

สรุปและข้อเสนอแนะ



จากการวิจัยสรุปผลได้ดังนี้

ก. ลักษณะทั่วไป การวิเคราะห์หลักเกณฑ์ทั่วไปของกิจการส่งแรงแอกนอกราชอาณาจักร จากแบบสอบถาม มีดังนี้

๑. การจดทะเบียนของกิจการ ผู้ประกอบธุรกิจส่งแรงแอกนอกราชอาณาจักร ส่วนใหญ่จำนวน ๕๖ ราย (ร้อยละ ๘๖.๒) ดำเนินงานในรูปแบบบริษัทจำกัด รองลงมา ๗ ราย (ร้อยละ ๑๑.๘) ทั้งอยู่ในรูป ห้างหุ้นส่วนจำกัด และมีห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ๑ ราย (ร้อยละ ๑.๕) รัฐวิสาหกิจ ๑ ราย (ร้อยละ ๑.๕)

๒. ลักษณะของกิจการ กิจการที่เป็นคนไทยล้วน ๆ มีมากถึง ๕๔ ราย (ร้อยละ ๘๓.๑) กิจการที่คนไทยมีส่วนร่วมถือหุ้นกับชาวต่างชาติ ๑๑ ราย (ร้อยละ ๑๖.๙)

๓. ทุนจดทะเบียนของกิจการ ธุรกิจส่งแรงแอกนอกราชอาณาจักรส่วนใหญ่จำนวน ๒๖ ราย (ร้อยละ ๔๖.๖) มีทุนจดทะเบียนระหว่าง ๑๐๐,๐๐๐ - ๑,๐๐๐,๐๐๐ บาท รองลงมา ๑๕ ราย (ร้อยละ ๒๕.๒) มีทุนจดทะเบียนระหว่าง ๑,๐๐๐,๐๐๐ - ๑๐,๐๐๐,๐๐๐ บาท และจำนวนกิจการที่มี ทุนจดทะเบียนเกินกว่า ๑๐,๐๐๐,๐๐๐ บาท มี ๖ ราย (ร้อยละ ๙.๒)

๔. ระยะเวลาการดำเนินงานของกิจการ กิจการส่งแรงแอกส่วนใหญ่จำนวน ๒๕ ราย (ร้อยละ ๓๘.๘) ดำเนินกิจการมาเป็นเวลานานกว่า ๑๐ ปี รองลงมา ๒๒ ราย (ร้อยละ ๓๗.๙) ดำเนินกิจการอยู่ในระหว่าง ๕ - ๑๐ ปี ส่วน ๑๔ ราย (ร้อยละ ๒๓.๓) ดำเนินกิจการน้อยกว่า ๕ ปี

๕. สถานที่รับซื้อแร่ กิจการส่วนใหญ่จำนวน ๕๕ ราย (ร้อยละ ๘๘.๖) มีสถานที่รับซื้อแร่ มีเพียง ๑๐ ราย (ร้อยละ ๑๕.๘) ไม่ได้ขออนุญาตจัดตั้งสถานที่รับซื้อแร่ เนื่องจากเป็นแร่ที่ได้รับการ ยกเว้นได้แก่ ฟลูออไรต์ แมโรไทต์

๖. สถานที่เก็บแร่ กิจการส่วนใหญ่ ๓๓ ราย (ร้อยละ ๕๐.๘) ทอมว่าสถานที่เก็บแร่เป็น ของกิจการเอง จำนวน ๒๖ ราย (ร้อยละ ๓๖.๓) ทอมว่าเช่าจากผู้อื่น จำนวน ๑๑ ราย (ร้อยละ ๑๖.๙) ทอมว่าทั้งเช่าและมีสถานที่เก็บแร่เป็นของตนเอง สำหรับระยะเวลาการเช่าของกิจการ ๑๒ ราย -

