

ปัญหาในทางปฏิบัติด้านการบัญชีและการภาษีอากรของผู้เสียภาษีบุคคลธรรมดาจากธุรกิจออนไลน์

Practical Accounting and Taxation Issues of Individual Taxpayers in Online Business

ดร. อมรา ทิรศรีวัฒน์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สาขาวิชาการบัญชี

คณะบริหารธุรกิจและเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

Dr. Amara Tirasriwat

Assistant Professor in Accounting

Martin de Tours School of Management and Economics, Assumption University

E-mail: amaratrs@au.edu ; Ph: 081-450-5853

วันที่ได้รับต้นฉบับบทความ : 17 กุมภาพันธ์ 2568

วันที่แก้ไขปรับปรุงบทความ

ครั้งที่ 1 : 24 มีนาคม 2568

ครั้งที่ 2 : 28 มีนาคม 2568

วันที่ตอบรับตีพิมพ์บทความ : 15 เมษายน 2568

ดร. วุฒิพงษ์ ศิริจันทร์นันท

อาจารย์พิเศษ สาขาวิชาการบัญชี

คณะบริหารธุรกิจและเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

Dr. Wuttipong Srichaitranon

Part time Lecturer in Accounting

Martin de Tours School of Management and Economics, Assumption University

E-mail: wuttipong.si@rd.go.th; Ph: 099-065-2626

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษา (1) สาเหตุของปัญหา (2) ปัญหาที่เกิดขึ้นในทางปฏิบัติ และ (3) ข้อเสนอแนะเพื่อการแก้ไขปัญหา โดยเน้นด้านการบัญชีและการภาษีอากร งานวิจัยนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ จากการสัมภาษณ์เชิงลึก และการสนทนากลุ่ม ผู้ประกอบการบุคคลธรรมดาขายของออนไลน์ 3 กลุ่ม จำนวน 30 คน จากการศึกษาพบว่า (1) สาเหตุของปัญหาเกิดจากผู้ประกอบการขาดความรู้และความเข้าใจในด้านการทำธุรกิจออนไลน์ การวางแผนการลงทุน การเงิน การตลาด การบริหารจัดการขนส่งสินค้า การบัญชี การภาษีอากร และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และการขาดคุณธรรมจริยธรรมของผู้ประกอบการบางราย มีการโฆษณาเกินจริง การจำหน่ายสินค้าที่ไม่มีคุณภาพ รวมถึงสินค้าลอกเลียนแบบซึ่งผิดกฎหมาย (2) ปัญหาที่เกิดขึ้นในทางปฏิบัติ ปัญหาหลัก มักเป็นปัญหาด้านการบัญชี เนื่องจากไม่มีข้อกำหนดบังคับให้บุคคลธรรมดาต้องจัดทำบัญชีเช่นเดียวกับ นิติบุคคล ส่วนปัญหาด้านกฎหมายและภาษีอากร ขาดความชัดเจนของการใช้กฎหมายและบทลงโทษที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจออนไลน์ในทุกการกระทำผิด ปัญหาด้านความเหลื่อมล้ำ ขาดความเป็นธรรมของผู้ประกอบการธุรกิจออนไลน์ที่เข้าระบบเสียภาษี กับผู้ที่ไม่เข้าระบบและหลบเลี่ยงเสียภาษี ยังมีความท้าทายในการบังคับใช้กฎหมายและการจัดเก็บภาษีจากธุรกิจออนไลน์ และ (3) ข้อเสนอแนะเพื่อการแก้ไขปัญหา ผู้ประกอบการต้องมีการจัดทำบัญชีและเก็บรวบรวมเอกสารหลักฐานอย่างครบถ้วนและเป็นระเบียบ ควรเปิดบัญชีธนาคารแยกบัญชีของธุรกิจ มีการติดตามข่าวสารข้อบังคับ กฎหมาย เกี่ยวกับตัวสินค้า กฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา เพื่อการปฏิบัติที่ถูกต้องก้าวทันการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ต้องจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อแสดงตัวตนและก่อให้เกิดความเชื่อมั่นต่อลูกค้า ปฏิบัติตามกฎหมายภาษีอากรที่เกี่ยวข้อง ภาษีอีเพย์เมนต์ ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา และภาษีมูลค่าเพิ่ม นอกจากนี้ การแก้ไขความเหลื่อมล้ำ การควบคุมและกำกับดูแลที่ดี และความเป็นธรรมทางธุรกิจ ควรได้รับการพิจารณาเช่นเดียวกัน

คำสำคัญ: ธุรกิจออนไลน์ ผู้เสียภาษีบุคคลธรรมดา การบัญชี การภาษีอากร

Abstract

This research aims to study (1) causes of the problems, (2) practical problems, and (3) recommendations for solving problems, with an emphasis on accounting and taxation. This research is a qualitative study, using in-depth interviews and focus group discussions of 30 individual online business operators. The study found that (1) the causes of the problems are due to the lack of knowledge and understanding of online business operations, investment planning, finance, marketing, freight management, accounting, taxation, and related laws, and the lack of ethics of some entrepreneurs, such as false advertising, the sale of low-quality products, and counterfeit products, which are illegal, (2) practical problems are mainly accounting problems, as there are no regulations requiring individuals to keep accounts like juristic people. As for legal and taxation problems, there is a lack of clarity in the application of laws and penalties related to online business operations for all offenses. There are also problems of inequality and unfairness between online business operators who are in the taxation system and those who are not in the system and evade taxes. There are still challenges in law enforcement and tax collection from online businesses, and (3) recommendations for solving problems, entrepreneurs must have complete and systematic accounting and document collection. They should open a separate bank account for their business and follow up on news, regulations, and laws related to their products and intellectual property laws to ensure correct practices and keep up with continuous changes. They also must register for e-commerce to show their identity and build trust with customers and comply with relevant tax laws, e-payment tax, personal income tax, and value-added tax. In addition, addressing inequality, good governance and supervision, and fairness in business practices should also be considered.

Keywords: Online Business, Individual Taxpayers, Accounting, Taxation

บทนำ

ความก้าวหน้าและการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของเทคโนโลยีสารสนเทศ เยาวชนและบุคคลทั่วไป ยุคใหม่มีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมจากการเป็นลูกจ้างมาเป็นเจ้าของกิจการมากขึ้นด้วยการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการออนไลน์ ซึ่งทำธุรกรรมผ่านแพลตฟอร์มหลายแบบ ประกอบด้วย เว็บไซต์ อินสตาแกรม เฟสบุ๊ก รวมทั้งไลน์ หรือผ่านช่องทางอื่นๆ เนื่องจากมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีระบบเครือข่ายที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น สามารถเข้าถึงระบบอินเทอร์เน็ตได้อย่างทั่วถึง รวมทั้งอุปกรณ์และเครื่องมือต่างๆ ราคาถูกลง ทำให้เกิดความคล่องตัวและสะดวกสบายในการทำธุรกรรม การดำเนินธุรกิจออนไลน์มีต้นทุนต่ำ แต่มีศักยภาพในการสร้างรายได้สูง ประเด็นปัญหาของผู้ประกอบการที่เป็นบุคคลธรรมดาจะมีมากหรือน้อยเพียงใด และแตกต่างกันขึ้นอยู่กับปัจจัยภายในที่เกิดจากตัวผู้ประกอบการ และปัจจัยภายนอกที่เกิดจากสภาวะแวดล้อมทั้งทางด้านความก้าวหน้าของเทคโนโลยี เศรษฐกิจ สังคม กฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่างๆ

ปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบกิจการออนไลน์ของบุคคลธรรมดา มักเกี่ยวกับการบัญชีและการภาษีอากรซึ่งผู้ประกอบการไม่จัดทำบัญชีอย่างถูกต้องและครบถ้วน ขาดเอกสารหลักฐานในการประเมินผลประกอบการ เพื่อนำมาใช้ประกอบการพิจารณาขอสินเชื่อในระบบการเงินที่ถูกกฎหมาย และการเสียภาษีอากรแก่ภาครัฐอย่างถูกต้องและเป็นธรรม

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงประจักษ์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการประกอบกิจการออนไลน์ของบุคคลธรรมดาในประเด็นของ (1) สาเหตุของปัญหา (2) ปัญหาในทางปฏิบัติ และ(3) ข้อเสนอแนะเพื่อการแก้ไข โดยมีขอบเขตจำกัดเน้นการเสนอแนะแก้ไขปัญหาด้านการบัญชี และการภาษีอากร

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในส่วนของการทบทวนวรรณกรรม ประกอบด้วยภาพรวมของการทำธุรกิจออนไลน์สาเหตุของปัญหาปัญหาในทางปฏิบัติที่อิงตามหลักการข้อกำหนดหรือกฎหมาย และกรอบแนวคิดในการกำหนดแนวทางการแก้ไขปัญหาอุปสรรค

ธุรกิจออนไลน์

การทำธุรกรรมบนสื่อเว็บไซต์สังคมเครือข่าย (Social Networking Website) สามารถทำการค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมง ทุกที่ ทุกเวลาโดยไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้าน ซื้อขายบนพื้นฐานดิจิทัล หรือบนแพลตฟอร์มต่างๆ (Digital Platform) ผ่านคนกลาง เช่น Shopee, Lazada เป็นโอกาสให้การทำการขายของออนไลน์ได้ง่ายขึ้น ทั้งยังช่วยลดต้นทุนทางการขาย การตลาด ส่งเสริมการขาย และสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการได้โดยทำการขายบนแพลตฟอร์ม ยูทูบ โทรศัพท์มือถือ โน้ตบุ๊ค แท็บเล็ต ซึ่งมีแอปพลิเคชันรองรับ มีแพลตฟอร์มที่รองรับธุรกรรมออนไลน์ การทำธุรกรรมของบุคคลธรรมดาส่วนมากมีการซื้อขายต่อหนึ่งรายการมูลค่าไม่สูง มีวิธีการตกลงซื้อขายและการชำระเงิน การรับเงินผ่านการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคาร ซึ่งสร้างความลำบากแก่ภาครัฐ หรือกรมสรรพากรในการติดตามและประเมินรายได้และค่าใช้จ่ายของผู้ประกอบการได้อย่างครบถ้วนและถูกต้อง รัฐจึงไม่สามารถจัดเก็บภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา และภาษีประเภทอื่นๆ ได้อย่างเต็มเม็ดเต็มหน่วย

สาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้นจากการทำธุรกิจออนไลน์ของบุคคลธรรมดา

เนื่องจากการแข่งขันสูงของผู้ประกอบการขายของออนไลน์บุคคลธรรมดารายใหม่ๆ หน้าใหม่ๆ จำนวนมากที่ไม่เคยมีประสบการณ์ในการค้าขาย จึงก่อให้เกิดประเด็นปัญหาต่างๆ ที่มีสาเหตุสำคัญ ดังนี้ (Treesinthuros, 2024)

1. การขาดความรู้และความเข้าใจของการทำธุรกิจออนไลน์

1.1 ความรู้เกี่ยวกับข้อดี และข้อเสียของการทำธุรกิจออนไลน์ (Bangkokbiznews, 2022) การขายของออนไลน์เกิดการแข่งขันทางการค้าที่รุนแรง คนที่ขาดความรู้และความเข้าใจในการแข่งขันอย่างถูกวิธีก็จะไม่ประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการต้องตระหนัก และเข้าใจถึงข้อดีเพื่อนำมาใช้ประโยชน์ และข้อเสียเพื่อหากลยุทธ์หรือวิธีการที่จะขจัด หลีกเลี่ยง และแก้ไขปัญหาที่จะเกิดขึ้น

