

บทความพิเศษ

SPECIAL ARTICLE

การวิเคราะห์ผลกระทบต่อราคาขาย  
จากภาษีมูลค่าเพิ่ม

กองวิชาการ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา

1. ข้อเสนอสำหรับผู้บริหาร

ผลกระทบต่อราคาขายจากระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)

1.1 ราคาขายส่งยาในภาพรวม (ทั้งจากการนำเข้าและการผลิตในประเทศ) อาจเพิ่มขึ้นได้ในระดับ 1.5% ถึง 2.9%

1.2 ราคาขายส่งยาสำเร็จรูปที่นำเข้าจากต่างประเทศ ควรมีราคาลดลง ตั้งแต่ 0% ถึง 2.7% ทั้งนี้ขึ้นกับอัตราส่วนของค่าทำกำไรและค่าบริหารจัดการ เมื่อเทียบกับต้นทุน CIF ของยานำเข้า

1.3 ราคาขายส่งยาสำเร็จรูปที่ผลิตภายในประเทศ อาจมีราคาเพิ่มได้ตั้งแต่ 3% ถึง 4% ทั้งนี้ขึ้นกับอัตราส่วนของค่าทำกำไรและค่าบริหารจัดการเมื่อเทียบกับต้นทุน CIF ของวัตถุดิบที่นำเข้ามา

1.4 มูลค่าขายส่งยาในประเทศในภาพรวมจะสูงขึ้น 179.0 - 346.0 ล้านบาท

1.5 มีช่องว่างระหว่างมูลค่าขายส่ง (11,933.5 ล้านบาท) และค่ายาที่ประชาชนต้องจ่าย (53,894.5 ล้านบาท) อยู่ถึง 41,961 ล้านบาท ดังนั้น มูลค่าขายส่งยาที่เพิ่มขึ้น เพียง 179.0 - 346.0 ล้านบาท น่าจะสามารถอุดหนุนอยู่ในช่องว่างดังกล่าวได้ ราคาขายปลีกยาในประเทศจึงควรมีราคาคงเดิมและโดยเฉพาะอย่างยิ่งยาสำเร็จรูปนำเข้า น่าจะมีราคาลดลง

2. ข้อมูลและข้อสมมุติในการวิเคราะห์

2.1 ภาวะภาษีการค้าของยาสำเร็จรูปนำเข้า

2.1.1 อากาศุลการ เสีย 30% หรือ 10% ของมูลค่า CIF (ราคา ณ ท่าเรือประเทศไทย ซึ่งรวมค่าขนส่งและค่าประกันแล้ว)

กรณียาสำเร็จรูปนำเข้าที่ประเทศไทยผลิตได้ เสียอากรนำเข้า 30% ถ้าผลิตไม่ได้เสีย 10%

2.1.2 ภาษีการค้าช่วงนำเข้า เสีย 9.9% (ภาษีการค้า 9% รวมกับภาษีท้องถิ่น 10% ของมูลค่าการค้า) โดยคิดจากฐานของมูลค่า CIF รวมกับอากาศุลการ และ กำไรมาตรฐาน (คิด 21% ของ CIF รวมกับอากาศุลการ)

2.1.3 ภาษีการค้าช่วงขายส่ง ไม่ต้องเสียอีกเพราะเป็นลักษณะซื้อมาขายไป

2.2 ภาระภาษีการค้าของยาสำเร็จรูปที่ผลิตในประเทศ (ข้อมูลจากองค์การเภสัชกรรม)

2.2.1 อากาศุลการของวัตถุดิบที่นำเข้า

(1) สารออกฤทธิ์ ซึ่งคิดประมาณ 80% ของมูลค่าวัตถุดิบทั้งหมด เสียอากาศุลการอัตรา 20% ของมูลค่า CIF

(2) สารประกอบในการทำยา ซึ่งคิดประมาณ 20% ของมูลค่าวัตถุดิบทั้งหมด เสียอากาศุลการ อัตรา 40% ของ CIF

