

การจำหน่ายไม้อัดแผ่นเรียบกับต่างประเทศ

1. ความเป็นมาของการจำหน่ายไม้อัดแผ่นเรียบของไทยกับต่างประเทศ

ในปลาย พ.ศ. 2512 ประเทศไทยได้เริ่มส่งไม้อัดแผ่นเรียบออกไปจำหน่ายยังประเทศลาวเป็นครั้งแรกประเทศเดียวกันนั้น โดยส่งออกปริมาณ 12,400 แผ่น มูลค่า 198,400 บาท (ตารางที่ 29) เนื่องจากสามารถผลิตไม้อัดแผ่นเรียบได้เกินความต้องการใช้ภายในประเทศ และในขณะนั้นความนิยมในการใช้ไม้อัดแผ่นเรียบภายในประเทศยังไม่เป็นที่นิยมแพร่หลายเช่นในปัจจุบันนี้ และนับจาก พ.ศ. 2512 เป็นต้นมา ปริมาณการผลิตไม้อัดแผ่นเรียบของไทยก็ยังคงผลิตได้เกินความต้องการใช้ภายในประเทศตลอดมา จึงจำเป็นต้องส่งไม้อัดแผ่นเรียบออกไปจำหน่ายในตลาดต่างประเทศ เพื่อระบายไม้อัดแผ่นเรียบคงคลัง ซึ่งเป็นการหาตลาด และดูทางการจำหน่ายไม้อัดแผ่นเรียบในต่างประเทศสำรวจเอาไว้ในอนาคต

ประเทศผู้นำเข้าไม้อัดแผ่นเรียบจากไทยใน พ.ศ. 2514 มากที่สุดได้แก่ อินโดนีเซีย รองลงมาคือ เวียดนามใต้ สิงคโปร์ ออสเตรเลีย ลาว มาเลเซีย อิรัก ญี่ปุ่นและเคนยา อย่างไรก็ตาม ประเทศผู้นำเข้าไม้อัดแผ่นเรียบจากไทยระหว่าง พ.ศ. 2512-2514 หากจะเป็นประเทศผู้นำเข้าไม้อัดแผ่นเรียบที่สำคัญในระหว่าง พ.ศ. 2515-2518 ทุกประเทศอย่างเคมไม่ สำหรับประเทศผู้นำเข้าไม้อัดแผ่นเรียบที่สำคัญในระหว่าง พ.ศ. 2515-2518 เรียงตามลำดับความสำคัญได้แก่ อินโดนีเซีย สิงคโปร์ มาเลเซีย ปากีสถาน ฮองกง ญี่ปุ่นและออสเตรเลีย

ตารางที่ 29 ปริมาณและมูลค่าของประเทศผู้ส่งไม้สักแผ่นเรียบจากไทย
ระหว่าง พ.ศ. 2512-2514

ปริมาณ : แผ่น มูลค่า : บาท

ประเทศ	2512		2513		2514	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
ลาว	12,400	198,400	34,100	*	37,550	*
เวียดนามใต้	-	-	89,480	*	215,205	*
ญี่ปุ่น	-	-	1,000	*	2,235	*
ฮ่องกง	-	-	3,500	*	64,300	*
สิงคโปร์	-	-	14,000	*	94,100	*
ออสเตรเลีย	-	-	3,000	*	45,100	*
เคนยา	-	-	-	-	2,000	*
อินโดนีเซีย	-	-	-	-	368,000	*
มาเลเซีย	-	-	-	-	34,000	*
อิรัก	-	-	-	-	2,835	*
อื่น ๆ	-	-	-	-	-	-
รวม	12,400	198,400	145,080	1,798,216	865,325	12,316,893

ที่มา : บริษัทไม้สักไทย จำกัด และบริษัทศรีมหาราชา จำกัด

หมายเหตุ * หาค่าไม่ได้

2. ปริมาณและมูลค่าการส่งไม้อัดแผ่นเรียบออกของไทยระหว่าง พ.ศ. 2515-2518

ในระหว่าง พ.ศ. 2515-2516 ปริมาณและมูลค่าการส่งไม้อัดแผ่นเรียบออกของไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น (ตารางที่ 30) เนื่องจากยังมิได้รับความกระทบกระเทือนจากวิกฤตการณ์น้ำมันขึ้นราคาเท่าไรนัก และสาเหตุอีกประการหนึ่งก็เพราะได้รับความช่วยเหลือจากรัฐบาลในการให้เงินชดเชยค่าภาษีอากรแก่ผู้ผลิตและผู้ส่งออก รวมทั้งได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนอีกด้วย

สาเหตุที่ปริมาณการนำเข้าไม้อัดแผ่นเรียบของประเทศต่าง ๆ จากไทยใน พ.ศ. 2517 ลดลง เนื่องจากว่า พ.ศ. 2517 เป็นปีที่ไทยได้รับความกระทบกระเทือนจากการที่น้ำมันขึ้นราคาในระยะปลาย พ.ศ. 2516 จึงทำให้ต้นทุนการผลิตไม้อัดแผ่นเรียบของไทยใน พ.ศ. 2517 เพิ่มขึ้น ซึ่งมีผลทำให้มูลค่าส่งออกไม้อัดแผ่นเรียบเฉลี่ยต่อแผ่นเพิ่มขึ้นตามไปด้วย คือใน พ.ศ. 2517 มูลค่าส่งออกเฉลี่ยต่อแผ่นประมาณ 31.83 บาท โดยเพิ่มขึ้นจาก พ.ศ. 2516 เท่ากับ 12.47 บาท หรือเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 64.41 ประกอบกับคู่แข่งซึ่งเป็นผู้ผลิตไม้อัดที่สำคัญแถบเอเชียและโอเชียเนีย เช่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน ฟิลิปปินส์ ออสเตรเลีย ต่างได้รับผลจากวิกฤตการณ์น้ำมันขึ้นราคาในปลาย พ.ศ. 2516 เช่นกัน ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงเพิ่มขึ้น และประเทศต่าง ๆ ซึ่งเคยเป็นตลาดผู้สั่งซื้อไม้อัดต่างก็ประสบปัญหาเศรษฐกิจตกต่ำ หรือซบเซาทั้งนั้น ซึ่งภาวะเช่นนี้เกิดขึ้นกับแทบทุกประเทศ เมื่อประเทศเหล่านี้ไม่สามารถจำหน่ายไม้อัดให้เพิ่มสูงขึ้นในตลาดต่าง ๆ ได้ เช่น สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ฮองกง และประเทศอื่น ๆ ในยุโรป ฯลฯ จึงเกิดมีปริมาณการผลิตไม้อัดขึ้นเพิ่มขึ้นภายในประเทศมาก ประเทศผู้ผลิตดังกล่าวนี้จึงหาทางระบายไม้อัดที่ผลิตขึ้นล้นเหลือนี้ออกแย่งตลาดในตลาดประเทศผู้สั่งซื้อที่สำคัญของไทย เช่น อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฮองกง ญี่ปุ่น ปากีสถาน ออสเตรเลีย และประเทศผู้นำเข้าอื่น ๆ โดยเสนอขายต่ำกว่าราคาซึ่งกันและกัน ซึ่งบางครั้งก็จำหน่ายในราคาต้นทุนการผลิตหรืออาจต่ำกว่าราคาต้นทุนการผลิต เพื่อลดการขาดทุนในไม้อัดแผ่นเรียบคงคลังภายในประเทศของตน จึงทำให้ประเทศผู้นำเข้าไม้อัดแผ่นเรียบที่สำคัญของไทยต้องลดปริมาณการนำเข้าลงหรือปริมาณเพิ่มขึ้นบ้างก็เป็นส่วนน้อย จึงเป็นผลให้

ตารางที่ 30 ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าของประเทศไทยส่งไม้อัดแผ่นเรียบที่สำคัญจากไทย ระหว่าง พ.ศ. 2515-2518
(แยกประเทศไทยส่งเข้าตามราคา เอฟ.โอ.บี.)

พ.ศ.	2515		2516		2517		2518		รวม
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	
อินโดนีเซีย	624,000	9,232,087	519,100	9,324,813	381,200	12,383,982	183,000	4,105,460	1,707,300
มาเลเซีย	114,100	1,824,671	117,000	2,390,857	67,500	2,320,259	123,400	2,785,159	422,000
สิงคโปร์	101,725	1,614,995	185,500	3,468,580	254,850	7,846,298	317,450	7,214,414	860,525
ฮ่องกง	126,550	1,493,140	101,300	1,366,110	64,250	1,937,106	78,400	1,515,613	370,500
ญี่ปุ่น	10,000	187,551	113,500	2,505,091	80,900	2,803,255	2,500	65,813	206,900
ปากีสถาน	28,685	599,752	85,000	1,259,436	31,700	652,800	112,977	3,809,152*	258,362
ออสเตรเลีย	94,500	1,396,781	103,200	1,801,848	10,000	349,531	66,920	1,706,282	274,620
อื่น ๆ	313,480	5,017,515	322,182	7,431,998	64,542	2,132,226	98,968	2,706,663	799,172
รวม	1,413,040	21,366,492	1,546,782	29,948,733	955,942	30,425,457	983,615	23,908,556	4,899,379

หมายเหตุ * ราคาส่งออก ซี.ไอ.เอฟ.

ที่มา : บริษัทไม้อัดไทย จำกัด และบริษัทศรีมหาราชา จำกัด

ปริมาณการส่งออกของไทยใน พ.ศ. 2517 ลดลง เพราะไม่สามารถลดราคาแข่งขันกับ
ราคาของคู่แข่งซึ่งกวางในตลาดต่างประเทศได้ แต่ถึงแม้ว่าปริมาณการส่งออกใน
พ.ศ. 2517 จะลดลงจาก พ.ศ. 2516 แต่มูลค่าการส่งออกใน พ.ศ. 2517 ก็ยังเพิ่ม
สูงขึ้นจาก พ.ศ. 2516 เล็กน้อย ภายเหตผลถึงที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

สำหรับใน พ.ศ. 2518 ถึงแม้ว่าปริมาณการส่งออกของไทยจะเพิ่มสูงขึ้นจาก
พ.ศ. 2517 เล็กน้อยก็ตาม มูลค่าส่งออกก็หาเพิ่มขึ้นไม่แต่กลับลดลง ทั้งนี้เนื่องจาก
การส่งออกของไทยใน พ.ศ. 2518 ต้องลดราคาในการจำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศ
เพราะมีฉะนั้นจะทำให้ราคาส่งออกของไทยสูงกว่าราคาของประเทศคู่แข่งที่สำคัญ อัน
จะทำให้ปริมาณการส่งออกต้องลดลงต่ำกว่านี้อีกก็เป็นได้ ซึ่งทำให้กำไรในการส่งออก
ใน พ.ศ. 2518 ต้องลดลงตามไปด้วย แต่ช่วยลดปริมาณไม้อัดแผ่นเรียบคงคลังภายใน
ประเทศให้ลดน้อยลง รวมทั้งเป็นการรักษาตลาดลูกค้าในต่างประเทศไว้ได้อีกด้วย

อย่างไรก็ตาม ปริมาณและมูลค่าการส่งไม้อัดแผ่นเรียบออกของไทยในปัจจุบัน
ก็ยังมีปริมาณและมูลค่าส่งออก เป็นอันดับหนึ่งในบรรดาสินค้าประเภทไม้อัดด้วยกันตลอดมา
(ตารางที่ 31)

ตารางที่ 31 เปรียบเทียบปริมาณและมูลค่าส่งออกสินค้าประเภทไม้อัดกับไม้
อัดแผ่นเรียบระหว่าง พ.ศ. 2512-2517

ปริมาณ : แฉน มูลค่า : ล้านบาท

พ.ศ.	สินค้าประเภทไม้อัด ¹		ไม้อัดแผ่นเรียบ ²			
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ(%)	มูลค่า(%)
2512	16,414	0.9	12,400	0.2	75.55	22.22
2513	216,730	3.2	145,080	1.8	66.94	56.25
2514	1,060,190	14.2	865,325	12.3	81.62	86.62
2515	1,602,843	22.9	1,413,040	21.4	88.16	93.45
2516	1,983,857	35.9	1,546,782	30.0	77.97	83.57
2517	1,317,209	41.7	955,942	30.4	72.57	72.90

ที่มา : 1 กองเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม (รวมปริมาณ
และมูลค่าการส่งออกของไม้อัดแผ่นเรียบไว้ด้วยแล้ว)

2 จากตารางที่ 29 และ 30

3. ตลาดไม้อัดแผ่นเรียบของไทย

3.1 ประเทศผู้นำเข้าไม้อัดแผ่นเรียบที่สำคัญของไทยระหว่าง พ.ศ. 2515-
2518 ได้แก่ อินโดนีเซีย สิงคโปร์ มาเลเซีย ปากีสถาน ฮองกง ญี่ปุ่นและออสเตรเลีย
พ.ศ. 2518 ทั้ง 7 ประเทศดังกล่าวข้างต้นได้นำไม้อัดแผ่นเรียบเข้าจากไทยรวมกันเป็น
ปริมาณการนำเข้าทั้งสิ้น 884,647 แฉน มูลค่า 21,201,893 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ
89.94 และ 88.68 ของปริมาณและมูลค่าส่งออกทั้งหมดของไทย พ.ศ. 2518 ตาม
ลำดับ (ตารางที่ 30 และ 32) เพราะฉะนั้นปริมาณและมูลค่าจากการส่งไม้อัดแผ่นเรียบ

ออกของไทยส่วนใหญ่จึงขึ้นอยู่กับความต้องการของทั้ง 7 ประเทศนี้เป็นหลัก

ประเทศอื่น ๆ ก็มีการนำไม้สักแผ่นเรียบจากไทยเข้าบ้างเล็กน้อยในช่วงระยะ พ.ศ. 2515 - 2518 ประเทศผู้นำเข้าเหล่านี้ได้แก่ ลาว เวียดนามใต้ เขมร บรูไน บารเรน สหรัฐอเมริกา มอลตา คูเวต ลิเบีย อิตาลี แต่ปริมาณการนำเข้ายังคงต่ำและไม่แน่นอน เนื่องจากปัญหาเรื่องอัตราค่าระวางเรือจากไทยสูงกว่าการนำเข้าจากประเทศภูมิภาคอื่น ๆ นอกจากนี้ก็ขึ้นอยู่กับนโยบายทางด้านเศรษฐกิจและการเมืองของแต่ละประเทศ เช่น ลาว เขมร เวียดนามใต้ เป็นต้น

สำหรับชนิดและขนาดของไม้สักแผ่นเรียบซึ่งประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญนำเข้าจากไทย พ.ศ. 2518 ปรากฏดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 33)

ตารางที่ 32 ประเทศผู้นำเข้าไม้อัดแผ่นเรียบจากไทยคิดเป็นร้อยละของมูลค่าส่งออกทั้งหมด
ระหว่าง พ.ศ. 2515 - 2518