ข้อดีของการขายของออนไลน์คือ ต้นทุนการขายหรือการตลาดต่ำ สามารถลดต้นทุนการเดินทาง เสนอขายสินค้าได้ตรงกลุ่มเป้าหมาย ทำการค้าได้ตลอดเวลา ในทุกที่ที่มีสัญญาณอินเทอร์เน็ต ไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้านที่ขายของและบางครั้งหรือบางประเภทของการขายสินค้าไม่จำเป็นต้องมีสต็อกสินค้า ประหยัดเงินลงทุนในการซื้อสินค้า และค่าเก็บสินค้า

ข้อเสียของการขายของออนไลน์ คือมีการแข่งขันสูงในตลาดที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันทำให้เกิดการลดราคาขายในทางเศรษฐศาสตร์ถือว่าการแข่งขันสมบูรณ์ ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้บริโภคได้ซื้อสินค้าในราคาที่ถูกลง สิ่งที่สำคัญยิ่งคือผู้ขายต้องมีทักษะและความสามารถสูงด้าน IT การใช้แอปพลิเคชันและอุปกรณ์เครื่องมือที่มีการปรับเปลี่ยนอย่างรวดเร็ว มีต้นทุนในการสร้างออกแบบเว็บไซต์ ค่าใช้จ่ายในการดูแล และปรับหน้าเว็บไซต์ที่ให้ข้อมูลทันสมัย ทันเวลา ทันเหตุการณ์ การเผชิญกับความเสี่ยงด้านความปลอดภัยจากการถูกแฮก/แจ้งสแปม ทำให้ร้านถูกปิด สินค้าถูกเสนอขายผ่านแคตตาล็อกในเว็บไซต์ไม่สามารถจับต้องและรู้คุณภาพที่แท้จริงอันนำมาซึ่งการถูกส่งคืนหรือเปลี่ยนสินค้า การเผชิญกับความเสี่ยงจากสิ่งที่ไม่สามารถควบคุมได้จากการขนส่งสินค้า การชำรุดเสียหายในระหว่างขนส่ง ความล่าช้าจากการขนส่ง ค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นจากการจัดส่ง

1.2 ความรู้เกี่ยวกับการวางแผนการลงทุน การเงิน การตลาด และการบริหารจัดการ

การกำหนดแผนการลงทุน จัดทำงบลงทุน และเลือกสินค้าที่จะขายให้ตรงตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ตรงความต้องการของลูกค้าในตลาด เลือกช่องทางการขายให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมาย และการเข้าถึงของลูกค้า เพื่อที่จะได้เลือกช่องทางการขายได้ตรงกับการใช้งานกลุ่มเป้าหมายมากที่สุดเช่น ขายบนเว็บไซต์ที่เปิดใหม่ขึ้นเอง หรือขายผ่านแพลตฟอร์ม e-Marketplace ที่เป็นคนกลาง หรือจะขายผ่าน Social Commerce อาทิ Facebook, IG, Line เนื่องจากการขายออนไลน์จะมีการซื้อการขายตลอด 24 ชั่วโมง ผู้ประกอบการต้องบริหารจัดการเวลาให้เหมาะสม ก่อนจะเริ่มขายออนไลน์ ต้องเตรียมการและซักซ้อมเรื่องการบริหารเวลา มีผู้ที่ดูแลคอยตอบคำถามจากลูกค้า และใช้แชทบอท(Chatbot) ซึ่งเป็นโปรแกรมสื่อสารข้อความอัตโนมัติ ให้แจ้งข้อมูลเบื้องต้น เช่น ราคาและรายละเอียดสินค้า เพื่อตอบกลับลูกค้าได้รวดเร็วโดยไม่ต้องคอยเฝ้าแชท 24 ชั่วโมง นอกจากนี้ช่องทางการชำระเงินของลูกค้า มีการจัดเตรียมช่องทางการชำระเงินให้มีความหลากหลาย เพื่อความสะดวกแก่ลูกค้ามากที่สุด เวลาชำระเงิน ไม่ว่าจะเป็นการเก็บเงินปลายทาง การโอนเงินผ่าน e-Banking การจ่ายผ่านบัตรเครดิต/เดบิต จ่ายผ่านบัญชีออนไลน์อื่นๆ (PayPal, Rabbit LINE pay, mPay) รวมถึงควรระบุดัชนีธรรมเนียมในการจัดส่งให้ชัดเจนด้วย รวมทั้งการบริหารจัดการที่รวดเร็วและชัดเจนในการรับผิดชอบหากเกิดกรณีผิดพลาด ต้องเอาใจใส่ลูกค้า มีใจเป็นธรรม ซื่อสัตย์ จริงใจ และมีความรับผิดชอบ หากส่งสินค้าผิดหรือสินค้าเสียหายที่เกิดจากผู้ผลิตหรือ การจัดส่งต้องรับผิดชอบโดยการโอนเงินคืนหรือเปลี่ยนสินค้าให้ใหม่ฟรี

1.3 ความรู้เกี่ยวกับ การบัญชี การภาษีอากร และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

พ่อค้าแม่ค้าที่ขายของออนไลน์ที่มีใช้นิติบุคคล ต้องมีการจัดทำบัญชีรายรับและรายจ่ายที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจ พร้อมกับเก็บใบเสร็จรับเงิน เอกสารหลักฐานที่เกิดขึ้น มีการจัดทำ จัดเก็บอย่างเป็นระเบียบเพื่อนำมาคำนวณสรุปผลการดำเนินการว่ามีการกำไร ขาดทุน มีเงินเพียงพอในการดำเนินงานและเกิดผลคุ้มค่ากับการลงทุน คำนวณเวลาและแรงงานที่ทุ่มเทหรือไม่อย่างไร และสิ่งที่จัดบันทึกทำบัญชีเหล่านี้จะนำมาเป็นหลักฐานในการเสียภาษีหากเป็นไปตามเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด หากผู้ค้าออนไลน์ที่มีรายได้ทางเดียวหรือมีรายได้เสริมจากการขายของออนไลน์ ซึ่งอาชีพหลักเป็นมนุษย์เงินเดือนหรือทำอาชีพอื่นทำควบคู่ไปด้วย ต้องยื่นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาตามที่กฎหมายตามที่กรมสรรพากรกำหนด นอกจากนี้ผู้ประกอบการต้องรู้กฎหมายการขายของออนไลน์ กฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา รวมทั้งการขายสินค้าประเภทไหนบ้างที่มีกฎหมายเฉพาะเจาะจงที่เป็นข้อห้ามหรือข้อกำหนดให้ปฏิบัติตามและขออนุญาตให้ถูกต้อง

1.4 ความรู้เกี่ยวกับการจัดส่งสินค้า

การจัดส่งสินค้าเป็นเรื่องที่สำคัญ ต้องเลือกระบบขนส่งสินค้าที่ส่งได้เร็ว ง่าย สะดวก มีบริการที่ดี และค่าส่งไม่แพง นอกจากนี้มีระบบขนส่งที่สามารถติดตามสินค้าที่อยู่ระหว่างทางว่าถึงไหน สามารถติดตามและทราบว่ามีสินค้าสูญหายหรือล่าช้าเนื่องจากอะไร เพื่อสร้างความเชื่อถือ ไว้วางใจแก่ลูกค้า ทำให้ผู้ประกอบการออนไลน์มีลูกค้ามากขึ้น

2. การขาดความซื่อสัตย์และขาดคุณธรรมจริยธรรมของผู้ประกอบการ

ปัญหาที่มักเกิดจากการโฆษณาเกินจริง การขายของที่คุณภาพด้อย ของปลอม ของเลียนแบบที่ผิดกฎหมาย และที่เลวร้ายมากที่สุดคือการหลอกลวง ต้มตุ๋นให้โอนเงินและไม่มีการส่งสินค้า หรือไม่สามารถให้บริการได้ เช่นการจองตั๋วเครื่องบินที่พิก โรงแรมล่วงหน้าในราคาถูก การให้ซื้อแพ็คเกจในการบริการล่วงหน้า ปิดเว็บไซต์หนีหลังจากได้รับเงินจำนวนมาก

ปัญหาทางปฏิบัติในการทำธุรกิจออนไลน์ของบุคคลธรรมดา

การทำธุรกิจออนไลน์ในประเทศไทยมีมูลค่าเพิ่มมากขึ้นอย่างก้าวกระโดดในยุคดิจิทัล โดยในปี พศ 2564 มีมูลค่ารายได้เติบโตสูงถึงกว่า 2 แสนล้านบาท (Bangkokbiznews, 2021; Plengsang, 2021) และ ปี พศ. 2566 มีมูลค่าถึง 5.6 แสนล้านบาท (TTB Economic Analysis Center, 2023) ในขณะเดียวกันก็ก่อให้เกิดปัญหาขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการออนไลน์ของบุคคลธรรมดาในประเด็นหลักๆ ดังนี้

1) **ปัญหาด้านการบัญชี** ไม่มีข้อกำหนดบังคับให้บุคคลธรรมดาต้องจัดทำบัญชีเช่นเดียวกับนิติบุคคลเพื่อนำเสนอสารสนเทศทางการเงินแก่หน่วยงานภาครัฐ

2) **ปัญหาด้านกฎหมายและภาษีอากร** การจัดเก็บภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ขาดความชัดเจนของการใช้กฎหมายและบทลงโทษที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจร้านค้าออนไลน์ในทุกการกระทำผิด (DassaneeLife, 2021)

3) ปัญหาด้านการควบคุมและกำกับดูแลจากผู้มีอำนาจ การขาดประสิทธิภาพในการจัดเก็บภาษีจากผู้ประกอบการร้านค้าออนไลน์บน Application ต่างๆของหน่วยงานที่รับผิดชอบ รัฐไม่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดเก็บภาษีได้เต็มที่ เกิดความไม่เท่าเทียมกันในการแข่งขันทางการค้า ความไม่ยุติธรรมระหว่างผู้ประกอบการที่เสียภาษีอย่างถูกต้องกับผู้ประกอบการที่ยังไม่เข้าระบบและไม่เสียภาษี ซึ่งหมายถึงผู้ที่ทำถูกกฎหมายกลับเป็นผู้โดนเอาเปรียบหรือไม่ได้รับสิทธิประโยชน์ ทำให้เกิดความเหลื่อมล้ำ หรือความไม่เท่าเทียมกัน

ปัญหาด้านการบัญชี เมื่อบุคคลธรรมดามีการซื้อขายสินค้า หรือให้บริการออนไลน์ ไม่ได้มีการบันทึกการรายรับรายจ่ายที่เกี่ยวกับการประกอบกิจการเนื่องจากไม่มีกฎหมายออกมาบังคับ การไม่ทำบัญชี และการไม่เก็บเอกสารหลักฐานที่แสดงถึงรายได้ และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงเป็นสิ่งที่ก่อให้เกิดคำถาม และปัญหาของการทำธุรกิจ ไม่สามารถทราบผลการดำเนินงานที่แท้จริง ไม่ทราบฐานะทางการเงิน ไม่ทราบกระแสเงินสดและสภาพคล่องของการทำธุรกิจ และไม่สามารถวางแผนทางการเงิน นำมาซึ่งการไม่สามารถทราบถึงตัวเลขข้อมูลที่เป็นเกณฑ์ซึ่งรัฐบาลนำมาใช้วัดมูลค่าที่ผู้มีเงินได้ต้องเสียภาษีอากรตามกฎหมาย

