัตราภาษีสรรพสามิตไม่ควรจะต่ำกว่า 45%-50% ของราคาหน้าโรงงานหรือราคา cif

**ง) อัตราภาษีขั้นสูงสุดเพื่อป้องกันการหนีภาษี** การเก็บภาษีในอัตราสูงจะก่อปัญหาการหนีภาษีดังกล่าวแล้วข้างต้น ผลการคำนวณในตอนที 7.2 พบว่า ถ้าไม่ต้องการให้มีการหนีภาษี ภาษีสรรพสามิตอัตราสูงสุดที่รัฐสามารถจัดเก็บได้น่าจะอยู่ในช่วง 101% -156% ของราคานำเข้า (หรือราคาหน้าโรงงาน) อัตราดังกล่าว **ต่ำกว่า** อัตราภาษีเก็บจริงในปัจจุบัน และ โขศคติที่อัตราดังกล่าวยัง **สูงกว่า** ต้นทุนการบิดเบือนทุกชนิดที่เกิดขึ้นจากการดื่มสุรา ต้นทุนรวมประมาณร้อยละ 44.6 (จากตารางที่ 7.10) หากรวมค่าผลกระทบภายนอกอื่นๆ เช่น ปัญหาครอบครัว ปัญหาการขาดงาน ฯลฯ ต้นทุนการบิดเบือนเหล่านี้รวมกันจะไม่สูงกว่า 100% ดังนั้นผู้วิจัยจึงสามารถสรุปได้ว่า ภาษี

สรรพสามิตที่สามารถแก้ไขปัญหาค่าการบิดเบือนทุกประเภท และไม่ก่อปัญหาการหนีภาษีอย่างกว้างขวาง คือ อัตราภาษีไม่ควรเกิน 100% - 150%

ข้อควรระวัง คือ หากรัฐต้องการเลือกเก็บภาษีในอัตราสูงสุด เช่น 150% หรือสูงกว่า 150% โอกาสที่จะมีการหนีภาษีจะมากขึ้น รัฐจึงสมควรลงทุนในระบบการบริหารภาษีให้มีประสิทธิภาพในการป้องกันการหนีภาษี ตลอดจนลงทุนด้านการปราบปรามการหนีภาษี นอกจากนี้สุราที่จะมีการหนีภาษีอย่างกว้างขวางมีน้อยประเภท ส่วนใหญ่จะเป็นสุราที่ผู้บริโภคนิยม เช่น Black ไวน์บางยี่ห้อ และเหล้าขาว ดังนั้นรัฐจะต้องชั่งน้ำหนักระหว่างรายรับภาษีที่จะได้มากขึ้นจากการขึ้นภาษีกับต้นทุนของการป้องกันและปราบปรามการหนีภาษี หากรายรับภาษีที่เพิ่มขึ้นน้อยกว่าต้นทุนการป้องกันปราบปรามก็ควรเลือกอัตราภาษีที่ต่ำ วิธีนี้จะทำให้ต้นทุนสังคมของการจัดเก็บภาษี (MSCF) อยู่ในระดับต่ำ

### 7.3.2 ฐานภาษี

บทที่ 5 กล่าวถึงข้อดีข้อเสียของระบบภาษีที่คิดจากมูลค่าสินค้า (advalorem tax) กับภาษีที่คิดตามสภาพสินค้า (specific tax) ในปัจจุบันประเทศส่วนใหญ่เริ่มหันมาเก็บภาษีสรรพสามิตจากลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ แทนระบบภาษีตามมูลค่า (ดูรายงานของ KPMG A Specific Excise Tax Proposal for Special Distilled Ethyl Alcohol in Thailand, May 2005 รายงานนี้ติดต่อขอได้จาก Riche Monde (Bangkok) Limited และดู power point presentation ของ Riche Monde เรื่อง Current Tax System, 2005)

จากการวิเคราะห์ข้อดีข้อเสียของการเก็บภาษีตามสภาพ และภาษีตามมูลค่า ผู้วิจัยมีความเห็นว่า หากวัตถุประสงค์ของการเก็บภาษีสรรพสามิตสุรา คือ การลดต้นทุนความเสียหายจากการบริโภคสุรา หรือลดการบริโภคสุราและรัฐบาลไม่ต้องการใช้ภาษีสรรพสามิตเป็นเครื่องมือสำคัญในการแสวงหารายได้ รัฐบาลควรหันมาจัดเก็บภาษีตามสภาพแทนระบบภาษีปัจจุบันที่มีฐานภาษี 2 ระบบ คือ อัตราภาษีตามสภาพ และอัตราตามมูลค่า แล้วเลือกฐานภาษีที่ให้รายรับภาษีสูงสุด เหตุผลสำคัญ คือ อัตราภาษีตามสภาพจะทำให้ผู้บริโภคลดการดื่มสุราที่มีแอลกอฮอล์สูง แล้วหันมาบริโภคสุราประเภทที่มีแอลกอฮอล์ต่ำ และจะลดปัญหาการรายงานราคานำเข้า (cif price) หรือราคาหน้าโรงงานต่ำกว่าความเป็นจริง<sup>19</sup> ดังนั้นการเก็บภาษีตามสภาพจะทำให้รัฐได้เงินภาษีเต็มเม็ดเต็มหน่วยจากสุราทุกประเภท โดยมีต้นทุนการบริหารภาษีที่ต่ำกว่าการเก็บภาษีตามมูลค่าข้อดีอีก

<sup>19</sup> กรมสรรพสามิตระบุนักคิดถึงปัญหาการรายงานราคาต่ำ เพื่อลดภาระภาษี ดังนั้น กรมฯจึงต้องใช้วิธีประกาศราคาหน้าโรงงาน หรือราคานำเข้าที่ใช้เป็นฐานในการประเมินภาษี กรณีที่คิดภาษีในอัตราตามมูลค่า การกำหนดราคาดังกล่าว ก่อให้เกิดปัญหาว่าสุราของผู้ผลิตบางรายได้รับการประเมินราคาสูงกว่าสุราชนิดเดียวกันของผู้ผลิตรายอื่นๆ เช่น กรณีเบียร์ราคาประหลาดมีราคาประเมินต่ำกว่าเบียร์มาตรฐานดังที่กล่าวถึงในบทที่ 6

ประการหนึ่งสำหรับผู้ผลิต คือ ภาษีตามสภาพทำให้ผู้ผลิตสุรามีแรงจูงใจที่จะผลิตสุราที่มีราคาสูง (โดยให้เหตุผลว่าเป็นสุราราคาสูง) เพราะสุรา 2 ชนิดที่มีแอลกอฮอล์เท่ากัน สุราที่มีราคาสูงจะเสียภาษีเป็นจำนวนเงินเท่ากับสุราราคาต่ำ ทำให้สุราราคาสูงเสียภาษีในอัตราที่ต่ำกว่า (เมื่อคิดภาษีเทียบกับราคา)

แต่การเก็บภาษีตามสภาพก็มีจุดอ่อนบางประการ จุดอ่อนแรก คือ อัตราภาษีตามสภาพจะทำให้รัฐได้เงินภาษีเท่าเดิมไม่ว่าราคาสุราจะเปลี่ยนแปลงไปเท่าใดก็ตาม จุดอ่อนประการนี้แก้ไขได้โดยการออกกฎหมายที่กำหนดให้ปรับอัตราภาษีตามสภาพตามอัตราเงินเฟ้อทุกๆ 3-5 ปี จุดอ่อนประการที่สอง คือ ถ้าตลาดสุราเป็นตลาดที่ผู้ผลิตมีอำนาจตลาด แม้รัฐจะสามารถกำหนดอัตราภาษีตามสภาพให้มัลต่อการลดประมาณการบริโภคสุรา และมีผลให้ราคาสุราสูงขึ้นเท่ากับกรณีการใช้ภาษีตามมูลค่าก็ตาม แต่รัฐจะได้รับเงินภาษีจากระบบภาษีตามมูลค่ามากกว่าภาษีตามสภาพจึงไม่น่าแปลกใจที่ผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายสุราจะเป็นผู้สนับสนุนระบบภาษีตามสภาพ เพราะตนจะเสียเงินภาษีน้อยกว่ากรณีภาษีสุราเป็นภาษีตามมูลค่า อย่างไรก็ตามในกรณีที่ตลาดสุราเป็นตลาดแข่งขัน ภาษีตามสภาพและภาษีตามมูลค่าจะมีผลทำให้รัฐจัดเก็บภาษีได้จำนวนเท่ากันหากมีการกำหนดอัตราภาษีตามสภาพที่ทำให้ราคาสุราสูงขึ้นเท่ากับกรณีใช้อัตราภาษีตามมูลค่า

ประเด็นหลักของข้อเสนอแนะ คือ การคำนวณหาอัตราภาษีสรรพสามิต (รวมกันภาษีมหาศไทยและสุภาพ) ตามสภาพ (specific tax) ที่สะท้อนปัญหาการบิดเบือนทุกประเภทจากการบริโภคสุรา วิธีคำนวณมี 2 วิธี วิธีแรกคือ คำนวณหามูลค่าของการบิดเบือนจากการดื่มสุรา (ได้แก่ ผลกระทบภายนอกทุกประเภท รวมทั้งผลเสียจากการติดสุรา) แล้วหารด้วยปริมาณการบริโภคสุราทั่วประเทศในรูปของลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์สุทธ (external cost/ปริมาณการบริโภคแอลกอฮอล์) นี้จะวัดมูลค่าการบิดเบือนต่างๆ ต่อแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ 1 ลิตร จากข้อมูลในตอนต้น เราทราบว่าผลกระทบภายนอกต่อสังคมในปี 2546 มีมูลค่า 71,268 ล้านบาท ขณะที่ปริมาณการบริโภคสุราเท่ากับ 305 ล้านลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ ดังนั้น อัตราภาษีสรรพสามิตที่จะใช้เยียวยาผลกระทบภายนอกต่อสังคม คือ 233.67 บาทต่อลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ ข้อควรระวังคือ อัตราภาษีนี้เป็นอัตราที่ยังต่ำกว่าความเสียหายจริงของสังคม เพราะมิได้รวมรายการต่อไปนี้ (1) ความเสียหายของทรัพย์สินของผู้ประสบอุบัติเหตุจราจรเนื่องจากฤทธิ์ของผู้ดื่มสุราชนเสียหาย (2) ผลกระทบภายนอกอื่นๆ เช่น การวิวาท ปัญหาในครอบครัว (3) ผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายสาธารณสุข (ซึ่งคาดว่าจะไม่ต่ำกว่า 620 ล้านบาทต่อปี) (4) ปัญหาจากการติดสุรา หากมีข้อมูลครบถ้วน อัตราภาษีสรรพสามิตตามสภาพไม่ควรจะต่ำกว่า 250-300 บาท ต่อลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์

วิธีที่สอง คือ ใช้อัตราภาษีสูงสุดที่จะไม่สร้างแรงจูงใจให้มีการหนีภาษีสุราตามที่คำนวณไว้ในตอนที่ 7.2 (101%-156%) แล้วนำมาคำนวณหาอัตราภาษีตามสภาพ ของสุราหลายๆชนิด (เบียร์

ไวน์ วิสกี้ สุราปรุงพิเศษ และเหล้าขาว) โดยนำราคาหน้าโรงงาน (หรือราคานำเข้า cif) มาคูณกับ อัตราภาษีสูงสุดคงสูตรต่อไปนี้

$$t_{\max} = \frac{(\sum_{i=1}^n P_i * t_s) / N}{\text{โดยที่ } t_{\max} = \text{อัตราภาษีตามสภาพสูงสุดที่จะไม่จูงใจให้มีการหนีภาษี (บาท/ลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์)}}$$

$P_i$  = ราคาหน้าโรงงาน (หรือราคา cif) ของสุราชนิด  $i$

$t_s$  = อัตราภาษีตามมูลค่าสูงสุดที่จะไม่จูงใจให้มีการหนีภาษี (101% และ 156%)

$N$  = จำนวนชนิดสุราที่ใช้ในการคำนวณ

ผลการคำนวณอยู่ในตารางที่ 7.12 โดยสรุป คือ อัตราภาษีสรรพสามิตตามสภาพสูงสุด ควรจะเท่ากับ 650-950 บาทต่อลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ ตัวเลขนี้คำนวณจากวิสกี้นำเข้าตราดำและเป็น ภาษีที่รวมภาษีสรรพสามิต ภาษีเทศบาล และภาษีสุขภาพ

โปรดสังเกตว่าเมื่อเทียบกับภาษีที่กรมสรรพสามิตเก็บจากสุราแต่ละประเภท (ดูตารางที่ 7.12) ปรากฏว่าสุราที่ต้องเสียภาษีเพิ่มขึ้น ได้แก่ วิสกี้ Johny Walker Red (เดิมเสียภาษี 711 บาท/ลิตร ภาษีตามข้อเสนอของนักวิจัยคือ 610-940 บาท/ลิตร) แม่โขง (เดิมเสียภาษี 448 บาท/ลิตร) และเหล้าขาว ซึ่งต้องเสียลิตรภาษีเพิ่มมากขึ้นถึง 80%-180% (เดิมเสียภาษี 78 บาท/ลิตร) ประเด็นนี้จะต้องนำมาพิจารณาหาวิธีทยอยปรับภาษีเป็นเวลา 3-5 ปี ดังที่จะได้นำเสนอในตอนสุดท้ายของบทนี้

ส่วนสุราที่จะเสียภาษีต่อลิตรลดลง ได้แก่ สุราที่มีแอลกอฮอล์ต่ำ คือ ไวน์ และ เบียร์ (ดูตารางที่ 7.12)

ตารางที่ 7.12 การคำนวณหาอัตราภาษีตามสภาพสูงสุดและต่ำสุดที่จะไม่สร้างแรงจูงใจในการหนีภาษี

รายการ	เบียร์	ไวน์	แม่โขง	Black	Red	100 Pipers	Hennessy	เหล้าขาว
ขนาดขวด (ลิตร)	0.63	0.75	0.75	0.75	0.70	0.70	0.70	0.625
แอลกอฮอล์ (ดีกรี)	4.9	16	35	43	40	40	40	40
ราคา cif / หน้าโรงงาน (บาท/ขวด)	36.95	173.8	115.9	173.3	100	38.9	160.9	34.5
ภาษีเดิม <sup>1</sup> (บาท/ขวด)	22.8	529.1	117.6	345.1	199.1	77.4	241.5	19.6
ภาษีเดิม (บาท/LPA <sup>2</sup> )	738.6	4,409.2	448.0	1,070.1	711.1	276.4	862.5	78.4
ราคา cif / หน้าโรงงาน (ต่อ 1 LPA)	1,197.0	1,448.3	441.5	537.4	357.1	138.9	574.6	138.0
ภาษีใหม่ตามข้อเสนอสูงสุด <sup>3</sup> (บาท/LPA)	1,867.2	2,259.4	688.8	838.3	557.1	216.7	896.4	215.3
ภาษีใหม่ตามข้อเสนอต่ำสุด <sup>4</sup> (บาท/LPA)	1,208.9	1,462.8	445.9	542.7	360.7	140.3	580.4	139.4
เฉลี่ยภาษีใหม่ตามข้อเสนอสูงสุด (บาท/LPA)	=		942	เสนอภาษีใหม่ตามข้อเสนอสูงสุด (บาท/LPA)		=	950	
เฉลี่ยภาษีใหม่ตามข้อเสนอต่ำสุด (บาท/LPA)	=		610	เสนอภาษีใหม่ตามข้อเสนอต่ำสุด (บาท/LPA)		=	650	

หมายเหตุ : <sup>1</sup> ภาษีเดิม คือ ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุขภาพ

<sup>2</sup> LPA เท่ากับ 1 ลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์

<sup>3</sup> อัตราภาษี เท่ากับ 156%ของราคา

<sup>4</sup> อัตราภาษี เท่ากับ 101%ของราคา

ที่มา : คู่มือหา

ข้อดีของข้อเสนอของเรา คือ ราคาเปรียบเทียบของสุราที่มีแอลกอฮอล์สูงจะมีราคาสูงขึ้น เทียบกับสุราที่มีแอลกอฮอล์ต่ำ ผู้บริโภคจะหันมาดื่มสุราที่มีแอลกอฮอล์น้อย แต่ข้อเสีย คือ ประชาชนอาจหันมาดื่มเบียร์และไวน์เพิ่มมากขึ้นอีก อันเป็นต้นเหตุให้มีคนติดสุรามากขึ้นและเกิดความเสียหายเพิ่มขึ้นในอนาคต เราจะเสนอให้ใช้ภาษีหลายอัตราแก้ไขปัญหานี้ในตอน ที่ 7.3.3

### 7.3.3 ภาษีอัตราเดียวหรืออัตราก้าวหน้า

ผู้วิจัยมีข้อเสนอ 2 ประการ คือ ข้อเสนอสำหรับสุราชนิดเดียวกัน และข้อเสนอสำหรับสุราต่างประเภทที่มีแอลกอฮอล์ในปริมาณต่างกัน

โครงสร้างอัตราภาษีสรรพสามิตในปัจจุบันมีปัญหาสำคัญบางประเภท ปัญหาแรก คือ การคิดภาษีสรรพสามิตแบบฝังใน ทำให้อัตราภาษีจริงสูงกว่าอัตราภาษีในนาม และคนทั่วไปไม่ทราบว่าอัตราภาษีแท้จริงเป็นเท่าไร ปัญหาที่สอง คือ ก่อนปลายปี 2548 อัตราภาษีสุราบางชนิดมีอัตราต่ำเป็นพิเศษ ได้แก่ เหล้าขาว และแม่โขง นอกจากเหตุผลว่าเหล้าขาวเป็นเหล้าที่คนจนนิยมบริโภคแล้ว เหตุผลสำคัญอีกข้อ คือ เหตุผลทางการเมือง เดิมสุราทั้งสองประเภทเป็นสุราที่รัฐเป็นผู้ผูกขาดและให้สัมปทานแก่เอกชน รัฐจึงต้องการหารายได้จากภาษีโดยการส่งเสริมให้ประชาชนดื่มสุราทั้งสองชนิด ดังนั้นรัฐจึงกำหนดภาษีจากสุราทั้งสองชนิดในอัตราต่ำกว่าสุราชนิดอื่นๆ (ดูตารางที่ 7.13)

ตารางที่ 7.13 อัตราภาษีสรรพสามิตของสุราชนิดต่างๆ ในปัจจุบัน

ชนิดสุรา	อัตราภาษีตามสภาพ (บาท/ลิตร)	อัตราภาษีตามมูลค่า (ร้อยละ)
เบียร์ (4-6 ดีกรี)	100	55
เหล้าขาว (20-40 ดีกรี)	70	25
แม่โขง (35 ดีกรี)	400	50
สุราผสม (25-35 ดีกรี)	240	50
ไวน์ (5-13 ดีกรี)	400	60
วิสกี้ (35-45 ดีกรี)	400	50
บรันดี (35-45 ดีกรี)	100	40

ที่มา : กรมสรรพสามิต

ก) **ข้อเสนอแรก** คือ ให้เลิกระบบคิดภาษีสรรพสามิตแบบฝังใน แล้วหันมาใช้วิธีคำนวณแบบฝังนอก ซึ่งจะทำให้ทุกคนทราบว่าสุราแต่ละประเภทมีภาระภาษีเท่าไร ในระยะสั้นเพื่อมิให้มีการเปลี่ยนของวิธีคิดภาษีมีผลกระทบต่อรายรับภาษีและผู้ประกอบการกรมสรรพสามิตอาจคำนวณอัตราภาษีจากจำนวนภาษีที่เคยเก็บได้ หรือลดอัตราภาษีลงกว่าอัตราภาษีเก็บจริง (effective tax rate) เล็กน้อย แล้วค่อยๆ ปรับลดภาษีตามข้อเสนอเรื่องอัตราภาษีที่เหมาะสมเพื่อลดพอกะทบภายนอก และลดปัญหาการลักลอบหนีภาษี

**ข) ข้อเสนอที่สอง** สำหรับสุราชนิดเดียวกันที่มีแอลกอฮอล์จำนวนเท่ากัน ควรเสียภาษีเป็นจำนวนเงินเท่ากัน กรมสรรพสามิตไม่ควรใช้วิธีประเมินราคาหน้าโรงงานให้ต่างกัน ทำให้สุราที่มีราคาหน้าโรงงานสูงเสียภาษีจำนวนมากกว่าสุราที่ถูกประเมินราคาหน้าโรงงานในอัตราค่าต่ำกว่า เช่น เบียร์สิงห์ถูกกำหนดให้เป็นเบียร์มาตรฐานที่มีราคาหน้าโรงงานสูงกว่าเบียร์ช้าง ทำให้เบียร์สิงห์เสียภาษีเป็นจำนวนมากกว่าเบียร์ช้าง ทั้งนี้เบียร์ช้างมีปริมาณแอลกอฮอล์มากกว่าเบียร์สิงห์ (ดูบทที่ 6) วิธีนี้ทำให้ภาษีกลายเป็นเครื่องมือที่ทำให้บริษัทเบียร์ช้างได้เปรียบบริษัทเบียร์สิงห์ เพราะสามารถขายได้ในราคาต่ำกว่าเบียร์สิงห์ จึงทำให้สามารถเพิ่มยอดขายได้มากกว่า รัฐไม่ควรปล่อยให้ภาษีกลายเป็นปัจจัยกำหนดความได้เปรียบเสียเปรียบระหว่างบริษัทเอกชนคู่แข่ง ซึ่งทำให้รัฐถูกกล่าวว่ามีกรเก็บภาษีแบบเลือกปฏิบัติ เหตุผลของกรมสรรพสามิตที่ว่าบริษัทสุรพยายามลดภาระภาษีโดยกำหนดราคาหน้าโรงงานต่ำที่สุด เป็นเหตุผลที่มีน้ำหนัก แต่การแก้ปัญหาค่าการเก็บภาษีโดยวิธีจำแนกเบียร์ให้เป็น 3 ชนิด ตามราคา เพื่อให้รัฐได้เงินภาษีมากขึ้นจากเบียร์มาตรฐานและเบียร์ พรีเมียมเป็นวิธีที่ไม่เป็นธรรมต่อการแข่งขัน การหันมาจัดเก็บภาษีตามสภาพ คือ เก็บภาษีต่อลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์จะเป็นวิธีที่ทำให้บริษัทเอกชนทุกบริษัทสามารถแข่งขันกันในสนามที่มีกฎกติกาเหมือนกัน (level-playing field)

**ค) ข้อเสนอที่สาม** คือ สุราต่างประเทศควรเสียภาษีตามสภาพในอัตรเดียวกันหรือไม่ ผู้วิจัยมีข้อเสนอ 2 ทางเลือก

**ทางเลือกแรก** คือ สุราทุกชนิด (เบียร์ ไวน์ วิสกี้ ฯลฯ) ให้เสียภาษีต่อลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ ในอัตรเดียวกัน เนื่องจากภาษีอัตรเดียวกันมีข้อดีดังนี้ (1) ภาษีที่เท่ากันทำให้การแข่งขันระหว่างเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ทุกประเภทเป็นไปอย่างเป็นธรรม ไม่มีการบิดเบือน ทั้งผู้ดื่มและผู้จำหน่ายต่างตัดสินใจซื้อ/ขายบนพื้นฐานของราคาเปรียบเทียบระหว่างสุราชนิดต่างๆ เนื่องจากแอลกอฮอล์แต่ละลิตรต้องเสียภาษีเท่ากัน (2) จำนวนภาษีแปรผันโดยตรงกับปริมาณแอลกอฮอล์ เนื่องจากแอลกอฮอล์เป็นต้นเหตุให้เกิดผลเสียต่อสังคม การเก็บภาษีตามปริมาณแอลกอฮอล์ จึงเป็นการลดผลเสียต่อสังคมโดยตรง

**ทางเลือกที่สอง** คือ การเก็บภาษีอัตราก้าวหน้าตามปริมาณแอลกอฮอล์ โดยกำหนดให้สุราที่มีแอลกอฮอล์สูงเสียภาษีตามสภาพสูงกว่าสุราที่มีแอลกอฮอล์ต่ำ เหตุผลสนับสนุนแนวทางนี้คือ รัฐไม่ต้องการให้ประชาชนดื่มสุราที่มีแอลกอฮอล์สูง เพราะการดื่มสุราที่มีแอลกอฮอล์สูงมีโอกาสสร้างต้นทุนทางสังคมหรือความเสียหายมากกว่าการดื่มสุราที่มีแอลกอฮอล์ต่ำ นอกจากนั้นภาษีสุราหลายอัตรจะเป็นเครื่องมือชักจูงให้ประชาชนเปลี่ยนพฤติกรรมกรรมการดื่มสุรา โดยหันมาดื่มสุราที่มีแอลกอฮอล์ต่ำเป็นจำนวนเพิ่มขึ้น เพราะมีราคาต่ำกว่าสุราที่มีแอลกอฮอล์สูง ประเทศแถบ OECD นิยมใช้ภาษีสุราหลายอัตร โดยแบ่งประเภทสุราออกเป็น 3 กลุ่ม โดยเรียกระบบนี้ว่า 10-30 model คือ กลุ่มแรก เป็นสุราที่มีแอลกอฮอล์ระหว่าง 0.01 – 10 ดีกรี อัตรากาฬิของกลุ่มนี้ต่ำที่สุด กลุ่มที่สอง



เป็นสุราที่มีแอลกอฮอล์ระหว่าง 10-30 ดีกรี เสียภาษีในอัตราที่สูงกว่ากลุ่มแรก และกลุ่มสุดท้ายเป็นสุราที่มีแอลกอฮอล์เกิน 30 ดีกรีจะมีอัตราภาษีสูงสุด

สำหรับประเทศไทยอาจขอยกกลุ่มสุราให้มากขึ้นเป็น 4 กลุ่ม โดยอัตราภาษีสุราที่มีแอลกอฮอล์ต่ำสุด เท่ากับอัตราภาษีขั้นต่ำสุด (650 บาทต่อLPA ตามตารางที่ 7.12) และสุราที่มีแอลกอฮอล์สูงสุดเสียภาษีลิตรละ 950 บาท ดังรายละเอียดต่อไปนี้

0.01-4 ดีกรี	เสียภาษี	650	บาท/ลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ (LPA)
4.01-20 ดีกรี	เสียภาษี	750	บาท/LPA
20.01-30 ดีกรี	เสียภาษี	850	บาท/LPA
เกิน 30 ดีกรี	เสียภาษี	950	บาท/LPA

เหตุผลที่ขอยกกลุ่มสุราเป็น 4 กลุ่ม เพราะต้องการให้ประชาชนหันมาดื่มสุราที่มีดีกรีต่ำ โดยเฉพาะเบียร์ก็ต้องการให้เบียร์ส่วนใหญ่ในท้องตลาดมีแอลกอฮอล์ต่ำที่สุด (เหมือนในสหรัฐอเมริกา) ส่วนเบียร์ที่มีแอลกอฮอล์เกิน 4% และไวน์ ซึ่งมีแอลกอฮอล์ 10-20 ดีกรี จะเสียภาษีมากขึ้น วิธีนี้จะแก้ปัญหาการขาดดุลการค้า เนื่องจากมีการนำเข้าไวน์ ส่วนสุราที่มีแอลกอฮอล์สูงขึ้นก็จะเสียภาษีมากขึ้น โดยที่อัตราภาษีสูงสุดสำหรับสุราที่มีแอลกอฮอล์เกิน 30 ดีกรี คือ 850 บาทต่อหนึ่งลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ อัตรานี้สูงกว่าอัตราภาษีสูงสุดที่จะลดอัตราการลักลอบหนีภาษีให้น้อยลง แต่ก็ยังเป็นอัตราที่ต่ำกว่าอัตราภาษีสรรพสามิตที่เก็บจากวิสกี้ตราแบล็คในขณะนี้ (955 บาทต่อลิตรแอลกอฮอล์ ตามตารางที่ 7.10)

ข้อควรระวัง คือ อัตราภาษีสุราที่มีแอลกอฮอล์น้อยที่สุด (0.001-4 ดีกรี) ไม่ควรต่ำจนมีผลชักจูงให้เด็ก-วัยรุ่น สตรีและประชาชนเพิ่มปริมาณการบริโภคสุราในกลุ่มนี้ ประสิทธิภาพในออสเตรเลียที่เก็บภาษี cask wine ในอัตราต่ำกว่าไวน์ขวดทำให้มีการดื่มไวน์เพิ่มมากขึ้นจนเกิดอุบัติเหตุจราจรเพิ่มขึ้นอย่างน่าตกใจ ต่อมารัฐบาลออสเตรเลียจึงต้องปรับภาษี cask wine ให้สูงขึ้นเท่ากับไวน์ขวด

*ทางเลือกที่สาม* เนื่องจากเบียร์ (ที่ผลิตโดยโรงงานขนาดเล็ก) และไวน์อาจมีปริมาณแอลกอฮอล์ที่แตกต่างกันในการผลิตแต่ละครั้ง ดังนั้นการวัดแอลกอฮอล์อาจมีปัญหาในทางปฏิบัติ บางประเทศจึงใช้วิธีแบ่งประเภทสุรา แล้วจัดเก็บภาษีสุราให้แตกต่างกันตามประเภทสุรา บางประเทศอาจไม่เก็บภาษีสุราบางประเภท เช่น ฝรั่งเศส ไม่เก็บภาษีไวน์ เพราะถือว่าเป็นเครื่องดื่มในชีวิตประจำวัน สำหรับประเทศไทย ข้อเสนอของผู้วิจัยคือ ให้แบ่งประเภทสุราเป็น 4 ประเภท แต่ละประเภทเสียภาษีต่างกัน โดยสุราที่มีแอลกอฮอล์ต่ำให้เสียภาษีอัตราต่ำกว่าสุราที่มีแอลกอฮอล์สูง ตัวอย่างเช่น

เบียร์	เสียภาษี	550	บาท/ลิตรแอลกอฮอล์
ไวน์	เสียภาษี	650	บาท/ลิตรแอลกอฮอล์
วิสกี้และสุราอื่นๆ	เสียภาษี	950	บาท/ลิตรแอลกอฮอล์
เหล้าขาว	อัตราพิเศษก่อนปรับเป็น	900-950	บาท/ลิตรแอลกอฮอล์

(ดูข้อเสนอตอนที่ 7.3.4)

**ทางเลือกที่สี่** หากรัฐกังวลกับปัญหาขาดดุลการค้า เพราะในอนาคตภาษีนำเข้าสุราจากบางประเทศที่เป็นผู้ผลิตสุราสำคัญ มีแนวโน้มลดลงตามข้อตกลงการค้าเสรี รัฐมีทางเลือกที่จะเก็บภาษีสรรพสามิตอีกประเภทหนึ่งเพื่อลดการบริโภคสินค้าฟุ่มเฟือย โดยกำหนดฐานภาษีตามมูลค่าของราคาขายปลีก เหตุผลที่ใช้ภาษีตามมูลค่าก็เพื่อให้สุราราคาแพง (ซึ่งถือเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย) เสียภาษีมากกว่าสุราราคาถูก และการเก็บภาษีสรรพสามิตจะไม่เลือกปฏิบัติระหว่างสุราที่ผลิตในประเทศกับต่างประเทศ แต่เลือกปฏิบัติระหว่างสุราฟุ่มเฟือยกับสุราที่ไม่ฟุ่มเฟือย เหตุผลที่ใช้ราคาขายปลีกก็เพื่อป้องกันปัญหาการแจ้งราคานำเข้า (cif) หรือราคาหน้าโรงงานต่ำกว่าที่ควรจะเป็นเพื่อเลี่ยงภาษี อย่างไรก็ตาม เพื่อป้องกันปัญหาการแจ้งราคาขายปลีกต่ำกว่าปกติ กรมสรรพสามิตควรวางหลักเกณฑ์การสุ่มตัวอย่างร้านค้าและการกำหนดราคาขายปลีกที่ใช้ประเมินภาษี เช่น ราคาขายปลีกจะเป็นราคาขายปลีกสูงที่สุดจากร้านค้าตัวอย่าง อย่างน้อย 50 ร้านในรอบ 3 เดือน (ภาคละ 10 ร้านค้ารวม 5 ภาค) ราคาขายปลีกจะเป็นราคาขายตามปกติ ไม่ใช่ราคาที่มีการส่งเสริมการขายร้านค้าตัวอย่างได้แก่ ร้านสะดวกซื้อ ซูเปอร์มาร์เก็ต และไฮเปอร์มาร์เก็ตในทุกภาค โดยอาจเลือกร้านค้าตัวอย่างประเภทละ 8-10 ตัวอย่างต่อภาค รวมทั้งสิ้น 150 ร้านค้า (5 ภาค x 3 ประเภทร้านค้า x 10 ตัวอย่างต่อภาค)

ตัวอย่างของอัตราภาษีสุราฟุ่มเฟือย มีดังนี้ (ก) สุราที่มีราคาขายปลีกต่ำกว่า 100 บาทต่อขนาดบรรจุไม่เกิน 1 ลิตร เสียภาษีร้อยละ 5 ของราคาขายปลีก (ข) สุราที่มีราคา 100-499 บาทต่อลิตร เสียภาษี 10% (ค) สุราที่มีราคา 500-999 บาทต่อลิตรเสียภาษี 15% (ง) สุราที่มีราคาตั้งแต่ 1,000 บาทขึ้นไปต่อลิตรเสียภาษี 20%

ราคาขายปลีกคำนวณจากราคาเฉลี่ยในช่วง 3 เดือนที่ผ่านมาจากร้านค้า 3 ประเภทในกรุงเทพฯ คือ ไฮเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อและภัตตาคาร โดยกำหนดจำนวนร้านค้าแต่ละประเภท และกำหนดน้ำหนักของร้านค้าแต่ละประเภทให้สะท้อนส่วนแบ่งยอดขายของร้านค้าแต่ละประเภท นอกจากนั้นขนาดขวดหมายถึง 0.75 ลิตร

### 7.3.4 ข้อเสนอสำหรับภาษีเหล้าขาว

ดังที่กล่าวข้างต้นว่าหากเก็บภาษีสุราทุกชนิดในอัตรา 650-950 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์ จะทำให้ราคาเหล้าขาวแพงขึ้นมาก เพราะภาษีเหล้าขาว 40 ดีกรี จะเพิ่มขึ้น 80%-180% ส่วนเหล้าขาว 28 ดีกรีจะเสียภาษีเพิ่ม 92%-197% ผลก็คือ คนจนและคนชนบทจะถูกกระทบอย่างรุนแรง อย่างไรก็ตาม

ตามรัฐก็ไม่ควรใช้ นโยบายภาษีต่ำสำหรับสุราที่มีแอลกอฮอล์สูง เพราะเป็นนโยบายที่จะสร้างความสูญเสียให้แก่คนชนบทและคนยากจน ดังนั้นจึงควรใช้มาตรการทยอยปรับอัตราภาษีเหล้าขาว หรือใช้วิธี tax concession เพิ่มสนับสนุนให้ผู้ผลิตหันมาผลิตเหล้าขาวที่มีแอลกอฮอล์ต่ำและคนชนบทกับคนจนหันมาดื่มสุราที่มีแอลกอฮอล์ต่ำ (เช่น กำหนดเป้าหมายให้คนชนบทหันมาดื่มสุราที่มีแอลกอฮอล์ต่ำกว่า 20 ดีกรี เป็นต้น) รายละเอียดมีดังนี้

ก) tax concession ในปีแรก รัฐจะไม่เก็บภาษีเหล้าขาวจากแอลกอฮอล์ 20 ดีกรีแรก ปีต่อไปจะลดจำนวนดีกรีที่ได้รับการยกเว้นภาษีจนถึงปี 5 จะไม่ยกเว้นภาษีอีก ดังนี้

ปีแรก ยกเว้นภาษี 25 ดีกรีแรก แอลกอฮอล์ที่เหลือ (40-20) ดีกรีต้องเสียภาษีอัตราปกติ (900 บาทต่อลิตร)

ปีสอง ยกเว้นภาษี 20 ดีกรีแรก

ปีสาม ยกเว้นภาษี 15 ดีกรีแรก

ปีสี่ ยกเว้นภาษี 10 ดีกรีแรก

ปีห้า ยกเว้นภาษี 5 ดีกรีแรก

ปีหก เสียภาษีเต็มตามปกติ

วิธีนี้จะทำให้เหล้าขาว 28 ดีกรี และ 40 ดีกรี มีราคาถูกลงกว่ากรณีไม่มีการยกเว้นภาษี ดังนี้

ปี	ราคาที่ไม่มีการยกเว้นภาษี	ราคาที่มีการยกเว้นภาษี	ราคายกเว้นภาษีต่ำกว่าไม่ยกเว้นภาษี	
			บาทต่อขวด	ร้อยละ
<b>เหล้าขาว 28 ดีกรี</b>				
ปีแรก	190.2	49.6	140.6	73.9
ปีสอง	190.2	77.7	112.5	59.1
ปีสาม	190.2	105.8	84.4	44.4
ปีสี่	190.2	134.0	56.3	29.6
ปีห้า	190.2	162.1	28.1	14.8
ปีหก	190.2	190.2	0.0	0
<b>เหล้าขาว 40 ดีกรี</b>				
ปีแรก	282.5	141.9	140.6	49.8
ปีสอง	282.5	170.0	112.5	39.8
ปีสาม	282.5	198.1	84.4	29.9
ปีสี่	282.5	226.3	56.3	19.9
ปีห้า	282.5	254.4	28.1	10.0
ปีหก	282.5	282.5	0.0	0.0

ข) ทอยปรับอัตราภาษีเหล้าขาว เป็น 4 ช่วง ดังนี้

ช่วงแรก (ทันที)	ปรับภาษีตามสภาพอีก 25% ของภาษีที่ต้องปรับเพิ่มขึ้น
ช่วงสอง (12-24 เดือน)	ปรับภาษีตามสภาพอีก 25%
ช่วงสาม (24-36 เดือน)	ปรับภาษีตามสภาพอีก 25%
ช่วงสี่ (ปีที่ 4)	เก็บภาษีตามสภาพเท่ากับสุราอื่นๆ

#### 7.4 ข้อจำกัดของการศึกษา

การวิจัยครั้งนี้มีข้อจำกัดอย่างน้อย 5 ประการ ข้อจำกัดแรก คือ เกณฑ์ในการสุ่มตัวอย่างยังมีปัญหาไม่อาจทำตามหลักวิชาการสุ่มตัวอย่างแบบ stratified sampling อย่างเคร่งครัด เพราะปัญหาขาด sampling frame และข้อกำหนดการวิจัย (terms of reference) ได้กำหนดกลุ่มตัวอย่างไว้ตายตัว หากสำนักงานสถิติแห่งชาติสามารถทำการสำรวจผู้ดื่มสุราทั่วประเทศโดยมีตัวอย่างขนาดใหญ่ที่จำแนกตามกลุ่มผู้ดื่มสุรา และประเภทสุรา ก็จะเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาวิจัยในภายหลัง

ข้อจำกัดประการที่สอง คือ ผลการคำนวณค่าความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปสงค์ต่อสุราของผู้ดื่มสุรามาก ดื่มปานกลางและดื่มน้อย ได้ผลต่างจากงานวิจัยในต่างประเทศ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะงานวิจัยนี้ใช้สมการอุปสงค์เชิงเดียว ในขณะที่พฤติกรรมแท้จริงของผู้บริโภคไทยคือการตัดสินใจดื่มสุราหลายๆ ประเภทในแต่ละรอบเดือน เช่น ดันเดือนมีเงินมากก็ดื่มแม่โขง หรือวิสกี้นำเข้า ปลายเดือนไม่มีเงินก็ดื่มเหล้าขาว ดังนั้นในอนาคตควรประมาณการสมการอุปสงค์ต่อสุราเป็นระบบสมการอุปสงค์ต่อสุราชนิดต่างๆ พร้อมๆ กัน (simultaneous equations)

ข้อจำกัดประการที่สาม คือ อัตราภาษีขั้นต่ำที่สามารถแก้ไขปัญหาผลกระทบภายนอก (internalizing externalities) อาจต่ำกว่าความจริง เพราะข้อจำกัดด้านข้อมูล และการศึกษาเรื่องต้นทุนทางสังคมจากการบริโภคสุราของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2548) ก็ยังมีได้รวมต้นทุนของทรัพย์สินที่สูญเสียจากการบริโภคสุรารวมทั้งราคาที่ใช้ประเมินต้นทุนการรักษาพยาบาลก็มีไ้ราคาตลาด

ข้อจำกัดประการที่สี่ คือ การประเมินอัตราภาษีที่เหมาะสมยังประสบปัญหาขาดแคลนข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับ parameters บางตัว ทำให้ต้องอาศัยงานวิจัยต่างประเทศ

ข้อจำกัดประการที่สุดท้าย คือ การขาดแคลนข้อมูลเรื่องการลักลอบหนีภาษี ดังนั้นการประเมินอัตราภาษีขั้นสูงที่จะไม่ก่อให้เกิดการหนีภาษีเพิ่มขึ้น จึงต้องอาศัยผลการสำรวจพฤติกรรมของผู้บริโภควิสกี้นำเข้าตราดำ อัตราภาษีที่คำนวณได้จึงอาจไม่เหมาะสมสำหรับสุราประเภทอื่น

ข้อจำกัดสามข้อสุดท้ายทำให้มีความจำเป็นที่จะต้องมีการศึกษาเรื่องอัตราภาษีตามสภาพที่เหมาะสม ข้อเสนอของงานวิจัยครั้งนี้คือ อัตราภาษีที่เหมาะสมจะอยู่ระหว่าง 610-950 บาทต่อลิตร แอลกอฮอล์บริสุทธิ์ งานวิจัยในอนาคตควรกำหนดอัตราภาษีที่มีช่วงแคบลงกว่างานวิจัยครั้งนี้

บทที่ 7 .....	1
การประเมินอัตราภาษีสุราที่เหมาะสมและข้อเสนอแนะด้านนโยบายภาษีสุรา.....	1
7.1 เหตุผลของการจัดเก็บภาษีสรรพสามิต .....	2
7.2 อัตราภาษีสรรพสามิตสุราในปัจจุบันเหมาะสมหรือยัง .....	12
7.3 ข้อเสนอแนะ .....	27
7.4 ข้อจำกัดของการศึกษา .....	38
ตารางที่ 7.1 รายรับภาษีประเภทต่าง ๆ.....	2
ตารางที่ 7.2 ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อสินค้าบางชนิด .....	4
ตารางที่ 7.3 ความยืดหยุ่นไขว้ของอุปสงค์ต่อสุรา .....	4
ตารางที่ 7.4 ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานของตัวแปรในสมการต่าง ๆ.....	5
ตารางที่ 7.5 สมการผลกระทบต่างๆจากการดื่มสุรา.....	6
ตารางที่ 7.6 ความยืดหยุ่นต่อราคาของอุปสงค์ต่อสินค้าต่างๆ.....	17
ตารางที่ 7.7 ส่วนแบ่งรายจ่ายสินค้าและอัตราภาษี (สัดส่วน).....	17
ตารางที่ 7.8 PARAMETERS เกี่ยวกับการบิดเบือนด้านต่างๆ.....	18
ตารางที่ 7.9 ผลของการบิดเบือนประเภทต่างๆ ที่มีต่อค่า MSCF.....	22
(คำนวณจากค่าBENCHMARK VALUES) .....	22
ตารางที่ 7.10 อัตราภาษีสุราปัจจุบันเทียบกับกรณีไม่มีการหนีภาษี .....	26
ตารางที่ 7.11 ข้อเสนออัตราภาษีสรรพสามิตเพื่อลดปัญหาการบิดเบือนที่เกิดจากการบริโภคสุรา .....	28
ตารางที่ 7.12 การคำนวณหาอัตราภาษีตามสภาพสูงสุดและต่ำสุดที่จะไม่สร้างแรงจูงใจในการหนีภาษี .....	32
ตารางที่ 7.13 อัตราภาษีสรรพสามิตของสุรารชนิดต่างๆ ในปัจจุบัน .....	33

## บรรณานุกรม

- นิพนธ์ พัวพงศกร และคณะ. 2548. โครงการ “วิจัยพัฒนารูปแบบเพื่อการป้องกันการดื่มสุราและเครื่องดื่มแอลกอฮอล์”. เสนอต่อ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.) และมูลนิธิสาธารณสุขแห่งชาติ (สมช.) กรุงเทพฯ : สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย.
- Babor, T. et. al. 2003. Alcohol: no ordinary commodity, Research and policy. Oxford University Press.
- Baker, P. and S. McKay. 1990. *The structure of alcohol taxes: a hangover from the past?*. London: Institute for Fiscal Studies.
- Beshears, John. and James Choi. 2006. “Early Decisions: A Regulatory Framework.” David Laibson, Brigitte Madrian. *NBER working paper 11920*, January.
- Bhagwati, Jagdish. and Bent Hansen. 1973. “A Theoretical Analysis of Smuggling.” *Quartely Journal of Economics* 87, pp.172-187.
- Chandoevwit, W. and Dahlby B. 2006. *The Marginal Cost of Public Funds from Excise Taxes in Thailand*. Bangkok : Thailand Development Research Institute. (draft).
- Cnossen, Sijibren. 2005. *Theory and Practice of Excise Taxation: Smoking, Drinking, Gambling, Polluting and Driving*. Oxford University Press.
- Coate, D. and M. Grossman. 1988. “Effects of alcohol beverage prices and legal drinking ages on youth alcohol use.” *Journal of Law and Economics* 31, pp.145-171.
- Collins, D. and H. Lapsley. 1996. *The social costs of drug abuse in Australia in 1988 and 1992*. Canberra : Australian Government Publishing Service.
- Cook, P. J. and M. J. Moore. 1995. “Habit and heterogeneity in the youthful demand for alcohol.” *NBER Working Paper* No. W5152.
- Cook, P. J. and M. J. Moore. 1995. “Violence reduction through restrictions on alcohol availability.” *Alcohol Health and Research World* 17, pp.151-156.
- Crawford, I. and S. Tanner. 1995. “Bringing it all back home: alcohol taxation and cross-border shopping.” *Fiscal Studies*, Vol. 16, No 2, May.

- Crawford, I., Z. Smith. and S. Tanner. 1999. "Alcohol taxes, tax revenues and the Single Europe Market." *Fiscal Studies* 20, pp. 287-304.
- Dee, T. S. 1999. "State alcohol policies, teen drinking and traffic fatalities." *Journal of Public Economics* 72(2), pp. 289-315.
- Diamond, P. A. and J. A. Mirrlees. 1971. "Optimal taxation and public production: Tax rules." *American Economic Review* 61, pp. 261-278.
- Edwards, G. and M. Grant. 1977. *Alcoholism: New knowledge and New response*. London: Croom Helm.
- Edwards, G. et al. 1994. *Alcohol Policy and the Public Good*. Oxford University Press.
- Galbraith, John W. and Murray Kaiserman. 1997. "Taxation, smuggling and demand for cigarettes in Canada: Evidence from time-series data." *Journal of Health Economics* 16, pp.287-301.
- Glaeser, Edward. 2006. "Paternalism and Psychology." *University of Chicago Law Review* No.1.
- Grant, G. and J. Litvak. 1998. *Drinking Patterns & Their Consequences*. Washington, DC: Taylor & Francis.
- Grossman, M. and S. Markowitz. 1999. "Alcohol Regulation and Violence on College Campuses." *NBER Working Paper* No. 7129.
- Gruber, Jonathan, Anindya Sen and Mark Stabile. 2002. "Estimating Price Elasticities When there is Smuggling: The Sensitivity of Smoking to Price in Canada." *NBER Working Paper* No. 8962.
- Gruber, Jonathan. and Botond Koszegi. 2001. "A Theory of Government Regulations of Addictive Bads." *NBER working paper* 8777.
- Heady, C. 1993. "Optimal taxation as a guide to tax policy: a survey." *Fiscal Studies*, Vol. 14, No. 1, pp. 15-41.
- Institute of Alcohol Studies Fact Sheet. 2004. *Alcohol Policies*.
- Institute of Fiscal Studies. 2001. [www.ifs.org.uk](http://www.ifs.org.uk).
- Kendall, R. E. et al. 1983. "Influence of an increase in excise duty on alcohol consumption and its adverse effects." *British Medical Journal* 287, pp. 809-811.



- Kenkel, D. S. 1996. "New Estimates of the Optimal Tax on Alcohol." *Economic Inquiry*. OUP, pp. 296-319.
- Keyworth, T., H. Smith and G. Yarrow. 1994. *The effects of regulation in the UK beer market*. : Oxford Regulatory Policy Research Institute.
- Lee, C., M. Pearson. and S. Smith. 1988. *Fiscal Harmonisation: An Analysis of the Commission's proposals*. Report Series 28, London: Institute for Fiscal Studies.
- Leung, S. F. and C. E. Phelps. 1993. "My kingdom for a drink...? A review of estimates of the price sensitivity of demand for alcoholic beverages". Hilton, M. E. and Bloss, G. (eds) *Economics and the prevention of alcohol-related problems: proceedings of a workshop on economic and socioeconomic issues in the prevention of alcohol-related problems*, October 10-11, 1991, Bethesda, Rockville, MD: National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism, *Research Monograph No. 25* pp.1-31.
- Madrian, Brigitte. and Dennis Shea. 2001. "The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behaviour." *Quarterly Journal of Economics* No.4.
- Manning, Willard G., Blumberg, Linda, Moulton, Lawrence H. 1995. "The demand for alcohol: The differential response to price." *Journal of Health Economics* 14, pp.123-148.
- Markowitz, S. 2000. "Criminal Violence and Alcohol Beverage Control: Evidence from an International Study." *NBER Working Paper* 7481.
- Markowitz, S. and M. Grossman. 1998. "The Effects of Alcohol Regulation on Physical Child Abuse." *NBER Working Paper* No. W6629.
- Myles, G. D. 1996. "Imperfect competition and the optimal combination of ad valorem and specific taxation." *International Tax and Public Finance* 3, pp. 29-44.
- O'Donoghue, Ted. and Matthew Rabin. 2003. "Studying Optimal Paternalism, Illustrated with a Model of Sin Taxes." *American Economic Review Papers and Proceedings*, May.
- O'Donoghue, Ted. and Matthew Rabin. 1999. "Doing it Now or Later." *American Economic Review* No.1.
- Olsson, O. 1991. *The impact of price and income on alcohol use, misuse and harm*. Stockholm, Council for Alcohol and Drug.