2.2.2 ภาษีการค้าของวัตถุดิบช่วงนำเข้า จะเสีย 2 อัตรา คือ

(1) สารออกฤทธิ์ ซึ่งคิดประมาณ 80% ของมูลค่าวัตถุดิบทั้งหมด เสียภาษีการค้า 1.65%

(2) สารประกอบในการทำยา ซึ่งคิดประมาณ 20% ของมูลค่าวัตถุดิบทั้งหมดเสียภาษีการค้าอัตรา 9.9%

ทั้ง (1) และ (2) คิดจากฐานเดียวกับข้อ 2.1.2. โดยอัตรากำไรมาตรฐานที่คิดคำนวณเป็นส่วนหนึ่งของฐานภาษีนั้น สารออกฤทธิ์คิด 8.5% แต่ของสารประกอบในการทำยาคิด 11% ของ CIF รวมกับอากาศุลการ

2.2.3 ภาษีการค้าของยาสำเร็จรูปที่ขายส่ง เสีย 1.65% ของราคาที่ยขาย

2.3 ภาระภาษีมูลค่าเพิ่มที่นำมาใช้แทนภาษีการค้า คือ 7% ทั้งหมดในทุกช่วงที่เคยเสียภาษีการค้า แต่ผู้ผลิตหรือนำเข้าจะสามารถขอคืนภาษีในช่วงที่ตนซื้อยาสำเร็จรูปหรือวัตถุดิบมาได้ โดยฐานภาษีของช่วงการซื้อยาสำเร็จรูปจากต่างประเทศนั้น ไม่คิดรวมกำไรมาตรฐานด้วย

2.4 ข้อมูลสมมุติในการวิเคราะห์

2.4.1 อัตราค่าบริการจัดการและค่ากำไร มีค่าคงที่ ไม่ว่าจะ เป็นระบบภาษีการค้า หรือระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม หรือน่าจะมีค่าลดลงในระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม ทั้งนี้ ข้อมูลจากกรมสรรพากร

- พบว่า ค่าใช้จ่ายส่วนนี้ มีทั้งที่เสียภาษีการคำนวณ ค่าตัว และสูงกว่า 7% เช่น ภาษีการคำนวณ ค่าโฆษณา เสีย 3.3% ค่าบริการการขาย/แจก/แถม เสีย 0.0% ค่าวัสดุสิ้นเปลือง เสีย 0.0% ค่าภาชนะบรรจุและกล่องต่างๆ เสีย 3.3% เป็นต้น และในระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีส่วนนี้ ขอบเขตได้หมดจึงไม่มีการภาษีเลย
- 2.4.2 ร้านขายยาที่ซื้อยาจากผู้ผลิต หรือผู้นำเข้า ส่วนมากประเมินค่าการขายต่ำกว่า 0 แลส่วนมากต่อปี จึงอยู่นอกระบบภาษีมูลค่าเพิ่มส่วนที่อยู่ระหว่าง 0 แลน ถึง 1.2 ล้านบาทต่อปีก็ยังมีแนวโน้มจะเลือกเสียภาษีในระบภาษีการคำนวณ ดังนั้น ภาษีมูลค่าเพิ่ม จึงไม่ควรมีผลกระทบในช่วงจากการขายส่งไปขายปลีก
- 2.4.3 ค่าบริหารจัดการและค่ากำไร ของยาสานเร็จรูปนำเข้า เมื่อเทียบกับต้นทุน CIF น่าจะสูงไม่สูงมากเหมือนกับของยาสานเร็จรูปที่ผลิตในประเทศ ด้วยเหตุผลดังนี้
- (1) ยาสานเร็จรูปนำเข้า มีการตั้งราคาโอน (Transfer pricing) ให้ให้ราคา CIF สูงอยู่แล้ว
  - (2) ยาสานเร็จรูปนำเข้า ไม่ต้องมีค่าการผลิต การตั้งโรงงาน มีแต่ค่าบริหารจัดการและค่าการตลาด เท่านั้น
- 2.4.4 ไม่ได้วิเคราะห์กรณี ที่ผู้ผลิตมีได้นำเข้าวัตถุดิบเองแต่สั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้นำเข้าอีกต่อหนึ่ง

