



บทที่ ๔

การวิเคราะห์ข้อมูลและปัญหา

การศึกษาการส่งออกโลหะดีบุกและแร่ทั้งสะเตนของประเทศไทยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ของผู้ส่งออก ดังนั้นความคิดเห็นของผู้ส่งแ่ร่อกย่อมเป็นสิ่งสำคัญในการศึกษา เพื่อจะชี้ให้เห็นถึงปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ว่ามีสิ่งใดบ้างที่จะเป็นแนวทางแก้ไขของรัฐบาลและผู้ส่งออก ในการส่งเสริมการส่งแ่ร่อกและการขยายตลาดต่างประเทศให้กว้างขวางยิ่งขึ้น

การดำเนินการวิจัย

การศึกษาจะดำเนินการศึกษาวิจัยใน ๒ ลักษณะ คือ

๑. การรวบรวมข้อมูลแบบวิจัยจากเอกสาร โดยการศึกษาค้นคว้าจากหนังสือต่าง ๆ ทั้งภาษาไทยและภาษาต่างประเทศเกี่ยวกับการส่งออกโลหะดีบุกและแร่ทั้งสะเตน
๒. การวิจัยสนาม โดยการออกแบบสอบถามควบคู่กับการสัมภาษณ์ผู้ส่งแ่ร่อกทั้งสะเตนทุกราย มีจำนวนทั้งสิ้น ๑๔ ราย และการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับแร่ดีบุก ๓ ราย

การสร้างแบบสอบถาม (สำหรับแร่ทั้งสะเตน)

แบบสอบถามในการศึกษาวิจัยครั้งนี้มีจำนวน ๒๗ ข้อ โดยแบ่งคำถามออกเป็น ๓ หมวด คือ

๑. หมวด ก. เป็นคำถามทั่วไปเกี่ยวกับลักษณะการดำเนินงานของกิจการ จำนวน ๖ ข้อ
๒. หมวด ข. เป็นคำถามเกี่ยวกับการส่งออกแร่ทั้งสะเตนจำนวน ๑๔ ข้อ

๓. หมวด ค. เป็นคำถามเกี่ยวกับความคิดเห็นของผู้ส่งออกแร่ทั้งสะเตน มีคำถามทั้งแบบคำถามปิดและคำถามเปิดตามความเหมาะสม เพื่อให้ได้ข้อคิดเห็นอย่างกว้างขวางของผู้ส่งออกในการดำเนินกิจการการส่งออก จำนวน ๗ ข้อ

การสัมภาษณ์

๑. สัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทไทยชาร์โก้ ๑ ราย
๒. สัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทอ่าวขามไทย ๑ ราย
๓. สัมภาษณ์เจ้าหน้าที่องค์การเหมืองแร่ ๑ ราย

การรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล

การสำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านเอกสารนั้น ผู้วิจัยได้ค้นคว้าจากห้องสมุด กรมทรัพยากรธรณี ห้องสมุดของสมาคมหอการค้าไทย ห้องสมุดกรมศุลกากร ห้องสมุดคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ห้องสมุดสภาพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ ศูนย์เอกสารและวิทยบริการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการแบบพรรณนา

ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลสนามนั้น ใช้ค่านวนหาร้อยละในแต่ละข้อของแบบสอบถาม

การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถาม

จากรายชื่อของผู้ส่งแร่ออกนอกราชอาณาจักร พ.ศ. ๒๕๒๐ - ๒๕๒๔ ของประเทศไทย ซึ่งรวบรวมโดยฝ่ายสถิติ กองเศรษฐกิจและเผยแพร่ กรมทรัพยากรธรณี กระทรวงอุตสาหกรรม จำนวน ๑๔ ราย ปรากฏว่าได้รับแบบสอบถามกลับคืนมา ๑๔ ราย ติดต่อบุคคลผู้ส่งออกไม่ได้ ๑ ราย (เนื่องจากกิจการได้ย้ายสถานที่อยู่ใหม่) มีกิจการที่เลิกดำเนินการส่งออกหลายปีแล้ว จำนวน ๑ ราย (เนื่องจากธุรกิจการส่งออกแร่ทั้งสะเตนไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร) และไม่ได้ได้รับความร่วมมือจากธุรกิจที่ส่งแร่ทั้งสะเตนออกจำนวน ๑ ราย (เนื่องจากมีผู้ตอบแบบสอบถามได้คนเดียว ผลักการให้คำตอบไปเรื่อย ๆ เพราะไม่มีเวลา จนปฏิเสธการให้คำตอบโดยเด็ดขาด) ดังนั้นแบบสอบถามที่สมบูรณ์ครบถ้วนมีจำนวน ๑๔ ราย หรือร้อยละ ๘๓.๓๓

ดีบุก

แร่ดีบุกเป็นแร่ที่มีมูลค่าสูง ส่วนใหญ่ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ เพราะอุตสาหกรรมภายในประเทศยังมีขนาดเล็กจึงมีความต้องการใช้แร่หรือโลหะดีบุกในเกณฑ์ต่ำ ดังนั้นอุตสาหกรรมเหมืองแร่ดีบุกของเราจึงจำเป็นต้องอาศัยตลาดต่างประเทศเป็นสำคัญ

เนื่องจากปัจจุบัน รัฐบาลห้ามส่งดีบุกออกในลักษณะของสินแร่ แต่ให้ส่งออกในลักษณะของโลหะดีบุกแทน บริษัทที่ทำการส่งออกโลหะดีบุกของประเทศไทย มีเพียงบริษัทเดียว คือ บริษัทไทยแลนด์สเมลต์ติ้งแอนด์รีไฟนิง จำกัด (บริษัทไทยชาร์โก้ จำกัด) ซึ่งเป็นบริษัทแรกที่ทำกรถลุงแร่ดีบุกที่ผลิตไว้ในประเทศไทยและปัจจุบันยังคงดำเนินงานอยู่เพียงบริษัทเดียว

ลักษณะทั่วไปของบริษัท บริษัทไทยชาร์โก้ จำกัด ก่อตั้งเมื่อวันที่ ๘ พฤษภาคม พ.ศ. ๒๕๐๖ โรงงานตั้งอยู่ที่ถนนศักดิ์เดช อําเภอมือง จังหวัดภูเก็ต เป็นบริษัทที่จดทะเบียนในประเทศไทย และปฏิบัติงานภายใต้กฎหมายไทย สำนักงานขายตั้งอยู่ที่อาคารเชลล์ ชั้น ๗ ถนนสุนทรโกษา คลองเตย กรุงเทพฯ คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในประเทศไทย ได้ออกบัตรส่งเสริมให้เมื่อวันที่ ๖ กันยายน พ.ศ. ๒๕๐๖ โดยกำหนดเงื่อนไขที่สำคัญคือ บริษัทต้องผลิตโลหะดีบุกบริสุทธิ์ (ร้อยละ ๙๙.๙) ให้ได้ปีละ ๑๕,๐๐๐ ตัน และจะต้องปฏิบัติตามวิธีการซื้อขายสินแร่ดีบุก เช่นเดียวกับที่โรงถลุงในประเทศมาเลเซียกำลังปฏิบัติอยู่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งราคาแร่ดีบุก ให้ใช้ราคาประจำวันของตลาดดีบุกป็นัง ทั้งนี้เพื่อมิให้เป็นการกระทบกระเทือนต่อกิจการของบรรดาผู้ประกอบการทำเหมืองตลอดจนมิให้เป็นการผูกขาดในการตั้งราคาสินแร่และค่าถลุงโดยลำพัง