- Pattamasiriwat, Dirch. 1989. "A Study of Consumption Pattern using National Income Account." *Chulalongkorn Journal of Economics*. Vol. 1, No. 2 (August). pp. 244-264.
- Pechman, J.A. 1985. *Who Paid the Taxes : 1966-1985*. Washington DC : Brooking Institution.
- Pogue, T. and L. Sgontz. 1989. "Taxation to control social costs: The Case of Alcohol." *The American Economic Review*. March, pp. 235-243.
- Raymond, Fisman. and Shang-Jin Wei. 2001. "Tax Rates and Tax Evasion: Evidence from "Missing Imports" in China." *NBER Working Paper No.8551*.
- Richardson, J. and S. Crowley. 1992. *Taxation to minimise the social and economic costs of alcohol consumption*. Melbourne : Centre for Health Program Evaluation.
- Richupan, Somchai. 2005. *Alcohol Products Taxation: International Experiences and Selected Practices in Asia*. Prepared for the International Tax and Investment Center (ITIC) Asia Excise Taxation Conference, Singapore, March 2-4.
- Ruhm, C.J. 1996. "Alcohol policies and highway vehicles fatalities." *Journal of Health Economics 15*.
- Saffer, H. and F. Chaloupka. 1994. "Alcohol tax equalisation and social costs." *Eastern Economic Journal*, Vol. 20, No. 1.
- Sarntisart, Isara. 2003. "Economic Analysis for Tobacco Control in Thailand". A Report for Discussion *Health, Nutrition and Population, Tobacco Free Initiative*. World Health Organization.
- Schelling, Thomas. 1984. "The intimate contest for self-command." *Choice and Consequence: Perspectives of an errant economist*. Harvard University Press.
- Single, E., L. Robson, X. Xie and J. Rehm. 1998. "The economic costs of alcohol, tobacco and illicit drugs in Canada, 1992." *Addiction 93*, pp. 991-1006.
- Smith, Stephen. 2005. Review of Theory and Practice of Excise Taxation: Smoking, Drinking, Gambling, Polluting, and Driving. edited by Sijbren Cnossen. Oxford University Press, pp. 56-83.
- Stehr, Mark. 2005. "Cigarette Tax Avoidance and Evasion." *Journal of Health Economics 24*, pp. 277-297.

- Sunstein, Cass. and Richard Thaler. 2003. "Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron." *The University of Chicago Law Review* No.4.
- Thaler, Richard. and Shlomo Benartzi. 2004. "Save More Tomorrow: Using Behavioural Economics to Increase Employee Saving." *Journal of Political Economy* No.1.
- The Economist. 2006. *The avuncular state*. April 8 th-14 th 2006. [www.economist.com/paternalism](http://www.economist.com/paternalism).
- Whitman, Glen. 2006. "Against the New Paternalism: Internalities and the Economics of Self-Control." *Cato Institute Policy Analysis* No.563.
- Williams, J., F. J. Chaloupka and H. Wechsler. 2002. "Are there Differential Effects of Price and Policy on College Students". Working Paper 8702.
- World Bank. 1993. *The World Development Report 1993: Investing in Health*.
- World Bank Group Note on Alcohol Beverages <http://www.miga.org/screens/policies/arp/htm> as of 30 September 2004.
- World Health Organization. 1999. *Global Status Report on Alcohol*.
- World Health Organization. 2004. *Global Data on Alcohol*.
- World Health Organization and Food and Agricultural Organization database. 2004. [http://www3.who.int/whosis/alcohol/alcohol\\_apc\\_data\\_process.cfm?path=whosis,alcohol,alcohol\\_apc,alcohol\\_apc\\_data&language=english](http://www3.who.int/whosis/alcohol/alcohol_apc_data_process.cfm?path=whosis,alcohol,alcohol_apc,alcohol_apc_data&language=english) as of 30 September.

**ภาคผนวก**

## ภาคผนวก ก

## ผลการประมาณสมการถดถอยโพรบิต

ในภาคผนวกนี้จะแสดงถึงผลการประมาณค่าแบบจำลองของสมการถดถอยโพรบิต<sup>1</sup>

## ตารางที่ ก.1 ผลการประมาณสมการถดถอยโพรบิต

Probit regression	Number of obs = 2612
	Wald chi2(13) = 139.92
	Prob > chi2 = 0.0000
Log pseudolikelihood = -749.98521	Pseudo R2 = 0.0826

drinker	coefficient	Robust S.D.	z	p-value	95% Confidence Interval	
female	10.68686	6.774385	1.58	0.115	-2.590695	23.96441
edu	-.0917356	.1022367	-0.90	0.370	-2.921158	.1086446
chld	-.0252888	.0458442	-0.55	0.581	-.1151419	.0645643
mart	-.0093064	.1071498	-0.09	0.931	-.2193161	.2007034
lnage	3.336628	2.368967	1.41	0.159	-1.306462	7.979718
ln2age	-.469815	.3347599	-1.40	0.160	-1.125932	.1863023
femlna	-6.299512	3.893431	-1.62	0.106	-13.93051	1.331464
femln2a	.8528468	.5558274	1.53	0.125	-.236555	1.942249
lnp	-.3946079	.7862531	-0.50	0.616	-1.935636	1.14642
lninc	.8236484	.8728891	0.94	0.345	-.8871828	2.53448
ln2p	.0542564	.0693957	0.78	0.434	-.0817566	.1902694
ln2inc	-.0467228	.0489445	-0.95	0.340	-.1426523	.0492067
incpr	-.0121261	.0943671	-0.13	0.898	-.1970822	.1728301
ค่าคงที่	-6.70105	5.605665	-1.20	0.232	-17.68795	4.285852

<sup>1</sup> ผลการประมาณที่แสดงนี้เป็นผลการประมาณก่อนการตัดตัวแปรที่ไม่มีนัยสำคัญออกจากแบบจำลอง

## ภาคผนวก ข

### การสัมภาษณ์เจาะลึกแบบ Focus groups ผู้บริโภค

#### กลุ่มวัยรุ่นมัธยม-มหาวิทยาลัย

ได้ทำการสัมภาษณ์เจาะลึกแบบ Focus groups ผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มวัยรุ่นมัธยม-มหาวิทยาลัย มีรายละเอียดดังนี้

**กลุ่มนักศึกษามหาวิทยาลัยเอกชน จ.เชียงใหม่** ผู้ให้ข้อมูลเป็นนักศึกษาชายชั้นปีที่ 2 คณะนิเทศศาสตร์ 3 ราย ทั้งหมดพักอาศัยอยู่ที่บ้านของตนเอง ฐานะของครอบครัวปานกลางค่อนข้างดี ประกอบอาชีพค้าขายและข้าราชการ ในครอบครัวมีผู้ที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์อยู่ด้วย แต่ไม่ได้ดื่มเป็นประจำ ดื่มเฉพาะ โอกาสพิเศษหรือตามงานสังคมนั้น และมักจะเป็นพ่อที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ซึ่งกลุ่มผู้ให้ข้อมูลพบเห็นมาตั้งแต่เป็นเด็ก จึงไม่รู้สึกว่าเป็นเรื่องที่ผิดปกติแต่อย่างใด เพราะพ่อไม่ได้ดื่มจนทำให้มีปัญหาในครอบครัว

ในการตัดสินใจดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ครั้งแรกนั้น ทุกคนกล่าวว่าดื่มตอนเรียนชั้นมัธยม ในช่วงกีฬาของโรงเรียน แต่แตกต่างกันไปตามอายุที่เริ่มดื่มครั้งแรก รายหนึ่งดื่มครั้งแรกเมื่อครั้งที่เรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 อีกสองรายดื่มครั้งแรกเมื่อเรียนชั้นมัธยมปีที่ 6 โดยให้เหตุผลว่า แข่งกีฬาชนะก็ชักชวนกันดื่มในกลุ่มเพื่อนด้วยกัน โดยมีเพื่อนซื้อเหล้าแม่โจ้มาดื่มฉลองกันที่ร้านค้าข้างโรงเรียนและบ้านเพื่อนในกลุ่ม โดยที่ผู้ปกครองรับทราบแต่ไม่ได้ตำหนิอะไร เพราะเห็นว่าไม่ได้สร้างความเดือดร้อนให้ใครและเป็น โอกาสพิเศษจริงๆ การดื่มครั้งนั้นก็เพื่อารู้สึกสนุกสนานเฮฮา แต่ก็ไม่ได้อดื่มจนเมาไม่ได้สติ และการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ครั้งแรกนั้นก็ไม่ได้ทำให้ต้องดื่มต่อมาเรื่อยๆอีกแต่อย่างใด

จนกระทั่งเข้ามาเรียนในระดับมหาวิทยาลัย การเปลี่ยนสถานะจากเด็กเข้าสู่ความเป็นผู้ใหญ่ ในความรู้สึกของตนเอง ทำให้เริ่มดื่มใหม่อีกครั้ง เหตุผลในการดื่มแต่ละครั้งต่อมานี้ มักจะเกิดจากต้องการไปสนุกสนานเฮฮา หรือผ่อนคลายกับเพื่อนๆ ในคืนวันศุกร์และวันเสาร์ ซึ่งไม่ต้องรีบตื่นแต่เข้าไปเรียนตามปกติ ในการดื่มแต่ละครั้งก็มักจะดื่มกับเพื่อนๆ ที่คุ้นเคยกลุ่มเดิมๆ ไม่นิยมดื่มกับคนที่ไม่สนิท เพราะเกรงว่าจะไม่สนุก คุยกันไม่รู้เรื่อง และเคยเห็นคนอื่นดื่มแล้วทะเลาะกันเองเลย ไม่อยากให้เกิดเรื่องวุ่นวาย

สถานที่ประจำที่เลือกดื่มกันจะเริ่มจากร้านอาหารที่มีเพลงฟังก่อนแล้วหลังเที่ยงคืนจึงย้ายไปต่อตามคิสโก้เชคในเมืองจนถึงเวลาสถานบันเทิงปิดจึงเดินทางกลับที่พัก ส่วนใหญ่แล้วไม่ดื่มต่อจนถึงเช้า เพราะในการดื่มแต่ละครั้งไม่นิยมดื่มในปริมาณมาก ชอบที่จะเฮฮาหาบรรยากาศกับ

สถานที่ที่ไปเที่ยวมากกว่าดื่มจนเมา ปกติแล้วหากในกลุ่มที่ดื่มด้วยกันมี 4-5 คน ก็จะสั่งเหล้ามามากที่สุด 2 ขวดเท่านั้น โดยที่ขวดที่ 2 มักจะยังไม่หมด เครื่องดื่มที่ดื่มเป็นประจำคือ เหล้า ประเภทวิสกี้ยี่ห้อที่กำลังติดตลาดอยู่ในขณะนั้น เลือกที่จะดื่มเหล้าที่ราคาปานกลางไม่สูงและต่ำเกินไป (ประมาณ 250 – 300 บาท) โดยจะสั่งเหล้าที่ร้านอาหารที่ตนไปนั่ง ไม่ซื้อเหล้าเข้าไปเพราะไม่รู้ลึกรว่าราคาแตกต่างกันมาก และถือว่าราคาที่แพงกว่าเล็กน้อยนั้นเป็นการซื้อบริการที่สะดวกสบายกลับมา

มีความเห็นว่า ถ้าราคาของเครื่องดื่มยี่ห้อที่เลือกดื่มเป็นประจำเปลี่ยนแปลงไป โดยมีราคาที่สูงขึ้น ก็จะยังคงซื้อมาดื่มอยู่ แต่คงจะหันไปลดการสั่งอาหารแทน คำนวณให้ราคาโดยรวมแล้วไม่แตกต่างจากเดิมที่เคยจ่ายกันเป็นประจำ และในกรณีที่ราคาของเครื่องดื่มถูกลง ปริมาณและความถี่ในการดื่มก็ไม่ได้เพิ่มขึ้นตามไปด้วย แต่ก็คงจะสั่งอาหารเพิ่มจากเดิมแทนเช่นเดียวกัน ซึ่งมีความเห็นว่าราคาที่ราคาเครื่องดื่มแพงขึ้นหรือลดลงนั้นไม่ได้ทำให้ปริมาณการดื่มเพิ่มขึ้นหรือลดลงเลย และในการซื้อมาดื่มในแต่ละครั้งนั้นก็เป็นการหารเฉลี่ยกันทำให้ไม่ได้ใช้จ่ายเงินในการเที่ยวเตร่มากเกินกว่าครั้งละ 200 บาท ปกติแล้วจะเที่ยวกลางคืนกัน เดือนละ 2-3 ครั้ง การที่ลดลดปริมาณการดื่ม หรือความถี่ในการดื่มในแต่ละเดือนลดลง น่าจะมาจากการเรียนที่หนักขึ้นหรือมีกิจกรรมในมหาวิทยาลัยมากขึ้น และนอกจากนี้ก็ไม่นิยมดื่มมากจนขาดสติ ดื่มพอให้รู้สึกสนุกสนานเท่านั้น ประกอบกับวันธรรมดาก็เป็นวันที่ต้องเรียน ทำให้วันที่จะดื่มและเที่ยวมีเพียงวันหยุดเหมือนเดิม ถึงแม้ว่าราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์จะลดลงก็ไม่ทำให้เพิ่มปริมาณและความถี่ในการดื่มได้เลย

สำหรับประเด็นที่ถามว่า ราคาสุราเป็นเหตุผลหลักในการเลือกซื้อหรือไม่นั้น กลุ่มนักศึกษา กลุ่มนี้มีความเห็นว่า ราคาสุราไม่ใช่เหตุผลหลักประการเดียวของการเลือกซื้อของตน เพราะตนไม่ได้ดื่มเป็นประจำหรือดื่มจนเมา แต่ดื่มเพื่อเฮฮาเท่านั้น ราคาของเครื่องดื่มที่ถูกลงนั้นก็เคยซื้อเพราะต้องการทดลองดื่มเท่านั้น แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าต้องซื้อมาดื่มเพราะราคาถูกกว่าที่ตนดื่มกันเป็นประจำ การที่ตนเลือกซื้อเครื่องดื่มที่ถือว่าราคาปานกลางเพราะตามสถานที่ท่องเที่ยวกลางคืนทั่วไปเกือบทุกร้านมีจำหน่าย และกำลังเป็นที่นิยม เกือบทุกโต๊ะก็จะสั่งเครื่องดื่มยี่ห้อเดียวกันนี้ ถือว่าเป็นมาตรฐานเลย

สำหรับคุณภาพของสุรานั้นมีความเห็นว่า เกรดของเครื่องดื่มนั้นแบ่งจาก ราคาและยี่ห้อเป็นอันดับต้นๆ ถ้าราคาสูงแล้วยี่ห้อเป็นที่นิยม แสดงว่าสุรานั้นจัดอยู่ในเกรดดีตามไปด้วย ถ้าราคาสูงแต่ไม่เป็นที่รู้จักก็หมายความว่าเกรดของเครื่องดื่มนั้นจะต่ำลงมาด้วย ส่วนเครื่องดื่มที่ดื่มกันเป็นประจำนั้นถือว่าอยู่ในเกรดปานกลาง ราคาไม่สูงไม่ต่ำเกินไป และเป็นที่นิยมแพร่หลาย นอกจากนี้เครื่องดื่มยี่ห้อที่มีราคาต่ำกว่าที่ดื่มเป็นประจำนั้นจะเหมารวมว่าเกรดต่ำ ไม่เหมาะกับการดื่มตามสถานที่ท่องเที่ยวกลางคืน แต่อาจจะเหมาะกับการดื่มตามบ้านเพื่อนฝูงมากกว่า เช่น เหล้าไทยทั่วไป หรือ เบียร์ช้าง เป็นต้น

ตามปกติแล้วจะไม่นิยมซื้อเครื่องดื่มน้ำแอลกอฮอล์จากร้านค้าทั่วไปเข้าไปดื่มในร้านเหล้าที่ไปเที่ยว เพราะเห็นว่าราคาไม่แตกต่างกันมากนัก ไม่ต้องเสียเวลาไปซื้อตามร้าน และบางครั้งร้านที่ไปนั่งก็มีโปรโมชันถ้าเปิดเหล้าแล้วฟรีค็อกเทลหรือเครื่องดื่มแรก ก็ถือว่าคุ้มกว่าซื้อเหล้าเข้าไปแล้วเสียค่าเปิดขวดเพิ่มอีก แต่ถ้าจะดื่มกินกันตามบ้านเพื่อนก็มักจะซื้อเครื่องดื่มตามร้านสะดวกซื้อที่อยู่ใกล้บ้านมากกว่าที่จะตรงไปซื้อเครื่องดื่มจากร้านที่จำหน่ายโดยตรง เพราะต้องการความสะดวกเป็นเหตุผลหลัก

ได้ตั้งข้อสังเกตว่า ร้านที่สามารถจำหน่ายเครื่องดื่มในราคาที่ถูกลงกว่าร้านอื่นๆ นั้น น่าจะมาจากแผนการตลาดในช่วงเปิดร้านใหม่ๆ เพื่อเรียกลูกค้ามากกว่าเหตุผลอื่นๆ โดยร้านที่เปิดใหม่เหล่านี้จะบอกว่าเปิดเหล้าราคาถูก แต่เมื่อรวมค็อกเทลแล้วทางร้านก็ยังได้กำไรมากอยู่ดี เพราะต้นทุนค่าน้ำ โซดา น้ำแข็ง มีราคาถูกมาก แต่สามารถนำมาขายในราคาที่แพงกว่า 2-3 เท่าตัวทีเดียว ส่วนต่างตรงจุดนี้จะเป็นการชดเชยในกรณีที่ขายเครื่องดื่มในราคาที่ถูกลงกว่าร้านประเภทเดียวกัน (ถูกลงกว่าร้านเหล้าเหมือนกัน แต่ก็ใกล้เคียงกับร้านสะดวกซื้อทั่วไป)

กรณีของแหล่งจำหน่ายสุราต่างประเทศหนีภาษีนั้น กลุ่มนักศึกษาไม่ทราบว่ามีการจำหน่ายหรือไม่ที่เชียงใหม่ เพราะปกติก็ไม่เคยไปหาซื้อเครื่องดื่มตามร้านที่ขายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ โดยเฉพาะอยู่แล้ว ส่วนกรณีของสุราพื้นบ้านนั้น นักศึกษากลุ่มนี้เคยดื่มกันมาแล้วอย่างน้อย 1-2 ครั้ง เพราะอยากทดลองและหาซื้อไม่ยาก ส่วนมากเพื่อนที่อยู่ต่างอำเภอที่แถวบ้านมีการดื่มเหล้าก็จะเอามาให้ทดลองกัน แต่ก็ไม่ถูกใจในรสชาติ จึงไม่เคยเสาะหาซื้อดื่มกันอีก ถึงแม้ว่าจะราคาถูกมากก็ตาม

**กลุ่มนักศึกษาที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.แพร่** ผู้ให้ข้อมูลเป็นนักศึกษาหญิง ชั้น ปวส. 2-3 จำนวน 5 ราย มีประสบการณ์ในการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์มาแล้วทุกคน แต่ไม่ได้ดื่มเป็นประจำทั้งหมด สาเหตุที่ทำให้ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในครั้งแรกนั้น ส่วนใหญ่มาจาก เพื่อนชักชวนและอยากสนุกสนานร่วมกัน บางรายอยากทดลองด้วยตัวเอง เมื่อเข้าสู่วัยรุ่น ส่วนการดื่มในครั้งต่อๆ มา มักจะเกิดจากการชักชวนของเพื่อนในกลุ่มของตนมากกว่าสาเหตุอื่นๆ

นักศึกษากลุ่มนี้ให้ความเห็นว่าพวกตนนั้นจะให้ความสำคัญกับเพื่อนมาก เมื่อเพื่อนชวนก็จะร่วมด้วย เนื่องจากความอยากสนุกส่วนตัวหรือไม่ก็เกรงใจเพื่อนนั่นเอง มีความเห็นว่าการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นเรื่องที่สนุกสนานในกลุ่มเพื่อนฝูงเวลาพบปะสังสรรค์กัน เมื่อออกไปเที่ยวตอนกลางคืน

เครื่องดื่มที่นิยมดื่มในกลุ่มนักศึกษาหญิง ได้แก่ เบียร์ ไวน์ และสุราต่างประเทศบางโอกาส (ถ้ามีคนอื่นจ่ายให้) มักจะเป็นการดื่มกันเป็นกลุ่ม 4-5 คน ทั้งชายและหญิง ซึ่งจะเป็นทั้งเพื่อนและแฟน ความถี่ในการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ เฉลี่ยประมาณ 3-4 ครั้ง/เดือน ซึ่งมักจะเป็นช่วงวันศุกร์-เสาร์ และเทศกาลต่างๆ เช่น วันเกิด ปีใหม่ สงกรานต์ ลอยกระทง เป็นต้น ค่าใช้จ่ายในการดื่ม



แต่ครั้งนั้นเฉลี่ยคนละประมาณ 100-150 บาท/คน /ครั้ง ถ้าไม่ค่อยมีเงินก็จะหาคนเลี้ยง เช่น แฟน คนที่มาจีบ หรือคนทำงานแล้วที่เจอตามร้านที่ไปนั่งดื่มกันช่วยจ่ายเงินให้ ทำให้ถึงแม้ว่าราคาของ เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ดื่มเป็นประจำจะมีราคาเพิ่มสูงขึ้นก็ไม่รู้สึกเดือดร้อนอะไรมากมาย เพราะ มักจะหาคนจ่ายเงินให้มากกว่าซื้อหามากินเอง

ส่วนใหญ่แล้วจะไปดื่มตามผับและแหล่งท่องเที่ยวต่างๆที่มักจะไม่มีใครตรวจบัตรประจำตัว ประชาชน (อายุยังไม่ถึง 20 ปี) ถ้าหากไม่ไปดื่มที่สถานที่ท่องเที่ยวก็จะซื้อเครื่องดื่มจากร้านสะดวกซื้อและนำไปดื่มกันเองเป็นกลุ่มตามบ้านเพื่อนหรือห้องของเพื่อนที่เช่าหอพักอยู่เป็นบางโอกาส

ผลกระทบจากการดื่มนั้น นักศึกษากลุ่มนี้มีความเห็นว่า จะเกิดปัญหาทะเลาะกันภายใน ครอบครัว มีปัญหากับพ่อแม่ ผู้ปกครอง (หลายครั้งที่ต้องโกหกเพื่อออกมาเที่ยวกับเพื่อน) เมื่อมีปัญหากับที่บ้านมากก็ทำให้เบื่อหน่ายในการเรียน (แต่ยังไม่เคยพบว่ามี การขาดเรียนเนื่องจากการดื่ม เพราะดื่มช่วงวันหยุด) ส่วนด้านร่างกาย คือ ร่างกายทรุดโทรมเนื่องจากพักผ่อนไม่เพียงพอ ในบางรายก็เกิดความอ้วน เพราะกินอาหารในตอนดึก สำหรับประเด็น โอกาสที่จะเสียชีวิตหรือมีเพศสัมพันธ์หลังการดื่มนั้น นักศึกษามีความเห็นว่า คงจะมีบ้างแต่น้อยมาก เพราะการมีเพศสัมพันธ์ของพวกตนมาจากสาเหตุอื่นมากกว่า

นอกจากนี้ยังมีความเห็นต่อนโยบายการสั่งห้ามไม่ให้เด็กอายุต่ำกว่า 20 ปี เข้าสถานบันเทิง ว่า ถ้ามีการปฏิบัติอย่างเคร่งครัดจะทำให้ลดปริมาณการดื่มของเด็กวัยรุ่นลงได้มาก แต่ในปัจจุบันก็ไม่ได้บังคับใช้อย่างจริงจัง เพราะกลุ่มของตนเองก็ยังไม่ถึง 20 ปี แต่ก็ยังสามารถเข้าไปเที่ยวในสถานบันเทิงได้โดยไม่ต้องหลบซ่อน หรือใช้บัตรประชาชนของคนอื่นด้วย แต่ถึงแม้ว่าจะเสนอความเห็นทำให้รัฐปฏิบัติกับนโยบายนี้อย่างจริงจังเพื่อให้วัยรุ่นลดพฤติกรรมการดื่มลงเองก็ตาม แต่นักศึกษากลุ่มนี้ก็ยืนยันว่ายังไม่เคยคิดจะเลิกดื่ม และจะดื่มถ้ามีโอกาส

**กลุ่มนักศึกษาที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.ลพบุรี** ผู้ให้ข้อมูลมีทั้งชายและหญิง จำนวน 8 คนพฤติกรรมการดื่มโดยทั่วไปเริ่มเมื่ออายุ 13-15 ปี มักตามเพื่อน หลังจากนั้นจะดื่มมาอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันจะดื่มเมื่อมีกิจกรรมพิเศษ หรือสามารถรวมกลุ่มกันได้ปลายสัปดาห์ประมาณ 5-6 คน แต่ไม่ดื่มเป็นประจำ จุดนัดพบมักเป็นร้านอาหารทั่วไปที่ขายสุราหลังมหาวิทยาลัย หรือบ้านเพื่อนในบางครั้ง

ประเภทเครื่องดื่ม คือ crown 100 pipers แสงโสม การเลือกยี่ห้อจะดูราคาและรสชาติประกอบกัน ถ้าเหล้าแพงรสชาติจะดี เกรดสูง สาเหตุที่เลือกสุรา 2 ยี่ห้อนี้เพราะราคาพอจ่ายได้ รสชาติพอรับไหว ดื่นนอนแล้วไม่ปวดหัว ราคาต่อขวด crown ประมาณ 165 บาท 100 pipers ประมาณ 265 บาท เฉลี่ยค่าใช้จ่ายรวมค่าอาหารไม่ถึง 100 บาท/ครั้ง โดยปกติจะหาซื้อได้จาก ร้านค้าทั่วไปในราคาปกติ และร้านค้าขายส่งซึ่งจะซื้อได้ราคาถูกกว่าร้านทั่วไปประมาณ 5 บาทต่อ

ขวดเท่านั้น ซึ่งนักศึกษาที่ให้ข้อมูลกลุ่มนี้ไม่มีข้อมูลเรื่องร้านค้าหนีภาษี เหล้าปลอม บายรายเคยได้ ยินแต่ยังไม่เคยลองด้วยตัวเอง สำหรับประเด็นที่ว่าเมื่อราคาของเครื่องดื่มมีการปรับขึ้นลง พบว่าถ้า ราคาเหล้าเปลี่ยนแปลงเพิ่มหรือลดลงก็ตามจะไม่มีผลต่อปริมาณการดื่ม จะยังคงดื่มเท่าเดิม แต่ อาจจะมีผลต่อการเลือกซื้อประเภทหรือยี่ห้อที่แตกต่างออกไป

**กลุ่มนักศึกษาที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.อุทัยธานี** ผู้ให้ข้อมูลเป็นนักศึกษาชาย จำนวน 5 คน พฤติกรรมการดื่มนั้น มักจะดื่มตอนเย็นวันศุกร์ หรือวันเสาร์-อาทิตย์ โดยจะมีการรวมกลุ่ม เพื่อนประมาณ 4-5 คนที่บ้านของเพื่อนคนใดคนหนึ่ง เฉลี่ยเดือนหนึ่งครั้ง และมักทำกับแกล้ม กินกันเองเพื่อความประหยัด ประเภทเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มักจะเลือกซื้อ ก็คือ เบียร์ช้าง ลิโอ แสงโสม หรือดื่มเหล้าขาวบ้างแต่ไม่บ่อยครั้งนัก เพราะมีคิกรีสุงเกินไปร่างกายรับไม่ไหว ลิโอรสชาติดีกว่าช้างแต่ราคาแพงกว่า (ช้าง 3 ขวด 100บาท ลิโอ 115 บาท) แต่ถ้าราคาช้างและสิ่งเท่ากัน จะเลือกดื่มเบียร์สิงห์เพราะรสนุ่มกว่า วิธีการเลือก จะดูราคาและรสชาติประกอบกันแต่ต้องไม่แพง นัก ราคาบอกเกรดได้

**กลุ่มนักศึกษาที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.สงขลา** ผู้ให้ข้อมูลเป็นนักศึกษาชั้นปีที่ 2 ส่วนใหญ่แล้วจะดื่มครั้งแรกช่วงอายุ 15-17 ปี ซึ่งมักจะดื่มเฉพาะในงานเลี้ยงต่างๆ กับเพื่อน โดยมักจะเลือกเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภท สุราในประเทศและเบียร์ ยี่ห้อที่นิยมดื่ม คือ แสงโสม และเบียร์ ช้าง ค่าใช้จ่ายในการดื่มแต่ละครั้งนิยมใช้วิธีการเฉลี่ย ซึ่งค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยจะอยู่ที่ครั้งละประมาณ 100 บาท/คน ช่วงที่ดื่มมาก คือ ตอนเข้าเรียนมหาวิทยาลัยปี 1 เพราะมีกิจกรรมเยอะและรุ่นพี่ชวนให้ ดื่ม แต่พอปี 2 ก็ดื่มน้อยลงเพราะกิจกรรมน้อยลง และการเรียนก็ยากมากขึ้นด้วย

**กลุ่มนักศึกษาที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.ตรัง** เริ่มดื่มครั้งแรกตั้งแต่เรียนมัธยมต้น ปัจจุบันดื่มเบียร์ช้าง ลิโอ ขวดละ 40 บาท นิยมดื่มร่วมกับเพื่อนๆ อาทิตย์ละ 1 ครั้งๆ ละประมาณ 10 คน ซื้อครั้งละ 3 ถัง หุ่นเงินกันคนละ 20 บาท ไม่นิยมเลือกซื้อและดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภท วิสกี้ เพราะดื่มแล้วเมามาก อาเจียน และทำให้มีกลิ่นตัวด้วย แต่เบียร์ดื่มง่ายกว่า ดื่มกันได้ทุกคน ไม่ค่อยมีใครแพ้ พวกเขาคิดว่า การรณรงค์ให้งดเหล้ากับวัยรุ่นนั้น คิดว่าได้ผลน้อย พวกเขาเองก็ไม่ใส่ใจ แต่ก็คิดว่าถ้าราคาเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ต่างๆเพิ่มขึ้น วัยรุ่นก็คงจะดื่มน้อยลง เพราะยังไม่มีรายได้ มากพอนั่นเอง

**กลุ่มนักศึกษาที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.นครราชสีมา** เป็นนักศึกษาหญิงที่ศึกษาใน วิทยาลัยด้านวิชาชีพและพักอาศัยอยู่กับผู้ปกครองซึ่งอยู่ในเขตอำเภอเมืองแต่ยังคงเป็นชุมชน เกษตรกรรมอยู่ นักศึกษาหญิงที่ให้ข้อมูลกลุ่มนี้เล่าว่า ส่วนใหญ่จะเลือกเที่ยวและดื่มในช่วงเทศกาล ต่างๆมากกว่าการเที่ยวเป็นประจำ เพราะต้องกลับบ้านทุกวัน ไม่อยากมีปัญหาที่บ้าน แต่ก็ มี บางครั้งที่หนีเรียนมาเที่ยวตามห้างในเมืองและซื้อเบียร์หรือไวน์ราคาถูกมาดื่มกันในกลุ่มเพื่อน

ประมาณ 4-5 คนแต่ท้ายที่สุดก็จะกลับบ้านตรงตามเวลาเดิมทุกวัน ส่วนเวลาที่จะสามารถเที่ยวและดื่มได้เต็มทีก็จะในช่วงเทศกาลสงกรานต์ เพราะพ่อแม่ ญาติพี่น้องก็ดื่มกัน เลยไม่มีใครว่ากันได้ ซึ่งก็เป็นการดื่มร่วมกับเพื่อนฝูงและญาติพี่น้องละแวกบ้านนั่นเอง

ค่าใช้จ่ายในการดื่มแต่ละครั้งนั้นนิยมใช้วิธีหารเฉลี่ยกัน เพราะแต่ละต่างก็ยังไม่มียาได้ ยกเว้นว่าเป็นงานวันเกิดเพื่อน เจ้าของวันเกิดก็จะเป็นคนจ่ายเองทั้งหมดแทน แต่ส่วนมากแล้วก็จะใช้เงินประมาณ 20-50 บาท เพราะไม่ได้ไปเที่ยวตามแหล่งท่องเที่ยวตอนกลางคืน

กรณีที่สมมุติว่าเมื่อราคาของเครื่องดื่มที่ดื่มประจำนั้นมีการปรับราคาขึ้นหรือลง 10% นั้น ผู้ให้ข้อมูลบอกว่าจะยังคงซื้อมาดื่มเหมือนเดิม เพราะไม่ได้ดื่มเป็นประจำ และดื่มไม่มากในแต่ละครั้งด้วย

**กลุ่มนักศึกษาที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.สุรินทร์** ส่วนใหญ่นักศึกษาที่นี้จะมาจากอำเภออื่นและเข้ามาเรียนในตัวเมือง โดยจะเช่าหอพักอยู่กับเพื่อนประมาณ 2-3 คน ส่วนเสาร์อาทิตย์ก็กลับบ้าน ในกรณีของนักศึกษาหญิงที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ เพราะอยากดื่ม และบุคคลในบ้านก็ดื่มกันเป็นเรื่องปกติ และดื่มเพื่อเป็นการสังสรรค์ในหมู่เพื่อน ส่วนใหญ่จะไปดื่มกับเพื่อนประมาณ 4-5 คน สถานที่ที่ไปดื่มคือที่หอและตามร้านอาหารต่าง ๆ ส่วนใหญ่ดื่มเบียร์ช้างและแสงโสม และจะแชร์กันออกประมาณ 30-50 บาท ผู้หญิงส่วนใหญ่ที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์จะเริ่มดื่มเมื่ออายุประมาณ 14 ปี จะดื่มตลอด ถึงแม้ในช่วงเข้าพรรษาที่มีการรณรงค์ห้าเข้าพรรษา นักศึกษาที่ดื่มอยู่ก็จะดื่มต่อไปโดยไม่มีการงด และจะดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์มากขึ้นเมื่อมีโปรโมชันดี ๆ ที่เขาชอบก็จะเป็นซื้อขวดแถมขวด และจะชอบมากถ้ามีโปรโมชันแบบบุฟเฟต์ดื่มได้ไม่อั้น ราคาของสุราก็มีผลต่อการบริโภคของกลุ่มนักศึกษาอยู่ นั่นคือ เมื่อราคาแพงขึ้นก็จะบริโภคน้อยลง แต่ถ้าราคาสุราถูกลงก็จะบริโภคมากขึ้น แต่ก็จะมีกรบริโภคไปเรื่อย ๆ โดยที่ไม่คิดจะเลิกบริโภค

ในกรณีของนักศึกษาชายที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ เพราะเพื่อนชวน เมื่อได้ไปครั้งแรกแล้ว ครั้งต่อ ๆ ไปก็ไปอีก และมีปริมาณการบริโภคที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ส่วนใหญ่จะไปดื่มกับเพื่อนประมาณ 5-6 คน สถานที่ที่จะไปดื่มกัน คือ ดื่มที่ร้านส่วนชนิดของสุราที่บริโภคก็เหมือนกับนักศึกษาหญิง คือ แสงโสมและเบียร์ช้าง และจะแชร์กันออกประมาณ 50-100 บาท ส่วนใหญ่กลุ่มนักศึกษาจะไม่ค่อยมีการซื้อสุราหนีภาษี แต่ที่มีอยู่บ้าง ก็คงเป็นสุราพื้นบ้าน ที่ผลิตและออกจำหน่าย โดยที่ไม่มีการจดทะเบียน ถึงแม้ว่าจะรู้ว่า ถ้าไปซื้อสุราที่ทำขึ้นมาเองโดยไม่มีการจดทะเบียนจะเป็นการผิดกฎหมายก็ตาม แต่ที่ยังมีการซื้ออยู่ก็เพราะความอยาก ราคาถูก ดื่มแล้วเมาเร็ว และไม่เคยโดนถูกจับจึงมีการซื้อมาบริโภคต่อไป

**กลุ่มนักศึกษาที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.แพร่** ผู้ให้ข้อมูลเป็นนักศึกษาหญิงชั้น ปวส.2 จำนวน 4 ราย บอกเหตุผลที่ไม่ดื่มเพราะว่า คิดว่าเป็นสิ่งที่ไม่ดี ไม่มีประโยชน์ต่อร่างกายและยังทำ

ให้สิ้นเปลืองเงินทองอีกด้วย และนอกจากนี้ยังไม่มีรายได้ของตนเองด้วย ถ้าไปเที่ยวกลางคืนและดื่มกินก็จะทำให้ต้องเอาเงินมาจากพ่อแม่ไปเที่ยวอีก ประกอบกับนักศึกษาในกลุ่มนี้มีที่พักอาศัยอยู่ต่างอำเภอและต้องเดินทางไปกลับทุกวัน ไม่ได้พักในเมืองตามหอพัก โอกาสที่จะออกมาเที่ยวในเมืองตอนกลางคืนจึงมีน้อยมาก ยกเว้น โอกาสพิเศษจริงๆ แต่ก็บอกว่าไม่เคยดื่มเช่นกันเมื่อมีโอกาสออกมาเที่ยวกลางคืน ในขณะที่เพื่อนนักศึกษาหลายคนดื่มกันบ้างเมื่อมีโอกาสพิเศษ เช่น งานวันเกิด งานเทศกาลต่างๆ เป็นต้น

**กลุ่มนักศึกษาที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.ลพบุรี** ผู้ให้ข้อมูลเป็นนักศึกษาชั้นปีที่ 2 เล่าว่าสภาพทั่วไปของครอบครัว ในบ้านจะมีผู้ปกครองดื่มอยู่อย่างน้อย 1 คน ซึ่งมักจะเป็นพ่อที่ดื่มเป็นประจำ ไม่เคยถูกห้ามทางบ้านไม่ให้ดื่มสุรา แต่ตน ไม่อยากดื่มเอง เคยถูกเพื่อนชวนบ้างแต่ก็ไม่เคยนึกอยากลอง และสามารถอยู่ในกลุ่มเพื่อนๆ ที่ดื่มได้ไม่มีปัญหา

**กลุ่มนักศึกษาที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.สงขลา** ผู้ให้ข้อมูลให้เหตุผลว่าไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ เพราะเคยทดลองดื่มมาแล้วมีอาการปวดหัวมาก จึงไม่อยากดื่มอีก และนอกจากนี้ก็ไม่ชอบเข้าไปยุ่งเกี่ยวกับกลุ่มคนที่ชอบดื่มเป็นประจำ

**กลุ่มนักศึกษาที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.สุรินทร์** เป็นนักศึกษาชาย ชั้น ปวช.1 ที่มีประสบการณ์อยู่ใกล้ชิดกับคนที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นประจำ แต่สาเหตุที่ไม่ดื่มเพราะมองเห็นว่าแต่ละคนที่ดื่มแล้วแต่เมาแล้วมีพฤติกรรมที่ไม่น่าดูทั้งนั้น อีกทั้งยังต้องวานคนอื่นให้ไปซื้อหามาให้เพราะไม่มีรายได้เป็นของตนเอง บางรายก็คิดเหล้ายังทำให้เกิดความรู้สึกที่ไม่ดีกับคนที่ดื่มเหล้าเป็นประจำ ส่วนการมองเพื่อนๆ ที่ดื่มเหล้าอยู่นั้น มองว่าเป็นพวกเด็กซ่า เพราะถือว่ายังเด็กอยู่มากแต่ก็ดื่มก็เที่ยวแล้ว ถ้าเป็นรุ่นพี่ๆ ขึ้นไปก็ไม่มีความคิดเห็น เพราะถือว่าเขาโตๆ กันแล้ว และบางคนที่มียาได้พิเศษด้วย อีกประการหนึ่งเพื่อนที่เรียนด้วยกันที่ดื่มเหล้านั้นก็มักจะเป็นพวกที่อาศัยตามหอพักมากกว่าพวกที่อยู่กับพ่อแม่ที่บ้าน คิดว่าในอนาคตอาจจะมีโอกาสดื่ม แต่คงจะไม่เร็ววันนี้ คงจะเป็นช่วงที่ทำงานมีรายได้เป็นของตัวเองแล้ว เพราะคิดว่าบางครั้งการดื่มเหล้าก็เป็นการเข้าสังคมอย่างหนึ่งเหมือนกัน แต่ก็คงจะไม่ไต่ดื่มเป็นประจำ น่าจะดื่มนานๆ ครั้งมากกว่า

### กลุ่มคนงานในเมือง

**คนงานที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.เชียงใหม่** ผู้ให้ข้อมูลเป็นคนงานรับจ้างรายวัน จำนวน 5 คน ให้ข้อมูลว่าโดยทั่วไปมักดื่มเหล้าขาวหลังเลิกงานและดื่มเหล้าสีบ้างนานๆ ครั้งซึ่งก็มักจะเป็นเวลาที่ได้รับเงินค่าแรง หรือ นายจ้างซื้อมาให้ดื่มกันตอนเสร็จงาน ที่เลือกดื่มเหล้าขาวเพราะราคาพอจ่ายไหว และสามารถแบ่งซื้อเป็นกั๊กหรือกั๊กได้ มักดื่มก่อนอาหารเย็น โดยจะแวะที่ร้านเหล้าข้างทางหรือร้านขายของชำที่มีเหล้าแบ่งขาย ครั้งละประมาณ 7-10 บาท ไม่มากไปกว่านี้ ยกเว้นช่วงเทศกาล เช่น สงกรานต์ ปีใหม่ ที่จะดื่มมากเป็นพิเศษ โดยให้เหตุผลในการดื่มสุราของตนเองว่า เพื่อให้เจริญ

อาหารและเป็นการแก้ปวดหลังปวดเอว (คล้ายกล้ามเนื้อ) เมื่อมีการสมมุติว่า ถ้าราคาของเหล้าขาวที่ดื่มเป็นประจำมีราคาสูงขึ้น เป็น แก้วละ 10 บาท จะซื้อเหมือนเดิมหรือไม่ ก็ได้คำตอบที่ว่า คงจะดื่มเป็นประจำทุกวันเหมือนเดิม แต่ถ้าแพงมากขึ้นจริงๆ ก็คงจะซื้อเหล้าต้มชาวบ้านมากกว่า เพราะราคาถูกมาก ซื้อเป็นขวดมาเก็บไว้เลยก็ได้ เพราะราคาประมาณ 20 บาทเท่านั้น

**คนงานที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.แพร่** ผู้ให้ข้อมูลเป็นคนงานก่อสร้าง นิยมดื่มเหล้าขาวและเบียร์กับเพื่อนที่ทำงานก่อสร้างด้วยกัน ให้เหตุผลว่าดื่มเพื่อผ่อนคลายจากความเหนื่อยล้าในการทำงาน โดยจะซื้อมาดื่มกันในบริเวณที่ทำงานหรือไม่ก็กลับไปดื่มที่บ้านคนใดคนหนึ่งแทน ซึ่งถ้าดื่มตามบ้านเพื่อนก็มักจะใช้เวลามากกว่าดื่มที่ทำงาน เพราะไม่ต้องรีบกลับเมื่อมีดึกแล้ว ส่วนเหล้าขาวที่ดื่มกันนั้นก็จะเป็นเหล้าขาวที่ชาวบ้านต้มขายกัน ซึ่งมีทั้งที่ซื้อแบบติดแถมบ่เรียบร้อยและใส่ขวดน้ำหรือถุงพลาสติก ตามแต่จะอยู่ใกล้แหล่งจำหน่ายแบบไหน ซึ่งแบบที่ติดแถมบ่ก็จะแพงกว่า ประมาณ 15-20 บาทต่อขวด และเมื่อสมมุติว่า ถ้าราคาของเหล้าขาวที่ดื่มเป็นประจำมีราคาสูงขึ้น ผู้ให้ข้อมูลทั้งหมดตอบเหมือนกันว่า ขึ้นราคาเท่าไรก็ยังดื่มเท่าเดิม เพราะถ้าแพงมากก็ซื้อเหล้าเถื่อน หรือไม่ก็ดื่มเหล้ากินเองเลยก็ได้ เพราะช่วงเทศกาลก็ดื่มกันเองอยู่แล้วเกือบทุกบ้าน

**คนงานที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.ลพบุรี** ผู้ให้ข้อมูลเป็นลูกจ้างรายวัน จำนวน 3 คน ให้ข้อมูลว่า มักจะดื่มเมื่อมีงานสังสรรค์ ไม่ดื่มเป็นประจำ หรือต้องมีเพื่อนรวมกลุ่มกันหลายๆคนจึงจะดื่ม โดยเลือกดื่มเบียร์ช้าง เพราะราคาถูก ไม่ชอบดื่มเหล้าสี เพราะขม ปวดหัว/มึน ทำงานไม่ได้ ถ้าให้เลือก ชอบเบียร์สิงห์รสชาตินุ่มกว่า หาซื้อจากร้านค้าใกล้บ้าน ไม่เคยซื้อของหนีภาษี ปกติไม่ดื่มมากนัก ถ้าราคาเปลี่ยนแปลงขึ้น-ลดลงไม่ไม่มีผลต่อปริมาณการดื่ม ยกเว้น ถ้าราคาเพิ่มขึ้นไปมากเกินไปอาจต้องลดปริมาณลงบ้าง

**คนงานที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.อุทัยธานี** ผู้ให้ข้อมูลเป็นคนงานก่อสร้าง จำนวน 6 คน พฤติกรรมการดื่มโดยทั่วไปมักดื่มเหล้าขาวหลังเลิกงาน และดื่มเหล้าสีบ้าง เช่น แสงโสม เมื่อมีงานบุญ (เจ้าภาพเลี้ยง) ที่เลือกดื่มเหล้าขาวเพราะราคาพอจ่ายไหว และสามารถแบ่งซื้อเป็นก๊กหรือก๊อได้ มักดื่มก่อนอาหารเย็น กับเพื่อนบ้าน เพื่อนที่ทำงานด้วยกัน เป็นเหล้าโรงหาซื้อจากร้านขายของชำทั่วไป

**คนงานที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.สงขลา** ผู้ให้ข้อมูลเป็นคนงานก่อสร้าง นิยมดื่มเหล้าขาวและเบียร์กับเพื่อนที่ทำงานก่อสร้างด้วยกัน ให้เหตุผลว่าดื่มเพื่อผ่อนคลายจากความเหนื่อยล้าในการทำงานประมาณสัปดาห์ละ 5 วัน ดื่มครั้งละ 1 ขวด ราคา 75 บาท ผลัดกันจ่าย ค่าใช้จ่ายในการดื่มตกเดือนละประมาณ 1,200 บาท แต่ช่วงเข้าพรรษาก็มีงดทุกปี ถ้าต้องเลิกดื่มจริงๆ คิดว่าเลิกได้ 100% เพราะไม่ได้ติด

**คนงานที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.ตรัง** ผู้ให้ข้อมูลนิยมดื่มเหล้าขาว ราคาขวดละ 55 บาท โดยจะดื่มกับเพื่อนคนงานด้วยกันหรือดื่มกับเพื่อนบ้านใกล้เคียง ค่าใช้จ่ายหารเฉลี่ยกันครั้งละ 20-30 บาท เหล้าขาวบ้านดื่มเองก็มี แต่หากินได้ยากกว่าเหล้าทั่วไปในท้องตลาด และชอบรสชาติของเหล้าขาวมากกว่า เพราะได้มาตรฐานและรู้สึกคุ้นเคยเพราะดื่มมานานแล้ว ถ้ามีนโยบายที่ทำให้ราคาเหล้าเพิ่มขึ้นหรือการรณรงค์ให้ดื่มน้อยลง ก็อาจจะลดปริมาณการดื่มได้บ้าง แต่ถ้าจะให้เลิกจริงๆ ต้องรอให้หมอสั่งห้าม

**คนงานที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.นครราชสีมา** ผู้ให้ข้อมูลเป็นคนงานก่อสร้างชาย จำนวน 3 ราย วัยประมาณ 30-35 ปี โดยเริ่มดื่มมาตั้งแต่เป็นวัยรุ่นแต่ก็ไม่ได้ดื่มเป็นประจำทุกวันเหมือนทุกวันนี้ เพราะยังไม่มีรายได้ ในปัจจุบันก็จะดื่มกันทุกวัน ยกเว้นบางคนช่วงเทศกาลเข้าพรรษา ก็จะหยุดดื่มตลอดจนกระทั่งออกพรรษาเรียบร้อย ส่วนใหญ่แล้วจะนิยมดื่มสุราขาว ชื้อจากร้านขายของชำละแวกบ้านมาดื่มกับเพื่อนฝูงแถวบ้านนั่นเอง โดยเริ่มจากคนแรกซื้อมาวางก่อน 1 ขวด จากนั้นก็จะมีการเปลี่ยนคนไปซื้อมาดื่มในขวดต่อไป ซึ่งตามปกติแล้วจะจบที่ขวดที่ 2 แต่ก็มีบ่อยครั้งที่มากกว่านั้น โดยเฉพาะถ้าเป็นเบียร์ที่จะมีราคาถูกกว่า ซึ่งก็อาจจะจบที่ 6 ขวด หรือ 9 ขวดก็ได้ในแต่ละครั้ง ถ้าราคาเปลี่ยนเพิ่มขึ้น-ลดลงไม่ไม่มีผลต่อปริมาณการดื่ม ยกเว้น ถ้าราคาเพิ่มขึ้นไปมากเกินไปอาจต้องลดปริมาณลงบ้าง

**คนงานที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.สุรินทร์** เป็นคนงานก่อสร้างชายและหญิงจำนวน 4 ราย วัยประมาณ 40-45 ปี โดยฝ่ายชายเริ่มดื่มมาตั้งแต่เป็นวัยรุ่น ในครั้งนั้นดื่มตามๆกันในกลุ่มเพื่อนละแวกบ้านเมื่อมีงานเทศกาล เช่นงานวัด งานบุญประเพณีต่างๆเป็นต้น และได้ดื่มต่อเนื่องเป็นครั้งคราวมาเรื่อยๆจนกระทั่งมาทำงานก่อสร้างเมื่ออายุ 20 กว่าปีจึงดื่มเป็นประจำทุกวันมาตั้งแต่นั้น ส่วนฝ่ายหญิง เริ่มดื่มเมื่อแต่งงานมีสามีแล้วและมาทำงานเป็นกรรมกรก่อสร้างกับสามี มักจะดื่มคนเดียวหลังเลิกงานก่อนเข้าบ้าน หรือบางครั้งก็ดื่มกับสามีที่บ้านพักก่อนทานอาหารเย็น

ส่วนใหญ่แล้วจะนิยมดื่มสุราขาว โดยซื้อครั้งละ 1-2 แก้ว บางครั้งก็จะแวะดื่มที่ร้านขายของชำละแวกหมู่บ้านหรือทางผ่านก่อนถึงบ้าน แต่บางครั้งก็ซื้อใส่ถุงนํากลับไปกินที่บ้านก่อนทานอาหารเย็น ค่าใช้จ่ายในการดื่มแต่ละครั้งประมาณ 7-14 บาท โดยให้เหตุผลในการดื่มสุราของตนเองว่า เพื่อให้เจริญอาหารและเป็นการแก้ปวดหลังปวดเอว (คล้ายกล้ามเนื้อ) เมื่อมีการสมมุติว่า ถ้าราคาของสุราขาวที่ดื่มเป็นประจำมีราคาสูงขึ้น เป็น แก้วละ 10 บาท จะซื้อเหมือนเดิมหรือไม่ ก็ได้คำตอบที่ว่าคงจะดื่มเป็นประจำทุกวันเหมือนเดิม แต่อาจจะลดปริมาณการดื่มจาก 2 แก้วเป็น 1 แก้วแทน หรือบางทีอาจจะซื้อเป็นขวดมาเก็บไว้เลยก็ได้ เพราะจะทำให้ราคาถูกกว่าซื้อเป็นแก้ว แต่ก็ก็มีบางรายที่กลัวว่าถ้ามีมากก็จะกินมากเหมือนกัน และในทางกลับกันถ้าราคาสุราขาวถูกลง จะซื้อเหมือนเดิมหรือไม่ ทุกคนตอบเหมือนกันว่าซื้อเหมือนเดิมเลย เพราะปกติก็เคยราคา แก้วละ 5 บาท ก็ดื่มแค่ 1-2 แก้วเท่านั้นไม่ดื่มมากกว่านี้ ถ้าราคาลดลงมาที่แก้วละ 5 บาทก็ซื้อวันละ 1-2 แก้วเหมือนเดิม

