

สรุปปัญหาและข้อเสนอแนะ

อุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้ในประเทศไทยเป็นอุตสาหกรรมการผลิตที่เก่าแก่แขนงหนึ่ง มีการผลิตกันอย่างกว้างขวางทั่วประเทศ แต่ส่วนใหญ่จะอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งจะมีการรวมกลุ่มกันอยู่ในบริเวณต่าง ๆ แห่งคือ ย่านสะพานดำ ถนนสุขุมวิท ถนนเพชรบุรีและบางโพ นอกจากนี้ก็กระจายอยู่ทั่วไป กิจกรรมเครื่องเรือนเหล่านี้สามารถจัดแบ่งตามลักษณะธุรกิจ ลักษณะการผลิตและคุณภาพของสินค้า ได้เป็น 7 กลุ่ม ดังนี้คือ กลุ่มผู้ผลิตเครื่องเรือนแบบมาตรฐาน ปริมาณสูง กลุ่มผู้ผลิตเครื่องเรือนคุณภาพสูง กลุ่มผู้ผลิตเครื่องเรือนคุณภาพดี กลุ่มผู้ขายเครื่องเรือนคุณภาพดี กลุ่มผู้ขายเครื่องเรือนคุณภาพปานกลาง กลุ่มผู้ผลิตและ/หรือขายเครื่องเรือนโดยให้ผ่อนชำระ และกลุ่มผู้ผลิตรายย่อย ซึ่งในแต่ละกลุ่มก็มีลักษณะสำคัญที่แตกต่างกันดังได้กล่าวมาแล้ว สำหรับกิจกรรมเครื่องเรือนที่มีผู้ทำในภาคนี้มีอยู่ 2 กลุ่มคือ กลุ่มกิจการที่มีขนาดใหญ่ใช้เครื่องจักรผลิตเครื่องเรือนแบบมีมาตรฐานปริมาณสูง และกลุ่มกิจการขนาดปานกลาง ซึ่งผลิตเครื่องเรือนคุณภาพสูง มีการดำเนินงานอย่างเป็นหลักฐาน มีการลงทุนมากพอที่จะผลิตเพื่อขาย ไม่ควรรับสั่งทำเป็นส่วนใหญ่ โดยเฉพาะกิจการที่มุ่งผลิตเพื่อส่งออกนั้นมีโอกาสแจ่มใส แต่อย่างไรก็ตามกิจกรรมเครื่องเรือนเหล่านี้ต่างก็ประสบปัญหาในด้านต่าง ๆ หลายประการ ซึ่งจากการศึกษาถึงโครงสร้างของอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้และการวิเคราะห์ทางการเงินของกิจการเหล่านี้ ทำให้สามารถสรุปปัญหาต่าง ๆ ได้ดังนี้

1. ปัญหาด้านการผลิต ในปัจจุบันผู้ผลิตเครื่องเรือนในกลุ่มต่าง ๆ ได้ประสบปัญหาด้านการผลิตหลายประการ ปัญหาที่สำคัญที่สุดคือ ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบและราคาวัตถุดิบสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะไม้สัก ซึ่งเป็นที่นิยมใช้ในการผลิตเครื่องเรือนนั้นหาซื้อได้ยาก และราคาสูงขึ้นมาก สาเหตุเพราะการขาดแคลนไม้ภายในประเทศ อันเนื่องมาจากการลักลอบตัดไม้ทำลายป่า ดังจะเห็นได้จากปริมาณของพื้นที่ป่าในปัจจุบันลดลงเหลือเพียงร้อยละ 37.8 ของพื้นที่ทั่วประเทศ และนโยบายการค้าไม้ของไทยในอดีต ซึ่งส่วนใหญ่จะส่งไม้ออกไปจำหน่ายต่างประเทศในรูปของไม้ท่อน ประกอบกับความต้องการใช้ไม้ภายในประเทศได้เพิ่มขึ้นสูงมาก

คือใช้เป็นวัสดุก่อสร้างและใช้ในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑไม้ เช่น ไม้ฮัต ปาเก้ วิเนียร์ ไม้แกะสลัก และเครื่องเรือนไม้ สาเหตุอีกประการหนึ่งก็คือผู้ผลิตเครื่อง เรือนส่วนใหญ่ซื้อไม้จากร้านค้าไม้ทั่วไป โดยผ่านคนกลางหลายช่วง ทำให้ไม้มีราคาสูงขึ้น สำหรับผู้ผลิตรายใหญ่แม้ว่าจะจัดหาไม้มาป้อนโรงงานโดยวิธีประมูลจากองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ของรัฐบาลโดยตรง ก็อาจมีปัญหาคือ ถ้าหากตลาดมีความต้องการไม้มากก็จะทำให้ราคาประมูลอยู่ในระดับสูงมากอันเป็นเหตุให้ต้นทุนไม้สูงมาก นอกจากนี้ไม้ที่ประมูลมาได้บางครั้งก็ไม่ตรงกับขนาดที่ต้องการ มักปรากฏว่าไม้ส่วนใหญ่จะนำมาใช้ได้เพียงร้อยละ 20 ของไม้ทั้งหมด ส่วนที่เหลือถ้าหากนำมาใช้ก็จะทำให้ต้นทุนสูงขึ้นเพราะ เสียเศษไม้มาก และถ้าหากในงวดใดที่โรงงานไม่สามารถประมูลได้ โรงงานก็จำเป็นต้องหยุด การผลิตไประยะหนึ่ง