(ร้อยละ ๕๗.๑) ตอบว่าทำสัญญาการเช่าต่ำกว่า ๑ ปี จำนวน ๕ ราย (ร้อยละ ๒๓.๘) ตอบว่าทำสัญญาเช่าในระหว่าง ๑ - ๓ ปี จำนวน ๔ ราย (ร้อยละ ๑๕.๑) ตอบว่าทำสัญญาเช่าสถานที่เก็บแร่เป็นเวลานานกว่า ๓ ปีขึ้นไป

๗. สถานที่รับซื้อแร่และสถานที่เก็บแร่ กิจการที่มีสถานที่เก็บและสถานที่รับซื้อแร่แยกกัน ๒๕ ราย (ร้อยละ ๕๒.๙) กิจการที่มีสถานที่เก็บแร่และสถานที่รับซื้อแร่แยกกัน ๒๖ ราย (ร้อยละ ๕๓.๓)

ข. การส่งออก

๑. แร่ที่ส่งออกจากกิจการสำรวจชนิดของแร่ของกิจการที่ส่งออก อันดับแรกเช่น แร่ฟลูออไรต์ แม่ไรต์ เฟลสปาร์ หังสะเต็น พลวง แมงกานีส ยิปซัม แทนทาลัม ตะกั่ว ตะกรันดีบุก เซอร์คอน เกลโอสินไนท์ และอื่น ๆ เป็นต้น

๒. แหล่งที่มาของแร่ที่ส่งออก กิจการส่งแร่เองที่มีเหมืองแร่เอง ๒๔ ราย (ร้อยละ ๓๑.๙) กิจการรับซื้อแร่จากผู้อื่น ๒๔ ราย (ร้อยละ ๔๓) มีเพียง ๑๓ ราย (ร้อยละ ๒๖) เป็นกิจการที่ทำเหมืองแร่เองและรับซื้อจากผู้อื่น

๓. การขายแร่ให้กับลูกค้า กิจการที่ขายแร่ให้กับผู้ใช้ในต่างประเทศโดยตรงมีมากถึง ๓๑ ราย (ร้อยละ ๕๓.๓) กิจการที่ขายแร่ผ่านตัวแทนต่างประเทศมี ๑๑ ราย (ร้อยละ ๑๖.๕) กิจการที่ขายแร่ผ่านตัวแทนในประเทศมีเพียง ๑ ราย (ร้อยละ ๑.๖)

๔. ชนิดของสัญญาที่ใช้ในการขนส่งสินค้า กิจการส่วนใหญ่ ๓๑ ราย (ร้อยละ ๕๓.๓) ตอบว่าใช้สัญญา FOB ในการขนส่งสินค้าอย่างเดี่ยว กิจการที่ตอบว่าใช้สัญญา CIF ในการขนส่งสินค้าอย่างเดี่ยว ๑๐ ราย (ร้อยละ ๑๕.๔) ตอบว่าใช้สัญญา C&F อย่างเดี่ยว ๔ ราย (ร้อยละ ๖.๒) ตอบว่าใช้สัญญา FOB และ CIF ๑๔ ราย (ร้อยละ ๒๑.๕) ตอบว่าใช้สัญญา FOB และ C&F ๔ ราย (ร้อยละ ๖.๒) ส่วน ๒ ราย (ร้อยละ ๓.๐) ตอบว่าใช้สัญญา FOB และ Ex-warhouse

๕. กลุ่มประเทศของลูกค้าที่ซื้อแร่จากกิจการ เป็นอันดับหนึ่ง ลำดับแรกคือกลุ่มประเทศยุโรป อันดับสองคือประเทศญี่ปุ่น อันดับสามคือประเทศสหรัฐอเมริกา และอันดับสี่คือกลุ่มประเทศอาเซียน กลุ่มประเทศยุโรปเป็นตลาดแร่ที่สำคัญของแร่พลวง หังสะเต็น ประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดแร่ที่สำคัญของแร่หังสะเต็น พลวง แม่ไรต์