**คนงานที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.เชียงใหม่** ผู้ให้ข้อมูลเป็นคนงานก่อสร้าง เพศหญิง จำนวน 3 คน กล่าวว่า ในครอบครัวนั้นดื่มทุกคน ตนเองเคยดื่มมาก่อนแล้ว แต่ไม่ชอบดื่ม เพราะดื่มแล้วก็ไม่เห็นมีอะไรดี ทำให้สิ้นเปลืองมากกว่า และตอนนี้ค่าแรงก็ได้น้อย ข้าวของก็ขึ้นราคา เลยไม่อยากไปสิ้นเปลืองเปล่าประโยชน์ เคยมีปัญหาเกี่ยวกับสามีบ้างเหมือนกันในช่วงที่ขาดรายได้ เพราะสามียังดื่มทุกวัน แต่ก็ไม่เคยทำให้สามีหยุดดื่มได้ เพราะเพื่อนๆดื่มกันทุกคน

**คนงานที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.อุทัยธานี** ผู้ให้ข้อมูลเป็นคนงานก่อสร้าง เพศหญิง จำนวน 4 คน กล่าวว่า ในครอบครัวนั้นดื่มทุกคน สามี ลูก ดื่มเหล้าขาว แต่ตนเองเคยลองดื่มเหล้าสีบ้างเมื่อมีงานบุญแต่ไม่มาก หรือบางครั้งดื่มขาดอง ปัจจุบันเลิกเด็ดขาด เพราะไม่เห็นประโยชน์ นอกจากสิ้นเปลืองเงินเปล่าๆ

**คนงานที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.สงขลา** ผู้ให้ข้อมูลที่ไม่ดื่มนั้น เป็นคนงานก่อสร้างเช่นกัน โดยที่ส่วนใหญ่จะเคยดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์มาก่อนแล้ว แต่ไม่ชอบดื่ม เพราะดื่มแล้วก็ไม่เห็นมีอะไรดี ทำให้สิ้นเปลืองมากกว่า

**คนงานที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จ.สุรินทร์** เป็นกรรมกรก่อสร้างชาย 2 คน อายุประมาณ 20-25 ปี ซึ่งทั้งคู่ทำงานอยู่ในสถานที่เดียวกันกับกลุ่มคนงานก่อสร้างที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์นั่นเอง จากการพูดคุยทำให้ทราบว่าคนงานก่อสร้างที่ส่วนใหญ่จะดื่มสุราก็เกือบทุกคน ดื่มมากบ้างดื่มน้อยบ้าง แต่มีเพียง 2 คนเท่านั้นที่ไม่ดื่มเลย ซึ่งได้กล่าวว่า เหตุผลที่ไม่ดื่มก็เพราะไม่ชอบคนดื่มเหล้าแล้วมักจะเมาโวยวาย มีกลิ่นเหล้าติดตัว และอีกเหตุผลหนึ่งคือ ที่บ้านของทั้งคู่ก็ไม่มีคนที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ด้วย และก็เคยมีเพื่อนที่ทำงานด้วยกันชักชวนแต่ก็ไม่เคยนึกอยากดื่มด้วย นอกจากนี้ก็มักจะพยายามหลีกเลี่ยงที่จะนั่งร่วมวงด้วยเมื่อเพื่อนร่วมงานดื่มสุราก็

### กลุ่มชาวบ้านในชนบท

**ชาวบ้านที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จังหวัดเชียงใหม่** ในตำบลบ้านหลวง อำเภอจอมทอง ชาวบ้านส่วนใหญ่จะดื่มเหล้าโรง (เหล้าขาวโรงงาน)หรือเหล้าแดง (เหล้าสีในประเทศ) ที่มีขายตามซุ้มเหล้าแบ่งขายทั่วไป สำหรับผู้หญิงนั้นมักจะดื่มเฉพาะช่วงเทศกาลปีใหม่เมือง (เทศกาลสงกรานต์) มีบางส่วนที่ดื่มขาดองทุกวัน วันละ 1 แก้ว โดยให้เหตุผลว่าดื่มเป็นยาบำรุง ผู้ชายส่วนมากจะแวะดื่มข้างทางหลังเลิกงานตามซุ้มเหล้าแบ่งขายทั่วไป โดยให้เหตุผลว่า เพื่อผ่อนคลายจากการทำงานหนัก

ต.น้ำบ่อหลวง อ.สันป่าตอง ชาวบ้านจะดื่มในบริเวณที่ทำงานอยู่หลังจากทำงานเสร็จ ช่วงฤดูเก็บลำไยจะมีการตั้งวงเหล้าตามบ้านมากขึ้น จะดื่มเหล้าขาวทั้งของโรงงานสุราและสุรากลั่นชุมชน รวมทั้งสุราพื้นเมือง จำพวก สาโทด้วย ทั้งนี้เพราะรายได้ค่อนข้างต่ำ ประกอบอาชีพรับจ้าง

ในภาคเกษตรเป็นส่วนใหญ่ โดยผู้หญิงจะมีลักษณะที่พิเศษกว่า คือ เลือกที่จะดืมเบียร์ แต่ก็ดืมเฉพาะช่วงงานเทศกาลต่างๆเท่านั้น ไม่ได้ซื้อหามาดืมกันเองเป็นประจำ

อ.หางดง ผู้ชายทำงานในตลาดจะมีการดืมเหล้าตามซุ้มแบ่งขายที่มีอยู่ทั่วไปในตลาด มักจะมีอายุ 35-59 ปี มานั่งดืมเหล้าเป็นก๊งแล้วคุยกันหลังเลิกงานในตลาด จากการขายของหรือรับจ้าง จะนั่งดืมกันประมาณ 1-2 ชั่วโมง ดืมเหล้าขาว(ทั้งโรงงานสุรา และ สุรากลั่นชุมชน) และเหล้าสีในประเทศ นิยมดืม แสงโสมที่สุด ผู้หญิงส่วนมากจะดืมเฉพาะเวลาว่างตามประเพณี งานบุญต่างๆ มีบางคนดืมเป็นประจำวันละนิดหน่อย อ้างว่า เพื่อเจริญอาหาร และบำรุงเลือด เป็นต้น

**ชาวบ้านที่ดืมเครื่องดืมแอลกอฮอล์ จังหวัดแพร่** ผู้ให้ข้อมูลเป็นชาวบ้านในอำเภอสูงเม่น จำนวน 4 คน โดยทั่วไปมักดืมเหล้าขาวทุกเย็น ดืมเหล้าขาวทั้งของโรงงานสุราและสุรากลั่นชุมชน รวมทั้งสุราพื้นเมือง ซึ่งสามารถหาซื้อได้จากร้านค้าในหมู่บ้าน หรือซื้อจากบ้านที่ดืมเหล้าขาย บางรายก็เป็นผู้ที่ทำอาชีพดืมเหล้าเองในบางฤดูกาลด้วย ดังนั้นถึงแม้ว่าราคาของเครื่องดืมจะเพิ่มสูงขึ้น ชาวบ้านที่นี่ก็ยังดืมในปริมาณเท่าเดิม เพราะไม่จำเป็นต้องเลือกซื้อเครื่องดืมที่ราคาแพงกว่า ในขณะที่เหล้าชาวบ้านมีวางขายอยู่ทั่วไป

**ชาวบ้านที่ดืมเครื่องดืมแอลกอฮอล์ จังหวัดลพบุรี** ผู้ให้ข้อมูลเป็นชาวบ้านในอำเภอท่าม่วง จำนวน 4 คน โดยทั่วไปมักดืมเหล้าขาวทุกเย็น หาซื้อจากร้านค้าของชำทั่วไปในหมู่บ้าน ไม่นิยมดืมเหล้าสี นอกจากมีงานบุญ

**ชาวบ้านที่ดืมเครื่องดืมแอลกอฮอล์ จังหวัดอุทัยธานี** ผู้ให้ข้อมูลเป็นชาวบ้านในอำเภอบ้านไร่ จำนวน 5 คน โดยทั่วไปชอบดืมเหล้าขาว หาซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน หรือซื้อจากบ้านที่ดืมเหล้าขาย ซื้อได้ในราคาถูกกว่าร้านค้าปลีกประมาณ 5 บาท ปริมาณการดืมปัจจุบันดืมที่เหมาะสมกับร่างกายตัวเองดีแล้ว ดังนั้นถ้าราคาเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น-ลดลงปริมาณการดืมคงไม่เปลี่ยนมากนัก

**ชาวบ้านที่ดืมเครื่องดืมแอลกอฮอล์ จังหวัดสงขลา** ผู้ให้ข้อมูลกล่าวว่าปกติจะดืมเวลาเลิกทำงานหลายๆ คน แคร่กันจ่าย ดืมเบียร์ ริเจนซี่ และ Red หนีภาษี หรือไม่ก็กินตามงานเลี้ยงต่างๆ ทุกงานต้องมีเหล้า งานไหนไม่มีถือว่าเซย คนกินเหล้าจะไม่เกียงว่าเหล้าแพง อาจจะรู้สึกว่างแพง เสียหายเงินแค่ขวดแรก แต่พอเมาแล้วขวดต่อไปไม่รู้แล้ว แต่ถ้าเหล้าแพงขึ้น ชาวบ้านก็สามารถผลิตกินเองได้ ยิ่งในหมู่บ้านมีคนผลิต หากินง่าย คนกินก็รู้สึกว่าจะโอใจได้ว่าเหล้าในหมู่บ้านเราเอง ไม่ปลอมแน่นอน ช่วงนี้เศรษฐกิจดี ราคาขายพาราสูง คนก็มีเงินให้ดืมได้ ทำให้ชาวบ้านส่วนใหญ่ไม่ค่อยกินเหล้าเดือนดืมเอง เพราะมีกลั่นแอลกอฮอล์ ดิกรีแรงกินแล้วปวดหัว ถ้าอยากให้อายุยืนต้องให้หมอสั่งว่ากินไม่ได้ เพราะเป็นโรคถึงจะยอมหยุด



**ชาวบ้านที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จังหวัดตรัง** ผู้ให้ข้อมูลกล่าวว่าปกติจะดื่มเหล้าขาวขวดละ 75 บาท และเหล้าแม่โจ้เบนละ 80 บาท โดยดื่มกันหลายคนกับเพื่อนๆ ในหมู่บ้าน โดยค่าใช้จ่ายหารเฉลี่ย ดังนั้นถ้าราคาเหล้าเพิ่มขึ้นคิดว่าไม่มีผลทำให้การดื่มลดน้อยลง เพราะจากเดิมเหล้าขาวขวดละ 50 บาทเพิ่มเป็น 70 บาทก็ยังกินเท่าเดิม เพราะค่าใช้จ่ายหารกันหลายคน ในพื้นที่มีการดื่มเหล้าเดือนเหมือนกัน แต่ไม่เป็นที่นิยม เพราะเบื่อและดึกกรีแรงเกินไป กินแล้วเจ็บคอ

**ชาวบ้านที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จังหวัดนครราชสีมา** ผู้ให้ข้อมูลกล่าวว่าปกติจะดื่มเวลาเย็นหลังเลิกงานเพื่อแก้ปวดเมื่อย ก่อนกินข้าวเย็นที่บ้านของตนเอง หรือไม่กี่ที่บ้านเพื่อน โดยจะซื้อจากร้านขายของชำในหมู่บ้าน โดยส่วนใหญ่แล้วเลือกที่จะซื้อเหล้าขาวมาดื่ม เพราะจิตใจในรสชาติและดึกกรีที่ค่อนข้างสูง ทำให้ไม่ต้องเสียเงินมากก็เมาได้ แต่ถ้าอยากนั่งคุยสบายๆ ก็เลือกที่จะดื่มเบียร์บ้างในบางโอกาส แต่ก็มักจะต้องหาเหล้าขาวมาเสริมในตอนท้ายอีกครั้ง เพราะยังรู้สึกไม่เต็มที่ส่วนเหล้าเดือนที่ชาวบ้านทำขายนั้น ละแวกนี้ไม่ค่อยมีต้องไปหาซื้อที่ตำบลอื่น แต่ตามปกติแล้วก็ไม่ได้ไปหาซื้อมาดื่มกัน นอกจากช่วงดำนานี้ เกี่ยวข้าว ที่จะต้องหาเหล้ามาเลี้ยงคนที่มาทำงาน ก็จะไปซื้อจากบ้านที่ดื่มเหล้าขาย ซึ่งส่วนมากแล้วชาวบ้านก็จะรู้กันอยู่แล้วที่ไหนทำขาย เนื่องจากราคาที่ถูกลงกว่าเหล้าทั่วไปตามท้องตลาดมาก เป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในการดูแลคนทำงานอีกทางหนึ่ง

**ชาวบ้านที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จังหวัดสุรินทร์** เป็นชาวบ้านในพื้นที่อำเภอปราสาทจำนวน 5 คน เป็นชาย 4 คน หญิง 1 คน ทั้ง 5 คนดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นครั้งคราว ซึ่งมักจะดื่มในช่วงฤดูการเกษตร เช่น ดำนา เกี่ยวข้าว เป็นต้น นอกจากนี้ก็มักจะดื่มตามงานเทศกาลต่างๆ โดยเฉพาะช่วงเทศกาลสงกรานต์ โดยจะนิยมดื่มสุราไทยมากที่สุด แต่ก็ไม่บ่อยนักที่จะซื้อมาดื่มได้ ดังนั้น เหล้าขาวและเบียร์จึงเป็นเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีโอกาสดื่มมากที่สุดแทน ในการดื่มแต่ละครั้งนั้น ชาวบ้านให้เหตุผลว่า นอกจากเป็นการผ่อนคลายความเมื่อยล้าจากการทำงานหนักแล้ว ยังเป็นการสังสรรค์กับเพื่อนบ้านเพื่อกระชับความสัมพันธ์อีกด้วย ในพื้นที่นี้มีการดื่มเหล้าเดือนอยู่ 2-3 ราย แต่ผู้ให้ข้อมูลบางรายก็บอกว่าไม่นิยม เพราะไม่ชอบรสชาติ ในขณะที่บริเวณลานบ้านที่นั่งพูดคุยกันอยู่นั้นมีขวดน้ำพลาสติกบรรจุเหล้าเดือนเหลือประมาณครึ่งขวดวางอยู่ใกล้ๆ

**ชาวบ้านที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จังหวัดเชียงใหม่** ผู้ให้ข้อมูลนั้นส่วนใหญ่เคยดื่มมาก่อนแล้วทุกคน แต่เมื่ออายุมากขึ้นก็เลิกดื่ม เพราะเหตุผลว่าต้องการรักษาสุขภาพเนื่องจากอายุมากขึ้น ไม่สามารถดื่มอย่างตอนที่อายุน้อยได้ สังหารไม่เอื้ออำนวยเมื่อตอนเป็นหนุ่มสาว แต่ก็ร่วมวงกับคนอื่นๆ ได้ ไม่มีปัญหาเกี่ยวกับคนรอบข้าง

**ชาวบ้านที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จังหวัดลพบุรี** ผู้ให้ข้อมูลเป็นชาวบ้านในอำเภอท่าเรือกล่าวว่า คนในหมู่บ้านมีจำนวนไม่มากที่ไม่ดื่ม หลายคนเคยดื่มหนักแต่มาเลิกดื่มในภายหลัง

สำหรับคนที่ไม่ดื่มหรือเลิกดื่มแล้วนั้น มักไม่ดื่มมาตั้งแต่ด้วยหนุ่มสาว ดิต่อสุขภาพ สังสรรค์กับเพื่อน บ้านที่ดื่มได้

**ชาวบ้านที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จังหวัดสงขลา** ผู้ที่ไม่ดื่มนั้น เคยดื่มมาก่อนหน้านี้ โดยดื่มค่อนข้างมาก ค่าใช้จ่ายประมาณเดือนละ 1,000 กว่าบาท แต่เลิกดื่มได้ 10 กว่าปีแล้ว เพราะ คิดได้ว่ากินแล้วไม่เห็นมีอะไรดีขึ้นมา

**ชาวบ้านที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จังหวัดสุรินทร์** ผู้ให้ข้อมูลเป็นชาวบ้านในพื้นที่ อำเภอปราสาทเช่นกัน เป็นผู้หญิงวัยกลางคน อายุประมาณ 45-50 ปี จำนวน 2 ราย ไม่ดื่มเพราะ สุรา มีกลิ่นเหม็น เคยลองกินเมื่อตอนเป็นสาวๆแล้วปวดหัว เลยไม่ดื่มอีก แต่เวลาช่วงเทศกาล ญาติพี่น้อง กลับมาเยี่ยมบ้านก็จะเป็นคนไปหาซื้อเหล้า เบียร์มาไว้รอทำเป็นประจำ

### กลุ่มพนักงานบริษัท

**กลุ่มพนักงานบริษัทที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.เชียงใหม่** ผู้ให้ข้อมูลเป็นกลุ่มพนักงาน ในบริษัทขนส่งสินค้าขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง มีปัจจุบันมีรายได้อยู่ในระดับ 20,000 – 30,000 บาท / เดือน มีอายุอยู่ในช่วง 35- 40 ปี เหตุผลที่สำคัญในการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ครั้งแรกนั้น แตกต่าง กันออกไป ส่วนใหญ่จะเริ่มดื่มในช่วงที่เรียนมหาวิทยาลัยโดยกล่าวว่าเพราะเพื่อนฝูงชักชวนในครั้งแรก บางคนก็กล่าวว่าเป็นเพราะผู้ปกครองชักชวนให้ทดลองดื่มเมื่อครั้งเรียนมัธยมปลาย ขณะที่มี งานเทศกาล งานเลี้ยงสังสรรค์ของครอบครัว ซึ่งกรณีนี้จะเป็นผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้ชาย ปริมาณในการดื่มแต่ละครั้งนั้นไม่มากเกินไป เฉลี่ยอยู่ที่สุรา 1 ขวด / 3 คน ผู้ให้ข้อมูลที่เป็นหญิงมักจะดื่มไม่บ่อยมากนัก เดือนละ 1 ครั้ง ในช่วงวันหยุด ยกเว้น โอกาสพิเศษตามงานเลี้ยงต่างๆ ในขณะที่ผู้ให้ ข้อมูลที่เป็นชายนิยมดื่มทุกวันหลังเลิกงาน สถานที่ดื่มนั้นนิยมดื่มตามสถานที่ท่องเที่ยวประเภท ร้านอาหารที่มีวงดนตรีบรรเลงให้ฟัง

เครื่องดื่มที่ดื่มนั้นไม่นิยมเลือกเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ของไทย เลือกที่จะสั่งสุราต่างประเทศ เช่น เรด แบล็ค และชีวาส เป็นต้น บางครั้งผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้หญิงก็จะเลือกดื่มคอกเทลที่จำหน่าย เป็นครึ่ง แทนการสั่งมาทั้งขวดเพื่อเปลี่ยนบรรยากาศ การเลือกสั่งเครื่องดื่มนั้นก็ขึ้นอยู่กับว่าร่วมดื่ม กับใครด้วย ถ้าดื่มกับเจ้านายเครื่องดื่มที่สั่งมาก็จะเป็นไปตามรสนิยมของเจ้านาย ซึ่งส่วนมากแล้วจะเป็น แบล็ค และชีวาส ผู้ให้ข้อมูลบางรายที่ต้องดื่ม แสง โสม เพราะเจ้านายชอบดื่มเป็นพิเศษ ทั้งที่ ตนเองไม่ชอบในรสชาติและกลิ่นก็ตาม ในขณะที่ถ้าดื่มกับลูกน้องก็มักจะเลือกสั่งเครื่องดื่มที่ราคา ถูกลงมา เช่น สุราต่างประเทศที่ราคา ประมาณ 250-300 บาท เพราะมักจะต้องสั่งมามากกว่า 1 ขวด ให้ลูกน้องดื่ม

สำหรับประเด็นที่ว่าทำไมจึงเลือกดื่มเครื่องดื่มที่มีราคาสูงนี้ ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่บอกว่า เคยมีโอกาสดื่มเครื่องดื่มมาหลายยี่ห้อ หลายราคา ตั้งแต่สุราเดือนตามต่างจังหวัดเมื่อครั้งเรียน

มหาวิทยาลัยแต่ไม่ชอบ เพราะเวลาเมาแล้วไม่สนุก ดื่นเข้ามาที่ปวดหัวมาก เรียนหรือทำงานไม่ได้ จึงเลือกที่จะดื่มยี่ห้อมีทำให้ไม่ปวดหัวในตอนเช้า และประกอบกับรู้สึกชอบและติดใจรสชาติ และไม่เคยมีปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายส่วนตัวจนทำให้ต้องหยุดดื่มหรือเปลี่ยนมาดื่มเครื่องดื่มที่ราคาถูกกว่า และในการดื่มแต่ละครั้งค่าใช้จ่ายจะประมาณ 2,000-3,000 บาท ส่วนใหญ่จะผลัดกันเลี้ยงมากกว่า ส่วนผู้หญิงนั้นมักจะไม่ต้องจ่ายเมื่อไปกับกลุ่มเพื่อนผู้ชาย

ประเด็นคำถามที่เกี่ยวกับราคาสุราที่เปลี่ยนแปลงส่งผลต่อพฤติกรรมการดื่มของผู้บริโภคกลุ่มนี้หรือไม่นั้น จากคำตอบที่มีพบว่า ไม่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์แต่อย่างใด เพราะไม่เคียดร้อนในเรื่องการเงิน และในกรณีที่ราคาขายลดลง ก็คงจะไม่ดื่มมากขึ้นเพราะจะมีข้อจำกัดทางร่างกายและการทำงานเป็นเครื่องมือควบคุมปริมาณการดื่ม

กรณีสุราต่างประเทศหนีภาษีนั้น ผู้ให้ข้อมูลไม่ทราบว่ามีจำหน่ายที่ไหน แต่เคยซื้อสุราจากเขตปลอดภาษีเข้ามาดื่มกันเองมากกว่าเมื่อมีโอกาสไปเที่ยวกับครอบครัว จากประสบการณ์การสั่งซื้อเครื่องดื่มในร้านที่ไปนั้น 4 จาก 10 ราย เคยพบว่าเครื่องดื่มที่สั่งมาดื่มนั้นผิดปกติดังกล่าวได้ สันนิษฐานว่าเป็นสุราปลอม บางรายก็เรียกผู้จัดการมาให้เปลี่ยนให้ใหม่ แต่ส่วนใหญ่จะไม่ดื่มต่อและย้ายร้านมากกว่า เพราะไม่อยากหงุดหงิดใจ แต่ก็ก็จะย้อนกลับมาที่ร้านเดิมเมื่อลิ้มเลือนเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นแล้ว และจากกรณีที่ผู้ให้ข้อมูลเคยพบสุราปลอมในร้านที่ไปเที่ยวที่นั่น ส่วนใหญ่มีความเห็นว่า เป็นเรื่องปกติที่จะมีการปลอมปนสุรามายขายเพื่อเป็นการลดต้นทุนของทางร้านบ้าง แต่ก็ไม่ควรจะมีมากเกินไป เพราะจะกลายเป็นว่าทำให้เสียลูกค้า ทำนองว่าตาดีได้ตาร้ายเสีย ไม่รู้สึกรว่าเป็นเรื่องใหญ่มากมาย และถึงแม้ว่าจะเคยพบสุราปลอม แต่ก็ยังไม่นิยมซื้อสุราจากร้านค้าภายนอกเข้าไป เพราะรู้สึกที่ไม่สะดวกในการเสาะหาซื้อ ยกเว้นจะต้องซื้อเพื่อนำไปเป็นของกำนัลจึงจะตรงไปซื้อตามร้านขายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์โดยเฉพาะหรือเลือกซื้อตามห้างสรรพสินค้าทั่วไป

**กลุ่มพนักงานบริษัทที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.อุทัยธานี** ผู้ให้ข้อมูลเป็นพนักงานธนาคาร จำนวน 4 ราย พฤติกรรมโดยทั่วไปจะดื่มเหล้า วิสกี้ หรือเบียร์ เหล้าที่ชอบคือ 100 pipers , crown 99 ราคาไม่แพงมาก รสชาติปานกลางพอรับได้ ราคาประมาณ 275 บาทต่อขวด มักดื่มหลังเลิกงานแต่ไม่เป็นประจำ หาซื้อเหล้าจากร้านอาหารที่ไปดื่ม หรือจากร้านค้าทั่วไป ไม่มีแหล่งหาซื้อเหล้าหนีภาษี ถ้าราคาเหล้าแพงขึ้นหรือถูกลงไม่มีผลต่อปริมาณการดื่มเพราะโดยปกติดื่มไม่มากไม่กระทบรายได้มากนัก ถ้าเหล้าที่เกรดดีๆ เช่น black ลดราคาก็พร้อมจะเปลี่ยนไปดื่ม ทุกวันนี้ถ้ามีเจ้าภาพจ่ายก็เลือกดื่มเหล้าคุณภาพดี ราคาสูง เนื่องจากไม่เสียงาน ไม่ปวดหัว/มีน รสชาตินุ่ม แต่ถ้าเหล้าที่ดื่มเป็นประจำราคาเพิ่มขึ้น ปกติจ่ายราคาขวดละ 275 บาท ถ้าราคาเพิ่มเป็น 300 บาท ยังไม่เปลี่ยนพฤติกรรมการดื่ม ถ้าเพิ่มขึ้นไปถึง 350 บาทอาจต้องหาเหล้าตัวอื่นมาทดแทน หรือลดการดื่มลง

**กลุ่มพนักงานบริษัทที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.สงขลา** ผู้ให้ข้อมูลนิยมดื่มเบียร์และเหล้ารีเจนซี่ จอห์นเรนเจอร์ ดื่มทั้งกับเพื่อนร่วมงานในบริษัทและเพื่อนนอกบริษัท อาทิตย์ละประมาณ 1 ครั้ง โฆษณามีผลเยอะทำให้คนอยากกิน ถ้าอยากให้คนเลิกดื่ม ไม่น่าให้มีการโฆษณา ราคาเพิ่มก็ไม่ผลทำให้ดื่มลดลง ยิ่งห้ามเหมือนยิ่งยุ ถ้ารัฐอยากให้คนเลิกเหล้าจริงๆ ต้องห้ามไม่ให้มีการผลิตมาขาย การรณรงค์อย่างงดเหล้าเข้าพรรษาก็ไม่ผล เพราะไม่ชอบทำตามกระแส เคยดื่มอย่างไรก็ทำอย่างนั้น คิดว่าถ้าอยากเลิกดื่มก็เลิกได้แน่นอน แต่ตอนนี้ยังไม่คิดจะเลิก แต่ช่วง 2 ปีที่ผ่านมาดื่มน้อยลง เพราะมีครอบครัวแล้ว แม้ที่บ้านจะห้าม แต่ก็ไม่ฟัง เพียงแต่สงสารลูกเลยดื่มลดลง

**กลุ่มพนักงานบริษัทที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.นครราชสีมา** ผู้ให้ข้อมูลเป็นกลุ่มพนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง มีปัจจุบันมีรายได้อยู่ในระดับ 18,000 – 25,000 บาท / เดือน สถานภาพโสด มีอายุอยู่ในช่วง 25- 35 ปี ส่วนใหญ่แยกออกมาพักอาศัยตามลำพัง ไม่ได้ได้อยู่ร่วมกับครอบครัว สถานภาพทางสังคมของครอบครัวและฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวปานกลางค่อนข้างดี ในครอบครัวมีผู้ที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์อยู่ร่วมด้วย ซึ่งมักจะเป็น พ่อหรือญาติผู้ใหญ่ และเห็นการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นเรื่องจำเป็นในการเข้าสังคมของตน นอกเหนือจากการดื่มเพื่อสังสรรค์กับเพื่อนฝูงตามปกติ

เหตุผลในการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ครั้งแรกนั้น ส่วนใหญ่จะเริ่มดื่มในช่วงที่เรียนมหาวิทยาลัยโดยกล่าวว่าเพราะเพื่อนฝูงชักชวนในครั้งแรก ปัจจุบันการดื่มส่วนใหญ่จะเป็นการดื่มกับเพื่อนฝูงและคนรู้จักมากกว่าการดื่มเพราะการสมาคมในเรื่องที่เกี่ยวกับการงาน แต่การเลือกสั่งเครื่องดื่มนั้นก็ขึ้นอยู่กับว่าร่วมดื่มกับใครด้วย ถ้าดื่มกันเองก็จะเป็น เรด เบียร์ แต่ถ้าดื่มกับเจ้านายเครื่องดื่มที่สั่งมาก็จะเป็นไปตามรสนิยมของเจ้านาย ซึ่งส่วนมากแล้วจะเป็น แบล็ค และชีวาส ปริมาณในการดื่มแต่ละครั้งนั้นไม่มากเกินไป เฉลี่ยอยู่ที่สุรา 1 ขวด / 3-4 คน และมักจะไม่ได้ดื่มเพิ่มเมื่อเครื่องดื่มหมดลง แต่นิยมนั่งคุยกันไปจนได้เวลากลับบ้านมากกว่า ส่วนใหญ่แล้วจะมักจะเลือกที่จะดื่มในช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์ สถานที่ที่ดื่มนั้นนิยมดื่มตามสถานที่ท่องเที่ยวประเภทร้านอาหารที่มีวงดนตรีบรรเลงให้ฟังในช่วงหัวค่ำแล้วเปลี่ยนสถานที่ไปตามดิสโก้เทคเมื่อดึกมากแล้ว

ในการดื่มแต่ละครั้งค่าใช้จ่ายจะประมาณ 2,000-3,000 บาท บางครั้งก็ช่วยกันจ่ายถ้ามากเกินไป แต่ส่วนใหญ่จะผลัดกันเลี้ยง เดือนละ 1-2 ครั้ง ก็จะเท่ากับว่าค่าใช้จ่ายสำหรับเรื่องนี้จะอยู่ที่ประมาณเดือนละ 3,000-4,000 บาท

ประเด็นคำถามที่เกี่ยวกับราคาสุราที่เปลี่ยนแปลงส่งผลต่อพฤติกรรมการดื่มของผู้บริโภคกลุ่มนี้หรือไม่ จากคำตอบที่มีพบว่า มีความสัมพันธ์กันอยู่บ้าง แต่ไม่สัมพันธ์กันในเรื่องของปริมาณการดื่มหรือยี่ห้อที่ดื่ม หากแต่จะไปส่งผลกับสถานที่เลือกซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์มากกว่า เพราะเครื่องดื่มที่ดื่มอยู่ตามปกตินั้นมีราคาที่สูงกว่าราคาขายปกติมากเกือบเท่าตัวอยู่แล้ว แต่ถ้าราคา

ขายตามร้านที่ไปเที่ยวเพิ่มขึ้น 500 บาทจากปกติ ก็มีความเป็นไปได้ที่จะเลือกซื้อจากร้านค้าทั่วไป แทน เพราะถึงจะรวมค่าเปิดขวดก็ยังคงจะถูกกว่าราคาขายในร้านที่เที่ยวอยู่นั่นเอง

**กลุ่มพนักงานบริษัทที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ในกรุงเทพมหานคร** ผู้ให้ข้อมูลเป็นพนักงานบริษัทเอกชน ชาย 2 คน หญิง 3 คน จบการศึกษาปริญญาตรี รายได้ 15,000 – 25,000 บาท อายุระหว่าง 24-35 ปี สถานภาพโสด พักอาศัยตามลำพังในอพาร์ทเมนต์ มีทัศนคติที่เห็นว่าการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นเรื่องจำเป็นในการเข้าสังคมของตน นอกเหนือจากการดื่มเพื่อสังสรรค์กับเพื่อนฝูงตามปกติ

การตัดสินใจดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ครั้งแรกนั้น กล่าวว่าเพราะเพื่อนฝูงชักชวน ส่วนใหญ่จะเริ่มดื่มในช่วงที่เรียนมหาวิทยาลัย ส่วนเหตุผลในการดื่มปัจจุบัน เพราะที่ต้องการพักผ่อน ผ่อนคลาย จากการทำงานมาตลอดทั้งสัปดาห์ โดยนิยมดื่มในช่วงเย็นของวันทำงานวันสุดท้ายของสัปดาห์ ซึ่งบางรายก็วันศุกร์ บางรายก็วันเสาร์ ผู้ให้ข้อมูลที่เป็นหญิงมักจะดื่มไม่บ่อยมากนัก เดือนละ 1 ครั้ง ในขณะที่ผู้ให้ข้อมูลที่เป็นชายมีความถี่ในการดื่มมากกว่า ประมาณเดือนละ 3-4 ครั้ง ปริมาณในการดื่มแต่ละครั้งนั้นไม่มากเกินไป เฉลี่ยอยู่ที่สุรา 1 ขวด / 3-4 คน ค่าใช้จ่ายจะหารเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณคนละ 400-500 บาทต่อครั้ง

สถานที่ที่ดื่มนั้นนิยมดื่มตามสถานที่ท่องเที่ยวประเภทผับ นิยมเลือกเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทวิสกี้นำเข้า ตั้งแต่ราคาปานกลางขึ้นไป บางครั้งผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้หญิงก็จะเลือกดื่มคอกเทลที่จำหน่ายเป็นครึ่ง แทนการสั่งมาทั้งขวดเพื่อเปลี่ยนบรรยากาศ ซึ่งการดื่มส่วนใหญ่จะเป็นการดื่มกับเพื่อนฝูงและคนรู้จักมากกว่าการดื่มเพราะการสมาคมในเรื่องที่เกี่ยวกับทำงาน

ประเด็นคำถามที่เกี่ยวกับราคาสุราที่เปลี่ยนแปลงส่งผลต่อพฤติกรรมการดื่มของผู้บริโภคกลุ่มนี้หรือไม่ จากคำตอบที่มีพบว่า มีผลกระทบเล็กน้อยต่อการตัดสินใจซื้อ อาจจะลังเลใจในการสั่งซื้อครั้งแรกๆ แต่สุดท้ายแล้วก็กลายเป็นความเคยชินที่จะต้องจ่าย ซึ่งอาจจะต้องจ่ายเพิ่มขึ้นไม่มากนักเพราะใช้วิธีการหารเฉลี่ย และไม่ยึดติดกับยี่ห้อใดประจำ การเลือกซื้อก็ดูจากร้านที่ไปเที่ยวนั้นมีโปรโมชั่นอะไรเป็นพิเศษหรือเปล่าประกอบไปด้วย และในกรณีที่ราคาขายลดลง ก็คงจะไม่ดื่มมากขึ้นหรือบ่อยขึ้นเพราะจะมีข้อจำกัดทางร่างกายเป็นเครื่องมือควบคุมปริมาณการดื่มในแต่ละครั้ง และมีการทำงานเป็นเครื่องมือควบคุมความถี่ในการดื่มอยู่แล้ว

**กลุ่มพนักงานบริษัทที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.เชียงใหม่** ผู้ให้ข้อมูลเป็นผู้หญิง อายุประมาณ 25-30 ปี ให้เหตุผลว่าไม่ดื่มเพราะเป็นเครื่องดื่มที่ขม ไม่อร่อย เคยทดลองหลายครั้งแต่ก็ไม่ชอบ เลยไม่ดื่มดีกว่า ไม่อยากเสียเงินไปดื่มแล้วไม่ถูกใจอีก แต่ถึงจะไม่ดื่มแต่ก็ชอบออกไปเที่ยวกลางคืนกับเพื่อนๆ ที่ดื่มเดือนละ 1-2 ครั้ง แต่ก็ไม่เคยต้องจ่ายเงิน เวลาไปเที่ยวก็ดื่มน้ำอัดลมแทน

**กลุ่มพนักงานบริษัทที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.อุทัยธานี** พนักงานธนาคาร จำนวน 2 ราย โดยปกติไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ แต่ถ้าต้องมีงานสังสรรค์มักเลือกดื่มน้ำอัดลมแทน ไม่มีปัญหาในการสมาคมกับเพื่อนๆ สาเหตุที่ไม่ดื่ม เพราะไม่เคยดื่มมาก่อน เคยลองบ้างแต่ไม่ชอบทำให้ไม่สนใจที่จะดื่ม

**กลุ่มพนักงานบริษัทที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ใน จ.สงขลา** ผู้ให้ข้อมูลให้เหตุผลว่าไม่ดื่มเพราะไม่ชอบ คิดว่าเรื่องการเลิกดื่มสุรา ผู้ใหญ่ในรัฐบาลไม่เป็นแบบอย่างที่ดี มีการอนุญาตให้ชาวบ้านดื่มเหล้าจดทะเบียนถูกกฎหมายได้ทำให้เหล้ายังแพร่หลายมากขึ้น เพราะฉะนั้นนโยบายกับการปฏิบัติสวนทางกัน

**กลุ่มพนักงานบริษัทที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.สุรินทร์** ผู้ให้ข้อมูลจำนวน 2 ราย เป็นผู้หญิง อายุประมาณ 25 ปี ให้เหตุผลว่าไม่ดื่มเพราะ รสชาติขม และไม่ชอบอาการเวียนศีรษะ เมื่อดื่มเวลาที่กิน เพื่อนและแฟนก็เคยชักชวนให้ดื่มร่วมกัน แต่ไม่ม่อยากด้วยขอนั่งดื่มน้ำอัดลมร่วมวงดีกว่า

### กลุ่มประกอบอาชีพอิสระ

**กลุ่มประกอบอาชีพอิสระที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.เชียงใหม่** ประกอบอาชีพช่างซ่อมรถ จำนวน 3 ราย มีช่วงอายุระหว่าง 30-35 ปี มักจะดื่มเป็นประจำในช่วงวันศุกร์-วันเสาร์ เพราะจะมีเพื่อนฝูงที่ไม่ต้องทำงานวันเสาร์อาทิตย์มาร่วมดื่มด้วย จะสนุกกว่านั่งดื่มกันเอง แต่บางครั้งเวลาเบื่อกๆก็จะซื้อเบียร์มานั่งดื่มกันบ้างเหมือนกัน แต่ดื่มไม่มากเพราะต้องทำงานตอนเช้าอีก สำหรับเครื่องดื่มที่นิยมซื้อมาดื่มจะเป็นเหล้าไทย จำพวก แสง โสม แม่โจ้ มากกว่าที่จะซื้อเหล้าขาวมาดื่ม เพราะไม่ชอบกลิ่นและคิกริที่แรงเกินไป ดื่มแล้วจะปวดหัวมาก

ค่าใช้จ่ายในการดื่มนั้นถ้าดื่มเบียร์กัน 2-3 คน ก็จะดื่มกันเต็มที่ไม่เกิน 6 ขวด ประมาณ 200 บาท ซึ่งส่วนมากจะผลัดกันจ่าย ซื้อครั้งละ 3 ขวด ประมาณ 100 บาท คนต้นคิดจะเป็นคนจ่ายรอบแรกก่อน ถ้าจะดื่มต่อคนอื่นๆก็จะจ่ายแทน แต่ถ้าดื่มเหล้าไทย ก็มักจะเก็บเงินกันคนละ 100 บาท ก่อนเป็นเงินกองกลางสำหรับค่าใช้จ่ายทั้งหมด ถ้าเงินไม่พอก็ผลัดกันจ่ายเพิ่มในส่วนที่เหลือ และถ้าเงินกองกลางเหลือก็มักจะเก็บเอาไว้ใช้ต่อไปในครั้งต่อไปมากกว่าที่จะแบ่งคืนกัน

กรณีที่สมมุติว่าเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่นิยมนั้นปรับราคาขึ้นหรือลง 10% ผู้ให้ข้อมูลกลุ่มนี้จะยังไม่เปลี่ยนพฤติกรรม เพราะเป็นการเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อยเท่านั้น แต่ถ้ามีการปรับราคาประมาณ 50% จะมีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการซื้อเครื่องดื่มแน่นอน โดยถ้าขึ้นราคาอาจจะเปลี่ยนยี่ห้อหรือประเภทของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์แทนการลดปริมาณ แต่ถ้าลดราคาอาจจะเพิ่มปริมาณการดื่มเพียงเล็กน้อย เพราะดื่มในปริมาณมากกว่าไปกำลังร่างกายจะสู้ไม่ไหว

**กลุ่มประกอบอาชีพอิสระที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.ลพบุรี** ประกอบอาชีพขับรถมอเตอร์ไซด์รับจ้าง จำนวน 5 คน โดยปกติมักดื่มเหล้าสี เช่น Crown 99 หรือ 100 pipers, master blend ราคาอยู่ระหว่าง 160-200 บาทต่อขวด ปริมาณการดื่มเฉลี่ย 4-5 ครั้งต่อเดือน มักดื่มกับเพื่อนบ้านหรือเพื่อนที่ทำงานด้วยกัน การเลือกยี่ห้อของเหล้าจะดูที่รสชาติเป็นหลัก มักดื่มกับเพื่อนหลังช่วงเย็น การหาซื้อเหล้าซื้อจากร้านค้าขายของชำทั่วไปใกล้บ้าน และไม่ทราบเรื่องเหล้าหนีภาษี

ราคาและปริมาณการดื่มไม่เกี่ยวข้องกัน ถ้าราคาถูกลง ปริมาณการดื่มจะไม่เปลี่ยนแปลง แต่ถ้าราคาเหล้าที่ดื่มประจำเพิ่มขึ้น อาจต้องหาเหล้าชนิดอื่นที่ราคาไม่ต่างจากที่เคยดื่มมานานักมาแทน หรือลดปริมาณการดื่มลง

**กลุ่มประกอบอาชีพอิสระที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.สงขลา** ถ้าซื้อดื่มเองจะดื่มรีเจนซ์และเบียร์ ทุกวันก่อนทานข้าวเพื่อเจริญอาหาร ไม่คิดจะหาเหล้าเถื่อน/เหล้าถูกมาดื่มเพราะไม่ได้ดื่มมาก แต่ถ้าดื่มกับเพื่อนก็ขึ้นกับเพื่อนว่าดื่มอะไรกันก็ต้องดื่มอย่างนั้น ส่วนใหญ่จะกินเหล้าขาว เพราะราคาถูกกว่า การที่ราคาเหล้าเพิ่มขึ้นคิดว่าไม่มีผลต่อการบริโภค การรณรงค์งดเหล้าเข้าพรรษาก็ไม่มีผลทำให้หยุดดื่ม ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาที่ดื่มตามปกติ 3 วันดื่มเหล้า 1 แบน และจะดื่มต่อไปนี้เรื่อยๆ คนในครอบครัวก็ไม่ได้ห้าม

**กลุ่มประกอบอาชีพอิสระที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.นครราชสีมา** ผู้ให้ข้อมูลกลุ่มนี้ประกอบด้วย อาสาสมัครองค์กรพัฒนาเอกชน 3 ราย เจ้าของกิจการร้านเกมส์ 1 ราย เป็นเพศชาย 2 ราย และ หญิง 2 ราย มีช่วงอายุระหว่าง 25-35 ปี การศึกษาระดับอนุปริญญาถึงปริญญาตรี รายได้ประมาณ 10,000-15,000 บาทต่อเดือน สถานภาพสมรสแล้ว มาจากพื้นฐานครอบครัวที่มีฐานะทางเศรษฐกิจปานกลาง และในครอบครัวมีคน que ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นประจำอย่างน้อย 1 ราย

แรงจูงใจในการดื่มครั้งแรกมักจะมาจากเพื่อนสนิท และทดลองดื่มครั้งแรกอายุประมาณ 16-17 ปี เป็นการดื่มร่วมกันเป็นกลุ่มใหญ่ๆซึ่งมักจะเป็นภายหลังการจัดการแข่งขันกีฬาที่ตนมีส่วนร่วมด้วยนั่นเอง แต่จากนั้นมาก็ไม่ได้ดื่มเป็นประจำ จะดื่มนานครั้งเมื่อมีโอกาสเช่นเดียวกับการดื่มครั้งแรก ด้วยเหตุผลเพื่อความตื่นเต้นและสนุกสนานที่ต้องคอยหลบซ่อนเพราะกำลังกระทำผิดอยู่ แต่ความรู้สึกทำทายเป็นมากกว่าความกลัวการถูกลงโทษที่ยังมาไม่ถึง

สำหรับการดื่มที่ถือไปว่าเริ่มต้นดื่มเป็นกิจวัตรนั้น 3 ใน 4 ราย จะอยู่ในช่วงเรียนระดับอุดมศึกษาที่มักจะมีการสังสรรค์ก็อยู่เสมอๆ ซึ่งมักจะดื่มเป็นประจำในช่วงวันหยุดสุดสัปดาห์หรือคืนที่ตอนเช้าวันรุ่งขึ้น ไม่มีชั่วโมงเรียน เฉลี่ยแล้วสัปดาห์ละ 2-3 ครั้งเสมอ และเกือบทุกสัปดาห์ที่จะมีการดื่มเกิดขึ้น ในการดื่มครั้งนั้นก็มักจะเลือกดื่มสุราไทย เช่น หงษ์ทอง แม่โจ้ หรือแสงทิพย์ เมื่อดื่มกันหลายๆคนครั้งละประมาณ 1-2 ขวดขึ้นอยู่กับจำนวนผู้ร่วมดื่มและงบประมาณที่มีอยู่ ซึ่งส่วนมากแล้วจะพยายามไม่ให้ต้องจ่ายเกินคนละ 100 บาท ส่วนการเลือกดื่มเบียร์นั้น

มักจะดื่มเมื่อนั่งอยู่ 1 – 2 คนเท่านั้นและไม่อยากที่จะเมา ซึ่งก็จะดื่มในปริมาณที่ไม่มากเพียงคนละ 1 ขวดแล้วแยกย้ายกันไปนอน ส่วนสถานที่ที่ดื่มกันเป็นประจำนั้นมักจะเป็นร้านลาบข้างทางบริเวณหน้าสถานศึกษาในกรณีของผู้ชาย ส่วนผู้หญิงนั้นมักจะเลือกดื่มในร้านอาหารที่ดูดีกว่า ซึ่งจะใช้งบประมาณที่มีก็เท่าๆกันและเลือกที่จะดื่มเครื่องดื่มจำพวกไวน์ สเปย์ เป็นต้น

เมื่อจบการศึกษาและมีงานทำพฤติกรรมการดื่มก็เปลี่ยนไปข้างเล็กน้อย จากการนั่งดื่มข้างทางก็ย้ายมานั่งดื่มตามร้านอาหาร สถานที่ท่องเที่ยวกลางคืนทั่วไปแทน เครื่องดื่มที่เลือกก็เปลี่ยนไปด้วย ราคาของเครื่องดื่มที่สั่งมีความสำคัญมากขึ้น นอกเหนือไปจากงบประมาณที่มี และเคยมีอย่างจำกัดทำให้ไม่สามารถสั่งเครื่องดื่มที่มีราคาสูงกว่าอีกระดับหนึ่งได้ ราคาของเครื่องดื่มกลายเป็นเครื่องวัดระดับของฐานะทางเศรษฐกิจกลายเป็นความคิดเห็นของผู้บริโภคกลุ่มนี้ โดยกล่าวว่า “เวลาเดินเข้าไปในร้านมองไปทุกโต๊ะส่วนใหญ่ก็จะสั่งเหมือนกัน ถ้าเราจะไปสั่งของที่ราคาต่ำกว่านั้นก็เหมือนว่าจะถูกมองว่าแปลก และบางครั้งก็รู้สึกว่าการพนักงานในร้านก็ไม่ค่อยเต็มใจบริการมากนัก” คำตอบของผู้บริโภคกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เห็นว่าเวลาไปนั่งร้านอาหารไม่ว่าจะเอาเหล้าไปเองหรือไปสั่งซื้อที่ร้านอย่างน้อยก็ควรจะเป็นเครื่องดื่มที่คนทั่วไปกำลังนิยมกัน และราคาปานกลางไปแพงเกินไป เพราะกินก็เมาเหมือนกัน แต่ก็ไม่กล้าเลือกยี่ห้อที่ราคาสูงกว่า ปัจจุบันนี้จึงเลือกเครื่องดื่มที่ราคาประมาณ 250-300 บาทเป็นประจำ

ถึงแม้ว่าจะเลือกเครื่องดื่มยี่ห้อเดิมทุกครั้ง แต่ราคาที่ซื้อก็แตกต่างกันไปตามแหล่งจำหน่าย บางครั้งเลือกที่จะซื้อจากร้านสะดวกซื้อซึ่งราคาเท่ากันกับสถานที่ท่องเที่ยวประจำ บางครั้งก็เลือกที่จะไปซื้อที่ร้านค้าส่ง หรือบ่อยครั้งที่จะไปเปิดเหล้าในร้านที่ไปนั่งเลย ขึ้นอยู่กับสถานที่ที่จะไปดื่ม ถ้าบริเวณที่จะไปดื่มผ่านร้านค้าส่งก็จะแวะซื้อติดไปด้วย ซึ่งราคาขายของร้านขายส่งจะถูกกว่าถึง 40 บาท/ขวด แต่ถ้านั่งดื่มกันตามบ้านเพื่อนก็จะซื้อตามร้านสะดวกซื้อใกล้บ้านแทน

สถานที่ดื่มและคนที่ร่วมดื่มด้วยก็เป็นเหตุผลส่วนหนึ่งในเลือกซื้อเครื่องดื่ม หากดื่มที่บ้านตามลำพังก็มักจะเลือกดื่มเบียร์เพียง 1-2 ขวดแทน แต่ถ้าดื่มกับเพื่อนที่บ้านก็มักจะดื่มเหล้าต่างประเภทราคาปานกลางไม่เกิน 250 บาท และถ้าดื่มกับชาวบ้านทั่วไปหรือเพื่อนร่วมงานก็เลือกที่จะดื่มเหล้าไทย หรือเบียร์ช้างแทน แต่เมื่อเปลี่ยนสถานที่ไปดื่มตามร้านก็จะต้องสั่งเครื่องดื่มประมาณเดียวกันกับคนทั่วไปราคาอยู่ที่ 250-300 บาท หรือถ้าไปสามเวิ้งหรือกรรยาเพียงสองคนก็มักจะเลือกที่จะดื่มเบียร์สดเป็นเหยือกแทน และดื่มในปริมาณที่ไม่มาก