ปัญหาด้านกฎหมายและภาษีอากร สิ่งสำคัญที่ทำให้เกิดปัญหาในการจัดเก็บภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาและภาษีประเภทอื่นที่เกี่ยวข้องในกรณีขายของออนไลน์ คือทำอย่างไรที่จะให้ผู้ประกอบการจอยออนไลน์มีการจัดทำบัญชีและเก็บเอกสารเพื่อเป็นหลักฐานในการทำบัญชีให้ถูกต้อง ครบถ้วน พร้อมกับทำการจดทะเบียนเมื่อมีการทำธุรกรรมที่ครบตามเงื่อนไขที่ต้องเสียภาษีและเสียภาษีอย่างถูกต้องโดยสมัครใจ จะทำให้ผู้เสียภาษีรู้สึกปลอดภัยและมั่นใจได้ว่าตนเองได้รับการดูแลจากภาครัฐ พร้อมกับความสบายใจในการประกอบธุรกิจด้วยใจที่เป็นธรรม (Peerapat, 2022)

ภาษีอากร เป็นสิ่งที่รัฐบาลจัดเก็บจากผู้ประกอบการที่มีรายได้ไม่ว่าจะมีช่องทางจากการหารายได้จากการเปิดร้านขายหรือขายออนไลน์ ในการขายสินค้าหรือให้บริการโดยนำอินเทอร์เน็ตมาใช้เป็นเครื่องมือ โดยกรมสรรพากรเป็นหน่วยงานหลักมีหน้าที่หลักในการจัดเก็บภาษีอากรตามประมวลรัษฎากร หากผู้ประกอบการไม่ปฏิบัติตามก็จะถูกลงโทษ รัฐบาลได้มีการตรากฎหมายและกำหนดบทลงโทษว่าด้วยการขายสินค้าออนไลน์และการกระทำผิด 2 ฉบับ คือ 1) พ.ร.บ.ขายตรงและการตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 โดยต้องทำการจดทะเบียนกับคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค และ 2) พ.ร.บ.ทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ. 2499 และประกาศ กระทรวงพาณิชย์ พ.ศ. 2553 ที่ให้ผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าออนไลน์ต้องมาจดทะเบียนพาณิชย์กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ถึงแม้ว่ามีความหมายดังกล่าวมานานหลายปีแต่ปรากฏว่าจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจออนไลน์ที่จดทะเบียนเป็นจำนวนน้อยมาก ผู้ที่ไม่มาจดทะเบียนได้รับบทลงโทษหนัก เบาขนาดไหน ทำไมจึงไม่มาจดทะเบียนเป็นเพราะขาดความชัดเจน ความเข้มงวดของระเบียบปฏิบัติหรือไม่ ดังเช่นข้อมูล ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2560 แสดงให้เห็นว่ามีผู้ขึ้นทะเบียนร้านค้าออนไลน์กับกรมสรรพากรแล้วจำนวน 23,376 ร้านค้า คิดเป็นเพียงร้อยละ 4 ของร้านค้าออนไลน์ทั้งหมด (Bangkokbiznews, 2024) แม้จะมีการกระทำผิดของผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าออนไลน์ไม่ว่าจะเป็นการไม่จดทะเบียนไม่เข้าสู่ระบบการเสียภาษีอย่างถูกต้องหรือการเสียภาษีไม่ครบถ้วน ผู้ประกอบการส่วนหนึ่งกลับไม่ถูกลงโทษโดยหน่วยงานผู้รับผิดชอบ หรืออีกนัยหนึ่งคือไม่มีการบังคับใช้หรือลงโทษปรับโดยหน่วยงานผู้รับผิดชอบในหลาย ๆ ครั้ง จึงเป็นหนึ่งสาเหตุที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่คิดและไม่สนใจที่จะดำเนินการให้ถูกต้องตามกฎหมาย สาเหตุที่ต่อมาคือ เมื่อจดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าแล้ว ผู้ประกอบการที่ทำการจดทะเบียนเห็นว่าตนไม่ได้รับประโยชน์ใด นอกเสียจากข้อมูลที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้าได้จากการจดทะเบียนนี้จะเป็นฐานข้อมูลให้สรรพากรเข้ามาตรวจสอบเพื่อเก็บภาษีเงินได้ ดังนั้นจึงมีผู้ประกอบการร้านค้าออนไลน์จำนวนมากเลือกที่จะไม่จดทะเบียนและไม่เสียภาษีต่อไป

รู้หรือไม่ว่า ... ค้าขายออนไลน์ ต้องจดทะเบียนพาณิชย์

ไม่ว่าคุณจะทำบนแพลตฟอร์มใด

SOCIAL COMMERCE

WEBSITE

E-MARKETPLACE

SOCIAL MEDIA

**ทั้งนิติบุคคลและบุคคลธรรมดา
ก็ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ !!!**

จดทะเบียนพาณิชย์แล้วดีอย่างไร ?

- ✓ แสดงตัวตนถูกต้องตามกฎหมาย
- ✓ ได้รับเครื่องหมาย
- ✓ มีความน่าเชื่อถือ / ตรวจสอบได้
- ✓ ลูกค้ามั่นใจในการซื้อสินค้าจากร้านที่มีตัวตน

จดทะเบียนพาณิชย์ ณ สถานที่ประกอบการที่ตั้งอยู่

กลุ่มทะเบียนพาณิชย์ : สำนักงานเขต สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กกม.
อุตสาหกรรม เกษตรกร องค์การบริหารส่วนตำบล

เอกสารประกอบการจดทะเบียนพาณิชย์

แบบคำขอและเอกสารประกอบ
การจดทะเบียนพาณิชย์
(แบบ กว.)

สำเนาบัตรประชาชน
เจ้าของกิจการ

สำเนาทะเบียนบ้าน
เจ้าของกิจการ

ชำระค่าธรรมเนียม
50 บาท

*ตาม พ.ร.บ.จดทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ. 2498

มีโทษปรับ

หากผู้ประกอบการ
ไม่จดทะเบียนพาณิชย์ภายใน

30 วัน

นับจากวันเริ่มขายของออนไลน์
จะมีโทษปรับไม่เกิน

2,000 บาท

และปรับวันละ

100 บาท

จนกว่าจะดำเนินการ
จดทะเบียนขายเรียบร้อยแล้ว

สอบถาม
ข้อมูล

กองทะเบียนบริษัทพาณิชย์
และธุรกิจพิเศษ

025474446 - 47

DBDECOMMERCE

WWW.TRUSTMARKTHAI.COM

กรมส่งเสริมการค้า
ระหว่างประเทศ

ภาพที่ 1 สิ่งที่คุณค้าออนไลน์ต้องรู้เกี่ยวกับการจดทะเบียนพาณิชย์
(Department of Business Development, 2025)

ปัญหาด้านการควบคุมและกำกับดูแลจากผู้มีอำนาจ การประกอบการขนาดเล็กที่ขายของออนไลน์มีจำนวนมาก ตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นมา และปี 2566 มีมูลค่าของรายได้สูงถึงกว่า 5.6 แสนล้านบาท จนถึงปัจจุบันก็ยังคงเพิ่มสูงขึ้นตามกระแสนิยมในการซื้อขายสินค้าออนไลน์ผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียต่างๆ คงเป็นประเด็นที่ต้องพิจารณาอย่างถ่วงถั่วว่าควรทำอย่างไรจึงสามารถดึงแหล่งเงินได้เหล่านั้นมาเป็นรายได้ให้แก่ประเทศได้ เนื่องจากในโลกออนไลน์ซึ่งเป็นโลกไร้พรมแดนและไม่สามารถรู้ได้ว่าการซื้อ ขายเกิดขึ้นที่ไหน มีธุรกรรมการเงินเกิดขึ้นหรือไม่ มูลค่าเท่าใด รัฐบาลจึงมีความจำเป็นต้องมีการควบคุมและจัดเก็บภาษีโลกออนไลน์เพื่อให้เกิดความเป็นธรรม ซึ่งในปัจจุบัน ผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าออนไลน์ส่วนใหญ่ไม่ได้ทำการเสียภาษีและเป็นการยากที่จะตรวจสอบได้ ถึงแม้ว่ารัฐบาลจะมีกฎหมายที่เกี่ยวข้อง การไม่เข้าสู่ระบบการเสียภาษีอย่างถูกต้อง และการเสียภาษีไม่ครบถ้วนของผู้มีรายได้ก็ยังคงเกิดขึ้นซึ่งเป็นสิ่งที่มีอยู่ในปัจจุบัน กรมสรรพากรจึงได้มีการจัดตั้งหน่วยงานกองสำรวจธุรกิจนอกระบบ ทำหน้าที่ดึงคนเข้าระบบภาษีเป็นการเฉพาะ คอยบริหารจัดการให้พ่อค้าแม่ค้าออนไลน์อยู่บูทเบอร์อินฟลูเอนเซอร์เข้าสู่ระบบภาษีเพื่อขยายฐานผู้เสียภาษีให้มีจำนวนมากขึ้น เมื่อมีรายได้ก็มีหน้าที่ต้องยื่นภาษีเงินได้ ในปี 2566 สามารถดึงคนนอกระบบเข้าสู่ระบบมากถึง 200,000 รายคาดว่าทั้งปีจัดเก็บภาษีได้ 2.2 ล้านล้านบาท โดย 4 เดือนแรกของปีงบประมาณจัดเก็บรายได้เกินเป้าหมายไปแล้วประมาณ 60,000 ล้านบาท

อย่างไรก็ตามประสิทธิภาพของการจัดเก็บภาษีอาจไม่ได้เกิดจากความลำบากในการเข้าถึงข้อมูลซึ่งเป็นแหล่งเงินได้หรือข้อมูลการเคลื่อนไหวของเงินที่เกิดจากธุรกรรมซื้อขายออนไลน์หรือไม่ได้เกิดจากกฎหมายหรือมาตรการที่บังคับใช้ยังไม่ครบถ้วนครอบคลุม แต่สิ่งที่ทำให้เกิดปัญหาในการจัดเก็บภาษีในปัจจุบันนั้นอาจเนื่องจากผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าออนไลน์ไม่เห็นถึงประโยชน์ที่ตนจะได้รับกลับมาจากการเสียภาษีไม่ว่าจะโดยทางตรงผ่านทางสวัสดิการต่างๆ ที่รัฐให้ สิ่งสำคัญอีกสิ่งหนึ่งที่ทำให้เกิดปัญหาคือผู้ประกอบการไม่ตระหนักว่าการเสียภาษีนั่นเป็นหน้าที่ของตนซึ่งเป็นผู้มีเงินได้ที่ต้องยื่นแสดงแบบภาษีเงินได้เมื่อมีเงินได้ ไม่ว่าเงินที่ได้จากการประกอบธุรกิจนั้นจะเป็นเงินจำนวนเท่าใดก็ตาม