อีกปัญหาหนึ่งก็คือการที่องค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ได้ประกาศร่วมทุนกับกลุ่มธุรกิจกาซา (Kasa Business Group) ของประเทศสวีเดน เมื่อเดือนธันวาคม 2522 ทำการผลิตเครื่อง เรือนไม้สักเพื่อส่งออก ซึ่งในเครื่องเรือนที่เอกชนไทยยังเจาะตลาดต่างประเทศไม่ได้ เพราะ ขาดเทคนิค ขาดการออกแบบที่เข้ากับรสนิยมของตลาดและขาดช่างงานตลาดต่างประเทศด้วย โดยองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้มีวัตถุประสงค์ที่จะถ่ายทอดเทคนิคการผลิตและการออกแบบ ตลอดจน เงินทุนของสวีเดนเข้ามาพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่อง เรือนไม้ เพื่อเป็นตัวอย่างให้เอกชนไทยศึกษาแนว ทางต่อไป แต่การร่วมทุนดังกล่าวก็ทำให้ผู้ผลิตเครื่อง เรือนหว่นวิตกว่าจำนวนไม้สักที่องค์การ อุตสาหกรรมป่าไม้ นำออกมาประมูลขายจะลดน้อยลงไป ซึ่งจะทำให้อุตสาหกรรมผลิตเครื่อง เรือน ไม้ในประเทศไทยประสบกับปัญหาการขาดแคลนไม้และราคาไม้ก็จะสูงขึ้นไปอีก

นอกจากวัตถุดิบหลักจะมีปัญหาขาดแคลนและราคาสูงขึ้นดังกล่าวแล้ว วัตถุดิบอื่น ๆ เช่น กระดาษทราย สี กิ๊นเนอร์ กาว แอลแลค ตะปู ไม้จุกและอุปกรณ์อื่น ๆ ก็มีราคาสูงขึ้นมากเช่นกัน ทั้งนี้เนื่องจากเป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจโดยทั่วไปและการที่ต้องซื้อผ่านคนกลางหลายช่วง นอกจากนี้ผู้วัตถุดิบบางชนิดที่มีการสั่งซื้อจากต่างประเทศ รัฐบาลก็ได้เก็บภาษีนำเข้าวัตถุดิบสูงเกินไป

ในด้านการผลิต นอกจากจะมีปัญหาในเรื่องวัตถุดิบแล้ว เรื่องแรงงานก็เป็นปัญหาเช่นกัน ทั้งนี้เพราะการผลิตเครื่อง เรือนนั้นต้องอาศัยแรงงานที่มีฝีมือและต้องอาศัยระยะเวลาในการฝึกฝน แต่ช่างฝีมือที่ตลจริง ๆ มีจำนวนน้อย ทำให้ผลิตได้ไม่เร็วเท่าที่ควร โรงงานบางแห่งไม่สามารถ ขยายกำลังการผลิตได้เต็มที่และบางครั้งก็ผลิตไม่ทันคำสั่งซื้อ สำหรับโรงงานขนาดใหญ่ ซึ่งไม่

จำเป็นต้องอาศัยแรงงานฝีมือเท่าใดนัก เพราะใช้เครื่องจักรทันสมัยที่สามารถผลิตได้ตามมาตรฐานทุกชิ้น ก็มีปัญหาด้านแคลนช่างผู้ชำนาญงานในการควบคุมเครื่องจักร นอกจากนี้ยังอาจมีปัญหาทางด้าน การเรียกร้องค่าแรงงานซึ่งทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นได้

2. ปัญหาด้านการตลาด ทางด้านการตลาดภายในประเทศ เนื่องจากการขยายตัวของกิจการต่าง ๆ เช่น กิจการโรงแรม อาคารพาณิชย์ สถานประกอบการธุรกิจและการก่อสร้างที่อยู่อาศัย ทำให้ความต้องการใช้เครื่องเรือนเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ตลาดภายในประเทศจึงขยายตัวออกไปมาก ส่งผลให้การผลิตเครื่องเรือนขยายตัวอย่างรวดเร็ว แต่ในระยะ 2-3 ปีที่ผ่านมา ความต้องการได้ชะลอตัวลง เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศอยู่ในสภาพผันแปรตลอดเวลา ประกอบกับราคาค่าหน่วยเครื่องเรือนก็สูงขึ้น ทั้งนี้เพราะต้นทุนการผลิตสูงขึ้นมาก อันเป็นผลให้การจำหน่ายไม่คล่องตัวเท่าที่ควร อย่างไรก็ตามปัญหาที่ผู้ผลิตเครื่องเรือนประสบอยู่นี้จะแตกต่างกันขึ้นกับลักษณะกิจการ เนื่องจากแต่ละกลุ่มของผู้ผลิตผลิตสินค้าในระดับคุณภาพแตกต่างกัน ต่างก็มีลูกค้าของตนเองตามรสนิยมและกำลังเงิน ผู้ผลิตรายใหญ่ ๆ มักไม่ค่อยมีปัญหาทางด้านตลาดภายใน นอกจากผู้ผลิตรายย่อยที่มีอยู่จำนวนมากที่จะทำให้เกิดการแข่งขันกันหาตลาด