สำหรับประเด็นคำถามเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์มีผลต่อพฤติกรรมการดื่มของผู้บริโภคอย่างไรนั้น ผู้ให้ข้อมูลมีความเห็นว่า ถ้าราคาของเครื่องดื่มที่ดื่มเป็นประจำเพิ่มขึ้นไม่มากไม่เกิน 50 บาทก็ยังเลือกซื้อยี่ห้อเดิม ดื่มปริมาณเท่าเดิมไม่น้อยลงเพราะราคาเพิ่มขึ้น แต่ถ้าเพิ่มมากขึ้นเกินกว่า 100 บาท ก็คงจะไม่เลือกซื้อยี่ห้อเดิม เปลี่ยนมาซื้อยี่ห้ออื่นที่ราคาประมาณเดียวกันกับที่เคยเลือกซื้อก่อนหน้านี้ เพราะไม่ได้ยึดติดที่ยี่ห้อเดิมตลอดเวลา และยังคงดื่มใน



ปริมาณเท่าเดิม มีความถี่ในการดื่มเหมือนเดิมเช่นเคย แต่ถ้าราคาเครื่องดื่มที่ดื่มเป็นประจำลดลงมากแล้วหมายถึงเครื่องดื่มอื่น ๆ ก็ลดลงตามไปด้วยก็อาจจะเปลี่ยนยี่ห้อไปดื่มยี่ห้อที่เคยมีราคาแพงกว่าแต่ลดราคาไว้ในระดับที่เราเลือกซื้อมาดื่มได้ คือ ประมาณ 300 บาท/ขวดก็เป็นไปได้ ส่วนจากที่จะทำให้ดื่มมากขึ้นหรือไม่ นั่นคงจะไม่มากขึ้นเพราะดื่มตามกำลังของร่างกายมากกว่า แต่จะดื่มบ่อยขึ้นหรือไม่ นั่นไม่แน่ใจเหมือนกันเพราะในปัจจุบันก็ดื่มบ่อยอยู่แล้ว

**กลุ่มประกอบอาชีพอิสระที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.เชียงใหม่** ผู้ให้ข้อมูลเป็นเจ้าของร้านเช่าวีซีดี เจ้าของร้านเสริมสวย และเจ้าของร้านขายเหล้าตอง ผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 รายเป็นผู้หญิง โดยที่ทุกคนได้เคยลองดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์มาแล้วมากกว่า 1 ครั้ง ในช่วงเป็นวัยรุ่น ซึ่งในการลองดื่มครั้งนั้นมักจะเป็นการดื่มในงานเทศกาลในหมู่บ้านที่มีการเลี้ยงฉลองกันทั้งวันทั้งคืนนั่นเอง โดยเครื่องดื่มที่เคยทดลองนั้นก็เป็นการดื่มที่บ้าน ซึ่งผู้ให้ข้อมูลบอกว่าไม่เคยดื่มก็ดื่มกันจนเมา พอเข้ามาที่รู้สึกเหมือนตามตัว ถึงแม้จะไม่มีอาการปวดหัว แต่ก็รู้สึกชอบจึงไม่ดื่มอีก แต่บางรายก็ยังมีโอกาสดื่มเครื่องดื่มจำพวก ไวน์ สเปย์ เมื่อเริ่มทำงานเพราะต้องเข้าสังคม แต่ก็รู้สึกว่าร่อย พอานเข้าก็เลยไม่ดื่ม แต่ก็สามารถไปร่วมวงกับคนที่ดื่มได้จนกระทั่งแยกวงกลับบ้าน ทั้งสามรายนี้มีเหตุผลที่ไม่ดื่มเหมือนกัน คือ ไม่ร่อย ขม เลยไม่ดื่ม แต่ก็ไม่รังเกียจที่จะร่วมวงสังสรรค์กับคนที่ดื่มด้วย มองว่าการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นเรื่องธรรมดา ใครจะดื่มก็ได้ แต่ต้องไม่ไปทำความเดือดร้อนให้ใคร เป็นความชอบส่วนบุคคลมากกว่า ไม่รู้สึกว่าเป็นความผิดหรือไม่ดีแต่อย่างใดในการดื่มเหล้า

จำนวน 2 ใน 3 รายถึงแม้จะไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์แต่ก็มีโอกาสซื้อเครื่องดื่มอยู่เสมอเพราะคนในครอบครัวดื่มเป็นประจำ และรายหนึ่งประกอบอาชีพขายเหล้าตองด้วย จึงต้องหาซื้อเหล้ามาตองยาและขายเป็นแก้ว รวมทั้งเหล้าไทยทั่วไปก็นำมาแบ่งขายด้วย ซึ่งผู้ให้ข้อมูลรายนี้บอกว่าถึงแม้จะไม่ดื่ม เหมือนกลิ่นเหล้า แต่ในเมื่อเป็นอาชีพก็ต้องทำ จะมารังเกียจไม่ได้ และเมื่อถามว่ามีโอกาสที่นะดื่มในอนาคตหรือไม่ ทั้ง 3 ราย ยืนยันอย่างหนักแน่นว่า ไม่แน่นอน เพราะทำงานและดูแลครอบครัว ไม่มีเวลาว่างเหมือนคนอื่น ๆ และถ้าจะดื่มก็คงจะดื่มมานานแล้วเพราะมีโอกาสดื่มมาตั้งนาน คนในบ้านก็ดื่มกัน แต่เลือกที่จะไม่ดื่มเองมากกว่า

สำหรับความเห็นในประเด็นเรื่องเกี่ยวกับราคาสุราที่เปลี่ยนแปลงจะส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมการบริโภคหรือไม่ ผู้ให้ข้อมูลมีความเห็นที่แตกต่างกันไปในเรื่องละเอียด แต่พอสรุปได้ว่าพฤติกรรมของคนจะเปลี่ยนไปหรือไม่ ขึ้นอยู่กับลักษณะนิสัย อาชีพ ฐานะของครอบครัวหรือรายได้ที่ได้รับเป็นสาเหตุสำคัญ โดยยกตัวอย่างว่า คนที่มีรายได้สูงคงจะไม่รู้สึกว่าจะต้องจ่ายเพิ่มขึ้นมากเท่าไรนัก เพราะไม่มีความวิตกกังวลเรื่องการเงินแบบคนรายได้น้อย ส่วนคนรายได้น้อยบางคนก็คิดแล้วแต่ต่อให้ไม่มีเงินติดตัวก็สามารถที่จะหาทางดื่มเหล้าจนได้นั่นเอง ถึงแม้ว่าจะต้องไปขอกินก่อนจ่ายที่หลังก็ตาม

**กลุ่มประกอบอาชีพอิสระที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.ลพบุรี** ผู้ให้ข้อมูลมีอาชีพขับรถมอเตอร์ไซด์รับจ้าง จำนวน 2 คน ให้ข้อมูลว่า เคยดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์มาก่อนในอดีต แต่ก็ต้องเลิกดื่มเพราะสุขภาพไม่ดี มีลูกแล้ว และประกอบกับต้องทำงานทุกวัน ทำให้ไม่สามารถดื่มได้เหมือนเดิม

**กลุ่มประกอบอาชีพอิสระที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.สงขลา** ผู้ให้ข้อมูลมีอาชีพขับรถมอเตอร์ไซด์รับจ้าง จำนวน 2 ราย ให้ข้อมูลว่า อดีตเคยดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์มาเกือบทุกชนิด และดื่มเป็นประจำในปริมาณที่ค่อนข้างมาก แต่ต้องเลิกดื่มเพราะมีปัญหาเรื่องสุขภาพ หมอห้ามดื่ม

**กลุ่มประกอบอาชีพอิสระที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.นครราชสีมา** ผู้ให้ข้อมูลประกอบอาชีพค้าขาย โดยขายของตามตลาดนัดที่ต่างๆ เป็นชาย 1 คน หญิง 2 คน ได้ให้เหตุผลที่ไม่ดื่มว่า ไม่มีเวลา เพราะต้องขายของในตอนเย็นถึงกลางคืน และถ้าจะดื่มไปด้วยระหว่างขายของแบบพ่อค้าบางคนก็รู้สึกไม่ดี ลูกค้าอาจจะไม่ชอบใจ เพราะจะรู้สึกไม่ปลอดภัยเวลาเข้ามาซื้อของ

### กลุ่มแม่บ้าน / ผู้ว่างงาน

**กลุ่มแม่บ้านที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.เชียงใหม่** ผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่ไม่ได้ดื่มเป็นประจำมักจะดื่มเมื่อมีโอกาสพิเศษ เช่น งานเลี้ยงสังสรรค์ หรือเทศกาลสงกรานต์ มากกว่าดื่มเพราะความที่เกือยอยากดื่มขึ้นมาเฉยๆ สำหรับเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่นิยมซื้อมาดื่มกัน ได้แก่ เบียร์ เนื่องจากดื่มได้ง่ายกว่าสุรา ดิกรีไม่มากเกินไป ส่วนค่าใช้จ่ายนั้นมักจะไม่ได้เป็นผู้จ่ายเงินซื้อเอง แต่ถ้ามีการจ่ายเงินก็จะประมาณ 50-100 บาทต่อครั้ง และความถี่ในการดื่มก็ประมาณ 2-3 เดือนต่อครั้ง โดยที่บางเดือนอาจจะมีกรดื่มมากกว่า 1 ครั้ง แต่หลายๆเดือนที่เหลือนอาจจะไม่เคยดื่มอีกเลย ขึ้นอยู่กับโอกาสพิเศษดังกล่าวข้างต้นนั่นเอง กรณีที่สมมุติว่ามีการปรับราคาเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่กลุ่มแม่บ้านนิยมนั้นขึ้นหรือลง 10% พบว่าไม่ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องดื่มแต่อย่างใด โดยผู้ให้ข้อมูลให้เหตุผลว่าน่าจะได้อะไรมาดื่มเอง เพราะปกติดื่มตามงานเลี้ยง แต่ถ้าขึ้นมากกว่า 30-50% อาจจะทำให้ลังเลใจในการซื้อมากขึ้นก็ได้ และในทางกลับกัน ถ้าราคาถูกลงก็ไม่ทำให้ดื่มในปริมาณที่เพิ่มมากขึ้นเพราะจะดื่มเมื่อมีโอกาสพิเศษเท่านั้นไม่ได้ดื่มเป็นประจำ

**กลุ่มแม่บ้านที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.ลพบุรี** ผู้ให้ข้อมูลจำนวน 4 ราย กล่าวว่า มีแม่บ้านจำนวนไม่มากนักที่ดื่มสุราเป็นประจำ ส่วนใหญ่จะดื่มกันเมื่อมีงานบุญในหมู่บ้านซึ่งก็มักจะเป็นสุราไทยทั่วไป เช่น แม่โขง แสงโสม ตามแต่จะมีคนหาซื้อมาเลี้ยงกัน ส่วนมากแล้วแม่บ้านจะเป็นคนทำอาหารให้มากกว่าจะเป็นคนจ่ายเงินค่าเครื่องดื่ม ส่วนคนที่ดื่มเป็นประจำนั้นเลือกที่จะดื่มเหล้าขาวหรือยาดองในเวลาเย็นก่อนรับประทานอาหาร มักจะให้เหตุผลว่า เพื่อเป็นยาบำรุง ทำให้เจริญอาหาร แต่ถึงแม้ว่าจะดื่มประจำแต่ก็ดื่มในปริมาณที่น้อยมากในแต่ละครั้ง ประมาณ 1 แก้วเล็กๆเท่านั้น ซึ่งก็มักจะหาซื้อได้จากร้านค้าในหมู่บ้าน โดยจะซื้อครั้ง 1 ขวดแล้วนำมาเก็บไว้ที่บ้าน

เพื่อดื่มก่อนรับประทานอาหารเย็น ตามปกติแล้วถ้าดื่มคนเดียวครั้งละ 1 แก้ว ก็จะดื่มได้นานประมาณ 12-15 วัน จึงจะหมด

นอกจากนี้ราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่นิยมดื่มนั้น ไม่มีผลกระทบต่อปริมาณการดื่มมากนักเพราะดื่มในปริมาณที่น้อยในแต่ละวัน ถ้าราคาสูงขึ้นมากกว่า 20 % ก็อาจลดปริมาณลงบ้างแต่คงจะไม่มาก เพราะปกติจะดื่มพอประมาณไม่ถึงกับติด หรือเป็นจี้เหล้าประจำหมู่บ้าน และถึงแม้ว่าราคาเหล้าจะถูกกว่าปัจจุบัน ปริมาณการดื่มจะคงที่

**กลุ่มแม่บ้านที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.สงขลา** ผู้หญิงในภูมิภาคนี้ไม่ค่อยมีคนที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นประจำ อย่างไรก็ตามก็แค่ดื่มตามงานเลี้ยงสังสรรค์เล็กน้อยพอเป็นพิธี ไม่ให้เจ้าภาพต้องเสียน้ำใจ แม่บ้านที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นประจำหายากมาก และก็มีมักจะถูกรณรอบข้างตำหนิติเตียนเอาได้ ว่าทำตัวไม่เหมาะสม เมื่อแม่บ้านไม่ได้ดื่มเป็นประจำ ส่วนใหญ่จะดื่มตามงานเลี้ยงสังสรรค์ เมื่อราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ปรับขึ้นลงจึงไม่ส่งผลกระทบต่อปริมาณการดื่มแต่อย่างใด ประกอบกับการดื่มตามงานเลี้ยงสังสรรค์นั้น แม่บ้านก็ไม่ได้เสียค่าใช้จ่ายในการซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ด้วย

**กลุ่มแม่บ้านที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.นครราชสีมา** ผู้ให้ข้อมูลมีอายุอยู่ในช่วง 45-50 ปีทดลองดื่มครั้งแรกอายุประมาณ 16-17 ปี เป็นการดื่มร่วมกันเป็นกลุ่มใหญ่ๆกับเพื่อนและญาติพี่น้อง ในงานเทศกาลประจำปีของหมู่บ้าน จากนั้นก็ดื่มบ้างเล็กน้อยมาเรื่อยๆ แต่ไม่บ่อยนักประมาณเดือนละ 1-2 ครั้ง แล้วแต่โอกาส ไม่เคยนั่งดื่มคนเดียว นิยมที่จะซื้อมาร่วงวงสังสรรค์กัน ซึ่งก็ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ได้เกือบทุกประเภท แต่ที่นิยมดื่มมากที่สุด คือ เบียร์ เพราะดื่มง่าย และราคาไม่แพง ค่าใช้จ่ายในการดื่มนั้น ใช้วิธีผลัดกันจ่ายบ้าง เฉลี่ยกันจ่ายบ้าง ตามแต่โอกาส สมมุติว่าถ้าใครคนหนึ่งถูกหวนมาก็จะเป็นคนเลี้ยง โดยที่กำหนดวงเงินไว้ก่อนว่าจะเลี้ยงเท่าไร ส่วนที่เกินคนอื่นๆก็ออกเพิ่มเติมลงไป หรือไม่ก็รอบนี้คนที่ 1 จ่าย รอบหน้าก็คนที่ 2 จ่าย และก็นิยมดื่มกันที่บ้านผลัดเปลี่ยนกันเป็นเจ้าภาพเรื่องสถานที่ แต่โดยเฉลี่ยแล้วค่าใช้จ่ายในการซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์จะไม่เกิน 200-300 บาทต่อครั้ง โดยที่จะมีผู้ร่วมดื่มประมาณ 3-5 คน

กรณีที่สมมุติว่าเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่นิยมดื่มนั้นปรับราคาขึ้นหรือลง 10% ผู้ให้ข้อมูลกลุ่มนี้จะยังไม่เปลี่ยนพฤติกรรม เพราะเป็นการเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อยเท่านั้น แต่ถ้ามีการปรับราคาประมาณ 20-30% จะเริ่มมีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ เพราะจะเกิดความลังเลในการตัดสินใจเลือกซื้อ โดยอาจจะเปลี่ยนยี่ห้อของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์หรือลดปริมาณการดื่มลงแทน

**กลุ่มแม่บ้านที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.เชียงใหม่** ผู้ให้ข้อมูลมีอายุอยู่ในช่วง 40-50 ปี จำนวน 3 ราย ทำงานค้าขายเล็กๆน้อยๆละแวกบ้าน แต่มีหน้าที่หลักคือเลี้ยงลูกและทำงานบ้าน

สามีของทั้งหมดก็ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นประจำเกือบทุกวันด้วย ถึงแม้จะไม่ดื่มแต่ก็ต้องหา กับแกล้มไว้ให้สามีและเพื่อนๆของสามีที่มานั่งดื่มกินกันที่ข้างเกือบทุกครั้ง เพราะไม่อยากให้สามี ออกไปดื่มกินที่อื่น เหตุผลที่ไม่ดื่มคือ เหล้ามันขม ไม่มีประโยชน์ แต่ก็ไม่ได้สั่งห้ามสามีให้เลิกดื่ม เด็ดขาด ทำได้แค่เตือนให้ดื่มน้อยลงเพราะดื่มนานๆสุขภาพไม่ดี ซึ่งก็ได้ผลบ้างบางครั้งบางคราว ทั้ง สามคนเคยมีปัญหาทะเลาะกับสามีเรื่องการดื่มเหล้าอยู่บ้างแต่ไม่รุนแรง มักจะเกิดในช่วงที่ ครอบครัวมีปัญหาด้านการเงิน

**กลุ่มแม่บ้านที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.ลพบุรี** ผู้ให้ข้อมูลจำนวน 3 คน ไม่เคยดื่มมา ตั้งแต่หนุ่มสาว (สามีดื่มบ้าง) หรือเคยลองบ้างแต่นานมาแล้ว เพื่อนส่งให้ดื่มในงานบุญต่างๆ ซัด ไม่ได้ แต่ถ้าต้องมีงานสังสรรค์มักเลือกดื่มน้ำอัดลมแทน ไม่มีปัญหาในการสมาคมกับเพื่อนบ้าน หรือคนในครอบครัวที่ดื่มอยู่

**กลุ่มแม่บ้านที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.นครราชสีมา** ผู้ให้ข้อมูล 3 ราย มีที่พักอยู่ใน ชุมชนเมือง ปัจจุบันไม่ได้ประกอบอาชีพ รับหน้าที่การเลี้ยงดูลูกและงานบ้าน อายุของทั้งสามราย นั้นแตกต่างกันมาก คือ 16 ปี 30 ปี และ 45 ปี ตามลำดับ ลักษณะร่วมที่เหมือนกันอีกประการหนึ่ง คือ คนในครอบครัวและเพื่อนบ้านข้างเคียงเป็นผู้ที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นส่วนใหญ่ และดื่ม กันเป็นประจำทุกวันหลังเลิกงาน

ผู้ให้ข้อมูล 2 ใน 3 เคยดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ประเภทไวน์ สเปย์ หรือเบียร์ มาก่อนหน้า นี้ โดยกล่าวว่าเคยดื่มร่วมกับเพื่อนเมื่อครั้งที่ยังเป็นนักเรียนเป็นครั้งคราว เมื่อมีโอกาสพิเศษ เช่น งานวันเกิด ปีใหม่ เป็นต้น แต่เมื่อมีครอบครัวก็เลิกดื่มเพราะเห็นว่าเป็นเรื่องสิ้นเปลือง ไม่เกิด ประโยชน์อย่างใด ส่วนผู้ให้ข้อมูลรายสุดท้ายนั้น ไม่เคยดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์มาก่อนเลย และ กล่าวว่าจะไม่เคยคิดจะดื่มด้วย เพราะไม่ชอบกลิ่นที่ค่อนข้างแรง และเป็นเครื่องดื่มที่ไม่มีประโยชน์ ทำให้สิ้นเปลืองเงินทองโดยไม่จำเป็น แต่ก็ต้องซื้อเครื่องดื่มประเภทเบียร์เกือบทุกวัน เพราะสามี จะต้องดื่มก่อนรับประทานอาหารเย็น และมีความคิดว่า เมื่อสามีไม่สามารถเลิกหรือหยุดที่จะดื่ม เป็นประจำได้ และไม่ต้องการให้สามีออกไปเที่ยวและดื่มนอกบ้าน เพื่อตัดปัญหาดังกล่าวจึงเลือกที่จะซื้อมาให้แทนและทำให้สามารถจำกัดปริมาณการดื่มในแต่ละวัน ได้ด้วย

ผู้ให้ข้อมูลกลุ่มนี้สามารถร่วมกิจกรรมสังสรรค์กับกลุ่มคนที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ได้ เมื่อมีโอกาสพิเศษโดยเลือกที่จะดื่มเครื่องดื่มประเภทอื่นแทน แต่ส่วนใหญ่แล้วมักจะรู้สึกไม่ชอบใจ เมื่อคนใดคนหนึ่งมาร่วมสังสรรค์กันอยู่นั้น ดื่มนานจนมีอาการของคนเมาที่เริ่มคุมสติไม่ได้ นอกจากนี้ผู้ให้ข้อมูลรายหนึ่งเคยมีปากเสียงกับสามีอยู่บ่อยครั้งในเรื่องค่าใช้จ่ายด้านการดื่ม เครื่องดื่มแอลกอฮอล์เมื่อเริ่มมีค่าใช้จ่ายที่มากเกินไป ซึ่งมักจะเป็นในช่วงที่ครอบครัวกำลังมีปัญหา ด้านการเงิน

ทั้งสามรายมีความเห็นตรงกันในประเด็นเรื่องเกี่ยวกับราคาสุราที่เปลี่ยนแปลงจะส่งผลต่อพฤติกรรมการบริโภคหรือไม่ว่า ถึงแม้ว่าราคาจะเพิ่มขึ้น คนที่ดื่มกันเป็นประจำก็คงจะดื่มต่อไป คงจะไม่เลิกดื่มเพราะราคาแพง เหมือนกับกรณีของบุหรี่ยุคก่อนที่สูบบุหรี่ยุคก่อนหลายคนเคยบอกว่าถ้าราคาบุหรี่ขึ้นมาจนถึงซองละ 30 บาทก็จะเลิกสูบ แต่ทุกวันนี้ บุหรี่ราคาซองละ 38 บาท ก็ยังซื้อสูบเหมือนเดิม เพราะมันกลายเป็นความเคยชิน เหตุผลอีกประการหนึ่งก็คือ ในการขึ้นราคานี้มันมักจะค่อยๆ เขิบราคาขึ้น คนซื้อไม่ค่อยรู้สึกว่าย่างแพงมากนัก ต่างจากการขึ้นราคารวดเดียวเลย ซึ่งจะทำให้คนซื้ออาจจะต้องหยุดคิดว่าแพงไปหรือไม่

**กลุ่มข้าราชการ / รัฐวิสาหกิจ**

**กลุ่มข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.เชียงใหม่** ผู้ให้ข้อมูลเป็นข้าราชการกรมป่าไม้ ซึ่งเป็นกลุ่มที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นประจำเกือบทุกวัน เนื่องจากมีเวลาว่างจากงานประจำค่อนข้างมาก และประกอบกับเมื่อออกทำงานในพื้นที่ก็ต้องร่วมสังสรรค์กับชาวบ้านและลูกน้องด้วย สำหรับเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่นิยมดื่มนั้นเป็นประเภทวิสกี้นำเข้า ถ้าดื่มกันเองในกลุ่มเพื่อนข้าราชการด้วยกัน แต่ถ้าดื่มกับลูกน้องก็จะลดเกรดของเครื่องดื่มลงมา อาจเป็นวิสกี้นำเข้าราคาปานกลาง หรือสุราไทย แต่ถ้าต้องดื่มร่วมกับชาวบ้านถ้าจัดหาไปเองก็มักจะเป็นสุราไทย แต่ถ้าชาวบ้านนำมาเลี้ยงดูก็มักจะเป็นเหล้าเถื่อน (เหล้าต้มของชาวบ้าน)

ค่าใช้จ่ายในการดื่มแต่ละครั้งจึงแตกต่างกันออกไปขึ้นอยู่กับเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่นำมาดื่มนั่นเอง แต่โดยเฉลี่ยแล้วค่าใช้จ่ายในการดื่มต่อครั้งจะอยู่ที่ประมาณ 200-500 บาท ในกรณีที่สมมุติว่าราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ปรับเพิ่มขึ้น 10% ก็จะไม่ส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อ เพราะไม่มีปัญหาในเรื่องค่าใช้จ่าย แต่ถ้าเพิ่มขึ้นเกินกว่า 50% อาจจะมีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่บ้างในเครื่องดื่มบางประเภท เพราะถ้าดื่มกับลูกน้องแล้วราคาสูงขึ้นมาก การจ่ายเงินเท่าเดิมจะทำให้มีปริมาณของเครื่องดื่มที่ไม่เพียงพอกับความต้องการของคนจำนวนมาก ถ้าเปลี่ยนมาซื้อยี่ห้อที่ถูกลงก็จะทำให้ทุกคนได้ดื่มในปริมาณที่เท่าเดิมอีกได้ ส่วนเครื่องดื่มสำหรับตนเองนั้นไม่รู้สึกว่าย่างแพงในการซื้อ เพราะคิดว่าไม่ได้สิ้นเปลืองมากเกินไปประกอบกับแต่ละคนก็มีรายได้เพียงพออยู่แล้ว

**กลุ่มข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.อุทัยธานี** ผู้ให้ข้อมูลเป็นพนักงานรัฐวิสาหกิจ ด้านธนาคาร จำนวน 3 ราย ให้ข้อมูลว่า มักจะดื่มเป็นประจำกับเพื่อนร่วมงานทุกวันพฤหัสบดีและวันเสาร์หรือกับลูกค้าบ้าง โดยสถานที่มักเป็นร้านอาหารทั่วไป วันหยุดอาจเป็นที่บ้านพัก การเลือกซื้อยี่ห้อจะดูที่รสชาติประกอบกับราคาพอรับได้ เหล้าสีที่ดื่มประจำ คือ 100 pipers จะดื่มเบียร์บ้างเป็นครั้งคราว ถ้าเหล้าราคาสูงรสชาติจะดี แหล่งซื้อเหล้า มักซื้อตามร้านอาหารที่ไปใช้บริการ หรือร้านค้าทั่วไป เคยซื้อของหนีภาษีมาลองจากชายแดนแม่สาย ปรากฏ

ว่าเป็นของปลอม ซึ่งทราบจากรสชาติและกลิ่นที่เปลี่ยนไป (สันนิษฐานว่าเป็นการนำเหล่าราคาถูกมาผสมลงไป) ราคาเหล่านี้หนีภาษีเหลือประมาณ 30-40 % ของราคาเหล่านี้ที่ห้อนั้นๆตามปกติ

ราคาและปริมาณการดื่มไม่เกี่ยวข้องกัน ถ้าราคาเพิ่มคาดว่าปริมาณการดื่มจะยังคงเท่าเดิม เพราะไม่เคื่อดร้อนเรื่องรายจ่ายที่จะเกิดขึ้น แต่ก็ไม่ได้ดื่มเพิ่มขึ้นเมื่อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์มีราคาถูกลง เพราะคิดว่าสภาพร่างกายรับได้จำกัด

**กลุ่มข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.สงขลา** ปกติดื่มเดือนละ 1-2 ครั้ง กินกับพรรคพวกเพื่อนที่ทำงานด้วยกันตามร้านต่างๆ ชนิดเหล้าที่ดื่มส่วนใหญ่เป็นเหล้าที่ห้อยหงส์หยก แม่โขง Red label นานๆ ทีถึงจะกินเหล้าขาวเถื่อนที่ชาวบ้านต้ม ขวดละ 70 บาท ถึงแม้ว่าราคาถูกกว่าแม่โขงครั้งต่อครั้ง แต่รสชาติแม่โขงดีกว่า แต่โดยส่วนตัวไม่สนใจหาเหล้าหนีภาษีมาดื่ม ก็ซื้อเหล้าที่ขายทั่วไปในท้องตลาด ราคาดีผลต่อการซื้อในแง่การเลือกว่าจะกินเหล้าไทยหรือเหล้านอก ซึ่งขึ้นกับเงินที่มีและวัตถุประสงค์การดื่ม ถ้าเป็นงานสังคม ดื่มเหล้าอีกเกร็ดหนึ่ง แต่การขึ้นภาษีไม่น่ามีผลช่วยให้คนดื่มเหล้าลดลงเสมอไป ขึ้นกับตัวบุคคล บางคนอาจเลือกไปดื่มเหล้าที่ราคาถูกกว่า การรณรงค์ เช่น งดเหล้าเข้าพรรษา น่าจะได้ผลมากกว่า

**กลุ่มข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.นครราชสีมา** ผู้ให้ข้อมูล 3 ราย รับประทานอาหารเป็นผู้ที่ดื่มเป็นประจำมาตั้งแต่รับราชการทั้ง 3 ราย โดยที่ 2 รายแรกนั้นเป็นผู้ที่ดื่มมาตั้งแต่เรียนชั้นมัธยมปลาย ส่วนอีกหนึ่งรายเพิ่งเริ่มดื่มเรียนเข้ารับราชการทหาร โดยมีแรงจูงใจในการดื่มจากกลุ่มเพื่อนทั้งสามราย โดยกล่าวว่า “เพื่อนๆให้ดื่มก็เลยลองดื่ม เพราะเพื่อนคนอื่นๆก็ลองดื่มกันหมดแล้ว ไม่อยากทำตัวแตกแยกจากคนอื่นๆ” หลังจากที่ได้ทดลองดื่มในครั้งแรกแล้วส่วนใหญ่จะร่วมดื่มกับเพื่อนอีกเป็นประจำ

ในปัจจุบันผู้ให้ข้อมูลทั้งสามรายจะดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เกือบทุกวันเป็นประจำ โดยเลือกที่จะดื่มหลังเลิกงานตามบ้านพักข้าราชการทหารเป็นส่วนใหญ่ และมีบางโอกาสที่เลือกจะนั่งดื่มตามร้านอาหารหรือสถานบันเทิงในเมืองซึ่งก็มักจะเป็น โอกาสพิเศษ เช่น วันเกิด งานเลี้ยงรับ-ส่ง หรือต้องการเปลี่ยนบรรยากาศ ซึ่งมักจะเป็นการพาคนในครอบครัวไปด้วยมากกว่าที่จะไปกับเพื่อนร่วมงาน และเมื่อไปดื่มกับครอบครัวนั้นก็ดื่มในปริมาณที่ไม่มาก (เหล้า ประมาณ 1 แบน เบียร์ ประมาณ 1-2 ขวด) แต่จะอาศัยนั่งทานอาหารและพูดคุยกันไปนานๆมากกว่า ซึ่งจะต่างจากการร่วมดื่มกับเพื่อนร่วมงานที่มักจะดื่มมากจนเมาและดื่มนานจนเกือบเช้า ถ้าดื่มเบียร์บ่อยครั้งที่ดื่มครั้งละ 1-2 ลัง โดยมีเพื่อนร่วมดื่มด้วย 5-6 คน เผลยแล้วจะดื่มประมาณ 3-4 ขวดทีเดียว และถ้าดื่มเหล้า ก็มักจะดื่มเหล้าไทย ประมาณ 2 ขวดขึ้นไป ตามปกติแล้วก็มักจะซื้อหาเครื่องดื่มกันที่ร้านค้าสวัสดิการ หรือร้านค้าของชำใกล้เคียง รวมทั้งการออกไปดื่มตามร้านอาหารก็มักจะซื้อติดออกไปด้วยเป็นส่วนใหญ่ น้อยครั้งที่จะสั่งจากร้านอาหารที่ไปนั่ง ยกเว้นจะดื่มเบียร์ซึ่งจะสั่งที่ร้านเพราะสะดวกที่สุด เมื่อออกมานั่งตามร้านอาหารนั้นผู้ให้ข้อมูลกล่าวว่ามักจะสั่งเหล้านำเขาราคาปานกลาง

ประมาณ 250-300 บาทที่พนักงานมาแนะนำซึ่งก็มักจะเป็นเครื่องดื่มที่ลูกค้าคนอื่น ๆ มักจะสั่งมา มากกว่าจะสั่งเครื่องดื่มที่เคยดื่มอยู่เป็นประจำ เพราะเหตุผล 2 ประการ คือ ประการแรก ไม่อยากทำตัวแตกต่างจากคนอื่น และถ้าจะเอาเหล้าไทยมานั่งดื่มก็ดูไม่ดีนักในความรู้สึกของตนเอง และ ประการที่ 2 ร้านที่ไปนั่งกินนั้นมักจะไม่มีเหล้าไทยที่ดื่มกันเป็นประจำไว้บริการ เลยเลือกที่จะสั่ง

ประเด็นที่ว่าถ้าราคาสุราที่ดื่มเป็นประจำปรับสูงขึ้นจะดื่มน้อยลงหรือไม่ ผู้ให้ข้อมูลทั้งหมดบอกว่าคงจะไม่ดื่มน้อยลง แต่มีความเป็นไปได้ว่าถ้าราคาเปลี่ยนไปมากก็คงจะหันไปดื่มยี่ห้อที่มีราคาถูกลงกว่าแทน ในกรณีของเหล้านำเข้าจากต่างประเทศ หรือเบียร์ ส่วนเหล้าไทยคงจะไม่เปลี่ยนยี่ห้อแล้วเพราะค่อนข้างติดรสชาติและถ้าเปลี่ยนก็จะต้องหันไปดื่มเหล้าขาวแทน และคิดว่าถ้าเหล้าไทยปรับราคาเพิ่มสูงขึ้นก็จะทำให้คงส่วนใหญ่หันไปดื่มเหล้าออกอรรถาถูกมากขึ้นเพราะตอนนี้ราคาใกล้เคียงกันมาก

สำหรับเหล้าเถื่อน ผู้ให้ข้อมูลตีความว่าเป็นเหล้าชาวบ้านที่มีดื่มกันตามชนบท ผู้ให้ข้อมูลกล่าวว่าส่วนใหญ่แล้วคนที่ทำงานแบบเดียวกับตนเองนั้นน่าจะเคยดื่มกันมาแล้วทั้งนั้น เพราะมีอยู่ตามชนบททั่วไป ยิ่งเวลางานเทศกาลก็จะมีมาก แต่ก็ไม่เคยไปเสาะแสวงหามาดื่มเพราะความอยากหรือคิดว่ามีราคาถูกละ ซึ่งที่เคยดื่มก็เป็นเพราะชาวบ้านชักชวนให้ดื่มมากกว่า เป็นบางโอกาสไม่ได้ดื่มกันเป็นประจำเมื่อต้องออกไปทำงานข้างนอก

**กลุ่มข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน กรุงเทพมหานคร** ผู้ให้ข้อมูลเป็นข้าราชการในสังกัด กทม. และกรมศุลกากร เพศชาย อายุระหว่าง 30-45 ปี มีรายได้ประมาณ 12,000-20,000 บาทต่อเดือน เป็นกลุ่มที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นประจำเกือบทุกวัน แต่จะดื่มในปริมาณที่ไม่มากในตอนเย็นถ้าเป็นวันทำงานปกติ แต่ถ้าเป็นช่วงวันหยุดก็จะดื่มมากกว่าเดิมเพราะไม่มีภาระในวันรุ่งขึ้น ประกอบกับสามารถที่จะนัดพบปะเพื่อนฝูงได้ง่าย ตามปกติแล้วมักจะดื่มเบียร์ตอนเลิกงานซึ่งถ้าดื่มคนเดียวก็ประมาณ 1-2 ขวด ถ้ามีเพื่อนนั่งดื่มด้วยก็อาจจะมากกว่านั้นได้ แต่ก็ไม่นานเกิน 24.00 น. เพราะต้องทำงานตอนเช้า ถ้าดื่มคนเดียวก็จะเลือกดื่มที่บ้านมากกว่าร้านอาหาร แต่ถ้าดื่มกันเป็นกลุ่มก็มีหลายที่ ตั้งแต่ ที่ทำงาน บ้านเพื่อน ร้านอาหาร จนถึงสถานบันเทิงต่างๆ ค่าใช้จ่ายในแต่ละครั้งก็จะขึ้นอยู่กับสถานที่ในการดื่ม เพราะส่วนใหญ่แล้วเครื่องดื่มจะเป็นแบบเดิมไม่ค่อยเปลี่ยน คือ จะดื่มเบียร์ หรือ วิสกี้นำเข้า มากกว่าประเภทอื่นๆ ค่าใช้จ่ายในการดื่มโดยเฉลี่ยจะอยู่ที่ประมาณ เดือนละ 5,000 บาท

ข้อสมมุติที่ว่าเมื่อราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่นิยมมีการปรับราคาขึ้นหรือลง จะมีผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อหรือไม่ ผู้ให้ข้อมูลมีความเห็นว่าราคาของเครื่องดื่มมีผลต่อการตัดสินใจซื้ออยู่บ้างแต่ไม่มากนัก ถ้าราคาเพิ่มค่าว่าปริมาณการดื่มจะยังคงเท่าเดิมเพราะไม่เดือดร้อนเรื่องรายจ่ายที่จะเกิดขึ้น แต่ก็ไม่ดื่มเพิ่มขึ้นเมื่อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์มีราคาถูกลง เพราะคิดว่าสภาพร่างกายรับได้จำกัด

**กลุ่มข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.เชียงใหม่** ผู้ให้ข้อมูล 3 ราย เป็นข้าราชการตำรวจเพียง 3 รายเท่านั้นที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในสถานีดำรวจที่เข้าไปขอ สัมภาษณ์ โดยผู้ให้ข้อมูลนั้นมีลักษณะนิสัยที่ค่อนข้างใกล้เคียงกัน คือ สนใจและศึกษารวมๆ ผ่าน การบวชเรียนมากกว่า 1 พรรษา โดยผู้ให้ข้อมูล 1 ใน 3 ราย ได้บวชเรียนมาตลอดตั้งแต่เป็นเด็กเล็กๆ แต่ถึงแม้ว่าทั้งสามจะสนใจในธรรมะ แต่ก็เคยทดลองดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์มาก่อนแล้วทั้งสิ้น ซึ่ง มักจะเคยดื่มในช่วงอายุ 17-18 ปี ร่วมดื่มกับเพื่อนสนิทในงานเทศกาลประจำปีใกล้บ้าน โดยผู้ให้ ข้อมูลที่บวชเณรมาตลอดนั้น บอกว่า ตัวเองก็เคยดื่มทุกอย่างที่ยังบวชเณรอยู่ ก็แอบดื่มกันที่งานวัด นั้นเอง ซึ่งการดื่มก่อนหน้านั้นมักจะมีเหตุผลจากความคะนองตามวัย ประกอบกับการอยู่รวมกันในกลุ่มเพื่อนสนิท และสภาพแวดล้อมเอื้ออำนวยให้ทดลองดื่มได้ไม่ยากเย็น

ซึ่งการดื่มในช่วงวัยรุ่นก็ไม่ได้ส่งผลให้เมื่อเติบโตขึ้นจะยังดื่มเป็นประจำแต่อย่างใด ถึงแม้ว่าเพื่อนในกลุ่มที่เคยร่วมดื่มกันมานั้นส่วนมากเมื่อเติบโตจะยังดื่มอยู่ก็ตาม แต่ผู้ให้ข้อมูลมีความเห็นว่า การที่คนเราเลือกที่จะดื่มหรือไม่ดื่มนั้น เหตุผลหลักน่าจะมาจาก จิตใจ เป็นเหตุผลที่สำคัญที่สุด ถ้ามีความตั้งใจที่จะไม่ดื่มมาตั้งแต่ต้น ก็จะทำให้สามารถปฏิเสธการหยิบยื่นหรือ โอกาสในการดื่มได้ แต่คนส่วนใหญ่ไม่ได้ตั้งใจว่าจะดื่มหรือไม่ดื่ม จิตใจไม่มั่นคง เลยทำให้ส่วนใหญ่จะหัน ไปดื่มเมื่อโอกาสมาถึงในที่สุด

สำหรับเหตุผลที่สำคัญที่สุดที่ทำให้ผู้ให้ข้อมูลทั้งสามราย เลือกที่จะไม่ดื่มเครื่องดื่ม แอลกอฮอล์ ทั้งๆที่มีโอกาสและความเป็นไปได้ที่จะดื่มสูง คือ ความรู้สึกที่ว่า การเมาจนขาดสติ ทำให้เปลี่ยนจากคนหนึ่งกลายเป็นอีกคนหนึ่งได้ และได้พบเห็นคนที่เมาขาดสติแล้วมีพฤติกรรมที่ไม่ พึงประสงค์มาหลายครั้งจนไม่ปรารถนาที่จะต้องกลายเป็นคนที่มีลักษณะดังกล่าวเช่นกัน ประการที่ สอง เมื่อครั้งที่ยังดื่มนั้น เคยดื่มมากจนทำให้อาเจียนและเมื่อตื่นเช้าขึ้นมามีอาการปวดหัวมาก ไม่มี ความสุข เลยทำให้ไม่อยากเป็นแบบนั้นอีก และนอกจากนี้ก็คิดว่าเป็นการสิ้นเปลืองเงินทอง โดยไม่มี ประโยชน์ใดๆเลย หลายคนอ้างว่าการดื่มเหล้าทำให้มีสังคม มีเพื่อนมากขึ้น แต่ก็เห็นว่าไม่ดื่ม เหล้าก็มีเพื่อนมีสังคมที่กว้างขึ้นได้ และยังไม่ทำให้เกิดการกระทบกระทั่งกันอีกด้วย เพราะ ส่วนมากแล้วเมื่อดื่มมากๆก็มักจะเกิดการทะเลาะเบาะแว้งกัน พุดจาผิดหูกันมากกว่าที่จะดื่มแล้ว กระชับความสัมพันธ์อย่างแท้จริง

**กลุ่มข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.อุทัยธานี** ผู้ให้ข้อมูลเป็น ข้าราชการที่ทำงานในศาลากลางจังหวัด จำนวน 3 ราย ให้เหตุผลที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ว่า ตั้งใจไม่ดื่มหลังจากมีลูก ประกอบกับสภาพร่างกายที่ไม่พร้อม เพราะวัยที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งแพทย์ก็ยัง ไม่ได้สั่งห้ามดื่ม แต่รู้สึกตัวว่าร่างกายเริ่มผิดปกติ อาจจะเป็นเพราะสมัยหนุ่มๆเคยดื่มหนักมาก



**กลุ่มข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.สงขลา** ผู้ให้ข้อมูลให้เหตุผลว่าไม่ดื่มเพราะไม่ชอบให้ตัวเองเมา ทำให้ร่างกายทรุดโทรม เคยลองกินตอนเด็ก แต่กินแล้วปวดหัวเล็กน้อย ในครอบครัวก็ไม่มีใครดื่มเป็นประจำ อาจจะมีบ้างก็ดื่มตามงานเลี้ยงเทศกาลต่างๆ แม้ไม่ดื่ม แต่ไม่มีปัญหาเกี่ยวกับการเข้าสังคม เวลาไปงาน เพื่อนที่รู้ว่าเราไม่ดื่ม เขาก็ไม่มาชวน คิดว่าสังคมไม่มีผลต่อแรงจูงใจให้เกิดการดื่ม แต่ครอบครัวเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้ดื่มหรือไม่ดื่ม การขึ้นราคาเหล้าก็ไม่ช่วยให้คนดื่มลดลง เพราะเหล้าขวดแรกคนกินยังมีสติอาจจะนึกถึงราคาบ้าง แต่พอดื่มขวดต่อๆ ไปแล้วจะขาดสติ ไม่คำนึงถึงราคา

**กลุ่มข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ใน จ.นครราชสีมา** ผู้ให้ข้อมูลเป็นข้าราชการครู เพศหญิง ให้เหตุผลที่ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ว่า ต้องการรักษาภาพลักษณ์และเป็นแบบอย่างที่ดีของเด็กนักเรียน เพราะต้องอยู่ใกล้ชิดกัน โดยก่อนหน้าที่จะรับราชการครูก็เคยดื่มกันเกือบทุกคน โดยเฉพาะเมื่อครั้งที่ยังเรียนระดับปริญญาตรีจะดื่มค่อนข้างบ่อยพอสมควร พอมารับราชการใหม่ๆ ก็ยังดื่มอยู่บ้าง แต่เมื่อมีวุฒิภาวะสูงขึ้นก็คิดได้เอง แต่ก็ไม่มีปัญหาอะไรกับเพื่อนร่วมงานคนอื่นๆ ที่ดื่มแอลกอฮอล์ เพราะเห็นว่าเป็นเรื่องส่วนบุคคล แต่ก็ต้องไม่ทำให้เรื่องส่วนตัวมากระทบกับงานหรือเสื่อมเสียสถาบันได้

## ภาคผนวก ก

## ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ผลิตสุราชุมชน

## รายที่ 1 สุรากลั่น (เหล้าขาว) ที่ตั้ง ต.พุดซา อ.เมือง จ.นครราชสีมา

ตำบลพุดซาเป็นพื้นที่ที่มีการต้มเหล้ากันมานานตั้งแต่รุ่นพ่อแม่ เป็นที่รู้จักกันทั่วไปว่าเป็นแหล่งต้มเหล้าเถื่อนรสชาติดีแห่งหนึ่ง ใช้ข้าวเหนียวเป็นวัตถุดิบหลักในการต้มเหล้า มี 2-3 รายเท่านั้นที่ทำเป็นอาชีพและมีลูกค้าอุดหนุนเป็นประจำ ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะเป็นคนในพื้นที่นั่นเอง ช่วงที่มีการซื้อขายกันมากก็มักจะเป็นช่วงเทศกาลต่างๆ ปีใหม่ สงกรานต์ ออกพรรษา งานแต่งงานบวช และงานศพ รวมทั้งช่วงเกี่ยวข้าวที่เจ้าของนาจะซื้อหามาเลี้ยงคนที่มาช่วยลงแขกเกี่ยวข้าว เพราะเหล้าต้มจะมีราคาที่ถูกกว่าเหล้าที่มาจากโรงงานมาก ก่อนหน้าที่จะเปิดเสรี ชาวบ้านมีการรวมกลุ่มกันต้มเหล้าและขายกันเองในหมู่บ้านที่ยังไม่มีผู้ผลิต เพื่อที่จะไม่ต้องไปซื้อจากบ้านอื่น โดยจะทำขายกันในช่วงเทศกาลเท่านั้น ไม่ได้ทำเป็นอาชีพที่ต้องทำตลอดทั้งปี

เมื่อรัฐบาลเปิดโอกาสให้มีการต้มเหล้าเสรี ในช่วง 3 เดือนแรกของการเปิดเสรีเป็นช่วงที่มีการซื้อขายคึกคักมาก ที่เคยมีการรวมกลุ่มกันทำก็เริ่มแตกแยกกัน ออกไปทำส่วนตัวเพราะใครก็ขออนุญาตได้ จำนวนของผู้ผลิตในตำบลนี้เพิ่มขึ้นจำนวนมาก โรงเหล้าก็ผุดขึ้นเป็นดอกเห็ด ทำกันเป็นอาชีพ เป็นธุรกิจมากขึ้น เงินลงทุนกับเครื่องมือในการทำเหล้ามากขึ้น จากที่เคยลงทุนหลักหมื่นก็เพิ่มเป็นหลักแสน หลากแสนบาท การแข่งขันก็สูง ต้มเหล้าแล้วก็ไม่สามารถขายให้คนในชุมชนได้ เพราะใครๆก็ต้มกันเป็น รวมทั้งคนต่างถิ่นก็มีแหล่งซื้อที่อยู่ใกล้มากขึ้นด้วยไม่ต้องเดินทางมาไกลถึงตำบลพุดซา นอกจากนี้ราคาขายก็สูงกว่าเดิม เพราะต้นทุนสูงขึ้น ต้องมีการบรรจุขวด ปิดฝา รวมค่าภาษีสุราเข้าไป ตอนนี้อายุประมาณขวดละ 40 บาท จากเดิม 20 บาท ลูกค้าที่เคยอุดหนุนกันมานานก็เริ่มหดหาย เพราะเมื่อรวมภาษีแล้วเบียร์ไทยตามท้องตลาดทั่วไปมีราคาที่ถูกลงมาก บางยี่ห้อก็ใกล้เคียงกัน คนรุ่นใหม่ในท้องถิ่นส่วนใหญ่จึงหันไปดื่มเบียร์แทน เพราะคิดว่าการดื่มเหล้าขาว

ผู้ผลิตส่วนหนึ่งจึงหันมาใช้โมลาสต์ (กากน้ำตาล) แทนการใช้ข้าวเหนียวเป็นวัตถุดิบเหมือนเดิม (แต่ตลาดบนขวระบุว่าผลิตจากข้าวเหนียว ตามที่ขออนุญาตไว้ในตอนแรก) ผู้ผลิตบอกว่าเป็นการลดต้นทุนและขั้นตอนการผลิตลง และพอผู้ผลิตใช้โมลาสต์ คนดื่มเหล้าท้องถิ่นที่ยังพอเหลืออยู่บ้างก็เลิกดื่มของที่ผลิตในหมู่บ้าน แล้วไปซื้อเหล้าโรงที่ใช้ข้าวเหนียวจากแหล่งอื่น หรือโรงเหล้าขนาดใหญ่แทน ผู้ผลิตพอลูกค้าลดลงมาก และไม่มีตลาดภายนอกเหมือนโรงเหล้าใหญ่ จึงหันกลับมาขายหนีภาษี บรรจุขวดไม่ติดแสตมป์เพื่อลดค่าภาษีสุราที่ต้องจ่ายไป ราคาขายก็จะลดลงมาใกล้เคียงก่อนที่จะมีการเปิดเสรี ลูกค้าเก่าแก่ก็เริ่มกลับมาซื้อไปดองยากันบ้าง ในการขายก็จะเลือกขายให้เฉพาะคนในหมู่บ้านที่เคยเป็นลูกค้ากันมาก่อนแล้วเท่านั้น เพราะเกรงว่าจะถูกจับ ถ้าถูก

จับครั้งหนึ่งก็ต้องเสียค่าปรับ 2-3 พันบาท บางรายที่เคยถูกจับแล้วแต่ก็ยังลักขายเหมือนเดิม เพราะ ถ้าขายติดแสดมปีก็ไม่มีใครซื้อ ราคาแพงขึ้นคนก็ไปซื้ออย่างอื่นดิ่มแทน หลายรายก็ต้องเลิกกิจการไปเพราะทำแล้วไม่มีคนซื้อ หรือไม่ก็ลักทำเฉพาะช่วงเทศกาลแทน อีกอย่างเวลาเจ้าหน้าที่สรรพสามิตมาตรวจตอนที่ซื้อแสดมปีก็ต้องจ่ายค่าเบี่ยงให้ทุกครั้ง ๆ ละ 200 บาท ถ้าจะลักลอบขายก็เลือกวันที่ไม่ตรงกับเจ้าหน้าที่สรรพสามิตเข้ามา แต่ก็ต้องระวังให้มากเพราะแต่ละบ้านที่ทำก็ซื้อแสดมปีไม่พร้อมกัน นอกจากจะต้องระวังสรรพสามิตแล้วยังต้องระวังเพื่อนบ้านที่ดิ่มเหล้าเหมือนกันอีก เพราะมีการกระทบกระทั่งแย่งลูกค้ากัน บางรายก็โดนเพื่อนบ้านแจ้งสรรพสามิตให้เข้ามาจับเวลาลักขาย