### 3. ผลการวิเคราะห์

#### 3.1 ยาสาน เร็จรูปนำเข้า

จากการวิเคราะห์ตามรายละเอียดในเอกสารผนวก 1 และ 2 พบว่า

$$\% \text{ ราคาขายส่งที่ควรเปลี่ยนแปลงไป} = \frac{0.07P - 0.0647C}{P + 1.4557C} \times 100$$

-- กรณีเสียอากรสุภาษกร 30% CIF

หรือ

$$\% \text{ ราคาขายส่งที่ควรเปลี่ยนแปลงไป} = \frac{0.07P - 0.0548C}{P + 1.2318C} \times 100$$

-- กรณีเสียอากรสุภาษกร 10% CIF

โดย P = ค่าบริหารจัดการ + ค่ากำไร และ C = มูลค่า CIF ยาสาน เร็จรูปนำเข้า

จากสมการดังกล่าว ถ้า  $P = 0.924$  หรือ  $0.783C$  แล้วแต่กรณี ราคาขายที่ควรจะเปลี่ยนแปลง  
จะ = 0 หมายความว่า

- (1) ถ้าค่าบริหารจัดการและค่ากำไรน้อยกว่า  $0.924$  หรือ  $0.783$  เท่าของมูลค่า CIF ราคาขายส่งยาสสำเร็จรูปนำเข้าควรจะลดลง แล้วแต่กรณี
- (2) ถ้าค่าบริหารจัดการและค่ากำไรมากกว่า  $0.924$  หรือ  $0.783$  เท่าของมูลค่า CIF ราคาขายส่งยาสสำเร็จรูปนำเข้าอาจจะเพิ่มขึ้น แล้วแต่กรณี
- (3) เมื่อทดลองแปรค่า  $P$  ไปจะพบว่าได้ผลดังตารางต่อไปนี้

ค่า P เทียบกับ C	% ราคาขายส่งที่เปลี่ยนแปลง	
	กรณีเสียอากรศุลกากร 30%	กรณีเสียอากรศุลกากร 10%
0.25C	- 2.77	- 2.52
0.5C	- 1.52	- 1.14
0.75C	- 0.553	- 0.116
0.783C		0
.924C	0	
P=C	0.216	0.681
1.25C	0.843	1.317
1.5C	1.363	1.837
1.75C	1.803	2.270
2C	2.179	2.636
3C	3.26	3.66

- (4) เนื่องจากค่า  $P$  ไม่ควรสูงมากตามข้อสมมุติ 2.4.3. ดังนั้นค่า  $P$  ควรจะอยู่ระหว่างไม่เกิน  $0.75 C$  ถึง  $C$  ดังนั้น:

ราคาขายส่งยาสสำเร็จรูปที่นำเข้าจากต่างประเทศ ควรจะมีราคาคงที่ หรือสามารถลดลงได้ถึง 2.7%

3.2 ยาสำเร็จรูปผลิตในประเทศ

จากการวิเคราะห์ตามรายละเอียดในเอกสารผนวก 3 พบว่า

$$\% \text{ ราคาขายส่งที่ควรจะเปลี่ยนไป} = \frac{0.0172C + 0.0532P}{1.3096C + 1.0168P} \times 100$$

เนื่องจาก P ต้องมีค่าเป็นบวกเสมอ ดังนั้นจะเห็นได้ว่าไม่ว่าค่า P จะเปลี่ยนไปอย่างไร ราคาขายส่งยาสำเร็จรูปที่ผลิตในประเทศ จะต้องมีราคาสูงขึ้นเสมอ เมื่อทดลองแปรค่า P ไป จะพบว่าผลดังนี้