การดำเนินงานของบริษัท บริษัทได้เริ่มดำเนินการผลิตโลหะดีบุก เมื่อวันที่ ๒๔ กรกฎาคม พ.ศ. ๒๕๐๘ มีกำลังถลุงสินแร่ดีบุกปีละ ๒๐,๐๐๐ ตัน แต่ปรากฏว่าสินแร่ที่มีผู้นำมาขายและที่บริษัทต้องรับซื้อไว้ตามเงื่อนไขในบัตรส่งเสริมการลงทุนมีปริมาณถึง ๒๗,๐๐๐ ตัน ในปีแรกจึงต้องซื้อเก็บเข้าสต็อกไว้ ต่อมาในปี พ.ศ. ๒๕๑๐ บริษัทได้ขยายกำลังผลิตโดยลงทุนเพิ่มอีกประมาณ ๑๐๐ ล้านบาท สร้างเตาถลุงเพิ่ม ๒ เตา สามารถทำให้ผลิตโลหะดีบุกได้ ๓๕,๐๐๐ ตันต่อปี ตั้งแต่เริ่มดำเนินการมาจนถึงปัจจุบันยังไม่เคยสามารถผลิตได้เต็มที่ตามกำลังการผลิตเลย เพราะไม่มีแร่ดีบุกป้อนโรงงานอย่างเพียงพอ

จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ด้านการตลาดของบริษัทไทยชาร์โก้ จำกัด และสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเหมืองแร่ดีบุก รวมทั้งการศึกษาจากบทความและวารสารต่าง ๆ ทำให้ทราบว่าปัจจุบันกิจการเหมืองแร่ของไทยไม่สามารถพัฒนาการผลิตและการส่งออกให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ เพราะมีสาเหตุเนื่องมาจากปัญหาหลายประการ ที่ทำให้มูลค่าการผลิตและการส่งออกลดลง ซึ่งจะแยกออกเป็นปัญหาหลัก ๓ ประการ คือ

๑. ปัญหาด้านการผลิต
๒. ปัญหาด้านการตลาด
๓. ปัญหาด้านรัฐบาล

๑. ปัญหาด้านการผลิต สาเหตุที่ทำให้ผลิตแร่ได้ลดลงเนื่องจาก

๑.๑ ปัญหาการสำรวจและการผลิต เนื่องจากข้อมูลรายละเอียดทางธรณีวิทยาของแหล่งแร่ยังไม่เพียงพอที่จะเป็นส่วนช่วยสนับสนุนให้เกิดการลงทุนในการทำเหมืองแร่ขนาดใหญ่ อันจะเป็นประโยชน์ทางเศรษฐกิจของประเทศได้ ทั้งนี้ เพราะการสำรวจแหล่งแร่ในประเทศยังไม่เป็นที่กว้างขวางนัก และทำกันอย่างง่าย ๆ จึงทำให้ไม่ทราบแน่ชัดว่ามีปริมาณแร่มากน้อยเพียงใด ส่วนปัญหาด้านการผลิตนั้นส่วนใหญ่การทำเหมืองในประเทศเป็นเหมืองขนาดเล็กและกลาง ในการผลิตผู้ผลิตบางรายก็ไม่ถูกหลักวิชา เทคนิคการผลิตบางแห่งก็มีประสิทธิภาพต่ำ ซึ่งทั้งนี้ส่วนหนึ่งเป็นเพราะผู้ผลิตมีทุนน้อย จึงทำให้ไม่สามารถซื้อเครื่องจักร เครื่องมือที่จะนำมาใช้ในการผลิตตามหลักวิชาการ และใช้เทคนิคการผลิตที่มีประสิทธิภาพได้เท่าที่ควร

๑.๒ ปัญหาในเรื่องขนาดและความสมบูรณ์ของแหล่งแร่ ในปัจจุบันประเทศผู้ผลิตทั้งหลายกำลังประสบปัญหานี้อยู่เหมือนกัน เพราะบรรดาเหมืองแร่ดีบุกที่เปิดดำเนินการ ส่วนใหญ่เป็นเหมืองที่ได้เปิดทำการมานานแล้ว ดังนั้นปริมาณแร่ที่มีอยู่ในเหมืองจึงลดความสมบูรณ์ลงเป็นลำดับ ซึ่งสิ่งนี้เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้การเสี่ยงภัยในการลงทุนเหมืองแร่ดีบุกมีอัตราสูงขึ้น เพราะยากที่จะสำรวจหาปริมาณแร่ที่แน่นอนได้ ซึ่งอาจจะส่งผลให้การคาดคะเนผลกำไรที่จะได้ในแต่ละปีผิดพลาดไปได้ จึงจำเป็นต้องหาแหล่งใหม่มาเปิดดำเนินการแทน

๑.๓ ปัญหาต้นทุนการผลิต เป็นปัญหาที่ผู้ผลิตกำลังประสบอยู่ โดยเฉพาะในช่วงปี พ.ศ. ๒๕๒๓ - ๒๕๒๔ ซึ่งเป็นช่วงที่ค่าใช้จ่ายในการผลิตในด้านต่าง ๆ สูงขึ้น เช่น ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าจ้างแรงงาน นอกจากนี้อุตสาหกรรมเหมืองแร่ดิบก็ยังได้รับผลกระทบจากภาวะเงินเฟ้อที่ทำให้ต้นทุนการผลิตอื่น ๆ สูงขึ้นส่วนหนึ่งด้วย

๑.๔ ปัญหาการสนับสนุนด้านเงินทุนและเครื่องจักรอุปกรณ์ในการผลิต การทำเหมืองต้องอาศัยเงินทุนและเครื่องจักรอุปกรณ์ต่าง ๆ ตั้งแต่ขั้นการสำรวจไปจนถึงขั้นการผลิต ในการสำรวจต้องลงทุนที่มีความเสี่ยงอยู่มาก เพราะอาจพบแร่หรือไม่พบก็ได้ ดังนั้น ถ้าหากสำรวจแล้วผิดพลาดก็จะเป็นการลงทุนที่สูญเปล่า เมื่อประสบปัญหาขาดแคลนเงินทุนจึงมักจะทำ การสำรวจอย่างง่าย ๆ และทำเหมืองขนาดเล็กที่ไม่ต้องอาศัยเงินทุนมากนัก ทั้งยังไม่ต้องใช้ เครื่องจักรอุปกรณ์ในการผลิตมากอีกด้วย

การให้กู้เงินเพื่อสนับสนุนกิจการเหมืองแร่มีเพียงร้อยละ ๓.๓ ของการให้กู้แก่อุตสาหกรรมอื่นทั่วไป และส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อเพื่อการผลิต ส่วนการให้กู้เงินเพื่อการสำรวจและพัฒนาแหล่งแร่ ซึ่งเกี่ยวโยงไปถึงการผลิตขั้นอุตสาหกรรมยังไม่เพียงพอ และไม่ได้รับความสนใจจากสถาบันการเงิน เนื่องจากมีอัตราการเสี่ยงสูง จึงทำให้จำนวนประ- ทานบัตรหรืออาญาบัตรสำรวจแร่ที่มีทุนรอน จำกัด ไม่สามารถทำการสำรวจแหล่งแร่ให้ทราบแน่ชัดได้ ทำให้มีความเสี่ยงในการทำเหมืองต่อไป

๑.๕ ปัญหาเกี่ยวกับการบุกรุกเข้าทำเหมืองแร่ เนื่องจากได้มีการบุกรุกเข้าทำเหมืองแร่โดยผิดกฎหมาย และขาดประสิทธิภาพในบริเวณที่เป็นแหล่งอุดมสมบูรณ์ ทั้งไม่ได้ทำเหมืองแร่อย่างถูกต้องหรือวิชาการ จึงทำให้แหล่งแร่ต้องสูญเสียสภาพและได้รับผลตอบแทนจากการผลิตต่ำ เช่น ในเขตจังหวัดพังงาและภูเก็ต ได้มีราษฎรจำนวนมากพากันบุกรุกเข้าไปขุดแร่อย่างผิดกฎหมาย ใช้วิธีการทำแร่อย่างผิดวิธี ทำให้แร่สูญเสียและเป็นอันตรายต่อชีวิตกรรมกรทำให้แหล่งแร่เสียหาย เนื่องจากเครื่องมือที่ใช้ขาดประสิทธิภาพ ไม่สามารถเก็บเอาแร่ขึ้นมาได้มากเท่าที่ควร จึงเป็นการใช้แร่อย่างทิ้งขว้าง และทำให้ไม่มีผู้ใดสนใจลงทุนสำรวจและทำเหมืองในที่ตั้งกล่าวอีกต่อไปในอนาคต