พ.ศ.	2515		2516		2517		2518	
	มูลค่า (%)	+ เพิ่ม (%) - ลด	มูลค่า (%)	+ เพิ่ม (%) - ลด	มูลค่า (%)	+ เพิ่ม (%) - ลด	มูลค่า (%)	+ เพิ่ม (%) - ลด
อินโดนีเซีย	43.21	-	32.47	-10.74	40.70	+ 8.23	17.17	-23.53
สิงคโปร์	7.56	-	11.58	+4.02	25.79	+14.21	30.17	+ 4.38
มาเลเซีย	8.54	-	7.98	-0.56	7.63	-0.35	11.65	+ 4.02
ปากีสถาน	2.80	-	4.21	+1.41	2.14	-2.07	15.93	+13.79
ฮ่องกง	6.99	-	4.56	-2.43	6.37	+ 1.81	6.34	-0.03
ญี่ปุ่น	0.88	-	8.36	+7.48	9.21	+0.85	0.28	-8.93
ออสเตรเลีย	6.54	-	6.02	-0.52	1.15	-4.87	7.14	+5.99
อื่น ๆ	23.48	-	24.82	+1.34	7.01	-17.81	11.32	+4.31
รวม	100(%)	-	100(%)	-	100(%)	-	100(%)	-

ที่มา : คำนวณจากตารางที่ 30

ตารางที่ 33 ชนิดและขนาดของไม้อัดแผ่นเรียบที่ประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญนำเข้าจากไทย พ.ศ. 2518

หน่วย : แผ่น

ชนิดและขนาด	อินโดนีเซีย	สิงคโปร์	มาเลเซีย	ปากีสถาน	ฮ่องกง	ญี่ปุ่น	ออสเตรเลีย	รวม	% ของชนิดและขนาดที่ทุกประเทศนำเข้า
4'x8'x2.5 ม.ม.ธรรมดา	175,000	278,200	90,500	112,977	5,000	2,500	25,120	689,297	77.92
4'x8'x3.2 ม.ม.ธรรมดา	-	27,650	26,000	-	3,700	-	28,800	86,150	9.74
4'x8'x4.0 ม.ม.ธรรมดา	-	6,000	-	-	-	-	-	6,000	0.68
4'x8'x4.8 ม.ม.ธรรมดา	-	800	400	-	100	-	-	1,300	0.15
4'x8'x6.0 ม.ม.ธรรมดา	-	1,000	1,000	-	700	-	-	2,700	0.31
4'x12'x2.5 ม.ม.ธรรมดา	-	-	-	-	300	-	-	300	0.03
4'x12'x3.2 ม.ม.ธรรมดา	-	-	-	-	300	-	-	300	0.03
4'x12'x4.8 ม.ม.ธรรมดา	-	100	-	-	-	-	-	100	0.01
4'x10'x2.5 ม.ม.ธรรมดา	-	-	-	-	-	-	2,000	2,000	0.23
4'x10'x3.2 ม.ม.ธรรมดา	-	-	-	-	-	-	4,500	4,500	0.51
4'x6'x2.5 ม.ม.ธรรมดา	-	-	-	-	64,400	-	2,000	66,400	7.51
4'x6'x3.2 ม.ม.ธรรมดา	-	-	-	-	-	-	4,500	4,500	0.51
4'x4'x2.5 ม.ม.ธรรมดา	-	-	-	-	300	-	-	300	0.03
4'x8'x2.5 ม.ม.เจาะรู	-	-	500	-	-	-	-	500	0.05
4'x8'x3.2 ม.ม.เจาะรู	-	500	2,200	-	3,600	-	-	6,300	0.71
4'x8'x2.5 ม.ม.ลายไม้สัก	3,000	800	-	-	-	-	-	3,800	0.43
4'x8'x3.2 ม.ม.ลายไม้สัก	-	-	1,700	-	-	-	-	1,700	0.19
4'x8'x2.5 ม.ม.ลายพิกุล	3,000	1,600	-	-	-	-	-	4,600	0.52
4'x8'x3.2 ม.ม.ลายพิกุล	-	-	1,100	-	-	-	-	1,100	0.12
4'x8'x3.2 ม.ม.ลายรางบัว	2,000	800	-	-	-	-	-	2,800	0.32

ที่มา : บริษัทไม้สักไทย จำกัด และบริษัทศรีมหาราชา จำกัด

3.2 ภูมิหลังของประเทศที่นำไม้อัดแผ่นเรียบเข้าจากประเทศไทย

ประเทศไทยได้ส่งไม้อัดแผ่นเรียบออกไปจำหน่ายยังประเทศผู้นำเข้าสำคัญ 7 ประเทศ (ตารางที่ 30) ระหว่าง พ.ศ. 2515 - 2518 ปริมาณทั้งสิ้น 4,100,207 แผ่น คิดเป็นร้อยละ 33.69 ของปริมาณการส่งออกทั้งหมด ซึ่งบางประเทศก็เป็นประเทศที่ผลิตไม้อัดประเภทอื่น ๆ ขึ้นภายในประเทศของตนเพื่อส่งออก บางประเทศก็เป็นแหล่งของวัตถุดิบที่ผลิตวัตถุดิบส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ บางประเทศนำไม้อัดแผ่นเรียบเข้าเพื่อใช้ภายในประเทศ บางประเทศนำเข้าเพื่อส่งออก เป็นต้น และด้วยเหตุเพราะว่า พ.ศ. 2518 ปริมาณและมูลค่าการนำเข้ารวมของประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญของไทยได้ลดลง จาก พ.ศ. 2517 คือปริมาณและมูลค่ารวมลดลงคิดเป็นร้อยละ 0.76 และ 25.06 ของปริมาณและมูลค่าทั้งหมดของประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญของไทย พ.ศ. 2517 (พ.ศ. 2517 ปริมาณนำเข้ารวม 891,400 แผ่น มูลค่านำเข้ารวม 28,293,231 บาท พ.ศ. 2518 ปริมาณนำเข้ารวม 884,647 แผ่น มูลค่านำเข้ารวม 21,201,893 บาท) เพราะฉะนั้นจึงจำเป็นต้องศึกษาถึงภูมิหลังของประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญของไทย ที่มีอิทธิพลต่อการนำไม้อัดแผ่นเรียบเข้าจากไทย เพื่อที่จะได้เข้าใจถึงสภาพของตลาดในแต่ละประเทศดียิ่งขึ้น

3.2.1 สิงคโปร์¹

1. การผลิตภายในประเทศ สิงคโปร์มีการผลิตไม้อัดภายในประเทศโดยมีโรงงานไม้อัดสลักชั้นจำนวน 9 โรง มีกำลังการผลิตรวมกันประมาณ เกือบ 100 ล้านตารางฟุต ไม้อัดสลักชั้นที่ผลิตได้ส่วนใหญ่ร้อยละ 90 ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ สำหรับไม้อัดแผ่นเรียบไม่มีการผลิตภายในประเทศ โดยจะนำเข้ามาจากประเทศอื่น ๆ ทั้งหมด และการนำเข้าก็เพื่อส่งออก (re-export) เป็นส่วนใหญ่

¹ที่ปรึกษาการพาณิชย์ สำนักงาน สิงคโปร์ จดหมายถึงสำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ที่ 0205/1153 ลงวันที่ 24 กันยายน 2517 และที่ 0205 (ส)/2176 ลงวันที่ 2 ธันวาคม 2518.

2. แหล่งของวัตถุดิบ สิงคโปร์นำไม้ซุงชนิดต่าง ๆ เข้าจากต่างประเทศทั้งหมด คือ นำเข้าจากอินโดนีเซียและมาเลเซีย ไม้ซุงส่วนใหญ่จะส่งเข้าป้อนโรงเลื่อยเพื่อทำไม้แปรรูป ไม้วีเนียร์ (Veneer) และส่วนหนึ่งจะส่งไปป้อนโรงงานไม้อัด ไม้ซุงที่นำส่งออกก็มีปริมาณน้อยมาก นอกจากการนำเข้าในลักษณะที่เป็นไม้ซุงแล้ว สิงคโปร์ก็นำไม้แปรรูปจากอินโดนีเซีย มาเลเซีย พม่าและไทย เพื่ออบและส่งออก หรือผลิตเฟอร์นิเจอร์และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ต่อไป

3. การนำเข้า

ก. ไม้อัดสลับชั้น สิงคโปร์นำเข้าจากมาเลเซีย ไต้หวัน สาธารณรัฐประชาชนจีน ญี่ปุ่น ฟิลิปปินส์ และเกาหลีใต้

ข. ไม้อัดแผ่นเรียบ สิงคโปร์นำเข้าจากออสเตรเลีย ไต้หวัน บังกลาเทศ ญี่ปุ่น สวีเดน และประเทศยุโรปตะวันออก

4. การส่งออก การส่งไม้ซุงของสิงคโปร์ พ.ศ. 2517 ก่อประสบปัญหาเรื่องตลาดส่งออก จึงทำให้ปริมาณการส่งออกตกต่ำลง ปริมาณการส่งออก พ.ศ. 2517 ลดลงจาก พ.ศ. 2516 ประมาณร้อยละ 28 และมูลค่าส่งออกลดลงประมาณร้อยละ 37 โดย

(1) ไม้แปรรูปและไม้ซุง สิงคโปร์ส่งออกใน พ.ศ. 2517 ปริมาณ 830,000 ลูกบาศก์เมตร มูลค่า 191.75 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ ปริมาณต่ำกว่า พ.ศ. 2516 จำนวน 330,000 ลูกบาศก์เมตร และมูลค่าส่งออกลดลง 114.3 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์

(2) ไม้แปรรูปตัดแล้ว ราคาไม้แปรรูปตัดแล้วส่งออก ราคา เอฟ.โอ.บี. ของ พ.ศ. 2518 มีแนวโน้มสูงขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับราคาของ พ.ศ. 2517 คือ พ.ศ. 2518 ราคาประมาณตันละ 320 เหรียญสิงคโปร์ ซึ่งเมื่อ พ.ศ. 2517 ราคาตกลงเหลือเพียงตันละประมาณ 200 เหรียญสิงคโปร์

ประเทศที่นำเข้าไม้แปรรูปตัดแล้วจากสิงคโปร์มากที่สุด คือ สหภาพแอฟริกาใต้ ซึ่งนำเข้าใน พ.ศ. 2517 จำนวน 118,000 ลูกบาศก์เมตร

ประเทศอื่น ๆ นำเข้าก็มี ญี่ปุ่น 75,000 ลูกบาศก์เมตร ออสเตรเลีย 61,000 ลูกบาศก์เมตร ฝรั่งเศส 50,000 ลูกบาศก์เมตร และสหรัฐอเมริกา 48,000 ลูกบาศก์เมตร ประเทศดังกล่าวทั้งหมดนำไม้แปรรูปจากสิงคโปร์เข้าประมาณร้อยละ 62 ของปริมาณการส่งออกทั้งหมด

(3) ไม้แปรรูปที่ยังไม่ได้คัค สิงคโปร์ส่งไม้แปรรูปชนิดนี้ ออกใน พ.ศ. 2517 ปริมาณ 255,000 ลูกบาศก์เมตร มูลค่า 51.76 ล้านดอลลาร์ สิงคโปร์ เพิ่มจาก พ.ศ. 2516 ปริมาณร้อยละ 26 และมูลค่าส่งออกเพิ่มขึ้น 12.18 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์

ประเทศที่สั่งซื้อไม้แปรรูปที่ยังไม่ได้คัคจากสิงคโปร์มากที่สุด คือ ซาอุดีอาระเบีย พ.ศ. 2518 สั่งซื้อจำนวน 40,000 ลูกบาศก์เมตร ประเทศอื่น ๆ คือ เยอรมัน 38,000 ลูกบาศก์เมตร ราชอาณาจักรเล็ก ๆ 29,000 ลูกบาศก์เมตร สหรัฐอเมริกา 22,000 ลูกบาศก์เมตร และเนเธอร์แลนด์ 13,000 ลูกบาศก์เมตร

(4) ไม้วีเนียร์ ไม้วีเนียร์ส่งออกใน พ.ศ. 2517 ปริมาณ 20,000 ลูกบาศก์เมตร มูลค่า 14.20 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ ประเทศที่สั่งซื้อมากที่สุดคือ อิสราเอล จำนวน 4,000 ลูกบาศก์เมตร ประเทศผู้สั่งซื้ออื่น ๆ คือ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย อังกฤษ เดนมาร์ก นิวซีแลนด์ ปากีสถาน เยอรมัน-ตะวันตกและเนเธอร์แลนด์

(5) ไม้อัดสลัซัน ในระยะ 9 เดือนแรกของ พ.ศ. 2518 สิงคโปร์ได้ส่งไม้อัดสลัซันไปจำหน่ายต่างประเทศ จำนวน 276,945 ลูกบาศก์เมตร มูลค่า 116.78 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ ประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ คือ อังกฤษ (ร้อยละ 17) ราชอาณาจักรเล็ก ๆ อิรัก ตลาดรวมยุโรป สหรัฐอเมริกาและคานาดา

5. ราคาขายส่งและขายปลีก ราคาสินค้าไม้อัดแตกต่างกันออกไปตามความหนาและชนิดของไม้ เช่น ราคาขายส่งของไม้อัดสลัซันขนาด 4 ม.ม. ราคาขายส่งตารางฟุตละ .32 เหรียญสิงคโปร์ ขนาดหนา 5 ม.ม. ตารางฟุตละ .35 เหรียญสิงคโปร์ สำหรับไม้อัดแผ่นเรียบขนาด 8 x 4 ฟุต ราคาขายส่งแผ่นละ 5 เหรียญ-

สิงคโปร์ ราคาขายปลีกของไม้สักสลัชั้นเพิ่มขึ้นจากราคาขายส่งประมาณร้อยละ 10-20 ซึ่งก็แล้วแต่ปริมาณที่ซื้อและสุกแล้วแต่ราคาปลีกแต่ละร้าน

6. นโยบายและกลวิธีการตลาดของคู่แข่งชั้นที่สำคัญของไทย

ในตลาดสิงคโปร์

ไต้หวันเป็นประเทศคู่แข่งชั้นที่ส่งไม้สักสลัชั้น และไม้สักแผ่นเรียบไปจำหน่ายในตลาดสิงคโปร์มากที่สุดใน พ.ศ. 2518 เนื่องจากราคาส่งออกต่ำกว่าของประเทศอื่น ๆ เช่น สามารถส่งไม้สักสลัชั้นเข้าไปจำหน่ายได้ในราคาที่ต่ำกว่าไม้สักสลัชั้นที่สิงคโปร์นำเข้าจากมาเลเซีย ซึ่งตลาดอยู่ใกล้กันกว่ามาก ทั้ง ๆ ที่ไต้หวันต้องนำวัตถุดิบเข้ามาจากประเทศอื่น เพื่อผลิตไม้สักสลัชั้นภายในประเทศ และด้วยเหตุที่ไต้หวันมีสินค้าคงเหลืออยู่เป็นจำนวนมาก และค่าแรงงานต่ำกว่าของมาเลเซียและสิงคโปร์ ไต้หวันจึงใช้ราคาเป็นเครื่องแข่งขัน โดยส่งไม้สักสลัชั้นและไม้สักแผ่นเรียบเข้ามาท่วมตลาดในสิงคโปร์ โดยจำหน่ายให้ต่ำกว่าราคาของประเทศอื่น ๆ

สำหรับประเทศคู่แข่งอื่น ๆ เช่น ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น และประเทศในยุโรป มิได้มีกลวิธีการตลาดเป็นพิเศษแตกต่างไปแต่อย่างใด แต่ก็มีส่วนได้เปรียบไม้สักแผ่นเรียบของไทยที่ว่า มีผู้จกกันคืออยู่แล้วและมีตัวแทนจำหน่ายที่สิงคโปร์ เพื่อช่วยหาตลาดในต่างประเทศเพื่อส่งออกต่อ เพราะสิงคโปร์เป็นตลาดผ่านเพื่อส่งออก เป็นส่วนใหญ่ มิใช่เป็นตลาดที่ใช้ไม้สักแผ่นเรียบเพื่ออภิจการก่อสร้างภายในประเทศเท่าใดนัก