ค่า P เทียบกับ C	% ของราคาขายส่งที่เปลี่ยนไป
0.5C	+ 2.41
0.75C	+ 2.76
P=C	+ 3.03
1.25C	+ 3.24
1.5C	+ 3.42
2C	+ 3.70
2.5C	+ 3.90
3C	+ 4.052

แต่เนื่องจากการผลิตยาสำเร็จรูปในประเทศ จะมีการใช้จ่ายในการผลิต การตั้งโรงงานค่า P เมื่อเทียบกับค่า C จึงมีแนวโน้มสูงกว่า ยาสำเร็จรูปนำเข้า  
ค่า P น่าจะอยู่ระหว่าง C ถึง 3C หมายความว่า

ราคาขายส่งยาสำเร็จรูปผลิตในประเทศ ควรจะมีราคาเพิ่มขึ้นระหว่าง 3% ถึง 4%

### 3.3 ราคาขายในตลาดโดยทั่วไป

การบริโภคภายในประเทศไทย พ.ศ. 2533 พบว่ามีมูลค่า 11,933.5 ล้านบาท (ราคาขายส่งโดยพบว่าเป็นขายสำเร็จผลผลิตในประเทศ 8,655.2 ล้านบาท (72.6%) และขายสำเร็จรูปนำเข้าจากต่างประเทศ 3,268.3 ล้านบาท (27.4%) (ข้อมูลจากกองควบคุมยา สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา)

ดังนั้นเมื่อนำข้อสรุปจาก 3.1 และ 3.2 มาพิจารณา จะได้ข้อมูลราคาขายในตลาดในภาพเฉลี่ยดังนี้

ยาในตลาดเดิม = 100			
มูลค่าที่เปลี่ยน	ขนานเข้า 27.4		ยาผลิตในประเทศ 72.6
	อัตราลด 0%	อัตราลด 2.7%	อัตราเพิ่ม 3%    อัตราเพิ่ม 4%
	27.4	26.7	74.8            75.5

จะเห็นว่า มูลค่ายาในราคาขายส่งเดิม 100 บาท จะเปลี่ยนไปตั้งแต่ 101.5 บาท (26.7 + 74.8) จนถึง 102.9 บาท (27.4 + 75.5) ดังนั้น:

ราคาขายในราคาขายส่ง อาจเพิ่มขึ้น ตั้งแต่ 1.5% ถึง 2.9%

## 4. ผลกระทบด้านเศรษฐกิจมหภาค

### 4.4.1 ราคาขายส่งที่อาจจะเพิ่มขึ้นในภาพรวม

ราคาขายส่งอาจจะเพิ่มขึ้น = 1.5%-2.9% ของ 11,933.5 ล้านบาท  
 = 179.0-346.0 ล้านบาท

4.4.2 ค่ายาที่ประชาชนต้องจ่ายเพิ่ม

มูลค่ายาที่คนไทยบริโภคนใน พ.ศ. 2533 = 53894.5 ล้านบาท

(วิเคราะห์โดยกองแผนงานสาธารณสุข 3 มกราคม 2535)

ถ้าค่ายาแพงขึ้น 1.5%-2.9%:

มูลค่ายา ที่คนไทยจะต้องจ่ายเพิ่ม = 808.4 - 1563.0 ล้านบาท

4.4.3 ช่องว่างระหว่างราคาขายส่ง และค่ายาที่ประชาชนจ่าย มีมูลค่าถึง 41,961.0 ล้านบาท

สาเหตุของช่องว่างนี้ น่าจะอยู่ที่ พ่อค้าคนกลางที่อาจมีหลายช่วง โดยเฉพาะราคาขายปลีกมักจะสูงกว่าราคาซื้อถึง 4 - 5 เท่าหรือมากกว่า เพราะราคาเม็ดยาแต่ละเม็ดต่ำมาก เช่น paracetamol 500 มก. ซื้อเม็ดละ 15 สตางค์ แต่ขายเม็ดละ 50 สตางค์ ถึง 1 บาท เป็นต้น