๖. การติดคอข้อขายแร่จำแนกตามชื่อของการสื่อสาร กิจกรรมที่ใช้เทคโนโลยีอย่างเดี่ยว ๒๒ ราย (ร้อยละ ๓๓.๕) กิจกรรมที่ใช้เทคโนโลยีและโทรศัพท์ ๒๐ ราย (ร้อยละ ๓๐.๘) กิจกรรมที่ใช้เทคโนโลยีและจดหมาย ๑๒ ราย (ร้อยละ ๑๘.๕) กิจกรรมที่ใช้เทคโนโลยี, โทรศัพท์และจดหมาย ๖ ราย (ร้อยละ ๙.๒) กิจกรรมที่ใช้โทรศัพท์และจดหมาย ๔ ราย (ร้อยละ ๖.๐) และมีเพียง ๑ ราย (ร้อยละ ๑.๕) ใช้จดหมาย

๗. ระยะเวลาของสัญญาซื้อขายแร่ กิจกรรมส่วนใหญ่จำนวน ๗๒ ราย ทำสัญญาขายแร่เป็นครั้ง ๆ รองลงมาระยะเวลาสัญญาซื้อขายต่ำกว่า ๒ เดือน ทำสัญญาระยะเวลา ๗ - ๑๒ เดือน และสัญญาขายนานกว่า ๑ ปี

๘. ความล่าช้าในการส่งมอบแร่ กิจกรรมส่วนใหญ่จำนวน ๔๖ ราย (ร้อยละ ๗๒.๘) ไม่เคยประสบปัญหาในความล่าช้าในการส่งมอบแร่มี ๑๕ ราย (ร้อยละ ๒๕.๒) สาเหตุส่วนใหญ่จำนวน ๑๒ ราย (ร้อยละ ๒๓.๒) เกิดจากรวมรวมแร่ไม่ครบตามจำนวน ปัญหาการขนส่งของ เนื่องจากเรือรับสินค้าไม่เข้าท่าเรือตามกำหนดลงเรือ ๔ ราย (ร้อยละ ๒๑.๒) เป็นลำดับรองลงมา มีเพียง ๒ ราย (ร้อยละ ๑๕.๕) เกิดจากฉนวนพิธีการส่งออกและแร่ที่ส่งมอบมีคุณภาพต่ำกว่าที่ตกลงไว้ในสัญญา ๑ ราย (ร้อยละ ๕.๓)

๙. การขายแร่ผ่านตัวแทน กิจกรรมที่ขายแร่ผ่านตัวแทนโดยตรงและขายผ่านตัวแทนบางมีจำนวน ๓๓ ราย กิจกรรมส่วนใหญ่ ๒๓ ราย (ร้อยละ ๖๙.๗) ให้คำตอบว่าไม่มีอุปสรรคกิจกรรมจำนวน ๖ ราย (ร้อยละ ๑๘.๒) ให้คำตอบว่าถูกตัวแทนกดราคาและมีเพียง ๔ ราย (ร้อยละ ๑๒.๑) ให้คำตอบว่าตัวแทนไม่เสียเท่าที่ควร

๑๐. คุณภาพของแร่ที่ส่งออก กิจกรรมส่วนใหญ่จำนวน ๕๐ ราย (ร้อยละ ๗๔.๕) ไม่เคยส่งแร่ที่มีคุณภาพต่ำกว่าในสัญญาซื้อขาย กิจกรรมที่เคยส่งแร่ที่มีคุณภาพต่ำกว่าในสัญญาซื้อขาย จำนวน ๑๔ ราย (ร้อยละ ๒๑.๕) ผลของการส่งแร่คุณภาพต่ำกว่าที่กำหนดในสัญญาซื้อขายนั้น ส่วนใหญ่มีจำนวน ๑๐ ราย (ร้อยละ ๗๑.๕) ถูกผู้ซื้อปฏิบัติตามที่กำหนดในเงื่อนไขสัญญา ผู้ซื้อยอมรับสินค้าแต่ขอลดราคาซื้อลงมีจำนวน ๓ ราย (ร้อยละ ๒๑.๕) และมีเพียง ๑ ราย (ร้อยละ ๗.๑) ผู้ซื้อไม่ยอมรับสินค้า