7. บทบาทและนโยบายของรัฐบาลสิงคโปร์ที่มีต่อสินค้าไม้สัก (รวมทั้งไม้สักแผ่นเรียบ)

นโยบายของสิงคโปร์ไม่มีการเก็บภาษีนำเข้าสำหรับสินค้าประเภทไม้สัก รัฐบาลสิงคโปร์มิได้มีมาตรการป้องกันอุตสาหกรรมการผลิตไม้สักภายในประเทศ เพราะนโยบายการผลิตของสิงคโปร์ผลิตเพื่อส่งออกเป็นส่วนใหญ่ แต่รัฐบาลก็ได้เข้ามามีบทบาทในการจัดระบบการค้าและการส่งไม้ออก รัฐบาลสิงคโปร์ได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับอุตสาหกรรมการผลิตไม้ประเภทต่าง ๆ เพราะเป็นอุตสาหกรรมที่ทำรายได้

จากการส่งออกสูงเป็นอันดับที่ 6 จึงได้เข้ามามีบทบาทในการจัดระบบการค้าและการ
ส่งไม้ ออก โดยได้ออกกฎหมายควบคุมดูแลและส่งเสริมการผลิตและการส่งไม้ ออก เรียกว่า
The Timber Industry Board (Incorporation) Act 2516 ซึ่งเริ่มใช้
บังคับตั้งแต่เดือนเมษายน 2517

กฎหมายกำหนดให้มีสภาอุตสาหกรรมไม้ (Timber Industry Board) ซึ่งมีหน้าที่และความรับผิดชอบ ดังนี้คือ

- (1) ส่งเสริม จัดระเบียบและควบคุมดูแลการค้า การ
ตลาดและการขนส่งสินค้าไม้
- (2) ให้ความช่วยเหลือทางวิชาการเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรม
ไม้
- (3) จัดระเบียบและควบคุมอุปทานและการเก็บสินค้าหรือ
ผลิตภัณฑ์ไม้
- (4) ให้ความร่วมมือหรือเจรจากดลงกับสมาคมและ
องค์การธุรกิจรวมทั้งอุตสาหกรรมไม้ตามที่เห็นเหมาะสม
- (5) เป็นอนุญาโตตุลาการหรือแต่งตั้งอนุญาโตตุลาการ
เพื่อตัดสินปัญหาข้อขัดแย้งที่เกี่ยวข้องกับการค้าและการผลิตไม้
- (6) มีอำนาจแต่งตั้งตัวแทนในต่างประเทศ เพื่อทำหน้าที่
แทนสภาอุตสาหกรรมไม้ ตามข้อ (1) ถึงข้อ (5)
- (7) อำนาจของสภาอุตสาหกรรมไม้ ครอบคลุมไปถึง
สินค้าต่าง ๆ เช่น ไม้ซุง ไม้แปรรูป ไม้วีเนียร์ ไม้อัดสลับชั้น ไม้อัดแผ่นเรียบ ฯลฯ
 เป็นต้น

3.2.2 อินโคนีเซีย² อินโคนีเซียเป็นประเทศที่ผลิตไม้สูงส่งจำหน่าย

²บริษัทไม้อัดไทย จำกัด, อนุสารไม้อัดขยายนา, เล่มที่ 1, ปีที่ 4 ฉบับที่ 18
(มกราคม-กุมภาพันธ์, 2518), 48.

ต่างประเทศเป็นอันดับที่ 2 ของโลก รองจากสหรัฐอเมริกา พ.ศ. 2515 ส่งออก 9.933 ล้านลูกบาศก์เมตร คิดเป็นร้อยละ 92.3 ของไม้ที่นำออกจากป่า ร้อยละ 80 ของไม้ซุงอินโดนีเซีย ส่งออกไปจำหน่ายยังญี่ปุ่น ส่วนที่เหลือจำหน่ายให้แก่ ไต้หวันและ เกาหลีใต้ พ.ศ. 2516 อินโดนีเซียนำไม้ออกจากป่าได้มากกว่า 24 ล้านลูกบาศก์เมตร ส่งออกไปจำหน่ายยังญี่ปุ่น 21 ล้านลูกบาศก์เมตร นอกจากนั้นก็ส่งจำหน่ายให้แก่ประเทศ ผู้นำเข้ารายเดิม คือ ไต้หวันและเกาหลีใต้ หลังจากมาเลเซียห้ามการส่งไม้ซุงออกนอกประเทศใน พ.ศ. 2516 อินโดนีเซียจึงได้ประเทศผู้นำเข้าไม้ซุงรายใหม่เพิ่มขึ้น คือ สิงคโปร์

อินโดนีเซียได้กำหนดเป้าหมายพัฒนาเศรษฐกิจป่าไม้โครงการ 5 ปี (พ.ศ. 2516 - 2520) โดยจะผลิตไม้ออกจากป่าในปีแรก 30 ล้านลูกบาศก์เมตร และจะให้เพิ่มขึ้นในแต่ละปีจนถึง 40 ล้านลูกบาศก์เมตร ใน พ.ศ. 2520 และจะส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศร้อยละ 70 - 80 ของปริมาณไม้ที่นำออกจากป่าในแต่ละปี โดยกำหนดจะส่งออกไปจำหน่ายยังญี่ปุ่นร้อยละ 70 - 80 ของปริมาณไม้ที่ส่งออกทั้งหมด

เนื่องจากยังมีไม้ที่ตลาดยังไม่รู้จักคุณค่าอีกมากมาย อินโดนีเซียจึงหวังให้ญี่ปุ่นช่วยเหลือในการนำไม้เหล่านั้นมาพัฒนาให้เกิดประโยชน์มากที่สุด โดยการให้เทคนิควิทยาปรับปรุงให้สามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมการก่อสร้างที่อยู่อาศัยของญี่ปุ่น เป้าหมายในการส่งไม้ซุงออกไปจำหน่ายก็คือ จะขยายตลาดในยุโรป เอเชีย-ตะวันออกไกลและออสเตรเลีย โดยพยายามจะจำหน่ายไม้ซุงให้ได้ทุกชนิด

สำหรับการผลิตไม้อัดภายในประเทศ อินโดนีเซียพยายามสนับสนุนให้มีการผลิตไม้อัดให้เพียงพอกับการใช้ภายในประเทศ ขณะนี้มีโรงงานผลิตไม้อัดแล้ว 5 โรง และกำลังจะดำเนินการเพิ่มขึ้นอีก 17 โรง แต่อินโดนีเซียมีความต้องการที่จะให้มีอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ไม้ที่สามารถนำไม้ชนิดต่าง ๆ ที่มีอยู่มากมายและไม่เป็นที่ต้องการของตลาดมาพัฒนาให้เกิดประโยชน์มากที่สุด โดยเปิดโอกาสและสนับสนุนให้ต่างประเทศเข้ามาลงทุนในประเทศของตน

3.2.3 ปากีสถาน³ ในระหว่าง พ.ศ. 2514 - 2516 ปากีสถานผลิตไม้สักแผ่นเรียบได้เฉลี่ยปีละ 4,670 ลูกบาศก์เมตร แต่ปริมาณการผลิตยังไม่เพียงพอกับความต้องการใช้ภายในประเทศ จึงต้องสั่งไม้สักแผ่นเรียบเข้าจากต่างประเทศ ในระหว่าง พ.ศ. 2514 - 2516 สั่งเข้าปริมาณเฉลี่ยปีละ 2,000 ลูกบาศก์เมตร มูลค่านำเข้าเฉลี่ยปีละ 245,333 เหรียญสหรัฐ

3.2.4 มาเลเซีย⁴

1. การผลิตภายในประเทศ

ก. ไม้สัก ใน พ.ศ. 2517 มาเลเซียมีโรงงานผลิตไม้สัก 36 โรง ตั้งอยู่ในแหลมมาเลเซีย 31 โรง และตั้งอยู่ในซาบฮ์และซาราวัก 5 โรง ไม้สักที่ผลิตได้ส่วนใหญ่เป็นไม้สักสลับนั่น ขนาดความหนาตั้งแต่ 3 ม.ม. ถึง 25 ม.ม. แต่ที่เป็นที่นิยมของตลาดมากก็คือ ความหนาระหว่าง 4 ม.ม. ถึง 12 ม.ม. ไม้สักที่ผลิตมี 2 ขนาด คือ ขนาด 8 x 4 ฟุต กับขนาด 7 x 3 ฟุต แต่ร้อยละ 80 ที่มาเลเซียผลิตและส่งออกเป็นขนาด 8 x 4 ฟุต ไม้สักที่ผลิตได้ในมาเลเซียใช้ภายในประเทศประมาณร้อยละ 20

พ.ศ. 2515 และ พ.ศ. 2516 และ 6 เดือนแรกของ พ.ศ. 2517 โรงงานในแหลมมาเลเซียผลิตไม้สักได้ 720.51 ล้านตารางฟุต 814.16 ล้านตารางฟุต และ 340.95 ล้านตารางฟุต ตามลำดับ

ข. ไม้สักแผ่นเรียบ ไม้สักแผ่นเรียบไม่มีการผลิตในมาเลเซีย ส่วนใหญ่มาเลเซียนำเข้าจากออสเตรเลีย โปแลนด์ สวีเดน และไทย

³จำนวนจาก Yearbook of Forest Product, FAO. Rome 1962-1973.

⁴ที่ปรึกษาการพาณิชย์, สำนักงาน กัวดาลัมเปอร์ จดหมายถึงปลัดกระทรวงพาณิชย์ที่ 0203/1157 ลงวันที่ 14 พฤศจิกายน 2517

2. การนำเข้า

ก. ไม้สัก ระหว่าง พ.ศ. 2515 - 2517 มาเลเซีย

นำไม้สักเข้าดังนี้

ตารางที่ 34 ปริมาณการนำเข้าไม้สักของมาเลเซีย ระหว่าง พ.ศ. 2515-
2517

ปริมาณ : ตารางฟุต

ชนิด	พ.ศ.	2515	2516	2517(มค.-มิย.)
ไม้สักสัก		763,423	727,962	1,275,955
ไม้สักอื่น ๆ		556,120	950,360	1,637,305
ไม้สักลวกลายพลาสติก		817,380	579,694	446,448
ไม้สักเคลือบอลูมิเนียมและสังกะสี		3,262	4,540	4,561
ไม้สักลวกลายอื่น ๆ		80,239	169,812	374,094
รวม		2,220,424	2,432,368	3,728,353

ไม้สักธรรมชาติมาเลเซียผลิตได้และส่งออกประมาณร้อยละ 80 ของจำนวนที่ผลิตได้ เพราะมาเลเซียมีไม้มากและไม้เป็นสินค้าออกที่สำคัญของมาเลเซีย สำหรับไม้สักที่สั่งเข้ามาจากต่างประเทศ เป็นชนิดที่มีวัสดุอื่นประกอบเป็นพิเศษ นำเข้าเพื่อการตกแต่งภายใน

ข. ไม้สักแผ่นเรียบ ระหว่าง พ.ศ. 2515 - 2517

มาเลเซียนำเข้าไม้สักแผ่นเรียบเข้า ดังนี้

ตารางที่ 35 ปริมาณการนำเข้าไม้อัดแผ่นเรียบเข้าของมาเลเซีย ระหว่าง
พ.ศ. 2515 - 2517

ปริมาณ : ตารางฟุต

ความหนา	พ.ศ.	2515	2516	2517 (มค.-มิย.)
1/16"		530,241	733,286	132,819
1/16" - 3/16"		3,840,345	3,764,763	991,455
3/16" ขึ้นไป		324,810	549,639	183,622
รวม		4,695,810	5,047,688	1,307,896

ไม้อัดแผ่นเรียบไม่มีการผลิตในมาเลเซีย ต้องนำเข้าจาก
ต่างประเทศทั้งสิ้น

3. การส่งออก

ก. ไม้อัด ระหว่าง พ.ศ. 2515 - 2517 มาเลเซีย
ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ ดังนี้

ตารางที่ 36 ปริมาณการส่งไม้้อคออกของมาเลเซีย ระหว่าง พ.ศ. 2515 - 2517

ปริมาณ : ตารางฟุต

ชนิด	พ.ศ.	2515	2516	2517 (มค.-มิย.)
ไม้้อคสัก		2,953,099	241,278	63,400
ไม้้อคอื่น ๆ		572,673,063	748,692,300	314,802,929
ไม้ลวคล้ายพลาสติก		1,712,332	85,772	41,299
ไม้้อคลวคล้ายอื่น ๆ		-	2,100	1,259,817
รวม		577,338,494	749,021,450	316,167,445

ตลาดสำคัญของไม้้อคที่มาเลเซียส่งออกไปจำหน่าย คือ สหราชอาณาจักร สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย และอีกหลายประเทศในยุโรปและอัฟริกา

ข. ไม้้อคแผ่นเรียบ: เนื่องจากไม่มีการผลิตภายในประเทศ จึงไม่มีการส่งออก และการนำไม้้อคแผ่นเรียบเข้าจากต่างประเทศอื่น ๆ แล้ว ไม่มีการส่งออกต่อไปอีก

4. ราคาจำหน่าย

ก. ไม้้อค ราคาขายส่งและขายปลีกไม้้อคในกัวลาลัมเปอร์
1 แผ่น ต่อเหรียญมาเลเซีย ทั้งนี้คือ

ตารางที่ 37 ราคาขายส่งและขายปลีกไม้อัดในกัวลาลัมเปอร์ 1 แผ่นต่อ
เหรียญมาเลเซีย พ.ศ. 2517

ความหนา	ขนาด 8 x 4 ฟุต		ขนาด 7 x 3 ฟุต	
	ราคาขายส่ง	ราคาขายปลีก	ราคาขายส่ง	ราคาขายปลีก
3 ม.ม.	5.13	5.46	3.37	3.58
4 ม.ม.	5.38	5.72	3.52	3.75
5 ม.ม.	6.15	6.53	4.09	4.29
6 ม.ม.	6.92	7.35	4.54	4.82
9 ม.ม.	11.01	11.70	7.23	7.68
12 ม.ม.	12.81	13.61	8.41	8.93
16 ม.ม.	18.44	19.59	12.10	12.86
18 ม.ม.	19.72	20.95	12.49	13.75
25 ม.ม.	28.68	30.47	18.82	20.00

ข. ไม้อัดแผ่นเรียบ ราคาขายส่งและขายปลีกไม้อัด
แผ่นเรียบในกัวลาลัมเปอร์ 1 แผ่นต่อเหรียญมาเลเซีย ดังนี้ คือ

ตารางที่ 38 ราคาขายส่งและขายปลีกไม้อัดแผ่นเรียบในกัวลาลัมเปอร์
1 แผ่นต่อเหรียญมาเลเซีย พ.ศ. 2517

ขนาดและความหนา	ราคาขายส่ง	ราคาขายปลีก
4' x 8' x 1/8"	8.50	9.50
4' x 8' x 1/10"	7.50	8.50