นอกจากนี้รายได้หลักในระยะหลังของโรงเหล้าเล็กๆในตำบลพุดชามาจากการทำเหล้าใส่แกลลอนไว้แล้วขายให้โรงเหล้าใหญ่ที่มากว่าวันซื้อในราคาแกลลอนละ 350 บาท (ค่าถังอีก 50-80 บาท) ซึ่งปริมาณแอลกอฮอล์จะอยู่ที่ 45-50 ดีกรี ผู้ผลิตบอกว่าโรงใหญ่จะมาซื้อไปทุกเดือนเมื่อออเดอร์ของโรงงานมีมากผลิตไม่ทัน ก็จะมาซื้อไปผ่านำให้เหลือปริมาณแอลกอฮอล์ตามมาตรฐานของตนเอง แล้วบรรจุขวดติดแสดมปีขาย การขายแบบนี้มีความเสี่ยงสูงเพราะต้องขนเหล้าจำนวนมากๆ และใช้ความเร็วด้วย ถ้าโดนจับได้ไม่คุ้ม ต้องเสียทั้งของและเงินค่าปรับ แต่ก็ต้องทำเพราะถ้ารอดก็จะมีเงินกลับมาใช้หมุนเวียนต่อไป เงินไม่จมน

## รายที่ 2 สุราแซ่ (น้ำตาลเมา) ที่ตั้ง ต.พะไล อ.เมือง จ.นครราชสีมา

การทำน้ำตาลเมาเป็นภูมิปัญญาพื้นบ้านดั้งเดิมของตำบลนี้ มีชาวบ้านที่ทำกันประมาณ 6 ครอบครัว และใน 1 ปี จะสามารถทำน้ำตาลเมาได้ 4 เดือน คือ มีนาคม – มิถุนายน ซึ่งเป็นช่วงที่ต้นตาลให้ผลผลิต กรรมวิธีการทำน้ำตาลเมานั้นยุ่งยากมาก ในช่วง 4 เดือนที่ทำน้ำตาลเมานั้นเวลาเกือบทั้งหมดในแต่ละวันผู้ผลิตน้ำตาลเมาจะหมดไปกับการขนการทำน้ำตาลเมาตั้งแต่เช้ามีดจนพระอาทิตย์ตกดิน เมื่อน้ำตาลเมาพร้อมขายแล้ว ก็จะต้องขายให้หมดภายใน 1 วันด้วย ถ้าขายไม่หมดก็ต้องเททิ้ง เก็บไว้ก็ดิ่มไม่ได้รสชาติเปลี่ยนไปจากเดิม เมื่อก่อนชาวบ้านจะนำน้ำตาลเมาใส่กระบอกมาหาบขายตามตลาดในเมือง ขายทั้งเป็นแก้วและยกกระบอก ขายเพียงแค่ครั้งวันก็หมดแล้วเพราะเป็นเครื่องดิ่มที่มีตามฤดูกาลเท่านั้น หักค่าใช้จ่ายแล้วจะเหลือเงินประมาณ 500 – 600 บาท / วัน ในช่วงที่ต้นตาลให้ผลผลิตมาก (เดือนเมษายน- พฤษภาคม)

เมื่อรัฐบาลเปิดเสรีสุราชุมชน ผู้ผลิตน้ำตาลบ้านนี้ก็ไปขอใบอนุญาตด้วย แต่การทำน้ำตาลเมาแตกต่างไปจากการทำเหล้ากลั่น หรือสาโท เพราะมีอายุที่สั้นกว่า เมื่อการขออนุญาตที่ถูกต้องจะต้องมีการแสดงภาระบรรจด้วย จากที่ไม่ต้องมีขวดบรรจุก็ต้องหาขวดมาใส่ ต้องปิดฝา ติดแสดมปีด้วย ปัญหานี้ ผู้ผลิตน้ำตาลเมาบอกว่า อันแรกก็เพิ่มต้นทุนเรา เดิมทุนก็มากกว่าครึ่งแล้วต้องมาเพิ่มตรงนี้อีกก็ไม่เหลืออะไรเลย แล้วถ้าขายไม่หมดใน 1 วัน ก็ต้องทิ้ง ที่ลงทุนไปกับขวด ฝา

และแสดมภ์ก็ยิ่งหมดไปอีก พยายามไปต่อรองว่าขอเป็น ใ้สูงขายเหมือนเดิมแล้วซื้อแสดมภ์มาติดตามจำนวนที่ขายได้จริง ก็ยังต่อรองไม่ได้ เลยต้องลักลอบขายไปก่อนแต่ลำบากกว่าเดิมเพราะไม่

สามารถไปเดินหาบขายได้อย่างเมื่อก่อน ทุกวันนี้ไม่ได้เอาออกไปขายเลย คนซื้อมาซื้อเองถึงบ้านทุกวัน ใ้สูงขาย ถุงละ 5 ลิตร ราคา 50 บาท เป็นต้นทุนประมาณ 30 บาท (ยังไม่รวมค่าแรง) ทุกวันนี้จะมีเงินเหลือประมาณ 200-300 บาท / วัน เพราะทำมากไม่ได้

ผู้ผลิตน้ำตาลเมื่อบ้านนี้บอกว่า เมื่อไม่ได้ไปซื้อแสดมภ์มาอีก ก็ไปตกลงกับเจ้าหน้าที่สรรพสามิตว่าขอจ่ายครั้งละ 2,000 บาท(ไม่มีใบเสร็จ)แทนทุกปีตอนต้นฤดู ถ้าไม่ไปเสียหรือไปเสียช้า เจ้าหน้าที่สรรพสามิตก็จะเข้ามาจับและจะเข้ามาบ่อยมาก ถ้าไม่จ่ายก็ไม่ต้องทำขายกันเลยเพราะมากันที่ก็ยึดเครื่องมือไปหมด เลยต้องไปหาเงินมาจ่ายทุกปี ถ้าเลิกทำน้ำตาลเมื่อก็ไม่มีรายได้ในช่วง 4 เดือนนี้ ต้องรอเงินจากการทำอย่างอื่นซึ่งเงินไม่พอเลี้ยงคนในบ้าน เพราะมีที่นาน้อย

### รายที่ 3 สุราแซ่และสุรากลั่น (สาโทและเหล้าข้าวเหนียว) ที่ตั้ง ต.ท่าช้าง อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.นครราชสีมา

ตำบลท่าช้างเป็นอีกหนึ่งพื้นที่ที่เป็นแหล่งต้มเหล้าพื้นบ้านที่เป็นที่รู้จักกันแพร่หลายเมื่อก่อนชาวบ้านจะแอบต้มกันในป่า และมีลูกค้ามาขอซื้อที่บ้าน ลูกค้าของใครของมัน ไม่ต้องไปเร่ขาย หรือขายแข่งกัน ละแวกบ้านใครต้มเหล้าก็จะเวียนกันขาย กระจายให้ขายกันได้ทุกบ้านยกเว้นลูกค้าระบุเลยว่าซื้อเหล้าของบ้านใคร เพราะรสชาติแตกต่างกันไปตามสูตรที่แต่ละบ้านมี การต้มเหล้าจึงเป็นอาชีพหลักของชาวบ้าน โดยมีการทำการเกษตรคู่ไปด้วยเท่านั้น ผู้ผลิตที่นี้บอกว่าเมื่อก่อนมีรายได้จากการต้มเหล้าอย่างต่ำเดือนละ 10,000 บาท มีเงินส่งลูกหลานเรียนหนังสือถึงในเมือง อยากรู้อะไรก็ได้กิน คนเฒ่าคนแก่เป็นคนสำคัญมากเพราะเป็นเจ้าของตำรา

เมื่อรัฐเปิดเสรีสุราชุมชน ตอนแรกก็ดีใจ เพราะไม่ต้องหลบซ่อนกันอีก คิดว่าน่าจะมียาได้ดีกว่าเดิม แต่เมื่อไปขออนุญาตแล้วก็กลายเป็นว่า ต้องลงทุนเพิ่มอีกหลายอย่าง ต้องแข่งกันคนอื่นอีกเยอะแยะ เพราะใครๆก็ขออนุญาตได้ จากที่ตอนแรกบอกว่าให้รวมกลุ่มกันเป็นสหกรณ์ หรือกลุ่มเกษตรกร จึงจะผลิตได้ถูกกฎหมาย ชาวบ้านที่นี้ก็รวมกลุ่มกันแล้วไปขออนุญาต ช่วงแรกที่ทำขายกันก็ขายดี 2-3 เดือนเท่านั้นก็เจ็บบ เพราะรัฐอนุญาตให้เปิดเป็นห้างหุ้นส่วนก็ผลิตเหล้าได้ คนเลยหันมาต้มเหล้ากันมาก ตอนนี่เฉพาะในหมู่บ้านคนที่ไม่เคยทำก็หันมาทำ เลยขายยากขึ้น คนนอกหมู่บ้านที่เคยมาซื้อก็น้อยลง เพราะเขาก็ต้มเหล้าเองได้ ลูกค้าก็น้อยลงเพราะต้องแบ่งกับคนต้มรายอื่นๆ

สามเดือนแรกที่เปิดเสรีบรรจขวดเท่าไรก็ไม่พอขาย เพราะบ้านนี้มีชื่อเสียงเรื่องต้มเหล้าอยู่แล้ว เดียวนี้ต้องมีออเดอร์มาก่อนถึงจะบรรจขวด พอขายไม่ค่อยได้ชาวบ้านหลายคนก็หันไปขายเถื่อนควบคู่ไปกับขายติดแสดมภ์ ซึ่งรายได้ส่วนใหญ่มักจะมาจากการขายเถื่อนในแต่ละเดือน

เพราะถ้าขายกันเองในหมู่บ้าน ผู้ผลิตดั้งเดิมก็จะขายได้เพราะมีลูกค้าเก่ากันอยู่ ก็จะใส่ถุงขายกันไป เวลาช่วงทำนา ชาวบ้านก็จะมาซื้อ ไปเลี้ยงผู้ผลิตนา เพราะราคาจะถูกกว่าซื้อติดแถมปีมาก

ที่บ้านนี้นิยมทำกันทั้งสาโท และเหล้าต้ม วัตถุประสงค์หลักมาจากข้าวเหนียว สาโทของที่นี่จะมีอายุ 7 วันมักจะทำกันเมื่อมีการสั่งซื้อไว้ล่วงหน้า ไม่นิยมทำไว้เป็นประจำ เนื่องจากมีอายุสั้นและมีลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ซึ่งก็ทำขายทั้งบรรจุขวดติดแถมปีและขายเดือน (บรรจุขวดติดแถมปีมักจะขายออกนอกพื้นที่ ส่วนขายเดือนนั้นขายกินกันเองในหมู่บ้าน ไม่ขายคนแปลกหน้า) ชาวบ้านที่หันมาต้มเหล้าในภายหลังนั้น บางรายก็ลดต้นทุนด้วยการใช้โม่ลาสต์แทนข้าวเหนียว และบรรจุขวดส่งขายต่างจังหวัด ขายให้คนในหมู่บ้านไม่ได้ ไม่มีใครกิน

#### รายที่ 4 สุรากลั่น ที่ตั้ง ต.ท่าผา อ.แม่แจ่ม จ.เชียงใหม่

พื้นที่อำเภอแม่แจ่ม ชาวบ้านส่วนใหญ่เป็นชาวไทยภูเขา ในบริเวณตัวตลาดและหมู่บ้านใกล้ๆตัวอำเภอเท่านั้นที่เป็นคนเมือง การต้มเหล้าและดื่มเหล้าพื้นเมืองเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายสำหรับชาวบ้านทั่วไป (ยกเว้นกลุ่มเด็กวัยรุ่นสมัยใหม่ที่พักอาศัยในตลาด หรือออกไปเรียนหนังสือในตัวเมืองเชียงใหม่) แหล่งต้มเหล้าที่ขึ้นชื่อนั้นมีอยู่ 3-4 แห่ง ที่ต้มกันมานาน ชาวบ้านก็จะไปหาซื้อกันถึงบ้านผู้ผลิตตามแต่ว่าถูกใจรสชาติของบ้านไหน

เมื่อรัฐเปิดให้มีการต้มเหล้าเสรี ผู้ผลิตที่อำเภอแม่แจ่มก็ไม่ได้เพิ่มขึ้นมากมายนัก เพราะคนกินยึดติดกับรสชาติที่คุ้นเคย คนที่ต้มใหม่ๆจึงไม่มีลูกค้ามาซื้อ คนที่เคยต้มเหล้ากันมาก่อนหน้านั้นก็พากันไปขอใบอนุญาตให้ถูกต้องตามกฎหมาย เพราะไม่อย่างมีปัญหากับเจ้าหน้าที่รัฐ ผู้ผลิตบ้านไหนที่พอมีเงินทุนก็ขายกิจการออกไปได้เพราะไม่ต้องลักลอบขาย บรรจุขวด ติดแถมปีไปวางขายที่อื่นได้ เอาไปวางขายตามร้านค้าที่ตำบลอื่นที่อยู่ห่างไกลออกไป ราคาอยู่ที่ขวดละ 40 บาท ขายส่งที่ 35 บาท แต่ก็ยังมีการลักลอบขายเป็นถุงอยู่เพราะคนในหมู่บ้านเองไม่ซื้อเป็นขวด อยากซื้อที่ราคาถูกเหมือนเดิม ถุงละ 20 บาท ส่วนผู้ผลิตที่ไม่มีเงินทุนก็อาศัยขายเดือนในหมู่บ้าน ใส่ถุงขายหรือรับทำเมื่อมีคนในหมู่บ้านมาสั่งซื้อจำนวนมากๆ ซึ่งมักจะเป็นในช่วงงานเทศกาลต่างๆ ใส่ถุงขนาดใหญ่ ถุงละ 600 บาท คนซื้อจะเอาไปใส่ขวดเอง ใส่ได้ประมาณ 40 ขวด ใช้เลี้ยงกันตามงานเทศกาล หรือโอกาสพิเศษต่างๆ

ผู้ผลิตที่อำเภอแม่แจ่มนี้มีความพิเศษกว่าที่อื่นตรงที่ คนที่มีอาชีพต้มเหล้านี้มักจะเป็นคนที่ไม่มีที่ดินทำกิน มีฐานะยากจน ถ้าไม่ต้มเหล้าก็จะไปรับจ้างในภาคเกษตร ค่าแรงวันละ 100 บาท บางรายเมื่ออายุมากทำงานรับจ้างไม่ไหว ลูกหลานก็ลงทุนให้มาต้มเหล้าที่บ้าน ไม่ต้องออกไปรับจ้างทำงานนอกบ้าน ดังนั้นผู้ผลิตที่นี่จึงมักจะไม่ได้ทำเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนหลายหมื่นหลายแสนเหมือนแหล่งต้มเหล้าอื่นๆ ผู้ผลิตที่ให้ข้อมูลมานั้น เล่าว่า เริ่มลงทุนต้มเหล้าด้วยเงินจากการขายทอง 1 สลึงเท่านั้น (ประมาณ 1,500 บาท) ข้าวเหนียวก็มาจากการไปขอซื้อเงินเชื่อมาจาก

พ่อค้าขายข้าวที่ตลาดนัด พ่อขายเหล้าได้ก็เอาเงินไปจ่ายค่าข้าวเหนียว (ซื้อครั้งละ 4 กระสอบ กระสอบละ 350 บาท) แล้วก็ซื้อข้าวเหนียวมาเพิ่มใหม่ ใช้แรงงาน 2 คนเท่านั้น ปริมาณที่ทำขายในแต่ละครั้งจึงไม่มากประมาณ ครั้งละ 3 ถุงใหญ่ (120 ขวด) สามารถขายได้หมดภายใน 2 วัน เงินที่ได้ก็นำกลับไปซื้อวัตถุดิบและใช้เป็นค่าใช้จ่ายในบ้านประจำวัน ทำให้ไม่ต้องเป็นหนี้กองทุนหมู่บ้านอย่างคนอื่นที่กู้เงินมาลงทุนใหญ่โต เพราะเน้นลูกค้าภายในหมู่บ้านเท่านั้น แต่เมื่อมีเงินเก็บมากพอก็จะปรับปรุงโรงเรือนให้ถูกต้องและบรรจุขวดขายตามร้านเหมือนผู้ผลิตรายอื่นๆ บ้าง ทุกวันนี้ก็ซื้อแอสแตมปีทุกครั้งที่จะขายเหล้า แต่ไม่ได้ติดแอสแตมปีที่ขวด เพราะยังไม่มีเงินซื้อเครื่องปิดฝาขวด รับประทานเจ้าหน้าที่สรรพสามิตที่มาตรวจไว้ว่าปีหน้าจะทำให้ถูกต้องมากขึ้น

### รายที่ 5 สุราแซ่ (ไวน์สตรอเบอร์รี่) ที่ตั้ง ต.สะเมิงใต้ อ.สะเมิง จ.เชียงใหม่

สตรอเบอร์รี่เป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของอำเภอสะเมิง เพาะปลูกกันมากในหลายตำบล มีพื้นที่เพาะปลูกในอำเภอสะเมิงประมาณ 2,300 ไร่ จากจำนวนพื้นที่เพาะปลูกสตรอเบอร์รี่ทั้งหมดประมาณ 2,500 ไร่ การแปรรูปสตรอเบอร์รี่เริ่มจากการที่ผลผลิตของสตรอเบอร์รี่ล้นตลาด จึงมีการส่งเสริมให้มีการนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น แยม น้ำผลไม้ กวน และ ไวน์

กลุ่มผู้ทำไวน์สตรอเบอร์รี่มีอยู่ 2 กลุ่ม คือ สหกรณ์การเกษตรสะเมิง และ กลุ่มแปรรูปสตรอเบอร์รี่ตำบลบ่อแก้ว โดยทั้งสองกลุ่มจะรับซื้อสตรอเบอร์รี่สดจากไร่ของสมาชิกกลุ่ม แล้วนำมาหมักในถังสแตนเลส โดยระยะเวลาในการหมักและส่วนผสมแตกต่างกันไปตามกรรมวิธีของแต่ละกลุ่มผู้ผลิต ตลาดของไวน์สตรอเบอร์รี่ในพื้นที่นั้นไม่มี ตลาดหลักอยู่ในกรุงเทพฯ และไฮเปอร์มาร์เก็ต รวมทั้งการจัดงานแสดงสินค้า OTOP งานเทศกาลท่องเที่ยวประจำปีของจังหวัดเชียงใหม่ และงานสตรอเบอร์รี่สะเมิง ซึ่งเป็นเทศกาลประจำปีที่มีนักท่องเที่ยวเข้ามาซื้อผลผลิตและผลิตภัณฑ์จำนวนมาก

เนื่องจากการทำไวน์นั้น ไม่มีตลาดในพื้นที่ มุ่งตลาดภายนอกและเป็นตลาดเฉพาะกลุ่มนั้น ทำให้ผลิตภัณฑ์ยังไม่ติดตลาด เพียงแต่ยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างจากแหล่งอื่นๆ เพราะเป็นไวน์สตรอเบอร์รี่ที่พื้นที่อื่นๆ ไม่มี ซึ่งจุดนี้ถือว่าเป็นข้อได้เปรียบ ที่จะต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และส่งเสริมการตลาดมากขึ้น สำหรับด้านรายได้ กลุ่มผู้ผลิตไวน์ดำเนินการมาเป็นเวลา 3 ปีเศษ พบว่าต้นทุนวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้นทุกๆปี (15-25 บาท / ก.ก.) เนื่องจากจำนวนสตรอเบอร์รี่มีไม่มากจนล้นตลาดเหมือนเดิม แต่ก็ต้องซื้อไว้เพื่อรักษาลูกค้าไวน์ที่มีอยู่ จึงต้องซื้อสตรอเบอร์รี่เก็บไว้เพื่อทำไวน์อย่างน้อย 1 ล้านขวด/ปี ปัจจุบันต้นทุนการผลิตอยู่ที่ 100-110 บาท / ขวด ราคาขายส่ง 130 บาท / ขวด ราคาขายปลีก 150 บาท / ขวด กลุ่มผู้ผลิตเห็นว่าต้องใช้เวลาอีกกว่านี้จึงจะถึงจุดคุ้มทุน แต่ถ้ามองย้อนกลับไปถึงที่มาของการผลิตไวน์เพื่อแก้ปัญหาสตรอเบอร์รี่ล้นตลาดก็นับว่าสามารถทำได้ตามความคิดดั้งเดิมแล้ว เพราะทุกวันนี้ ผลผลิตต่อปีของอำเภอสะเมิง ประมาณ 6,000 ตัน จำหน่ายเพื่อการบริโภคสด 3,000 ตัน ส่วนที่เหลือส่งเข้าแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆทั้งหมด ทำให้ราคาของ

สตอเบอร์รี่สดไม่ต่ำเกินไป เกษตรกรได้รับประโยชน์เต็มเม็ดเต็มหน่วย แต่ผู้ผลิตสินค้าแปรรูปต้องรับซื้อวัตถุดิบในราคาที่สูงขึ้นตามไปด้วย

## รายที่ 6 สุราแช่ (ไวน์ผลไม้+ไวน์สมุนไพร) ที่ตั้ง ต.ห้วยทราย อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่

กลุ่มเกษตรกรผลิตไวน์หนองปลามัน เป็นกลุ่มที่มีการริเริ่มจากแม่บ้านที่ทดลองนำผลไม้ที่มีในสวนของตนเองมาทำไวน์ เมื่อทำเรียบร้อยแล้วมีผู้ชิมแล้วชมว่ารสชาติดี จึงเกิดความคิดที่จะทำขายเป็นรายได้เสริมจากการทำสวน เมื่อรัฐเปิดเสรีสุราชุมชน จึงได้ไปขออนุญาตทำและขายโดยจดทะเบียนในรูปแบบของห้างหุ้นส่วนจำกัด แต่ก็ประสบปัญหาในการจัดการด้านบัญชีที่ไม่คุ้นเคยจึงต้องจ้างพนักงานบัญชี แต่ผลผลิตที่มีก็ไม่มากพอที่จะทำรายได้ในระยะแรก จึงต้องยกเลิกกิจการไป และได้รับคำแนะนำให้ดำเนินกิจการในรูปแบบของกลุ่มเกษตรกรที่สามารถจัดการได้ง่ายกว่า จึงมีการระดมหุ้นจากสมาชิก และผลิตไวน์ผลไม้ต่อไปในนามของกลุ่มเกษตรกรผลิตไวน์หนองปลามัน โดยในทางปฏิบัติมีผู้ที่ทำงานจริงๆ 2 ท่านเท่านั้น สมาชิกส่วนใหญ่ไม่มีส่วนร่วมด้วยเลย ผลิตภัณฑ์ที่สร้างชื่อให้กับกลุ่มคือ ไวน์ข้าวเหนียวดำ และไวน์กล้วยหอม ซึ่งเป็นผลผลิตทางการเกษตรในพื้นที่นี้ เคยได้รับรางวัลรองชนะเลิศอันดับที่ 1 จากการประกวดไวน์พื้นเมืองของภาคเหนือ ถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะได้รับรางวัล แต่กลุ่มก็ยังคงมีปัญหาด้านการตลาด เนื่องจากไม่มีการวางแผนการตลาด ไม่มีตลาดในท้องถิ่นรองรับ ตลาดหลักของกลุ่มคือนักท่องเที่ยวที่มาหาซื้อของฝากตามงานเทศกาลต่างๆ ที่กลุ่มนำสินค้าไปจัดแสดง เมื่อกลุ่มไม่มีตลาดรองรับ การผลิตในแต่ละครั้งจึงมีปริมาณค่อนข้างน้อย และจะบรรจุขวดแต่ละครั้งก็ต่อเมื่อมีการสั่งซื้อเข้ามา หรือจะต้องนำไปจัดแสดงสินค้าเท่านั้น ประธานกลุ่มได้เคยนำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มออกไปวางขายตามร้านค้าในพื้นที่ใกล้เคียง และส่งไปวางขายนอกพื้นที่ แต่มีปัญหาการจัดการการเงินกับผู้รับฝากขาย จึงเลิกลืมนำสินค้าออกไปฝากขายตามร้านค้า

ปัญหาอีกประการหนึ่งในฐานะผู้ผลิตไวน์ คือ เมื่อจำนวนการผลิตในแต่ละครั้งไม่มาก การซื้อแสดมปีมาติดก็จึงน้อยตามไปด้วย แต่ในการเดินทางไปซื้อแสดมปีมีระยะค่อนข้างไกล จึงต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางเป็นต้นทุนการผลิตเพิ่มไปอีก และเมื่อซื้อแสดมปีกลับมาติดแล้วเจ้าหน้าที่สรรพสามิตก็จะออกมาตรวจในวันรุ่งขึ้น กลุ่มเกษตรกรจะต้องจ่ายค่าเบี้ยเลี้ยงให้เจ้าหน้าที่สรรพสามิต 200 บาท/คน/ครั้ง ซึ่งเคยต้องจ่ายมากถึง 800 บาท/ครั้งมาแล้ว ในขณะที่ราคาแสดมปีที่ซื้อมาไม่ถึง 500 บาท เมื่อเห็นว่าความเสียหายที่กลุ่มจะต้องเสียไปมีมากจึงปรึกษารื้อกับกลุ่มผู้ผลิตสุราชุมชนกลุ่มอื่นๆถึงปัญหาที่เกิดขึ้นนี้ แล้วส่งตัวแทนเจรจาขออนุญาตซื้อแสดมปีมาเก็บไว้มากกว่าเดิมให้พอสำหรับใช้ 2-3 เดือน และทำรายการการติดแสดมปีในการผลิตแต่ละครั้งว่าผลิตกี่ขวดแล้วติดแสดมปีตามจำนวนนั้น เมื่อมีการบรรจุขวดเพิ่มอีกก็ลงบัญชีไว้ว่าติดแสดมปีอีกกี่ขวดจนแสดมปีที่ซื้อมาหมด ซึ่งทำให้เจ้าหน้าที่สรรพสามิตไม่ต้องเสียเวลาเข้ามาตรวจทุกครั้งที่มีการติดแสดมปี

สำหรับการผลิตสตोनีน กลุ่มจะผลิตเฉพาะช่วงเทศกาลเท่านั้น ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนในพื้นที่ในการขายก็จะบรรจุขวดติดแสตมป์เช่นเดียวกับไวน์ โดยจำหน่ายในราคาขวดละ 35 บาท เพียงแต่ว่า สตोनีนมีอายุในการเก็บรักษาเพียง 7 วัน หากไม่มีการสั่งซื้อล่วงหน้าก็จะไม่มีการผลิตเกิดขึ้น

### รายที่ 7 สุรากลั่น ที่ตั้ง ต.บ้านแปะ อ.จอมทอง จ.เชียงใหม่

โรงสุรากลั่นชุมชน ทำการผลิตอยู่ในปัจจุบันโดยใช้ยี่ห้อ นิวสกาย ซึ่งก่อนหน้านี้ใช้ชื่อยี่ห้อว่าอินเดียนแดง เหล้าที่ผลิตนั้นเป็นเหล้าที่ทำจากข้าวเหนียวมีการผสมกะทิในการหมัก เป็นสูตรที่มีเฉพาะในพื้นที่นี้ การผลิตใช้แรงงานภายในครอบครัวกำลังผลิตอยู่ที่ 3 เตา เป็นเตามาตรฐาน ผลิตได้ 200 ลิตร/เดือน มีขนาดบรรจุ 750 CC ขนาดเดียว จะต้มเดือนละ 2-3 ครั้ง ตามออเดอร์ที่สั่งซื้อเข้ามาจากลูกค้าประจำ ซึ่งเป็นร้านค้าในท้องถิ่นและพื้นที่ใกล้เคียง โดยโรงสุราจะขายให้ในราคาส่ง

จากการสอบถามชาวบ้านในละแวกนั้น พบว่าตามปกติแล้วก็มักจะซื้อสุรากลั่นจากแหล่งผลิตโดยไม่บรรจุขวดติดแสตมป์เรียบร้อย ส่วนใหญ่แล้วซื้อในลักษณะนำขวดไปเติม หรือซื้อใส่ถุงมาแทน ชาวบ้านหลายคนบอกว่าซื้อใส่ถุงแต่ก็ติดแสตมป์ด้วย

### รายที่ 8 สุราแช่ (เถื่อน) ที่ตั้ง ต.ประทัดบุ อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

ผู้ผลิตทำการผลิตและจำหน่ายสุราตั้งแต่ปี 2545 แต่ไม่ได้มีการจดทะเบียนขออนุญาต โดยให้เหตุผลว่าในการจดทะเบียนนั้นมีขั้นตอนที่ยุ่งยากมาก ต้องเป็นกลุ่ม เป็นสหกรณ์ ต้องมีประธานคณะกรรมการ มีรายชื่อสมาชิก มีฝ่ายบัญชี และต้องใช้เงินลงทุนสูง ถึงประมาณ 50,000-60,000 บาท เพื่อทำโรงเรือนให้ได้มาตรฐานตามที่กำหนดไว้ จึงไม่ได้ทำการจดทะเบียนขออนุญาต แต่ก็ยังผลิตสุราแช่ (เถื่อน) ขายเป็นประจำ

โดยก่อนที่จะทำการผลิตในแต่ละครั้งผู้ผลิตจะไปบอกกล่าวกับเจ้าหน้าที่กรมสรรพสามิตในพื้นที่ก่อน และ จ่ายเงินให้กับเจ้าหน้าที่สรรพสามิต ครั้งละ 1,000 บาท (ประมาณเดือนละ 1-2 ครั้ง) ทุกครั้งที่ไปจ่ายเงินที่สรรพสามิตจะได้รับใบเสร็จซึ่งแจ้ง ชื่อหลักกอบผลิตสุราเถื่อน (แต่ชื่อของผู้กระทำผิดในใบเสร็จนั้นไม่ใช่ชื่อของผู้ผลิต ไม่ทราบว่าเป็นใคร) แต่ถ้าไม่ได้ไปจ่ายให้ที่สรรพสามิตตามกำหนดก็จะมีเจ้าหน้าที่มาเก็บที่บ้าน โดยจะต้องจ่ายเงิน 1,000 บาทเหมือนกันแต่จะไม่มีการใบเสร็จให้ ซึ่งผู้ผลิตก็จะมีผลผลิตอย่างต่อเนื่องเนื่องจากว่าไม่ยุ่งยากและไม่ต้องใช้เงินลงทุนสูง ซึ่งผู้ผลิตเล่าว่า ก่อนหน้าที่จะมีการตกลงกับเจ้าหน้าที่สรรพสามิต เคยโดนจับจากการล่อซื้อของเจ้าหน้าที่และปรับไปประมาณ 4,000-5,000 บาท มาแล้ว 1 ครั้ง จึงได้ตกลงขอจ่ายเงินเป็นงวดๆแทนในครั้งแรกเจ้าหน้าที่ขอครั้งละ 2,000 บาท แต่ตนเองมีไม่พอจ่ายให้จึงขอลดลงมาครั้งหนึ่งแทน



ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ผลิตทำการผลิตมี 2 ชนิด คือ สุราแช่แบบชนิดหวาน และแบบปกติซึ่งจะมีคิกรีสสูงกว่า ซึ่งสุราแช่ทั้ง 2 ชนิดนี้ จะต่างกันว่า สุราแช่แบบชนิดหวานจะต้องเติมน้ำตาลเพิ่มลงไปอีก และใช้ระยะเวลาในการหมักที่น้อยกว่า โดยจะหมักทิ้งไว้ประมาณ 3 คืน ส่วนสุราแช่แบบปกติชนิดคิกรีสสูงกว่านั้นจะหมักทิ้งไว้ประมาณ 1 อาทิตย์ ในการผลิตสุราแช่ 1 ถัง จะใช้ข้าวที่ 3 คือ ข้าวหักที่เป็นเม็ดเล็ก ๆ ประมาณ 5 กิโลกรัม ลูกแป้ง 4-5 เม็ด (โดยเป็นลูกแป้งที่ทำเอง ซึ่งได้สูตรการทำลูกแป้งมาจาก จ.ขอนแก่น) หมักทิ้งไว้ตามชนิดของสุราที่ต้องการ ถังหมักสุรา 1 ถัง จะได้น้ำสุรา 6 ขวด ขวดละ 1 ลิตร ส่วนกากที่เหลือจากการทำสุราแช่จะเอาไปเป็นอาหารสัตว์ต่อไป

การผลิตแต่ละครั้งจะทำมากหรือน้อยนั้น จะดูจากกิจกรรมต่างๆของชาวบ้านเป็นหลัก ถ้าเป็นช่วงเทศกาลปีใหม่ สงกรานต์ และออกพรรษา จะหมักสุรามากถึง 20 ถัง เพราะชาวบ้านนิยมซื้อไปดื่มกัน ถ้านอกเหนือจากช่วงเทศกาลแล้วก็จะลดการหมักลงครึ่งหนึ่งในแต่ละครั้งที่หมักเพราะคนที่ซื้อจะน้อยลงไปด้วย ชาวบ้านที่มาซื้อส่วนใหญ่จะเป็นคนที่รู้จักกันในหมู่บ้าน และส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 30 ปีขึ้นไป เด็กวัยรุ่นจะไม่นิยมซื้อไปดื่มกัน ในการจำหน่ายมีการนำบรรจุขวดพลาสติกขนาด 1.25 ลิตร แต่ใส่ไม่เต็ม บางครั้งก็ใส่ถุงจำหน่าย โดย 1 ลิตร จะขายในราคา 20 บาท แต่ระยะหลังนี้ก็เริ่มขายได้น้อยลงเรื่อยๆแม้แต่ในช่วงเทศกาล โดยตั้งแต่ปี 2547 จะเห็นได้จากกำไรที่ได้จากการจำหน่ายลดลงเหลือประมาณ 30 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น และทั้งนี้เนื่องมาจากคนในหมู่บ้านหันไปนิยมดื่มเบียร์และเหล้าขาวจากโรงงานสุราเพิ่มมากขึ้น

### รายได้ 9 สุราแช่ ที่ตั้ง ต.ประทัดบุ อ.ปราสาท จ.สุรินทร์

ผู้ผลิตเริ่มทำการผลิตและจำหน่ายสาโทตั้งแต่ปี 2545 โดยยังไม่ได้มีการจดทะเบียนขออนุญาต ต่อมาปี 2547 ได้มีการจดทะเบียนขออนุญาตผลิตและจำหน่ายสุราแช่ชุมชน โดยลูกค้าส่วนใหญ่ก็จะเป็นชาวบ้านในละแวกใกล้เคียง

ในช่วงปี 2545 ที่ทำการผลิตโดยไม่มีมีการจดทะเบียนนั้น สุราแช่ในช่วงนั้นจะขายดีมาก แต่เมื่อมีการจดทะเบียนเมื่อปี 2547 สาโทที่ทำก็ต้องขายในราคาที่สูงกว่าเดิม เนื่องจากมีต้นทุนเพิ่มขึ้นทำให้ขายได้น้อยลง หลายๆครั้งจะต้องนำไปขายเลหลังในราคาถูกลง โดยขายเพียงในราคาขวดละ 10 บาท ถึงแม้ว่าจะขายไม่ได้ และบางเดือนก็ไม่ได้ทำการผลิต แต่ผู้ผลิตก็ยังคงซื้อแสดมปี จำนวน 100 ควง ควงละ 4 บาท ทุก ๆ เดือน (ผู้ผลิตบอกว่าเป็นยอดซื้อแสดมปีขั้นต่ำที่เจ้าหน้าที่กำหนดไว้) ไม่สามารถเลิกซื้อได้เพราะเจ้าหน้าที่สรรพสามิตแจ้งว่าถ้าไม่มาซื้อแสดมปี ก็จะถือว่าเลิกผลิตไปแล้วและไม่สามารถจะผลิตขายได้อีก และในบ้านก็ห้ามมีสุราเป็นอันขาด มิฉะนั้นจะถือว่ามีสุราเถื่อนไว้ในครอบครอง จึงทำให้ต้องเสียเงินซื้อแสดมปีทุกๆเดือนทุกๆที่ขายสาโทได้น้อยกว่าแสดมปีที่ซื้อมา

ในการผลิตแต่ละครั้งจะใช้ถังหมัก 6 ถัง ถึง 1 มีขนาด 20 ลิตร จะใส่ข้าวที่ 3 คือ ข้าวหักที่เป็นเม็ดเล็ก ๆ ประมาณ 5 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 24 บาท ซึ่งข้าวนี้ต้องไปซื้อที่ อ.เมือง จ.สุรินทร์ จึง

มีค่าขนส่งรวมกับค่าคนแบกข้าวประมาณ 80 บาท ลูกแป้ง 24 เม็ดต่อถัง โดยลูกแป้งจะไปซื้อมา เม็ดละ 1 บาท สุราที่หมัก 1 ถัง จะได้น้ำสุราประมาณ 12 ขวด ขวดละ 0.64 ลิตร หรือประมาณ 5 เข็อก เข็อกละ 1 ลิตร ขึ้นอยู่กับปริมาณน้ำที่เติมด้วย โดยขายราคาเท่ากัน คือ 20 บาทต่อขวด พร้อมแสดมปี หรือ 20 บาทต่อเข็อกแต่ไม่ติดแสดมปี ผู้บริโภครอบซื้อแบบใ้ถูงมากกว่า ทำให้ ต่อมาบรรจुใ้ถูงขาย แต่ก็ยังมีการติดแสดมปีใ้

## ภาคผนวก ง การประมาณปริมาณการลักลอบสุรา

การประมาณปริมาณการลักลอบวิสกี้เข้าไทยของแต่ละประเทศ (220830)

Reporter	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545	2546	2547
DIF.Thai	1,400	1,347	5,310	-346	-2,531	-428	994	-128	2,094	2,126
Lao1	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	819	n.a.	n.a.	523	1,744
Lao2 (0.3)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1,240	n.a.	n.a.	729	2,750
Lao2 (0.6)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1,220	n.a.	n.a.	704	2,718
Lao3 (0.3)	n.a.	n.a.	353	188	449	754	538	987	560	1,305
Lao3 (0.6)	n.a.	n.a.	337	172	431	734	519	965	536	1,273
Malay <sup>1</sup>	771	851	637	1,241	-1,267	1,351	1,387	473	535	438
Malay <sup>2</sup>	726	266	278	125	2,349	442	99	1,046	822	354
Cambodia <sup>1</sup>	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	198	189	n.a.	n.a.	341
Cambodia <sup>2</sup>	652	552	476	122	234	202	186	277	410	340
Thai_im_Total	14,606	20,776	21,826	10,366	24,313	34,040	29,818	26,150	30,682	32,664

การประมาณปริมาณการลักลอบไวน์เข้าไทยของแต่ละประเทศ (220429)

Reporter	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545	2546	2547
DIF.Thai	155	178	137	216	125	87	-131	-101	21	108
Lao1	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	13	n.a.	n.a.	7	24
Lao2 (0.1)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	14	n.a.	n.a.	2	27
Lao2 (0.05)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	17	n.a.	n.a.	6	32
Lao3 (0.1)	n.a.	n.a.	33	9	62	118	180	167	172	141
Lao3 (0.05)	n.a.	n.a.	36	12	65	121	183	171	176	146
Malay <sup>1</sup>	5	30	18	31	16	67	-93	7	-26	-984
Malay <sup>2</sup>	-30	-52	-52	17	-10	36	112	98	148	1,103
Cambodia <sup>1</sup>	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	-14	-24	5	-3	-8
Cambodia <sup>2</sup>	12	12	25	7	11	8	6	11	8	12
Thai.im.Total	107	316	135	204	261	456	408	375	429	449

ที่มา : จากการคำนวณ

## **ภาคผนวก จ**

**power point การสัมมนา**

**เรื่อง “นโยบายภาษีสุราเพื่อลดกระทบต่อสังคม”**

## ภาคผนวก ฉ แบบสอบถาม

<b>นโยบายภาษีศุลกากรเพื่อลดผลกระทบต่อสังคม</b>	
นิพนธ์	พัชพงศกร *
ลธิธิศักดิ์	ลีลหามนทร์ *
ดวงมณี	เลาวกุล *
เอี่ยมพร	ศสาร์ิกา *
ทิพาตรี	จิตตรีพันธ์ **
พรรณนิภา	รุ่งเรืองสาร **
เสก	เมธาสูรารักษ์ **
* คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	
** สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย	
การสัมมนาเรื่อง มาตรการภาษีศุลกากร ที่อาคารศูนย์ประชุม สถาบันวิจัยจุฬาภรณ์ จัดโดย ศูนย์วิจัยปัญหาศุลกากร (ศวศ.) 30 สิงหาคม 2549	

<b>วัตถุประสงค์ของการวิจัย (ต่อ)</b>	
3.	ทบทวนผลงานวิจัยในประเทศและในประเทศเกี่ยวกับทฤษฎีภาษีเครื่องดัดแปลงแอลกอฮอล์และผลของการดำเนินนโยบายขึ้นภาษีและนโยบายราคาต่อการบริโภคสุรา
4.	ประเมินผลกระทบต่อเบื้องต้นทางเศรษฐกิจและสังคมที่เกิดจากการบริโภคเครื่องดัดแปลงแอลกอฮอล์
5.	ให้ข้อเสนอแนะมาตรการปรับเปลี่ยนภาษีที่มีประสิทธิภาพต่อการลดความเสียหายทางเศรษฐกิจของการบริโภคสุรา
3	

<b>1. วัตถุประสงค์ของการวิจัย</b>	
1.	ศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคเครื่องดัดแปลงแอลกอฮอล์ กลุ่มต่างๆ ทั้งในเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ
2.	ประมาณการค่าความยืดหยุ่นต่อราคา และต่อรายได้ของอุปสงค์ต่อเครื่องดัดแปลงแอลกอฮอล์ประเภทต่างๆ (เบียร์ วิสกี้ เหล้าขาว และไวน์) รวมทั้งค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่มีต่อภาษีศุลกากร 2 ประเภท คือ ภาษีนำเข้า และภาษีสรรพสามิต โดยแยกผลกระทบด้านราคาเป็นผลกระทบด้านราคาที่ไม่รวมภาษี กับผลกระทบของภาษี
2	

<b>ลำดับความหัวข้อการนำเสนอ</b>	
➢ ระบบภาษีศุลกากรในไทย : โครงสร้าง ปัญหาและผลกระทบ	
➢ ทฤษฎีภาษีที่เหมาะสมตามหลักประสิทธิภาพและความเท่าเทียมทางสังคม และผลกระทบภายนอก (หรือความเสียหาย) ต่อสังคมจากการบริโภคสุรา	
➢ พฤติกรรมผู้ดื่มสุราและอุปสงค์ต่อสุรา	
4	

## ลำดับความหัวข้อมาเสนอ (ต่อ)

- การประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคมที่เกิดจากการบริโภคสุรา
- ข้อเสนอแนะอัตราภาษีสุรา
- ข้อจำกัดของการศึกษา และงานวิจัยในอนาคต

5

## ตารางที่ 1 รายได้ภาษีสุรา

หน่วย : ล้านบาท

ปี	ภาษีสกุลการ	ภาษีสรรพสามิต	ภาษีท้องถิ่น	ภาษีสุขภาพ
<b>ภาษีสุราในประเทศ เพิ่ม 2.20% ต่อปี</b>				
2540	-	17,899.42	-	-
2541	-	18,438.12	-	-
2542	-	19,329.78	1,932.98	-
2543	-	3,364.86	336.49	-
2544	-	6,383.23	638.32	-
2545	-	18,560.93	1,865.09	373.02
2546	-	16,875.63	1,687.56	337.51
2547	-	18,818.06	1,881.81	376.36
<b>ภาษีสุราในประเทศ เพิ่ม 18.70% ต่อปี</b>				
2540	1,871.02	2,625.60	-	-
2541	778.41	1,710.94	-	-
2542	1,131.56	2,348.33	234.83	-
2543	1,092.25	2,696.39	269.64	-
2544	2,019.25	4,463.91	446.39	-
2545	1,842.12	6,239.96	624.00	124.80
2546	2,109.69	8,072.91	807.29	161.46
2547	1,708.88	6,774.02	677.40	135.48

7

## 2. ระบบภาษีสุราในไทย

### ➢ 2.1 โครงสร้างภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ในปัจจุบัน

#### ▪ ประเภทของภาษี

การจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ประกอบด้วย ภาษี 5 ประเภท คือ

1. ภาษีสกุลการ (Customs Duty)
2. ภาษีสรรพสามิต (Excise Tax)
3. ภาษีท้องถิ่น (Local Tax)
4. ภาษีสุราและบุหรี่เพื่อสุขภาพ (Health Tax)
5. ภาษีมูลค่าเพิ่ม (Value Added Tax)

6

#### ▪ ฐานภาษี สามารถจำแนกตามประเภทของภาษีได้ดังนี้

1. ฐานภาษีสกุลการ จะจัดเก็บภาษีตามราคา C.I.F (Cost, Insurance and Fright)
2. ฐานภาษีสรรพสามิต แบ่งเป็น 2 กรณีคือ
  - I. การจัดเก็บภาษีแบบตามสภาพ (Specific Tax) จัดเก็บจากปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ (จำนวนลิตรแห่งแอลกอฮอล์บริสุทธิ์)
  - II. การจัดเก็บภาษีตามมูลค่า จัดเก็บภาษีจากราคา ณ โรงงาน (Ex-Factory Price) การคำนวณภาษีสรรพสามิต จะคิดจากฐานภาษีของสินค้าที่รวมภาษีสกุลการแล้ว

8

III.	<p>เนื่องจากรัฐมีเป้าหมายในการหารายรับสูงสุด การจัดเก็บภาษีเครื่องดื่มน้ำที่มีแอลกอฮอล์ จึงเป็นการจัดเก็บในอัตราภาษีแบบผสมผสาน (Combination Rate) คือมีการจัดเก็บภาษีในอัตราตามมูลค่า (Advalorem Rate) หรือตามสภาพ (Specific Rate) แล้วแต่อัตราใดจะทำให้รัฐได้รายรับสูงสุด ก็เก็บภาษีในอัตรานั้น</p> <p>เครื่องดื่มน้ำที่มีแอลกอฮอล์ที่มีราคาแพงส่วนใหญ่จะถูกเก็บภาษีตามมูลค่า เช่น ไวน์ เบียร์ และสุราพิเศษ (โดยเฉพาะเครื่องดื่มที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ) ส่วนเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่มีราคาถูกจะเป็นสุราแช่พื้นเมือง สุราขาว และสุราผสม จะถูกจัดเก็บภาษีโดยใช้อัตราภาษีตามสภาพในอัตราต่ำ</p> <p>ถึงแม้ว่าเครื่องดื่มเหล่านี้จะมีปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์สูงก็ตาม</p>
9	

	<p>■ ฐานภาษี สามารถจำแนกตามประเภทของภาษีได้ดังนี้(ต่อ)</p>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. ฐานภาษีท้องถิ่น เป็นภาษีที่รัฐบาลแบ่งให้กับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นจากภาษีสรรพสามิตที่รัฐบาลจัดเก็บได้</li> <li>4. ฐานภาษีสุราและบุหรี่เพื่อสุขภาพ เป็นการจัดสรรเงินมาจากภาษีสรรพสามิตที่จัดเก็บได้</li> <li>5. ฐานภาษีมูลค่าเพิ่ม เป็นการจัดเก็บภาษีตามราคาของสินค้าที่มีการซื้อขายกันโดยทั่วไป โดยที่ภาษีมูลค่าเพิ่มคิดจากฐานภาษีที่รวมภาษีศุลกากร ภาษีสรรพสามิตและภาษีเพื่อสุขภาพแล้ว</li> </ol>
11	

**ตารางที่ 2 แสดงอัตราภาษีสรรพสามิตตามประกาศของสุราต่าง ๆ**

รายการ	อัตราภาษี	2 ม.ค.	14 พ.ค.	26 ก.ค.	11 ก.ย.	15 ต.ค.	25 ก.พ.	29 มี.ค.	28 มี.ค.	22 เม.ย.	6 ก.ย.
		2535 - 13 พ.ค.	2537 - 25 ก.ค.	2539 - 10 ก.ค.	2539 - 14 ก.ค.	2540 - 24 ก.พ.	2541 - 28 มี.ค.	2543 - 27 มี.ค.	2544 - 21 เม.ย.	2546 - 5 เม.ย.	
1 สุราแช่		2537	2539	2539	2540	2541	2543	2544	2546	2548	
1.1 ชนิดเบียร์	มูลค่า ปริมาณ	48 100	48 100	48 100	48 100	50 100	53 100	53 100	55 100	55 100	55
1.2 ชนิดไวน์และสปร์กิ้งไวน์ที่ทำจากผลไม้	มูลค่า ปริมาณ	20 100	20 100	40 100	40 100	50 100	55 100	55 100	60 100	60 100	60
1.3 ชนิดสุราแช่พื้นเมือง	มูลค่า ปริมาณ	20 100	20 100	20 100	20 100	25 100	25 100	25 100	25 100	25 70	25
1.4 ชนิดอื่นนอกจก 1.1, 1.2 และ 1.3	มูลค่า ปริมาณ	20 100	20 100	20 100	20 100	25 100	25 100	25 100	25 100	25 70	25
2 สุรากลั่น											
2.1 ชนิดสุราขาว	มูลค่า ปริมาณ	28 100	28 100	28 100	28 100	28 100	28 100	28 100	28 100	25 70	25
2.2 ชนิดสุราหม่ม	มูลค่า ปริมาณ	28 100	28 100	28 100	28 100	28 100	35 150	35 240	45 240	50 240	50
2.3 ชนิดสุราปรุงพิเศษ	มูลค่า ปริมาณ	28 100	28 100	28 100	28 100	28 100	35 150	45 240	50 240	50 400	50
2.4 ชนิดสุราพิเศษ											
2.4.1 ประเภทบริวอรี่	มูลค่า ปริมาณ	20 100	20 100	20 100	20 100	25 150	25 150	25 150	30 190	35 240	40
2.4.2 ประเภทวิสกี้	มูลค่า ปริมาณ	24 100	24 100	24 100	28 100	35 150	35 150	35 150	45 240	50 240	50
2.4.3 ประเภทอื่นนอกจก(1) และ(2)	มูลค่า ปริมาณ	28 100	28 100	28 100	28 100	35 150	35 150	35 150	45 240	50 240	50

10

	<p>■ รูปแบบการจัดเก็บภาษีสรรพสามิต</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 2 รูปแบบ คือ             <ol style="list-style-type: none"> <li>1) ภาษีตามสภาพ</li> <li>2) ภาษีตามมูลค่า</li> </ol> </li> <li>❖ การจัดเก็บภาษีในแต่ละรูปแบบมีข้อดีและข้อเสียที่แตกต่างกัน</li> </ul>
12	



	<p><b>ข้อดีของภาษีตามสภาพ</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ การบริหารจัดการของการจัดเก็บภาษีทำได้ง่าย</li> <li>▪ ไม่มีปัญหาการรายงานราคาสินค้าที่ต่ำกว่าความเป็นจริงเหมือนในกรณีของการจัดเก็บภาษีตามมูลค่า</li> <li>▪ ไม่เป็นการลงโทษสินค้าที่มีคุณภาพสูง</li> <li>▪ ผู้ผลิตจะมีแรงจูงใจที่จะปรับปรุงคุณภาพให้สูงขึ้น ซึ่งจะประโยชน์กับผู้บริโภค</li> </ul> <p style="text-align: right;">13</p>