๒. ปัญหาด้านตลาด

๒.๑ ปัญหาด้านราคา การขึ้นลงของราคาที่สูงหรือต่ำเกินไป เป็นปัญหาสำคัญสำหรับประเทศผู้ทำการส่งออกโลหะดิบ เพราะยากแก่การคำนวณผลตอบแทนที่จะได้รับ

จากการประกอบการของทั้ง ๒ ฝ่าย การที่ราคาดีบุกต่ำมากเกินไป เช่น ในปี พ.ศ. ๒๔๒๓ - ๒๔๒๔ ที่ผ่านมานี้ ย่อมจะมีผลกระทบต่อฝ่ายประเทศผู้ผลิตอย่างเห็นได้ชัด เพราะทำให้มีการปิดเหมืองไปเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะในเหมืองที่มีความสมบูรณ์ต่ำและมีต้นทุนการผลิตสูง

การที่ราคาดีบุกต่ำมีสาเหตุมาจากความต้องการใช้ดีบุกของประเทศอุตสาหกรรมใหญ่ ๆ เช่น สหรัฐอเมริกา ประเทศในยุโรปและญี่ปุ่นลดลงมาก เพราะภาวะเศรษฐกิจซบเซา จึงทำให้การส่งออกลดลงทั้งปริมาณและมูลค่า ในขณะที่ปริมาณการผลิตดีบุกของโลกไม่เปลี่ยนแปลง จึงเกิดอุปทานส่วนเกินอยู่ในตลาดโลกเป็นจำนวนมาก

๒.๒ ปัญหาการลักลอบขนแร่ออกนอกประเทศ ในระยะเวลา ๓ - ๔ ปีที่ผ่านมา ปรากฏว่ามีการลักลอบขนแร่ออกนอกประเทศเป็นจำนวนหลายพันตันต่อปี ทำให้รัฐสูญเสียรายได้โดยตรงในด้านค่าภาคหลวงแร่ และภาษีอื่น ๆ อีกเป็นจำนวนมาก และทำให้บริษัทไทยชาร์โก้ซึ่งเป็นผู้ผลิตแต่ผู้เดียวต้องขาดแคลนสินแร่ป้อนโรงงานถลุง ทั้งนี้ สาเหตุที่ทำให้เกิดการลักลอบขนแร่ออกนอกราชอาณาจักรเพิ่มขึ้นเนื่องมาจากผลประโยชน์ที่ได้รับสูง เพราะการลักลอบขนแร่ออกนอกประเทศ เป็นการหลบเลี่ยงค่าภาคหลวง และภาษีการค้าทำให้ผู้ประกอบการเหมืองแร่สามารถประหยัดต้นทุนได้มาก ทำให้รายได้สุทธิสูงขึ้น และสาเหตุอีกประการหนึ่งเนื่องมาจากอิทธิพลของกลุ่มผู้ดำเนินการลักลอบมีมาก เพราะส่วนใหญ่ผู้ทำการลักลอบ เป็นบุคคลที่มีอิทธิพลทางด้านกำลังเงินและด้านอื่น ๆ ในบางครั้งแม้เจ้าหน้าที่จะทราบว่าผู้ลักลอบขนแร่เป็นใคร แต่เจ้าหน้าที่ไม่กล้าทำการจับกุม ทำให้บุคคลเหล่านั้นกล้าที่จะทำผิดกฎหมายมากยิ่งขึ้น

๒.๓ ปัญหาการขาดข้อมูลด้านตลาด เป็นปัญหาที่สำคัญต่อการขยายการผลิต ซึ่งมักจะผลิตเกินความต้องการ ทำให้ราคาแร่ตกต่ำไม่คุ้มกับต้นทุนการผลิต การขาดข้อมูลด้านการตลาดเกี่ยวกับแร่และการขาดการติดตามภาวะเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศตลอดทั้งการขาดการรวมกลุ่มของผู้ผลิต จึงเป็นปัญหากระทบต่อการทำเหมืองที่ผ่านมาเป็นอย่างยิ่ง

๒.๔ ปัญหาการระบายดีบุกจากคลังสะสมยุทธปัจจัยของสหรัฐอเมริกา เนื่องจากสหรัฐอเมริกาได้ระบายดีบุกของตนออกมาเรื่อย ๆ โดยที่ภาคดีบุกระหว่างประเทศไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งเป็นปัจจัยทำให้ราคาในตลาดโลกมีแนวโน้มต่ำลง เนื่องจากประเทศผู้ใช้เกิดความท้อแท้ที่จะรับซื้อดีบุก เพื่อพยุงราคาให้สูงขึ้น

ความไม่แน่นอนหรือการที่ไม่มีนโยบายที่แน่นอนในการระบายตีบวกจากคลังสะสม
ยุทธปัจจัยของสหรัฐอเมริกา เป็นปัญหาสำคัญของประเทศไทยที่ไม่สามารถกำหนดเป้าหมายใน
การขยาย กำลังผลิตให้สมดุลกับความต้องการใช้ตีบวกในอนาคตได้อย่างแน่ชัด เพราะการ
ขยายการผลิตโดยไม่คำนึงถึงตีบวกส่วนเกินจากคลังสะสมยุทธปัจจัยจะเป็นอันตรายต่ออุตสาหกรรม
เหมืองแร่ตีบวกอย่างยิ่ง เพราะอาจเกิดภาวะตีบวกล้นตลาดทำให้ราคาตกต่ำ และในที่สุด
อาจต้องมีการควบคุมการผลิตเกิดขึ้นอีก

๓. ปัญหาด้านรัฐบาล

๓.๑ ปัญหาการให้บริการขั้นพื้นฐานของรัฐยังไม่เพียงพอ รัฐยังไม่
สามารถให้บริการขั้นพื้นฐานที่จำเป็น เช่น ถนน ไฟฟ้า เพื่อสนับสนุนกิจการเหมืองแร่อย่าง
เพียงพอ จึงทำให้ต้นทุนการผลิตแร่ค่อนข้างสูง เพราะผู้ประกอบการจะต้องมาลงทุนในด้าน
สิ่งอำนวยความสะดวกขั้นพื้นฐานเอง และยังขาดบริการด้านวิชาการและข้อมูลที่เอื้ออำนวย
ต่อเอกชนในด้านการปรับปรุงประสิทธิภาพ การผลิตและการตัดสินใจการลงทุนในกิจการ
เหมืองแร่ด้วย

๓.๒ ปัญหาการขาดกำลังความสามารถในการป้องกันและปราบปรามผู้ลักลอบ
ขนแร่ออก เนื่องจากพื้นที่ที่จะทำการลักลอบขนแร่จะมีอาณาเขตกว้างขวางกำลัง
เจ้าหน้าที่ตลอดจนอุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ในการปราบปรามมีน้อย ทำให้ไม่สามารถป้องกันการ
การลักลอบขนแร่ออกไปต่างประเทศได้เต็มที่ จึงมีการลักลอบขนแร่เกิดขึ้นเป็นประจำ

๓.๓ ปัญหาด้านภาษีอากรของรัฐ การดำเนินกิจการอุตสาหกรรมเหมืองแร่
นั้น มีภาษีเข้ามาเกี่ยวข้องหลายประเภท ได้แก่ ค่าภาคหลวงแร่ ภาษีเงินได้ ภาษีบำรุงท้องที่
ตลอดจนภาษีศุลกากร ในกรณีที่น่าเครื่องจักรอุปกรณ์เข้ามาจากต่างประเทศ และการส่งออก
ผลผลิต ซึ่งภาษีเหล่านี้มีผลต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมเหมืองแร่ไม่น้อย โดยเฉพาะค่าภาคหลวงแร่
เพราะเป็นการเรียกเก็บต่อหน่วยผลิต ดังนั้น จึงเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น
และถ้ายังเป็นเหมืองที่มีความอุดมสมบูรณ์น้อย การเก็บค่าภาคหลวงนี้จะเป็นอุปสรรคต่อการ
พิจารณา หรือการขยายเหมืองนั้นได้ และยังถ้าราคาแร่ลดลงก็อาจจะทำให้เหมืองนั้นต้องปิดไป