5. มาตรการของรัฐบาลมาเลเซีย

กระทรวงพาณิชย์มาเลเซียไม่ได้ควบคุมการส่งออกและการนำไม้สักและไม้สักแผ่นเรียบเข้าภายในประเทศ แต่มีการควบคุมทางศุลกากรป่าไม้เฉพาะไม้สัก คือ ผู้ส่งไม้สักออกไปจำหน่ายต่างประเทศจะต้องจดทะเบียนเป็นผู้ส่งออกศุลกากรป่าไม้ และการส่งออกแต่ละครั้งจะต้องได้รับอนุญาตให้ส่งออกจากกรมป่าไม้ ทั้งนี้เพราะไม้ทั่ว ๆ ไปเป็นสินค้าที่ทางการควบคุมการส่งออกไว้ และมาเลเซียมีกฎหมายอยู่ฉบับหนึ่ง ซึ่งมีหลายกรณีที่มีข้อบังคับห้ามใช้ไม้ปลูกสร้างอาคารภายในประเทศ จึงทำให้สามารถส่งไม้ออกไปจำหน่ายต่างประเทศได้มากประเทศหนึ่ง

สำหรับไม้สักและไม้สักแผ่นเรียบ มาเลเซียเก็บอากรขาเข้าร้อยละ 20 ของราคานำเข้า แต่สำหรับไม้สักมีการนำเข้าน้อย ดังได้กล่าวมาแล้ว เพราะมาเลเซียเป็นผู้ผลิตไม้สักเพื่อส่งออก แต่เดิมมาเลเซียเก็บอากรขาออกไม้สักร้อยละ 5 ของราคาส่งออกแต่ปัจจุบันนี้ได้ยกเลิกไปแล้ว เพื่อส่งเสริมการส่งไม้สักออกไปจำหน่ายต่างประเทศ

6. การส่งไม้สักและไม้สักแผ่นเรียบเข้าไปจำหน่ายในมาเลเซีย

ดูทางการขายไม้สักให้มาเลเซียมีน้อย เพราะต้องเสียอากรขาเข้าร้อยละ 20 ของราคานำเข้าแล้ว มาเลเซียก็เป็นประเทศที่ส่งไม้สักออกที่สำคัญประเทศหนึ่ง สำหรับไม้สักแผ่นเรียบสามารถที่จะส่งเข้าไปจำหน่ายได้ เพราะไม่มีผลิตในมาเลเซีย แต่ต้องเสียอากรขาเข้าร้อยละ 20 ของราคานำเข้า ผู้ส่งไม้สักแผ่นเรียบเข้าไปจำหน่ายในมาเลเซียส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตไม้สักเป็นผู้ส่ง ซึ่งผู้ผลิตไม้สักเหล่านี้ต่างเป็นสมาชิกของผู้ผลิตไม้สักในมาเลเซียและขณะนี้สมาชิกกว่า 34 รายแล้ว การส่งไม้สักและไม้สักแผ่นเรียบเข้าไปจำหน่ายในมาเลเซีย ส่วนใหญ่จะส่งซื้อโดยการเปิดเช็คหรือออฟเครดิต (Letter of credit) ประเทศต่าง ๆ ที่ส่งไม้สักและไม้สักแผ่นเรียบเข้าไปจำหน่ายไม่ใช้วิธีการแข่งขันกันการค้าขาย โดยชำระเงินภายหลังหรือกำหนดเวลาการชำระเงินหรือตั้งตัวแทนจำหน่ายขึ้นแก่อย่างใด

3.2.5 ออสเตรเลีย (ดูในบทที่ 3)

3.2.6 ฮองกง จากสถิติของ เอฟ.เอ.โอ. พ.ศ. 2516 นับตั้งแต่ พ.ศ. 2505 - 2516 ปรากฏว่าฮองกงไม่มีการผลิตไม้อัดแผ่นเรียบขึ้นในช่วงเวลานี้ จึงจำเป็นต้องสั่งไม้อัดแผ่นเรียบเข้ามาจากต่างประเทศ พ.ศ. 2514 ฮองกงนำไม้อัดแผ่นเรียบเข้าปริมาณ 5,000 ลูกบาศก์เมตร มูลค่า 373,000 เหรียญสหรัฐ พ.ศ. 2515 นำเข้าปริมาณ 4,000 ลูกบาศก์เมตร มูลค่า 364,000 เหรียญสหรัฐ ซึ่งปริมาณและมูลค่านำเข้าลดลงจาก พ.ศ. 2514 คิดเป็นร้อยละ 20 และ 2.41 ตามลำดับ แต่ พ.ศ. 2516 กลับนำเข้าเพิ่มขึ้นเป็น 6,000 ลูกบาศก์เมตร มูลค่า 571,000 เหรียญสหรัฐ โดยปริมาณและมูลค่านำเข้าเพิ่มสูงขึ้นจาก พ.ศ. 2515 คิดเป็นร้อยละ 50 และ 56.87 ตามลำดับ

3.2.7 ญี่ปุ่น (ดูในบทที่ 3)

3.3 ภูมิหลังของประเทศคู่แข่งที่สำคัญของไทย

ในแต่ละปีปริมาณการผลิตไม้อัดแผ่นเรียบของไทย ผลิตได้มากเกินความต้องการใช้ภายในประเทศ ไทยในฐานะผู้ส่งไม้อัดแผ่นเรียบออกรายหนึ่ง จึงจำเป็นที่จะต้องหาตลาดไว้ให้แน่นอน เพื่อจะได้แน่ใจว่าเราสามารถส่งออกได้ โดยไม่ทำให้ราคาไม้อัดแผ่นเรียบในประเทศตกต่ำ ฉะนั้นจึงต้องศึกษาภูมิหลังของประเทศผู้ส่งออกที่สำคัญ ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการส่งไม้อัดแผ่นเรียบออกของไทย

3.3.1 เกาหลีใต้⁵ เกาหลีใต้เป็นประเทศที่มีอุตสาหกรรมไม้อัด เจริญรุ่งเรืองรวดเร็วเพียงระยะ 10 ปี สามารถเพิ่มปริมาณการผลิตได้ถึง 160 เท่า โรงงานไม้อัดในเกาหลีใต้มีทั้งหมด 14 โรง มีความสามารถในการผลิตเต็มที่ปีละ 3.7 พันล้านตารางฟุต ซึ่งแต่ละโรงงานส่วนใหญ่เป็นโรงงานทันสมัยและสามารถผลิตไม้อัดได้ปีละ 1.8 พันล้านตารางฟุต ประสิทธิภาพการผลิตไม้อัดของเกาหลีใต้สูงมาก ทั้งนี้ เพราะความขยันขันแข็งของคนงาน อากาศเหมาะแก่การทำงาน มีท่าเรือ อู่เก็บไม้

⁵บริษัทไม้อัดไทย จำกัด, เรื่องเดิม, หน้า 44-45.



และเครื่องอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เกี่ยวกับการจัดเก็บรักษาไม้ซุงได้ดีมาก ทำให้สามารถรักษาคุณภาพไม้ซุงไว้ได้ และค่าใช้จ่ายในการขนส่งไม้ซุงป้อนโรงงานต่ำเพราะมีท่าเรือและที่เก็บรักษาไม้ซุงที่ใหญ่ ๆ ถึง 2 แห่ง

พ.ศ. 2516 เกาหลีใต้จำหน่ายไม้ซุงไปยังตลาดโลก มูลค่าประมาณ 5,000 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 25 ของมูลค่าการจำหน่ายในตลาดโลก โดยจำหน่ายไปยังสหรัฐอเมริกา คิดเป็นร้อยละ 70 - 75 ของปริมาณการจำหน่ายทั้งหมด และจำหน่ายไปยังญี่ปุ่น คิดเป็นร้อยละ 25

เกาหลีใต้ส่งออกไม้ซุงเข้าประเทศปีละ 4.167 ล้านลูกบาศก์เมตร ไม้ซุงส่วนใหญ่ส่งมาจาก ซาบาห์ ซาราวัก อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ ซึ่งส่งเข้ามาเพื่อป้อนโรงงานไม้ซุงเป็นส่วนใหญ่ ปริมาณผลผลิตจากไม้ร้อยละ 80 ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ

3.3.2 ไต้หวัน⁶

ไต้หวันสามารถผลิตไม้ซุงได้มากประเทศหนึ่ง มีโรงงานทั้งหมด 60 โรงงาน ผลิตได้ปีละ 2.8 ล้านตารางฟุต ยังใช้แรงงานหญิงช่วยทอและปะชอมหน้าไม้เป็นอันมาก มีคนงานโรงงานละประมาณ 400-500 คน ค่าจ้างแรงงานต่ำ เครื่องจักรส่วนใหญ่ส่งจากญี่ปุ่น นอกจากนั้นส่งจากสหรัฐอเมริกาและผลิตขึ้นในประเทศได้เองบ้าง โรงงานไม้ซุงตั้งเรียงรายอยู่แถบอ่าวท่าเรือเกาซุงและคีตุง ท่าเรือทั้งสองไกลตลาดภายในประเทศ แต่การขนส่งและระเบียบการทางศุลกากรยังไม่สามารถทันเวลาและค่าใช้จ่ายได้มากนัก จึงได้มีการลงทุนปรับปรุงท่าเทียบเรือบรรทุกไม้ซุงเข้าประเทศ และสร้างที่เก็บไม้ซุงพร้อมด้วยอุปกรณ์อำนวยความสะดวก ในเนื้อที่ซึ่งปรับปรุงขึ้นใหม่จำนวน 200 ไร่

ไม้ซุงที่ผลิตได้ส่งออกจำหน่ายต่างประเทศร้อยละ 80 เหลือใช้ภายในประเทศร้อยละ 20 การจำหน่ายกับต่างประเทศจะมีการทำสัญญาตกลง

⁶ เรื่องเดียวกัน, หน้า 45.

กันไว้ล่วงหน้า โดยปกติไม้อัดกรรมคาส่งไปจำหน่ายสหรัฐอเมริกา ร้อยละ 60 คานาดา ร้อยละ 18 ญี่ปุ่น ร้อยละ 17 และประเทศอื่น ๆ อีกร้อยละ 15 นับตั้งแต่ พ.ศ. 2516 เป็นต้นมา ไม้หวัดลปริมาณการผลิตลงหนึ่งในสี่ของปริมาณการผลิตใน พ.ศ. 2515 เนื่องจากขาดแคลนถาวร และ พ.ศ. 2517 กระทบกระเทือนจากภาวะตลาด ขบเซา โรงงานต่าง ๆ ที่พอจะปรับปรุงระบบการผลิตได้จึงหันมาปรับปรุงเป็นอุตสาหกรรมต่อเนื่อง (Integrated Woodworking Complex) โดยทำการปกอกและผาน ไม้วีเนียร์ผลิตจากไม้เนื้อแข็ง ไม้อัดกลวงกลาย ไม้อัดกลวงกลาย และแผ่นชั้นไม้อัด ไม้มุงผลิต เฉพาะไม้อัดอย่างเดียวเช่นแต่ก่อน ไม้ซุงที่ไซลอนโรงงานเหล่านี้สั่งเข้ามาจาก อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ และมาเลเซีย

3.3.3 ฟิลิปปินส์⁷

ฟิลิปปินส์เป็นประเทศที่ส่งไม้ซุงเป็นสินค้าออกที่สำคัญประเทศหนึ่ง พ.ศ. 2514 ส่งไม้ซุงออก 8.443 ล้านลูกบาศก์เมตร หรือร้อยละ 72.40 ของ ไม้ที่นำออกจากป่าของ พ.ศ. 2514 และ พ.ศ. 2515 ส่งไม้ซุงออก 7.018 ล้าน ลูกบาศก์เมตร หรือร้อยละ 83.38 ของไม้ที่นำออกจากป่าของ พ.ศ. 2515

มีโรงงานอุตสาหกรรมการผลิตไม้วีเนียร์จำนวน 23 โรง ไม้อัด 24 โรง สามารถผลิตได้เพียงหนึ่งในสามของความสามารถในการผลิต รัฐบาล จึงจำเป็นต้องประกาศนโยบายลดการส่งไม้ซุงออกไปยังต่างประเทศ เพื่อส่งเสริมการใช้ไม้ภายในประเทศและเพื่อขยายอุตสาหกรรมไม้ พ.ศ. 2516 จำหน่ายไม้อัดไปยัง ต่างประเทศมากกว่า พ.ศ. 2515 ถึงร้อยละ 137.5 มูลค่าสูงกว่า พ.ศ. 2515 ประมาณร้อยละ 61.2 พ.ศ. 2516 ผลิตไม้อัดได้ 115.250 ล้านลูกบาศก์เมตร จำหน่ายต่างประเทศ 109.001 ล้านลูกบาศก์เมตร หรือร้อยละ 94.6 เหลือจำหน่าย ภายในประเทศร้อยละ 5.4 ทำให้เกิดการขาดแคลนไม้อัดภายในประเทศอย่างหนัก ในปีนี้

⁷เรื่องเดียวกัน, หน้า 51-52. และที่ปรึกษาการพาณิชย์, สำนักงานมนิลา, "ภาวะการอุตสาหกรรมของฟิลิปปินส์ พ.ศ. 2518."

ในระยะ 6 - 8 เดือนแรกของ พ.ศ. 2518 ปริมาณการผลิตและการส่งออกไม้ที่สำคัญ ๆ เช่น ไม้ซุง ไม้อัด และไม้วีเนียร์ ลดลง สำหรับไม้ซุง ไม้อัด และไม้วีเนียร์ มีปริมาณการผลิตและการส่งออกเมื่อเปรียบเทียบกับ พ.ศ. 2517 แล้วมีอัตราเพิ่มสูงขึ้นในอัตราที่ต่ำ ผลิตภัณฑ์ไม้ซุง ไม้อัด และไม้วีเนียร์ ผลิตเพื่อส่งออกเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่ไม้แปรรูปผลิตเพื่อสนองความต้องการใช้ภายในประเทศ

ในระหว่าง 8 เดือนแรกของ พ.ศ. 2518 ฟิลิปปินส์ผลิตไม้ซุงได้ 3.4 ล้านลูกบาศก์เมตร ส่งออกปริมาณ 2.8 ล้านลูกบาศก์เมตร มูลค่าส่งออก 99.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เมื่อเทียบกับ พ.ศ. 2517 แล้ว ปริมาณการผลิตลดลงร้อยละ 17 ปริมาณส่งออกลดลงร้อยละ 20 และมูลค่าส่งออกลดลงร้อยละ 43 ซึ่ง พ.ศ. 2517 ผลิตไม้ซุงได้ 4.1 ล้านลูกบาศก์เมตร ส่งออกปริมาณ 3.5 ล้านลูกบาศก์เมตร มูลค่าส่งออก 176.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ปกติไม้ซุงจะเป็นผลิตภัณฑ์ไม้ที่ฟิลิปปินส์ส่งออกมากที่สุดทั้งปริมาณและมูลค่า เนื่องจากมีการผลิตไม้ซุงภายในประเทศอย่างขนาดใหญ่ โดยมีผู้ผลิตหลายราย เพราะเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศมาก

พ.ศ. 2517 ฟิลิปปินส์ผลิตไม้อัดได้ 899.6 ล้านตารางฟุต ในระยะ 6 เดือนของ พ.ศ. 2518 ผลิตได้ 222.6 ล้านตารางฟุต ไม้วีเนียร์ พ.ศ. 2517 ผลิตได้ 294.8 ล้านตารางฟุต ระยะ 6 เดือนแรกของ พ.ศ. 2518 ผลิตได้ 167.1 ล้านตารางฟุต พ.ศ. 2517 ส่งไม้อัดออกไปจำหน่ายต่างประเทศ 338.1 ล้านตารางฟุต มูลค่า 19.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ไม้วีเนียร์ 251.8 ล้านตารางฟุต มูลค่า 12 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ระยะ 8 เดือนแรกของ พ.ศ. 2518 ส่งไม้อัดออกปริมาณ 234.1 ล้านตารางฟุต มูลค่า 16.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ สำหรับไม้วีเนียร์ส่งออก 123 ล้านตารางฟุต มูลค่า 2.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