๑๑. การใช้สถาบันในการตรวจสอบน้ำหนักและผลวิเคราะห์แร่ กิจกรรมส่วนใหญ่ จำนวน ๕๕ ราย (ร้อยละ ๘๔.๖) ใช้บริษัทวิเคราะห์แร่กลางทำการตรวจสอบน้ำหนักและวิเคราะห์แร่กิจกรรมที่ใช้ของวิเคราะห์ของบริษัทผู้ซื้อและผู้ขายเป็นผู้ทำการตรวจสอบน้ำหนัก และวิเคราะห์แร่จำนวน ๘ ราย (ร้อยละ ๑๒.๓) เป็นลำดับรองลงมาและมีเพียง ๒ ราย (ร้อยละ ๓.๑) ที่ใช้หน่วยงานของรัฐมาเป็นผู้ตรวจสอบน้ำหนักและวิเคราะห์แร่

๑๖. การรับเงินค่าแร่ที่ส่งออก กิจกรรมส่วนใหญ่จำนวน ๔๓ ราย (ร้อยละ ๖๖.๖) ให้คำตอบว่าการรับเงินค่าแร่ที่ส่งส่งออกสองครั้งคือ เมื่อแรลงเรือแล้วจะรับชำระค่าแร่ในจำนวนที่ตกลงไว้ เช่น ๘๐ - ๘๐ เปอร์เซ็นต์ ของมูลค่าแร่ที่ส่งออกตามผลชั่งน้ำหนัก และวิเคราะห์แร่เบื้องต้น (Provisional Weight/Assay) และรับชำระค่าแร่เพิ่ม ๑๐ - ๒๐ เปอร์เซ็นต์ ตามผลการชั่งน้ำหนักและวิเคราะห์แร่ครั้งสุดท้าย กิจกรรมอีก ๑๖ ราย (ร้อยละ ๒๔.๖) ให้คำตอบว่าการรับเงินค่าแร่โดยใช้ผลการชั่งน้ำหนักและวิเคราะห์แร่ สถานที่ต้นทางให้คำตอบว่าการรับเงินค่าแร่โดยใช้น้ำหนักและวิเคราะห์แร่สถานที่ปลายทางมีจำนวน ๖ ราย (ร้อยละ ๙.๖)

ค. ความคิดเห็นของผู้ส่งออก

๑. ลำดับความต้องการด้านต่าง ๆ ของธุรกิจในเรื่องความช่วยเหลือของรัฐบาลต่อกิจการส่งออก ความต้องการลำดับแรกของธุรกิจส่งออกในเรื่องความช่วยเหลือของรัฐบาลต่อกิจการส่งออกคือ ดุลการค้าหลวงแร่ เนื่องจากผู้ประกอบการเหมืองแร่เห็นว่าดุลการค้าหลวงแร่ปัจจุบันไม่ให้ความเป็นธรรม ลำดับสองคือช่วยเหลือผู้ส่งออกในด้านการเงิน ลำดับสามให้ข้อมูลทางคานคาลาแบริ เช่น ความต้องการของประเทศผู้ซื้อ ลำดับสุดท้ายคือการแจ้งผลวิเคราะห์แร่โดยกรมทรัพยากรธรณี อนึ่งถึงแม้ความต้องการในด้านการช่วยเหลือผู้ส่งออกในด้านการเงินจะมาเป็นลำดับสอง ในความคิดเห็นของผู้ทำการวิจัยเห็นว่ารัฐบาลไทยช่วยเหลือผู้ส่งออกโดยทั่วไปโดยอยู่แล้วในรูปของการทำ **Packing Credit** โดยผ่านธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ประการหนึ่ง อีกประการหนึ่งผู้ที่จะเข้ามาทำธุรกิจเหมืองแร่ควรจะต้องมีเงินทุนประกอบการมากพอสมควร