เนื่องจากประเทศไทยเก็บค่าภาคหลวงแร่ตีบวกในอัตราที่สูงที่สุดถึงร้อยละ ๔๐
ของราคาจำหน่าย เป็นสาเหตุทำให้มีการลักลอบขนแร่จากจำหน่ายต่างประเทศมากขึ้น
เพราะว่าค่าภาคหลวงแร่ทำให้ต้นทุนในการประกอบอุตสาหกรรมเหมืองแร่สูงขึ้น จึงทำให้
ผู้ผลิตมีรายได้สุทธิน้อยลง

การวิเคราะห์ข้อมูลจากแบบสอบถามผู้ส่งออกแร่ทั้งสะเตน

หมวด ก. ลักษณะของกิจการ

ตารางที่ ๓๑

แสดงลักษณะของกิจการ

ลักษณะของกิจการ	บริษัทจำกัด	ห้างหุ้นส่วน จำกัด	กิจการบุคคล คนเดียว	รัฐวิสาหกิจ	รวม
จำนวน	๑๓	๑	-	๑	๑๕
ร้อยละ	๘๖.๖๗	๖.๖๗	-	๖.๖๗	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๓๑ เป็นการสำรวจลักษณะของกิจการ ตามลักษณะการจดทะเบียนจาก
กิจการทั้งหมด ๑๕ แห่ง กิจการที่เป็นบริษัทจำกัดมีจำนวน ๑๓ ราย (ร้อยละ ๘๖.๖๗) กิจการที่เป็นห้าง
หุ้นส่วน และรัฐวิสาหกิจ อย่างละ ๑ ราย (ร้อยละ ๖.๖๗)

ตารางที่ ๓๒

แสดงลักษณะการดำเนินงาน

การดำเนินงาน	บริษัทจำกัด	ห้างหุ้นส่วน จำกัด	รัฐวิสาหกิจ	จำนวน	ร้อยละ
โดยคนไทย	๑๑	๑	๑	๑๓	๘๖.๖๗
ในเครือต่างประเทศ	๒	-	-	๒	๑๓.๓๓
รวม	๑๓	๑	๑	๑๕	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๓๒ เป็นการสำรวจลักษณะการดำเนินงานของกิจการ กิจการที่เป็นของ
คนไทย จำนวน ๑๓ ราย (ร้อยละ ๘๖.๖๗) กิจการที่อยู่ในเครือของบริษัทต่างประเทศจำนวน
๒ ราย (ร้อยละ ๑๓.๓๓) คือเป็นสาขาของบริษัทแม่ ในประเทศญี่ปุ่น และสวีเดน จะเห็นว่า
กิจการส่วนใหญ่เป็นของคนไทยดำเนินกิจการเอง ส่วนกิจการที่เป็นสาขาของประเทศญี่ปุ่นและ
สวีเดน จะทำการส่งแร่ออกไปบริษัทแม่ของตนเท่านั้น

ตารางที่ ๓๓

แสดงลักษณะของกิจการแยกตามทุนจดทะเบียน

	๑๐๐,๐๐๐-๑,๐๐๐,๐๐๐ บาท	๑,๐๐๐,๐๐๐-๑๐,๐๐๐,๐๐๐ บาท	มากกว่า ๑๐,๐๐๐,๐๐๐ บาท	รวม
จำนวน	๕	๔	๑	๑๕
ร้อยละ	๓๓.๓๓	๖๐.๐	๖.๖๗	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๓๓ เป็นการสำรวจลักษณะของกิจการแยกตามทุนจดทะเบียน จะเห็นได้ว่ากิจการที่มีทุนจดทะเบียนอยู่ระหว่าง ๑๐๐,๐๐๐-๑,๐๐๐,๐๐๐ บาท มีจำนวน ๕ ราย (ร้อยละ ๓๓.๓๓) ที่มีทุนจดทะเบียนอยู่ระหว่าง ๑,๐๐๐,๐๐๐-๑๐,๐๐๐,๐๐๐ บาท จำนวน ๔ ราย (ร้อยละ ๖๐.๐) และกิจการที่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า ๑๐,๐๐๐,๐๐๐ บาท จำนวน ๑ ราย (ร้อยละ ๖.๖๗)

ตารางที่ ๓๔

แสดงระยะเวลาของการเปิดดำเนินการ

	๑-๕ ปี	๖-๑๐ ปี	มากกว่า ๑๐ ปี	รวม
จำนวน	๕	๔	๖	๑๕
ร้อยละ	๓๓.๓๓	๒๖.๖๗	๔๐	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๓๔ เป็นการสำรวจระยะเวลาของการเปิดดำเนินการ กิจการที่มีระยะเวลาดำเนินการตั้งแต่ ๑-๕ ปีจำนวน ๕ ราย (ร้อยละ ๓๓.๓๓) เปิดดำเนินการตั้งแต่ ๖-๑๐ ปีจำนวน ๔ ราย (ร้อยละ ๒๖.๖๗) และกิจการที่เปิดดำเนินการมากกว่า ๑๐ ปี จำนวน ๖ ราย (ร้อยละ ๔๐.๐) จะเห็นว่ากิจการที่เปิดดำเนินการมากกว่า ๕ ปีขึ้นไปจำนวน ๑๐ ราย (ร้อยละ ๖๖.๖๗ ของกิจการทั้งหมด)

ตารางที่ ๓๕

แสดงกิจการที่มีสถานที่รับซื้อแร่

	มีสถานที่รับซื้อแร่	ไม่มีสถานที่รับซื้อแร่	รวม
จำนวน	๑๕	-	๑๕
ร้อยละ	๑๐๐.๐๐	-	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๓๕ จะเห็นว่ากิจการทุกกิจการจะมีสถานที่รับซื้อแร่ (ร้อยละ ๑๐๐) โดยขอจดทะเบียนจัดตั้งสถานที่รับซื้อแร่ต่อกรมทรัพยากรธรณี ถ้ากิจการไม่มีสถานที่รับซื้อแร่แสดงว่ากิจการดำเนินงานโดยผิดกฎหมาย

ตารางที่ ๓๖

แสดงสถานที่เก็บแร่ของกิจการ

	ก) เป็นของกิจการเอง	ข) เข้าจากผู้อื่น	ทั้ง ก และ ข	รวม
จำนวน	๗	๖	๒	๑๕
ร้อยละ	๔๖.๖๗	๔๐.๐	๑๓.๓๓	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๓๖ เป็นการสำรวจสถานที่เก็บแร่ของกิจการ จะเห็นว่ากิจการที่มีสถานที่เก็บแร่เป็นของตนเองจำนวน ๗ ราย (ร้อยละ ๔๖.๖๗) กิจการที่เข้าสถานที่เก็บแร่จากผู้อื่นจำนวน ๖ ราย (ร้อยละ ๔๐.๐) และกิจการที่มีทั้งสถานที่เก็บแร่เป็นของตนเองและเข้าจากผู้อื่นด้วยจำนวน ๖ ราย (ร้อยละ ๔๐.๐) การที่กิจการมีสถานที่เก็บแร่เป็นของตนเองและเข้าจากผู้อื่นด้วย เพราะว่าเวลาที่รับซื้อแร่ที่ต่างจังหวัดกิจการจะเข้าสถานที่เก็บแร่ของผู้อื่นเพื่อเก็บแร่เอาไว้ก่อน ก่อนที่จะขนแร่เข้าสถานที่เก็บแร่ของตนเองที่กรุงเทพฯ หรือก่อนที่จะส่งแร่ไปต่างประเทศ

ตารางที่ ๓๗

แสดงสถานที่รับซื้อแร่และสถานที่เก็บแร่ของกิจการ

	อยู่แห่งเดียวกัน	อยู่คนละแห่งกัน	รวม
จำนวน	๘	๗	๑๕
ร้อยละ	๕๓.๓๓	๔๖.๖๗	๑๐๐.๐๐

จากตารางที่ ๓๗ เป็นการสำรวจกิจการที่มีสถานที่รับซื้อแร่และสถานที่เก็บแร่อยู่แห่งเดียวกันจำนวน ๘ ราย (ร้อยละ ๕๓.๓๓) กิจการมีสถานที่รับซื้อแร่และสถานที่เก็บแร่แยกคนละแห่งกัน จำนวน ๗ ราย (ร้อยละ ๔๖.๖๗) ซึ่งทำให้กิจการมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งเพิ่มขึ้น