สำหรับไม้แปรรูปปริมาณการผลิตได้เพิ่มขึ้น โดยในระหว่างเดือนมกราคม-สิงหาคม 2518 ผลิตได้ทั้งสิ้น 365.9 ล้านแผ่น เพิ่มขึ้นจาก พ.ศ. 2517 ซึ่งผลิตได้ 185.6 ล้านแผ่น หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 97 ทั้งนี้เนื่องจากการก่อสร้างภายในประเทศของฟิลิปปินส์ได้เพิ่มสูงขึ้นอย่างมากโดยเฉพาะในเขตชุมชน อย่างไรก็ตาม

ปริมาณไม้แปรรูปที่ส่งออกของ พ.ศ. 2518 ลดลงจาก พ.ศ. 2517 ร้อยละ 14 ซึ่ง
ใน พ.ศ. 2517 เคยส่งออกปริมาณ 73.1 ล้านแผ่น ใน พ.ศ. 2518 ส่งออกเพียง
62.5 ล้านแผ่น

4. ปัจจัยที่ทำให้อุปสงค์ในตลาดต่างประเทศที่สำคัญของไทยเปลี่ยนแปลง มีดังนี้คือ

4.1 วิกฤตการณ์น้ำมันขึ้นราคา จากกาที่เกิดวิกฤตการณ์น้ำมันขึ้นราคา
ทำให้ประเทศผู้นำเข้าไม้ที่สำคัญ จากประเทศคู่แข่งที่สำคัญของไทยได้รับความ
กระทบกระเทือนเป็นอย่างมาก ก็คือ สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น

1. สหรัฐอเมริกา พ.ศ. 2515 สหรัฐอเมริกาได้มีการก่อสร้างที่อยู่
อาศัย 2.34 ล้านหน่วย ทำให้ผลิตภัณฑ์ใน พ.ศ. 2515 ทุกชนิดจำหน่ายไปยังสหรัฐ-
อเมริกาได้ลดลงมาก พ.ศ. 2516 เกิดภาวะเงินเฟ้อภายในประเทศ สหรัฐอเมริกา
จึงได้รับแรงกดดันภาวะเงินเฟ้อ โดยการเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ให้สูงขึ้นและจำกัดการกั
ยืมมากขึ้น พร้อมทั้งลดการก่อสร้างที่อยู่อาศัยเหลือเพียง 1.6 - 1.7 ล้านหน่วย
ภาวะการส่งไม้เข้าไปจำหน่ายสหรัฐอเมริกาของประเทศต่าง ๆ เริ่มลดลง พ.ศ. 2517
สหรัฐอเมริกาได้รับความกระทบกระเทือนจากวิกฤตการณ์น้ำมันขึ้นราคาอย่างหนัก
โรงงานไม้เล็ก ๆ ในสหรัฐอเมริกาหลายโรงต้องหยุดกิจการเพราะขาดแคลนถาวร
และสหรัฐอเมริกายังคงใช้นโยบายเคมเปญปัญหาเงินเฟ้อ เป็นผลทำให้การก่อสร้างอาคาร
ที่อยู่อาศัยลดลงเหลือเพียง 1.4 ล้านหน่วย พร้อมกับประกาศควบคุมราคาไม้ตัด ทำให้
ตลาดไม้ตัดและไม้วีเนียร์ซบงกันทันที อุตสาหกรรมการผลิตภายในประเทศต้องหยุดกิจการ
และลดปริมาณการผลิตลง ในขณะที่ปริมาณการนำเข้าก็ลดลง คือ พ.ศ. 2516
สหรัฐอเมริกานำไม้ตัดเข้า 594.56 ล้านลูกบาศก์เมตร ไม้วีเนียร์นำเข้า 287.7 ล้าน
ลูกบาศก์เมตร พ.ศ. 2517 ปริมาณการนำเข้าลดลงจาก พ.ศ. 2516 อย่างมากมาย

2. ญี่ปุ่น เนื่องจากใน พ.ศ. 2514 คุลการค่าของญี่ปุ่นเกินดุล 5,120.7
ล้านเหรียญสหรัฐ เมื่อญี่ปุ่นได้เปรียบคุลการค่ามาก เช่นนี้ภาวะเงินเฟ้อจึงเกิดขึ้น ญี่ปุ่น
จึงพยายามแก้ภาวะเงินเฟ้อโดยกำหนดโครงการสร้างที่อยู่อาศัย ระหว่าง พ.ศ. 2514 -

2519 จำนวน 9.6 ล้านหน่วย โดยสร้างปีละ 2 ล้านหน่วย การใช้ไม้จึงมีปริมาณมากขึ้นตั้งแต่ พ.ศ. 2515 และใน พ.ศ. 2516 มีปริมาณการใช้ไม้มากที่สุด

จากวิกฤตการณ์น้ำมันขึ้นราคาทำให้ญี่ปุ่นเกิดขาดแคลนพลังงาน และค่าจ้างแรงงานได้เพิ่มสูงขึ้น จึงทำให้ญี่ปุ่นขาดดุลการค้าใน พ.ศ. 2516 เป็นเงิน 1,364.6 ล้านเหรียญสหรัฐ การก่อสร้างทั้งภาครัฐบาลและเอกชนลดลงใน พ.ศ. 2517

เมื่อสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่นลดการส่งออกไม้ที่อยู่อาศัยต่ำกว่าครึ่ง รวมทั้งประชาชนทั้งสองประเทศได้รับความกระทบกระเทือนจากภาวะเศรษฐกิจบีบคั้นอย่างหนัก ทำให้ลดปริมาณการซื้อเฟอร์นิเจอร์อีกด้วย ตลาดไม้สักจึงหยุดซบงักในทันที การที่อุปสงค์ไม้สักของสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่นหยุดเช่นนี้ ไต้หวัน เกาหลีใต้ และฟิลิปปินส์ ซึ่งเคยส่งไม้สักของตนเข้าไปจำหน่ายในตลาดญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกาก็ไม่มีตลาดที่จะจำหน่าย ทำให้เกิดอุปทานล้นเหลือภายในประเทศ ประกอบกับต้นทุนการผลิตก็เพิ่มสูงขึ้น เมื่อผลิตแล้วจำหน่ายไม่ได้ เกาหลีใต้ ไต้หวัน ฟิลิปปินส์ ต่างก็ส่งไม้สักเข้ามาทุ่มตลาดทั้งในทวีปยุโรปและเอเชียทันที รวมทั้งประเทศซึ่งเป็นผู้นำเข้าไม้สักแผนเรียบที่สำคัญของไทย ทำให้ปริมาณการส่งไม้สักแผนเรียบออกของไทยต้องลดลง จากการแย่งตลาดของประเทศเหล่านี้

4.2 การพัฒนาอุตสาหกรรมไม้

การพัฒนาและนำไม้มาใช้ให้เกิดประโยชน์มากที่สุดในประเทศที่มีป่าไม้มากย่อมทำให้ปริมาณการส่งออกของไทยลดลงได้ เช่น อินโดนีเซีย ซึ่งเป็นประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญของไทยในระหว่าง พ.ศ. 2515 - 2517 แต่ พ.ศ. 2518 กลับนำเข้าลดลง เนื่องจากอินโดนีเซียได้ร่วมมือกับต่างประเทศ เช่น ให้ญี่ปุ่นช่วยนำความรู้ทางด้านเทคนิควิทยาการปรับปรุงในการพัฒนาไม้ในอินโดนีเซีย ซึ่งไม่เป็นที่ต้องการของตลาดให้เกิดประโยชน์ในการใช้มากที่สุด จึงทำให้มีสินค้าที่ซบเทกันกันได้เกิดขึ้นภายในประเทศ ปริมาณการนำเข้าไม้สักจากไทย พ.ศ. 2518 จึงลดลง

4.3 วิกฤตการณ์ทางการเมืองระหว่างประเทศ จากการที่สหรัฐอเมริกาได้เข้าร่วมสงครามในอินโดจีน เมื่อสงครามได้ยุติลง สหรัฐอเมริกาก็ถอนกำลังออกมา

จากเวียดนามใต้ เขมรและลาว จึงทำให้ความต้องการใช้ไม้สักแผ่นเรียบที่สหรัฐอเมริกา เคยสั่งเข้าไปใช้ในสงครามกองกลาง และจากภาวะกีดกันที่สหรัฐอเมริกาเข้าไปแทรกแซง ในด้านการเมือง การเศรษฐกิจและสังคมของประเทศเหล่านี้ หลังจากสหรัฐอเมริกา ได้ถอนกำลังออกไปแล้ว เวียดนามใต้ เขมรและลาว ก็ได้มีนโยบายทางด้านการเมือง การเศรษฐกิจเป็นแบบสังคมนิยม พร้อมกันนี้ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทยกับประเทศ ทั้งสามก็ไม่ค่อยจะสู้ดีนักตลอดมา จึงทำให้การส่งไม้สักไปจำหน่ายยังประเทศดังกล่าว ขาดคนกองกลาง

4.4 นโยบายทางด้านการนำเข้า นโยบายทางด้านการนำเข้าของแต่ละประเทศ ก็มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ในการนำไม้สักแผ่นเรียบเข้าของประเศนั้น ๆ ได้ ดังเช่น มาเลเซีย มีการเก็บภาษีอากรขาเข้าร้อยละ 20 ของราคานำเข้า จึงทำให้ปริมาณการนำไม้สัก แผ่นเรียบเข้าของมาเลเซียจากไทยเพิ่มขึ้นไม่มากนัก ผิดกับสิงคโปร์ซึ่งไม่เก็บภาษีอากร ขาเข้า ปริมาณการนำเข้าของสิงคโปร์จึงเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว

5. ช่องทางการจำหน่ายไม้สักแผ่นเรียบไปสู่ตลาดต่างประเทศ

การดำเนินการนำไม้สักแผ่นเรียบเข้าของประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญจากไทย (แผนภูมิที่ 6) เริ่มต้นจากผู้นำเข้าซึ่งได้แก่ สิงคโปร์ อินโดนีเซีย ปากีสถาน ออสเตรเลีย ฮองกงและญี่ปุ่น และประเทศผู้นำเข้าอื่น ๆ จะทำการติดต่อกับผู้ส่งไม้สักแผ่นเรียบออก ของไทยเพื่อสั่งซื้อไม้สักแผ่นเรียบ สำหรับผู้ส่งออกนี้อาจแบ่งออกได้ 2 ประเภท คือ ตัวแทนผู้ส่งออก ซึ่งจะ เป็นผู้ติดต่อกับบริษัทไม้สักแผ่นเรียบภายในประเทศ เมื่อได้รับ คำสั่งซื้อจากผู้นำเข้าในต่างประเทศแล้ว จึงดำเนินการจัดส่งไปให้ผู้ซื้อในต่างประเทศ ตามราคา เอฟ.โอ.บี. ตัวแทนผู้ส่งออกนี้จะรู้ความเคลื่อนไหวของตลาดในต่างประเทศ ที่ตนเป็นผู้ส่งไม้สักแผ่นเรียบไปจำหน่ายเป็นอย่างดี ตัวแทนผู้ส่งออกนี้ยังสามารถแบ่งออก ได้เป็น 2 ประเภท คือ

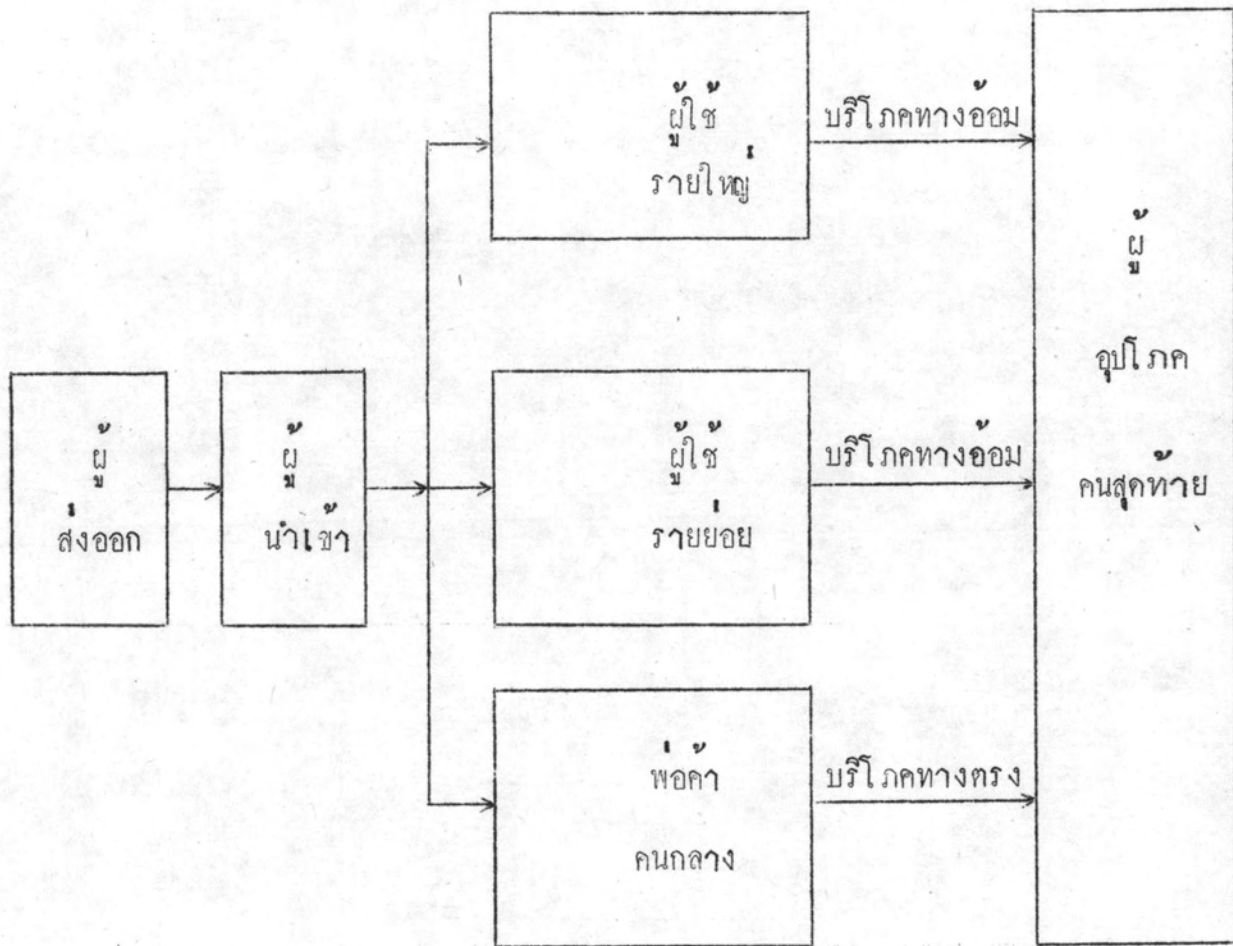
ก. ตัวแทนจำหน่าย (Agent) ตัวแทนจำหน่ายนี้จะซื้อไม้สักแผ่นเรียบ จากบริษัทผู้ผลิตภายในประเทศตามราคา เอฟ.โอ.บี. เมื่อติดต่อกาลูกค้าในต่างประเทศ