	<p><b>ข้อดีของภาษีตามมูลค่า</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ การจัดเก็บภาษีตามมูลค่าเป็นอัตราภาษีแบบก้าวหน้า</li> <li>▪ เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาแพงจะถูกเก็บภาษีที่สูงกว่าเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาถูก</li> </ul>
	<p><b>ข้อเสียของภาษีตามมูลค่า</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ มีความยุ่งยากในการบริหารจัดการ</li> <li>▪ ในการกำหนดมูลค่าหรือราคาของสินค้า พนักงานจัดเก็บภาษีมีอำนาจในการตัดสินใจ จึงทำให้เกิดการบิดเบือนราคาที่แท้จริงได้</li> <li>▪ เอื้อประโยชน์ให้แก่เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาถูก ซึ่งมีแนวโน้มที่จะมีคุณภาพต่ำ และก่อให้เกิดความเสี่ยงทางด้านสุขภาพของผู้บริโภคได้</li> <li>▪ ผู้ผลิตไม่มีแรงจูงใจที่จะปรับปรุงคุณภาพของสินค้า</li> <li>▪ เป็นเครื่องกีดขวางทางการค้า</li> </ul> <p style="text-align: right;">15</p>

	<p><b>ข้อเสียของภาษีตามสภาพ</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ไม่มีการปรับตัวไปตามสภาวะเงินเฟ้อ</li> <li>▪ เมื่อเกิดภาวะเงินเฟ้อสูงขึ้นจะทำให้รัฐบาลจัดเก็บภาษีที่แท้จริงได้น้อยลง</li> <li>▪ การจัดเก็บภาษีตามสภาพจึงมีอัตราภาษีแบบถดถอย ผู้ที่มีรายได้น้อยที่บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาถูกจะแบกรับภาระภาษีมากกว่าผู้ที่มีรายได้มากที่บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาแพง</li> </ul> <p style="text-align: right;">14</p>

❖	<p><b>ประเภทและอัตราภาษีสุรา 5 ประเภท</b></p>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ภาษีสุรากลั่น ในกรณีอาฟต้า มีอัตราภาษีร้อยละ 5 และในกรณีอื่น ๆ มีอัตราภาษีร้อยละ 60 (ดูการเปิดเสรีเพิ่มเติม)</li> <li>2. ภาษีมหาดไทย (หรือภาษีท้องถิ่น) คิดเป็นร้อยละ 10 ของภาษีสรรพสามิต</li> <li>3. ภาษีสุราและบุหรี่เพื่อสุขภาพ จัดสรรให้ในอัตราร้อยละ 2 ของภาษีสรรพสามิต</li> </ol> <p style="text-align: right;">16</p>

❖	ประเภทและอัตราภาษีสุรา 5 ประเภท(ต่อ)
4.	ภาษีมูลค่าเพิ่ม เก็บในอัตราร้อยละ 7 โดยคิดจากฐานภาษีที่รวมภาษีศุลกากร ภาษีสรรพสามิตและภาษีสุราและบุหรี่เพื่อสุขภาพเข้าไว้แล้ว
5.	ภาษีสรรพสามิต กำหนดอัตรากษิที่จะใช้ในการจัดเก็บได้ 2 แบบคือ
I.	การจัดเก็บภาษีโดยใช้อัตรากษิเดียวสำหรับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ทุกประเภท
II.	การจัดเก็บภาษีโดยใช้อัตรากษิหลายอัตรา โดยจัดเก็บในอัตราที่แตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับประเภทของเครื่องดื่ม

17

❖ (ข).	กรณีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ
	การคำนวณภาษีแบบฝังใน (Inclusive Tax)
	ภาษีสรรพสามิต = [ราคา CIF + ภาษีศุลกากร + ภาษีค่าธรรมเนียมอื่น ๆ (ถ้ามี)] X ตัวคูณสรรพสามิต
	การคำนวณภาษีแบบปกติ (Exclusive Tax)
	ภาษีสรรพสามิต = [ราคา CIF + ภาษีศุลกากร + ภาษีค่าธรรมเนียมอื่น ๆ (ถ้ามี)] X อัตราภาษี

19

➤	2.2 ปัญหาของระบบภาษี
■	อัตราภาษีจริงสูงกว่าภาษีตามอัตราประกาศมาก : เพราะวิธีเก็บแบบภาษีฝังใน
	การคิดคำนวณภาษีสรรพสามิตเป็นการคำนวณภาษีที่มีลักษณะของภาษีฝังในอยู่ (Inclusive Tax) สูตรการคำนวณดังนี้
❖ (ก).	กรณีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่ผลิตภายในประเทศ
	การคำนวณภาษีแบบฝังใน (Inclusive Tax)
	ภาษีสรรพสามิต = ราคาขายหน้าโรงงาน X ตัวคูณสรรพสามิต
	= ราคาขายหน้าโรงงาน X อัตราภาษี/[1-(1.1 X อัตราภาษี)]
	ตัวคูณสรรพสามิต = อัตราภาษี/[1-(1.1 X อัตราภาษี)]
	การคำนวณภาษีแบบปกติ (Exclusive Tax)
	ภาษีสรรพสามิต = ราคาขายหน้าโรงงาน X อัตราภาษี

18

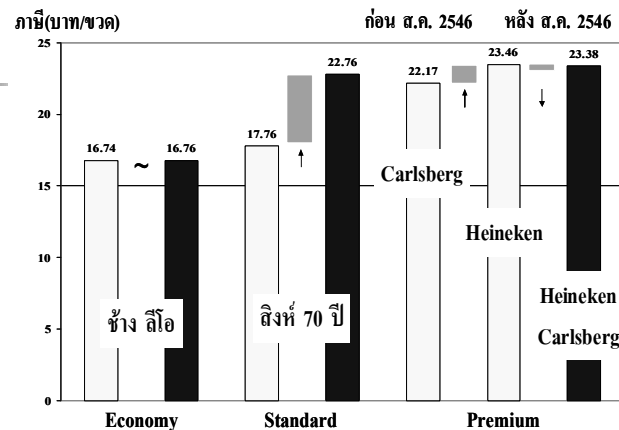
ตัวอย่างเช่น	
■	Deluxe (Black) ดีกรี 43% ขนาดบรรจุ 0.75 ลิตร ราคา CIF เท่ากับ 173.3 บาทต่อขวด กรมศุลกากรจัดเก็บอากรขาเข้าในอัตราร้อยละ 60 และมีมูลค่าอากรเรียกเก็บ 104 บาท อัตราภาษีสรรพสามิตตามมูลค่า ร้อยละ 50
■	จากการคำนวณภาษีแบบฝังในทำให้ Deluxe (Black) ดีกรี 43% ขนาดบรรจุ 0.75 ลิตร จะต้องชำระภาษีสรรพสามิตเป็นเงิน 308.1 บาท ซึ่งคิดเป็นอัตราภาษีที่แท้จริงที่สูงกว่าร้อยละ 50 จึงนับได้ว่าระบบการคำนวณภาษีแบบฝังในเช่นนี้ทำให้จัดเก็บภาษีในอัตราที่สูงจนเกินไป ผู้เสียภาษีจึงมีแนวโน้มที่จะหลีกเลี่ยงภาษีสูง

20

ตารางที่ 3 อัตราภาษีสรรพสามิต : อัตราประกาศ และอัตราแท้จริง

ประเภทสุรา	สิทธิ์ (%)	อัตราภาษีประกาศ สรรพสามิต (%)	อัตราภาษีแท้จริง (%)
วิสกี้มีน้ำชา			
- Swing	43	50	199
- Black	43	50	199
- Red	40	50	199
- 100 Pipers	40	50	199
วิสกี้ในประเทศ			
- V.O.	43	50	75.9
- แสงโสม	40	50	103.6
- สิงห์ห้าพระยา	40	50	112.3
สุราขาว			
- สุราขาว	28	25	52.1
	30	25	52.4
- เชียงขุน	28	50	76.9
เบียร์			
- ช้าง	7.3	55	61.6
- สิงห์	4.9	55	61.6
- ลิโอ	4.9	55	61.6

รูปที่ 1 ภาษีมีผลต่อฐานะในการแข่งขันของผู้ผลิตเบียร์

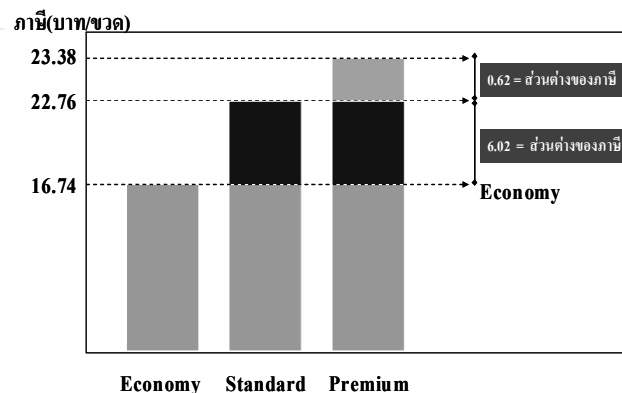


■ ภาษีทำให้เกิดการได้เปรียบ เสียเปรียบในการแข่งขัน (Non – level playing field)

การเปลี่ยนแปลงอัตราการจัดเก็บภาษีเบียร์ประเภทต่าง ๆ ภายหลังจากเดือนสิงหาคม 2546 ส่งผลให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบในการแข่งขันของอุตสาหกรรมเบียร์ที่ผลิตเบียร์ต่างประเภทกัน คือผู้ผลิตเบียร์ประเภท Standard เสียเปรียบในการแข่งขันต่อผู้ผลิตเบียร์ประเภท Economy และ Premium

ชนิดของสุรา	ราคาหน้าโรงงาน (บาท)	ภาษี (บาท/ขวด)
เบียร์ช้าง (Economy)	27.18	16.74
เบียร์สิงห์ (Standard)	36.95	22.76
เบียร์ไอเนกัน (Premium)	38.9	23.38

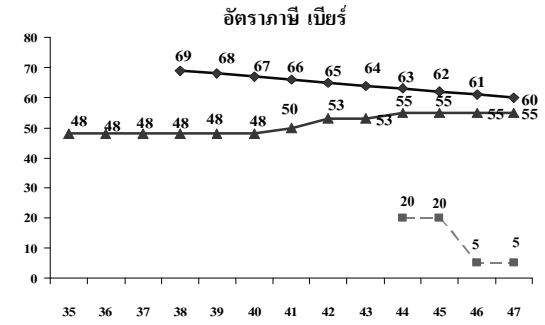
รูปที่ 2 อัตราการจัดเก็บภาษีเบียร์ประเภทต่างๆ (ภาษีสรรพสามิต + ภาษีเทศบาล + ภาษีสุขภาพ)



### ➤ 2.3 การเปิดเสรีตลาดเครื่องดื่มแอลกอฮอล์

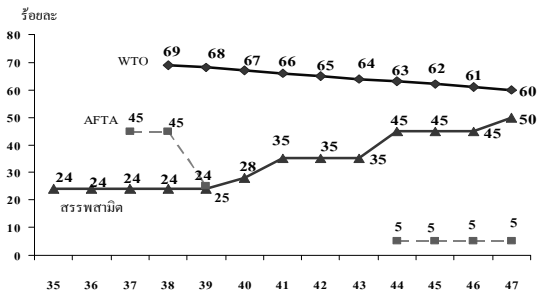
- การปฏิรูประบบภาษีศุลกากรตั้งแต่ปี พ.ศ. 2534 เป็นต้นมา มีการพยายามลดหย่อนการสูญเสียภาษีศุลกากรด้วยการเพิ่มอัตราภาษีสรรพสามิต

### รูปที่ 4 อัตราภาษีนำเข้าสำหรับเบียร์

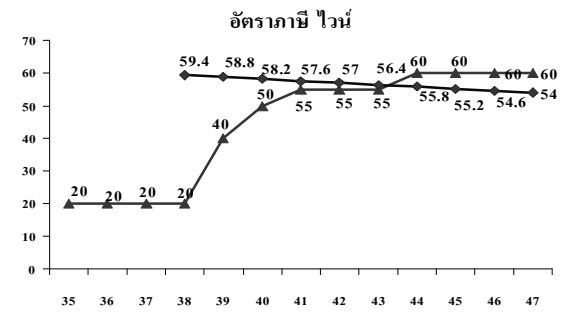


### การลดอัตราภาษีศุลกากรลงตามข้อตกลงของ WTO VS อัตราภาษีสรรพสามิต สำหรับวิสกี้ เบียร์ และไวน์

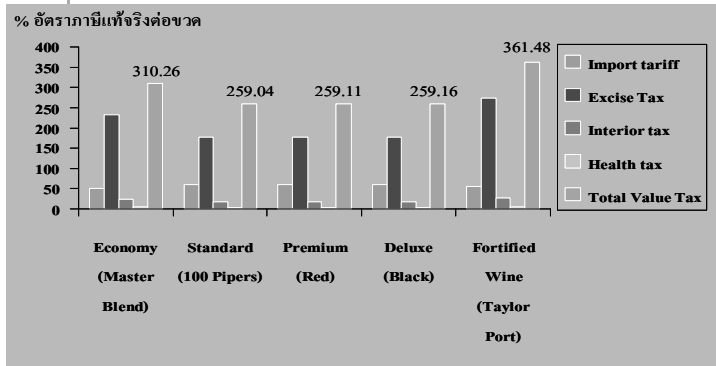
### รูปที่ 3 อัตราภาษีนำเข้าสำหรับวิสกี้



### รูปที่ 5 อัตราภาษีนำเข้าสำหรับไวน์



- ผลการเพิ่มภาษีสรรพสามิต ชดเชยการลดภาษีศุลกากร ทำให้อัตราภาษีสรรพสามิตแท้จริงสูงขึ้นมาก เพราะวิธีคิดภาษีแบบฝังใน



- การเปิดเสรีตลาดสุราในประเทศเริ่มต้น พ.ศ. 2542 ทำให้จำนวนผู้ผลิตสุรารายในประเทศเพิ่มขึ้น

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนผู้ผลิตสุรากลั่นชุมชน สุราแช่ และโรงงานที่ได้สัมปทาน

ปี	จำนวนผู้ผลิตสุรากลั่นชุมชน	จำนวนผู้ผลิตสุราแช่	โรงงานสัมปทาน
2541	-	-	21
2545	-	861	21
2546	4,091	1788	21
2547	5,722	1939	21
2548	6,109	1964	21

- ผลกระทบของการเปิดการค้าเสรี

- 1) การลดภาษีตาม AFTA-CEPT และการแข่งขันของผู้ผลิต

วิสกี้จากประเทศฟิลิปปินส์เข้ามาในตลาดของประเทศไทยมากขึ้น รวมทั้งเบียร์ไทเกอร์และซานมิเกลเข้ามาแข่งขันในตลาดไทยได้

- 2) ไวน์นำเข้าจะเพิ่มขึ้นในอนาคต

ข้อตกลงการค้าทวิภาคีกับออสเตรเลียจะมีผลต่อการนำเข้าไวน์ในอนาคตอันใกล้

- 2.4 ผลกระทบของโครงสร้างภาษี และการเปิดเสรีตลาดสุรา

- ผู้ประกอบการพยายามลดภาระภาษีโดยการรายงานราคานำเข้าที่ต่ำกว่าความเป็นจริง (Under – invoice) เพื่อจะได้เสียภาษีน้อย รวมทั้งใช้เครื่องตีมนำเข้ายี่ห้อใหม่ที่ไม่มีราคานำเข้าเดิมอ้างอิง และรายงานราคานำเข้าที่ต่ำ

ตารางที่ 5 ราคา C.I.F. ของสุราแต่ละยี่ห้อ

สุราต่างประเทศ			
ยี่ห้อสุรา	ดีกรี	ขนาด (ลิตร)	ราคา C.I.F (บาท)
แบล็ค	43	0.750	173.3
เรด	40	0.700	100
ฮันเรดไปเปอร์	40	0.700	38.9
มาสเตอร์เบลน	35	0.700	25.3

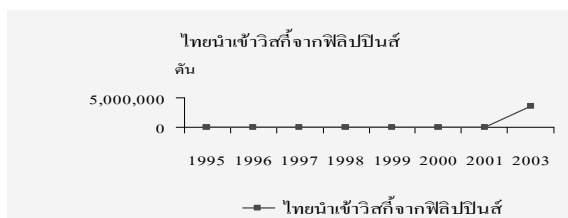
- สำหรับเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่ผลิตในประเทศ ผู้ประกอบการก็พยายามลดภาระภาษีของตนลงด้วยการ รายงานราคาหน้าโรงงานที่ต่ำกว่าความเป็นจริง (Under Price) ตารางที่ 6 ราคาหน้าโรงงานของสุราแต่ละประเภท

สุราในประเทศไทย			
ยี่ห้อสุรา	ดีกรี	ขนาด (ลิตร)	ราคาหน้าโรงงาน (บาท)
สุราขาว	28	0.625	26.3
สุราขาว	40	0.625	34.5
แม่โขง	35	0.750	115.9
สิงห์	4.9	0.630	36.95
ช้าง	7.3	0.640	27.18
ไอเนกั้น	5	0.640	38.9

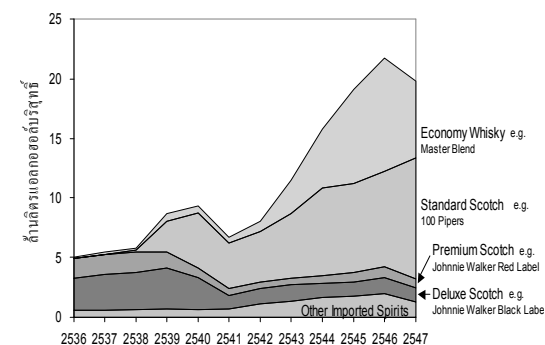
จากข้อมูลการบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์จะ พบว่า ผู้บริโภคหันมาดื่มวิสกี้นำเข้าที่มีราคาถูกลง ซึ่งเป็นประเภท Economy Whisky (เช่น Master Blend) และ Standard Scotch (เช่น 100 Pipers) มากขึ้น ในขณะที่มีการลดการบริโภคเครื่องดื่ม ประเภท Premium Scotch (เช่น Johnnie Walker Red Label) และ Deluxe Scotch (เช่น Johnnie Walker Black Label) นับว่าเป็นการลดระดับในการบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ลง (trade down effect)

### Trade – down Hypothesis

ผู้ผลิตเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ราคาแพงจึงพยายามที่จะหา กลยุทธ์ในการขายที่จะทำให้ตนเองไม่ต้องเสียภาษีในมูลค่าที่สูง ผู้นำเข้า เครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์จึงหันมานำเข้าวิสกี้ที่มีราคาถูกลง เช่น Sprey Royal, Golden Knight, Master Blend และ 100 pipers เป็นต้น การนำเข้าจากฟิลิปปินส์ เพราะภาษีนำเข้าระหว่างอาเซียนลดเหลือ 5% ขณะที่ฟิลิปปินส์มีภาษีนำเข้าสุรจากนอกกลุ่มอาเซียนต่ำกว่าไทย



รูปที่ 6 ปริมาณการบริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ

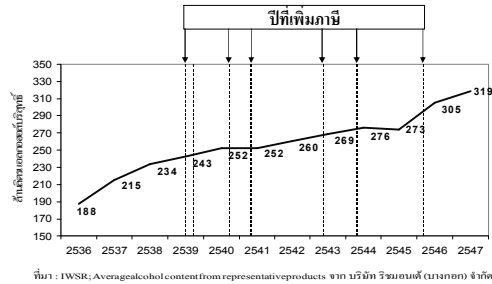


ที่มา : IWSR : Average alcohol content from representative products จาก บริษัท รัมมอนท์ (บางกอก) จำกัด

▪ ผลเสียของ Trade down effect

เมื่ออัตราภาษีศรพสามิตสูงขึ้น แต่ปริมาณการบริโภคสุรากลัไม่ลดลง

รูปที่ 7 การบริโภคสุรา (ตามปริมาณแอลกอฮอล์บริสุทธิ์) กับปีที่เพิ่มภาษี



ที่มา : IWSR, Average alcohol content from representative products จาก บริษัท วิชมอนส์ (บางกอก) จำกัด

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการนำเข้าวิสกี้ราคาสูง/วิสกี้นำเข้าทั้งหมด (ตัวแปรตาม =  $\ln w / (1-w)$  โดย  $w$  = วิสกี้ราคาสูง/วิสกี้นำเข้า)

ตัวแปรอิสระ	สมการ (1)		สมการ (2)	
	สัมประสิทธิ์	t	สัมประสิทธิ์	t
ตัวคงที่	2.44	0.61	-27.92	-8.32
ราคาวิสกี้ถูก/วิสกี้แพง	-2.21	-2.31	-	-
ราคาวิสกี้ถูก	-	-	-0.03	-0.6
ราคาวิสกี้มาตรฐาน	-	-	-0.01	-2.63
ราคาวิสกี้พิเศษ	-	-	-0.01	-1.50
งบโฆษณา	0.22	2.00	0.83	1.99
รายรับต่อหัว	0.15	2.04	0.03	2.72
อายุ 25-50/รวม	9.36	1.45	79.77	6.93
ตัวอย่าง	2538-47		2538-47	
F	58.53		16.32	
Adjusted R2	0.96		0.94	
Durbin Watson	2.00		1.96	

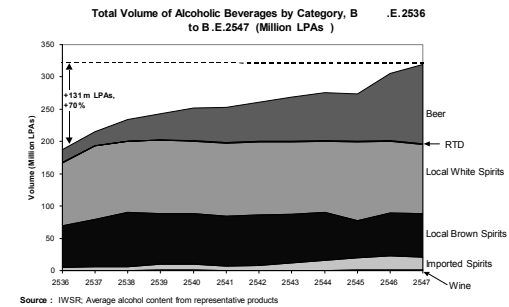
\* การเพิ่มของประชากรวัย 25-50 ปี มีอิทธิพลมากที่สุดต่อการลดการบริโภควิสกี้นำเข้าราคาแพง

▪ การพิสูจน์สมมติฐาน trade down hypothesis

นอกจากการปรับลดราคา invoice เนื่องจากภาษีนำเข้าสูงขึ้น สาเหตุอื่นที่คนไทยบริโภควิสกี้นำเข้ามากขึ้น คือ รายได้ต่อหัวเพิ่มขึ้น ประชากรวัยทำงานมีสัดส่วนสูงขึ้น และการโฆษณาของบริษัทสุรา

▪ ผลกระทบของการเปิดเสรีตลาดสุรต่อการบริโภคเบียร์ และสุราต่างๆ

- การบริโภคเหล้าขาว/เหล้าสีในประเทศทรงตัว บริโภคเบียร์ และสุรานำเข้าเพิ่ม สุราอื่นทรงตัว



Source : IWSR, Average alcohol content from representative products

- การดัดเบียร์ เพิ่มขึ้นรวดเร็วมาก ทุกกลุ่มอาชีพ :  
รอผลวิเคราะห์สาเหตุ

- กลยุทธ์เบียร์ราคาถูก เบียร์ฟ่งเหล้า เบียร์ economy เสียภานี้น้อยมาก
- ชาวชนบทเปลี่ยนจากเหล้าขาวมาดัดเบียร์...ยกฐานะทางสังคม
- รายได้ชาวชนบทสูงขึ้น
- การดัดเบียร์แทนเหล้าขาวอาจช่วยลดผลกระทบทางสังคม แต่มีผลต่อรายจ่ายคนชนบทเพิ่ม

41

- หญิงนิยมดัดเบียร์มากกว่าชาย

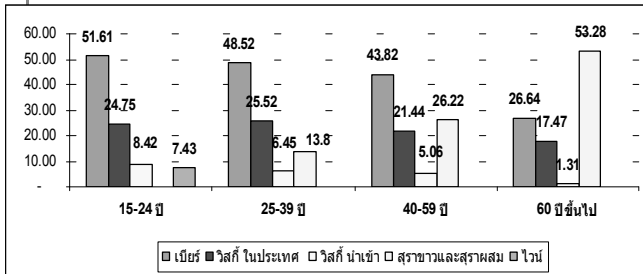
ประเภทเครื่องดื่มที่ได้รับความนิยมจากชาย และหญิง



43

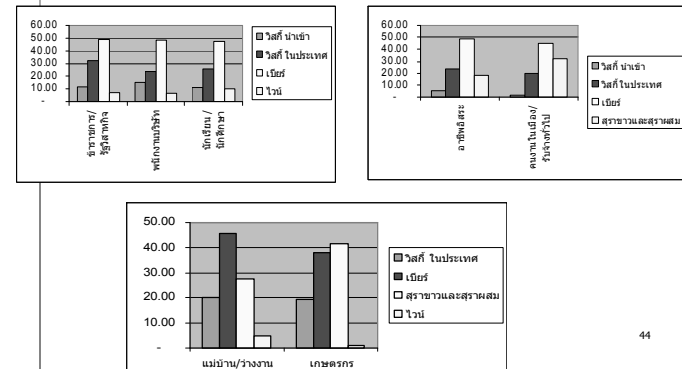
- เบียร์เป็นเครื่องดื่มยอดนิยมของทุกคน

ประเภทของเครื่องดื่มที่ได้รับความนิยมจากคนกลุ่มอายุต่างๆ



- 50% ของคนเกือบทุกอาชีพดัดเบียร์
- เกษตรกรนิยมทั้งสุราขาว และเบียร์พอกัน

ประเภทเครื่องดื่มที่ได้รับความนิยมตามกลุ่มอาชีพ



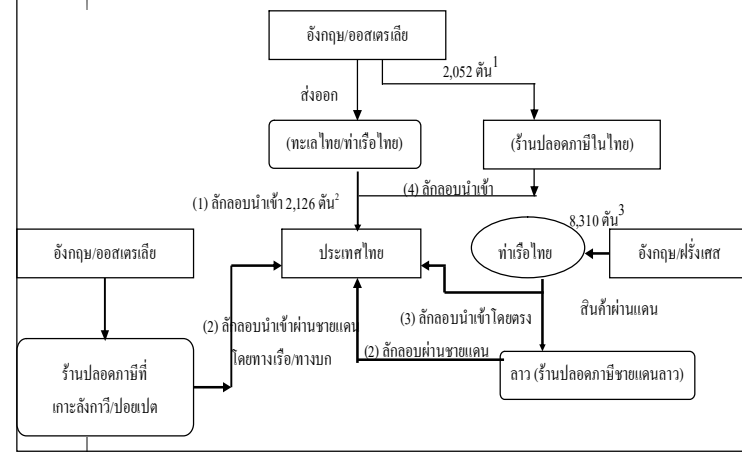
44



▪ ปัจจัยอธิบายสัดส่วนการบริโภคเบียร์ที่เพิ่มอย่างรวดเร็ว

ตัวแปร	สัมประสิทธิ์	t-Statistic
ราคาเบียร์	-1.02	-2.1
ราคาเหล้าขาว	0.02	2.2
ราคาเม็ขง	2.23	0.0
งบประมาณ	2.77	2.6
GDP ต่อหัว	0.01	2.0
สัดส่วนคนอายุ 25-50	52.88	3.1
* สัดส่วนอายุ 15-50	48.21	2.0
F	12	
Adjusted R <sup>2</sup>	0.99	
D.W.	2.00	

รูปที่ 8 ช่องทางการลักลอบนำเข้าสุราสู่ไทย



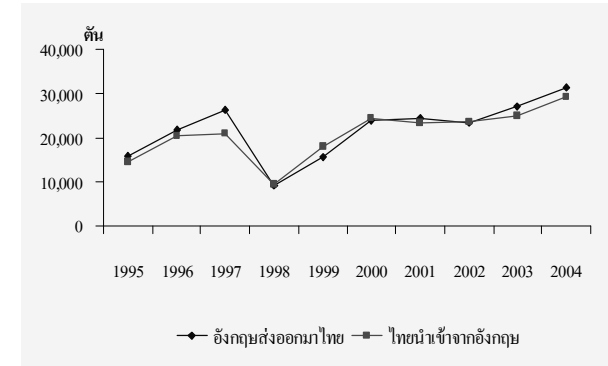
▪ การลักลอบหนีภาษี

เมื่ออัตราภาษีที่ทำการจัดเก็บอยู่ในอัตราที่สูง จะทำให้ผู้บริโภคลักลอบหนีภาษีมากขึ้น โดยไม่ได้ทำให้รายได้จากภาษีของรัฐเพิ่มขึ้น แต่กลับทำให้รายได้จากภาษีของรัฐลดลง และอาจจะไม่ทำให้การบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ลดลง เนื่องจากผู้บริโภคยังคงสามารถซื้อเครื่องดื่มที่มีราคาไม่แพงนักจากการลักลอบหนีภาษีอยู่

รูปแบบในการหนีภาษีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์นำเข้า

- การขนเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์เถื่อนมาทางทะเล
- การลักลอบขนสินค้ามาตามชายแดนที่ติดกับประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ประเทศมาเลเซีย ประเทศกัมพูชา และประเทศลาว เป็นต้น

รูปที่ 9 ปริมาณการนำเข้าและส่งออกสุราระหว่างไทยกับอังกฤษ



**ตารางที่ 7 สุราผ่านแดนไทย จากประเทศที่สามไปประเทศ  
สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว**

ประเภทสุรา	ปี 2546		ปี 2547		ปี 2548	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
สุรา	883.7	618,467.7	2,945.5	1,169,416.2	8,218.4	2,109,071.5
ไวน์	0.0	0.0	0.0	0.0	9.0	122.5
เบียร์	6.7	4,251.8	0.0	0.0	83.4	23,749.7
รวมทั้งหมด	890.4	622,719.5	2,945.5	1,169,416.2	8,310.8	2,132,943.7

49

ไวน์เดือนผ่านไทยโดยเฉลี่ย 123 ตัน  
 ไวน์เดือนที่มาจากลาวโดยเฉลี่ยวิธีที่ 1 (ไวน์ผ่านแดนที่ไม่ข้ามไปฝั่งลาว) 15 ตัน  
 โดยเฉลี่ยวิธีที่ 2 (ไวน์ผ่านแดนที่มีการลักลอบภายหลัง) 17 ตัน  
 โดยเฉลี่ยวิธีที่ 3 (ไวน์นำเข้าโดยตรงหักการจำหน่ายและบริโภค) 112 ตัน  
 ไวน์เดือนที่มาจากมาเลเซียโดยเฉลี่ย 25 ตัน  
 ไวน์เดือนที่มาจากกัมพูชาโดยเฉลี่ย 5 ตัน  
 คิดเป็นร้อยละ 40 ของปริมาณการนำเข้าไวน์ทั้งหมด

51

■ **ปริมาณการลักลอบสุรานำเข้า  
มี 2 วิธีหลัก ดังนี้**

**1. การประมาณการสุราเดือนจากข้อมูลการค้าระหว่างประเทศ**

วิสกี้เดือนผ่านไทยโดยเฉลี่ย 1,264 ตัน  
 วิสกี้เดือนที่มาจากลาวโดยเฉลี่ยวิธีที่ 1 (วิสกี้ผ่านแดนที่ไม่ข้ามไปฝั่งลาว) 1,028 ตัน  
 โดยเฉลี่ยวิธีที่ 2 (วิสกี้ผ่านแดนที่มีการลักลอบภายหลัง) 1,560 ตัน  
 โดยเฉลี่ยวิธีที่ 3 (วิสกี้นำเข้าโดยตรงหักการจำหน่ายและบริโภค) 860 ตัน  
 วิสกี้เดือนที่มาจากมาเลเซียโดยเฉลี่ย 775 ตัน  
 วิสกี้เดือนที่มาจากกัมพูชาโดยเฉลี่ย 270 ตัน  
 คิดเป็นร้อยละ 10 ของปริมาณการนำเข้าวิสกี้ทั้งหมด

50

**2. การประมาณการสุราเดือนที่ลักลอบนำเข้าจากประเทศเพื่อนบ้าน จากส่วนเกินหรือส่วนต่างระหว่างปริมาณการนำเข้าสุราหลักหักการส่งออกและการบริโภคของประเทศเพื่อนบ้าน**

วิสกี้เดือนผ่านไทยโดยเฉลี่ย 1,264 ตัน  
 วิสกี้เดือนที่มาจากลาวโดยเฉลี่ยวิธีที่ 1 (วิสกี้ผ่านแดนที่ไม่ข้ามไปฝั่งลาว) 1,028 ตัน  
 โดยเฉลี่ยวิธีที่ 2 (วิสกี้ผ่านแดนที่มีการลักลอบภายหลัง) 1,560 ตัน  
 โดยเฉลี่ยวิธีที่ 3 (วิสกี้นำเข้าโดยตรงหักการจำหน่ายและบริโภค) 860 ตัน  
 วิสกี้เดือนที่มาจากมาเลเซียโดยเฉลี่ย 775 ตัน  
 วิสกี้เดือนที่มาจากกัมพูชาโดยเฉลี่ย 270 ตัน  
 คิดเป็นร้อยละ 10 ของปริมาณการนำเข้าวิสกี้ทั้งหมด

52

ไวน์เดือนผ่านไทยโดยเฉลี่ย 123 ตัน ไวน์เดือนที่มาจากลาวโดยเฉลี่ยวิธีที่ 1 (ไวน์ผ่านแดนที่ไม่ข้ามไปฝั่งลาว) 15 ตัน โดยเฉลี่ยวิธีที่ 2 (ไวน์ผ่านแดนที่มีการลักลอบภายหลัง) 17 ตัน โดยเฉลี่ยวิธีที่ 3 (ไวน์นำเข้าโดยตรงหักการจำหน่ายและบริโภค) 112 ตัน ไวน์เดือนที่มาจากมาเลเซียโดยเฉลี่ย 82 ตัน ไวน์เดือนที่มาจากกัมพูชาโดยเฉลี่ย 11 ตัน คิดเป็นร้อยละ 55 ของปริมาณการนำเข้าไวน์ทั้งหมด	53

	<b>3.1 การจัดเก็บภาษีแอลกอฮอล์ที่เหมาะสมที่สุด (Optimal Alcohol Taxation)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ พื้นฐานแนวคิดเรื่องภาษีอุปโภคบริโภคทั่วไป           <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ความมีประสิทธิภาพของภาษี (Efficiency)</li> <li>▪ ความเท่าเทียมทางสังคม (Social Equity)</li> </ul> </li> <li>➢ หลักการกำหนดอัตราภาษีที่เหมาะสม ในกรณีที่การบริโภคสุราก็ทำให้เกิดผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคม</li> </ul>	55

	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <b>3. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับภาษีสรรพสามิตสุรา</b> </div>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ ทฤษฎีภาษีแอลกอฮอล์ที่เหมาะสมที่สุด (Optimal Alcohol Tax Theory)</li> <li>➢ ทฤษฎีการประเมินประสิทธิภาพของการเก็บภาษี ในกรณีที่เกิดการบิดเบือนต่างๆในตลาดสุรา</li> </ul>	54

	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ พื้นฐานแนวคิดเรื่องภาษีอุปโภคบริโภคทั่วไป :          ความสมดุลระหว่างหลักประสิทธิภาพกับหลักความเท่าเทียม</li> </ul>
	ตามแนวคิด Diamond and Mirrlees ที่พัฒนาจาก Ramsey Rule อัตราภาษีที่เหมาะสมจะขึ้นอยู่กับ บรรทัดฐาน หรือ ค่านิยม (Social Value) ของสังคมนั้นๆ กล่าวคืออัตราภาษีที่จะเก็บขึ้นอยู่กับ การให้น้ำหนักความสำคัญระหว่างเรื่อง ประสิทธิภาพของการเก็บภาษี (Revenue Maximisation) กับ เรื่องความเท่าเทียมในสังคม (Equity Consideration)
	56

### 3.1.1 หลักประสิทธิภาพของภาษีแอลกอฮอล์

โดยทั่วไป การเก็บภาษีจะทำให้เกิดการบิดเบือนในการจัดสรรทรัพยากร (Distortion in Resource Allocation) ในระบบเศรษฐกิจ เนื่องจากการเก็บภาษีจะทำให้ผู้เสียภาษีปรับเปลี่ยนพฤติกรรมในการบริโภค การออม การตัดสินใจในการทำงานและการลงทุน... ฉะนั้นนักเศรษฐศาสตร์จึงใช้หลักพิจารณาว่า หากรัฐต้องการรายรับภาษีเพิ่มขึ้น 1 ล้านบาท สังคมจะต้องใช้ทรัพยากรในการจัดเก็บภาษีเท่าไร

57

### ▪ การสร้างทฤษฎีอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุด

โจทย์ในการคำนวณอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุดเริ่มจากสมการดังนี้

$$\max_{\{t_1, \dots, t_n\}} V(q_1, \dots, q_n, w, I), s.t. R = \sum_{i=1}^n p_i t_i x_i \quad (1)$$

59

### ▪ แนวคิดทฤษฎีภาษีแอลกอฮอล์ที่มีประสิทธิภาพที่สุด

วัตถุประสงค์หลักของแนวคิดของ Frank Plumpton Ramsey เมื่อ ค.ศ. 1927 : “หากมีการกำหนดเป้าหมายการหารายรับของรัฐจากภาษี ซึ่งเก็บจากการใช้จ่ายของประชากร... โดยทั่วไปภาษีดังกล่าวจะมีได้หลายอัตราด้วยกัน...คำถามหลักคือจะมีวิธีการปรับอัตราภาษีดังกล่าวอย่างไรจึงจะมีผลในทางลบต่ออรรถประโยชน์น้อยที่สุด...”

58

### ▪ การสร้างทฤษฎีอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุด (ต่อ)

อัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุดเปรียบเสมือนการตั้งราคาสาธารณะ (Public Sector Pricing)

$$\frac{\partial V}{\partial q_k} = -\lambda \left[ x_k + \sum_{i=1}^n p_i t_i \frac{\partial x_i}{\partial q_k} \right] \quad (2)$$

60

- การสร้างทฤษฎีอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุด (ต่อ)

**Roy's Identity:**

$$\frac{\partial V}{\partial q_k} = \frac{-\partial V}{\partial I} x_k = -\alpha x_k \quad (3)$$

อรรถประโยชน์ส่วนเพิ่มของรายได้ (Marginal Utility of Income) เมื่อแทนค่าจาก (3) ไปใน (2) จะได้ (4) และ (5).

$$\alpha x_k = \lambda \left[ x_k + \sum_{i=1}^n p_i t_i \frac{\partial x_i}{\partial q_k} \right] \quad (4)$$

$$\sum_{i=1}^n t_i \frac{\partial x_i}{\partial q_k} = - \left[ \frac{\lambda - \alpha}{\lambda} \right] x_k \quad (5)$$

61

- การสร้างทฤษฎีอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุด (ต่อ)

(6) แทนค่าใน (5) :

$$\sum_{i=1}^n t_i p_i \left[ S_{ik} - x_k \frac{\partial x_i}{\partial I} \right] = - \left[ \frac{\lambda - \alpha}{\lambda} \right] x_k \quad (7)$$

$$\Rightarrow \sum_{i=1}^n t_i p_i S_{ik} = - \left[ \frac{\lambda - \alpha}{\lambda} \right] x_k + \sum_{i=1}^n p_i t_i x_k \frac{\partial x_i}{\partial I} \quad (8)$$

$$\Rightarrow \sum_{i=1}^n t_i p_i S_{ik} = - \left[ 1 - \frac{\alpha}{\lambda} - \sum_{i=1}^n t_i p_i \frac{\partial x_i}{\partial I} \right] x_k \quad (9)$$

63

- การสร้างทฤษฎีอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุด (ต่อ)

**Slutsky's Equation:**

$$S_{ik} = \frac{\partial x_i}{\partial q_k} + x_k \frac{\partial x_i}{\partial I} \quad (6)$$

$$\frac{\partial x_i}{\partial q_k} = S_{ik} - x_k \frac{\partial x_i}{\partial I}$$

62

- การสร้างทฤษฎีอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุด (ต่อ)

**Young's Theorem:**

$$\sum_{i=1}^n t_i S_{ik} = -\theta x_k \quad (10)$$

หรืออีกนัยหนึ่งคือ

$$\sum_{i=1}^n \Delta x_k^i = -\theta x_k$$

โดยที่  $\theta = \left[ 1 - \frac{\alpha}{\lambda} - \sum_{i=1}^n t_i \frac{\partial x_i}{\partial I} \right] > 0, 0 < \frac{\alpha}{\lambda} < 1, 0 < \sum_{i=1}^n t_i \frac{\partial x_i}{\partial I} < 1$

64

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ การสร้างทฤษฎีอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุด (ต่อ)</li> </ul>
	<p>โดยภายในตัวแปรฟังก์ชัน Theta ประกอบด้วยต้นทุนทางสังคมส่วนเพิ่มของกองทุนสาธารณะ (Social Marginal Cost of Public Fund) ในสมการที่ (11)</p> $MSCF_i = \omega_j \cdot \frac{b_i - \sum_{j=1}^n b_j (\delta_{E_j} + \delta_{A_j} + (1 - \tau_{\pi_j}) \delta_{M_j}) \epsilon_{ji}^T}{b_i (1 - v_i) + \sum_{j=1}^n b_j (1 - v_j) (\tau_j + \tau_{\pi_j} \delta_{M_j}) \epsilon_{ji}^I - \sum_{j=1}^n b_j \delta_{G_j} \epsilon_{ji}^T} \quad (11)$ <p style="text-align: right;">65</p>

	<p>4. จากนัยข้อที่ (3) จะเห็นได้ว่า Ramsey Tax Rule ที่ยังไม่ได้มีการปรับปรุง พิจารณาเพียงเรื่องความมีประสิทธิภาพเท่านั้น ดังนั้น การเก็บภาษีเป็นแบบ Lump-Sum ย่อมถือว่าเป็นวิธีการที่ดีที่สุด (First-Best Solution) และการเก็บภาษี Consumption Tax ถือว่าเป็นวิธีการที่อันดับสอง (Second-Best Solution) ดังนั้น Ramsey Tax Rule เป็นเพียงแนวทางการเก็บภาษีเพื่อลดการสูญเสียให้น้อยที่สุด (Minimise Loss) ที่เกิดจากการไม่มีประสิทธิภาพในการเก็บเท่านั้น แต่ไม่มีวิธีที่มีประสิทธิภาพที่สุด เมื่อพิจารณาถึงความเท่าเทียมทางสังคม</p> <p style="text-align: right;">67</p>

<p>3.1.2 การคำนวณอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุดโดยพิจารณาเรื่องความเท่าเทียมทางสังคม : จุดอ่อนของหลักประสิทธิภาพตามกฎ Ramsey Rule นัยสำคัญของ Ramsey Tax Rule มีข้อสมมติและข้อพิจารณาดังต่อไปนี้</p>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การวัดอุปสงค์ต่อสินค้า โดยใช้ Compensated Demand กับสินค้าทุกชนิด</li> <li>2. ตามนัยข้อที่ (1) สินค้าที่ไม่มีความยืดหยุ่นต่อราคา ย่อมต้องถูกเก็บภาษีในอัตราที่สูงกว่าสินค้าที่มีความยืดหยุ่นมาก ภายใต้ข้อสมมติว่าไม่มีผลทางความยืดหยุ่นไขว้ (Cross-Price Effect)</li> <li>3. เมื่อภาษีเป็นไปตามนัยข้อที่ (2) ครัวเรือนที่มีรายได้น้อยจึงต้องเสียภาษีในอัตราที่สูงกว่าครัวเรือนที่มีรายได้สูง (proof อยู่ในงานวิจัยของ Deaton (1981) เรื่อง weak separability preferences)</li> </ol> <p style="text-align: right;">66</p>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ การคำนวณอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุดโดยพิจารณาเรื่อง ความเท่าเทียมทางสังคม</li> </ul>	
	<p>ต่อมาในปี พ.ศ. 2514 (ค.ศ. 1971) Peter Diamond และ James Mirrlees ได้นำแนวทฤษฎีของ Ramsey มาพัฒนาเพื่อสามารถครอบคลุมถึงระบบเศรษฐกิจที่มีหลายครัวเรือน (Many-Household Economy) ที่ไม่ได้ใช้ Welfare Function เหมือนกันหมดทุกครัวเรือน และคำนึงถึงสวัสดิการของสังคมโดยรวม (Social Welfare Aspects) บทความทางวิชาการของ Diamond และ Mirrlees</p> <p style="text-align: right;">68</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>การคำนวณอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุดโดยพิจารณาเรื่องความเท่าเทียมทางสังคม (ต่อ)</li> </ul>
	<p><b>Modified Ramsey Tax Rule</b> ที่ได้รับการปรับปรุงโดยพิจารณาถึงประเด็นเรื่อง Efficiency และ Equity เป็นไปตามสมการนี้</p> $\frac{\sum_{i=1}^n \sum_{h=1}^H t_i S_{ki}^h}{\sum_{h=1}^H x_k^h} = - \left[ 1 - \sum_{h=1}^H \frac{b^h}{H} \cdot \frac{x_k^h}{x_k} \right] \quad (12)$ <p style="text-align: right;">69</p>

	<h3>3.2 เงื่อนไขการกำหนดอัตราภาษีแอลกอฮอล์ เมื่อเกิดการบิดเบือนต่างๆ ในตลาดสุรา</h3>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>การบริโภคสุรา จะมีผลทางลบต่อความเป็นอยู่ของสังคมโดยรวม ได้แก่ <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผลกระทบภายนอกจากการบริโภค (Private Sector Externality)</li> <li>- ผลกระทบภายนอกต่อรายจ่ายสาธารณะ (Public Sector Externality)</li> <li>- ผลที่เกิดจากการแข่งขันไม่สมบูรณ์ (Imperfect Competition)</li> <li>- ผลของการลักลอบซื้อขายสินค้าที่มีการจัดเก็บภาษี (Smuggling)</li> <li>- ผลที่เกิดจากปัญหาการที่ผู้บริโภคไม่สามารถควบคุมตนเอง<sup>71</sup></li> </ul> </li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>สมการ Ramsey Rule มีข้อสรุปดังนี้</li> </ul>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ปัญหาด้านความเท่าเทียม คือภาระภาษีอาจจะตกอยู่กับกลุ่มคนบางกลุ่มมากกว่า การใช้การจัดเก็บตามมูลค่าซึ่งเป็นภาษีที่มีความก้าวหน้าจะช่วยลดปัญหาความไม่เท่าเทียมกันของภาษีแอลกอฮอล์ไปได้ เมื่อพิจารณาเรื่องความเท่าเทียม อัตราภาษีควรจะต้องต่ำสำหรับครัวเรือนที่บริโภคสินค้านั้นได้รับอรรถประโยชน์ส่วนเพิ่มจากการบริโภคสินค้านั้นดังกล่าวมากกว่าการบริโภคสินค้านั้น</li> <li>2. เมื่อพิจารณาเรื่องความมีประสิทธิภาพ อัตราภาษีควรจะต่ำเมื่อพฤติกรรมการบริโภคสินค้านั้นมีความผกผันอย่างรุนแรงจากการเปลี่ยนแปลงทางราคา (Tax rate should be low if the households' consumption nature of that good is highly sensitive or reflexive to their income changes (efficiency aspect).)</li> </ol> <p style="text-align: right;">70</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>เงื่อนไขสำคัญในการกำหนดอัตราภาษีแอลกอฮอล์ที่เหมาะสมที่สุด เพื่อลดการบิดเบือนต่างๆ</li> </ul>
	<p>“กำหนดอัตราภาษีที่จะทำให้ผลกระทบขั้นต้นเกิดขึ้นน้อยที่สุดเท่าที่จะทำได้ (Externality Minimisation Problem)”</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>สามารถนำต้นทุนส่วนเพิ่มของกองทุนสาธารณะ (Marginal Cost of Public Funds: MSCF) มาประกอบการคำนวณอัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุด (Chandaevwit and Dahlby, 2006)</li> <li>MSCF สะท้อนถึงต้นทุนส่วนเพิ่มทางสังคม คำนวณจากการบิดเบือนส่วนเพิ่ม (Marginal Distortion) ในการจัดสรรทรัพยากรที่เกิดจากการที่รัฐจัดเก็บภาษีเพิ่มขึ้นเพื่อหารายได้</li> </ul> <p style="text-align: right;">72</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ เงื่อนไขสำคัญในการกำหนดอัตราภาษีแอลกอฮอล์ที่เหมาะสมที่สุด (ต่อ)</li> </ul>	
	<p>การศึกษาเบื้องต้น (unpublished) เพื่อคำนวณผลจากการจัดเก็บภาษีที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ของ Chandaewwit and Dahlby, 2006 พิจารณาข้อมูลดังนี้:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ อัตราภาษีที่เป็นอยู่จริงในประเทศไทย</li> <li>▪ ความยืดหยุ่นไขว้ (Cross-Price Elasticities)</li> <li>▪ ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคา (Price Elasticities of Demand) จาก Almost Ideal Demand System (AIDS) ใน Deaton and Muellbauer (1980)</li> <li>▪ ข้อมูลด้านค่าใช้จ่ายในการบริโภคจากบัญชีรายได้ประชาชาติจัดทำโดยสภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติในปี พ.ศ. 2536- 2545</li> </ul>

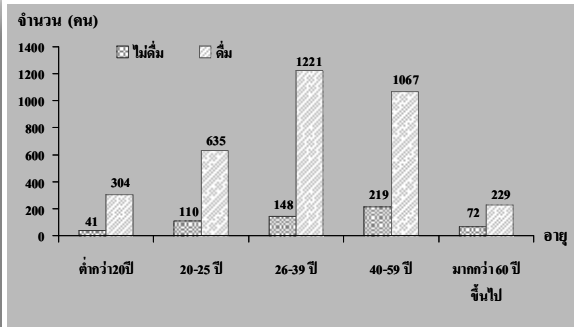
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ทบทวนปัจจัยประกอบการพิจารณา: ภาษีในประเทศไทยควรเป็นอย่างไร ?</li> </ul>	
	<p>เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ถือว่าเป็นสินค้าที่มีผลกระทบต่อภายนอกที่มีนัยสำคัญ จึงถือได้ว่าเป็นสินค้าที่จะต้องเผชิญกับภาษีหลายส่วน ดังนั้น ในแต่ละส่วนจึงมีหลายประเด็นที่จะต้องนำมาพิจารณา กล่าวคือ :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Revenue maximisation</li> <li>2) Equity consideration ซึ่งเป็นส่วนของหลักการเก็บภาษีสินค้าทั่วไป (Consumption Tax) และ</li> <li>3) Externality minimization (งานวิจัยนี้ให้ความสำคัญในเรื่องนี้มากที่สุด) <span style="float: right;">75</span></li> </ol>