กรอบแนวคิดการวิจัย

กรอบแนวคิดการวิจัยที่ใช้ในการกำหนดแนวทางแก้ไขปัญหาคือกรอบแนวคิดที่นำมาใช้ คือ แนวคิดการวางแผนเชิงกลยุทธ์ ซึ่งเป็นแนวคิดเกี่ยวกับวิธีการหรือแผนการที่คิดขึ้นอย่างรอบคอบ มีลักษณะเป็นขั้นเป็นตอนมีความยืดหยุ่นตามสถานการณ์เพื่อหลบหลีกปัญหาอุปสรรคต่างๆ จนสามารถบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ โดยใช้วิธีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (Situation Analysis) หรือการวิเคราะห์ SWOT (Humphrey, 2005) ซึ่งประกอบด้วยสภาพแวดล้อมภายใน (จุดแข็งและจุดอ่อน) และสภาพแวดล้อมภายนอก (โอกาส และอุปสรรค) สำหรับดำเนินการวางแผนเชิงกลยุทธ์ โดยออกมาเป็นแผนการปฏิบัติงานเพื่อแก้ไขปัญหาคือกรอบแนวคิดในรูปแบบ TOWS Matrix ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

สภาพแวดล้อมภายใน ประกอบด้วย ปัจจัยที่อยู่ภายในองค์กรหรือกิจการ ได้แก่ โครงสร้างวัฒนธรรม และทรัพยากรขององค์กร โดยโครงสร้างแสดงให้เห็นถึงการรวมกลุ่มงาน ความสัมพันธ์ทางอำนาจหน้าที่การไหลเวียนของงาน การติดต่อสื่อสารภายใน และวัฒนธรรมองค์กร หมายถึง ความเชื่อ ความคาดหวัง และค่านิยมร่วมกัน ซึ่งปรากฏเป็นบรรทัดฐานที่ระบุดึงพฤติกรรมที่ยอมรับกันของบุคคลตั้งแต่ผู้บริหารลงมาถึงพนักงานระดับล่างสุด ขณะที่ทรัพยากรขององค์กร หมายถึง บุคลากร เงินทุน วัตถุดิบเทคโนโลยี และทักษะ ทั้งนี้ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในประกอบด้วยการวิเคราะห์ใน 2 ประเด็นหลัก ได้แก่

จุดแข็ง (Strengths) หมายถึง การดำเนินงานภายในองค์กรที่สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จุดอ่อน (Weakness) หมายถึง การดำเนินงานภายในองค์กรที่ไม่สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จ

2. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

สภาพแวดล้อมภายนอก ประกอบด้วย ปัจจัยที่อยู่ภายนอกและไม่อยู่ภายใต้การควบคุมขององค์กร จำแนกเป็นสภาพแวดล้อมของการดำเนินงานและสภาพแวดล้อมทั่วไป โดยสภาพแวดล้อมของการดำเนินงาน ประกอบด้วย ปัจจัยที่กระทบและถูกกระทบโดยตรงต่อการดำเนินงาน ได้แก่ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและผู้รับบริการ รัฐบาล ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ชุมชน คู่แข่งขัน และกลุ่มผลประโยชน์ ส่วนสภาพแวดล้อมทั่วไป ประกอบด้วย ปัจจัยที่ไม่กระทบโดยตรงต่อการดำเนินงานในระยะสั้น แต่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในระยะยาว ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม ทั้งนี้ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกประกอบด้วยการวิเคราะห์ใน 2 ประเด็นหลัก ได้แก่

โอกาส (Opportunities) หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานขององค์กร เช่น สภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี และการแข่งขันเพื่อการแสวงหาประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมดังกล่าว เช่น การพัฒนาของเทคโนโลยี การเปลี่ยนแปลงของประชากร การเปลี่ยนแปลงค่านิยมและทัศนคติ การแข่งขันจากต่างประเทศ เป็นต้น โดยการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้อาจทำให้ความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและผู้รับบริการเปลี่ยนแปลงไป

อุปสรรค (Threats) หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่คุกคามต่อการดำเนินงานขององค์กร ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม เทคโนโลยี และการแข่งขัน

จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (จุดแข็งและจุดอ่อน) และสภาพแวดล้อมภายนอก (โอกาสและอุปสรรค) สามารถแสดงเป็นตาราง SWOT ที่แสดงกลยุทธ์เพื่อการพัฒนาองค์กรหรือกิจการที่สอดคล้องกับปัญหาและสภาพแวดล้อมขององค์กร แสดงดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 การวิเคราะห์ SWOT

ปัจจัยภายใน \ ปัจจัยภายนอก	S = ระบุจุดแข็งภายใน	W = ระบุจุดอ่อนภายใน
O = ระบุโอกาสภายนอก	SO = กลยุทธ์เชิงรุก	WO = กลยุทธ์เชิงพัฒนา
T = ระบุอุปสรรคภายนอก	ST = กลยุทธ์เชิงรับ	WT = กลยุทธ์เชิงถอย

ที่มา: การวิเคราะห์ SWOT (Humphrey, 2005)

จากตารางข้างต้น จำแนกกลยุทธ์ แนวทางแก้ปัญหาในรูป TOWS Matrix ได้ 4 ประเภท ดังนี้

กลยุทธ์เชิงรุก (SO Strategies) เป็นกลยุทธ์ที่ดำเนินการเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร ซึ่งพิจารณาดำเนินการเมื่อปัจจัยที่เป็นกุญแจแห่งความสำเร็จ ทั้งสภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกอยู่ในช่องจุดแข็ง (S) และโอกาส (O)

กลยุทธ์เชิงพัฒนา (WO Strategies) เป็นกลยุทธ์ที่ปรับจุดอ่อนให้เป็นจุดแข็ง เพื่อให้สามารถดำเนินการกลยุทธ์ได้เมื่อโอกาสอำนวย ซึ่งพิจารณาดำเนินการเมื่อปัจจัยแห่งความสำเร็จของสภาพแวดล้อมภายในอยู่ในช่องจุดอ่อน (W) แต่ปัจจัยแห่งความสำเร็จของสภาพแวดล้อมภายนอกอยู่ในช่องโอกาส (O)

กลยุทธ์เชิงรับ (ST Strategies) เป็นกลยุทธ์ที่ปรับอุปสรรคให้เป็นโอกาส เพื่อให้สามารถดำเนินการกลยุทธ์ได้ ซึ่งพิจารณาดำเนินการเมื่อปัจจัยแห่งความสำเร็จของสภาพแวดล้อมภายในอยู่ในช่องจุดแข็ง (S) แต่ปัจจัยแห่งความสำเร็จของสภาพแวดล้อมภายนอกอยู่ในช่องอุปสรรค (T)

กลยุทธ์เชิงถอย (WT Strategies) เป็นกลยุทธ์ที่ก่อให้เกิดการปรับรูปแบบการดำเนินงานเพื่อการบรรลุวัตถุประสงค์เมื่อปัจจัยแห่งความสำเร็จของสภาพแวดล้อมภายในอยู่ในช่องจุดอ่อน (W) และปัจจัยแห่งความสำเร็จของสภาพแวดล้อมภายนอกอยู่ในช่องอุปสรรค (T)

วิธีดำเนินการวิจัย

งานวิจัยนี้มีวิธีดำเนินการวิจัยประกอบด้วย การเก็บข้อมูลปฐมภูมิจากผู้ประกอบการบุคคลธรรมดาขายของออนไลน์ นำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เจาะลึกและการสนทนากลุ่ม โดยการสุ่มตัวอย่างตามความสะดวก นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เนื้อหาตามกรอบการวิเคราะห์ SWOT และการเก็บข้อมูลทุติยภูมิจากข่าวสาร เอกสาร วารสาร และงานวิจัยในอดีตที่เกี่ยวข้องนำมาวิเคราะห์สรุปผลเพื่อการเสนอแนะ และแก้ปัญหา

จากกรอบแนวคิดในการกำหนดแนวทางการแก้ไขปัญหาอุปสรรค โดยการวิเคราะห์ SWOT (Humphrey, 2005) ซึ่งจะได้รับข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก และการสนทนากลุ่ม ระดมความคิดกับกลุ่มเป้าหมายคือผู้ที่ขายของออนไลน์บุคคลธรรมดา ในช่วงระยะ กรกฎาคม-กันยายน พ.ศ.2567 จากกลุ่มที่ขายของออนไลน์ประเภท นักศึกษา คนทำงาน และแม่บ้าน การสุ่มตัวอย่างตามความสะดวก ประเภทละ 2 กลุ่มๆ ละ 5 คน รวมเป็น 30 คน ตามรายละเอียดในตารางที่ 2

ตารางที่ 2 กลุ่มตัวอย่างผู้สัมภาษณ์เจาะลึกและสนทนากลุ่มบุคคลธรรมดาขายของออนไลน์

กลุ่มผู้ขายของออนไลน์	คุณสมบัติ คุณลักษณะของกลุ่มตัวอย่าง	จำนวนตัวอย่าง
นักศึกษา	นักศึกษาที่ขายของออนไลน์ กำลังศึกษาในระดับปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจและเศรษฐศาสตร์ สุ่มตัวอย่างตามความสะดวกทุกชั้นปี ทุกสาขาวิชา ทั้งเพศชายและเพศหญิง ประกอบด้วย สาขาการตลาด การบัญชี การเงิน การโรงแรมการบริการและการท่องเที่ยว ธุรกิจระหว่างประเทศ และอื่นๆ	2 กลุ่มๆละ 5 คน รวม 10 คน
คนทำงาน	คนทำงานที่มีงานประจำ ขายของออนไลน์เป็นอาชีพเสริมทำงานในสำนักงานในกรุงเทพฯ อายุระหว่าง 23-45 ปี ทั้งการขายสินค้าประเภทอุปโภคและบริโภคแบบออนไลน์ สุ่มตัวอย่างตามความสะดวกจากผู้รู้จักคุ้นเคย ขายสินค้าที่ผลิตจากสมาชิกในครัวเรือน และสั่งซื้อจากแหล่งผลิตในประเทศและต่างประเทศ	2 กลุ่มๆละ 5 คน 1) กลุ่มผู้ขายสินค้าที่ผลิตจากสมาชิกในครัวเรือน 2) กลุ่มผู้สั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต
แม่บ้าน	แม่บ้านที่ขายของออนไลน์เป็นรายได้หลัก กลุ่มแม่บ้านที่อาศัยในคอนโดมิเนียม และบ้านพักอาศัย ขายสินค้าให้แก่สมาชิกผู้อาศัยในคอนโดมิเนียม และในหมู่บ้าน ชุมชน และที่อื่นๆ ตามที่ลูกค้าสั่ง	2 กลุ่มๆละ 5 คน 1) กลุ่มผลิตสินค้าเอง 2) กลุ่มผู้สั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต

งานวิจัยนี้ใช้แบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้างเป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูล โดยมีกรอบคำสัมภาษณ์อิงตามการวิเคราะห์ SWOT ชุดคำถามสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้างได้ปรับแต่งให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม และมุ่งหวังที่จะดึงข้อมูลเชิงลึกที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัยเกี่ยวกับสาเหตุ ผลกระทบ และแนวทางการแก้ไขที่เป็นไปได้ ดังรายละเอียดในตารางที่ 3 สรุปคำถามสำหรับแต่ละกลุ่ม

ตารางที่ 3 คำถามแบบกึ่งโครงสร้าง (Semi-structure question)