ได้แล้วก็จะส่งไปให้โดยบวกกำไร (mark - up) เอาเองตามต้องการเมื่อส่งออก

ข. ตัวแทนจำหน่าย (Commission Agency) ตัวแทนจำหน่ายนี้จะ
ติดต่อกับลูกค้าในต่างประเทศ โดยตกลงกันในเรื่องค่านายหน้าที่ยูส่งเข้ามาในต่างประเทศ
จะให้ หรือตามที่ตัวแทนจำหน่ายเรียกร้อง เมื่อตกลงกันได้แล้วตัวแทนจำหน่ายจะติดต่อกับ
บริษัทผู้ผลิตภายในประเทศส่งไม้้อคแผนเรียบไปยังผู้ส่งเข้ามาในต่างประเทศ ซึ่งตัวแทน
จำหน่ายได้ติดต่อกันแล้วตามราคา เอฟ.โอ.บี. บวกค่านายหน้าที่ตัวแทนจำหน่ายจะได้
รับจากผู้นำเข้าในต่างประเทศซึ่งเป็นผู้ส่งซื้อ

สำหรับอีกแบบหนึ่งก็คือ ผู้ผลิตเป็นผู้ส่งออกไปจำหน่ายเอง ซึ่งจะส่ง
ไม้้อคแผนเรียบไปจำหน่ายต่างประเทศโดยตรง การตกลงราคานิยมซื้อขายกันตาม
ราคา เอฟ.โอ.บี. (ยกเว้นประเทศปากีสถาน มักจะซื้อตามราคา ซี.ไอ.เอฟ.) เมื่อ
ไม้้อคแผนเรียบถึงท่าเรือปลายทาง ผู้นำเข้าจะไปรับสินค้าจากเรือและทำหน้าที่เก็บ
รักษาไว้เพื่อรอจะจำหน่ายให้แก่ผู้ซื้อรายใหญ่ ซึ่งได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป
ผู้ซื้อรายย่อย ซึ่งได้แก่ ช่างไม้ ผู้ออกแบบตกแต่งอาคารสถานที่ก่อสร้าง บ้านเรือน ฯลฯ
และพ่อค้าคนกลาง ซึ่งได้แก่ พ่อค้าขายส่ง พ่อค้าขายปลีก แล้วจึงจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค
คนสุดท้าย ในรูปการบริโภคทางอ้อม และทางตรง (Indirect and direct Con-
sumption)

แผนภูมิที่ 6 ช่องทางการจำหน่ายไม้สักแผ่นเรียบไปสู่ตลาดต่างประเทศ



6. ราคาและต้นทุนการส่งออก

6.1 ราคา ราคาจำหน่ายไม้อัดแผ่นเรียบของไทยไปยังต่างประเทศในแต่ละปีนั้นไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับอิทธิพลของประเทศคู่แข่งที่สำคัญ ซึ่งได้แก่ เกาหลีใต้ ไต้หวัน และฟิลิปปินส์ ในการที่จะส่งไม้อัดออกไปจำหน่ายในตลาดของประเทศ ซึ่งเป็นผู้นำเข้าที่สำคัญของไทยว่าจะส่งเข้าไปจำหน่ายปริมาณเท่าใดและในราคาอย่างไร นอกจากนั้นขึ้นอยู่กับต้นทุนการผลิตไม้อัดแผ่นเรียบของไทย รวมทั้งปริมาณและราคาจำหน่ายภายในประเทศอีกด้วย จึงทำให้ราคาจำหน่ายไม้อัดแผ่นเรียบของไทยต้องเปลี่ยนแปลงตลอดช่วงระยะ พ.ศ. 2516 - 2518 (ตารางที่ 39)

ตารางที่ 39 ราคาไม้อัดแผ่นเรียบส่งจำหน่ายต่างประเทศของไทย
ระหว่าง พ.ศ. 2516 - 2518 (ราคา เอฟ. โอ. บี.
1 แผ่นทอเหรียญสหรัฐ)

พ.ศ.	ไม้อัดแผ่นเรียบธรรมดาขนาด 4' x 8'			
	2.5 ม.ม.	3.2 ม.ม.	4.8 ม.ม.	6.0 ม.ม.
2516	1.10	1.20	1.55	1.80
2517	1.65	1.75	2.20	2.45
2518	1.10	1.20	1.65	1.85

ที่มา : บริษัทไม้อัดไทย จำกัด

พ.ศ. 2517 ราคาไม้อัดแผ่นเรียบธรรมดาทุกขนาดและทุกความหนา มีราคา
 จำหน่ายสูงกว่า พ.ศ. 2516 ก็เนื่องจาก พ.ศ. 2517 ได้รับวิกฤตการณ์จากน้ำมันขึ้น
 ราคา จึงทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นราคาจำหน่ายจึงส่งตามไปด้วย แต่ พ.ศ. 2518
 ราคาจำหน่ายกลับลดลง เพราะประเทศคู่แข่งที่สำคัญไม่สามารถจำหน่ายไม้อัดใน
 ตลาดประจำของตนให้เพิ่มสูงขึ้นได้ เนื่องจากเกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลก แต่
 ปริมาณสินค้าไม้อัดคงเหลือภายในประเทศก็ยังเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ จึงส่งไม้อัดเข้าไป
 แข่งขันตลาดซึ่งกันและกันในตลาดซึ่งเป็นประเทศผู้นำเข้าไม้อัดแผ่นเรียบที่สำคัญของ
 ไทย ทำให้ปริมาณการส่งออกของไทยไม่สามารถขยายให้เพิ่มสูงขึ้นได้ ดังนั้น พ.ศ.
 2518 ไทยจึงจำเป็นต้องลดราคาไม้อัดแผ่นเรียบลงเพื่อให้สามารถแข่งขันกับประเทศ
 คู่แข่งอื่น ๆ ได้

สำหรับไม้อัดแผ่นเรียบลวดลาย ไทยยังส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศได้น้อย
 เพราะราคาสูงกว่าไม้อัดแผ่นเรียบธรรมดา ดังนั้นไม้อัดแผ่นเรียบธรรมดาจึงเป็นที่ต้อง
 การของประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญของไทย และประเทศอื่น ๆ มากกว่าไม้อัดแผ่นเรียบ
 ชนิดลวดลาย ใน พ.ศ. 2519 ไม้อัดแผ่นเรียบลวดลายต่าง ๆ ขนาด 4'x8'x2.5 ม.ม.
 และขนาด 4'x8'x3.2 ม.ม. ราคาจำหน่าย 1.70 และ 1.92 เหรียญสหรัฐตามลำดับ
 ส่วนไม้อัดแผ่นเรียบลวดลายแบบเจาะรูขนาด 4'x8'x2.5 ม.ม. และขนาด 4'x8'x
 3.2 ม.ม. ราคาจำหน่าย 1.50 และ 1.58 เหรียญสหรัฐ ตามลำดับ

6.2 ต้นทุนการส่งออก ต้นทุนการส่งไม้อัดแผ่นเรียบออกของไทย ประกอบด้วย
 ค่าใช้จ่ายในการส่งออกและค่าบรรจุหีบห่อ ซึ่งระหว่าง พ.ศ. 2514 - 2515 และ 2518
 บริษัทไม้อัดไทย จำกัด มีต้นทุนการส่งออกคงที่ต่อไป (ตารางที่ 40)

ตารางที่ 40 ต้นทุนการส่งไม้อัดแผ่นเรียบออกระหว่าง พ.ศ. 2514 -
2515 และ พ.ศ. 2518 (บริษัทไม้อัดไทย จำกัด)

หน่วย : บาท

พ.ศ.	2514		2515		2518	
ประเภทของต้นทุน	ต้นทุนรวม	เฉลี่ยต่อแผ่น	ต้นทุนรวม	เฉลี่ยต่อแผ่น	ต้นทุนรวม	เฉลี่ยต่อแผ่น
ค่าใช้จ่ายในการ						
ส่งออก	584,810	0.71	843,875	0.67	1,508,832	1.57
ค่าบรรจุหีบห่อ	582,792	0.71	793,829	0.63	1,042,210	1.08
รวม	1,167,602	1.42	1,637,704	1.30	2,551,042	2.65

ที่มา : บริษัทไม้อัดไทย จำกัด

จากการศึกษาพบว่า ต้นทุนส่งออกเฉลี่ยต่อแผ่น พ.ศ. 2514 เท่ากับ 1.42 บาท พ.ศ. 2515 ลดลงเป็น 1.30 บาทต่อแผ่น หรือลดลงคิดเป็นร้อยละ 8.45 สาเหตุที่ต้นทุนส่งออกเฉลี่ยต่อแผ่น พ.ศ. 2515 ลดต่ำกว่า พ.ศ. 2514 ก็เพราะปริมาณส่งออก พ.ศ. 2515 สูงกว่า พ.ศ. 2514 โดยใน พ.ศ. 2514 บริษัทไม้อัดไทย จำกัด ส่งไม้อัดแผ่นเรียบออกไปจำหน่ายต่างประเทศปริมาณ 823,550 แผ่น พ.ศ. 2515 ปริมาณส่งออก 1,259,277 แผ่น และ พ.ศ. 2518 ปริมาณส่งออกลดลงเป็น 962,380 แผ่น จึงทำให้ต้นทุนส่งออกเฉลี่ยต่อแผ่นของ พ.ศ. 2518 เพิ่มขึ้นเป็น 2.65 บาท ซึ่งสูงขึ้นจาก พ.ศ. 2514 และ พ.ศ. 2515 คิดเป็นร้อยละ 86.62 และ 2.04 เท่า จึงกล่าวได้ว่า ต้นทุนส่งออกเฉลี่ยต่อแผ่นจะเพิ่มขึ้นหรือลดลง ขึ้นอยู่กับปริมาณของการส่งออกของแต่ละปี

สำหรับต้นทุนในการส่งออกเมื่อแยกประเภทของต้นทุนแล้ว จะเห็นว่าค่าใช้จ่ายในการส่งออก มีอัตราส่วนของต้นทุนในการส่งออกสูงกว่าค่าบรรจุมีบห่อ คือ พ.ศ. 2514 คิดเป็นร้อยละ 50.09 ของต้นทุนในการส่งออกทั้งหมด ซึ่งสูงกว่าค่าบรรจุมีบห่อเพียงเล็กน้อย พ.ศ. 2515 ค่าใช้จ่ายในการส่งออกเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 51.53 ของต้นทุนในการส่งออกทั้งหมด ซึ่งสูงกว่าค่าบรรจุมีบห่อเพียงร้อยละ 3.06 แต่ พ.ศ. 2518 ค่าใช้จ่ายในการส่งออกเพิ่มสูงขึ้นคิดเป็นร้อยละ 59.15 ของต้นทุนส่งออกทั้งหมดและสูงกว่าค่าบรรจุมีบห่อร้อยละ 18.3 ทั้งนี้เพราะหลังจากวิกฤตการณ์น้ำมันขึ้นราคาในปลาย พ.ศ. 2516 เป็นต้นมา ต้นทุนในการส่งออกส่วนใหญ่ซึ่งได้แก่ ต้นทุนค่าแรงงาน ซึ่งเป็นส่วนสำคัญของค่าใช้จ่ายในการส่งออกได้เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งได้แก่ เงินเดือน ค่าจ้าง ของพนักงาน ลูกจ้างและคนงาน ดังนั้น พ.ศ. 2518 ค่าใช้จ่ายในการส่งออกจึงมีอัตราส่วนที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว เมื่อเปรียบเทียบกับค่าบรรจุมีบห่อ ทั้งนี้เพราะว่าค่าบรรจุมีบห่อมีแนวโน้มที่จะลดลงตามปริมาณการส่งออก คือถ้าหากส่งออกมากค่าบรรจุมีบห่อจะลดลง ดังเช่น พ.ศ. 2514 ส่งออกปริมาณ 823,550 แขน ค่าบรรจุมีบห่อเฉลี่ยต่อแผนเทากับ 0.71 บาท พ.ศ. 2515 ส่งออกปริมาณ 1,259,277 แขน ค่าบรรจุมีบห่อเฉลี่ยต่อแผนเทากับ 0.63 บาท พ.ศ. 2518 ส่งออกปริมาณ 962,380 แขน ค่าบรรจุมีบห่อเฉลี่ยต่อแผนเทากับ 1.08 บาท ถึงแม้ว่า พ.ศ. 2518 ค่าบรรจุมีบห่อจะเพิ่มสูงขึ้นแต่ก็มีอัตราการเพิ่มที่ต่ำกว่าค่าใช้จ่ายในการส่งออก ซึ่งค่าบรรจุมีบห่อและค่าใช้จ่ายในการส่งออกเพิ่มขึ้นจาก พ.ศ. 2517 คิดเป็นร้อยละ 71.43 และประมาณ 2.34 เท่า ตามลำดับ ทั้งนี้เพราะต้นทุนค่าแรงงานมีอัตราการเพิ่มที่สูงขึ้นอย่างรวดเร็ว เนื่องจากวิกฤตการณ์น้ำมันขึ้นราคา ซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ปริมาณการส่งออกของ พ.ศ. 2518 ลดลง

7. ความช่วยเหลือของรัฐบาลในการส่งออก

7.1 อัตราเงินชดเชยค่าภาษีอากรไม่ออกแผนเรียบ

เนื่องจากรัฐบาลได้สังเกตเห็นว่า สถานการณ์ทางเศรษฐกิจของประเทศไทย ในปัจจุบันมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะคงดำเนินมาตรการลดต้นทุนการผลิต เพื่อให้สามารถ

ส่งสินค้าออกไปจำหน่ายแข่งขันในต่างประเทศให้มากที่สุด และเนื่องจากภาวะภาวะอากาศ เป็นปัจจัยอย่างหนึ่งที่ทำให้ต้นทุนการผลิตสูง รัฐบาลจึงได้มีมาตรการที่จะช่วยปลดเปลื้อง ภาวะภาวะอากาศแก่ผู้ส่งสินค้าออกไม่อัคแผนเรียบ ดังนี้ คือ⁸

1. อัตราเงินชดเชยค่าภาษีอากร สำหรับไม่อัคแผนเรียบ ไม่ว่าจะผลิต เป็นลวดลายหรือกรรมคาที่ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ อัตราเงินชดเชยคันละ 75.28 บาท

สำหรับอัตรากังกล่าวในข้อ 1 เป็นอัตราที่ยังมิได้รวมเงินชดเชยค่าภาษี อากรในกรณีกึ่งต่อไปนี้

2. อกรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต ในกรณีที่ผู้ผลิต รายใดต้องเสียอกรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต อัตราเงินชดเชย จะเพิ่มขึ้นอีกคันละ 28.51 บาท

3. ภาษีการค้าซึ่งผู้ผลิตไม่อัคแผนเรียบส่งออก ต้องเสียในกรณีที่ผู้ส่งออก มิใช่ผู้ผลิต

7.2 ระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับการขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากร

จากการที่รัฐบาลได้กำหนดอัตราเงินชดเชยค่าภาษีอากรแก่ผู้ส่งสินค้าออก กระทรวงการคลังจึงได้วางระเบียบปฏิบัติเกี่ยวกับการขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรไว้ ดังนี้ คือ⁹

1. ผู้ส่งสินค้าออกรายใด ไม่ว่าจะผลิตไม่อัคแผนเรียบหรือไม่ก็ตาม ประสงค์จะขอรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรตามอัตราที่ได้ประกาศไว้ ให้ยื่นคำขอพร้อมทั้ง

⁸กระทรวงการคลัง, "อัตราเงินชดเชยค่าภาษีอากรไม่อัคแผนเรียบ" ที่ อ.10/2516 วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2516 (สำเนาประกาศ)

⁹กระทรวงการคลัง, การให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งสินค้าออกในทางภาษีอากร คู่มือ, โรงพิมพ์กรมสรรพสามิต พ.ศ. 2515.