สำหรับตลาดต่างประเทศ แม้ว่าเครื่องเรือนไม้ของประเทศไทยจะเป็นที่สนใจของตลาดต่างประเทศอีกทั้งภาวะการส่งออกก็มีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปี แต่การส่งออกเครื่องเรือนไม้ของไทยก็ประสบกับปัญหาต่าง ๆ หลายประการ ที่สำคัญได้แก่

ก. ในด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์ การออกแบบเครื่องเรือนยังต้องอาศัยผู้นำเข้าอยู่มาก ทำให้ขาดอำนาจต่อราคาเครื่องเรือนที่จะส่งออก สำหรับเครื่องเรือนส่งออกที่ไม่ได้ผลิตตามแบบที่ผู้ซื้อกำหนดก็มักมีการลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ส่งออกของผู้ผลิตรายอื่นภายในประเทศและในต่างประเทศ ซึ่งผลิตภัณฑ์เหล่านี้แม้ว่าจะเป็นที่ต้องการของตลาด แต่ส่วนใหญ่แล้วยังไม่เหมาะสมที่จะทำการผลิตออกมาแข่งขันกัน ทั้งนี้เนื่องจากไม่สามารถหาวัตถุดิบที่เหมาะสมมาใช้ในการผลิต และผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดใหญ่เกินกว่าที่จะส่งออกในรูปแบบที่เสียค่าใช้จ่ายอย่างประหยัดที่สุด นอกจากนี้เทคโนโลยีหรือเครื่องจักรทำการผลิตก็เป็นสิ่งที่สมัยใหม่เกินไปที่จะนำมาใช้

ข. ในด้านคุณภาพ การผลิตเครื่องเรือนของไทยมักประสบปัญหาในด้านการควบคุมคุณภาพ ทั้งนี้เนื่องจากขบวนการผลิตตลอดจนเครื่องจักรที่นำมาใช้ไม่เหมาะสมจนทำให้ไม่สามารถผลิตสินค้าให้มีคุณภาพคงที่ตลอด นั่นคือสินค้าที่ผลิตออกมาแล้วยังอยู่ในสภาพไม่เรียบร้อย

เช่น การทาสีหรือพ่นสีในส่วนต่าง ๆ ชิ้นส่วนที่ทำด้วยไม้ก็ตัดผิดทาง ซึ่งเวลาใช้แล้วการถ่วงน้ำหนักจะเสียไป หรือส่วนที่ต้องเชื่อมหรือเป็นร่องมักตัดไม้ไม่เรียบตามขนาดกว้างยาวหรือหนา และไม่ถูกต้องเวลาเข้าไม้ อีกประการหนึ่งไม้ที่นำมาผลิตยังไม่แห้งสนิทพอ เมื่อล่องไปยังประเทศที่มีลักษณะอากาศแตกต่างกัน เช่น ประเทศแถบยุโรปหรืออเมริกา ไม้มักแตกร้าวเนื่องจากถูกอากาศหนาว ลูกค้ายักไม่ยอมรับหรือรับแต่ก็ลดราคาซื้อขายลงมาก ผู้ส่งออกย่อมตกลงขายในราคาต่ำลง เพราะฉะนั้นต้องนำสินค้ากลับคืนโดยเสียค่าระวางเรืออีก

ค. ในด้านราคา ในอดีตเครื่องเรือนไม้ของไทยสามารถแข่งขันทางด้านราคา กับประเทศผู้ส่งออกรายอื่น ๆ เช่น เกาหลี ไต้หวัน เป็นต้น แต่ในปัจจุบันราคาเครื่องเรือนส่งออกของไทยกลับมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งสาเหตุสำคัญประการหนึ่งเนื่องมาจากราคาวัตถุดิบสูงขึ้นดังได้กล่าวมาแล้ว และเกิดจากกรรมวิธีการผลิตที่ไม่มีประสิทธิภาพทำให้ผลผลิตที่ได้ต่ำ กล่าวคือ ขบวนการผลิตมุ่งแต่จะสนองคำสั่งซื้อโดยไม่คำนึงถึงการวางแผนการผลิตและต้นทุนที่เกิดขึ้น เครื่องมือเครื่องใช้ไม่เพียงพอและล้าสมัย ขาดการบำรุงรักษา นอกจากนี้ยังมีสายผลิตภัณฑ์ที่กว้างเกินไป นั่นคือผลิตภัณฑ์มีหลายแบบ หลายประเภท ทำให้ไม่สามารถผลิตแบบใดแบบหนึ่งเป็นจำนวนมากได้ ต้นทุนการผลิตต่อชิ้นจึงสูง ประการสุดท้ายเกิดจากค่าระวางเรือที่เพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากน้ำมันมีราคาสูงขึ้น และยังมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นไปอีก ทำให้ราคาสินค้าจากประเทศไทยสูงขึ้นเมื่อถึงเมืองท่าปลายทาง