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ เงื่อนไขสำคัญในการกำหนดอัตราภาษีแอลกอฮอล์ที่เหมาะสมที่สุด (ต่อ)</li> </ul>	
	<p>ต้นทุนทางสังคมส่วนเพิ่มของกองทุนสาธารณะ (Marginal Social Cost of Public Funds) คือการกำหนดอัตราภาษีโดยใช้หลักการ ต้นทุนส่วนเพิ่มของกองทุนสาธารณะ โดยพิจารณาเรื่องความเท่าเทียมทางสังคม (Social Equity) ไปพร้อมกันด้วย <span style="float: right;">74</span></p>

	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> <h2 style="margin: 0;">4. การประมาณการสมการอุปสงค์</h2> </div>
	<h3>4.1 ผลการสำรวจผู้ดื่มสุรา</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะเริ่มดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ครั้งแรกเมื่ออายุ 15- 20 ปี โดยมีเหตุผลในการตัดสินใจดื่ม นั่นคือต้องการที่จะทดลองดื่มเอง และเกิดจากการชักชวนของเพื่อนหรือญาติให้ร่วมวงสังสรรค์กัน <span style="float: right;">76</span></li> </ul>

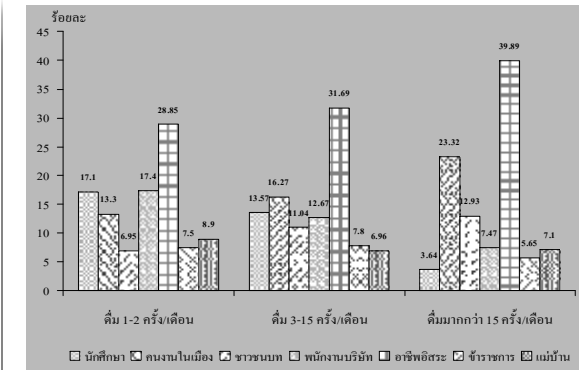


■ อายุของผู้ดื่มสุราส่วนใหญ่ อยู่ในช่วง 26-59 ปี



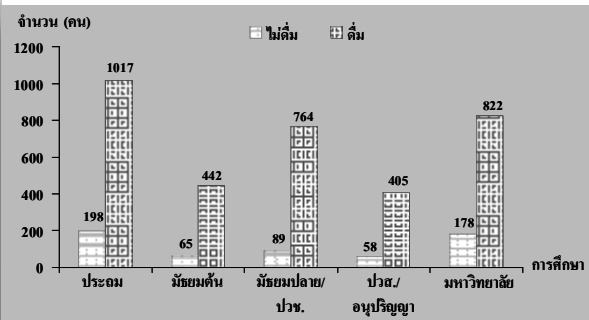
77

■ ผู้บริโภคที่ดื่มสุราบ่อยมาก จะเป็นกลุ่มผู้ประกอบการอิสระ กลุ่มคนงานในเมือง และกลุ่มชาวชนบท



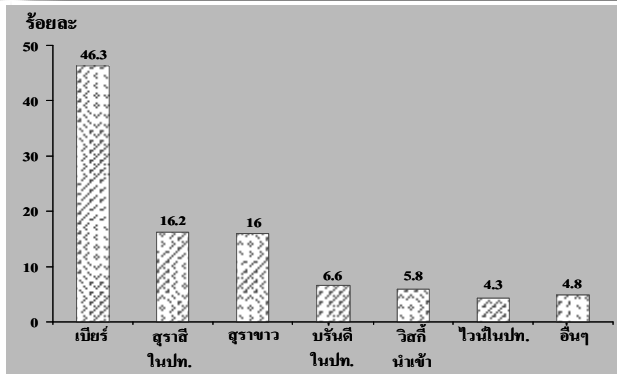
79

■ ระดับการศึกษาของผู้ดื่มสุราส่วนใหญ่ มีการศึกษาระดับประถมศึกษา รองลงมาคือ มหาวิทยาลัย



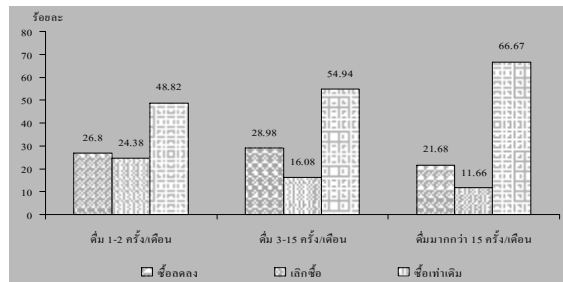
78

■ เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่นิยมดื่มมากที่สุด คือ เบียร์ รองลงมาได้แก่ สุราสีในประเทศ สุราขาว และวิสกี้นำเข้า



- ถ้าราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่นิยมดื่มเป็นประจำเพิ่มขึ้น (ลดลง) ร้อยละ 10 จากราคาปกติ พบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังคงมีพฤติกรรมการบริโภคเหมือนเดิม ยกเว้นกลุ่มแม่บ้าน

- การเพิ่มราคาร้อยละ 10 จากราคาปกติ (สิ่งอื่น ๆ คงที่) จะส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมการบริโภคของกลุ่มผู้บริโภคที่ดื่มน้อย มากกว่ากลุ่มผู้บริโภคที่ดื่มเป็นประจำ



81

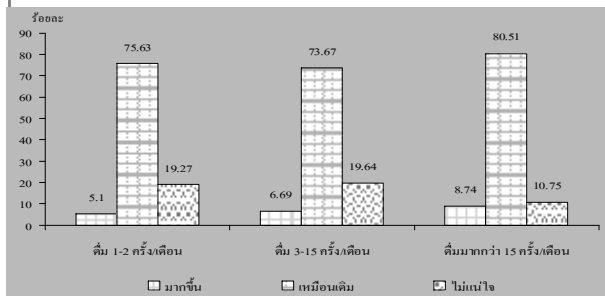
- ผลกระทบที่เกิดจากการบริโภคสุรา ได้แก่ การเกิดอุบัติเหตุ, ความเจ็บป่วย, การขาดงาน และเกิดปัญหาครอบครัว เป็นต้น ซึ่งแต่ละผลกระทบที่เกิดขึ้น มาจากปัจจัยต่างๆ ที่แตกต่างกันไป

- ผู้บริโภคโดยเฉพาะในภาคเหนือและภาคอีสาน เคยมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องของสุราชุมชนหนีภาษี แต่สำหรับผู้บริโภคในภาคใต้ ส่วนใหญ่จะเคยมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องของสุราต่างประเทศที่มีการลักลอบนำเข้า

- ผลการประมาณค่าปริมาณการลักลอบสุราต่างประเทศ พบว่า ปริมาณวิสกี้ลักลอบมีประมาณร้อยละ 10-11 ของปริมาณการนำเข้าวิสกี้ทั้งหมด และปริมาณไวน์ลักลอบมีประมาณร้อยละ 40-55 ของปริมาณการนำเข้าไวน์ทั้งหมด

83

- การลดราคาร้อยละ 10 จากราคาปกติ (สิ่งอื่น ๆ คงที่) จะส่งผลทำให้พฤติกรรมการบริโภคของผู้ที่ดื่มสุราเป็นประจำมีโอกาสที่จะดื่มสุราเพิ่มมากขึ้น มากกว่าผู้บริโภคที่ดื่มสุราน้อย



82

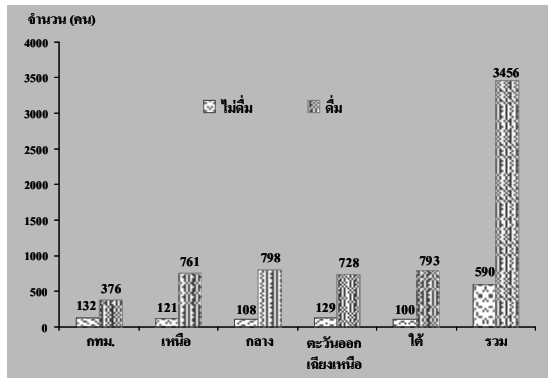
## 4.2 การประมาณสมการอุปสงค์ด้วยแบบจำลองเศรษฐมิติ เพื่อใช้กำหนดอัตราภาษีที่เหมาะสม

### ประเด็นการนำเสนอ

- จำนวนตัวอย่าง
- ลักษณะและพฤติกรรมของผู้บริโภค
- แบบจำลองการถดถอยโพรบิต (Probit regression model)
- แบบจำลองการถดถอยควอนไทล์ (Quantile regression model)
- การจำลองสถานการณ์ (Simulation) เพื่อหาระดับอัตราภาษีที่เหมาะสม

84

### ➢ จำนวนตัวอย่าง



85

### ➢ ลักษณะและพฤติกรรมของผู้บริโภค (ต่อ)

- ในกรณีที่มีการเพิ่มราคา ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะไม่ลดการบริโภค แต่จะเปลี่ยนไปบริโภคประเภทอื่นซึ่งมีราคาถูกกว่า
- โปรโมชั่นแบบซื้อ 1 แถม 1 และการลดราคาส่งผลอย่างมากต่อผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อเพิ่มหรือเลือกที่จะหันไปบริโภคยี่ห้ออื่น

87

### ➢ ลักษณะและพฤติกรรมของผู้บริโภค

- จากผู้ตอบแบบสอบถาม 4,046 คน ผู้ที่เคยดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 85.4 หรือ 3,456 ราย
- ส่วนมากผู้ตอบแบบสอบถามจะบริโภคเบียร์ (ร้อยละ 46.3) สุราอื่น ๆ ในประเทศ (ร้อยละ 16.2) และสุราขาว (ร้อยละ 16.0)
- การเปลี่ยนแปลงของราคาไม่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงปริมาณการซื้อแอลกอฮอล์ที่ดื่ม สำหรับเกินกว่าครึ่งหนึ่งของผู้ตอบแบบสอบถาม

86

### ➢ แบบจำลองการถดถอยโพรบิท

- ข้อมูลของผู้บริโภคจะถูกแบ่งออกเป็นสองกลุ่ม คือ กลุ่มผู้ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ และ กลุ่มผู้ไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ (ความถี่ในการดื่มน้อยกว่า 12 ครั้งต่อปี)
- ตัวแปรตาม คือ ดื่ม/ไม่ดื่ม ตัวแปรอิสระ คือ ตัวแปรเกี่ยวกับราคาและรายได้ รวมทั้งลักษณะทางสังคมต่างๆ เช่น เพศ อายุ การศึกษา ฯลฯ
- จากการคำนวณพบว่า ถ้าปัจจัยอื่น ๆ คงที่ หากเพิ่มราคาเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ 1% ผู้บริโภคที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ 10,000 คน จะเลิกดื่มน้อยกว่า 8 คน

88

	<p>➢ <b>แบบจำลองการถดถอยควอนไทล์</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ข้อมูลผู้บริโภคจะถูกนำมาจัดเรียงลำดับปริมาณการบริโภคจากน้อยไปหามาก โดยแบ่งเป็นคี่มน้อย คี่มปานกลาง และคี่มจัด</li> <li>▪ ตัวแปรตาม คือ ปริมาณการบริโภคเครื่องคี่มแอลกอฮอล์ชนิดนั้น ๆ และตัวแปรอิสระ คือ ราคาเครื่องคี่มแอลกอฮอล์ชนิดนั้น ราคาเครื่องคี่มแอลกอฮอล์ชนิดอื่น รายได้ และตัวแปรอิสระอื่นๆเช่นเดียวกับที่ใช้ในแบบจำลองการถดถอยโพรบิท</li> </ul> <p style="text-align: right;">89</p>

	<p>➢ <b>แบบจำลองการถดถอยควอนไทล์ (ต่อ)</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>สุราสีที่ผลิตในประเทศ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้ที่คี่มน้อยมีความยืดหยุ่นสูงกว่าผู้ที่คี่มปานกลางและผู้ที่คี่มมาก</li> <li>▪ การทดแทนกันของสุราสีกับเบียร์มีน้อยเมื่อพิจารณาจากความยืดหยุ่นของอุปสงค์</li> <li>▪ ราคาวิสกี้นำเข้าไม่มีผลต่ออุปสงค์ของสุราสีในประเทศ</li> <li>▪ ถ้ารายได้เพิ่มขึ้น 1% อุปสงค์ของสุราสีในประเทศจะเพิ่มขึ้นประมาณ 0.3% - 0.5%</li> </ul> </li> </ul> <p style="text-align: right;">91</p>

	<p>➢ <b>แบบจำลองการถดถอยควอนไทล์ (ต่อ)</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>วิสกี้นำเข้าจากต่างประเทศ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้ที่คี่มน้อยและผู้คี่มมากจะมีความยืดหยุ่นสูงกว่าผู้ที่คี่มปานกลาง</li> <li>▪ เมื่อราคามีการเปลี่ยนแปลงโดยเปรียบเทียบ ผู้บริโภคจะหันไปคี่มสุราสีที่ผลิตในประเทศแทนวิสกี้นำเข้า (trade down)</li> <li>▪ รายได้ของผู้บริโภคสุรานำเข้าในปัจจุบันไม่มีผลต่ออุปสงค์ของผู้บริโภคกลุ่มที่สำรวจมาน้อย่างมีนัยสำคัญ<sup>90</sup></li> </ul> </li> </ul>

	<p>➢ <b>แบบจำลองการถดถอยควอนไทล์ (ต่อ)</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>สุราขาว</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ อุปสงค์ของสุราขาวมีความยืดหยุ่นต่อราคาสูงกว่า 1 โดยที่ผู้ที่คี่มน้อย ผู้คี่มปานกลาง และผู้ที่คี่มมาก มีความยืดหยุ่นใกล้เคียงกัน</li> <li>▪ ผู้ที่คี่มสุราขาวมากจะคี่มสุราขาวและสุราสีทดแทนกันสูง</li> <li>▪ ถ้ารายได้เพิ่มขึ้น 1% อุปสงค์ของสุราขาวจะเพิ่มขึ้นประมาณ 0.36%</li> </ul> </li> </ul> <p style="text-align: right;">92</p>

	<p>➢ แบบจำลองการถดถอยควอนไทล์ (ต่อ)</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ เบียร์ <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้ที่ดื่มน้อยและผู้ดื่มมากมีความยืดหยุ่นสูงกว่าผู้ที่ดื่มปานกลาง</li> <li>▪ ผู้ดื่มปานกลางจะดื่มเบียร์น้อยลงมากเมื่อราคาสุราสี่และสุราขาวลดลง</li> <li>▪ ถ้ารายได้เพิ่มขึ้น 1% อุปสงค์ของสุราสี่ที่ผลิตในประเทศจะเพิ่มขึ้นประมาณ 0.33% - 0.46%</li> </ul> </li> </ul> <p style="text-align: right;">93</p>

<p>➢</p>	<p>การจำลองสถานการณ์ เพื่อหาระดับอัตราภาษีที่เหมาะสม</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ เนื่องจากผู้บริโภคบางส่วนสามารถหาซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์จากตลาดมืด (Black market) ซึ่งมีราคาถูกกว่าราคาในตลาดถูกกฎหมายได้</li> <li>▪ ถ้าอัตราภาษีมียุติสูงขึ้น การหนีภาษีย่อมมีสูงขึ้นด้วย และเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาแพงจะมีอัตราการหนีภาษีมากกว่าเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่มีราคาถูก</li> <li>▪ แบบจำลองประกอบด้วย 2 สมการ คือ สมการอุปสงค์ (demand) และสมการอุปทาน (supply) โดยใช้กรอบการวิเคราะห์ partial equilibrium analysis</li> <li>▪ ผลการจำลองสถานการณ์ได้แสดงให้เห็นว่า ภายใต้ข้อสมมติต่าง ๆ ที่แบบจำลองกำหนดขึ้นมา ถ้าในปัจจุบันนี้มีการหนีภาษีมากกว่า 18% ของปริมาณนำเข้าจริงทั้งหมด อัตราภาษีที่เก็บในปัจจุบันจะเป็นอัตราที่สูงเกินไป</li> </ul> <p style="text-align: right;">95</p>

	<p>➢ แบบจำลองการถดถอยควอนไทล์ (ต่อ)</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ไวน์ในประเทศ <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ผู้ที่ดื่มน้อยจะมีความยืดหยุ่นต่ำกว่าผู้ที่ดื่มปานกลางและผู้ดื่มมาก</li> <li>▪ ผู้ดื่มไวน์ในประเทศจะดื่มไวน์ในประเทศน้อยลงมากเมื่อราคาเบียร์ลดลง</li> <li>▪ รายได้ของผู้ที่บริโภคไวน์ในประเทศในปัจจุบันไม่มีผลต่ออุปสงค์ของผู้บริโภคกลุ่มที่สำรวจมาอย่างมีนัยสำคัญ</li> </ul> </li> </ul> <p style="text-align: right;">94</p>

<p>➢</p>	<p>นัยจากการประมาณการอุปสงค์ต่อสุรา</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ การขึ้นราคา (หรือภาษี) 1% จะทำให้คนดื่มสุราลดลง 8 ใน 10,000 คน</li> <li>▪ เหล้าขาว : ค่าความยืดหยุ่นต่อราคาค่อนข้างสูง ผลการศึกษาจึงชัดเจนว่าการขึ้นราคาเหล้าขาวสามารถลดการบริโภคเหล้าขาวได้ นอกจากนั้นจะช่วยให้สุขภาพคนจนดีขึ้นด้วย (คิดแบบคุณพ่อรู้ดี) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cross price elasticities ของราคาเบียร์สูง : เหล้าขาวกับเบียร์ทดแทนกันได้ดี</li> </ul> </li> </ul> <p style="text-align: right;">96</p>

	<p>■ <b>วิสกี้นำเข้า : ความยืดหยุ่นต่อราคา (own price elasticities) ส่วนใหญ่ไม่มีนัยสำคัญ</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• หมายความว่า อุปสงค์ต่อวิสกี้นำเข้ามีความยืดหยุ่นต่อราคาไม่แตกต่างจาก “สุญย์”</li> <li>• นโยบายอาจ หมายความว่า รัฐสามารถขึ้นภาษีสุรานำเข้าได้ เพราะจะไม่กระทบต่อการบริโภควิสกี้นำเข้า</li> </ul> <p style="text-align: right;">97</p>

	<p>■ ผลการประมาณการอุปสงค์ต่อเหล้าสีในประเทศ และเบียร์ในประเทศ ยังไม่ค่อยดี...หาข้อสรุปยาก</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ปัญหาจากวิธีประมาณการแบบสมการเชิงเดียวขัดแย้งกับข้อเท็จจริงว่าคนไทยดื่มสุราหลายชนิด</li> <li>• คนที่บริโภคเหล้าสีน้อย (และปานกลาง) นิยมบริโภคเหล้าขาวมาก : ช่วงที่มีเงินมาก คนดื่มเหล้าขาวจะหันไปดื่มเหล้าสี</li> <li>• 65% ของคนกินเหล้าสีเป็นนักเรียนมัธยมปลาย นี่คือเหตุผลที่ตัวแปร “รายได้” ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ</li> </ul> <p style="text-align: right;">99</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• แต่ข้อเท็จจริงคือ (1) วิสกี้นำเข้าตราดนิยมมีการลักลอบนำเข้าสูงมาก (~50% ของปริมาณบริโภค) (2) ผู้นำเข้าหันไปนำเข้าวิสกีราคาถูกมากขึ้น (3) ผู้ดื่มมีพฤติกรรมเปลี่ยนแปลงจากการดื่มวิสกีราคาแพงมาดื่มวิสกีนำเข้าราคาถูก (trade down) และ (4) โครงสร้างอายุประชากรเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่ทำให้มีการเพิ่มการบริโภควิสกีนำเข้าราคาถูก/ประกอบการผลของการโฆษณา</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ดังนั้นนโยบายลดการบริโภคสุราที่ได้ผลจึงไม่ใช่ “การขึ้นภาษี” แต่ควรใช้ “non-price measures” มากกว่า</li> </ul> <p style="text-align: right;">98</p>

	<p>■ <b>ไวน์ในประเทศ</b></p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ความยืดหยุ่นต่อราคาของผู้ดื่มปานกลางและผู้ดื่มหนัก มีค่าสูงกว่าหนึ่ง...นัย : ขึ้นภาษีได้</li> <li>• ไวน์ในประเทศกับเบียร์ทดแทนกันได้ดี : คู่แข่งของผู้ผลิตสุราชุมชน คือ ผู้ผลิตเบียร์รายใหญ่</li> </ul> <p style="text-align: right;">100</p>

<p>➤</p>	<p>นัยจากการ simulation ผลของโอกาสถูกจับของผู้ลักลอบนำเข้าสุราต่ออัตราภาษี</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ หากรัฐต้องการ maximize รายรับภาษี ควรลดอัตราภาษี เพราะจะดึงคนดื่มสุราหนีภาษีเข้ามาดื่มสุราที่เสียภาษี รัฐจะได้เงินมาใช้ในโครงการบรรเทาและเยียวยา ผลกระทบจากการบริโภคสุรา !!</li> </ul>
	<p>101</p>

<p>➤</p>	<p>5.1 เหตุผลสมัยใหม่ของการจัดเก็บภาษีสรรพสามิต : ใช้ภาษีเป็นเครื่องมือแก้ไขเยียวยาผลกระทบของการบริโภคต่อ</p>
	<p>เศรษฐกิจและสังคม <i>มากกว่า</i> การหารายได้สูงสุด</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ แม้บางกรณีการใช้ภาษีเป็นเครื่องมือหารายได้จะสอดคล้องกับวัตถุประสงค์อื่น (แก้ปัญหาสุขภาพ) <ul style="list-style-type: none"> <li>• แต่บางครั้งการหารายได้จะเกิดผลข้างเคียงที่ไม่ปรารถนา เช่น ออกใบอนุญาตจำหน่ายสุรา การหนีภาษี ฯลฯ</li> </ul> </li> </ul>
	<p>103</p>

<p><b>5. การประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคมที่มีต่อต้นทุนการจัดเก็บภาษี (MSCF)</b></p>	
<p>➤</p>	<p>หลักการ : อัตราภาษีสรรพสามิตสุราในปัจจุบันเป็นอัตราที่เหมาะสมหรือยัง วิธีการประเมินอัตราภาษีวิธีหนึ่งคือการคำนวณหาต้นทุนส่วนเพิ่มต่อสังคมของการเก็บภาษี (marginal social cost of public fund, MSCF) ถ้ารัฐต้องการแสวงหารายรับจากภาษีสูงสุด อัตราภาษีที่เหมาะสมที่สุด คือ อัตราที่ทำให้ MSCF มีค่าต่ำสุด โดยมีข้อสมมติว่าหากการเก็บภาษีเพิ่มขึ้น 1 บาททำให้ราคาสินค้าเพิ่มขึ้น 1 บาทเช่นกัน</p>
	<p>102</p>

<p>➤</p>	<p>5.2 ข้อมูลที่ใช้ในการคำนวณการบิดเบือนในตลาดสุราหรือผลกระทบภายนอก</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1. แบบจำลองและการประมาณการแบบจำลองได้มาจากงานวิจัยของ ดร.วรวรรณ และ Dahlby</li> <li>▪ 2. ค่าความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อราคาของสินค้า 10 ชนิด จากข้อมูลการสำรวจรายได้-รายจ่ายของครัวเรือน</li> <li>▪ 3. Parameters เรื่องการบิดเบือนและผลกระทบภายนอก จากงานวิจัยในประเทศและต่างประเทศ</li> </ul>
	<p>104</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>Parameters ที่ใช้ในการกำหนดอัตราภาษีแอลกอฮอล์ที่เหมาะสมที่สุด</li> </ul>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>ผลกระทบภายนอกของเอกชน: -0.062</li> <li>ผลกระทบภายนอกสาธารณะ: -0.192</li> <li>ผลที่เกิดจากการแข่งขันไม่สมบูรณ์: +0.267</li> <li>ผลของการลักลอบซื้อขายสินค้าที่มีการจัดเก็บภาษี: -0.624 (?)</li> <li>ผลที่เกิดจากปัญหาการที่ผู้บริโภคไม่สามารถควบคุมตนเอง: -0.302</li> </ol>	<p>การศึกษาเบื้องต้น (unpublished) เพื่อคำนวณผลจากการจัดเก็บภาษีที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ของ Chandaevwit and Dahlby, 2006 เป็นดังนี้:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผลวิจัยสนับสนุนเหตุผลสมัยใหม่(ต่อ)</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>(3) ผู้ดื่มสุรามีปัญหาการควบคุมตัวเอง กรณีนี้ยังไม่มีการวิจัยในไทย</li> <li>(4) ภาษีสุราที่สูงเกินไปก่อให้เกิดการหนีภาษี ยิ่งระบบการค้าสุราเถื่อนมีผู้มีอำนาจของรัฐเข้าเกี่ยวข้อง การค้าสุราเถื่อนก็ขยายตัว</li> <li>(5) การกระจายรายได้ ยังไม่มีการศึกษาในไทย</li> <li>(6) การค้าสุราที่มีอำนาจผูกขาด มีการศึกษาเฉพาะบางกรณี</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 5.3 ผลวิจัยสนับสนุนเหตุผลสมัยใหม่</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) ผลกระทบภายนอกจากการบริโภค : ผลวิจัยพบว่า สุราทำให้เกิดความเสียหายต่อสังคม เช่น <ul style="list-style-type: none"> <li>- (ก) ดื่มสุราบ่อย มีโอกาสเกิดอุบัติเหตุ</li> <li>- (ข) ดื่มสุรามาก เกิดปัญหาครอบครัวและขาดงาน</li> </ul> </li> <li>(2) สุราทำให้รัฐเสียค่าใช้จ่ายสาธารณสุขเพิ่มขึ้น เพราะปริมาณการดื่มและความถี่ในการดื่มมีผลต่อโอกาสเจ็บป่วย และปริมาณการดื่มกับการขับรถหลังดื่มสุรามีผลต่อค่ารักษาพยาบาล <ul style="list-style-type: none"> <li>- แต่ยังไม่มีการวิจัยคำนวณต้นทุนดังกล่าว</li> </ul> </li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ เหตุผลสมัยใหม่มีผลทำให้ต้นทุนส่วนเพิ่ม (MSCF) ของการเก็บภาษีสรรพสามิตเพิ่มขึ้น</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) MSCF ของภาษีสรรพสามิตจากสุรา และบุหรี่สูงกว่าน้ำมัน</li> <li>(2) หากเก็บภาษีสูงสุดโดยไม่คำนึงถึงผลกระทบภายนอกจากการบริโภคสุรา MSCF จะสูงขึ้น แสดงว่าการเก็บภาษีควรคำนึงถึงผลกระทบต่อสังคม</li> <li>(3) public sector externalities ทำให้ MSCF ลดลง แสดงว่าการเก็บภาษีควรรวมผลกระทบด้านสาธารณสุข</li> <li>(4) หากใช้ค่า parameter ของการหนีภาษีในระดับต่ำ (0.4%) ค่า MSCF จะลดลง แต่ถ้าปรับค่า parameter ใหม่ MSCF จะสูงขึ้น แสดงว่าอัตราภาษีสรรพสามิต <u>อาจ</u> สูงเกินไป</li> </ul>



## 6. ข้อเสนอแนะอัตราภาษีสุรา

6.1 ข้อเสนอเกี่ยวกับอัตราภาษีสรรพสามิต เพื่อลดปัญหาการบิดเบือนที่เกิดจากการบริโภคสุรา มีดังนี้ (การคำนวณใช้กรณีภาษีจากการนำเข้าวิสกี้ตราดำเป็นฐานในการคำนวณ)

ขั้นตอนการบิดเบือน	อัตราภาษี (% ของราคา CIF หรือราคาหน้าโรงงาน)
1. อัตราภาษีขั้นต่ำ	
- ผลกระทบภายนอกต่อบุคคลที่สามจากการดื่มสุรา	12-36 <sup>(1)</sup>
- ผลกระทบภายนอกต่อค่าใช้จ่ายสาธารณสุขของรัฐ	1.3 <sup>(2)</sup>
- การคิดสุรา (ปัญหาการหักห้ามใจหรือการควบคุมตัวเอง)	7.3 <sup>(2)</sup>
2. อัตราภาษีขั้นสูง	
- การหนีภาษีสุรา	101-156 <sup>(3)</sup>

## 6.2 ข้อเสนอเกี่ยวกับฐานภาษี

รัฐบาลควรหันมาจัดเก็บภาษีตามสภาพแทนระบบภาษีปัจจุบันที่มีฐานภาษี 2 ระบบ คือ อัตราภาษีตามสภาพ และอัตราตามมูลค่า แล้วเลือกฐานภาษีที่ให้รายรับภาษีสูงสุด

เหตุผลสำคัญ คือ อัตราภาษีตามสภาพจะทำให้ผู้บริโภคติดการดื่มสุราที่มีแอลกอฮอล์สูง แล้วหันมาบริโภคสุราประเภทที่มีแอลกอฮอล์ต่ำ และจะลดปัญหาการรายงานราคานำเข้า (cif price) หรือราคาหน้าโรงงานต่ำกว่าความเป็นจริง

111

## อัตราภาษีสุราปัจจุบันเทียบกับกรณีไม่มีการหนีภาษี

อัตราและจำนวนภาษี	ภาษีปัจจุบัน	ภาษีที่ควรข้อเสนอ	
		ภาษีสูงสุด	ภาษีต่ำสุด
(ก) แบนลิก 43 ลิตร ขนาด 0.75 ลิตร			
อัตราภาษีตามมูลค่า (% ของราคา CIF)			
- ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุภาพ (%)	199.1	156	101
- จำนวนภาษี 3 ชนิด (บาท/ขวด)	345.1	303.2	196.7
- จำนวนภาษีสรรพสามิต (บาท/ขวด)	308.1	-	-
อัตราภาษีตามสภาพ (บาท/ลิตรแอลกอฮอล์)			
- ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุภาพ	1,070.1	940	610
- ภาษีสรรพสามิต	955.3	-	-
(ข) แบน 35 ลิตร ขนาด 0.75 ลิตร			
อัตราภาษีตามปริมาณ (% ของราคาหน้าโรงงาน)			
- ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุภาพ (%)	101.5	-	-
- จำนวนภาษี 3 ชนิด (บาท/ขวด)	117.6	246.8	160.1
- จำนวนภาษีสรรพสามิต (บาท/ขวด)	105.0	-	-
อัตราภาษีตามสภาพ (บาท/ลิตรแอลกอฮอล์)			
- ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุภาพ	448.0	940	610
- ภาษีสรรพสามิต	400.0	-	-
(ค) เบียร์สีทอง 4.9 ลิตร ขนาด 0.63 ลิตร			
อัตราภาษีตามมูลค่า (% ของราคาหน้าโรงงาน)			
- ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุภาพ (%)	61.7	-	-
- จำนวนภาษี 3 ชนิด (บาท/ขวด)	22.8	29.0	18.8
- จำนวนภาษีสรรพสามิต (บาท/ขวด)	20.3	-	-
อัตราภาษีตามสภาพ (บาท/ลิตรแอลกอฮอล์)			
- ภาษีสรรพสามิต+มหาดไทย+สุภาพ	738.6	940	610
- ภาษีสรรพสามิต	658.3	-	-

110

## 6.3 อัตราภาษีสำหรับสุราประเภทต่าง ๆ

- ข้อเสนอแรก คือ ให้เลิกระบบคิดภาษีสรรพสามิตแบบฝังใน แล้วหันมาใช้วิธีคำนวณแบบฝังนอก
- ข้อเสนอที่สอง สำหรับสุราชนิดเดียวกันที่มีแอลกอฮอล์จำนวนเท่ากัน ควรเสียภาษีเป็นจำนวนเงินเท่ากัน และการหันมาจัดเก็บภาษีตามสภาพ เพราะจะเป็นวิธีที่ทำให้บริษัทเอกชนทุกบริษัทสามารถแข่งขันกันในตลาดที่มีกฎกติกาเหมือนกัน (level-playing field)

112

	<p>■ ข้อเสนอที่สาม มีดังนี้</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>ทางเลือกแรก</b> คือ สุราทุกชนิด (เบียร์ ไวน์ วิสกี้ ฯลฯ) ให้เสียภาษีต่อลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ ในอัตราเดียวกัน</li> <li>• <b>ทางเลือกที่สอง</b> คือ การเก็บภาษีอัตราก้าวหน้าตามปริมาณแอลกอฮอล์ โดยกำหนดให้สุราที่มีแอลกอฮอล์สูงเสียภาษีตามสภาพสูงกว่าสุราที่มีแอลกอฮอล์ต่ำ</li> </ul>
	113

	<p>• <b>ทางเลือกที่สาม</b> คือ แบ่งประเภทสุราเป็น 4 ประเภท แต่ละประเภทเสียภาษีต่างกัน โดยสุราที่มีแอลกอฮอล์ต่ำให้เสียภาษีอัตราต่ำกว่าสุราที่มีแอลกอฮอล์สูง ตัวอย่างเช่น</p>												
	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">เบียร์</td> <td style="width: 15%;">เสียภาษี</td> <td style="width: 15%;">550</td> <td style="width: 55%;">บาท/ลิตรแอลกอฮอล์</td> </tr> <tr> <td>ไวน์</td> <td>เสียภาษี</td> <td>650</td> <td>บาท/ลิตรแอลกอฮอล์</td> </tr> <tr> <td>วิสกี้และสุราอื่นๆ</td> <td>เสียภาษี</td> <td>950</td> <td>บาท/ลิตรแอลกอฮอล์</td> </tr> </table> <p>เหล้าขาวอัตราพิเศษก่อนปรับเป็น 900-950 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์</p>	เบียร์	เสียภาษี	550	บาท/ลิตรแอลกอฮอล์	ไวน์	เสียภาษี	650	บาท/ลิตรแอลกอฮอล์	วิสกี้และสุราอื่นๆ	เสียภาษี	950	บาท/ลิตรแอลกอฮอล์
เบียร์	เสียภาษี	550	บาท/ลิตรแอลกอฮอล์										
ไวน์	เสียภาษี	650	บาท/ลิตรแอลกอฮอล์										
วิสกี้และสุราอื่นๆ	เสียภาษี	950	บาท/ลิตรแอลกอฮอล์										
	115												

	<p>สำหรับประเทศไทยอาจกำหนดอัตราภาษีสุรา ดังรายละเอียดต่อไปนี้</p>												
	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">0.01-4 ดีกรี</td> <td style="width: 15%;">เสียภาษี</td> <td style="width: 15%;">650 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ (LPA)</td> </tr> <tr> <td>4.01-20 ดีกรี</td> <td>เสียภาษี</td> <td>750 บาท/LPA</td> </tr> <tr> <td>20.01-30 ดีกรี</td> <td>เสียภาษี</td> <td>850 บาท/LPA</td> </tr> <tr> <td>เกิน 30 ดีกรี</td> <td>เสียภาษี</td> <td>950 บาท/LPA</td> </tr> </table>	0.01-4 ดีกรี	เสียภาษี	650 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ (LPA)	4.01-20 ดีกรี	เสียภาษี	750 บาท/LPA	20.01-30 ดีกรี	เสียภาษี	850 บาท/LPA	เกิน 30 ดีกรี	เสียภาษี	950 บาท/LPA
0.01-4 ดีกรี	เสียภาษี	650 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์บริสุทธิ์ (LPA)											
4.01-20 ดีกรี	เสียภาษี	750 บาท/LPA											
20.01-30 ดีกรี	เสียภาษี	850 บาท/LPA											
เกิน 30 ดีกรี	เสียภาษี	950 บาท/LPA											
	114												

	<p>หากรัฐกังวลกับปัญหาขาดดุลการค้า เพราะในอนาคตภาษีนำเข้าสุราจากบางประเทศจะลดต่ำลงถึงศูนย์ ตามข้อตกลงเขตการค้าเสรี ในกรณีเช่นนี้รัฐอาจปรับอัตราภาษีสรรพสามิต (ตามสภาพ) ให้สูงขึ้นเท่ากับภาษีศุลกากรที่จะสูญเสียไปหรืออาจใช้วิธีเก็บภาษีตามสภาพที่มีอัตราต่างกันตามราคาขายปลีก ดังตัวอย่างต่อไปนี้</p>													
	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">เบียร์ทุกประเภท</td> <td style="width: 15%;"></td> <td style="width: 15%;">เสียภาษี 550 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">ไวน์</td> <td>ราคาต่ำกว่าขวดละ 2,000 บาท</td> <td>เสียภาษี 650 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์</td> </tr> <tr> <td>ราคาเกินขวดละ 2,000 บาท</td> <td>เสียภาษี 750 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">วิสกี้</td> <td>ราคาต่ำกว่าขวดละ 1,000 บาท</td> <td>เสียภาษี 850 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์</td> </tr> <tr> <td>ราคาเกินขวดละ 1,000 บาท</td> <td>เสียภาษี 950 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์</td> </tr> </table>	เบียร์ทุกประเภท		เสียภาษี 550 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์	ไวน์	ราคาต่ำกว่าขวดละ 2,000 บาท	เสียภาษี 650 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์	ราคาเกินขวดละ 2,000 บาท	เสียภาษี 750 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์	วิสกี้	ราคาต่ำกว่าขวดละ 1,000 บาท	เสียภาษี 850 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์	ราคาเกินขวดละ 1,000 บาท	เสียภาษี 950 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์
เบียร์ทุกประเภท		เสียภาษี 550 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์												
ไวน์	ราคาต่ำกว่าขวดละ 2,000 บาท	เสียภาษี 650 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์												
	ราคาเกินขวดละ 2,000 บาท	เสียภาษี 750 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์												
วิสกี้	ราคาต่ำกว่าขวดละ 1,000 บาท	เสียภาษี 850 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์												
	ราคาเกินขวดละ 1,000 บาท	เสียภาษี 950 บาท/ลิตรแอลกอฮอล์												
	116													

<h3>6.4 อัตราภาษีสำหรับเหล้าขาว</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>ข้อเสนอแรก คือ tax concession ในปีแรก รัฐจะไม่เก็บภาษีเหล้าขาวจากแอลกอฮอล์ 20 ดีกรีแรก ปีต่อไปจะลดจำนวนดีกรีที่ได้รับการยกเว้นภาษีจนถึงปี 5 จะไม่ยกเว้นภาษีอีก ดังนี้</li> </ul>	
ปีแรก	ยกเว้นภาษี 25 ดีกรีแรก แอลกอฮอล์ที่เหลือ (40-20) ดีกรีต้องเสียภาษีอัตราปกติ (900 บาทต่อลิตร)
ปีสอง	ยกเว้นภาษี 20 ดีกรีแรก
ปีสาม	ยกเว้นภาษี 15 ดีกรีแรก
ปีสี่	ยกเว้นภาษี 10 ดีกรีแรก
ปีห้า	ยกเว้นภาษี 5 ดีกรีแรก
ปีหก	เสียภาษีเต็มตามปกติ

117

<ul style="list-style-type: none"> <li>ข้อเสนอที่สอง คือ ทயอยปรับอัตราภาษีเหล้าขาวเป็น 4 ช่วง ดังนี้</li> </ul>	
ช่วงแรก (ทันที)	ปรับภาษีตามสภาพอีก 25% ของภาษีที่ต้องปรับเพิ่มขึ้น
ช่วงสอง (12-24 เดือน)	ปรับภาษีตามสภาพอีก 25%
ช่วงสาม (24-36 เดือน)	ปรับภาษีตามสภาพอีก 25%
ช่วงสี่ (ปีที่ 4)	เก็บภาษีตามสภาพเท่ากับสุราอื่นๆ

118

<h3>7. ข้อจำกัดของการศึกษา และงานวิจัยในอนาคต</h3>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>จุดอ่อนของวิธีประมาณการอุปสงค์ต่อสุราด้วยสมการเชิงเดียว <ul style="list-style-type: none"> <li>Own price elasticities มีค่าล้าเอียง</li> <li>ต้องประมาณการอุปสงค์เป็นระบบสมการ เพราะคนไทยมีพฤติกรรมบริโภคสุราหลายชนิดพร้อมๆกัน</li> </ul> </li> <li>ยังไม่มีข้อมูลสำคัญหลายรายการ <ul style="list-style-type: none"> <li>Public Expenditure Externalities</li> <li>ปัญหาการควบคุมตัวเองของผู้ดื่มสุรา</li> <li>Private Consumption Externalities ที่มีอยู่ยิ่งต่ำกว่าความจริง</li> </ul> </li> </ul>	<p>119</p>

<h3>7. ข้อจำกัดของการศึกษา และงานวิจัยในอนาคต (ต่อ)</h3>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>ต้องมีการปรับค่าพารามิเตอร์ในแบบจำลอง MSCF เช่น การใช้ค่า Price Elasticity of Demand ที่ได้จากงานวิจัยฉบับนี้</li> <li>คำนวณค่า MSCF ใหม่ที่คำนึงถึงความเท่าเทียมทางสังคมใหม่</li> </ul>	<p>120</p>

	<p>➤ การคิดอัตราภาษีสำหรับสุราประเภทอื่นๆ (นอกเหนือจากวิสกี้) โดยปรับปรุงข้อมูลต่างๆใหม่ เพราะอัตราภาษีที่เสนอ</p>
	<p>ในงานนี้ คำนวณจากภาษีนำเข้าวิสกี้ตราดำเท่านั้น</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ ข้อสมมติเรื่องการหลบเลี่ยงภาษีที่ใช้ในงานวิจัยนี้อาจไม่เหมาะสมกับสุราประเภทอื่นๆ</li></ul> <p>➤ ควรมีการศึกษาระบบการบริหารจัดเก็บภาษี เพื่อนำไปสู่การปรับปรุงระบบจัดเก็บภาษีสมัยใหม่ที่เหมาะสมกับโครงสร้างตลาดสุราในปัจจุบัน (ที่มีการแข่งขันมากกว่าในอดีต)</p> <p style="text-align: right;">121</p>

## ภาคผนวก ฉ แบบสอบถาม



โครงการวิจัยการประเมินผลกระทบของภาษีสุราต่อราคาและการบริโภคสุรา

แบบสอบถามผู้บริโภครื่องดื่มแอลกอฮอล์

มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์..... โทรศัพท์.....  
 ตำบล/แขวง..... อำเภอ/เขต..... จังหวัด.....  
 ที่ตั้งอาศัยอยู่ในเขตพื้นที่  เทศบาลนคร./เทศบาลเมือง  เทศบาลตำบล  นอกเขตเทศบาล/หมู่บ้าน  
 ชื่อผู้สัมภาษณ์..... ชื่อผู้ตรวจแบบสอบถาม.....

ส่วนที่ 1 พฤติกรรมการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์

- ท่านเคยดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์หรือไม่
  - 1. ไม่เคยดื่มเลย (ถามข้อ 2 แล้วข้ามไปส่วนที่ 4)
  - 2. เคยดื่มแต่หยุดชั่วคราวมานาน..... เดือน (ถามข้อ 5)
  - 3. เคยดื่มแต่เลิกดื่มเด็ดขาด (ถามข้อ 3-4 แล้วข้ามไปถามส่วนที่ 4)
  - 4. เคยดื่มและยังดื่มอยู่ (ข้ามไปถามข้อ 6)
- ทำไมท่านจึงไม่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ (เลือกเหตุผลที่สำคัญที่สุดเพียง 1 ข้อเท่านั้น)
  - 1. ไม่มีประโยชน์ กินเปลืองเงินของ
  - 2. เก็บเงินไปฝากธนาคาร
  - 3. ดื่มแล้วทำให้เกิดอุบัติเหตุ
  - 4. คนในครอบครัวไม่ต้องการให้ดื่ม
  - 5. ยังไม่ถึงวัยที่จะดื่มได้ (เรียนหนังสือ)
  - 6. เชื่อตามคำสอนทางศาสนา
  - 7. แพ้เครื่องดื่มแอลกอฮอล์
  - 8. ขาดเพื่อนสนิทป่วย/ตาย เพราะดื่มแอลกอฮอล์
  - 9. อื่นๆ ระบุ.....
- ทำไมท่านจึงเลิกดื่มเด็ดขาด (เลือกเหตุผลที่สำคัญที่สุดเพียง 1 ข้อเท่านั้น)
  - 1. ทนอสังหันดื่มเด็ดขาด / ป่วย
  - 2. ญาติเพื่อนสนิทป่วย / ตาย เพราะดื่มแอลกอฮอล์
  - 3. เกิดอุบัติเหตุร้ายแรง เพราะดื่ม
  - 4. ดื่มแล้วมีปัญหาทะเลาะวิวาท
  - 5. ดื่มแล้วเกิดปัญหาในครอบครัว
  - 6. ลูก เหยื่อ ขอร้องให้เลิกดื่ม
  - 7. อื่นๆ ระบุ.....
- ท่านเลิกดื่มอย่างเด็ดขาดมาเป็นเวลานาน.....ปี และท่านมีแนวโน้มว่าจะเลิกดื่มได้ตลอดไป.....เปอร์เซ็นต์ (ข้ามไปถามส่วนที่ 4)
- ทำไมท่านจึงหยุดดื่มชั่วคราว (เลือกเหตุผลที่สำคัญที่สุดเพียง 1 ข้อเท่านั้น) (ถามต่อ เฉพาะผู้ที่หยุดดื่มไม่เกิน 1 ปี)
  - 1. ทนอสังหันดื่ม / ป่วย
  - 2. รู้สึกว่าช่วงนี้สุขภาพไม่ค่อยดี หยุดพักก่อน
  - 3. เกิดอุบัติเหตุ ทุกรักษาอยู่
  - 4. งานยุ่ง / เรียนหนัก / ใกล้เคียงไม่มีเวลาว่าง
  - 5. อยู่ระหว่างइनฤนประพฤติ
  - 6. อยู่ระหว่างเข้าพรรษา
  - 7. คนที่บ้านให้หยุดดื่มบ้าง
  - 8. ญาติเพื่อนสนิทป่วย / ตาย เพราะดื่มแอลกอฮอล์
  - 9. ไม่มีเงิน
  - 10. อื่นๆ ระบุ.....

6. ทำไมท่านจึงลืมเครื่องดับเพลิงกอลด์
- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. ตั้งการที่ชนกลางราชการทำงานหนัก                   | <input type="checkbox"/> 2. มีเวลาว่าง  |
| <input type="checkbox"/> 3. แก้ไข เปลี่ยนบรรยากาศที่ข้าซาก จำเจ               | <input type="checkbox"/> 4. ลืมเพราะเพื่อนร่วมงานลืมหืมกับประจำ                   |
| <input type="checkbox"/> 5. ลืมเพราะเห็นกับกันตั้งวงดื่มเป็นประจําในละแวกบ้าน | <input type="checkbox"/> 6. ลืมเพราะคํงการชักชวนเพื่อนฝูงหาวิธีดื่มแก้ววงสังสรรค์ |
| <input type="checkbox"/> 7. ลืมเพราะคํงร่วมงานสังคม/งานเลี้ยง / ธุรกิจ        | <input type="checkbox"/> 8. อยากออกไปเที่ยวกลางคืน                                |
| <input type="checkbox"/> 9. ช่วงเทศกาลดื่มจนขงกัน / รวมญาติ                   | <input type="checkbox"/> 10. ลืมเป็นกิจวัตร                                       |
| <input type="checkbox"/> 11. อื่นๆระบุ.....                                   |   |
7. ท่านลืมเครื่องดับเพลิงกอลด์ครั้งแรกเมื่อตอนอายุ.....ปี
8. เหตุผลสำคัญที่สุดของท่านในการตัดสินใจลืมเครื่องดับเพลิงกอลด์ครั้งแรกคืออะไร
- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. อยากทดลองดื่มด้วยตัวเอง               | <input type="checkbox"/> 2. ลืมเพราะอยากเป็นคนที่ทันสมัย / เท่          |
| <input type="checkbox"/> 3. ลืมเพราะมีความเมือใจ / ชกหัก          | <input type="checkbox"/> 4. แก้ไข เปลี่ยนบรรยากาศที่ข้าซาก จำเจ         |
| <input type="checkbox"/> 5. ลืมเพราะหืมคนในบ้านดื่ม               | <input type="checkbox"/> 6. ลืมเพราะหืมลาภ โภภณ                         |
| <input type="checkbox"/> 7. รุ่นพี่ให้ลืมนงานรับน้องใหม่          | <input type="checkbox"/> 8. เพื่อนร่วมงานชักชวนให้ลืมน                  |
| <input type="checkbox"/> 9. เห็นคนบ้านชักชวนให้ลืมน               | <input type="checkbox"/> 10. เพื่อนฝูงชักชวนให้ร่วมวงเฮฮา               |
| <input type="checkbox"/> 11. พ่อแม่ผู้ปกครองให้ลืมนเพื่อเรียนรู้อ | <input type="checkbox"/> 12. ลืมเพราะคํงร่วมงานสังคม/งานเลี้ยง / ธุรกิจ |
| <input type="checkbox"/> 13. ช่วงเทศกาลที่ลืมนขงกัน / รวมญาติ     | <input type="checkbox"/> 14. อื่นๆระบุ.....                             |
9. ในรอบปีที่คํงดื่ม ท่านลืมเครื่องดับเพลิงกอลด์บ่อยี่ประจำหรือ ไม่
- |  |
|--|
| <input type="checkbox"/> 1. ลืมประจำ..... ครั้ง / เดือน                              |
| <input type="checkbox"/> 2. ลืมเป็นครั้งคราว..... ครั้ง / เดือน หรือ..... ครั้ง / ปี |
| <input type="checkbox"/> 3. ไม่รอบไปลืมน้อยครั้งมาก..... ครั้ง                       |
10. ท่านเคยดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทใดบ้าง (ตอบ ได้มากกว่า 1 ข้อ)
- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. วิสกี้ ในประเทศ (V.O. แบลกแลท)              | <input type="checkbox"/> 2. วิสกี้ นำเข้า                               |
| <input type="checkbox"/> 3. บรั่นดี ในประเทศ (รีเจนซีควาเสอร์)          | <input type="checkbox"/> 4. บรั่นดี นำเข้า (เรมิมายเลงคังเซนเนสซี)      |
| <input type="checkbox"/> 5. สุราชนิดอื่นๆในประเทศ (แสงโสมแก้วใจCROW 99) | <input type="checkbox"/> 6. สุราชนิดอื่นๆ นำเข้า (วอดคัฟลิเทอว์/ทอนยัค) |
| <input type="checkbox"/> 7. สุราขาว (โรงงานสุราและสุรากลั่นชุมชน)       | <input type="checkbox"/> 8. สุราผสม (เบียงจูนเบือคังมังกาทองกลางอง)     |
| <input type="checkbox"/> 9. สุราแช่ที่นเมือง (อุ กระแช่ สาโท น้ตาลมะ)   | <input type="checkbox"/> 10. เบียร์                                     |
| <input type="checkbox"/> 11. ไวน์/สปาร์กกลิ้งไวน์/ไวน์คสไวน์ ในประเทศ   | <input type="checkbox"/> 12. ไวน์/สปาร์กกลิ้งไวน์ นำเข้า                |
11. ท่านนิยมดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทใดมากที่สุด (ตอบ 1 ข้อ เท่านั้น)
- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. วิสกี้ ในประเทศ (V.O. แบลกแลท)              | <input type="checkbox"/> 2. วิสกี้ นำเข้า                               |
| <input type="checkbox"/> 3. บรั่นดี ในประเทศ (รีเจนซีควาเสอร์)          | <input type="checkbox"/> 4. บรั่นดี นำเข้า (เรมิมายเลงคังเซนเนสซี)      |
| <input type="checkbox"/> 5. สุราชนิดอื่นๆในประเทศ (แสงโสมแก้วใจCROW 99) | <input type="checkbox"/> 6. สุราชนิดอื่นๆ นำเข้า (วอดคัฟลิเทอว์/ทอนยัค) |
| <input type="checkbox"/> 7. สุราขาว (โรงงานสุราและสุรากลั่นชุมชน)       | <input type="checkbox"/> 8. สุราผสม (เบียงจูนเบือคังมังกาทองกลางอง)     |
| <input type="checkbox"/> 9. สุราแช่ที่นเมือง (อุ กระแช่ สาโท น้ตาลมะ)   | <input type="checkbox"/> 10. เบียร์                                     |
| <input type="checkbox"/> 11. ไวน์/สปาร์กกลิ้งไวน์/ไวน์คสไวน์ ในประเทศ   | <input type="checkbox"/> 12. ไวน์/สปาร์กกลิ้งไวน์ นำเข้า                |





16. ตัวใหญ่ท่านดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ไหน

- 1. บ้านตัวเอง
- 2. ที่กินเหล้า
- 3. ที่ทำงาน
- 4. ร้านอาหาร
- 5. สนามบันเทิง
- 6. ทางขบวนรถไฟ
- 7. เวลาไปที่ต่างจังหวัด
- 8. อื่นๆ ระบุ .....