เอกสารที่กำหนด จำนวน 2 ชุด ต่อเลขานุการคณะกรรมการพิจารณาให้ความช่วยเหลือ แก่ผู้ส่งออกในทางภาษีอากร ณ สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง การยื่น คำขอให้ยื่นภายในหนึ่งปีนับตั้งแต่วันที่ได้รับเงินตราต่างประเทศ

2. เมื่อได้มีการตรวจสอบถูกต้องและมีหลักฐานปรากฏว่าได้รับเงินตรา ต่างประเทศเป็นค่าสินค้าแล้ว ผู้ส่งสินค้าออกจะได้รับเงินชดเชยค่าภาษีอากร เป็นบัตร ภาษีซึ่งจะนำไปชำระเป็นค่าภาษีที่กรมสรรพสามิตจัดเก็บอากรขาออก ภาษีเงินได้ ภาษี การค้า นอกจากภาษีการค้าที่เก็บจากสินค้านำเข้า ณ สถานที่ที่กำหนดในบัตรภาษีได้

ในกรณีที่มีการส่งสินค้าที่ส่งออกไปขายต่างประเทศกลับคืน และต้องจ่าย เงินค่าสินค้าคืนให้แก่ผู้ส่งออกไปต่างประเทศ ผู้ส่งสินค้าออกจะต้องชำระเงินชดเชยค่าภาษีอากร คืนภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันที่ผู้ส่งสินค้าออกจ่ายเงินคืนค่าสินค้า เงินชดเชยค่าภาษีอากร ที่จะต้องจ่ายคืนจะใช้บัตรภาษีแทนก็ได้

3. บัตรภาษีมีอายุการใช้ 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ออกบัตรภาษี และอาจขอต่อ อายุได้ในกรณีดังต่อไปนี้

(1) ผู้ส่งสินค้าออกเป็นผู้ได้รับส่งเสริมการลงทุนตามกฎหมายว่าด้วย การส่งเสริมการลงทุน เพื่อกิจการอุตสาหกรรมและไม่อาจนำบัตรภาษีนั้นไปใช้ชำระค่า ภาษีอากรใด ๆ ได้เพราะได้รับยกเว้นภาษีอากรตามกฎหมายดังกล่าว การต่ออายุนี้จะ ต่อได้คราวละ 3 ปี ไม่เกิน 2 ครั้ง

(2) ผู้ส่งสินค้าออกมีเหตุจำเป็นไม่อาจนำบัตรภาษีไปใช้ได้ภายใน 3 ปี คณะกรรมการพิจารณาให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งสินค้าออกในทางภาษีอากร อาจต่อ อายุให้ได้คราวเดียวตามที่เห็นสมควร แต่ไม่เกิน 3 ปี

4. ในกรณีที่บัตรภาษีชำรุด สูญหาย หรือถูกทำลาย ให้ผู้รับบัตรภาษีแจ้ง เป็นหนังสือต่อเลขานุการคณะกรรมการพิจารณาให้ความช่วยเหลือ แก่ผู้ส่งสินค้าออกใน ทางภาษีอากร ณ สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง ภายใน 60 วัน นับตั้ง แต่มบัตรภาษีนั้นชำรุด สูญหายหรือถูกทำลาย พร้อมด้วยหลักฐานที่เชื่อถือได้ และจะขอรับ บัตรภาษีแทนก็ได้

5. บัตรภาษีที่ออกให้เป็นบัตรระบุชื่อผู้ถือ จะโอนแก่กันได้ เว้นแต่จะ
ได้รับอนุญาต จากคณะกรรมการให้ความช่วยเหลือ แก่ผู้ส่งสินค้าออกในทางภาษีอากรใน
กรณีดังต่อไปนี้

- (1) ทายาทผู้ได้รับโอนกิจการของผู้รับบัตรภาษีที่ถึงแก่ความตาย
- (2) ผู้รับโอนกิจการของผู้รับบัตรภาษีที่เลิกกิจการ มาดำเนินการต่อไป
- (3) บริษัท หรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลใหม่อันเลิกกิจการควบกัน และได้
รับบัตรภาษีจากบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลเดิมที่ควบเข้ากัน

ผู้รับโอนตาม (1) ต้องนำบัตรภาษีมารขอเปลี่ยนบัตรภาษีใหม่ภายในอายุของ
บัตรที่กำหนดไว้ในบัตรภาษีเดิม หรือ ภายใน 1 ปี นับแต่วันตาย แล้วแต่วันใดจะเป็นวัน
หลังสำหรับกรณี (2) และ (3) ต้องนำบัตรมาขอเปลี่ยนบัตรภาษีใหม่ภายในอายุของบัตร
ที่กำหนดไว้ในบัตรภาษีเดิม บัตรที่ออกให้ใหม่มีอายุการใช้และมีสิทธิได้รับการ ท่ออายุเพียง
เท่าที่มีอยู่ในบัตรภาษีเดิม

7.3 เปรียบเทียบจำนวนเงินชดเชยค่าภาษีอากร ต่อการส่งไม้อัดแผ่นเรียบ

1 แผ่น กับต้นทุนการผลิต

ในการศึกษาจะพบว่าอัตราเงินชดเชยค่าภาษีอากรที่ได้รับจากรัฐบาล
ในการส่งไม้อัดแผ่นเรียบออกไปจำหน่ายต่างประเทศ ยังไม่สามารถที่จะช่วยลดต้นทุน
การผลิตของผู้ผลิตไม้อัดแผ่นเรียบภายในประเทศให้มีต้นทุนลดลงได้ เพื่อที่จะช่วยส่งเสริม
การส่งออกจำหน่ายแข่งขันกับคู่แข่งอื่นในค่านาราคาในต่างประเทศได้ ทั้งนี้เพราะว่า
อัตราเงินชดเชยค่าภาษีอากร มีอัตราที่คงที่ ส่วนต้นทุนการผลิตมีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปี
(ตารางที่ 41)

ตารางที่ 41 เปรียบเทียบเงินชดเชยกับต้นทุนการผลิตไม้อัดแผ่นเรียบของไทย

พ.ศ.	ต้นทุนการผลิตต่อแผ่น/บาท		เงินชดเชยค่าภาษีอากร ต่อแผ่น/บาท ³			
	บริษัท	บริษัท	ขนาด 4'x8'			
	ไม้อัดไทย จำกัด ¹	ศรีมหาราชา จำกัด ²	2.5 ม.ม.	3.2 ม.ม.	4.0 ม.ม.	6.0 ม.ม.
2516	9.65	30.0	.60	.75	.90	1.35
2517	12.16	35.0	.60	.75	.90	1.35
2518	15.84	35.0	.60	.75	.90	1.35

หมายเหตุ 1, 2 จากตารางที่ 16

3 จำนวนจากอัตราเงินชดเชยต้น (1,000 ก.ก.) ละ 75.28 บาท และโดยที่ไม้อัดแผ่นเรียบขนาด 4'x8'x2.5 ม.ม. น้ำหนัก 8 ก.ก. ต่อแผ่นเท่ากับ 125 แผ่นต่อ 1,000 ก.ก. ไม้อัดแผ่นเรียบขนาด 4'x8'x3.2 ม.ม. น้ำหนัก 10 ก.ก. ต่อแผ่นเท่ากับ 100 แผ่นต่อ 1,000 ก.ก. ไม้อัดแผ่นเรียบขนาด 4'x8'x4.0 ม.ม. น้ำหนัก 12 ก.ก. ต่อแผ่นเท่ากับ 83.33 แผ่นต่อ 1,000 ก.ก. ไม้อัดแผ่นเรียบขนาด 4'x8'x6.0 ม.ม. น้ำหนัก 18 ก.ก. ต่อแผ่นเท่ากับ 55.56 แผ่นต่อ 1,000 ก.ก.

ที่มา : จากหมายเหตุ 1, 2 และ 3

จากตารางที่ 41 อัตราเงินชดเชย ค่าภาษีอากร คงที่อยู่เสมอ แต่ต้นทุนการผลิตของบริษัทไม้อัดไทย จำกัด และบริษัทศรีมหาราชา จำกัด พ.ศ. 2517 เพิ่มขึ้นจาก พ.ศ. 2516 คิดเป็นร้อยละ 26.01 และ 16.67 ตามลำดับ และ พ.ศ. 2518 ต้นทุนการผลิตของบริษัทไม้อัดไทย จำกัด เพิ่มขึ้นจาก พ.ศ. 2517 คิดเป็นร้อยละ 30.26 ส่วนของบริษัทศรีมหาราชา จำกัด ไม่เปลี่ยนแปลง ซึ่งแสดงว่าความช่วยเหลือที่ได้รับจากรัฐบาลเกี่ยวกับอัตราเงินชดเชยไม่สามารถช่วยลดต้นทุนการผลิตของบริษัท

มุขสิททิให้คำลง

8. ปัญหาการส่งไม้้อกแผนเรียบออกไปจำหนายทางประเทศ

การส่งไม้้อกแผนเรียบออกไปจำหนายทางประเทศของไทย ต้องอาศัยการขนส่งทางเรือเป็นส่วนใหญ่ แต่เนื่องจากการพาณิชย์ของไทยยังไม่ได้พัฒนาอย่างเต็มที่จึงต้องอาศัยบริการเดินเรือของสายการเดินเรือต่างประเทศ ในปีหนึ่ง ๆ ประเทศไทยต้องเสียค่าใช้จ่ายสำหรับบริการนี้หลายพันล้านบาท

ปัญหาที่สำคัญที่ประเทศไทยประสบจากการใช้บริการของชมรมเรือต่าง ๆ ก็คือ ชมรมเรือมักขึ้นการะวางเสมอ เช่น ในระหว่าง พ.ศ. 2514 - 2515 ชมรมเรือไทย-ยุโรป ได้ประกาศขึ้นการะวาง 3 ครั้ง คือตั้งแต่วันที่ 28 ธันวาคม 2514 เป็นต้นมา ขึ้นการะวางทั่วไปร้อยละ 9 ตั้งแต่วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2515 เป็นต้นมาขึ้นการะวางร้อยละ 15 และตั้งแต่วันที่ 21 สิงหาคม 2515 เป็นต้นมา ขึ้นการะวางร้อยละ 2.5 และ พ.ศ. 2516 ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน เป็นต้นมา จะขึ้นการะวางทั่วไปอีกร้อยละ 8¹⁰ ซึ่งเป็นผลมาจากสาเหตุ 3 ประการ คือ¹¹

(1) การพาณิชย์นาวีของประเทศยังคงอวยง กองเรือพาณิชย์ของไทยยังมีอยู่น้อยมาก ไม่เพียงพอที่จะสนองความต้องการของผู้ส่งสินค้าได้ ชมรมเรือจึงอยู่ในสภาพที่ไ้เปรียบเทียบ คือ สามารถชู่ไ้ควาฉาดหากไม่ให้ขึ้นการะวางตามที่เรียกร้องแล้ว ก็จะไม่ยอมเรือออกจากเส้นทางนั้น

(2) สิทธิคามสัญญาเกี่ยวกับข้อตกลงว่ากัยการคีนม้ค้จำค้การะวาง ตามสถานการณ์ที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน สัญญาที่ผู้ส่งสินค้าของแถละรายทำกัยชมรมเรือไม่ไ้ค้กำหนดวัน

¹⁰ วรเวทย์ ฐำรงธัญญ์, สภำยส่งสินค้ทางเรือ, กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์ มิถุนายน 2516.

¹¹ เรื่องเดียวกัน, หน้า 4.

สิ้นสุดแห่งอายุสัญญา ผู้ส่งสินค้ามีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ แต่ต้องแจ้งล่วงหน้า 3 เดือน และเมื่อมีการเรียกร้องให้คืนเงินมัดจำการระวาง ผู้ส่งสินค้ายังถูกผูกมัดให้ส่งสินค้ากับเรือของชมรมต่อไปอีกเป็นเวลา 2 เดือน ภายใต้เงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ และถ้าผู้ส่งสินค้าเปลี่ยนไปใช้เรืออื่นภายในระยะเวลาี้ จะหมดสิทธิที่จะได้รับเงินมัดจำการระวางคืน

(3) ความเป็นอันหนึ่งอันเดียวของบริษัทเรือ สมาชิกของชมรมเรือถึงแม้ว่าจะมาจากประเทศต่าง ๆ แต่กรวมมือกันได้เป็นอย่างดี และสามารถติดต่อกันได้ทันทีทันใดโดยวิธีเทเลเลค (Telex) ตรงกันข้ามกับผู้ส่งสินค้าซึ่งขาดความพร้อมเพียงและขาดการประสานงานอย่างใกล้ชิด

(4) ปริมาณการส่งไม้ส่งออกของไทยยังมีปริมาณน้อย ปริมาณส่งออกของไทยยังต่ำไม่เพียงพอในการที่จะเช่าเหมาลำเรือ (Charter) เพื่อลดการระวางเรือ จึงไม่สามารถกระทำได้

พ.ศ. 2519 อัตราการระวางการส่งไม้อัดแผ่นเรียบของไทยอยู่ในระดับสูงมาก (ตารางที่ 42) และเมื่อเปรียบเทียบกับราคาส่งออกส่วนใหญ่แล้ว เกินการร้อยละ 50 ของราคาส่งออก เช่น การระวางสำหรับไม้อัดแผ่นเรียบที่ส่งไปยัง บังกลาเทศ คานาดา ยุโรป ไอร์แลนด์ และสหรัฐอเมริกา สูงกว่าราคาส่งออกประมาณ 1 เท่าตัว สำหรับไนจีเรีย การระวางสูงกว่าราคาส่งออก ประมาณ 2 เท่าตัว (ตารางที่ 43)

ตารางที่ 42 อัตราการวางไม้อัดแน่นเรียบส่งจำหน่ายต่างประเทศ
พ.ศ. 2519 (แผน/บาท)

ประเทศ	เมืองท่า	ขนาด 4' x 8'			
		2.5 ม.ม.	3.2 ม.ม.	4.8 ม.ม.	6.0 ม.ม.
ออสเตรเลีย	เมลเบิร์น	12.40	14.45	23.56	27.92
บาห์เรน	บาห์เรน	10.34	12.78	20.69	25.55
บังคลาเทศ	จิกตากอง	15.36	18.98	30.72	37.95
คานาดา	มอนทรีล	16.77	19.54	31.85	37.74
ยุโรป	ยุโรป	20.77	24.20	39.45	46.75
ฮ่องกง	ฮ่องกง	4.55	5.62	9.10	11.24
อินโดนีเซีย	จาการ์ตา	8.90	10.37	16.90	20.02
	เมดาน	9.31	10.85	17.69	20.96
ไอร์แลนด์	คัมลิน	14.11	17.42	28.21	34.85
มาเลเซีย	มะละกา	3.75	4.63	7.45	9.26
	ปอร์ทคีลิง	5.45	6.74	10.91	13.47
	ปีนัง	4.77	5.89	9.54	11.79
ไนจีเรีย	ลากอส	37.07	43.19	70.41	83.44
ปากีสถาน	การาจี	10.87	13.42	21.73	26.84
สิงคโปร์	สิงคโปร์	4.17	5.15	8.34	10.31
ไต้หวัน	คีลุง	4.35	5.37	8.69	10.74
สหรัฐอเมริกา	ฝั่งตะวันออก	15.25	17.76	28.96	34.32
	ฝั่งตะวันตก	17.60	20.50	33.42	39.61