หมวด ข. การส่งออก

ตารางที่ ๓๘

แสดงชนิดของแร่ทั้งสะเตนที่ส่งออก

	วุลแฟรม	ซีไลต์	ทั้งวุลแฟรมและซีไลต์	รวม
จำนวน	๓	๒	๑๐	๑๕
ร้อยละ	๒๐	๑๓.๓๓	๖๖.๖๗	๑๐๐.๐๐

จากตารางที่ ๓๘ เป็นการสำรวจชนิดของแร่ที่กิจการส่งออก กิจการส่งออกแร่วุลแฟรมอย่างเดียว จำนวน ๓ ราย (ร้อยละ ๒๐.๐๐) ส่งออกแร่ซีไลต์อย่างเดียว จำนวน ๒ ราย (ร้อยละ ๑๓.๓๓) และกิจการส่งออกทั้งแร่วุลแฟรมและซีไลต์ จำนวน ๑๐ ราย (ร้อยละ ๖๖.๖๗)

ตารางที่ ๓๘

แสดงแหล่งที่มาของแร่ที่กิจการส่งออก

	ทำเหมืองเอง	รับซื้อจากผู้อื่น	ทำเหมืองเองและรับซื้อ จากผู้อื่น	รวม
จำนวน	-	๑๐	๕	๑๕
ร้อยละ	-	๖๖.๖๗	๓๓.๓๓	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๓๘ เป็นการสำรวจแร่ที่กิจการส่งออกเป็นแร่ที่มาจาก การรับซื้อจากผู้อื่น จำนวน ๑๐ ราย (ร้อยละ ๖๖.๖๗) มาจากกิจการทำเหมืองเองและรับซื้อจากผู้อื่นด้วย จำนวน ๕ ราย (ร้อยละ ๓๓.๓๓)

ตารางที่ ๔๐

แสดงลักษณะการขายแร่ของกิจการจำแนกตามลักษณะผู้ซื้อ

	ก) ผู้ใช้ต่างประเทศ	ข) ผ่านตัวแทน ต่างประเทศ	ทั้ง ก และ ข	ผ่านตัวแทน ในประเทศ	รวม
จำนวน	๑	๑๒	๑	๑	๑๕
ร้อยละ	๖.๖๗	๘๐.๐	๖.๖๗	๖.๖๗	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๔๐ เป็นการสำรวจการขายแร่ของกิจการให้กับผู้ซื้อเป็นผู้ใช้ในต่าง ประเทศโดยตรง จำนวน ๑ ราย (ร้อยละ ๖.๖๗) ขายแร่ผ่านตัวแทนต่างประเทศ จำนวน ๑๒ ราย (ร้อยละ ๘๐.๐) ขายแร่ให้กับผู้ใช้ต่างประเทศโดยตรงด้วยและขายผ่านตัวแทนต่าง ประเทศด้วยจำนวน ๑ ราย (ร้อยละ ๖.๖๗) และขายแร่ผ่านตัวแทนในประเทศ ๑ ราย (ร้อยละ ๖.๖๗)

ตารางที่ ๔๑

แสดงกรณีขายแร่ผ่านตัวแทนต่างประเทศ

	มีนโยบายจะขายให้ผู้ใช้ในต่างประเทศโดยตรง	ไม่มีนโยบายที่จะขายให้ผู้ใช้ในต่างประเทศโดยตรง			รวม
		เพราะไม่สะดวกในการติดต่อ	เสียค่าใช้จ่ายสูงกว่า	อื่น ๆ	
จำนวน	๔	๒	๔	๒	๑๒
ร้อยละ	๓๓.๓๓	๑๖.๖๗	๓๓.๓๓	๑๖.๖๗	๑๐๐.๐๐

จากตารางที่ ๔๑ เป็นการสำรวจกรณีที่กิจการขายแร่ผ่านตัวแทนในต่างประเทศ ๑๒ ราย กิจการมีนโยบายที่จะขายให้ผู้ใช้ในต่างประเทศโดยตรงจำนวน ๔ ราย (ร้อยละ ๓๓.๓๓) และกิจการไม่มีนโยบายที่จะขายให้ผู้ใช้ในต่างประเทศโดยตรงจำนวน ๘ ราย (ร้อยละ ๖๖.๖๗) สาเหตุเนื่องมาจากไม่สะดวกในการติดต่อจำนวน ๒ ราย (ร้อยละ ๑๖.๖๗) เสียค่าใช้จ่ายสูงกว่าจำนวน ๔ ราย (ร้อยละ ๓๓.๓๓) และอื่น ๆ จำนวน ๒ ราย (ร้อยละ ๑๖.๖๗) คือเป็นกิจการที่เป็นบริษัทสาขาของต่างประเทศจึงต้องส่งไปยังบริษัทแม่ในประเทศนั้น ๆ

ตารางที่ ๔๒

แสดงชนิดของสัญญาที่ใช้ในการติดต่อซื้อขายแร่

	Ex-Godown.	F.O.B.	C.I.F.	C & F	อื่น ๆ	รวม
จำนวน	๑	๑	๑๑	๑	๑	๑๕
ร้อยละ	๖.๖๗	๖.๖๗	๗๓.๓๓	๖.๖๗	๖.๖๗	๑๐๐.๐๐

จากตารางที่ ๔๒ เป็นการสำรวจชนิดของสัญญาที่ใช้ในการตกลงซื้อขายแร่ จะเห็นว่ากิจการส่วนมากใช้สัญญา C.I.F. จำนวน ๑๑ ราย (ร้อยละ ๗๓.๓๓) นอกจากนั้นใช้สัญญา F.O.B., C & F, Ex-Godown. และอื่น ๆ คือสัญญา F.O.B. หรือ C & F อย่างละ ๑ ราย เท่ากัน (ร้อยละ ๖.๖๗)

ตารางที่ ๔๓

แสดงประเทศที่กิจการส่งแร่ออกไปจำหน่าย

ประเทศ	กลุ่มตลาดร่วมยุโรป	สหรัฐอเมริกา	ญี่ปุ่น	กลุ่มอาเซียน	สแกนดิเนเวีย	ลาตินอเมริกา
จำนวน	๑๐	๘	๔	๒	๒	๑

จากตารางที่ ๔๓ เป็นการสำรวจประเทศที่กิจการส่งแร่ออกไปจำหน่าย จะเห็นว่า กิจการส่งแร่ไปจำหน่ายประเทศ ในกลุ่มตลาดร่วมยุโรปมากที่สุด เป็นลำดับ ๑ รองลงมาคือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น กลุ่มอาเซียน สแกนดิเนเวีย และลาตินอเมริกา ตามลำดับ

ตารางที่ ๔๔

แสดงการติดต่อสื่อสารในการซื้อขายแร่

	จดหมาย	โทรศัพท์	โทรเลข	โทรพิมพ์	รวม
จำนวน	-	๕	-	๑๐	๑๕
ร้อยละ	-	๓๓.๓๓	-	๖๖.๖๗	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๔๔ เป็นการสำรวจเกี่ยวกับการติดต่อสื่อสารที่ใช้ในการซื้อขายแร่ กิจการที่ใช้การติดต่อกันทางโทรศัพท์ จำนวน ๕ ราย (ร้อยละ ๓๓.๓๓) และใช้การติดต่อกันทาง โทรพิมพ์ จำนวน ๑๐ ราย (ร้อยละ ๖๖.๖๗) จะเห็นได้ว่าการติดต่อสื่อสารทางจดหมายและ โทรเลขไม่มีผู้ใช้เลย เพราะว่าติดต่อทางโทรศัพท์และโทรพิมพ์สะดวกกว่า