17. ท่านใช้เวลาในการเดินทางไปซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์จากที่ดื่มประจำเพื่อนำไปดื่มในสถานที่เคอร์เวก้า ซัด 16. จะใช้เวลาประมาณ.....นาที

18. โดยเฉลี่ยแล้ว ท่านใช้เวลาในการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์นานาประมาณ..... ชั่วโมง

19. โปรดพิจารณาว่าท่านคิดว่าเครื่องดื่มแอลกอฮอล์กับใคร

- 1. ดื่มความอ้างพิงคนเดียว
- 2. เพื่อนสนิท
- 3.ญาติพี่น้อง คณะกรรมการ
- 4. คนรัก/แฟน
- 5. เพื่อนร่วมงาน
- 6. ลูกค้า
- 7. ดื่มร่วมกับคนอื่นๆในงานเลี้ยง
- 8. อื่นๆระบุ.....

**ส่วนที่ 2. เทศาผู้ที่เคยซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ปลอมคุณภาพราคาถูกกว่าท้องตลาดทั่วไปหนีภาษี**

20. ในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ท่านเคยซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ปลอมคุณภาพราคาถูกกว่าท้องตลาดทั่วไปหนีภาษีหรือไม่ (ตอบทุกข้อที่เลือกซื้อ ถ้าไม่เคยซื้อทั้งสามข้อ ข้ามไปส่วนที่ 3)

- 1. เคยซื้อปลอมภาษี ( ) ไม่เคย ( ) เคยซื้อ.....ครั้งปี (ตามข้อ 21)
- 2. เคยซื้อของซื้อเถาถูกกว่าท้องตลาดทั่วไปที่หนีภาษี ( ) ไม่เคย ( ) เคยซื้อ.....ครั้งปี (ข้ามไปข้อ 22)
- 3. เคยซื้อหนีภาษี ( ) ไม่เคย ( ) เคยซื้อ.....ครั้งปี (ข้ามไปข้อ 23)

21. ในรอบ 1 ปี ท่านเคยซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ปลอมคุณภาพ ประเภทและยี่ห้อใด ราคา ขนาด และจำนวนเท่าไร (ตามข้อ 24)

ซื้อ	ไม่ซื้อ	ประเภท	ยี่ห้อ	ราคาซื้อ (บาท/ขวด)	ราคาท้องตลาด (บาท)	ขนาด	จำนวนครั้ง (ครั้ง)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	วอดกี	1)..... 2).....	.....บาท .....บาท	.....บาท .....บาท	( ) 40ml ( ) 50ml ( ) 750ml ( ) 40ml ( ) 50ml ( ) 750ml	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	รัม	1)..... 2).....	.....บาท .....บาท	.....บาท .....บาท	( ) 40ml ( ) 50ml ( ) 750ml ( ) 40ml ( ) 50ml ( ) 750ml	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	สุราชนิดอื่นๆ	1)..... 2).....	.....บาท .....บาท	.....บาท .....บาท	( ) 40ml ( ) 50ml ( ) 750ml ( ) 40ml ( ) 50ml ( ) 750ml	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	เบียร์	1)..... 2).....	.....บาท .....บาท	.....บาท .....บาท	( ) 330ml ( ) 350ml ( ) 500ml ( ) 330ml ( ) 350ml ( ) 500ml	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	วอดกี/รัม/เหล้า ชนิดอื่น	1)..... 2).....	.....บาท .....บาท	.....บาท .....บาท	( ) 40ml ( ) 50ml ( ) 750ml ( ) 40ml ( ) 50ml ( ) 750ml	



24. ท่านได้เคยเดินทางไปทำกิจกรรมที่ส่งเสริมเอกลักษณ์ศิลปวัฒนธรรมของชาติไปหรือไม่ อย่างไร

อันดับที่ 1 ปีที่..... อันดับค่าที่ 2 ปีที่.....  
 อันดับค่าที่ 3 ปีที่.....

25. ท่านคิดว่าราคาของสินค้าปลอดภาษี / หนีภาษี ก็น่า สิ้นค้าราคาปกติ ในประเภทและชนิดเดียวกันจะสูงมีราคาต่างกันเท่าไร  
 ท่านจึงจะไม่ซื้อสินค้าปลอดภาษี / หนีภาษี (ประเภทและชนิดเดียวกับที่ท่านเลือก)

ข้อ	รายละเอียด	ประเภท	ราคา	ราคาต่ำสุด ไม่ได้รับ.....บาท	รวมค่าอื่น
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	สินค้าในประเทศ		<input type="checkbox"/> ไม่เกิน.....บาท	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	สินค้านำเข้า		<input type="checkbox"/> ไม่เกิน.....บาท	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	สินค้าในประเทศ		<input type="checkbox"/> ไม่เกิน.....บาท	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	สินค้านำเข้า		<input type="checkbox"/> ไม่เกิน.....บาท	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	สุราชนิดต่างๆในประเทศ		<input type="checkbox"/> ไม่เกิน.....บาท	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	สุราชนิดต่างๆนำเข้า		<input type="checkbox"/> ไม่เกิน.....บาท	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	สุรากลั่น	( ) โรงงานสุรา ( ) สุรกลั่นเอกชน	<input type="checkbox"/> ไม่เกิน.....บาท	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	สุรากลั่น		<input type="checkbox"/> ไม่เกิน.....บาท	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	สุรากลั่นนำเข้า	( ) สุรา ( ) กระเชา ( ) ซาก ( ) โรงงานสุรา	<input type="checkbox"/> ไม่เกิน.....บาท	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	เบียร์		<input type="checkbox"/> ไม่เกิน.....บาท	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ไวน์ชนิดต่างๆทั้งในประเทศ		<input type="checkbox"/> ไม่เกิน.....บาท	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	ไวน์ชนิดต่างๆนำเข้า		<input type="checkbox"/> ไม่เกิน.....บาท	<input type="checkbox"/>

26. ท่านซื้อเครื่องสำอางค์ปลอดภาษีด้วยวิธีใด

- 1. ซื้อจากร้านปลอดภาษีในประเทศเมื่อเดินทางไปยังต่างประเทศ
- 2. ซื้อจากร้านปลอดภาษีต่างประเทศเมื่อเดินทางไปต่างประเทศ
- 3. ผักกูดเพื่อนซื้อให้จากร้านปลอดภาษีในประเทศ
- 4. ผักกูดเพื่อนซื้อมาให้จากต่างประเทศ
- 5. ผักกูดนำที่ส่งการนับ/คนนับซื้อจากร้านปลอดภาษีในประเทศ
- 6. ผักกูดนำ/คนนำซื้อให้
- 7. อื่นๆ.....

27. ท่านซื้อเครื่องสำอางค์ปลอดภาษีราคาสูงกว่าห้องทดลองทั่วไปหนีภาษีจากที่ไหน

- 1. ร้านขายของชำ / ร้านค้าในหมู่บ้าน โดยซื้อ ( ) หน้าร้าน ( ) หลังร้าน
- 2. ร้านค้าปลีกที่ขายเครื่องสำอางค์ โดยซื้อ ( ) หน้าร้าน ( ) หลังร้าน
- 3. ร้านขายส่งเครื่องสำอางค์ โดยซื้อ ( ) หน้าร้าน ( ) หลังร้าน
- 4. ร้านค้าในประเทศ แต่คนขายแทน โดยซื้อ ( ) หน้าร้าน ( ) หลังร้าน
- 5. ซื้อจากคนกลางที่ลักลอบนำเข้ามาอีกทีหนึ่ง
- 6. แห่ส่งผลิต
- 7. ผักกูด / เพื่อนซื้อมาให้
- 8. ผักกูดนำ/คนนำซื้อ
- 9. ผักกูดนำที่ตามด่านจากแดนเพื่อนบ้าน
- 10. อื่นๆ.....

28. ท่านซื้อเครื่องพิมพ์เอกสารที่ราคาถูกกว่าท้องตลาดทั่วไปในนามนิคม ในบริเวณไหน อย่างไร
1. บริเวณ 22  2. บางซ่ง
3. บางนา  4. บางบอน
5. ลาดกระบัง  6. ต่างจังหวัด อื่นๆ/ตลาด..... จังหวัด.....
7. แผนกพิเศษ ท่าน..... จังหวัด.....  8. อื่นๆระบุ.....
29. ระยะเวลาในการสั่งซื้อเครื่องพิมพ์เอกสารที่ราคาถูกกว่าท้องตลาดทั่วไปในนามนิคม นับตั้งแต่วันที่สั่งซื้อจนได้รับสินค้าใช้เวลานานเท่าไร
1. สั่งซื้อแล้วได้เลย  2. ต้องรอก่อนล่วงหน้า..... วัน
30. ในกรณีซื้อเครื่องพิมพ์เอกสารที่ราคาถูกกว่าท้องตลาดทั่วไปในนามนิคมใน ส่วนมาบแล้วท่านซื้ออะไรต่อไป
1. ซื้อเพิ่มเติม  2. เป็นของฝากให้ญาติ/เพื่อน/รู้จัก
3. ญาติ/เพื่อน/คนรู้จักฝากให้ซื้อ  4. ซื้อมาขายต่ออีกครั้ง
5. อื่นๆระบุ.....
31. ท่านรู้ได้อย่างไรว่าที่ไหนทำหรือขายเครื่องพิมพ์เอกสารที่ราคา
1. มีคนแนะนำ / บอกต่อกันมา  2. รู้จักกันอยู่แล้ว
3. สอบถามจากคนอื่น  4. ข้อความเพื่อนฝูง / คนรู้จักที่เจอชื่อ
5. อื่นๆระบุ.....
32. นอกเหนือจากแหล่งที่ท่านซื้อเครื่องพิมพ์เอกสารที่ราคาแล้ว มีแหล่งอื่นอีกหรือไม่ในบริเวณใกล้เคียงที่ขายสินค้าชนิดนี้ มีที่ที่รู้จัก
1. ไม่มี / ไม่ทราบ  2. มี จำนวน..... แห่ง
33. ถ้าท่านไม่พอใจขายเครื่องพิมพ์เอกสารที่ราคาแล้วเลิกกิจการ ท่านจะทำอย่างไร
1. ไม่ซื้อเครื่องพิมพ์เอกสารที่ราคาอีก  2. ไปหาซื้อของแหล่งอื่นที่รู้จัก
3. ฝากให้คนอื่นทำใหม่
34. ท่านเคยทราบถึงกรณีไม่ว่า เครื่องพิมพ์เอกสารที่ราคาที่ท่านซื้อมานั้นอาจจะเป็นของปลอม
1. ทราบ แต่ยังไม่ซื้อ เพราะ.....
2. ไม่ทราบ เพราะ.....
35. ท่านรู้แหล่งไหนเกี่ยวกับเครื่องพิมพ์เอกสารที่ราคาหรือไม่
1. ใช่  2. รู้แต่ยังไม่กล้าไป
3. รู้แต่เวลาซื้อจะระวังตัว  4. รู้จริงไม่สนใจซื้อของราคา
36. ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ท่านเคยถูกจับ/ ท่านเป็นพยาน เพราะซื้อ/มีไว้ครอบครองเครื่องพิมพ์เอกสารที่ราคาหรือไม่
1. ไม่เคย  2. เคยถูกจับ..... ครั้ง  3. ถูกทั้งเป็นพยาน..... ครั้ง
37. ถ้ามีการจับกุมหรือถูกดำเนินคดี ท่านจะเป็นผู้ที่ซื้อเครื่องพิมพ์เอกสารที่ราคา ท่านจะหาซื้อเครื่องพิมพ์เอกสารที่ราคาหรือไม่
1. ซื้อแน่นอน เมื่อมีโอกาส  2. ระวังระวังในการซื้อให้ยากขึ้น
3. ไม่ซื้อ  4. ขึ้นอยู่กับ.....

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการคืนเครื่องดื่มแอลกอฮอล์

38. ถ้าเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ท่านซื้อเป็นประจำนั้น ขึ้นราคา 10% โดยที่รายได้ของท่านเท่าเดิมและราคายี่ห้ออื่นๆที่ ท่านจะซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ซื้อเป็นประจำลดลงหรือไม่
- 1. ซึ่ลดลง.....% (ถามต่อข้อ 39)
  - 2. เลิกซื้อ (ถามต่อข้อ 39)
  - 3. ซื้อเท่าเดิม (ข้าม ไปถามข้อ 40)
39. ถ้าซื้อลดลงเลิกซื้อ ท่านจะหัน ไปซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทใดแทน (ถามต่อข้อ 41)
- 1. เปลี่ยนไปซื้อยี่ห้ออื่นที่ราคาถูกกว่า
  - 2. เปลี่ยนไปซื้อยี่ห้ออื่นที่ราคาใกล้เคียงกับของเดิม
  - 3. เปลี่ยนไปซื้อยี่ห้ออื่นที่เคยราคาสูงกว่าของเก่า แต่ตอนนี้ใกล้เคียงกัน (เปลี่ยนเกรด)
  - 4. เปลี่ยนประเภทเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นประเภท.....
  - 5. ไม่เปลี่ยนยี่ห้อ/ประเภท
40. สำหรับท่านที่ไม่ลดการซื้อเมื่อราคาขึ้น 10% ราคาเครื่องดื่มแอลกอฮอล์จะต้องปรับขึ้นกี่% ท่านจึงจะลดการบริโภคลง 5% เครื่องดื่มแอลกอฮอล์จะต้องปรับขึ้น.....% ท่านจึงจะลดการบริโภคลง 5%
41. ถ้าราคาของเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ท่านซื้อเป็นประจำนั้น ลดราคา/ มีราคาขายถูกลงจากปกติ 10 % โดยที่รายได้และราคายี่ห้ออื่นๆที่ ท่านจะซื้อเพิ่มมากขึ้นหรือไม่ ในรอบ 1 เดือน
- 1. มากขึ้น .....%
  - 2. เหมือนเดิม
  - 3. ไม่แน่ใจ
42. โปรด โหม่งแบบไหน ที่มีผลให้ท่านซื้อเพิ่มมากขึ้น หรือหันมาซื้อยี่ห้อที่ทำโปรด โหม่งอยู่ (ตอบเฉพาะข้อที่มีผลมากที่สุด)
- 1. ชื่อ 1 แอม 1
  - 2. ลดราคา
  - 3. มีส่วนลดในการซื้อขวดต่อไป
  - 4. ขายเป็นแพ็ค ราคาถูกลง
  - 5. มีของแถมมาด้วย เช่น แก้ว ผ้าเช็ดหน้า เสื้อ
  - 6. จับสลาก รับของสมนาคุณ
  - 7. ส่งชิ้นส่วน ชิงรางวัล เช่น รถ บ้าน เงินสด ทองคำ
  - 8. ถิ่นๆระบุ.....
43. ในรอบปีที่ผ่านม มา เมื่อเห็น โฆษณาทาง โทรทัศน์/วิทยุ/โปสเตอร์/ป้ายโฆษณา ท่านจำเียเครื่องดื่มแอลกอฮอล์และข้อความหรือเรื่องราวของโฆษณาเหล่านั้น ได้หรือไม่
- 1. จำไม่ได้
  - 2. จำยี่ห้อสินค้าได้ คือ.....แต่จำข้อความหรือเรื่องราวไม่ได้
  - 3. จำได้ทั้งยี่ห้อและข้อความหรือเรื่องราว ได้แก่อียี่ห้อ.....
44. ช่วงเทศกาลเข้าพรรษา ท่านงดเหล้าเข้าพรรษาหรือไม่
- 1. งดเหล้าเป็นประจำทุกปี
  - 2. งดเหล้าได้บ้าง แต่ไม่ตลอด
  - 3. ปีก่อนๆ ไม่เคยงด พรรษาที่ผ่านมา
  - 4. ไม่เคยงดเหล้าเข้าพรรษา
45. ในครอบครัวของท่านมีผู้ที่ดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นประจำหรือไม่
- 1. มี ..... คน เป็นผู้ชาย ..... คน ผู้หญิง.....คน
  - 2. ไม่มี

46. คนในครอบครัวเคยบอกให้ท่านลด / หยุด / เลิกดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์หรือไม่
1. ไม่เคยบอก
2. เคยบอก และท่านทำอะไร ( ) ทำตาม โดยลดปริมาณ / จำนวนครั้ง ในการดื่มลง  
 ( ) ทำตาม โดยหยุดเป็นช่วงๆแต่ยังไม่เลิกเด็ดขาด  
 ( ) ทำตาม เคยเลิกดื่มมานาน.....ปี แล้วกลับมาดื่มอีก  
 ( ) ทำตาม กำลังพยายามจะเลิกอยู่  
 ( ) ไม่ทำตาม

47. ในการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ของท่าน เคยทำให้เกิดมีปัญหากายในครอบครัวความมาหรือไม่
1. ไม่เคย
2. เคยมี เป็นปัญหาเรื่อง ( ) ดกเถียง ทะเลาะเบาะแว้ง  
 ( ) ทะเลาะถึงขั้นทำร้ายร่างกาย  
 ( ) หยากร้าง  
 ( ) เงินขาดมือ ไม่พอใช้จ่าย  
 ( ) อื่นๆระบุ.....

48. ท่านคิดว่า ถ้าท่านต้องเลิกดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ท่านสามารถเลิกดื่มโดยเด็ดขาดได้หรือไม่
1. ได้ โดยไม่คิดอยากอีก และมั่นใจว่าจะเลิกได้เด็ดขาด  
 ( ) 100% ( ) มากกว่า 50% ( ) 50/50 ( ) น้อยกว่า 50%
2. ไม่ได้ แต่ทำได้แต่ดื่มน้อยลง
3. ทำไม่ได้เพราะจะมีปัญหากับชีวิตประจำวัน
4. ไม่เคยคิดเลิก
5. ไม่มี / ไม่แน่ใจ

ส่วนที่ 4 ข้อมูลส่วนตัว

49. เพศ  1. ชาย  2. หญิง

50. อายุ.....ปี

51. สถานภาพการสมรส

1. โสด  2. สมรสแล้ว แต่ไม่มีบุตร
3. สมรสแล้วมีบุตร ..... คน  4. หย่าร้างแยกกันอยู่ และมีลูกอยู่ด้วย .....คน
5. หย่าร้าง/แยกกันอยู่ และไม่ได้อยู่กับลูก

52. ในครัวเรือนของท่านมีสมาชิกกี่คน ..... คน ทำงาน.....คน เป็นเด็ก(อายุต่ำกว่า 15 ปี).....คน  
 เป็นผู้ชาย(รวมเด็ก).....คน

53. ระดับการศึกษาสูงสุดของท่าน (ถ้ากำลังศึกษาอยู่ ให้ใช้ระดับที่เรียน)

1. ไม่ได้เรียน - ต่ำกว่าประถมศึกษา  2. ประถมศึกษา
3. มัธยมศึกษาตอนต้น  4. มัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช.
5. ปวศ. / อนุปริญญาตรี  6. ปริญญาตรี
7. ปริญญาโท และสูงกว่า  8. อื่นๆ ระบุ.....

54. ตำแหน่งหลักของท่าน:

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. เกษตรกร/ประมง/ทำเหมือง/ปศุสัตว์                   | <input type="checkbox"/> 2. ครู/อาจารย์/งานวิชาการ                       |
| <input type="checkbox"/> 3. งานวิชาชีพ เช่น บัญชี หมายความ แพทย์ วิศวกร       | <input type="checkbox"/> 4. พหาร/ตำรวจ                                   |
| <input type="checkbox"/> 5. ผู้บริหาร/ผู้จัดการ                               | <input type="checkbox"/> 6. หัวหน้างาน/ผู้บริหาร/ซูเปอร์ไวเซอร์/ลิคเชอร์ |
| <input type="checkbox"/> 7. ช่างฝีมือ เช่น ช่างตัดช่างไม้ ช่างเครื่องยนต์     | <input type="checkbox"/> 8. ลูกจ้างร้านค้าพนักงานในโรงงาน                |
| <input type="checkbox"/> 9. กรรมกร เช่น ก่อสร้าง/รับจ้างทั่วไป                | <input type="checkbox"/> 9. พนักงานชั่วคราว/กระเปาะ/รถบรรทุก/รับจ้าง     |
| <input type="checkbox"/> 11. พี่สาว/พี่ชาย                                    | <input type="checkbox"/> 12. งานบริการส่วนบุคคล เช่น คัดผม ทำความสะอาด   |
| <input type="checkbox"/> 13. บริการทั่วไป เช่น พนักงานต้อนรับ โฮเต็ล/เรสโตรอง | <input type="checkbox"/> 14. นักเรียน / นักศึกษา                         |
| <input type="checkbox"/> 15. แม่บ้าน / แม่บ้าน / ไรลคกักร                     |  |

55. สถานภาพการทำงาน

- 1. นายจ้าง/มีลูกจ้าง/เงินเดือน (ข้ามไปข้อ 57)
- 2. ประกอบธุรกิจของตนเอง (ไม่มีลูกจ้าง) (ข้ามไปข้อ 57)
- 3. ลูกจ้างเอกชน/พนักงานบริษัท (ถามต่อข้อ 56)
- 4. ข้าราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ (ถามต่อข้อ 56)
- 5. ลูกจ้างของราชการ/รัฐวิสาหกิจ (ถามต่อข้อ 56)
- 6. ช่างกิจการของระบบครัว ปีร ได้ไม่แน่นอน (ถามต่อข้อ 56)
- 7. ไม่ได้ทำงาน

56. ค่าจ้างเงินเดือน/ค่าจ้าง

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. ค่าจ้าง เงินละ.....บาท   | <input type="checkbox"/> 2. ค่าแรง สัปดาห์ละ.....บาท  |
| <input type="checkbox"/> 3. ค่าแรง 2 สัปดาห์.....บาท | <input type="checkbox"/> 4. เงินเดือน เดือนละ.....บาท |

57. ในกรณีที่ ท่านทำงาน สัปดาห์ละ..... วัน ๆ ละ..... ชั่วโมง

58. รายได้ (รวมโบนัส เงินค่าชวลา รายได้พิเศษ)

ก) รายได้ของท่าน (บาท / เดือน)

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. ต่ำกว่า 5,000 บาท / เดือน   | <input type="checkbox"/> 2. 5,000 - 10,000 บาท / เดือน  |
| <input type="checkbox"/> 3. 10,001 - 15,000 บาท / เดือน | <input type="checkbox"/> 4. 15,001 - 20,000 บาท / เดือน |
| <input type="checkbox"/> 5. 20,001 - 40,000 บาท / เดือน | <input type="checkbox"/> 6. 40,001 - 60,000 บาท / เดือน |
| <input type="checkbox"/> 7. 60,001-100,000 บาท / เดือน  | <input type="checkbox"/> 8. มากกว่า 100,000 บาท / เดือน |

ข) รายได้รวมทั้งครัวเรือน (บาท / เดือน)

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1. ต่ำกว่า 5,000 บาท / เดือน   | <input type="checkbox"/> 2. 5,000 - 10,000 บาท / เดือน  |
| <input type="checkbox"/> 3. 10,001 - 15,000 บาท / เดือน | <input type="checkbox"/> 4. 15,001 - 20,000 บาท / เดือน |
| <input type="checkbox"/> 5. 20,001 - 40,000 บาท / เดือน | <input type="checkbox"/> 6. 40,001 - 60,000 บาท / เดือน |
| <input type="checkbox"/> 7. 60,001-100,000 บาท / เดือน  | <input type="checkbox"/> 8. มากกว่า 100,000 บาท / เดือน |



โครงการวิจัยการประเมินผลกระทบของภาษีสุราต่อราคาและภาวะบริโภคสุรา

แบบสอบถามผู้บริโภคเครื่องดื่มแอลกอฮอล์

มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์..... โทรศัพท์.....  
 ตำแหน่ง..... อำเภอ..... จังหวัด.....  
 ชื่อผู้สัมภาษณ์..... ชื่อผู้ตรวจแบบสอบถาม.....

ส่วนที่ 1 พฤติกรรมการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์

- ปัจจุบันท่านดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์หรือไม่
  - 1. ดื่มอยู่
  - 2. หยุดดื่มชั่วคราว พยายามแล้ว..... เดือน
  - 3. ดื่มแล้วเลิกขาดมาเป็นเวลานาน..... ปี
- ท่านเริ่มดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ตอนอายุเท่าไร.....ปี และปัจจุบันท่านอายุเท่าไร.....ปี
- ท่านมีเครื่องดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ประเภทใดมากที่สุด (ตอบ 3 ชื่อที่ดื่มมากที่สุด โดยเรียงลำดับจากมากไปหาน้อย อันดับ 1,2,3)
 

..... วิสกี้ รัมประเทศ (V.O / แบล็กเชน)	..... วิสกี้ รัมเจ้า (90 Piper / Master Blend / Red Label)
..... เบียร์ไทย (เบียร์ช้าง / เบียร์เสือ)	..... เบียร์ไทย (เบียร์ช้าง / เบียร์เสือ)
..... สุราจีนอื่นๆ ในประเทศไทย (แดง / โคมแดง / โคมขาว / CROW 99)	..... สุราจีนอื่นๆ นอกประเทศไทย (เวด / คิง / คิง / คิง)
..... สุราขาว (ไวน์แดง / ไวน์ขาว / ไวน์ชมพู)	..... สุราขาว (ไวน์แดง / ไวน์ขาว / ไวน์ชมพู)
..... สุราแช่พื้นเมือง (ดอง / ไวน์ / ไวน์ / ไวน์)	..... ไวน์
..... ไวน์ / สปรอตติง ไวน์ / ไวน์ผลไม้ ในประเทศไทย	..... ไวน์ / สปรอตติง ไวน์ / ไวน์ผลไม้
- โดยเฉลี่ยในแต่ละเดือน ท่านดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ทุกชนิดกี่ครั้ง
  - 1. ดื่มทุกวัน
  - 2. ดื่ม.....ครั้ง/เดือน
  - 3. ดื่มน้อยกว่าเดือนละ 1 ครั้ง เช่น ดื่มนเฉพาะโอกาสพิเศษ
- ในรอบ 6 เดือนที่ผ่านมา ท่านดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์อย่างไรบ้างในแต่ละครั้ง (ระบุปริมาณเท่าไร และดื่มแต่ละประเภทเดือนละกี่ครั้ง (ถามทุกข้อทั้ง 5 ประเภท))
  - 1. วิสกี้ รัมเจ้าในประเทศ (ขวดใหญ่ 0.70 ลิตร / มิดเดิล 0.75 ลิตร / ขวดเล็ก 0.30 ลิตร / มิดเดิล 0.375 ลิตร)  
 ปริมาณที่ดื่ม.....ลิตร/ครั้ง    เดือนละ.....ครั้ง     ไม่ดื่ม
  - 2. วิสกี้ รัมเจ้าต่างประเทศ (ขวดใหญ่ 0.70 ลิตร / มิดเดิล 0.75 ลิตร / ขวดเล็ก 0.30 ลิตร)  
 ปริมาณที่ดื่ม.....ลิตร/ครั้ง    เดือนละ.....ครั้ง     ไม่ดื่ม
  - 3. สุราขาว/สุราแดง (ขวดใหญ่ 0.625 ลิตร / ขวดกลาง 0.33 ลิตร / ขวดเล็ก 0.15 ลิตร / แก้วถึง 0.04 ลิตร)  
 ปริมาณที่ดื่ม.....ลิตร/ครั้ง    เดือนละ.....ครั้ง     ไม่ดื่ม
  - 4. เบียร์ (ขวดใหญ่ 0.64 ลิตร / ขวดเล็ก 0.33 ลิตร / กระป๋อง 0.25 ลิตร)  
 ปริมาณที่ดื่ม.....ลิตร/ครั้ง    เดือนละ.....ครั้ง     ไม่ดื่ม
  - 5. ไวน์ (ขวดใหญ่ 1.5 ลิตร / ขวดปกติ 0.75 ลิตร / ขวดเล็ก เช่น สเปย์ 0.275 ลิตร)  
 ปริมาณที่ดื่ม.....ลิตร/ครั้ง    เดือนละ.....ครั้ง     ไม่ดื่ม
  - 6. สุราแช่พื้นเมือง ปริมาณที่ดื่ม.....ลิตร/ครั้ง    เดือนละ.....ครั้ง     ไม่ดื่ม



6. ความปกติ ท่านมีค่าใช้จ่ายในการซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์โดยเฉลี่ยครั้งละเท่าไร .....บาทครึ่ง
7. ในรอบปี ท่านมีค่าใช้จ่ายเพื่อเดินทางไปการซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์โดยเฉลี่ยประมาณเท่าไร  
 1. แต่ละเดือนใช้เงิน .....บาทเดือน  2. ไม่เคยจ่ายเงินซื้อเอง  3. จำไม่ได้ / ไม่เคย
8. ส่วนใหญ่ท่านดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ไหน  
 1. บ้านตนเอง  2. บ้านเพื่อน  
 3. ร้านอาหาร  4. สถานบันเทิง  
 5. ชามง เกมเลี้ยง  6. อื่นๆ ระบุ .....
9. ความปกติท่านสังเวยการดื่มสุราหรือไม่  
 1. ขับประจำ  2. ขับรถบางครั้ง  
 3. ไม่ขับ เพราะอาจรถเพื่อนที่ดื่มด้วยกัน  4. ไม่ขับ เพราะกลัวรถเพื่อนที่ไม่ดื่ม  
 5. ไม่ขับ เพราะใช้รถสาธารณะ  6. ไม่ได้ขับ เพราะดื่มที่ทำงาน/ในสำนักงาน
10. ในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา ท่านเคยประสบอุบัติเหตุที่ได้รับบาดเจ็บจากการดื่มสุราหรือไม่  
 1. เคย  2. ไม่เคย (ข้ามไปตามข้อ 15.)
11. ถ้าเคยเคยประสบอุบัติเหตุได้รับบาดเจ็บ เหตุการณ์นั้นเกิดจากสาเหตุใด (ตามใจมากกว่า 1 ข้อ)  
 1. อุบัติเหตุทางรถ  2. อุบัติเหตุอื่นๆ เช่น หกล้ม (ระบุ).....  
 3. มีเรื่องทะเลาะกับสมาชิกในบ้าน  4. มีเรื่องทะเลาะกับคนอื่น
12. การประสบอุบัติเหตุในรอบ 2 ปี ที่ให้ " ตัวท่าน " ได้รับบาดเจ็บและทรัพย์สินเสียหายหรือไม่  
**ก) ความบาดเจ็บ**  1. ไม่บาดเจ็บ (ข้ามไปตาม ข.)  
 2. บาดเจ็บ การรักษาพยาบาล  
 ( ) เป็นผู้ป่วยนอก ค่ารักษาพยาบาลเป็นเงิน..... บาท หรือ ( ) ไม่ทราบจำนวนเงิน เพราะประกันจ่ายเบิกได้  
 ( ) ผู้ป่วยใน นอนโรงพยาบาล นาน.....วัน ลักษณะอาการ เป็นอย่างไร  
 ( ) มีบาดเจ็บ บวม ช้ำเล็กน้อย รักษาก่อนกลับบ้าน ( ) เจ็บขาหัก ช่วยเหลือตัวเองได้  
 ( ) เจ็บขาหัก ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้ ( ) ชีวเขาภายในเย็บแผล ( ) สมอกระดูกขากระดูก  
 ( ) สูญเสียอวัยวะ ( ) อัมพาต ( ) อื่นๆ.....  
**ค่ารักษาพยาบาล** เป็นเงิน..... บาท หรือ ( ) ไม่ทราบจำนวนเงิน เพราะประกันจ่ายเบิกได้  
**ข) ทรัพย์สิน**  1. ไม่เสียหาย (ข้ามไปตามข้อ 13)  
 2. มีทรัพย์สินเสียหาย ได้แก่ (พยายามให้ผู้ตอบประมาณค่าความเสียหาย)  
 รถยนต์ ค่าซ่อมแซม ( ) ต่ำกว่า 2,000 บาท ( ) 2,000-10,000 บาท ( ) มากกว่า 10,000 บาท  
 ( ) ไม่ทราบจำนวนเงิน เพราะบริษัทประกันจ่าย  
 รถจักรยานยนต์ ค่าซ่อมแซม ( ) ต่ำกว่า 1,000 บาท ( ) 1,000-5,000 บาท ( ) มากกว่า 5,000 บาท  
 ( ) ไม่ทราบจำนวนเงินเพราะบริษัทประกันจ่าย  
 ทรัพย์สินอื่น\* มูลค่าความเสียหาย.....บาท
13. เหตุการณ์เดียวกับข้อทำให้ " ผู้อื่น " ได้รับผลกระทบหรือไม่  
 1. มีผู้ได้รับผลกระทบ  2. ไม่มีผู้ได้รับผลกระทบ (ข้ามไปตามข้อ 15)

14. ผู้ที่ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์นี้ ได้รับบาดเจ็บและทรัพย์สินเสียหายหรือไม่
- ก) **รวมรวมทรัพย์สิน** □ 1. ไม่บาดเจ็บ (ข้ามไปถามข้อ 15) □ 2. บาดเจ็บ ได้รับการรักษาพยาบาล
- ( ) เป็นผู้ไปชนรถ **ตำรวจจราจร** เป็นเงิน..... บาท หรือ ( ) ไม่ทราบจำนวนเงิน เพราะประกันจ่ายเบิกได้
- ( ) ผู้ไปเยี่ยม บอนโรงพยาบาล นาน..... วัน **ลักษณะอาการ** เป็นอย่างไร
- ( ) มีบาดเจ็บ บวมดำ เล็กน้อย รวส่งตรวจการ ( ) แขนขาหัก ช่วยเหลือตัวเองได้
- ( ) แขนขาหัก ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้ ( ) ยิวะภายในเสียหาย ( ) สมอกระทบกระเทือน
- ( ) สูญเสียอวัยวะ ( ) สัมผัส ( ) อื่นๆ.....
- ตำรวจจราจร** เป็นเงิน..... บาท หรือ ( ) ไม่ทราบจำนวนเงิน เพราะประกันจ่ายเบิกได้
- ข) **ทรัพย์สิน** □ 1. ไม่สูญเสีย (ข้ามไปถามข้อ 15)
- 2. มีทรัพย์สินเสียหาย ได้แก่ (พยายามให้ผู้ตอบประมาณค่าความเสียหาย)
- รถยนต์ ค่าซ่อมแซม ( ) ที่กว่า 2,000 บาท ( ) 2,000-10,000 บาท ( ) มากกว่า 10,000 บาท
- ( ) ไม่ทราบจำนวนเงิน เพราะบริษัทประกันจ่ายเบิกไว้
- รถจักรยานยนต์ ค่าซ่อมแซม ( ) ที่กว่า 1,000 บาท ( ) 1,000-5,000 บาท ( ) มากกว่า 5,000 บาท
- ( ) ไม่ทราบจำนวนเงิน เพราะบริษัทประกันจ่ายเบิกไว้
- ทรัพย์สินอื่นๆ มูลค่าความเสียหาย.....บาท
15. ในรอบ 7 ปีที่ผ่านมา ท่านเคยประสบอุบัติเหตุได้รับบาดเจ็บจากการทำงานที่ผู้อื่นดื่มสุราหรือไม่
- 1. เคย □ 2. ไม่เคย (ข้ามไปถามข้อ 18.)
16. ถ้าเคย ท่านประสบอุบัติเหตุได้รับบาดเจ็บโดยเกิดจากเหตุใด
- 1. ถูกผู้ที่ดื่มสุราขับรถชน □ 2. ทะเลาะวิวาทกับคนที่ดื่มสุรา
- 3. โคนลูกหลงจากกลุ่มผู้ดื่มสุราที่ทะเลาะวิวาทกัน □ 4. โคนลูกหลงจากกลุ่มผู้ดื่มสุราที่ถือค้อนอง
- 5. สบมาชิกในบ้านที่ดื่มสุราให้พวกรุนแรง □ 6. อื่นๆ ระบุ.....
17. จากสาเหตุในข้อ 16. นี้ ทำให้อาาได้รับบาดเจ็บและทรัพย์สินเสียหายหรือไม่
- ก) **รวมรวมทรัพย์สิน** □ 1. ไม่บาดเจ็บ (ข้ามไปถามข้อ 18.)
- 2. บาดเจ็บ การรักษาพยาบาล
- ( ) เป็นผู้ไปชนรถ **ตำรวจจราจร** เป็นเงิน..... บาท หรือ ( ) ไม่ทราบจำนวนเงิน เพราะประกันจ่ายเบิกได้
- ( ) ผู้ไปเยี่ยม บอนโรงพยาบาล นาน..... วัน **ลักษณะอาการ** เป็นอย่างไร
- ( ) มีบาดเจ็บ บวมดำ เล็กน้อย รวส่งตรวจการ ( ) แขนขาหัก ช่วยเหลือตัวเองได้
- ( ) แขนขาหัก ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้ ( ) อวัยวะภายในเสียหาย ( ) สมอกระทบกระเทือน
- ( ) สูญเสียอวัยวะ ( ) สัมผัส ( ) อื่นๆ.....
- ตำรวจจราจร** เป็นเงิน..... บาท หรือ ( ) ไม่ทราบจำนวนเงิน เพราะประกันจ่ายเบิกได้
- ข) **ทรัพย์สิน** □ 1. ไม่สูญเสีย (ข้ามไปถามข้อ 18.)
- 2. มีทรัพย์สินเสียหาย ได้แก่ (พยายามให้ผู้ตอบประมาณค่าความเสียหาย)
- รถยนต์ ค่าซ่อมแซม ( ) ที่กว่า 2,000 บาท ( ) 2,000-10,000 บาท ( ) มากกว่า 10,000 บาท
- ( ) ไม่ทราบจำนวนเงิน เพราะบริษัทประกันจ่าย
- รถจักรยานยนต์ ค่าซ่อมแซม ( ) ที่กว่า 1,000 บาท ( ) 1,000-5,000 บาท ( ) มากกว่า 5,000 บาท
- ( ) ไม่ทราบจำนวนเงิน เพราะบริษัทประกันจ่าย
- ทรัพย์สินอื่นๆ มูลค่าความเสียหาย.....บาท

18. ในรอบ 2 ปี ท่านเคยเจ็บป่วยจากโรคที่เกี่ยวข้องกับการดื่มสุรานั้นถึงขั้นเข้ารับการรักษายาหลายหรือไม่
1. เคย ระบุโรค..... ทำรักษา..... บางครั้งก็
2. เคย เข้ารับการ รักษาแล้วไม่แน่ใจว่าเกิดจากสุรา ระบุโรค..... ทำรักษา..... บางครั้ง
3. ไม่เคย
19. ในรอบ 2 ปี ท่านเคยตรวจพบเนื้องอกที่เรื้อรังหรือไม่
1. เคย ตรวจพบ เนื้องอกประมาณ ปีละ.....วัน
2. ไม่เคย ตรวจพบ เนื้องอกเพราะร่างกายไม่พร้อม เจ็บป่วยประมาณ ปีละ.....วัน
3. ไม่เคย ตรวจพบ
4. เคยถูกให้ออกจากงานเพราะการดื่มสุรานั้นแล้ว
20. ในครอบครัวของท่านมีผู้ที่มีโรคเรื้อรังที่แอลกอฮอล์เป็นประจำหรือไม่
1. มี.....คน เป็นผู้ชาย.....คน ผู้หญิง.....คน  2. ไม่มี
21. คนในครอบครัวคนใดเคยทำให้ท่านลด / หยุด / เลิกดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์หรือไม่
1. ไม่เคย
2. เคยเคย และท่านกล่าวกันว่า ( ) ทำตาม โดยลดปริมาณ / จำนวนครั้ง ในการดื่มลง  
 ( ) ทำตาม โดยหยุดเป็นช่วงๆแต่ยังไม่เลิกเด็ดขาด ( ) ทำตาม โดยเลิกดื่มมานาน.....ปี แล้วกลับมาดื่มอีก  
 ( ) ทำตาม คำสั่งพยายามจะเลิกอยู่ ( ) ไม่ทำตาม
22. ในการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ของท่าน เคยทำให้เกิดมีปัญหาภายในครอบครัวความหรือไม่
1. ไม่เคย
2. เคยมี เป็นปัญหาเรื่อง ( ) ลูกคนในครอบครัวนั้น ( ) มีปากเสียงกับคนในครอบครัว  
 ( ) มีเรื่องถึงขั้นลงไม้ลงมือ ( ) เงินขาดมือ ไม่พอใช้จ่าย  
 ( ) หย่าร้าง ( ) เคยเกิดปัญหา แต่ไม่คิดว่าเกิดจากการดื่มสุรานั้นเอง
23. ถ้าท่านเคยมีปัญหาเรื่องเงินขาดมือ ไม่พอใช้จ่าย โดยมีสาเหตุมาจากการดื่มสุรานั้น ท่านแก้ปัญหาอย่างไร
1. ขอยืมจากเพื่อนสนิทญาติที่ไว้ใจ  2. กู้เงินจากสินเชื่อเงินด่วน
3. กู้เงินธนาคาร  4. นำทรัพย์สินของตนเองไปจำนำ
5. ขอทรัพย์สินของตนเองที่มี  6. นำทรัพย์สินของคนอื่นไปขายจำนำ
7. ทหารายได้พิเศษ  8. ใช้เครดิตกับร้านค้าไปก่อน
9. ไปที่สาธารณะเหมือนเดิมแล้วให้คนอื่นช่วย  10. หยุดดื่มเพราะดื่มสุราไปก่อน
11. อยู่เฉยๆ ไม่รู้จะทำอย่างไร  12. อื่นๆ ระบุ.....
24. ถ้าเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ท่านซื้อเป็นประจำนั้น ขึ้นราคา 10% โดยที่รายได้ของท่านเท่าเดิมและราคาก็ยังอื่นๆคงที่ ท่านจะซื้อเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่ชื่อเป็นประจำลดลงหรือไม่
1. ซื้ลดลง .....%  2. เลิกซื้อ  3. ซื้อเท่าเดิม (จำนำไปตามข้อ 26.)
25. ถ้าซื้อเครื่องดื่มที่ชื่อ ท่านจะนำไปซื้อเครื่องดื่มประเภทอื่นแทน
1. เปลี่ยนไปซื้อยี่ห้ออื่นที่ราคาถูกลง
2. เปลี่ยนไปซื้อยี่ห้ออื่นที่ราคาใกล้เคียงกับของเดิม
3. เปลี่ยนไปซื้อยี่ห้ออื่นที่ราคาสูงกว่าของเก่า แต่ตอนนี้ใกล้ถึงสิ้นปี (เปลี่ยนเกรด)
4. เปลี่ยนประเภทเครื่องดื่มแอลกอฮอล์เป็นประเภท.....(แยกประเภทตามข้อ 3.)
5. ไม่เปลี่ยนยี่ห้อ / ประเภท

26. สำหรับค่าเผื่อไม่ลดการซื้อเมื่อราคาขึ้น 10% จากเครื่องพิมพ์เลเซอร์จะคิดอย่างไรเพิ่มอีก ( ) .....% ท่านจึงจะลดปริมาณการซื้อลง หรือ ( ) ไม่เท่าไรเพราะจะขึ้นเท่าไรก็ได้ ก็จะยังซื้อดีเท่าเดิม
27. บัณฑิตของมหาวิทยาลัยขอนแก่นมีค่าขึ้นเรียน. ระจำนั้น ลดราคา / มีราคาขายถูกลงจากปกติ 10 % โดยที่รายได้และราคาซื้ออื่น ๆ คงที่ ท่านจะซื้อเพิ่มมากขึ้นหรือไม่ ในรอบ ๓ เดือน.
1. มากขึ้น ..... %       2. เหมือนเดิม       3. ไม่น่าไป

ส่วนที่ 2 ข้อมูลส่วนตัว

28. เพศ       1. ชาย       2. หญิง
29. สถานภาพทางครอบครัว
1. โสด       2. สมรสแล้ว แต่ไม่มีบุตร       3. สมรสแล้ว มีบุตร ..... คน
4. หย่าร้าง / แยกกันอยู่ และมีลูกอยู่ด้วย.....คน       5. หย่าร้าง / แยกกันอยู่ และ ไม่ได้อยู่กับลูก
30. ระดับการศึกษาสูงสุดของท่าน (ถ้ากำลังศึกษา อยู่ ให้ใช้ระดับที่เรียน)
1. ไม่มีได้เรียนต่ำกว่าประถมศึกษา       2. ประถมศึกษา
3. มัธยมศึกษาตอนต้น       4. มัธยมศึกษาตอนปลาย / ปลาย
5. ปวศ. / อนุปริญญาตรี       6. ปริญญาตรี
7. ปริญญาโท และสูงกว่า       8. อื่นๆ ระบุ.....
31. บริษัทที่ท่านทำงาน
1. เทศบาลนครขอนแก่นเมืองปู่ศัณฑ์       2. ศูนย์การศึกษามหาวิทยาลัยขอนแก่น
3. งานวิจัยพืช เช่น บัญชี ทนาคกรม เม แพทย์ วิจัยกรม       4. ทหารตำรวจ
5. ผู้บริหาร/ผู้จัดการ       6. หัวหน้ากองเทคโนโลยีสารสนเทศโรงเรียน
- 7.ช่างฝีมือ เช่น ช่างไฟฟ้า ช่างไม้ ช่างเครื่องดนตรี       8. ลูกจ้างร้านค้าส่งงานในโรงงาน
9. กรรมการ เช่น ก่อสร้างรับจ้างทั่วไป       10. พนักงานขับรถ/กระบะเป่าลมยางรถยนต์/ช่างรับจ้าง
11. เจ้าของ/พนักงานขาย       12. จนจบการศึกษามหาวิทยาลัย เช่น สักสม ที่ความสะอาด
13. บริหารทั่วไป เช่น พนักงานเคาน์เตอร์ โอลิมปิกเตอร์       14. นักเรียน / วิชาศึกษา
15. แม่บ้าน / ว่างงาน / ปลดเกษียณ
32. สถานภาพการทำงาน
1. นายจ้าง มีลูกจ้างกินเงินเดือน       2. ประกอบธุรกิจของตนเอง(ไม่มีลูกจ้าง)
3. ลูกจ้างเอกชน/พนักงานบริษัท       4. ข้าราชการ / พนักงานรัฐวิสาหกิจ
5. ลูกจ้างของราชการ/รัฐวิสาหกิจ       6. ผู้ช่วยกิจการของครอบครัว (มีรายได้ไม่แน่นอน)
7. กำลังเรียนหนังสือ       8. ไม่ได้ทำงาน
33. รายได้ของท่าน รวมโบนัส เงินส่วนเวลา รายได้พิเศษ ทางเดือน
1. ไม่มีรายได้ของตนเอง เช่น นักศึกษา แม่บ้าน ไม่ได้รับเงินค่าใช้จ้างเลย แต่พ่อแม่/สามี/ลูก เดือนละ..... บาท
2. ต่ำกว่า 5,000 บาท / เดือน       3. 5,000 - 10,000 บาท / เดือน
4. 10,001 - 15,000 บาท / เดือน       5. 15,001 - 20,000 บาท / เดือน
6. 20,001 - 40,000 บาท / เดือน       7. 40,001 - 60,000 บาท / เดือน
8. 60,001-100,000 บาท / เดือน       9. มากกว่า 100,000 บาท / เดือน

34. นอกเหนือจากการใช้เงินรายได้ของท่านแล้วนั้น ท่านได้ร่วมใช้เงินรายได้ของสมาชิกอื่น ๆ ในครอบครัวอีกหรือไม่

- 1. ร่วมใช้เงินของสมาชิกในครอบครัวด้วย (ตามข้อ 35.)
- 2. ไม่ได้ใช้เงินของสมาชิกอื่นในครอบครัว (ขี้นไปถ เมข้อ 36.)
- 3. ตรวจเช็คเงินในครอบครัวไม่มีรายได้ (ขี้นไปถ เมข้อ 36.)

35. รายได้รวมทั้งหมดครัวเรือน (บาท/เดือน)

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. ต่ำกว่า 5,000 บาท / เดือน    | <input type="checkbox"/> 2. 5,000 - 10,000 บาท / เดือน  |
| <input type="checkbox"/> 3. 10,001 - 15,000 บาท / เดือน  | <input type="checkbox"/> 4. 15,001 - 20,000 บาท / เดือน |
| <input type="checkbox"/> 5. 20,001 - 40,000 บาท / เดือน  | <input type="checkbox"/> 6. 40,001 - 60,000 บาท / เดือน |
| <input type="checkbox"/> 7. 60,001 - 100,000 บาท / เดือน | <input type="checkbox"/> 8. มากกว่า 100,000 บาท / เดือน |

36. ท่านพักอาศัยกับใคร

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. พ่อแม่ / ปู่ย่า / ลุงอา                      | <input type="checkbox"/> 2. สมาชิกวงบว / ลูก (ครอบครัวตัวเอง)             |
| <input type="checkbox"/> 3. อื่นๆ  | <input type="checkbox"/> 4. บ้านกลางเพื่อน                                |
| <input type="checkbox"/> 5. อยู่คนเดียวในวัยเกษียณ/หอพัก/คอนโด/เช่าบ้าน  | <input type="checkbox"/> 6. อยู่กับพี่น้องในบ้านเช่า/หอพัก/คอนโด/เช่าบ้าน |
| <input type="checkbox"/> 7. อยู่กับเพื่อนในบ้านเช่า/หอพัก/คอนโด/เช่าบ้าน | <input type="checkbox"/> 8. อยู่คนเดียวในบ้านของตัวเอง                    |