ดังนั้น ราคาขายส่งยาที่เพิ่มขึ้นเพียง 179.0 - 346.0 ล้านบาท จึงน่าจะสามารถครอบคลุมอยู่ในช่องว่าง 41,961.0 ล้านบาทได้ โดยไม่จำเป็นต้องเพิ่มราคาขายปลีกยา แต่อย่างใด

แต่ในข้อเท็จจริง มีการกล่าวกันอยู่เสมอว่า เดิมพ่อค้าเขานี้ภาษีอยู่พอมีภาษีมูลค่าเพิ่มเขานี้ไม่ได้ ดังนั้น ภาระภาษีมีแต่เพิ่มอย่างเดียว ในที่สุดคงมีการผลักภาระไปให้ประชาชน.

เอกสารผนวก 1 วิเคราะห์ราคาขายสำเร็จรูปนำเข้าในระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม  
(กรณีเสียอากรศุลกากร 30% ของ CIF)

	ระบบภาษีการค้า	ระบบ VAT
(1) ราคา CIF (ณ ท่าเรือเมืองไทย)	C	C
(2) CIF + อากรศุลกากร [30% ของ (1)]	1.3C	1.3C
(3) CIF + อากรศุลกากร + กำไรมาตรฐาน [21% ของ (2)]	1.573C	(ไม่คิดกำไรมาตรฐาน)
(4) ภาระภาษีช่วงนำเข้า		
(4.1) ภาษีการค้า [9.9% ของ (3)]	0.1557C	
(4.2) ภาษี VAT [7% ของ (3)]		0.091C
(5) ต้นทุนนำเข้า		
(5.1) ระบบภาษีการค้า [(2) + (4.1)]	1.4557C	
(5.2) ระบบ VAT [ไม่คิด 4.2] เพราะว่าสามารถหักคืนได้		1.3C
(6) ค่าบริหารจัดการ + กำไร	P	P
(7) จำนวนเงินที่บริษัทควรได้รับหลังการขาย โดยหักภาระภาษีช่วงขายออกแล้ว (5) + (6)	1.4557C + P	1.3C + P
(8) ภาระภาษีช่วงขาย		
(8.1) ภาษีการค้า		
(8.2) VAT [7% ของ (7)]		0.091C + 0.07P
(9) ราคาขายส่งที่ควรจะเป็น		
(9.1) ระบบภาษีการค้า (7)	1.4557C + P	
(9.2) ระบบ VAT [(7) + (8.2)]		1.391C + 1.07P
(10) ราคาขายส่งที่ควรเปลี่ยนไป [(9.2)-(9.1)]		0.07P - 0.0647C
(11) % ของราคาขายส่งที่ควรเปลี่ยนไป $\frac{(10)}{(9.1)} \times 100$		$\frac{0.07P - 0.0647C}{P + 1.4557C} \times 100$



เอกสารผนวก 2 วิเคราะห์ราคาขายสำเร็จรูปนำเข้าในระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม  
(กรณีเสียอากรศุลกากร 10% ของ CIF)