ตารางที่ ๔๕

แสดงระยะเวลาของการทำสัญญาซื้อขายแร่

	จำนวน	ร้อยละ
ทำเป็นครั้ง ๆ	๑๓	๘๖.๖๗
ทำสัญญาดำกว่า ๖ เดือน	-	-
ทำสัญญาระหว่าง ๖-๑๒ เดือน	๑	๖.๖๗
ทำสัญญานานกว่า ๑ ปี	๑	๖.๖๗
	๑๕	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๔๕ เป็นการสำรวจการทำสัญญาซื้อขายแร่ จะเห็นว่ากิจการส่วนมาก จะทำสัญญาซื้อขายแร่เป็นครั้ง ๆ เนื่องจากราคาแร่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ โดยมีจำนวน ๑๓ ราย (ร้อยละ ๘๖.๖๗) ส่วนกิจการที่ทำสัญญาระหว่าง ๖-๑๒ เดือน และกิจการที่ทำสัญญานานกว่า ๑ ปี (แต่ราคาเจาะเป็นครั้ง ๆ ไป) มีจำนวนเท่ากันคืออย่างละ ๑ ราย (ร้อยละ ๖.๖๗)

ตารางที่ ๔๖

แสดงความล่าช้าในการส่งมอบแร่

	มี			ไม่มี	รวม
	ก) รวบรวมแร่ไม่ครบตามจำนวน	ข) แร่มีคุณภาพต่ำกว่าที่ตกลงขาย	ทั้ง ก และ ข		
จำนวน	๑	๒	๑	๑๑	๑๕
ร้อยละ	๖.๖๗	๑๓.๓๓	๖.๖๗	๗๓.๓๓	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๔๖ เป็นการสำรวจเกี่ยวกับความล่าช้าในการส่งมอบแร่ กิจการส่วนมาก ตอบว่าไม่มีความล่าช้า จำนวน ๑๑ ราย (ร้อยละ ๗๓.๓๓) แต่กิจการที่ตอบว่ามีความล่าช้าในการส่งมอบแร่ มีเพียง ๔ ราย (ร้อยละ ๒๖.๖๗) ทั้งนี้สาเหตุเพราะว่าทำการรวบรวมแร่ไม่ครบตามจำนวนที่ต้องการ จำนวน ๑ ราย (ร้อยละ ๖.๖๗) เพราะแร่มีคุณภาพต่ำกว่าที่ตกลงขาย จำนวน ๒ ราย (ร้อยละ ๑๓.๓๓) และกิจการที่มีความล่าช้าในการส่งมอบแร่ เป็นเพราะรวบรวมแร่ไม่ครบตามจำนวนที่ต้องการ และแร่มีคุณภาพต่ำกว่าที่ตกลงขายด้วย จำนวน ๑ ราย (ร้อยละ ๖.๖๗)

ตารางที่ ๔๗

แสดงผลที่เกิดจากความล่าช้าในการส่งมอบแร่

	ก) ถูกปรับจากผู้ซื้อ	ข) เสียความเชื่อถือจากลูกค้า	ทั้ง ก. และ ข	รวม
จำนวน	๑	๑	๒	๔
ร้อยละ	๒๕.๐	๒๕.๐	๕๐.๐	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๔๗ เป็นการสำรวจเกี่ยวกับผลที่เกิดขึ้น เนื่องจากเกิดความล่าช้าในการส่งมอบแร่ จำนวน ๔ ราย ซึ่งจะถูกปรับจากผู้ซื้อ และเสียความเชื่อถือจากลูกค้า อย่างละ ๑ ราย (ร้อยละ ๒๕.๐) และข้อถามที่ตอบว่าทั้งถูกปรับจากผู้ซื้อ และเสียความเชื่อถือด้วยจำนวน ๒ ราย (ร้อยละ ๕๐.๐)

ตารางที่ ๔๔

แสดงอุปสรรคในการส่งแร่ผ่านตัวแทนต่างประเทศ

	มี		ไม่มี	รวม
	ถูกกตราคา	ตัวแทนไม่ดีเท่าที่ควร		
จำนวน	๑	๑	๑๓	๑๕
ร้อยละ	๖.๖๗	๖.๖๗	๘๖.๖๗	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๔๔ เป็นการสำรวจเกี่ยวกับอุปสรรคที่เกิดขึ้น ในการส่งแร่ผ่านตัวแทนต่างประเทศ กิจการส่วนมากจะตอบว่าไม่มีอุปสรรคในการส่งมอบแร่ จำนวน ๑๓ ราย (ร้อยละ ๘๖.๖๗) และกิจการที่ตอบว่ามีอุปสรรคในการส่งมอบแร่ จำนวน ๒ ราย (ร้อยละ ๑๓.๓๓) ทั้งนี้ เป็นเพราะว่าถูกกตราคา ๑ ราย (ร้อยละ ๖.๖๗) และตัวแทนไม่ดีเท่าที่ควร จำนวน ๑ ราย (ร้อยละ ๖.๖๗)

ตารางที่ ๔๕

แสดงคุณภาพของแร่ที่ส่งออก

	เคยต่ำกว่าที่กำหนดในสัญญา		ไม่เคยต่ำกว่าที่กำหนดในสัญญา	รวม
	ถูกผู้ซื้อลดราคา	ถูกผู้ซื้อปรับตามเงื่อนไขในสัญญา		
จำนวน	๓	๒	๑๐	๑๕
ร้อยละ	๒๐.๐	๑๓.๓๓	๖๖.๖๗	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๔๕ เป็นการสำรวจเกี่ยวกับคุณภาพของแร่ที่ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ กิจการส่วนมากตอบว่าคุณภาพของแร่ไม่เคยต่ำกว่าที่กำหนดในสัญญาจำนวน ๑๐ ราย (ร้อยละ ๖๖.๖๗) เนื่องจากผู้ส่งออกจะทำการตรวจสอบคุณภาพของแร่ก่อนการส่งออกทุกครั้ง และกิจการที่ตอบว่าคุณภาพของแร่ที่ส่งออกเคยต่ำกว่าที่กำหนดในสัญญา จำนวน ๕ ราย (ร้อยละ ๓๓.๓๓) ผลเสียที่เกิดขึ้นจากการที่แร่คุณภาพต่ำ คือ ถูกผู้ซื้อลดราคา จำนวน ๓ ราย (ร้อยละ ๒๐.๐) และถูกผู้ซื้อปรับตามเงื่อนไขในสัญญาจำนวน ๒ ราย (ร้อยละ ๑๓.๓๓)

ตารางที่ ๕๐

แสดงสถาบันที่เป็นตัวกลางในการตรวจสอบน้ำหนักคุณภาพของแร่

	บริษัทวิเคราะห์แร่ (คนกลาง)	ห้องวิเคราะห์ของผู้ซื้อ หรือผู้ขาย	รวม
จำนวน	๑๔	๑	๑๕
ร้อยละ	๙๓.๓๓	๖.๖๗	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๕๐ เป็นการสำรวจเกี่ยวกับการใช้สถาบันที่เป็นตัวกลางในการตรวจสอบน้ำหนักและคุณภาพของแร่ กิจกรรมที่ส่งออกส่วนมากใช้บริษัทวิเคราะห์แร่คนกลาง มีจำนวน ๑๔ ราย (ร้อยละ ๙๓.๓๓) และกิจกรรมที่ใช้ห้องวิเคราะห์แร่ของผู้ซื้อหรือผู้ขายเองจำนวน ๑ ราย (ร้อยละ ๖.๖๗) สำหรับสถาบันที่เป็นคนกลางในการตรวจสอบน้ำหนักและคุณภาพแร่ ในประเทศไทย ส่วนมากใช้บริษัท เอส.จี.เอส ฟาร์อีสต์ (ประเทศไทย) จำกัด ส่วนต่างประเทศได้แก่บริษัท Alfred H. Knight หรือบริษัท Daniel C. Griffith