๒. ลำดับความสำคัญของปัญหาในการดำเนินงานของกิจการ ปัญหาสำคัญอันดับแรกคือค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง เช่น ค่าขนส่งแร่ ค่าน้ำมันขนส่งแร่ เป็นต้น ลำดับสองคือการมีคู่แข่งกับต่างประเทศ ลำดับถัดมาคือขาดแคลนบุคลากรที่มีความสามารถเฉพาะด้าน ลำดับสี่คือขาดความรู้ในด้านการหากตลาด ลำดับสุดท้ายคือมีการแข่งขันกันเองในประเทศทำให้เกิดผลเสียต่อตัวราคากันเอง

๓. ความคิดเห็นเกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยแร่ที่ใช้อยู่ปัจจุบัน กิจกรรมที่ให้คำตอบว่ากฎหมายว่าด้วยแร่ที่ใช้อยู่ปัจจุบันไม่มีผลกระทบระเทือนของกิจการเป็นส่วนใหญ่ ๓๗ ราย (ร้อยละ ๕๖.๕) กิจกรรมที่ให้คำตอบว่าเป็นอุปสรรค ๑๖ ราย (ร้อยละ ๑๘.๕) กิจกรรมที่ให้คำตอบว่าทำให้ธุรกิจส่งออกดีขึ้น ๓ ราย (ร้อยละ ๔.๖) และไม่ตอบจำนวน ๑๓ ราย (ร้อยละ ๒๐.๑)

ดังนั้นธุรกิจส่งออกนอกราชอาณาจักรในการวิจัยนี้ คือ

๑. ธุรกิจส่งออกนอกราชอาณาจักรที่ทำการศึกษวิจัยในเขตกรุงเทพมหานครและจังหวัดใกล้เคียงทั้งหมด
๒. ธุรกิจส่งออกนอกราชอาณาจักร ศึกษาวิจัยจากรายชื่อของผู้ส่งออกนอกราชอาณาจักร พ.ศ. ๒๕๒๓ ซึ่งได้รายชื่อกมาจาก ฝ่ายสถิติกองเศรษฐกิจและเผยแพร่ กรมทรัพย์สินทางพาณิชย์

จากการศึกษาวิจัยที่ผ่านมาจะเห็นว่า การส่งออกของสินค้าแร่สิน พ.ศ. ๒๕๒๓ มีมูลค่า ๑๔,๕๓๔.๖ ล้านบาท สูงกว่าปีที่แล้วถึงร้อยละ ๒๕.๒ ทำให้สินค้าแร่ เป็นสินค้าที่ทำรายได้เข้าประเทศเป็นอันดับสองรองจากข้าว นับได้ว่าแร่ เป็นสินค้าสำคัญในการนำเงินตราต่างประเทศนอกจากนี้ภาคกลางซึ่งถือว่าเป็นคำตอบแทน ทรัพยากรธรรมชาติที่ผลิตแร่จะพึ่งพาแร่ให้แก่วัสดุเป็นรายได้ โดยตรงที่สำคัญของรัฐบาลภาคกลางแร่ใน พ.ศ. ๒๕๒๓ รัฐโคกลางแร่ ๔,๑๒๖.๘ ล้านบาท (ดูรายละเอียดภาคผนวกสูงกว่า พ.ศ. ๒๕๒๒ ถึงร้อยละ ๒๓ ดังนั้นการส่งเสริมอุตสาหกรรมเหมืองแร่ในด้านการส่งออกจึงเป็นความรับผิดชอบร่วมกันทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชน

สำหรับข้อเสนอแนะให้รัฐบาลในการที่จะส่งเสริมอุตสาหกรรมเหมืองแร่ในด้านการส่งออก สรุปได้ดังนี้