	ระบบภาษีการค้า	ระบบ VAT
(1) ราคา CIF (ณ ท่าเรือเมืองไทย)	C	C
(2) CIF + อากรศุลกากร [10% ของ (1)]	1.1C	1.1C
(3) CIF + อากรศุลกากร + กำไรมาตรฐาน [21% ของ (2)]	1.331C	
(4) ภาระภาษีช่วงนำเข้า		
(4.1) ภาษีการค้า [9.9% ของ (3)]	0.1318C	
(4.2) ภาษี VAT [7% ของ (3)]		0.077C
(5) ต้นทุนนำเข้า		
(5.1) ระบบภาษีการค้า [(2) + (4.1)]	1.2318C	
(5.2) ระบบ VAT [ไม่คิด 4.2] เพราะว่าสามารถหักคืนได้		1.1C
(6) ค่าบริหารจัดการ + กำไร	P	P
(7) จำนวนเงินที่บริษัทควรได้รับหลังการขาย โดยหักภาระภาษีช่วงขายออกแล้ว (5) + (6)	1.2318C + P	1.1C + P
(8) ภาระภาษีช่วงขาย		
(8.1) ภาษีการค้า		
(8.2) VAT [7% ของ (7)]		0.077C + 0.07P
(9) ราคาขายส่งที่ควรจะเป็น		
(9.1) ระบบภาษีการค้า (7)	1.2318C + P	
(9.2) ระบบ VAT [(7) + (8.2)]		1.177C + 1.07P
(10) ราคาขายส่งที่ควรเปลี่ยนไป [(9.2)-(9.1)]		0.07P - 0.0548C
(11) % ของราคาขายส่งที่ควรเปลี่ยนไป $\frac{(10)}{(9.1)} \times 100$		$\frac{0.07P - 0.0548C}{P + 1.2318C} \times 100$

## เอกสารผนวก 3 วิเคราะห์ราคาขายผลิตในประเทศในระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม

	ระบบภาษีการค้า คิม	ระบบ VAT
(1) ราคา CIF (ณ ท่าเรือเมืองไทย)	C	C
(1.1) วัตถุดิบที่เป็นสารออกฤทธิ์ (80% ของ C)	0.8C	0.8C
(1.2) วัตถุดิบประกอบตัวยา (20% ของ C)	0.2C	0.2C
(2) CIF + อากาศสุกการ		
(2.1) สารออกฤทธิ์ (อากร 20% ของ 1.1)	0.96C	0.96C
(2.2) ตัวยาประกอบ (อากร 40% ของ 1.2)	0.28C	0.28C
(3) CIF + อากาศสุกการ + กำไรมาตรฐาน		
(3.1) สารออกฤทธิ์	1.0416C	-
[กำไรมาตรฐาน 8.5% ของ 2.1]		
(3.2) ตัวยาประกอบ	0.3108C	-
[กำไรมาตรฐาน 11% ของ 3.2]		
(4) ภาระภาษีช่วงนำเข้า		
(4.1) วัตถุดิบที่เป็นสารออกฤทธิ์	0.0172C	
[1.65% ของ (3.1)]		
(4.2) วัตถุดิบประกอบตัวยา [9.9% ของ (3.2)]	0.0308C	
(4.3) ภาษี VAT [7% ของ (2)]		0.0868C
(5) ต้นทุนวัตถุดิบนำเข้า [(2)+(4)]		
(5.1) ระบบภาษีการค้า	1.2880C	
(5.2) ระบบ VAT (ไม่คิด (4.3) เพราะว่าหักคืนได้)		1.2400C
(6) ค่าบริหารจัดการ + กำไร	P	P
(7) จำนวนเงินที่บริษัทควรจะได้รับหลังการขาย โดยหักภาระภาษีช่วงการขายออกแล้ว [(5)+(6)]	1.2880C + P	1.2400C + P
(8) ภาระภาษีช่วงขาย		
(8.1) ภาษีการค้า [1.65% ของ (9.1)]	0.0216C + 0.0168P	
(8.2) ภาษี VAT [7% ของ (7)]		0.0868C + 0.07P
(9) ราคาที่ผู้บริโภคมองจ่าย		
(9.1) ระบบภาษีการค้า [(7) + (8.1)]	1.3096C + 1.0168P	
(9.2) ระบบ VAT [(7) + (8.2)]		1.3268C + 1.07P
(10) ราคาที่เปลี่ยนไป [(9.2) - (9.1)] =	0.0172C + 0.0532P	
(11) % ราคาที่เปลี่ยนไป $\frac{(10)}{(9.1)} \times 100$ =	$\frac{(0.0172C + 0.0532P)}{1.3096C + 1.0168P} \times 100$	