ตารางที่ ๕๑

แสดงการรับชำระเงินค่าแร่ของผู้ส่งออก

	ก) ใช้ผลวิเคราะห์ ต้นทาง	ข) ใช้ผลวิเคราะห์ ปลายทาง	ทั้ง ก และข	รวม
จำนวน	๓	๓	๔	๑๕
ร้อยละ	๒๐.๐	๒๐.๐	๖๐.๐	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๕๑ เป็นการสำรวจเกี่ยวกับการรับชำระเงินค่าแร่ของผู้ส่งออก กิจกรรมที่ตอบว่ารับชำระค่าแร่ครั้งเดียว โดยใช้ผลวิเคราะห์ต้นทาง จำนวน ๓ ราย (ร้อยละ ๒๐.๐) กิจกรรมที่ตอบว่า รับชำระค่าแร่ครั้งเดียว เมื่อแร่ที่ส่งลงเรือไปถึงสถานที่ปลายทาง โดยใช้ผลวิเคราะห์แร่ปลายทาง จำนวน ๓ ราย (ร้อยละ ๒๐.๐) และกิจกรรมที่ตอบว่ารับชำระเงินค่าแร่ ๒ ครั้ง โดยใช้ผลวิเคราะห์แร่ต้นทางและใช้ผลวิเคราะห์แร่ปลายทางจำนวน ๔ ราย (ร้อยละ ๖๐.๐) จะเห็นได้ว่าการซื้อขายส่วนมากนิยมตกลงแบ่งการชำระค่าแร่ออกเป็น ๒ ครั้ง เมื่อแร่ลงเรือแล้ว จะรับชำระค่าแร่ ในจำนวน ร้อยละ ๔๐-๕๐ ตามผลการชั่งน้ำหนักและวิเคราะห์แร่เบื้องต้น โดยใช้บริษัทวิเคราะห์แร่คนกลางในประเทศ และรับชำระค่าแร่เพิ่ม ร้อยละ ๑๐-๒๐ ตามผลการชั่งน้ำหนักและวิเคราะห์แร่ครั้งสุดท้าย โดยบริษัทวิเคราะห์แร่คนกลางในต่างประเทศ

ตารางที่ ๕๒

แสดงการเก็บสต็อกแร่ของผู้ส่งออก

	มีการเก็บสต็อก			ไม่มี	รวม
	มีสถานที่เก็บ แร่เอง	เพื่อเอาไว้ออก เมื่อราคาดี	แร่มีจำนวนน้อย		
จำนวน	๓	๗	๒	๓	๑๕
ร้อยละ	๒๐.๐	๔๖.๖๗	๑๓.๓๓	๒๐.๐	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๕๒ เป็นการสำรวจเกี่ยวกับการเก็บสต็อกแร่ของผู้ส่งออก กิจกรรมที่ตอบว่าไม่มีการเก็บสต็อกแร่เอาไว้ออกเลย จำนวน ๓ ราย (ร้อยละ ๒๐.๐) และกิจกรรมที่ตอบว่ามีการเก็บสต็อกแร่เอาไว้ออก จำนวน ๑๒ ราย (ร้อยละ ๘๐.๐) ทั้งนี้เพราะว่า กิจกรรมมีสถานที่เก็บแร่เอง จำนวน ๓ ราย (ร้อยละ ๒๐.๐) กิจกรรมเก็บสต็อกแร่เอาไว้ออกเมื่อแร่ราคาดี จำนวน ๗ ราย (ร้อยละ ๔๖.๖๗) และกิจกรรมเก็บสต็อกแร่เอาไว้ออกเพราะแร่มีจำนวนน้อย ไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายในการส่งออก จำนวน ๒ ราย (ร้อยละ ๑๓.๓๓)

ตารางที่ ๕๓

แสดงการส่งออกตามขั้นตอนการส่งออก

	ทำตามขั้นตอนการส่งออก		ไม่ทำตาม ขั้นตอนการ ส่งออก	รวม
	ขั้นตอนการส่งออก เป็นอุปสรรค	ไม่เป็นอุปสรรค		
จำนวน	๑	๑๔	-	๑๕
ร้อยละ	๖.๖๗	๙๓.๓๓	-	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๕๓ เป็นการสำรวจเกี่ยวกับการส่งออกว่ากิจกรรมทำตามขั้นตอนการส่งออกของทางราชการหรือไม่ ทุกกิจกรรมตอบว่าทำตามขั้นตอนการส่งออก (ร้อยละ ๑๐๐.๐) และกิจกรรมส่วนมากตอบว่าขั้นตอนการส่งออก ไม่เป็นอุปสรรคต่อการส่งออก จำนวน ๑๔ ราย (ร้อยละ ๙๓.๓๓) มีกิจกรรมที่ตอบว่าขั้นตอนการส่งออกมีอุปสรรคต่อการส่งออก จำนวน ๑ ราย (ร้อยละ ๖.๖๗) เนื่องจาก ความล่าช้าของระบบราชการ

หมวด ค. ความคิดเห็นของผู้ส่งออก

ตารางที่ ๕๔

แสดงลำดับความสำคัญที่กิจการต้องการให้รัฐบาลช่วยเหลือ

	ลำดับที่				
	๑	๒	๓	๔	๕
ลดค่าภาคหลวงแร่	๑				
ให้ความช่วยเหลือด้านการเงิน		๒			
แจ้งผลวิเคราะห์แร่โดยกรมทรัพยากรธรณีให้เร็วขึ้น			๓		
ให้ข้อมูลทางด้านตลาดแร่				๔	
ให้ยกเลิกการออกหนังสือค้ำประกัน					๕

จากตารางที่ ๕๔ เป็นการสำรวจเกี่ยวกับลำดับความสำคัญที่กิจการต้องการให้รัฐบาลช่วยเหลือ เรียงตามลำดับดังนี้ คือ ลดค่าภาคหลวงแร่ตามภาวะตลาด เนื่องจากเห็นว่า ค่าภาคหลวงแร่ปัจจุบัน ไม่ให้ความเป็นธรรม แร่ؤلแฟรมที่ส่งออก ปริมาณ ๖๕ % WO_3 แต่เสียค่าภาคหลวง ๗๐ % ลำดับสอง คือ ความช่วยเหลือด้านการเงิน เช่น ให้เงินชดเชย, คืนภาษี ลำดับสาม คือ ให้แจ้งผลวิเคราะห์แร่โดยกรมทรัพยากรธรณีให้เร็วขึ้น ลำดับสี่ คือ ให้ข้อมูลด้านตลาดแร่ เช่น ข่าวกรองเกี่ยวกับแหล่งแร่ที่จะคิดค่อซื้อ และความต้องการแร่ของประเทศผู้ซื้อ เป็นต้น ลำดับสุดท้าย คือ ให้ยกเลิกการออกหนังสือค้ำประกันแร่ؤلแฟรมที่มีตึกไม่เกินร้อยละ ๔

ตารางที่ ๔๔

แสดงปัญหาในการดำเนินงานการเรียงลำดับตามความสำคัญ

	ลำดับที่					
	๑	๒	๓	๔	๕	๖
ส่งออกได้น้อยเพราะราคาไม่ดี	๑					
การแข่งขันกับต่างประเทศ		๒				
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการส่งออกสูง			๓			
ความล่าช้าของระบบราชการ				๔		
การแข่งขันกันเองในประเทศ					๕	
ขาดข้อมูลด้านการตลาด						๖

จากตารางที่ ๔๔ เป็นการสำรวจเกี่ยวกับปัญหาในการดำเนินงานการส่งออกเรียงตามลำดับความสำคัญของปัญหา ดังนี้คือ แร่ส่งออกได้น้อยเพราะภาวะตลาดไม่ดี ราคาต่ำทำให้ผลิตได้ไม่เต็มที่ ลำดับสอง คือ ปัญหาการแข่งขันกับต่างประเทศ ลำดับสาม คือ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการส่งออกสูง เช่น ค่าขนส่ง, ค่าภาคหลวงแร่ เป็นต้น ลำดับสี่ คือ ความล่าช้าของระบบราชการ เช่น ในการทวงหนังสือค้ำประกันคืน ลำดับห้าคือปัญหาการแข่งขันกันเองภายในประเทศ ทำให้เกิดผลเสีย คือ ตีราคาตัวเอง ลำดับสุดท้าย คือ ขาดข้อมูลด้านการตลาดเกี่ยวกับแร่ที่จะติดต่อซื้อแร่เพื่อส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ และประเทศที่ต้องการซื้อแร่ทั้งสะพานของไทย เป็นต้น

ตารางที่ ๕๖

แสดงพระราชบัญญัติแร่ที่ใช้อยู่มีผลต่อการดำเนินงาน

	เป็นอุปสรรคแก่การส่งออก	ไม่มีผลกระทบกระเทือนต่อกิจการ	รวม
จำนวน	-	๑๕	๑๕
ร้อยละ	-	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐

จากตารางที่ ๕๖ เป็นการสำรวจเกี่ยวกับพระราชบัญญัติแร่ที่ใช้อยู่ว่ามีผลต่อการดำเนินการส่งออกหรือไม่ ปรากฏว่าทุกกิจการตอบว่า ไม่มีผลกระทบกระเทือนต่อกิจการเลย (ร้อยละ ๑๐๐.๐)

จากการวิเคราะห์แบบสอบถามผู้ดำเนินการส่งออกแร่ทั้งสะเตน (วูลแฟรมและซีไลท์) ของประเทศไทยจำนวน ๑๕ บริษัท และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการเหมืองแร่ทั้งสะเตน รวมทั้งเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับแร่ทั้งสะเตนของกรมทรัพยากรธรณี สามารถสรุปปัญหาที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินการส่งออกได้ โดยแยกออกเป็นด้านต่าง ๆ ที่สำคัญ ๓ ด้านเช่นกัน คือ

๑. ปัญหาด้านการผลิต
๒. ปัญหาด้านการตลาด
๓. ปัญหาด้านรัฐบาล

๑. ปัญหาด้านการผลิต

๑.๑ การผลิตแร่ทั้งสะเตนได้ลดลง เนื่องจากความอุดมสมบูรณ์ของแหล่งแร่สำรองลดลง แหล่งแร่บางแห่งมีแร่อยู่ในระดับลึก ต้องอาศัยเงินทุน เทคนิค และเวลามาก จึงจะสามารถขุดขึ้นมาได้ แหล่งแร่สมบูรณ์ส่วนใหญ่มีอยู่ในบริเวณกันดารมีอุปสรรคทางด้านคมนาคมติดต่อไม่สะดวก โดยเฉพาะทางภาคเหนือ และแหล่งแร่บางแห่งอยู่ในพื้นที่อันตรายคือในเขตที่มีผู้ก่อการร้าย โดยยังมีได้รับความคุ้มครองจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ และกฎหมายอย่างเพียงพอ

๑.๒ ปัญหาราษฎรบุกรุกเข้าไปทำเหมืองแร่ในเขตประทานบัตรของผู้อื่น ทำให้ผลิตแร่ไม่ได้ผลเต็มที่ เพราะไม่ได้ทำเหมืองแร่อย่างถูกต้องตามหลักวิชาการ อันเป็นเหตุให้มีการใช้แร่อย่างสิ้นเปลือง

๒. ปัญหาด้านการตลาด

๒.๑ ปัญหาด้านราคาแร่ตกต่ำ ราคาแร่ทั้งสะเตนในตลาดโลกมีแนวโน้มลดลงเรื่อย ๆ ทั้งนี้ เนื่องจากอุปทานแร่ทั้งสะเตนในโลกเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับสาธารณรัฐประชาชนจีนได้ระบายสต็อกออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมากในราคาต่ำกว่าราคาตลาดโลก และเนื่องจากเกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลก ทำให้ประเทศผู้ใช้สำคัญลดปริมาณการใช้ลง สาเหตุอีกประการหนึ่ง คือ เกี่ยวกับวิธีการรับซื้อแร่ของลูกค้า ซึ่งปัจจุบันตลาดเป็นของผู้ซื้อ (ลูกค้า) ผู้ซื้อจะตกลงราคากันก่อน โดยกำหนดราคาซื้อขายมาให้ผู้ขายในประเทศ จัดหาแร่ส่งไปให้ในราคานี้ ๆ หากไม่เป็นไปตามที่ตกลงหรือไม่อาจจัดหาซื้อแร่ในราคานี้ได้ ก็จะหันไปซื้อจาก

ประเทศอื่นที่มีราคาถูกลงกว่า จึงเป็นอุปสรรคต่อการส่งออกของไทย เพราะมักจะถูกผู้ซื้อกดราคา

๒.๒ ปัญหาการแข่งขันกับต่างประเทศ จากการที่สาธารณรัฐประชาชนจีน ได้มีนโยบายทางการค้าแบบแลกเปลี่ยนสินค้าของตนกับของประเทศลูกค้า มีผลทำให้ประเทศไทย ต้องสูญเสียประเทศที่เป็นลูกค้าประจำไป และจีนยังได้ทำการส่งออกในหลายรูปแบบ เช่น ในลักษณะของสินแร่ อัมโมเนียมพาราทังสเตท และ powder โดยมีปริมาณการส่งออกค่อนข้างสูง มากในขณะที่ไทยส่งออกในรูปสินแร่อย่างเดียวและปริมาณการส่งออกค่อนข้างต่ำ

๒.๓ ปัญหาด้านต้นทุนในการจำหน่ายสูง เนื่องจากสาเหตุที่ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลก ส่งผลให้ราคาแร่ตกต่ำลง จึงเป็นอุปสรรคต่อการส่งแร่ออกไปจำหน่ายต่างประเทศ เพราะรายได้ไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายที่สูงเกินไป เช่น ค่าใช้จ่ายทางด้านค่าขนส่งแร่ ค่าภาคหลวงแร่ และค่าภาษีอากรต่าง ๆ เป็นต้น

๒.๔ ปัญหาจากการแข่งขันกันเองภายในประเทศ จากการที่มีผู้ประกอบการ ส่งแร่ออกจำนวนหลายราย จึงมีการแข่งขันกันเองทางด้านราคา โดยการขายตัดราคากัน คือ ขายในราคาที่ต่ำกว่าของผู้อื่น แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับคุณภาพของแร่นั้น ๆ ด้วยว่ามีเนื้อแร่บริสุทธิ์มาก น้อยแค่ไหน เช่น แร่ซีไลท์ถูกลูกค้าเก็งงอนในเรื่องคุณภาพของซีไลท์ว่ามีดีบุกปนอยู่มาก เนื่องจากซีไลท์ของไทยส่วนใหญ่ได้จากเหมืองดีบุกปนซีไลท์ จึงมีการต่อรองราคากันบ้าง ผู้ขายรายใดขายในราคาสูงกว่าก็จะเสียเปรียบ จึงต้องลดราคาแข่งกัน

๒.๕ ปัญหาการขาดข้อมูลด้านการตลาด เนื่องจากประเทศไทยได้ถอนตัวออกจากการเป็นสมาชิกของสมาคมผู้ผลิตแร่ทังสเตน (Primary Tungsten Association) ทำให้ขาดข้อมูลด้านการตลาดเกี่ยวกับประเทศที่ต้องการซื้อแร่ทังสเตนของประเทศไทย และแหล่งแร่ที่จะมาติดต่อซื้อภายในประเทศ จึงก่อให้เกิดปัญหาในการขยายการผลิต และการส่งออกแร่ทำได้ไม่พอเพียงกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งเป็นอุปสรรคสำคัญสำหรับผู้ประกอบการส่งออกจำหน่ายต่างประเทศ

๓. ปัญหาด้านรัฐบาล

๓.๑ ปัญหาเกี่ยวกับกฎ ระเบียบ ของทางราชการ เนื่องจากระบบราชการ มีขั้นตอนในการดำเนินงานมาก จึงก่อให้เกิดความล่าช้าในการดำเนินงานของกิจการ เช่น ปัญหาในการขอให้แจ้งผลวิเคราะห์ตัวอย่างแร่ให้เร็วขึ้น เพื่อขอหนังสือคำประกันแร่ทั้งสะเตน ที่มีคุณภาพไม่เกินร้อยละ ๔ คิน ซึ่งต้องใช้เวลานานถึง ๒ - ๓ เดือน ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกต้องเสียค่าใช้จ่ายมาก เพราะธนาคารผู้ออกหนังสือคำประกันได้คิดค่าธรรมเนียมขั้นต่ำด้วย

๓.๒ ปัญหาด้านภาษีอากร จากการที่รัฐเก็บค่าภาคหลวงสูงเกินไป จึงทำให้ผู้ทำการลักลอบขนแร่ออกนอกประเทศมาก เพื่อหลีกเลี่ยงค่าภาคหลวงและภาษีอื่น ๆ ทำให้รัฐสูญเสียรายได้โดยตรงจากแร่เหล่านี้ไปเป็นจำนวนมาก