๑. รัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องคือ กรมทรัพย์สินทางพาณิชย์พิจารณาทบทวนอัตราภาคกลางแร่ สำหรับบางชนิดให้เหมาะสมเสียใหม่ เพราะหากเก็บภาคกลางแร่สูงเกินไปความเป็นจริงแล้วย่อมเกิดผลเสีย อาทิเช่น แหลงแร่ที่มีความสมบูรณ์ต่ำไม่สามารถเปิดดำเนินการทำเหมืองได้เช่น แร่ราคาต่ำได้แก่ แร่แม่ไรต์ ไม่อาจส่งขายต่างประเทศเนื่องจากค่าใช้จ่ายสูง นอกจากนี้แหลงแร่ที่เปิดดำเนินการแล้วอาจต้องปิดเพราะไม่สามารถแข่งขันในด้านการตลาดกับต่างประเทศได้

๒. รัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ควรพิจารณาหาตลาดต่างประเทศให้มากขึ้น เนื่องจากอุตสาหกรรมภายในประเทศยังมีขนาดเล็ก มีความต้องการใช้แร่หรือโลหะอยู่ในเกณฑ์ต่ำ ดังนั้นอุตสาหกรรมเหมืองแร่ จึงต้องอาศัยตลาดต่างประเทศที่จะรับซื้อแร่ออกไปในระดับราคาที่ดีและเหมาะสม การหาตลาดต่างประเทศโดยหาข้อมูลตลาด ประเทศผู้ซื้อและเจรจาให้ประเทศในกลุ่มอาเซียนรับซื้อแร่ประเทศในกลุ่มมากขึ้น

๓. รัฐบาลควรสนับสนุนให้เอกชนลงทุนในด้านการถลุง เป็นโลหะหรือแปรรูปก่อนส่งออก

เป็นการเพิ่มมูลค่าในวงจรส่งออก เช่น พิจารณาให้มีการลดเป็นโลหะหรือแปรรูปสภาพก่อนส่งออกได้แก่ แร่สังกะสี ตะกั่ว สังกะสี หังสะเตน แร่และตะกั่วที่มีธาตุแทนทาลัม พิจารณาตั้งโรงงานผลิตวัสดุและผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมจากแร่ฟลูออไรด์ แร่แม่ไรต์ เป็นต้น

๔. รัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของปรับปรุงสมรรถนะของระบบการขนส่งให้มีประสิทธิภาพขึ้น โดยเฉพาะแร่ที่มีราคาต่ำได้แก่ แร่แม่ไรต์ ฟลูออไรด์ ผู้ส่งออกต้องพบปัญหาต้นทุนการขนส่ง

๕. นโยบายการมีท่าเรือน้ำลึกควรจะได้เร่งรัดให้มากยิ่งขึ้น เพราะท่าที่เป็นอยู่ปัจจุบัน ผู้ส่งออกต้องเผชิญปัญหาการระวางเรือสูงกว่าต่างประเทศ ทำให้เสียเปรียบในการแข่งขันกับตลาดต่างประเทศ

๖. รัฐบาลหรือหน่วยงานเอกชนที่เกี่ยวข้องของควรสนับสนุนกิจการเหมืองแร่อย่างจริงจัง เพราะท่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ผู้ประกอบการมีความรู้สึกว่าการเหมืองแร่ไม่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล ทัศนะความไม่ชัดเจนในกิจการที่ดำเนินการอยู่ อาทิเช่น การกำหนดเขตป่าไม้บางแห่งไม่ตรงกับสภาพความเป็นจริง บางแห่งไม่มีสภาพเป็นป่าอยู่เลยแต่กำหนดไว้ว่าเป็นบริเวณป่าสงวน เป็นต้น ซึ่งขณะนี้คำขอประทานบัตรคงค้างอยู่ที่กระทรวงเกษตรเป็นจำนวนมาก มีผลทำให้การทำเหมืองไม่เจริญก้าวหน้าอย่างที่ควร ก็จะมีผลต่อขารส่งออกอีกด้วย