กลุ่มผู้ขายของออนไลน์	คำถามแบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง
นักศึกษา	1. อะไรคือข้อดีหรือจุดแข็งของการขายของออนไลน์ ท่านจะรักษาให้ข้อดี หรือจุดแข็งให้คงอยู่ได้อย่างไร 2. อะไรคือข้อด้อยหรือจุดอ่อนของการขายของออนไลน์ ท่านจะหาวิธีการขจัด / ลด ข้อด้อยหรือจุดอ่อนได้หรือไม่ และทำอย่างไร 3. อะไรเป็นโอกาสที่จะทำให้การขายของออนไลน์ สามารถต่อยอด หรือขยายกิจการเพื่อเพิ่มรายได้และกำไร และสามารถทำได้อย่างไร 4. อะไรคืออุปสรรค หรือปัญหาที่ต้องเผชิญในการขายของออนไลน์ ท่านจะหาทางออกในการขจัดและลดอุปสรรคในด้านใด และทำอย่างไร 5. ปัญหาหลักที่สำคัญ และต้องการแก้ไขเป็นลำดับแรกๆ คืออะไร ท่านสามารถแก้ไขได้ด้วยตนเอง หรือต้องการความช่วยเหลือจากผู้อื่น มีใครบ้าง และช่วยได้อย่างไร 6. ท่านคิดว่าการขายของออนไลน์ท่านจะสามารถทำได้อย่างยั่งยืนได้หรือไม่ ถ้าได้ทำอย่างไร 7. หลังจบการศึกษา อาชีพหลัก และอาชีพเสริมของท่านคืออะไร 8. สิ่งที่ท่านต้องการเพื่อพัฒนาและส่งเสริมอาชีพขายของออนไลน์นี้ มีอะไรบ้าง
คนทำงาน	1-6 เหมือนกลุ่มนักศึกษา 7 ท่านต้องการความช่วยเหลือและสนับสนุนท่านในการประสบผลสำเร็จในการขายของออนไลน์จากใครบ้าง และทำอย่างไร 8 ท่านจะเปลี่ยนการทำงานหลักเดิม มาเป็นการขายของออนไลน์หรือไม่ เพราะอะไร
แม่บ้าน	1-7 เหมือนกลุ่มทำงาน 8 การขายของออนไลน์ส่งผลกระทบต่อการทำหน้าที่แม่บ้านลดลง น้อยลงหรือไม่ อย่างไร

ผลการวิจัย

จากข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก และการสนทนากลุ่ม การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (จุดแข็งและจุดอ่อน) และสภาพแวดล้อมภายนอก (โอกาสและอุปสรรค) สามารถแสดงสรุปผลโดยการใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ดังรายละเอียดในตารางที่ 4 ข้อมูล SWOT ของผู้ประกอบการบุคคลธรรมดาขายของออนไลน์

ตารางที่ 4 SWOT ของผู้ประกอบการบุคคลธรรมดาขายของออนไลน์

Strength = จุดแข็งภายใน	Weakness = จุดอ่อนภายใน
1. สร้างงาน สร้างรายได้ ได้มากขึ้น การสั่งซื้อทำได้ง่าย และรวดเร็ว 2. ขายสินค้าและให้บริการทุกวัน ตลอด 24 ชั่วโมง 3. ลดค่าใช้จ่ายด้านการขาย ประกอบด้วยเงินเดือนพนักงานขาย คอมมิชชั่น ค่าเช่าร้าน ค่าสาธารณูปโภค 4. โฆษณาและทำการตลาดได้ตรงจุดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 5. เปรียบเทียบประเภทและราคาสินค้าได้ง่าย 6. เข้าถึงลูกค้าได้ไม่จำกัดจำนวน 7. สามารถติดต่อสื่อสารกับลูกค้าได้รวดเร็ว ได้รับความต้องการของตลาดได้ทันที 8. เลือกช่องทางการชำระเงินได้หลายทาง 9. สามารถจดทะเบียนพาณิชย์ เพื่อแสดงการมีตัวตน สร้างความน่าเชื่อถือแก่ลูกค้า	1. ขาดความรู้และทักษะทางด้าน IT ในการใช้เครื่องมืออุปกรณ์ และใช้แอปพลิเคชันที่มีการปรับเปลี่ยนอย่างรวดเร็ว และมีข้อจำกัดการเข้าถึงผู้เชี่ยวชาญทาง IT ในการสร้างกราฟฟิก การออกแบบเว็บไซต์ และงานสื่อสารอื่นๆ 2. มีต้นทุนทางด้านการซื้ออุปกรณ์ Hardware , Software ที่มีความพร้อม รวดเร็ว รองรับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี มีต้นทุนในการสร้างออกแบบเว็บไซต์ ค่าใช้จ่ายในการดูแลและปรับหน้าเว็บไซต์ที่ให้ข้อมูลทันสมัย 3. มีค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นจากค่า GP ให้แก่เจ้าของ แพลตฟอร์ม ค่าขนส่ง ค่าค่าใช้จ่ายของเสียหายและรับคืน 4. ขาดความรู้ทางการเงินและการเงิน ไม่ทำบัญชี และไม่เก็บเอกสารหลักฐานที่แสดงถึงรายได้ และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง และการจดยรายได้รายจ่ายของส่วนตัวรวมกับการค้าขาย 5. ข้อจำกัดในเรื่องงบประมาณการตลาด
Opportunity = โอกาสภายนอก	Threat = อุปสรรคภายนอก
1. มีช่องทางการจำหน่ายได้มากขึ้นเนื่องจากการเข้าถึงเครื่องมือทางการตลาดสมัยใหม่และเทคโนโลยีสมัยใหม่ 2. มีระบบขนส่งสินค้าที่ส่งได้เร็ว ง่าย สะดวก มีคู่แข่งทางการจัดส่งมากราย มีบริการที่ดี ค่าส่งเป็นธรรม มีระบบขนส่งที่สามารถติดตามพิกัดของสินค้าระหว่างทางจนถึงปลายทาง 3. มีช่องทางการชำระเงินมีความหลากหลาย และมีความปลอดภัยเพื่อความสะดวกแก่ลูกค้ามากที่สุด ไม่ว่าจะเป็นการเก็บเงินปลายทาง การโอนเงินผ่าน e-Banking การจ่ายผ่านบัตรเครดิต/เดบิต จ่ายผ่านบัญชีออนไลน์อื่นๆ	1. มีคู่แข่งมากและมีรายใหม่ๆเข้ามาตลอดเวลา 2. มีกฎและข้อกำหนดจากผู้ควบคุมและกำกับดูแลที่ส่งผลกระทบต่อ การทำการตลาดออนไลน์เกิดขึ้นใหม่ 3. มีมีฉ้อโกงที่หลอกลวงทั้งเรื่องสินค้า ของปลอม ของเลียนแบบ ที่ผิดกฎหมาย คุณภาพของสินค้าไม่ตรงตามที่แจ้ง การขนส่ง และโกงเงิน 4. การเผชิญกับความเสี่ยงด้านความปลอดภัยจากการถูกแฮก/ แจ้งสแปม ทำให้ร้านถูกปิด 5. ขาดการให้ข้อมูลที่ชัดเจนของการใช้กฎหมายและบทลงโทษที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจร้านค้าออนไลน์ ในทุกการกระทำผิด และไม่มีกฎหมายให้บุคคลธรรมดาจัดทำบัญชีเพื่อการนำเสนอสารสนเทศทางการเงินแก่หน่วยงานภาครัฐ 6. ไม่สามารถควบคุมการขนส่งสินค้า การชำรุดเสียหาย ในระหว่างการขนส่ง ความล่าช้าจากการขนส่ง ค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นจากการจัดส่ง

นอกจากนี้ผลการวิจัยยังประกอบด้วย (1) สาเหตุของปัญหา (2) ปัญหาในทางปฏิบัติ และ (3) ข้อเสนอแนะจากการสัมภาษณ์เชิงลึกการสนทนากลุ่ม การวิเคราะห์ SWOT และ TOWS และจากการศึกษาเชิงเอกสาร เพื่อแก้ไขปัญหาดังต่อไปนี้

1. สาเหตุของปัญหาภายในของบุคคลธรรมดาที่ทำธุรกิจออนไลน์ ประกอบด้วย (1) การขาดความรู้และความเข้าใจของการทำธุรกิจออนไลน์ การวางแผนการลงทุน การเงิน การตลาด การจัดส่งสินค้า การบริหารจัดการ การบัญชี การภาษีอากร และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง (2) การขาดความซื่อสัตย์และขาดคุณธรรมจริยธรรมของผู้ประกอบการ โดยการโฆษณาเกินจริง การขายของที่คุณภาพด้อย ของปลอม ของเลียนแบบที่ผิดกฎหมาย

2. ประเด็นปัญหาภายนอกจากกฎระเบียบที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการออนไลน์ของบุคคลธรรมดาเกิดจาก (1) ปัญหาด้านการบัญชี ไม่มีกฎหมายให้บุคคลธรรมดาจัดทำบัญชีเพื่อการนำเสนอสารสนเทศทางการเงินแก่หน่วยงานภาครัฐ (2) ปัญหาด้านกฎหมายและภาษีอากร การจัดเก็บภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ขาดความชัดเจนของการใช้กฎหมายและบทลงโทษที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจร้านค้าออนไลน์ในทุกการกระทำผิด (3) การควบคุมและกำกับดูแลจากผู้มีอำนาจการขาดประสิทธิภาพในการจัดเก็บภาษีจากผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าออนไลน์บน Application ต่างๆของหน่วยงานที่รับผิดชอบปัญหาด้านความเหลื่อมล้ำ หรือ การขาดความเป็นธรรม การที่ผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าออนไลน์ไม่เห็นถึงประโยชน์และไม่ได้รับประโยชน์ที่จะได้รับการดำเนินให้ถูกต้องตามกฎหมาย หรือการเข้าสู่ระบบ รัฐไม่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดเก็บภาษีได้เต็มที่ เกิดความไม่เท่าเทียมกัน

3. ข้อเสนอแนะเพื่อแก้ไขปัญหาประกอบด้วย 2 ส่วน ส่วนแรกจากผลการสัมภาษณ์ สนทนากลุ่ม วิเคราะห์ SWOT และ TOWS ส่วนที่สองจากการศึกษาเชิงเอกสาร

3.1 ข้อเสนอแนะเพื่อแก้ไขจากการสัมภาษณ์เชิงลึก สนทนากลุ่มและวิเคราะห์ SWOT

ข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ SWOT มีกลยุทธ์ที่นำไปสู่ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหา โดยใช้ TOWS Matrix ปรับปรุงและพัฒนาแนวทางการปฏิบัติงานของผู้ค้าออนไลน์ ให้มีความเหมาะสม มีประสิทธิภาพ และเกิดประสิทธิผลต่อการดำเนินงาน ดังนี้

กลยุทธ์เชิงรุก (SO Strategies) การสร้างกราฟฟิคที่โดดเด่นดึงดูดความสนใจของลูกค้าในกลุ่มเป้าหมาย และสร้างเว็บไซต์ใช้แพลตฟอร์มที่เป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่าย เลือกช่องทางการชำระเงินที่หลากหลายเพื่อความสะดวกของลูกค้า

กลยุทธ์เชิงพัฒนา (WO Strategies) การเพิ่มพูนความรู้และทักษะ (Upskill และ Reskill) ทางด้านการใช้เทคโนโลยีความเอาใจใส่ ก้าวทันการเปลี่ยนแปลง การพัฒนาความรู้อย่างต่อเนื่อง ในด้าน ITการบัญชี การเงิน การบริหารจัดการสินค้า การขนส่ง และการบริหารเวลา