ง. ในด้านยุทธวิธีทางการตลาด จุดอ่อนกรรมเครื่องเรือนไม้ของไทยยังไม่มี การดำเนินยุทธวิธีทางการตลาด ดังจะเห็นได้ว่าผู้ผลิตเครื่องเรือนไม้ส่วนใหญ่มีตลาดของตัวเองเฉพาะในประเทศแล้วก็คอยให้ผู้ซื้อจากต่างประเทศเป็นฝ่ายเข้ามาติดต่อขอซื้อสินค้าที่ผลิตเอง แทนที่จะเป็นฝ่ายนำสินค้าที่มีอยู่ไปเล่นอให้ผู้ซื้อ สำหรับผู้ผลิตอื่น ๆ ที่มีความสามารถในการเจาะตลาดเพื่อ ดำเนินธุรกิจส่งออกได้แล้วเป็นอย่างดี เช่น ตลาดยุโรปและตลาดผู้เคียวอื่น ๆ นั้น ก็สนใจที่จะ ดำเนินธุรกิจของตนต่อไป แทนที่จะหันมารื้อเริ่มและเสี่ยงหาตลาดส่งออกใหม่ ๆ ทั้งนี้เนื่องจาก ผู้ส่งออกย่อมชอบที่จะติดต่อกับตลาดการค้าเก่าแก่และพยายามที่จะทำการค้าในตลาดเหล่านั้น ซึ่งมีโอกาสที่จะประสบปัญหายุ่งยากน้อยกว่า

จ. ปัญหาด้านการเงิน จากการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินในบทก่อน พบว่า บริษัทผู้ผลิตส่วนใหญ่ประสบกับปัญหาการขาดทุน อันเป็นผลมาจากต้นทุนการผลิต ค่าใช้จ่ายในการ

ขายและบริหาร ตลอดจนค่าใช้จ่ายอื่น ๆ มีอัตราสูง ในขณะที่มีปริมาณขายค่อนข้างต่ำ ดังนั้น บริษัทเหล่านั้นจึงไม่สามารถนำผลกำไรไปลงทุนเพิ่มเติมได้ บางบริษัทประสบปัญหาขาดทุนมาตลอด จนทำให้ส่วนของเจ้าของลดลงจนกระทั่งติดลบ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ต้องอาศัยแหล่งเงินทุนจากส่วนของหนี้สินเป็นมูลค่าสูง อันทำให้อัตราส่วนแสดงสภาพเสถียรภาพมีความเสี่ยงสูง นอกจากนี้เงินทุนจากส่วนของหนี้สินก็อยู่ในรูปของหนี้สินระยะสั้นเป็นส่วนใหญ่ จึงทำให้ต้องประสบปัญหาสภาพคล่องไปด้วย ดังนั้นกล่าวได้ว่าอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้เป็นกิจการที่เสี่ยงและมีผลตอบแทนต่ำ

ข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหา

1. ปัญหาวัตถุดิบขาดแคลนและราคาสูงขึ้นนั้น รัฐบาลได้แก้ไขโดยวางมาตรการปิดป่ากว่า 40 แห่งทั่วประเทศ และมาตรการห้ามส่งออกไม้แปรรูปออกไปจำหน่ายต่างประเทศในปี พ.ศ. 2520 มาตรการเหล่านี้ได้ช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนไม้ ซึ่งเป็นปัญหาใหญ่ไปได้บ้าง แต่ปัญหาราคาของไม้สักแปรรูปก็ยังคงเป็นปัญหาอยู่ เนื่องจากไม้สักแปรรูปบางประเภทเป็นที่ต้องการของต่างประเทศและราคาสูง แต่สำหรับอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้ในประเทศไม่มีความจำเป็นต้องใช้ไม้คุณภาพประเภทนี้ เมื่อห้ามส่งออกจึงทำให้ราคาของไม้สักแปรรูปทุกประเภทโดยเฉลี่ยสูงขึ้น (จากข้อเท็จจริงปรากฏว่าารส่งออกไม้สักของโรงเลื่อยในแต่ละคราวจะได้ตั้งแต่ไม้กระดาน ไม้ตีบนานและปีกไม้เล็ก ๆ ซึ่งทำออกมาเป็นไม้หน้าเล็ก ไม้แต่ละชนิดที่ได้ออกมานี้จะนำมาใช้ลื่อยไม้เหมือนกัน เช่น ไม้กระดานใช้ไว้เรือ ตกแต่งภายในเรือ ทางโรงเลื่อยจะส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ เพราะต่างประเทศต้องการและให้ราคาสูงมาก ส่วนไม้หน้าเล็กก็นำมาใช้ในอุตสาหกรรมผลิตเครื่องเรือนไม้ โดยเฉพาะการผลิตเครื่องเรือนแบบ Knock Down สำหรับภายในประเทศและส่งออก¹ ตามหลักการแล้วถ้าให้ไม้ยาวใหญ่ส่งออกได้ในราคาดี ๆ ก็จะมาถัวเฉลี่ย