ที่มา : บริษัทไม้อัดไทย จำกัด

ตารางที่ 43 อัตราการวางไม้ค้ำแบบเรียบ พ.ศ. 2519
(ร้อยละของราคาส่งออกนอกแผน)

ประเทศ	เมืองท่า	ขนาด 4' x 8'			
		2.5 ม.ม.	3.2 ม.ม.	4.8 ม.ม.	6.0 ม.ม.
ออสเตรเลีย	เมลเบิร์น	54.20	57.89	73.89	72.71
บาห์เรน	บาห์เรน	45.19	51.20	60.29	66.54
บังคลาเทศ	จิตตากอง	67.13	76.04	89.51	98.83
คานาดา	มอนทรีล	73.30	78.29	72.80	98.28
ยุโรป	ยุโรป	90.78	96.96	114.95	121.74
ฮ่องกง	ฮ่องกง	19.89	22.52	26.52	29.27
อินโดนีเซีย	จาการ์ตา	38.90	41.55	49.24	52.14
	เมดาน	40.69	43.47	51.54	54.58
ไอร์แลนด์	คัมลิน	61.67	69.79	82.20	90.76
มาเลเซีย	มะละกา	16.39	18.55	21.71	24.11
	ปอร์ทคีลิง	23.82	27.00	31.79	35.08
	ปีนัง	20.85	23.60	27.80	30.70
ไนจีเรีย	ลากอส	162.02	173.04	205.16	217.29
ปากีสถาน	การาจี	47.51	53.77	63.32	69.90
สิงคโปร์	สิงคโปร์	18.23	20.63	24.30	26.85
ไต้หวัน	คีลิ่ง	19.01	21.51	25.32	27.97
สหรัฐอเมริกา	ฝั่งตะวันออก	66.65	71.15	84.38	89.38
	ฝั่งตะวันตก	76.92	82.13	97.38	107.15

ที่มา : บริษัทไม้ค้ำไทย จำกัด

9. แนวโน้มปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบของไทย

ในที่นี้จะศึกษาแนวโน้มความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบของไทยในตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ โดยใช้วิธีการ Constant rate of growth ทำการคาดคะเนความต้องการของตลาดในอนาคต โดยอาศัยข้อมูล (ตารางที่ 44) มาใช้ในการคาดคะเน ซึ่งจะแบ่งข้อมูลตัวเลขที่ใช้ในการคำนวณออกเป็น 2 ประเภท ตามลักษณะความต้องการของตลาด คือ

9.1 ความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบของตลาดภายในประเทศ

9.2 ความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบของตลาดต่างประเทศ

ตารางที่ 44 ปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบของไทยระหว่าง

พ.ศ. 2515 - 2518

หน่วย : ตัน

พ.ศ.	ตลาดภายในประเทศ	ตลาดต่างประเทศ	รวม
2514	16,976	7,988	24,964
2515	18,534	13,717	32,251
2516	18,127	13,921	32,048
2517	20,546	8,603	29,149
2518	21,482	8,853	30,695

ที่มา : บริษัทไม้อัดไทย จำกัด และบริษัทกริมหารราชา จำกัด

การคำนวณหาแนวโน้มความต้องการไม่อดแผนเรียบกลางภายในประเทศ

จากสูตร	k	$=$	$\frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}}$	
จะได้	k_1	$=$	$\frac{18,534 - 16,976}{16,976}$	$= .092$
	k_2	$=$	$\frac{18,127 - 18,534}{18,534}$	$= -.022$
	k_3	$=$	$\frac{20,546 - 18,127}{18,127}$	$= .133$
	k_4	$=$	$\frac{21,482 - 20,546}{20,546}$	$= .046$
$\therefore k$ (เฉลี่ย)		$=$	$\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n k_i$	
		$=$	$\frac{.092 + (-.022) + .133 + .046}{4}$	
		$=$	$.062$	

ปริมาณความต้องการไม่อดแผนเรียบกลางภายในประเทศระหว่าง พ.ศ. 2519 - 2524

จากสูตร	Y_t	$=$	$(1 + k) Y_{t-1}$	จะได้
\hat{Y}_{2515}	$=$	$1.062 \times 16,976$	$= 18,029$	ตัน
\hat{Y}_{2516}	$=$	$1.062 \times 18,534$	$= 19,683$	ตัน
\hat{Y}_{2517}	$=$	$1.062 \times 18,127$	$= 19,251$	ตัน
\hat{Y}_{2518}	$=$	$1.062 \times 20,546$	$= 21,820$	ตัน
\hat{Y}_{2519}	$=$	$1.062 \times 21,482$	$= 22,814$	ตัน

$$\begin{aligned}
 \hat{Y}_{2520} &= 1.062 \times 22,814 = 24,228 && \text{กัณฑ์} \\
 \hat{Y}_{2521} &= 1.062 \times 24,228 = 25,731 && \text{กัณฑ์} \\
 \hat{Y}_{2522} &= 1.062 \times 25,731 = 27,426 && \text{กัณฑ์} \\
 \hat{Y}_{2523} &= 1.062 \times 27,326 = 29,020 && \text{กัณฑ์} \\
 \hat{Y}_{2524} &= 1.062 \times 29,020 = 30,819 && \text{กัณฑ์}
 \end{aligned}$$

การคำนวณหาแนวโน้มความคงการไม่ถดถอยแบบเรียบคลาดทางประเทศ

$$\begin{aligned}
 \text{จากสูตร} \quad k &= \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \\
 k_1 &= \frac{13,717 - 7,988}{7,988} = .717 \\
 k_2 &= \frac{13,921 - 13,717}{13,717} = .015 \\
 k_3 &= \frac{8,603 - 13,921}{13,921} = -.382 \\
 k_4 &= \frac{8,853 - 8,603}{8,603} = .029 \\
 \therefore k \text{ (เฉลี่ย)} &= \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n k_i \\
 &= \frac{.717 + .015 + (-.382) + .029}{4} \\
 &= .095
 \end{aligned}$$

ปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบทางประเทศระหว่าง พ.ศ. 2519 - 2524

จากสูตร	Y_t	=	$(1 + k) Y_{t-1}$	จะได้
\hat{Y}_{2515}	=	1.095 x 7,988	=	8,747 คัน
\hat{Y}_{2516}	=	1.095 x 13,717	=	15,020 คัน
\hat{Y}_{2517}	=	1.095 x 13,921	=	15,243 คัน
\hat{Y}_{2518}	=	1.095 x 8,603	=	9,420 คัน
\hat{Y}_{2519}	=	1.095 x 8,853	=	9,694 คัน
\hat{Y}_{2520}	=	1.095 x 9,694	=	10,615 คัน
\hat{Y}_{2521}	=	1.095 x 10,615	=	11,623 คัน
\hat{Y}_{2522}	=	1.095 x 11,623	=	12,728 คัน
\hat{Y}_{2523}	=	1,095 x 12,728	=	13,937 คัน
\hat{Y}_{2524}	=	1,095 x 13,937	=	15,261 คัน

หมายเหตุ k หมายถึงปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบของตลาดภายในหรือทางประเทศ พ.ศ. t หักด้วย พ.ศ. $t-1$ และหารด้วย พ.ศ. $t-1$ แล้วแกกกรณี

Y_t หมายถึง ปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบของตลาดภายในหรือทางประเทศ พ.ศ. t แล้วแกกกรณี (t ในที่นี้อาจจะหมายถึง พ.ศ. 2517, $t+1$ ก็จะหมายถึง พ.ศ. 2518 และ $t-1$ ก็จะหมายถึง พ.ศ. 2516)

k_1 หมายถึง ปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบของตลาดภายในหรือทางประเทศ พ.ศ. 2515 หักด้วย พ.ศ. 2514 และหารด้วย พ.ศ. 2515 แล้วแกกกรณี

k_2 หมายถึง ปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบของตลาดภายในประเทศหรือทางประเทศ พ.ศ. 2516 หักด้วย พ.ศ. 2515 และหารด้วย พ.ศ. 2515 แล้วแกกกรณี

k_3 หมายถึง ปริมาณความต้องการไม้ฉัฒนเรียบของตลาดภายใน ประเทศหรือต่างประเทศ พ.ศ. 2517 หักด้วย พ.ศ. 2516 และหารด้วย พ.ศ. 2516 แล้วแต่กรณี

k_4 หมายถึง ปริมาณความต้องการไม้ฉัฒนเรียบของตลาดภายใน ประเทศหรือต่างประเทศ พ.ศ. 2518 หักด้วย พ.ศ. 2517 และหารด้วย พ.ศ. 2517 แล้วแต่กรณี

k (เฉลี่ย) หมายถึง ค่าของ k_1 , k_2 , k_3 และ k_4 รวมกันของแต่ละกรณี หารด้วยจำนวนของ k ที่นำมารวมกันทั้งหมด

วิธีการตรวจสอบความถูกต้องหรือผิดพลาดของการคาดคะเน อาจนำวิธีการของ ศาสตราจารย์แฮนส์ ทีล (Professor Hans Thiel) เกี่ยวกับค่าของ Coefficient of Inequality¹² มาใช้ กล่าวคือ

ถ้าให้ Y_t เป็นค่าจริงของ Y ในเวลา t และถ้าให้ \hat{Y}_t เป็นค่าที่ได้จากการทำนายโดยสมการของการพยากรณ์ (Forecasting equation) โดยสมมุติว่าทำการคาดคะเนจากจำนวนข้อมูลที่ผ่านมาแล้ว (m prediction) ค่าของ The coefficient of Inequality คือ

$$C = \frac{\sqrt{\frac{1}{m} \sum_{t=1}^m (\hat{Y}_t - Y_t)^2}}{\sqrt{\frac{1}{m} \sum_{t=1}^m Y_t^2}}$$

¹²Michal J. Brennan, Preface to Econometricrics (3d ed.; Cincinnati, Ohio: South - Western Publishing Co., 1973).

ค่าของ C ที่ได้จะต้องเป็นค่าบวกซึ่งอาจเท่ากับศูนย์หรือมากกว่าศูนย์ ($C \geq 0$) ค่าของ C ยิ่งมีค่ามากก็แสดงว่าการทำนายหรือการคาดคะเนมีข้อผิดพลาดมาก ถ้าค่าของ C อยู่ในระดับต่ำหรือเข้าใกล้ศูนย์มากเท่าใด การทำนายหรือการคาดคะเนก็จะยิ่งมีความถูกต้องมากขึ้นเท่านั้น

จากสูตรการหาค่า C ดังกล่าวข้างต้น สามารถหาค่า C จากการคาดคะเนปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบตลาดภายในประเทศ จากข้อมูลระหว่าง พ.ศ. 2515 - 2518 ได้ประมาณ 0.054 และหาค่า C จากการคาดคะเนปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบตลาดต่างประเทศ จากข้อมูลระหว่าง พ.ศ. 2515 - 2518 เช่นกัน ได้ประมาณ 0.363 ซึ่งแสดงว่าการคาดคะเนปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบตลาดภายในประเทศ มีโอกาสที่จะถูกต้องหรือใกล้เคียงกับปริมาณความต้องการที่จะเกิดขึ้นจริงแน่นอนกว่าการคาดคะเนปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบในตลาดต่างประเทศ ทั้งนี้ เพราะค่าของ C จากการคาดคะเนปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบตลาดต่างประเทศ สูงกว่าค่าของ C จากการคาดคะเนปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบตลาดภายในประเทศ ซึ่งเป็นข้อมูลช่วงระหว่าง พ.ศ. 2515 - 2518 ด้วยกัน

สำหรับแนวโน้มปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบของไทยทั้งหมดระหว่าง พ.ศ. 2519 - 2524 แสดงได้ดัง (ตารางที่ 45) ต่อไปนี้

ตารางที่ 45 แนวโน้มปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบของไทยระหว่าง

พ.ศ. 2519 - 2524

หน่วย : ตัน

พ.ศ.	ตลาดภายในประเทศ	ตลาดต่างประเทศ	รวม
2519	22,814	9,694	32,508
2520	24,228	10,615	34,843
2521	25,731	11,623	37,354
2522	27,326	12,728	40,054
2523	29,020	13,937	42,957
2524	30,819	15,261	45,450

ที่มา : จำนวนจากตารางที่ 44

จากการคาดคะเนแนวโน้มปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบของไทยระหว่าง พ.ศ. 2519 - 2524 ดังกล่าวข้างต้น พอจะเป็นที่เชื่อแน่ว่าปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบตลาดภายในประเทศมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทุกปี แสดงให้เห็นว่าภาวะการตลาดที่น่าจะเป็นไปได้ (Market Potential) ค่อนข้างแน่นอน แต่ทั้งนี้อยู่ในข้อจำกัดที่ว่าปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งควบคุมไม่ได้ (Uncontrollable factors) เช่น ต้นทุนการผลิต ปริมาณและราคาของผลิตภัณฑ์ที่ทดแทนกันได้ นโยบายของรัฐบาล และปัจจัยอื่น ๆ จะไม่เปลี่ยนแปลงไป ส่วนปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบต่างประเทศก็จะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเช่นกัน แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากการจำหน่ายไม้อัดแผ่นเรียบของไทยกับต่างประเทศ มีปัจจัยหลายอย่างซึ่งควบคุมไม่ได้เข้ามามีอิทธิพลที่สำคัญอยู่มาก และปัจจัยเหล่านี้มักจะเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ จึงเป็นการยากที่จะคาดคะเนปริมาณความต้องการไม้อัดแผ่นเรียบตลาดต่างประเทศในอนาคตให้มีความถูกต้องแน่นอนหรือใกล้เคียงได้

เพราะปัจจัยบางอย่างกำลังเปลี่ยนแปลงไปจากที่เป็นอยู่ในปัจจุบันแล้ว จะมีผลต่อภาวะการจำหน่ายไม้อัดแผ่นเรียบของไทยในตลาดต่างประเทศทันที เช่น อัตราการว่างเรือ การเพิ่มภาษีและการจำกัดปริมาณการนำเข้า การทุ่มและแย่งตลาดของประเทศคู่แข่งที่สำคัญ การผลิตไม้อัดแผ่นเรียบหรือผลิตภัณฑ์ที่ไร้อัดแทนกันได้ในภายในประเทศของประเทศผู้นำเข้า นโยบายทางการเมืองและเศรษฐกิจของแต่ละประเทศ เป็นต้น

ประเทศไทยจึงควรส่งเสริมการจำหน่ายไม้อัดแผ่นเรียบทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นการอุปโภคทางตรงหรือทางอ้อมเพื่อให้การผลิตไม้อัดแผ่นเรียบของไทยมีปริมาณการผลิตที่ใกล้เคียงหรือเท่ากับความสามารถในการผลิตที่มีอยู่ ซึ่งจะเป็นการที่จะช่วยให้ช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นได้ โดยมีต้นทุนที่ต่ำมากที่สุด อันจะเป็นมาตรการที่ช่วยสนับสนุนให้มีการนำวัตถุดิบจากการเกษตร (Agro-Industry) มาแปรสภาพเป็นไม้อัดแผ่นเรียบเพื่อทดแทนการนำเข้าและทดแทนการใช้ไม้แปรรูปซึ่งมีราคาและขาดแคลนอยู่ปัจจุบันนี้