๗. ลดพิธีการส่งออกให้มีขั้นตอนยังไม่เหมาะสม อาทิเช่น การส่งแร่พลวงซึ่งได้รับรองแหล่งแร่ไม่มีตึกเก็บ เมื่อส่งออกเจ้าหน้าที่กรมทรัพยากรยังต้องไปชักตัวอย่างร่วมกับเจ้าหน้าที่กรมศุลกากรอีกครั้ง

๘. ให้กรมทรัพยากรธรณีแจ้งผลวิเคราะห์ตัวอย่างแร่ให้เร็วขึ้น มักจะประสบปัญหากับผู้ส่งแร่ซีลท์ แร่ลูปแพรม แร่แทนทาลัม เป็นต้น ซึ่งจะต้องให้ธนาคารของผู้ส่งออกทำหนังสือค้ำประกันต่อกรมศุลกากร ซึ่งในทางปฏิบัติต้องใช้เวลา ๒ - ๓ เดือนจะสามารถถอนหนังสือค้ำประกันจากกรมศุลกากรได้ ทำให้เสียค่าใช้จ่ายซึ่งธนาคารคิดค่าคอมมิชชั่นในการออกหนังสือค้ำประกันกับผู้ส่งออก

๙. รัฐบาลควรเร่งรัดส่งเสริมให้คนไทยได้ประกอบกิจการเหมืองแร่มากยิ่งขึ้น เช่น ในกรณีของบริษัทต่างชาติดำเนินกิจการเหมืองแร่เป็นเวลานาน เมื่อจะขอต่ออายุประทานบัตรให้หมักการกำหนดให้คนไทยเป็นผู้เข้าร่วมเพิ่มขึ้น หรือกำหนดว่าแหล่งแร่บางชนิดจำกัดให้แกคนไทยทำโดยเฉพาะ ซึ่งเมื่อพิจารณาเห็นว่าผู้ลงทุนคนไทยผู้ที่มีความสามารถดำเนินการดำเนินกิจการและเงินทุนอยู่แล้ว นอกจากนั้น

รัฐบาลควรถือความช่วยเหลือในด้านการเร่งรัดการสำรวจและพัฒนาแหล่งแร่ให้เป็นไปอย่างรวดเร็ว และทันต่อความต้องการของตลาด ส่งเสริมอุตสาหกรรมที่ใช้ผลิตภัณฑ์แร่ในประเทศไทยโดยเฉพาะแร่รัตนชาติ เพื่อศึกษาเรื่องราวของแร่รัตนชาติ การตลาด และต้นทุนการขนส่ง ซึ่งปัจจุบันนี้ผลิตภัณฑ์รัตนชาติได้ผูกพันอยู่กับตลาดต่างประเทศเป็นส่วนหนึ่ง



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย





ภาพที่ ๒ แสดงใบกำกับราคา

A COMPANY

INVOICE

No. 2524/1

Date. March 11, 1981

Sold to: B Company

Term L/C

Shipped by.

Mark	Description	Unit price in US\$	Amount
PV 30000	ANTIMONY LUMPY OXIDE ORE OF THAI ORIGIN		
ANTWERP	with the following assays;		
1/UP	Sb = 55.06%		
	Pb = 0.04%		
	As = 0.08%		
	S = 0.12%		
	Total 1,500 bags(84 Pallets)		
	Gross weight = 76,545.20 Kgs.		
	Net Weight = 75,420.20 Kgs.		
	Net Dry Weight = 74,190.90 Kgs.		
	@ 55.06% = 4,084.95 m.t.u.	14.75	US\$60,253.01
	Payable 95% of invoice	per m.t.u.	US\$57,240.36
*U.S.DOLLARS FIFTY SEVEN THOUSAND TWO HUNDRED FORTY & 36/100****			

A COMPANY