¹ อุตสาหกรรมผลิตเครื่องเรือนไม้ ส่วนใหญ่ใช้ไม้แปรรูปขนาดเล็กและสั้น ไม้แปรรูปขนาดยาวที่ใช้ทำเฟอร์นิเจอร์หรือเครื่องเรือนจะยาวประมาณ $5\frac{1}{2}$ ฟุต ดังนั้นในวงการอุตสาหกรรมแปรรูปไม้ จึงเรียกไม้หน้าเล็ก ซึ่งมีความยาวไม่เกิน $5\frac{1}{2}$ ฟุตว่า "ไม้เฟอร์นิเจอร์" ในวงการผลิตเครื่องเรือน บางกรณีจำเป็นต้องใช้ไม้หน้ากว้าง เช่น การทำที่นั่งหรือพนักเก้าอี้ การใช้ไม้หน้ากว้างโดยวิธีซื้อจากโรงเลื่อยจะมีราคาแพงทำให้ต้นทุนสูง จึงนิยมใช้แผ่นไม้เล็ก ๆ มาตากาวให้ติดกันเป็นไม้แผ่นใหญ่แทน ซึ่งจะทำให้ราคาวัสดุถูกลง

กับการตรึงราคาไม้หน้าเล็กลงที่ไ้ภายในประเทศ เมื่อมีการห้ามส่งไม้ออก ราคาไม้สักหน้าเล็กลงก็สูงขึ้นมาก เพราะโรงเลื่อยไม้ไม่สามารถส่งออกไม้ยาวใหญ่ที่ได้จากการเลื่อยไม้ แต่เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการเลื่อยไม้เท่าเดิม โรงเลื่อยจึงต้องจำหน่ายไม้หน้า เล็กลงให้แก่ผู้ผลิต เครื่อง เรือนในราคาแพงขึ้น เพื่อชดเชยกับค่าใช้จ่ายต่าง ๆ แต่ถ้าจะให้โรงเลื่อยนำไม้ยาวใหญ่มาขายเป็นไม้หน้า เล็กลง เพราะพวกอุตสาหกรรมผลิตเครื่อง เรือนต้องการไม้หน้า เล็กลง ก็จะต้องเสียค่าชอย เสียเป็นเศษไม้ขี้เลื่อยไปประมาณร้อยละ 20) ในกรณีนี้ผู้เขียนเห็นว่าการห้ามส่งไม้ออกเป็นนโยบายที่ถูกต้อง แต่ก็ควรจะ เป็นไม้ที่เราใช้กันในประเทศเท่านั้น ส่วนไม้คุณภาพดีที่เราไม่ใช้กันนั้นควรที่จะให้ส่งออกได้ ถ้าหากมีการอนุญาตให้ส่งไม้สักแปรูปประเภทที่มีคุณภาพดีและราคาสูง ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศแล้วก็อาจจะช่วยแก้ปัญหาราคาไม้สักแปรูปในประเทศได้ และยังเป็นกาารเพิ่มรายได้ให้ประเทศแก่การขาดดุลการค้าอีกด้วย เพราะไม้สักคุณภาพดีเหล่านี้ ก็ใบไม้แต่จะเสื่อมค่าลงทุกวัน และก็ไม่คุ้มที่จะนำมาทำเป็นสินค้าสำเร็จรูปอื่น ๆ แล้วส่งออก เนื่องจากมูลค่าที่ได้ไม่เท่ากับส่งออกเป็นรูปไม้ นอกจากนี้การอนุมัติให้ไม้สักคุณภาพดีส่งออกนั้นก็จะเป็นการเพิ่มอัตราการทาลายป่าให้สูงขึ้น๘๕ประการใด ทั้งนี้เพราะไม้ที่โรงเลื่อยส่งร่นมาแปรูปนั้นเป็นไม้ที่ตัดล้รมาจากองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ และทุก ๆ ปีก็เป็นปริมาณไม้จำนวนเดียวกันไม่ได้เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามทางราชการก็ควรหามาตรการควบคุมการลักลอบตัดไม้ทาลายป่าให้ได้ผลอย่างจริงจังพร้อมทั้งส่งเสริมให้มีนโยบายปลูกส่วนป่าเพิ่มขึ้น เพื่อทดแทนป่าธรรมชาติที่ถูกตัดไป

ส่วนปัญหาที่องค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ได้ร่วมทุนกับกลุ่มธุรกิจกษายของ ประเทศสวีเดน เพื่อผลิตเครื่อง เรือนไม้สักส่งออกนั้น ปรากฏว่าคณะกรรมการสาขา เครื่อง เรือนของสมาคมอุตสาหกรรมไทยได้คัดค้านการ ร่วมทุนดังกล่าว ด้วยเหตุผลที่ว่าองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ เป็นรัฐวิสาหกิจผูกขาดสัมปทานป่าไม้สัก เมื่อมาทำกิจการที่เอกชนทำแล้วจะเป็นการไม่เป็นธรรมกับเอกชนและเป็นการขัดกับนโยบายส่งเสริม อุตสาหกรรมของรัฐที่ประกาศว่าจะไม่ทำแข่งกับเอกชน นอกจากนี้กิจการผลิต เครื่อง เรือนไม้ก็ไม่ใช่กิจการสาธารณูปโภคและไม่ใช่กิจการที่รัฐบาลต้องเข้ามาลงทุนเป็นการนำเอกชน แต่ถ้าเป็นความจำเป็นเฉพาะหน้าที่จะต้องลงทุนแล้ว องค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ก็น่าจะร่วมทุนกับเอกชนไทย ไม่ใช่กับต่างชาติ ซึ่งเป็นกาารนำทรัพยากรของประเทศไปให้ต่างชาติได้แล้วหวังผลประโยชน์ และที่สำคัญก็คือ จะทำให้อุตสาหกรรมผลิต เครื่อง เรือนไม้ในประเทศประสบกับปัญหาการขาดแคลนไม้และราคาไม้ก็จะมีสูงขึ้นไปอีก สำหรับเหตุผลดังกล่าวผู้เขียนก็มีความเห็นเช่นเดียวกัน นอกจากนี้ยังเห็นว่าถ้าหากองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ต้องการช่วยเหลือ