กลยุทธ์เชิงรับ (ST Strategies) การคัดเลือก คัดสรรสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ตรงตามสื่อที่เผยแพร่แก่สาธารณะตรงความต้องการของลูกค้า ในราคาที่เป็นธรรม สร้างอัตลักษณ์ที่โดดเด่นของสินค้าที่แตกต่างจากคู่แข่ง พร้อมกับการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีแก่ผู้ประกอบการที่มีความซื่อตรง เพื่อการซื้อซ้ำและก่อให้เกิดความยั่งยืนแก่กิจการ

กลยุทธ์เชิงถอย (WT Strategies) การอบรมอย่างรอบด้านของผู้ประกอบการขายของออนไลน์เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน

3.2 ข้อเสนอแนะเพื่อแก้ไขปัญหาแก่ผู้ประกอบการบุคคลธรรมดาขายของออนไลน์จากเอกสาร

ผู้วิจัยขอเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขปัญหา ในด้านการบัญชี ด้านข้อบังคับ กฎหมาย และการภาษีอากร

3.2.1. ด้านการบัญชี ข้อเสนอแนะที่ควรปฏิบัติเพื่อลดและแก้ไขปัญหา ประกอบด้วย 2 ขั้นตอน

ขั้นตอนที่ 1 จดบันทึกรายการรายรับ รายจ่าย รายการซื้อ ขายสินค้าและค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการทำการค้าทุกรายการทุกวันเมื่อเกิดรายการค้า และมีการเปิดบัญชีธนาคารที่ใช้ฝากและถอนเงินเป็นเอกเทศเฉพาะของการทำการค้า ไม่นำไปปะปนกับบัญชีส่วนตัวของเจ้าของ หลักฐานการบันทึกจัดทำและนำเสนอรายงานการเงิน จะใช้ประโยชน์ในด้านการขอสินเชื่อ หรือกู้ยืมเงิน และที่สำคัญคือเป็นหลักฐานในการเสียภาษีอากรหากเป็นไปตามเกณฑ์ที่ถูกกำหนดโดยกฎหมาย

หลักการทางด้านการบัญชีของการทำธุรกิจออนไลน์

หลักการในการทำบัญชีของบุคคลธรรมดาสามารถทำได้ 3 ระดับตามความรู้ความสามารถของผู้ประกอบการ (1) หลักการบัญชีเดี่ยว (Single Entry) สำหรับผู้ที่ไม่มีความรู้ทางการบัญชีเป็นการจดบันทึกการรับ การจ่ายเงินสด (2) หลักการบัญชีคู่ (Double Entry) สำหรับผู้ที่มีความรู้ในหลักการบัญชีที่บันทึก เดบิต เครดิต จำแนกบัญชีเป็น 5 ประเภท และ (3) หลักการบัญชีแบบสามมิติหรือแบบเรียลไทม์ (Triple Entry/Momentum Accounting) สำหรับการบันทึกบัญชี โดยใช้โปรแกรมออนไลน์บนระบบคลาวด์ที่มีมิติของการบันทึก ข้อมูลถูกต้องทันเวลาเป็นปัจจุบัน (Real time) สิ่งที่คุณประกอบการ ที่ขายของออนไลน์ต้องพิจารณาไตร่ตรองถึงความสามารถของตนเองในการเก็บข้อมูลและทำบัญชี หากมีการทำข้อมูลทางบัญชีดี ก็ส่งผลต่อรากฐานสำคัญในการจัดการภาษีในอนาคตได้ดีเช่นกัน

- (1) หลักการบัญชีเดี่ยว (Single Entry) เป็นการบันทึกทำสมุดบัญชีเงินสด หรือเรียกว่าการทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ที่คนทั่วไปที่ไม่มีความรู้ทางด้านบัญชีก็สามารถทำได้ ประกอบด้วย 5 ช่อง คือ 1) วันที่-เดือน-ปี 2) คำอธิบาย รายการ 3) รับเงิน 4) จ่ายเงิน และ 5) เงินคงเหลือ โดยการจัดทำในกระดาษหรือสมุด และ/หรือทำในรูปไฟล์ที่ใช้ Excel ก็ได้ ขอเสนอแนะให้ผู้สนใจสามารถจัดทำตามแบบฟอร์มที่ทางฝ่ายทรัพยากรบุคคล ธนาคารแห่งประเทศไทยได้จัดทำเป็นแบบอย่างแจ่มแจ้งรายละเอียดแยกเป็น sheet รายเดือน และแต่ละ sheet ลงบันทึก เรียงลำดับรายวัน สามารถดาวโหลดแบบฟอร์มจากเว็บไซต์ <https://www.windowssiam.com/cash-flow-bot/>
- (2) หลักการบัญชีคู่ (Double Entry) เป็นการบันทึกบัญชีในสมุดบัญชีรายวัน ซึ่งอาจจะใช้ระบบที่จดบันทึกด้วยมือ ผู้ทำบัญชี (Manual) หรือระบบบัญชีที่ใช้โปรแกรมสำเร็จรูป (Accounting Software) ซึ่งส่วนใหญ่จะประกอบด้วย บัญชีรายวัน 5 เล่ม หรือ 5 โมดูล คือ สมุดรายวันซื้อ รายวันขาย รายวันรับเงิน รายวันจ่ายเงิน และรายวันทั่วไป การสรุปผลอยู่ในรูปแบบของการทำงบการเงินโดยส่วนใหญ่จะทำงานกับโปรแกรมทางบัญชี
- (3) หลักการบัญชีแบบสามมิติ (Triple Entry/Momentum Accounting) เป็นการบัญชีที่ใช้โปรแกรมออนไลน์ บนระบบคลาวด์ในหลักการแบบเดียวกับระบบบัญชีคู่ ที่มีการบันทึก ข้อมูลอัตโนมัติถูกต้องทันเวลาเป็นปัจจุบัน และสามารถเชื่อมต่อกับผู้ที่เกี่ยวข้องหลายฝ่าย ทั้งหน้าบ้าน ผู้ประกอบการ ตัวแทน ตัวกลางในการจำหน่าย ผู้ผลิต ผู้ส่งสินค้า และหลังบ้าน ผู้ทำงานในสำนักงานเกี่ยวกับ การบัญชี การรับเงิน โอนเงินผ่านแอปพลิเคชัน

ขั้นตอนที่ 2 การเก็บหลักฐานทุกอย่างที่เกี่ยวข้องทั้งด้านรายรับและรายจ่าย ไม่ว่าจะเป็นเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการค้า ใบส่งของ ใบกำกับสินค้า ใบเสร็จรับเงิน ธุรกรรมทางการเงิน สลิปการฝากเงิน ถอนเงินการโอนเงินเข้า-ออก เพื่อเป็นหลักฐาน ในการตรวจสอบความถูกต้องของบัญชีและการตรวจสอบจากหน่วยงานภาครัฐ

3.2.2. ด้านข้อบังคับ และกฎหมาย

ขอเสนอแนะที่ควรปฏิบัติเพื่อลดและแก้ไขปัญห บุคคลธรรมดาที่ทำธุรกิจออนไลน์ต้องศึกษาและติดตามข่าวสาร ข้อบังคับและกฎหมายทางการเงินและเรื่องที่เกี่ยวข้องกับภาษีอย่างต่อเนื่อง เพราะเงื่อนไขอาจมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ จะช่วยให้จัดการภาษีได้ถูกต้องตามเงื่อนไข จัดการการเงินได้อย่างเหมาะสม และไม่มีปัญหาการถูกลงโทษจากการถูกปรับ ย้อนหลัง

3.2.2.1 การจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของธุรกิจร้านค้าออนไลน์

ผู้ประกอบการขายของออนไลน์ แม้ไม่จดทะเบียนนิติบุคคล แต่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ (Plengsang, 2021) ผู้ค้าขายออนไลน์ต้องเข้าใจว่า “การจดทะเบียนพาณิชย์” กับ “จดทะเบียนเป็นบริษัท” เป็นคนละเรื่องกัน ธุรกิจร้านค้าออนไลน์ ถือว่าเป็นกิจการที่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ตามประกาศว่าด้วยเรื่อง ให้ผู้ประกอบการพาณิชย์กิจการต้องจดทะเบียนพาณิชย์ (ฉบับที่ 11) พ.ศ.2553 ประกอบด้วยกิจการที่มีการซื้อขายสินค้าหรือ บริการโดยวิธีการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต การบริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider : ISP) การให้เช่าพื้นที่ของเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Web Hosting) และการบริการตลาดกลางในการซื้อขายสินค้าหรือบริการ (E-Marketplace) หรือขายผ่านเฟสบุ๊ก (Ministry of Commerce, 2010) การจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ จะได้รับ เครื่องหมาย DBD Registered หรือ DBD Verified จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เป็นการยืนยันความมีตัวตน ของผู้ประกอบการ มีสถานที่ตั้งของสำนักงานที่ถูกค้าสามารถติดตามตรวจสอบได้ จะช่วยสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า หรือผู้บริโภค โดยต้องขอจดทะเบียนภายใน 30 วันนับแต่วันเริ่มค้าขาย

กรมพัฒนาธุรกิจการค้าจะจัดทำเลขทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และออกเครื่องหมายรับรองการจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ “DBD Registered” ให้แก่ผู้ประกอบการที่จดทะเบียน (Department of Business Development, 2025) โดยจัดส่งให้แก่ผู้ประกอบการทาง e-Mail ในรูปแบบ Source Code เพื่อให้ผู้ประกอบการนำไปแสดงไว้บนเว็บไซต์หรือโฮมเพจ (Home Page) DBD Registered คือรับรองผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ว่าผู้ประกอบการมีตัวตนอยู่จริงในการตัดสินใจทำธุรกรรมเมื่อเห็นเครื่องหมาย “DBD Registered” นอกจากนั้นเมื่อจดทะเบียนแล้วผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สามารถยื่นขอใช้เครื่องหมายรับรองความน่าเชื่อถือ (Trustmark) “DBD Verified” จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า (IT24Hrs, 2015) ซึ่งเครื่องหมาย “DBD Verified” นี้เป็นการรับรองความน่าเชื่อถือโดยแบ่งความน่าเชื่อถือเป็น 3 ระดับ ได้แก่ ระดับ Silver (ดี), ระดับ Gold (ดีมาก) และ ระดับ Platinum (ดีเด่น) เพื่อเป็นการยกระดับผู้ประกอบการของไทยให้เป็นที่ยอมรับทั้งในและต่างประเทศ

นอกจากนี้ตามพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. 2545 (Office of the Consumer Protection Board, 2021) กำหนดให้ผู้ประกอบการต้องทำการจดทะเบียนกับทางสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค หรือ สคบ. ก่อนที่จะเริ่มประกอบการด้วย เพื่อการตรวจสอบและติดตามผู้ประกอบการในกรณีที่มีการร้องเรียนเกิดขึ้น เมื่อผู้บริโภคไม่ได้รับความเป็นธรรมไม่ว่าจะเป็นการไม่ได้รับสินค้าทั้งที่ได้ชำระเงินให้แก่ผู้ขายแล้ว หรือสินค้าที่ได้รับไม่ได้มาตรฐานหรือสินค้าชำรุดเสียหายก็ตาม หากร้านค้าออนไลน์ฝ่าฝืนไม่ไปจดทะเบียนประกอบธุรกิจขายตรงกับทาง สคบ. ตามมาตรา 47 ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกิน 1 ปี หรือปรับไม่เกิน 100,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ และปรับอีกวันละไม่เกิน 10,000 บาท ตลอดเวลาที่ยังฝ่าฝืนอยู่