อุตสาหกรรมผลิตเครื่องเรือนไม้ในประเทศแล้ว ก็ควรที่จะพิจารณาหาทางลดต้นทุนของไม้ เพื่อช่วย
 บัณฑิตหรือบรรเทาการสูงขึ้นของราคาไม้ โดยการเพิ่มปริมาณไม้จำหน่ายออกสู่ตลาดให้มากขึ้นใน
 ราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาดเพื่อช่วยเหลือผู้ใช้ไม้และตรึงราคาไม้ และควรปรับปรุงวิธีการจำหน่าย
 ไม้เสียใหม่ตามความเหมาะสม เพราะวิธีการประมุขทำให้ต้นทุนของไม้สูง

2. ปัญหาด้านการตลาด สำหรับตลาดภายในประเทศ แม้ว่าภาวะเศรษฐกิจจะอยู่
 ในสภาพผันแปรตลอดเวลา แต่ตลาดในประเทศยังมีความต้องการเครื่องเรือนอย่างมาก ทั้งนี้
 จากการศึกษาสภาพตลาดของบริษัท ราชฯ จำกัด จะเห็นได้ว่าบริษัทฯ ได้ประมาณขนาดตลาด
 ในส่วนต่าง ๆ ในเขตกรุงเทพฯ ที่มีความต้องการเครื่องเรือนไว้ดังนี้คือ ตลาดที่พักอาศัย ซึ่ง
 ได้แก่โครงการบ้านจัดสรร ทาวน์เฮ้าส์ และอื่น ๆ มีขนาดตลาดประมาณ 360 ล้านบาทต่อปี
 รวมทั้งตลาดสถาบันพาณิชย์ ซึ่งได้แก่ โรงแรมและอาคารสำนักงาน (ส่วนใหญ่เป็นธนาคารและ
 สถาบันการเงิน) มีขนาดตลาดประมาณ 180 ล้านบาทต่อปี ดังนั้นผู้ผลิตเครื่องเรือนโดยเฉพาะ
 ผู้ผลิตรายใหญ่จึงยังสามารถขยายส่วนแบ่งตลาดภายในประเทศได้อีกมาก อย่างไรก็ตามการที่
 ผู้ผลิตจะสามารถขยายส่วนแบ่งในตลาดต่าง ๆ ได้มากขึ้นเพียงใดย่อมขึ้นกับกลยุทธ์ หรือยุทธวิธี
 ในการเข้าสู่ตลาดนั้น ๆ ดังเช่น ในตลาดส่วนที่พักอาศัยผู้ผลิตควรจะต้องผลิตเครื่องเรือนรูปแบบ
 มาตรฐานในปริมาณมากหรืออีกแง่หนึ่งก็คือจะต้องมีการผลิตในลักษณะอุตสาหกรรมเพื่อมุ่งสู่ตลาด
 นี้ และควรที่จะกำหนดยุทธวิธีการตลาด เช่น ให้มีห้องแสดงสินค้าตามย่านการค้าใหญ่ ๆ และแหล่ง
 ชุมชนย่านที่พักอาศัยชานเมืองทั่วกรุงเทพฯ ติดต่อกับผู้จัดการโครงการบ้านจัดสรรเพื่อสร้าง
 ภาพพจน์ที่ดีเพื่อเป็นแนวทางให้แนะนำลูกค้าเกี่ยวกับสินค้าของตน สร้างวิธีการตลาดในลักษณะ
 ขายทางไปรษณีย์ (Mail-Order Selling) และสร้างข่าวการติดต่อโดยตรงกับผู้ใช้ พร้อมทั้ง
 ส่งเสริมการขายโดยโฆษณาในหนังสือพิมพ์ นิตยสารเกี่ยวกับบ้านและการตกแต่งภายใน วิทยุและ
 โทรทัศน์ ประการสุดท้ายคือจัดสร้างแบบใหม่ ๆ ของเครื่องเรือนอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้เป็นผู้นำ
 ในตลาด สำหรับตลาดส่วนสถาบันพาณิชย์ซึ่งเป็นตลาดที่มีลักษณะการซื้อที่แตกต่างไปจากตลาดที่พัก
 อาศัย นั่นคือจะเป็นลักษณะของการประมุขตามรูปแบบซึ่งออกแบบโดยนักออกแบบของสถาบันพาณิชย์
 นั้น ๆ ผู้ผลิตจึงควรกำหนดยุทธวิธีการตลาดด้วยการติดต่อเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับนักออกแบบและ
 เจ้าของโครงการโดยตรง เช่น ชักชวนนักออกแบบที่เป็นผู้มีผลงานการก่อสร้างใหญ่ ๆ เข้ามาร่วม
 เป็นผู้รับเหมา จัดแผนส่งเสริมการขายโดยตรงกับเจ้าของอาคารพาณิชย์ที่กำลังก่อสร้างเพื่อให้ทราบ

ถึงความสามารถของตน สัตที่พนักงานขายที่ได้รับการฝึกอบรมแล้วไปติดต่อกับหน่วยจัดซื้อของ
สถาบันพาณิชย์ต่าง ๆ รวมทั้งบริษัทก่อสร้างเพื่อให้ใช้สินค้าของตน นอกจากนี้อาจจะเข้าร่วม
สนับสนุนให้ความช่วยเหลือสมาคมวิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบและการก่อสร้างทุกสาขา
เพื่อระยะยาวในด้านข่าวสารการก่อสร้างรวมถึงความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับนักออกแบบ
ซึ่งทำงานโครงการต่าง ๆ อยู่

ทางด้านตลาดต่างประเทศ ซึ่งเป็นตลาดที่มีช่องทางสูงมากสำหรับผู้ผลิต เครื่องเรือน
ในประเทศไทย ทั้งนี้เนื่องจากความต้องการของผู้สั่งซื้อ ประกอบกับผู้ผลิตในต่างประเทศ
ประสบปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตโดยเฉพาะไม้สัก รวมทั้งค่าแรงที่สูงขึ้นอย่างมาก
แต่การที่ผู้ผลิตในประเทศจะสามารถขยายตลาดต่างประเทศได้นั้นจำเป็นต้องมีการส่งเสริมการ
ส่งออกอย่างจริงจัง โดยคำนึงถึงประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

ก. ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ผู้ผลิตควรกำหนดนโยบายพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างจริงจัง
ด้วยการสร้างสรรรูปแบบผลิตภัณฑ์ของตนเอง และเลือกใช้วัตถุดิบ ตลอดจนวัสดุประกอบที่ดีและ
เหมาะสมเพื่อให้สามารถนำมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ในรูปแบบที่ตรงกับความต้องการของต่างประเทศ
มากที่สุด ในขณะที่เดียวกันก็ต้องคำนึงถึงการออกแบบเพื่อความสะดวกในการผลิตด้วย นอกจากนี้
ก็อาจจัดให้มีการทดสอบผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาขึ้นมาแบบใหม่ ๆ กับผู้ซื้อชาวต่างประเทศเพื่อประเมินผล
ออกมา เช่น ทดสอบที่ห้องแสดงสินค้าของศูนย์บริการส่งออก (Export Service Center) ซึ่ง
วิธีนี้จะเป็นการริเริ่มให้มีการส่งออกที่แท้จริงมากกว่าการลอกเลียนแบบที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

ข. ด้านคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ส่งออกจะต้องมีคุณภาพที่ถูกต้องเพื่อให้สอดคล้องกับ
มาตรฐานในตลาดที่เป็นเป้าหมาย ผู้ผลิตจึงควรให้ความสำคัญการควบคุมคุณภาพในการผลิต
โดยอาจจัดแบ่งหน่วยงานที่รับผิดชอบในการควบคุมคุณภาพออกเป็นส่วน ๆ เช่น หน่วยงานวางแผน
ซึ่งทำหน้าที่กำหนดมาตรฐานคุณภาพที่เป็นเป้าหมายของการผลิต พิจารณาจัดวางกระบวนการ
ผลิตเพื่อให้สามารถผลิตสินค้าได้คุณภาพตั้งแต่เป้าหมายไว้ หน่วยผลิต ทำหน้าที่รับผิดชอบในการ
ผลิตให้ได้คุณภาพตรงตามมาตรฐานที่วางไว้ และหน่วยตรวจสอบ ทำหน้าที่รับผิดชอบการตรวจ
สอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่สำเร็จจากหน่วยผลิตให้เป็นไปตามมาตรฐานที่หน่วยงานวางแผนได้
กำหนดไว้