3.2.2.2 กฎหมายเกี่ยวกับตัวสินค้า

กฎหมายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา

ผู้ประกอบการควรตรวจสอบว่าสินค้าที่นำมาจำหน่ายเป็นสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ หรือละเมิดเครื่องหมายการค้า เป็นสินค้าปลอม หรือสินค้าเลียนแบบ หรือละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาประเภทอื่นหรือไม่ หากละเมิดทรัพย์สินทางปัญญามีโทษอาญาทั้งจำทั้งปรับ รวมทั้งก็ยังมีความรับผิดชอบทางแพ่งต่อเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญาดังนั้น ผู้ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าออนไลน์หรือธุรกิจประเภทอื่น ผู้ประกอบการต้องศึกษาเกี่ยวกับกฎหมายเกี่ยวกับธุรกิจที่ต้องการเป็นอย่างดี รวมทั้งอาจปรึกษาเจ้าหน้าที่รัฐและที่ปรึกษาทางกฎหมาย เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนและไม่ต้องประสบปัญหาภายหลัง

3.2.3. ด้านการภาษีอากร

ข้อเสนอแนะที่ควรปฏิบัติเพื่อลดและแก้ไขปัญหาคือ บุคคลธรรมดาที่ทำธุรกิจออนไลน์ต้องมีความรู้และเข้าใจกฎหมายภาษีอากรที่เกี่ยวข้องประกอบด้วย (1) ภาษีอีเพย์เมนต์ (2) ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา และ (3) ภาษีมูลค่าเพิ่ม (Ministry of Commerce, 2010)

3.2.3.1 ภาษีอีเพย์เมนต์

“ภาษีอีเพย์เมนต์” เป็นการชำระเงินภาษีผ่านทางช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Payment) เป็นกฎหมายที่มีผลบังคับใช้มาตั้งแต่วันที่ 21 มีนาคม 2562 โดยสภานิติบัญญัติแห่งชาติ หรือ สนช. ได้ผ่านการพิจารณาจากคณะรัฐมนตรี สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา (Luangmeang et al., 2019) และส่วนที่เกี่ยวข้องเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2561 และให้สถาบันการเงินส่งรายงานธุรกรรมครั้งแรกภายในเดือนมีนาคม 2563 โดยกำหนดให้ ทางสถาบันการเงิน ประกอบด้วย ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย และผู้ประกอบการบริการเงินอิเล็กทรอนิกส์ ต้องส่งข้อมูลการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ของบุคคลหรือร้านค้าโดยระบุ (1) ชื่อเจ้าของบัญชี (2) เลขประจำตัวประชาชน (3) จำนวนครั้งที่ฝากหรือรับโอน (ยอดรวม) และ (4) จำนวนเงินที่ฝากหรือรับโอน (ยอดรวม) ให้กับทางสรรพากรตรวจสอบ เมื่อเจ้าของกิจการหรือพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์จะมียอดฝากหรือรับโอนเงินรวมกันทุกช่องทางทั้งเคาน์เตอร์ธนาคาร ตู้เอทีเอ็ม และอินเทอร์เน็ตแบงก์กิ้ง เมื่อเข้าเกณฑ์เงื่อนไขดังต่อไปนี้

- (1) มีการฝากหรือรับโอนเงินเข้าทุกบัญชีของเจ้าของบัญชีคนเดียวกัน 3,000 ครั้งต่อปีขึ้นไป ไม่ว่าจะยอดฝากต่อครั้งหรือยอดรวมทั้งหมดจะเป็นกี่บาทก็ตาม
- (2) มีการฝากหรือรับโอนเงินเข้าทุกบัญชีรวมกัน 400 ครั้งต่อปีขึ้นไป และมียอดเงินรวมกันทั้งหมดตั้งแต่ 2 ล้านบาทต่อปีขึ้นไป ซึ่งการนับจำนวนครั้งและจำนวนเงิน นับตั้งแต่ 1 มกราคม-31 ธันวาคม ของทุกปี ทั้งนี้การตรวจสอบจะยังไม่ถือว่าเงินในบัญชีที่เข้าเกณฑ์เป็นรายได้ทั้งหมด จะต้องมีการวิเคราะห์กับข้อมูลอื่นๆ เพื่อพิสูจน์ก่อนว่าเป็นรายได้ประเภทใด หากตรวจสอบพบว่าเป็นรายได้จริง

3.2.3.2 ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ร้านค้าออนไลน์ที่ดำเนินการโดยบุคคลธรรมดาจะมีหน้าที่เสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ในชื่อของบุคคลธรรมดาที่เป็นเจ้าของร้าน หรือถ้าจดทะเบียนพาณิชย์เป็นชื่อร้านก็เสียในนามชื่อร้านค้า โดยภาษีจะมาจากการคำนวณ “เงินได้สุทธิ” วิธีการคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับผู้ประกอบการร้านค้าออนไลน์ เป็นดังนี้ (Sirikhunchot et al., 2016) มีวิธีการคำนวณ 2 วิธี คือ และต้องเสียภาษีตามวิธีที่คำนวณได้สูงกว่า

วิธีที่ 1 เงินได้สุทธิ = รายได้จากการขายของออนไลน์ - ค่าใช้จ่าย - ค่าลดหย่อน

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา = เงินได้สุทธิ $\times$ อัตราภาษี ตามอัตราก้าวหน้า

การหักค่าใช้จ่ายในวิธีแรกสามารถทำได้ 2 แบบ คือ หักค่าใช้จ่ายแบบเหมาๆ ได้ร้อยละ 60 ของรายได้ หรือ หักตามจริง ตามความจำเป็นและสมควร ถ้าใช้วิธีจะต้องทำ "บัญชีรายรับรายจ่าย" และ "เก็บหลักฐาน" ที่ครบถ้วน และถูกต้อง เพื่อต่อการตรวจสอบ

การหักค่าลดหย่อน ค่าลดหย่อนที่สามารถนำมาหักใช้ได้ในปัจจุบันมีรายการ เช่น ค่าลดหย่อนส่วนตัวของผู้มีเงินได้/คู่สมรส/บุตร ค่าเบี้ยประกันชีวิต ดอกเบี้ยเงินกู้ยืมเพื่อบ้านที่อยู่อาศัย ค่าอุปการะเลี้ยงดูบิดามารดา

บุคคลทั่วไปมีเงินได้สุทธิเกิน 150,000 บาทต่อปี ก็ต้องยื่นแบบภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาทุกคน หากมีการขายของออนไลน์ที่เป็นบุคคลธรรมดาที่ต้องเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ขายของออนไลน์ รายได้เกิน 60,000 บาทต่อปี กรณีโสด หรือมีรายได้เกิน 120,000 บาท กรณีสมรส จะต้องยื่นแบบแสดงรายการภาษีเงินได้โดยจะเสียภาษีหรือไม่เสียภาษีนี้ จะต้องขึ้นอยู่กับว่าเรามี "เงินได้สุทธิ" ต่อปี หลังหักค่าใช้จ่าย และค่าลดหย่อนออกไปแล้ว โดยตามอัตราภาษีเป็นแบบอัตราก้าวหน้า ดังนี้

ตารางที่ 4 อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

เงินได้สุทธิ(บาท/ปี)	อัตราภาษีย้อยละ
1 - 150,000	0
150,001 - 300,000	5
300,001 - 500,000	10
500,001 - 750,000	15
750,001 - 1,000,000	20
1,000,001 - 2,000,000	25
2,000,001 - 5,000,000	30
5,000,001 ขึ้นไป	35

ที่มา: กรมสรรพากร (The Revenue Department, 2021)

วิธีที่ 2 : รายได้ $\times 0.5\%$

วิธีที่ 2 จะใช้เมื่อมีรายได้เกิน 1 ล้านบาทต่อปี แล้วนำไปเปรียบเทียบกับวิธีแรก และจะเสียภาษี ตามวิธีที่มีค่าสูงกว่า

การยื่นแบบแสดงรายการภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ผู้ขายของออนไลน์ที่เป็นบุคคลธรรมดาก็ต้องยื่นภาษี ถือเป็นเงินได้พึงประเมินประเภทที่ 8 ตามมาตรา 40 แห่งประมวลรัษฎากร ซึ่งจะต้องยื่นภาษี 2 รอบ

รอบแรก: สิ้นปี ยื่นช่วงเดือน ม.ค.- มี.ค. (แบบ ภ.ง.ด. 90) จะเป็นการยื่นสรุปทั้งปีที่ผ่านมา

รอบสอง: กลางปี ยื่นช่วงเดือน ก.ค.-ก.ย. (แบบ ภ.ง.ด. 94) เป็นการยื่นสรุปรายได้ในช่วงครึ่งปีแรก (ม.ค.-มิ.ย.) โดยสามารถใช้ค่าลดหย่อนได้ครึ่งหนึ่ง

3.2.3.3 ภาษีมูลค่าเพิ่ม

ผู้ประกอบการไม่ว่าจะเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม เมื่อมีรายได้เกินกว่า 1.8 ล้านบาทต่อปี เมื่อใดที่มีรายได้ถึงเกณฑ์ดังกล่าวผู้ประกอบการต้องจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม โดยให้ยื่นจดไม่เกิน 30 วัน นับจากวันที่มีรายได้เกิน 1.8 ล้านบาท สามารถขอจดทะเบียนได้ที่กองบริหารภาษีธุรกิจขนาดใหญ่ หรือสำนักงานสรรพากรสาขาต่างๆ ตามพื้นที่สาขาที่สถานประกอบการตั้งอยู่ หรือ จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มทางออนไลน์ผ่านเว็บไซต์กรมสรรพากรก็ได้ หลังจากจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว สิ่งผู้ประกอบการต้องทำคือ ออกใบกำกับภาษีทุกครั้งเมื่อมีการขายสินค้าหรือให้บริการ รวมถึงต้องมีการทำรายงานรายการภาษีซื้อ ภาษีขาย สินค้าคงเหลือ และวัตถุดิบ พร้อมส่งยื่นรายงานแก่สรรพากรภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป แม้ว่าเดือนนั้นๆ จะมีหรือไม่มีการซื้อขายก็ตาม

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเกี่ยวกับความรู้และความเข้าใจทางด้านการบัญชีการรับรู้รายได้ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินไทยฉบับที่ 15 เรื่อง รายได้จากสัญญาที่ทำกับลูกค้า (Federation of Accounting Professions in Thailand, 2018)

การรับรู้รายได้ของกิจการธุรกิจออนไลน์ 2 กรณี การขายผ่านแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซแบบมีคนกลาง และขายผ่านแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซแบบทั่วไปไม่ผ่านคนกลางมีจุดที่รับรู้รายได้แตกต่างกัน

ลักษณะของธุรกรรมการขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซแบบทั่วไป ผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือในคอมพิวเตอร์ สัญญาซื้อขายก็เกิดขึ้น การซื้อจะต้องชำระค่าสินค้าก่อนอย่างถูกต้องครบถ้วน ฝ่ายผู้ขายก็ต้องจัดส่งสินค้าให้แก่ผู้ซื้ออย่างถูกต้อง ครบถ้วน สมบูรณ์และทันเวลา หลักการรับรู้รายได้ของการซื้อขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซแบบทั่วไปจะมุ่งพิจารณาถึงสิทธิในการควบคุมสินทรัพย์และภาระตามสัญญา

ลักษณะของการซื้อขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซแบบมีคนกลาง ผู้ซึ่งคอยควบคุมและตรวจสอบว่าคู่สัญญาแต่ละฝ่ายได้ปฏิบัติตามหน้าที่ของตนอย่างถูกต้อง ครบถ้วน จะให้แน่ใจว่าผู้ซื้อได้รับสินค้าอย่างถูกต้องแล้ว ผู้ขายจึงจะได้ค่าสินค้า ผู้ขายและผู้ซื้อสินค้าสามารถตกลงเจรจาเงื่อนไขการซื้อขายสินค้ากันได้ ตลอดจนการกำหนดวิธีการชำระเงินและวิธีการจัดส่งสินค้า นอกจากนี้ในขั้นตอนการเลือกซื้อ ผู้ซื้อจะสามารถยกเลิกการซื้อสินค้าได้ เนื่องจากการซื้อขายที่ผู้ซื้อไม่ได้จับสินค้าโดยตรง ซึ่งก่อให้เกิดความเสี่ยงว่าคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งอาจไม่ปฏิบัติตามสัญญา คนกลางจึงมีบทบาทสำคัญ คือเมื่อผู้ซื้อสินค้ากดชำระเงินแล้ว เงินที่ชำระไปนั้นคนกลางจะเป็นผู้ดูแลเงิน ทำให้ผู้ขายจะยังไม่ได้รับเงินนั้นในทันทีที่มีการชำระราคา ในขั้นตอนนี้เมื่อผู้ซื้อชำระเงินแล้ว ระบบของแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซจะส่งคำสั่งให้ผู้ประกอบการจัดส่งสินค้าที่ขายนั้นให้แก่ผู้ซื้อ ตามสถานที่และวิธีการการส่งที่ได้ตกลงกัน โดยจะมีการกำหนดให้ผู้ประกอบการจัดส่งสินค้าในเวลาที่เหมาะสม เพื่อเป็นการประกันว่าผู้ซื้อจะได้สินค้าดังกล่าวอย่างรวดเร็วหรือภายในระยะเวลาที่สมควร ไม่ใช่ทั้งหน้าที่ในการจัดส่งสินค้าของตนเองไป อย่างไรก็ตามหากผู้ขายต้องการเวลาในการจัดส่งเพิ่มเติมก็สามารถแจ้งหรือขอขยายระยะเวลาในการจัดส่งเพิ่มเติมได้เมื่อสินค้าได้จัดส่งถึงผู้ซื้อสินค้าแล้ว ดังนั้นจุดที่จะรับรู้รายได้จึงมักเป็นจุดที่ลูกค้าได้รับสินค้า หรือรับเงินจากคนกลาง

อภิปรายผล และสรุปผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์ SWOT และกำหนดกลยุทธ์ในการแก้ไขปัญหาโดยใช้ TOWS Matrix ผลที่ได้เป็นเพียงบางส่วนที่มีผลการวิเคราะห์สอดคล้องกับการศึกษาจากเอกสาร ข่าวสาร บทความ และการศึกษาในอดีต พบว่าปัญหาของบุคคลธรรมดาที่ทำธุรกิจออนไลน์ คือการขาดความรู้และความเข้าใจของการทำธุรกิจออนไลน์ การบัญชีอย่างถูกต้องและครบถ้วน การขาดความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า การละเลย เพิกเฉยต่อการปฏิบัติตามกฎหมาย และการภาษีอากร ปัญหาสำคัญที่เกิดขึ้นด้านการบัญชีคือไม่มีข้อบังคับตามกฎหมายให้บุคคลธรรมดาจัดทำบัญชีเพื่อการนำเสนอสารสนเทศทางการเงินแก่หน่วยงานภาครัฐ ด้านกฎหมายและภาษีอากร ยังขาดความชัดเจนของการใช้กฎหมายและบทลงโทษที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจร้านค้าออนไลน์ในทุกการกระทำผิด

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

ข้อเสนอแนะเพื่อแก้ไขปัญหาแก่ผู้ประกอบการบุคคลธรรมดาขายของออนไลน์ โดยผู้ประกอบการต้องพัฒนาความรู้ และทักษะให้เพิ่มพูนรอบด้าน 1) ด้านการจัดทำบัญชี และเก็บรวบรวมเอกสารหลักฐานที่เป็นข้อมูลรายได้และค่าใช้จ่าย อย่างครบถ้วน และเป็นระเบียบ โดยการจดบันทึกบัญชีรายวันเป็นบัญชีรายได้และค่าใช้จ่ายตามรายการกระแสเงินสด ที่เกิดการรับเงิน จ่ายเงิน และเงินคงเหลือ แนะนำให้ผู้ประกอบการควรเปิดบัญชีธนาคารแยกบัญชีของการทำค้า แยกจากบัญชีส่วนตัว เพื่อความชัดเจนและสามารถตรวจสอบความถูกต้องได้ด้วยตนเอง 2) ด้านข้อบังคับ กฎหมายภาษีอากร ของบุคคลธรรมดา ที่ทำธุรกิจออนไลน์ บุคคลธรรมดาที่ทำธุรกิจออนไลน์ ต้องจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ต้องศึกษาและติดตามข่าวสาร ข้อบังคับและกฎหมายอย่างต่อเนื่อง เพราะเงื่อนไขในแต่ละปีอาจเปลี่ยนแปลง กฎหมายเกี่ยวกับตัวสินค้า กฎหมายเกี่ยวกับ ทรัพย์สินทางปัญญา เพื่อให้จัดการได้ถูกต้องตามเงื่อนไขที่กฎหมายกำหนด และ 3) ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ต้องมีการเรียนรู้ อย่างต่อเนื่อง และตลอดชีพเพื่อก้าวทันการเปลี่ยนแปลง

ประเด็นที่สำคัญยิ่งคือข้อเสนอแนะเพื่อแก้ไขความเหลื่อมล้ำ การควบคุมและกำกับดูแลจากภาครัฐบาลผู้มีอำนาจ มีความจำเป็นต้องมีการควบคุมและจัดเก็บภาษีจากธุรกิจบนโลกออนไลน์เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมไม่ทำให้ผู้ที่ปฏิบัติตามกฎหมาย เข้าสู่ระบบเสียผลประโยชน์ ถูกเอาเปรียบ รวมทั้งต้องมีการบังคับใช้กฎหมายและบทลงโทษที่มีการตราไว้และกระทำอย่าง เคร่งครัดในทุกกรณีสำหรับการไม่ปฏิบัติตามกฎหมาย ในการที่กรมสรรพากรได้มีกองสำรวจธุรกิจนอกระบบ ทำให้สามารถ ทำให้ผู้ประกอบการออนไลน์เข้ามาสู่ระบบภาษีอากร ทำให้ภาครัฐมีรายได้เพิ่มขึ้น มีสิ่งจูงใจอะไรที่จะทำให้บุคคลเหล่านั้นได้ ประโยชน์ควรมีความชัดเจน มีการประกาศและข้อกำหนดที่จะทำให้ผู้ประกอบการมีความยินดีสมัครใจเข้าสู่ระบบด้วยความเต็มใจ ด้วยการมีจิตสำนึกเพื่อประโยชน์ของส่วนรวมที่ทำให้เกิดประโยชน์ต่อการจัดเก็บภาษีได้เต็มเม็ดเต็มหน่วย เป็นรายได้ ในการพัฒนาประเทศ

บรรณานุกรม

- Bangkokbiznews. (2021, July 9). *How to prepare yourself to be an online entrepreneur?* Bangkokbiznews. <https://www.bangkokbiznews.com/news/947332> [in Thai]
- Bangkokbiznews. (2022, November 4). *"Taxes" are impossible to escape! How much income does "selling online" require to "file taxes."* Bangkokbiznews. <https://www.bangkokbiznews.com/business/1036064> [in Thai]
- DassaneeLife. (2021, August 25). *'Online Sales' what kind of 'tax filing' do you have to submit? Learn how to easily file taxes, finish quickly, without hassle.* [Status update]. Facebook. https://www.facebook.com/DassaneeLife/posts/pfbid0DrivLeRygijY3ohDngL2ApQB4yvNtUwhHS8SbGGPoMNF97B2RvB9fbX6zTMwPzNxI?locale=ms_MY [in Thai]
- Department of Business Development. (2025, April 3). *Did you know? Online trading requires a commercial registration.* Department of Business Development. <https://www.dbd.go.th/news/415210145> [in Thai]
- Federation of Accounting Professions. (2018). *TFRS 15: Revenue from Contract with Customer.* Thailand Federation of Accounting. <https://www.tfac.or.th/upload/9414/XgndKSMvEQ.pdf> [in Thai]
- Humphrey, A.S. (2005). *SWOT analysis for management consulting. SRI alumni Newsletter*, 1(2), 7-8.
- iT24Hrs. (2015, February 24). *Department of Business Development strictly control online entrepreneurs must register e-commerce.* iT24Hrs. <https://www.it24hrs.com/2015/dbd-trushmark-control-onlineshop-registered/> [in Thai]
- Luangmeang, R., Pakeaw, A., & Maiyakij, S. (2019). *New law acknowledgement and understanding of E Payment.* The Revenue Department. https://www.rd.go.th/publish/seminar/Seminar_190531.pdf [in Thai]

- Ministry of Commerce. (2010). *Announcement Title: Requirement for Business Operators to Register for Business (No. 11) B.E. 2553*. Department of Business Development. <https://www.dbd.go.th/data-storage/attachment/1e195b440f247a9c33d9a1d10.pdf> [in Thai]
- Office of the Consumer Protection Board. (2021, August 3). *Direct Selling and Direct Marketing Act B.E. 2545*. Office of the Consumer Protection Board. https://www.ocpb.go.th/news_view.php?nid=12341 [in Thai]
- Peerapat, P. (2022, November 3). *Online Merchant Tax*. https://www.facebook.com/drpeerapat.f/posts/pfbid02pPkEm2QTAAasEU2eAN7hQS2Q4pndSmwvGPFmFoiY9Safb93mrcwuUPojAwD4VHBL?locale=th_TH [in Thai]
- Plengsang, S. (2021, March 14). *Electronic Commerce Registration*. Bangkokbiznews. <https://www.bangkokbiznews.com/business/927223> [in Thai]
- Sirikhunchot, S., Suubpradit, A., Sirichutiwong, K., & Jearanai, P. (2016). *Taxation Revenue Code B.E. 2559*. Ruenkaew Printing. [in Thai]
- The Revenue Department. (2021, January 9). *Personal income tax rates for tax year 2017*. The Revenue Department. <https://www.rd.go.th/59670.html> [in Thai]
- Treesinthuros, W. (2024). *10 causes of business failure*. Taokaemai. <https://taokaemai.com> [in Thai]
- TTB Economic Analytics Center. (2023, January 31). *TTB Analytics Expected that the Digital Services Business Would Grow by 5.6 Billion Baht in 2023*. TTBbank. <https://www.ttbbank.com/en/analytics/business-industry/trade-services/20230131-ttb-analytics-digital-services> [in Thai]