ค. ด้านการผลิต ผู้ผลิตควรปรับปรุงในด้านการผลิตเพื่อให้สามารถแข่งขันทั้งทางด้านราคากับผู้ส่งออกเครื่องเรือนรายอื่น ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เช่น ควรปรับปรุงทางด้านต้นทุนโดยใช้วิธีการผลิตในรูปแบบอุตสาหกรรมและใช้เครื่องมือเครื่องจักรที่เหมาะสม ทั้งนี้อาจขอคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่ของกองบริการอุตสาหกรรม (Industrial Service Institute) หน่วยงานพัฒนาเครื่องเรือนก็ได้ ควรกำหนดสายผลิตภัณฑ์โดยเฉพาะ และทุก ๆ ปี ควรมีการแก้ไขสายผลิตภัณฑ์บางอย่าง ดีกว่าที่จะมีสายผลิตภัณฑ์ที่กว้าง ๆ อยู่ตลอดเวลา และที่สำคัญก็คือควรเปลี่ยนทัศนคติในจุดมุ่งหมายในการผลิตเสียใหม่ นั่นคือไม่ใช่เพื่อสนองคำสั่งซื้อ แต่เพื่อผลิตสินค้าชนิดนั้น ๆ ภายใต้เงื่อนไขทางเศรษฐกิจที่ดีที่สุด หรือในอีกแง่หนึ่งอาจกล่าวได้ว่ากลยุทธ์ในการส่งออกเครื่องเรือนก็คือ ผู้ผลิตจะต้องแสดงความสามารถในการผลิตของโรงงาน ไม่ใช่มุ่งแต่การขายสินค้าสำเร็จรูปขั้นสุดท้าย นอกจากนี้ผู้ผลิตควรเข้าใจถึงขอบข่ายของตลาด รสนิยมของตลาดรวมทั้งการเปลี่ยนแปลงของตลาด เพื่อว่าจะได้ปรับปรุงการผลิตให้เป็นไปตามความต้องการนั้น

ง. ด้านการตลาด โอกาสที่ผู้ผลิตจะสามารถขยายตลาดต่างประเทศได้นั้น ผู้ผลิตควรศึกษาถึงความต้องการของตลาดที่เป็นเป้าหมายและจัดหน่วยงานขายมุ่งสู่ตลาดนั้น โดยอาจขอข้อมูลและคำแนะนำจากหน่วยงานของทางราชการ เช่น ศูนย์บริการส่งออก และทูตพาณิชย์ในต่างประเทศ และควรเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศเมื่อมีโอกาส เพื่อเป็นการโฆษณา เผยแพร่ผลิตภัณฑ์และขยายตลาด นอกจากนี้ในการส่งออกผู้ผลิตจะต้องให้ข้อมูลที่ถูกต้องและครบถ้วนแก่ตลาดผู้ซื้อ อาทิเช่น

- ข้อกำหนดรายละเอียดของสินค้า (Specification)
- แบบที่จะให้สื่อ
- ช่วงระยะเวลาที่ข้อเสนอยังคงใช้ได้
- ราคาสินค้าที่ส่งออกจากโรงงานแล้วเป็น FOB หรือ CIF
- ปริมาณและน้ำหนักของสินค้าต่อภาชนะบรรจุ (Container)
- ข้อกำหนดรายละเอียดของหีบห่อสินค้า
- ระยะเวลาส่งมอบสินค้า
- เงื่อนไขการชำระเงิน

- เรือนโยทัว ๆ ไป

าสา

3. ปัญหาด้านการเงิน การแก้ปัญหาด้านการเงินของกิจการผลิตเครื่องเรือนไม้ เพื่อให้การดำเนินงานของกิจการบรรลุจุดหมาย คือ มีความคล่องตัว สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด (Liquidity) และมีความสามารถในการทำกำไรสูง (Profitability) นั้น เห็นว่ากิจการควรทำการเพิ่มทุนโดยขอความร่วมมือจากเจ้าหนี้ ตลอดจนผู้ถือหุ้นเดิมหรือผู้สนใจให้ร่วมลงทุนด้วย ซึ่งวิธีดังกล่าวนอกจากจะทำให้หนี้ของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น และลดภาระหนี้สินส่วนหนึ่งลงจากการแปรสภาพของเจ้าหนี้มาเป็นผู้ถือหุ้นแล้ว ยังช่วยให้กิจการมีสภาพคล่องทางการเงินด้วย เพราะมีเงินทุนจากการลงทุนของผู้ถือหุ้นเดิมและผู้สนใจเข้ามาใช้หมุนเวียนเพิ่มขึ้น แต่ในขณะเดียวกันกิจการก็ต้องทำการปรับปรุงสมรรถภาพในการหากำไรโดยการเพิ่มอัตราผลตอบแทนจากค่าขายหรือเพิ่มช่วงกำไร (Profit Margin) ให้สูงขึ้น ซึ่งอาจทำได้โดยเพิ่มค่าขายสินค้าให้มากขึ้น พร้อมทั้งหาทางควบคุมต้นทุนดำเนินงานให้มีอัตราการเพิ่มน้อยกว่าการเพิ่มขึ้นของค่าขาย หรืออาจลดต้นทุนดำเนินงานลงให้มากกว่าค่าขายที่ลดลง นอกจากนี้ก็ควรเพิ่มอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์หรืออัตราการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ให้สูงขึ้น ซึ่งอาจทำได้โดยเพิ่มค่าขายให้มากกว่าสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้น หรือลดสินทรัพย์ให้น้อยกว่าค่าขายที่ลดลง การปรับปรุงสมรรถภาพในการหากำไรดังกล่าวนี้จะช่วยให้กิจการสามารถหากำไรได้มากขึ้น และกิจการสามารถนำเงินทุนที่ได้จากกำไรไปใช้หรือไปลงทุนได้หลายประการ และถ้าหากการหากำไรมีอย่างสม่ำเสมอก็จะทำให้ขาดทุนสะสมของกิจการลดลงจนกระทั่งมีกำไรสะสม ซึ่งจะทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นในที่สุด

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย