

## ผลกระทบของการเปิดเสรีการค้าและการปรับตัวในห่วงโซ่อุปทานใน ภาคอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทย\*

เกรียงไกร เตชกานนท์\*\*

ภัททา เกิดเรือง\*\*

### บทคัดย่อ

บทความนี้ศึกษาผลกระทบของการเปิดเสรีการค้าสิ่งทอและเครื่องแต่งกายต่อความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานระดับโลก และการปรับตัวของผู้ผลิตในอุตสาหกรรมสิ่งทอของประเทศไทยในช่วงที่มีการทยอยยกเลิกโควตาภายใต้ความตกลงว่าด้วยสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม (Agreement on Textiles and Clothing: ATC) และภายหลังการยกเลิกโควตา ผู้วิจัยอาศัยข้อมูลการส่งออกเพื่อคำนวณดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage Index: RCA) ของไทยเทียบกับประเทศส่งออกอื่น เพื่อดูแนวโน้มการเปลี่ยนแปลง พร้อมทั้งพิจารณาการเปลี่ยนแปลงของส่วนแบ่งตลาด

\* งานวิจัยนี้ได้รับทุนอุดหนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ผู้เขียนขอขอบคุณ ศ.รังสรรค์ ธนะพรพันธุ์ ที่กรุณาให้คำแนะนำเกี่ยวกับการทำวิจัยในหัวข้อนี้ และขอขอบคุณผู้ประเมินบทความสำหรับความเห็นที่เป็นประโยชน์ ผู้วิจัยขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ของบริษัททุกท่าน เจ้าหน้าที่ของสถาบันพัฒนาสิ่งทอ และสมาคมต่าง ๆ ที่ได้กรุณาใช้เวลาอันมีค่าเพื่อให้ความรู้และข้อมูลที่เป็นประโยชน์สำหรับการเขียนบทความนี้ ขอขอบคุณผู้ช่วยวิจัย น.ส.ทัศนีย์ หอมกลิ่น น.ส.เหมวรรณ คงทอง และนายภาคิน จิตโภคเกษม ที่ได้ช่วยติดต่อประสานงานนัดหมายสัมภาษณ์และรวบรวมข้อมูลสถิติการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้เขียน สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป

\*\* อาจารย์คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ในตลาดโลก บทความนี้ประยุกต์ใช้แนวคิดเรื่องห่วงโซ่แห่งมูลค่าระดับโลก (Global Value Chain) ในการวิเคราะห์ผลของการเปิดเสรีการค้าและการเปลี่ยนแปลงในห่วงโซ่อุปทาน ผู้วิจัยอาศัยข้อมูลจากการวิจัยภาคสนามกับผู้ผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในประเทศไทย 12 บริษัท ผลการศึกษาพบว่าผู้ผลิตขนาดกลางและเล็กยังไม่สามารถปรับตัวได้ดี ในขณะที่ผู้ผลิตเสื้อผ้าขนาดใหญ่ที่ได้ลงทุนในเทคโนโลยีใหม่ ๆ พัฒนาความสามารถในการผลิตและการออกแบบ และ พยายามสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับอุตสาหกรรมต้นน้ำ (สิ่งทอ) เพื่อเสนอบริการแบบครบวงจรแก่ลูกค้ามากขึ้นสามารถปรับตัวได้ อย่างไรก็ตาม การปรับตัวในห่วงโซ่อุปทานการผลิตเครื่องแต่งกายในประเทศไทยยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น ภาครัฐและภาคธุรกิจจำเป็นต้องร่วมมือเพื่อพัฒนาความเชื่อมโยงให้เข้มแข็งต่อไป

### **Abstract**

This paper examines the effect of quota abolishment under the Agreement on Textiles and Clothing (ATC) on Global Value Chain (GVC) in apparel industry and the adjustment of Thai's producers during the ATC and after the quota-free regime. Based on textile and clothing export statistics between 1995 and 2004, we calculate Revealed Comparative Advantage (RCA) index in order to compare the competitiveness of Thailand's textile and garment industries with other major exporting countries. The authors adopt GVC framework to examine the effect of the quota-free on the Thai garment producers. Twelve companies were surveyed and research findings suggested that small and medium size producers faced more difficulty in their business after the quota abolishment. Big apparel manufacturers that have been investing in new technologies, e.g., automatic machines, information technology, computer-aided-design, and design, and undergoing strategic partnership with upstream firms in the supply chain can realize benefit after the quota abolishment. Government and private sector need to consolidate their effort to develop a more effective and closer relationship among industries in the supply chain.

## 1. บทนำ

นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2548 เป็นต้นมา การค้าสิ่งทอและเครื่องแต่งกายระหว่างประเทศได้กลับเข้าสู่กรอบการค้าเสรีตามเจตนารมณ์ของการเจรจาเขตการค้าเสรีรอบอุรุกวัย เมื่อปี พ.ศ. 2536 การเจรจาครั้งนั้นประเทศกำลังพัฒนาประสบความสำเร็จในการจัดทำ “ความตกลงว่าด้วยการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม” (Agreement on Textiles and Clothing: ATC) เพื่อที่จะขจัดอุปสรรคการค้าสิ่งทอภายใต้กรอบข้อตกลงว่าด้วยการค้าสิ่งทอระหว่างประเทศ (Multi-Fibre Arrangement: MFA)<sup>1</sup> การค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในยุคนี้จึงเป็นไปอย่างเสรีมากขึ้น รัฐบาลของประเทศผู้ส่งออกสิ่งทอหลายประเทศมีความกังวลถึงผลเสียที่อาจจะเกิดขึ้นแก่อุตสาหกรรมและการจ้างงานของประเทศตัวเอง เพราะเกรงว่าจะไม่สามารถแข่งขันกับประเทศที่มีความได้เปรียบในการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม เช่น จีน ฮองกง ไต้หวัน เกาหลีใต้ได้ (ITC 2005) การค้าสิ่งทอในยุคหลังระบบโควตานี้ บริษัทผู้ซื้อสามารถเลือกซื้อสินค้าจากประเทศใดก็ได้ที่สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ต้นทุนการผลิตที่ถูกลงที่สุด และสามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้ซื้อได้รวดเร็วที่สุด การแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้นนี้ ผู้ผลิตที่สามารถปรับตัวได้เท่านั้นจึงจะสามารถรักษาสถานะหรือขยายตลาดได้ต่อไป โครงสร้างตลาดและโครงสร้างการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลกจะมีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร การค้าสิ่งทอในยุคหลังโควตานี้จะส่งผลกระทบต่ออย่างกว้างขวางและถือเป็นการเปิดพรมแดนการแข่งขันของผู้ผลิตทุกประเทศในโลก

ประเด็นเรื่องผลกระทบจากการยกเลิกระบบโควตานี้เป็นที่สนใจในวงวิชาการและธุรกิจค่อนข้างมากและมีงานวิจัยจำนวนมากที่พยายามศึกษาผลกระทบนี้ต่อสวัสดิการสังคม แบบแผนการค้าและการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในหลายประเทศ เนื่องจากโครงสร้างของอุตสาหกรรมสิ่งทอในประเทศต่าง ๆ ได้พัฒนามาในช่วงที่การค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มถูกจำกัดด้วยระบบโควตา ดังนั้นโครงสร้างการผลิต การส่งออก และโครงสร้างอุตสาหกรรมจึงไม่ได้พัฒนาไปตามกลไกตลาดที่ผู้ที่มีความได้เปรียบในการส่งออกจะสามารถส่งออกได้ แต่ระบบโควตาได้ให้การคุ้มครองทำให้บางประเทศที่ไม่มี

<sup>1</sup> ผู้ที่สนใจรายละเอียดเกี่ยวกับผลกระทบของ MFA ต่ออุตสาหกรรมสิ่งทอไทย กรุณาดู สมบูรณ์ ศรีประชัย (2530) และ สำหรับประเด็นเรื่องพัฒนาการของ MFA ฉบับต่าง ๆ และ ข้อตกลงสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม (Agreement on Textiles and Clothing: ATC) กรุณาดู Suphat Suphachalasai (1989), Spinanger (1998), Thongpakde and Puppavesa (1999), Nordas (2004) และ ศิริพร บุญสิน (2542) เป็นต้น

ความสามารถในการผลิตก็ยังคงสามารถส่งออกได้ มิงงานวิชาการจำนวนไม่น้อยที่พยายามพยากรณ์ผลกระทบของการเปิดเสรีการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม โดยอาศัยแบบจำลองคุณภาพทั่วไปในการพยากรณ์ในสถานการณ์ต่าง ๆ เช่น งานของ Diao and Somwaru (2001), Nordas (2004) และ Whalley (2006) ซึ่งผลการคาดการณ์ออกมามีคล้ายกันคือประเทศจีนและอินเดียจะเป็นผู้ที่ได้ประโยชน์จากการเปิดเสรี ในขณะที่ประเทศอื่น ๆ จะสูญเสียส่วนแบ่งตลาดอย่างมาก<sup>2</sup> และงานอีกกลุ่มหนึ่งที่วิเคราะห์ถึงการเปลี่ยนแปลงของรูปแบบการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในยุคการค้าเสรี โดยศึกษาข้อมูลสถิติการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในช่วงที่ยังถูกจำกัดด้วยระบบโควตา (ในช่วง ATC) เช่น งานของ Gereffi (1999), Gereffi and Memedovic (2003), USITC (2004), Abernathy et. al. (2005), OECD (2004), Tewari (2005) และ UN (2005) ได้พิจารณาถึงการส่งออกและส่วนแบ่งตลาดของประเทศผู้ส่งออกในตลาดสำคัญ ร่วมกับปัจจัยแวดล้อมอื่น ๆ เช่น ต้นทุนแรงงาน โครงสร้างพื้นฐาน ท่าเรือที่ตั้ง บรรยากาศในการลงทุน ความพร้อมของวัตถุดิบ และนโยบายของบรรษัทข้ามชาติ (โดยเฉพาะบริษัทผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่ของโลกที่จัดซื้อเครื่องแต่งกายจากประเทศอื่น ๆ) ซึ่งผลการศึกษามีความแตกต่างจากงานกลุ่มแรกเล็กน้อย กล่าวคือ นักวิจัยกลุ่มนี้เชื่อว่าปัจจัยที่จะกำหนดความสามารถในการแข่งขัน และการรักษาตลาดส่งออกนั้นไม่ได้ขึ้นกับปัจจัยด้านต้นทุนเพียงอย่างเดียว แต่ขึ้นกับปัจจัยด้านอื่นด้วย เช่น ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อได้อย่างรวดเร็ว การตอบสนองต่อความต้องการทางเทคนิคและคุณภาพที่เพิ่มสูงขึ้นได้ เป็นต้น ซึ่งโดยนัยแล้ว หมายความว่ากลุ่มประเทศอเมริกาใต้ และประเทศยุโรปตะวันออกที่อยู่ใกล้ตลาดใหญ่ทั้งสองนี้ก็ยังคงมีความได้เปรียบอยู่ กระนั้นก็ตามงานทั้งสองกลุ่มนี้ก็มิได้ปฏิเสธถึงความสำคัญของปัจจัยความได้เปรียบด้านต้นทุนแรงงาน เพราะอุตสาหกรรมตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปยังเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้นอยู่

ในช่วงปี 2547 – 2548 งานวิจัยจำนวนหนึ่งได้ให้มุมมองเกี่ยวกับผลกระทบของการเปิดเสรีว่าจะเกิดการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ภายในห่วงโซ่อุปทานของ การค้าปลีก – เครื่องนุ่งห่ม – สิ่งทอ

<sup>2</sup> สำหรับผู้ที่สนใจในประเด็นนี้ กรุณาดู OECD (2003), Liberalising Trade in Textiles and Clothing: A Survey on Quantitative Studies, OECD Working Paper ที่ได้ทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับการศึกษาผลกระทบของการยกเลิก MFA ในเชิงปริมาณอย่างละเอียดและค่อนข้างสมบูรณ์

(retail-apparel-textile supply chain)<sup>3</sup> ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อประเทศกำลังพัฒนาที่เป็นผู้ส่งออกเครื่องนุ่งห่ม เช่น งานของ Nordas (2004) Abernathy et. al. (2005) Palpacuer et. al. (2005) และ Risen (2005) โดยมีการกล่าวว่าการยกเลิกระบบโควตา จะเร่งให้เกิดการปรับตัวขนานใหญ่ในการค้าปลีกและห่วงโซ่อุปทาน และ “จะเปลี่ยนวิธีการดำเนินธุรกิจของอุตสาหกรรมนี้ทั้งหมด”<sup>4</sup> เนื่องจากผู้ซื้อไม่จำเป็นต้องสนใจเรื่องข้อจำกัดเชิงปริมาณอีกต่อไป การจัดซื้อและการเลือกผู้ผลิตเพื่อดำเนินการตัด เย็บ ในขั้นตอนต่าง ๆ สามารถทำได้อย่างอิสระมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อการกระจายคำสั่งผลิตไปยังสถานที่ที่มีความได้เปรียบด้านต้นทุนและการส่งมอบมากที่สุด สำหรับประเทศไทยซึ่งจัดเป็นประเทศผู้ส่งออกสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มประเทศหนึ่ง การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการค้าของโลกภายหลังการยกเลิกโควตาส่งทอและเครื่องนุ่งห่มประเทศหนึ่ง การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการค้าของโลกภายหลังการยกเลิกโควตาส่งทอและเครื่องนุ่งห่มนี้ย่อมส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมนี้อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่เนื่องจากเรื่องนี้เป็นเรื่องใหม่ รูปแบบการค้าจะเปลี่ยนไปอย่างไร กลยุทธ์ของผู้ซื้อสิ่งทอรายใหญ่จะเปลี่ยนไปทิศทางใด และการเปลี่ยนแปลงนี้จะส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตในประเทศไทยอย่างไร คำตอบที่ชัดเจนในประเด็นเหล่านี้ยังคงต้องใช้เวลาค้นคว้าเพิ่มเติมต่อไป<sup>5</sup>

เนื่องจากการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการกีดกันเชิงปริมาณภายใต้ MFA และ ATC ประเทศไทยจึงไม่อาจหลีกเลี่ยงผลกระทบที่จะตามมาหลังการเปิดเสรีสิ่งทอได้ ดังนั้น บทความนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะทบทวนสถานะทางการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม

<sup>3</sup> แนวคิดนี้มีการพูดถึงในช่วงที่ ATC ยังมีผลอยู่ เช่น งานของ Gereffi (1999) และ Gereffi and Memedovic (2003) ที่เสนอแนวคิดว่าด้วย ห่วงโซ่มูลค่าระดับโลก (Global Value Chain GVC) ซึ่งพยายามอธิบายว่าการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มนั้นมีความสัมพันธ์กันในลักษณะเครือข่ายการผลิตที่เชื่อมโยงกันตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบ การผลิต จนถึงการทำตลาดของสินค้าเครื่องนุ่งห่ม โดยผู้ที่มีบทบาทสูงในห่วงโซ่นี้คือผู้ซื้อที่เป็นเจ้าของตราสินค้าหรือผู้ค้าปลีกรายใหญ่ (Brand marketers หรือ Large retailers) ไม่ใช่การค้าสิ่งทอที่เจ้าของโรงงานหรือผู้ผลิตเครื่องแต่งกายเป็นผู้กำหนด

<sup>4</sup> เป็นคำกล่าวจากประสบการณ์เกือบสามสิบปีในการทำงานของ Laura Jones ผู้อำนวยการสมาคมผู้นำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของสหรัฐอเมริกา (United States Association of Importers of Textiles and Apparel: USAITA) อ้างถึงใน Risen (2005, p. 28)

<sup>5</sup> การค้นคว้าประเด็นนี้จำเป็นต้องทำการวิจัยภาคสนาม เช่น การสัมภาษณ์และการใช้แบบสอบถาม สำหรับผู้ที่สนใจเรื่องการเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ผลิตภายในห่วงโซ่อุปทาน หรือ สายโซ่มูลค่า (Global Value Chain) ในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม สามารถอ่านเพิ่มเติมได้จาก Gereffi (1999), Gereffi and Memedovic (2003), Abernathy et. al. (2004), Palpacuer et al. (2005) เป็นต้น

และความสามารถในการแข่งขันของไทยในช่วงที่มีการทยอยยกเลิกโควตา (ATC Integration) และภายหลังการยกเลิกโควตา โดยอาศัยข้อมูลการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยและของโลกเพื่อพิจารณาแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงและเพื่อคำนวณดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage Index: RCA) นอกจากนี้การนำเสนอจะอาศัยข้อมูลสถิติการส่งออกของประเทศไทยและส่วนแบ่งตลาดและเปรียบเทียบกับประเทศต่าง ๆ ในเอเชียที่เป็นผู้ส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มด้วย<sup>6</sup> กรอบเวลาการวิเคราะห์คือตั้งแต่ช่วงข้อตกลง ATC จนถึงปีพ.ศ. 2548 เพื่อจะทำการเชื่อมโยงกับประวัติการใช้โควตาเพื่อการกีดกันทางการค้าในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลก ตลอดจนรวบรวมบทวิเคราะห์ผลกระทบของการบังคับใช้และการยกเลิกโควตาตามข้อตกลง ATC และนำเสนอถึงสภาพการแข่งขัน และการเปลี่ยนแปลงในความสัมพันธ์ภายในห่วงโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมนี้ในระดับโลก ความเข้าใจประเด็นเหล่านี้จะเป็นประโยชน์ในการปรับตัวของภาคอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยและต่อภาครัฐในการกำหนดนโยบายต่อไปในอนาคต

บทความนี้แบ่งออกเป็น 5 ส่วน โดยส่วนแรกคือ บทนำ และส่วนที่สองจะทำการทบทวนประวัติความเป็นมาของข้อตกลงการค้าและผลกระทบต่อแบบแผนการผลิตและการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มโดยจะเน้นที่ข้อตกลงการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม (Agreement on Textiles and Clothing: ATC) ส่วนที่สามจะนำเสนอข้อมูลสถิติการค้าและการคำนวณค่าดัชนีความได้เปรียบของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของประเทศไทย ส่วนที่สี่ อภิปรายถึงผลกระทบของการเปิดเสรีการค้าสิ่งทอต่อประเทศผู้ส่งออกและการเปลี่ยนแปลงในความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลก และการปรับตัวของผู้ผลิตไทยและส่วนสุดท้ายคือการสรุป

## 2. ประวัติความเป็นมาของข้อตกลงการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม และผลกระทบต่อแบบแผนการผลิตและการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม

ข้อตกลงการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม (Agreement on Textiles and Clothing: ATC) เป็นข้อกำหนดเพื่อยกเลิกระบบโควตาที่ถูกใช้มาเป็นระยะเวลานาน ในการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลก

---

<sup>6</sup> ในการศึกษานี้จะให้ความสนใจประเทศในแถบเอเชียที่เป็นผู้ส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม เช่น จีน อินเดีย อินโดนีเซีย บังคลาเทศ และเกาหลีใต้

โดยกำหนดให้มีการทยอย ‘ผนวก’ (Integrate) รายการสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มที่เคยถูกจำกัดโดยโควตา กลับเข้าสู่กรอบการค้าเสรี โดยให้เวลาเตรียมการในช่วงเปลี่ยนผ่านนี้รวม 10 ปี ระหว่าง 1 มกราคม 2538 ถึง 31 ธันวาคม 2547 อย่างไรก็ตาม การที่ระบบโควตาถูกใช้เพื่อกีดกันการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลกมาเป็นเวลานานนั้น ได้ส่งผลกระทบต่อรูปแบบการค้าและสวัสดิการทางสังคมของทั้งประเทศผู้นำเข้าและประเทศผู้ส่งออก ดังนั้น การทยอยยกเลิกโควตาตามข้อตกลง ATC จึงเป็นจุดเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของประวัติศาสตร์การค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลก และในการที่จะวิเคราะห์ผลกระทบของการยกเลิกโควตาสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มทั้งหมดในปี 2548 นี้ เราจำเป็นต้องเข้าใจถึงการใช้อย่างไรในอดีตที่ผ่านมา สาเหตุที่มีความพยายามผลักดันให้มีการยกเลิกโควตานี้ และผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการยกเลิกโควตา

## 2.1 การกีดกันทางการค้าโดยใช้โควตาก่อนถึงการเปิดเสรีทางการค้าตามข้อตกลง ATC

อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม เป็นอุตสาหกรรมที่มีประวัติการกีดกันทางการค้ามายาวนาน โดยในระยะเริ่มแรก สิ่งทอจากญี่ปุ่นถูกจำกัดการนำเข้าในประเทศสหรัฐอเมริกา ภายใต้ข้อตกลงควบคุมการส่งออกแบบสมัครใจ (Voluntary Export Restraints: VERs) ซึ่งถูกใช้แพร่หลายในช่วงปี พ.ศ. 2493 (ค.ศ. 1950) และได้มีการพัฒนาเป็นข้อตกลงสิ่งทออีกหลายฉบับ เริ่มจากในปี พ.ศ. 2505 (ค.ศ. 1962) ได้มีการเจรจาข้อตกลงระยะสั้นเกี่ยวกับสิ่งทอฝ้าย (Short-term Arrangement on Cotton Textiles: STA) ซึ่งต่อมาได้แก้ไขเป็นข้อตกลงระยะยาวว่าด้วยการค้าสิ่งทอฝ้ายระหว่างประเทศ (Long-term Arrangement regarding International Trade: LTA) จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2517 (ค.ศ. 1974) ข้อตกลง LTA ได้กลายมาเป็นข้อตกลงว่าด้วยการค้าสิ่งทอระหว่างประเทศ (Multi-Fibre Arrangement: MFA) ซึ่งกำหนดโควตาการนำเข้าสิ่งทอทั้งประเภทเส้นใยฝ้าย ขนสัตว์ รวมไปถึงเส้นใยประดิษฐ์

MFA เป็นข้อตกลงแบบพหุภาคีภายใต้ข้อตกลงทั่วไปว่าด้วยภาษีศุลกากร (General Agreement on Tariffs and Trade: GATT) ซึ่งเป็นข้อตกลงแบบพหุภาคี โดยประเทศที่เข้าร่วมใช้ข้อตกลงนี้ได้แก่ ประเทศผู้ส่งออกสิ่งทอซึ่งเป็นประเทศกำลังพัฒนา และประเทศผู้นำเข้าซึ่งเป็นประเทศพัฒนาแล้ว 18 ประเทศ ได้แก่ สหภาพยุโรป (15 ประเทศ) สหรัฐอเมริกา นอร์เวย์ และแคนาดา และนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2517 จนถึงปี พ.ศ. 2537 กลุ่มประเทศในข้อตกลงได้มีการเจรจาบังคับใช้ข้อตกลง MFA รวมทั้งสิ้น 4 ฉบับ ได้แก่ MFA

I – MFA IV ซึ่งสาระสำคัญของข้อตกลง MFA คือ การกำหนดให้มีการจำกัดการนำเข้าซึ่งอาจแตกต่างกันตามประเภทสินค้าและประเทศคู่ค้า แต่มีหลักการสำคัญเหมือนกันสามประการ ได้แก่ การกำหนดอัตราการเติบโตขั้นต่ำให้แก่โควตาส่งออกและเครื่องนุ่งห่มในอัตราร้อยละ 6 ต่อปี หลักการไม่เลือกปฏิบัติ (Non-discrimination) ระหว่างผู้ส่งออก และการกำหนดข้อยืดหยุ่นในการส่งออก (Flexibility Provision) ข้อตกลงนี้มีเป้าหมายสำคัญเพื่อปกป้องผู้ผลิตในประเทศผู้นำเข้า (ที่ใช้ข้อตกลง) แต่ในขณะเดียวกันการกำหนดโควตาส่งออกนำเข้าจากแต่ละประเทศเป็นการเปิดโอกาสให้ประเทศกำลังพัฒนาสามารถส่งออกสินค้าได้

อย่างไรก็ตาม ข้อตกลง MFA นี้มีความขัดแย้งกับหลักการของ GATT ที่พยายามผลักดันให้มีการค้าเสรีเกิดขึ้น อีกทั้ง MFA ยังถูกใช้เป็นมาตรการกีดกันทางการค้าของประเทศที่พัฒนาแล้วมากกว่าที่จะถูกใช้ในการป้องกันสถานการณ์ที่สินค้านำเข้าก่อให้เกิดความเสียหายต่อผู้ผลิตในประเทศ (market disruptions) ดังนั้น ในการเจรจาแกตต์รอบอุรุกวัย (Uruguay Round) ในปี พ.ศ. 2537 (ค.ศ. 1994) จึงได้มีการพิจารณาทบทวนข้อตกลง MFA เพื่อหามาตรการที่จะทำให้การค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มเป็นไปอย่างเสรี ผลจากการเจรจาในครั้งนั้นประเทศสมาชิกได้บรรลุถึงข้อตกลงที่จะนำสิ่งทอกลับเข้ามาอยู่ภายใต้กฎเกณฑ์ของแกตต์โดยยกเลิกข้อตกลง MFA และ กำหนดข้อตกลงใหม่ที่เรียกว่า “ความตกลงว่าด้วยสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม” (Agreement on Textiles and Clothing: ATC) ซึ่งกำหนดให้ยกเลิกระบบโควตาแบบค่อยเป็นค่อยไปภายในระยะเวลา 10 ปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538-2547 และมีการเพิ่มอัตราปริมาณการนำเข้า (Quota Growth) ที่แน่นอน ทั้งนี้ ATC ทำหน้าที่เป็นข้อตกลงสำหรับช่วงเปลี่ยนผ่านจากการค้าสิ่งทอภายใต้ระบบโควตา (MFA) มาสู่การค้าเสรีสิ่งทอแบบพหุภาคีภายใต้ข้อตกลงขององค์การการค้าโลก (GATT/WTO) ระบบโควตาทั้งหมดได้ถูกยกเลิกและการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจะไม่มี การจำกัดทางด้านปริมาณนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2548

การดำเนินการเพื่อเปิดเสรีทางการค้าภายใต้ข้อตกลง ATC มีหลักการที่สำคัญสองประการ คือ 1) การรวมผลิตภัณฑ์ (Integration) เข้าสู่ระบบการค้าเสรีของ GATT/WTO แบบค่อยเป็นค่อยไป โดยพิจารณาจากปริมาณการนำเข้าเป็นหลัก และ 2) การเพิ่มปริมาณโควตาส่งออกนำเข้าโดยเพิ่มอัตราการขยาย

โควตานำเข้าที่เหลือ<sup>7</sup> กระบวนการปล่อยเสรีสิ่งทอตามข้อตกลง ATC ในช่วงระยะเวลาทั้งหมด 10 ปี แบ่งได้เป็น 4 ระยะ ได้แก่ ระยะที่หนึ่ง ระหว่าง 1 ม.ค. 38 – 31 ธ.ค. 40 ระยะที่สอง ระหว่าง 1 ม.ค. 41 – 31 ธ.ค. 44 และระยะที่สาม ระหว่าง 1 ม.ค. 45 – 31 ธ.ค. 47 โดยในแต่ละช่วงเวลาก็จะมีการเพิ่มปริมาณขั้นต่ำของสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มที่เปิดเสรีทางการค้า โดยในช่วงแรกจะยกเลิกโควตาร้อยละ 16 ช่วงที่ 2 ผนวกรายการที่เคยถูกจำกัดด้วยโควตาอีกร้อยละ 17 และในช่วงที่ 3 อีกร้อยละ 18 และ ระยะสุดท้ายคือจากวันที่ 1 มกราคม 2548 ก็จะเปิดเสรีทั้งหมด (ดูตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 ปริมาณการนำเข้าที่เปิดเสรีตามข้อตกลง ATC

ช่วงเวลา	ร้อยละของการนำเข้าที่เปิดเสรี <sup>n)</sup> (Minimum Volume Integrated)	ร้อยละของปริมาณ การนำเข้าสะสม (Accumulated Volume Integrated)	อัตราการขยายโควตาที่เหลือ <sup>ข)</sup> (Remaining Quota Growth Rate) (ร้อยละ)
1 ม. ค. 38 – 31 ธ.ค.40	16	16	16
1 ม. ค. 41 – 31 ธ.ค.44	17	33	25
1 ม. ค. 45 – 31 ธ.ค.47	18	51	27
1 ม. ค. 48 เป็นต้นไป	49	100	Full Integration

ที่มา: Mayer (2004)

หมายเหตุ: ก) คิดเป็นร้อยละของปริมาณการนำเข้าในปี 2533 (ค.ศ.1990) เป็นปีฐาน

ข) วิธีคิดใช้ปริมาณการนำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มทั้งหมดในปี 2533 (ค.ศ.1990) เป็นฐาน ตัวอย่างเช่น ประเทศผู้ส่งออกหนึ่งมีข้อตกลงว่าปริมาณการส่งออกสามารถเพิ่มขึ้นได้ ร้อยละ 6 ดังนั้นในระยะที่หนึ่งสามารถเพิ่มปริมาณสินค้าที่ถูกจำกัดภายใต้โควตาร้อยละ 16 ของปริมาณการนำเข้าในปี 2533 คือ ร้อยละ 6.96 ( $6 + 16\% = 6.96$ ) และในระยะที่สองและ ในระยะที่สามอัตราการเติบโตของปริมาณการนำเข้าจะเพิ่มเป็นร้อยละ 25 และร้อยละ 27 คือ ปริมาณการส่งออกไปยังตลาดนี้ได้เป็น ร้อยละ 8.7 ( $6.96 + 25\% = 8.7$ ) และ 11.05 ( $8.7 + 27\% = 11.05$ ) ตามลำดับ

<sup>7</sup> กำหนดโดยประเทศที่อยู่ภายใต้ข้อตกลง MFA อันได้แก่ประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป สหรัฐอเมริกา แคนาดา และนอร์เวย์

พัฒนาการของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลก เป็นผลมาจากการกีดกันการค้า โดยเฉพาะการควบคุมเชิงปริมาณมาเป็นเวลานาน ดังนั้นการยุติระบบโควตาอย่างสิ้นเชิงนับได้ว่าเป็นจุดเปลี่ยนที่สำคัญในประวัติศาสตร์การค้าการลงทุนในอุตสาหกรรมนี้ จากการทบทวนวรรณกรรมในประเด็นเหล่านี้พบว่าในช่วงปลายของข้อตกลง ATC ได้มีบทความทางวิชาการและงานวิจัยจำนวนมากที่ศึกษาถึงผลของการกีดกันการค้าต่อโครงสร้างการผลิตและการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในประเทศต่าง ๆ และพยายามทำนายผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับประเทศผู้ผลิต และส่งออกสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มด้วย โดยรายละเอียดจะกล่าวถึงในส่วนต่อไป

## 2.2 ผลกระทบของระบบโควตาต่อโครงสร้างการผลิตและการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม

การกำหนดโควตาในการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม เป็นการจำกัดปริมาณการนำเข้าสินค้าจากประเทศอื่น ๆ เป็นการบิดเบือนทางการค้าระหว่างประเทศ ส่งผลให้ผู้ผลิตที่มีศักยภาพไม่สามารถส่งออกสินค้าของตนได้เท่ากับปริมาณที่ผู้บริโภคต้องการ ทั้งที่สามารถผลิตสินค้ามีคุณภาพดีและราคาถูกกว่าสินค้าในประเทศผู้นำเข้า แม้โควตาจะมีการบังคับใช้ในสินค้าที่แตกต่างกัน แต่สิ่งที่เหมือนกันคือโควตาทำให้อุตสาหกรรมการผลิตสูงขึ้นทั้งโดยตรงและโดยอ้อม

สำหรับประเทศผู้ส่งออก การได้รับสิทธิในการบริหารจัดการโควตาเองส่งผลให้ประเทศผู้ส่งออกได้รับประโยชน์จากค่าเช่าโควตา (Quota rents) โดยผู้จัดสรรโควตาจะได้รับใบอนุญาตส่งออกซึ่งสะท้อนถึงมูลค่าของค่าเช่าโควตาที่จะได้รับจากการส่งออก อย่างไรก็ดี การที่ผู้จัดสรรโควตามีอำนาจในการกำหนดโควตาในการส่งออกของผู้ผลิตแต่ละราย สามารถก่อให้เกิดแรงจูงใจในการแสวงหาผลประโยชน์จากค่าเช่า (Rent seeking) ของผู้จัดสรรโควตา หรือเกิดการซื้อขายโควตาส่งออกทำให้อุตสาหกรรมสูงขึ้น ผลของการมีโควตาการส่งออกจึงเปรียบเสมือนกับการเก็บภาษีการส่งออก (Tariff) ซึ่งจะส่งผลให้ผู้ผลิตมีต้นทุนสูงขึ้น ทำให้สินค้าส่งออกราคาสูงขึ้น (Nordas, 2004; UN, 2005) ซึ่งราคาสินค้าที่สูงขึ้นนี้ยังเป็นผลให้ผู้ผลิตในประเทศผู้นำเข้าได้รับประโยชน์ ผู้บริโภคเสียประโยชน์เนื่องจากต้องซื้อสินค้าในราคาที่แพงขึ้น และมีตัวเลือกน้อยกว่าที่ควรจะเป็น นอกจากนี้ การใช้โควตาจะทำให้รัฐบาลของประเทศผู้นำเข้าไม่มีรายได้จากการเก็บภาษีนำเข้าอีกด้วย

ระบบโควตาค่าทำให้เกิดการบิดเบือนในการค้าและการลงทุน ทำให้มีการย้ายฐานการผลิตจากประเทศที่ใช้โควตาเต็ม (Quota constrained) ไปยังประเทศที่ไม่ถูกจำกัดโควตาชั่วคราว (temporary unconstrained) ทำให้การผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มกระจายตัวอยู่หลายประเทศซึ่งส่วนใหญ่เป็นประเทศที่มีระดับการพัฒนาค่าหรือเพิ่งเริ่มต้นพัฒนาอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมการตัดเย็บเสื้อผ้าเป็นกิจกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้น ไม่จำเป็นต้องลงทุนในเครื่องจักรมากนัก จึงมีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดค่า ทำให้ประเทศกำลังพัฒนาสามารถเข้าสู่กระบวนการพัฒนาอุตสาหกรรมได้นอกจากนี้ระบบโควตามีส่วนช่วยรับประกันว่าจะสามารถส่งออกและนำเงินตราต่างประเทศเข้ามาเพื่อพัฒนาประเทศต่อไปได้ ซึ่งประวัติศาสตร์การพัฒนาของประเทศพัฒนาแล้ว เช่น ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ไต้หวัน ฮองกง ล้วนแล้วแต่เริ่มต้นด้วยอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม (Palpacuer et. al. 2005)

อย่างไรก็ดี เมื่อพิจารณาในเชิงพลวัตแล้ว เรามิอาจปฏิเสธได้ว่าการจำกัดโควตาค่าให้เกิดการยกระดับของอุตสาหกรรมอันเป็นประโยชน์ต่อประเทศที่ได้รับคำสั่งซื้อ โดยเฉพาะประเทศที่ใช้โควตาส่งออกเต็มจำนวนแล้ว (เช่น ประเทศในเอเชียตะวันออก) เพราะการจำกัดโควตาเป็นการจำกัดเชิงปริมาณและใช้เฉพาะกับสินค้าบางประเภท ดังนั้นผู้ผลิตในประเทศเหล่านี้จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนไปผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นเพื่อไม่ต้องเผชิญกับปัญหาโควตา ในขณะที่เดียวกันการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มประเภททั่วไป (mass production) ที่มีต้นทุนการผลิตต่ำที่ใช้โควตาเต็มแล้วก็ย้ายไปยังประเทศอื่นที่เพิ่งเริ่มต้นกระบวนการพัฒนาอุตสาหกรรม ซึ่งยังไม่ถูกจำกัดหรือถูกจำกัดภายใต้ระบบโควตาน้อย (UNCTAD, 2005:13) เราอาจกล่าวได้ว่าโควตานำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มตามข้อตกลง MFA นี้มีข้อดีคือสามารถส่งเสริมให้มีการยกระดับคุณภาพของสินค้าที่ผลิตในบางประเทศได้ แต่ในอีกด้านหนึ่งก็อาจส่งผลเสียเพราะเป็นการปกป้องประเทศผู้ผลิตที่ไม่มีประสิทธิภาพ ทำให้ไม่มีแรงจูงใจในการพัฒนาเทคโนโลยีและประสิทธิภาพในการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ซึ่งประเทศเหล่านี้ก็จะประสบปัญหาเมื่อการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มกลับเข้าสู่การค้าเสรี แม้ว่าจะมีการให้เวลา 10 ปีในการปรับตัวภายใต้ข้อตกลง ATC ก็ตาม

แม้ว่าข้อตกลง ATC ได้กำหนดกรอบเวลา และขยายปริมาณโควตาค่านำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มโดยรวมให้เพิ่มสูงขึ้น แต่มีผู้ตั้งข้อสังเกตว่าการเปิดเสรีการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ยังคงเป็นไปอย่างจำกัด (Nordas, 2004) และ มีลักษณะ “ถ่วงหลัง” (Tewari, 2005) กล่าวคือ การดำเนินการ

ยกเลิกโควตาการนำเข้าในช่วงระยะที่หนึ่งและระยะที่สองของ ATC Integration ประเทศผู้นำเข้าขยายปริมาณการนำเข้าหรือผนวกรายการสินค้าสิ่งทอที่ไม่เคยอยู่ภายใต้ข้อตกลง MFA เป็นอันดับแรก นอกจากนี้ ยังเลือกยกเลิกโควตาส่งทอในผลิตภัณฑ์ที่มีการใช้โควตาการนำเข้าต่ำ ประเทศผู้ส่งออกจึงไม่ได้ประโยชน์มากนักจากการทยอยยกเลิกโควตาส่งทอทั้งสามระยะสำหรับรายการสิ่งทอที่มีความอ่อนไหวต่อการกำหนดโควตาและสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูงนั้น ผู้นำเข้าก็เลือกที่จะเปิดเสรีการค้าในระยะสุดท้ายของ ATC (คือการเปิดเสรีทั้งหมด) การเปิดเสรีทางการค้าข้างต้นเป็นผลให้ข้อตกลง ATC มีลักษณะ “ถ่วงหลัง” (back loaded) คือการทยอยยกเลิกโควตาส่งทอและเครื่องนุ่งห่มที่มีความสำคัญจะอยู่ในช่วงสุดท้ายของ ATC Integration (Tewari, 2005) ลักษณะ “ถ่วงหลัง” นี้ เห็นได้ชัดเจนจากข้อมูลปริมาณโควตาการนำเข้าในสหรัฐอเมริกา แคนาดา และสหภาพยุโรปที่ยกเลิกไปในช่วงระยะที่หนึ่งถึงระยะที่สามมีเพียง 164 โควตาจากทั้งหมด 1,271 โควตา หรือคิดเป็นร้อยละ 13 ของโควตาที่เหลือมาจากข้อตกลง MFA (ดูตารางที่ 2) นอกจากนี้กระบวนการ ATC Integration ยังยึดปริมาณการนำเข้าสินค้าเป็นเกณฑ์ในการยกเลิกโควตา แทนที่จะพิจารณาด้านมูลค่า ผู้นำเข้าจึงเลือกสินค้าที่มีมูลค่าต่ำ ผนวกกลับสู่ระบบของเกณฑ์ในระยะที่หนึ่งถึงระยะที่สาม ในขณะที่กลุ่มสินค้าที่มีมูลค่าสูงซึ่งส่วนใหญ่ เช่น เครื่องแต่งกายต่าง ๆ มาอยู่ในช่วงสุดท้าย ทำให้มีการคาดว่าการเปิดเสรีอาจก่อให้เกิดปัญหาต่อการปรับตัวของทั้งประเทศผู้นำเข้าและประเทศผู้ส่งออกเมื่อโควตาทั้งหมดถูกยกเลิกภายหลังปี พ.ศ. 2547 (Mayer, 2004)

ตารางที่ 2 ปริมาณโควตาการนำเข้าที่ยกเลิกในชั้นที่ 1-3 ของ ATC

(จำนวนโควตา)	แคนาดา	สหภาพยุโรป	สหรัฐอเมริกา	รวม
ปริมาณโควตาการนำเข้าที่เหลือจาก MFA	295	218	758	1271
ปริมาณโควตาการนำเข้าที่ยกเลิกในชั้นที่ 1 ถึง 3	56	51	57	164
ปริมาณโควตาการนำเข้าที่ต้องยกเลิกนับตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 48	239	167	701	1107
ร้อยละของโควตาทั้งหมด (สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม) ภายใต้ MFA ที่ต้องยกเลิกก่อน 1 ม.ค. 48	19.0	23.4	7.5	12.9
ร้อยละของโควตาเครื่องนุ่งห่มภายใต้ MFA ที่ต้องยกเลิกก่อน 1 ม.ค. 48	7.0	6.0	6.5	

ที่มา: WTO (2001; pp.219-221) และ Mayer (2004)

ก่อนที่ข้อตกลง ATC จะสิ้นสุดลงในวันที่ 31 ธันวาคม 2547 นั้น มีงานวิจัยจำนวนหนึ่งพยายามศึกษาถึงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในยุโรปภายใต้โควตาที่แน่วโน้มการแข่งขันจะรุนแรงขึ้นโดยใช้แบบจำลองดุลยภาพทั่วไป ผลการคาดการณ์บ่งชี้ว่าผู้ผลิตที่มีประสิทธิภาพมากหรือมีต้นทุนต่ำกว่า มีกำลังการผลิตมากกว่าและมีอัตราการใช้โควตาเต็มที่จะมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้น<sup>8</sup> (Nordas, 2004; USITC, 2004; Tewari, 2005; Whalley, 2006) และ จีนจะกลายเป็นผู้ส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มรายใหญ่ที่สุดในตลาดสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป (Nordas, 2004) งานวิจัยหลายชิ้นได้ข้อสรุปคล้ายกัน คือการยกเลิกโควตาส่งทอและเครื่องนุ่งห่มจะส่งผลให้ส่วนแบ่งตลาดของผู้ส่งออกรายสำคัญเปลี่ยนแปลงไป โดยส่วนแบ่งตลาดของจีนและอินเดียจะเพิ่มขึ้นอย่างมากทั้งในตลาดสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกา สำหรับประเทศกำลังพัฒนาอื่นจะสูญเสียส่วนแบ่งตลาดอย่างเห็นได้ชัด ส่วนกลุ่ม

<sup>8</sup> จากการศึกษาของ Tewari (2005) จีน เอเชียใต้ อินโดนีเซีย ไทย มาเลเซีย จะสามารถเข้าสู่ตลาดสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกาได้ง่ายกว่าประเทศที่มีต้นทุนการผลิตสูง เช่น ประเทศในละตินอเมริกา ตะวันออกกลาง แอฟริกาเหนือ และยุโรปตะวันออก

ประเทศซึ่งเคยได้ประโยชน์จากข้อตกลงการค้าในภูมิภาค (Preferential Trade Agreements: PTAs) เช่น เม็กซิโก ซึ่งส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกา และประเทศแอฟริกาเหนือ ตุรกี และกลุ่มประเทศในยุโรปกลาง และยุโรปตะวันออกซึ่งส่งออกไปยังสหภาพยุโรปจะสูญเสียส่วนแบ่งตลาดเช่นกัน (เช่น Diao and Somwaru, 2001; และ Nordas, 2004 เป็นต้น)<sup>9</sup>

อย่างไรก็ดี การคาดการณ์โดยแบบจำลองเหล่านี้ก็มีข้อจำกัดเช่นกัน การพิจารณาเฉพาะความสามารถในการแข่งขันทางด้านต้นทุนเพียงอย่างเดียว อาจไม่สามารถอธิบายสิ่งที่เกิดขึ้นได้ถูกต้องทั้งหมด การเปลี่ยนแปลงส่วนแบ่งตลาดของผู้ส่งออกแต่ละประเทศที่ได้จากการทำนายโดยใช้แบบจำลอง ไม่ได้พิจารณาถึงโครงสร้างการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม การจัดซื้อ และรูปแบบการค้าที่เปลี่ยนไปในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา (Nordas, 2004; OECD, 2003; USITC, 2004) ในการวิเคราะห์ผลกระทบของการยกเลิกโควตาต่อรูปแบบการค้า Tewari (2005) ชี้ให้เห็นว่า การตัดสินใจในการจัดซื้อ (Sourcing decision) ยังเป็นอีกประเด็นหนึ่งที่ต้องพิจารณานอกเหนือไปจากความสามารถในการแข่งขันทางด้านต้นทุน ซึ่งการตัดสินใจในการจัดซื้อยังขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ได้แก่ ห่วงโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมเสื้อผ้าของโลก (Global clothing chains) เวลาในการจัดซื้อและส่งสินค้า (Timeliness in apparel sourcing and supply) ความยืดหยุ่นของผู้ผลิต (Flexibility) ความหลากหลายของสินค้า (Product diversity) ความเสี่ยงของการกักเก็บสินค้า (Inventory risk) ตลอดจนความต้องการต่อการเติมเต็มสินค้าและการค้าปลีกแบบดีมานด์ (Demand for replenishment and lean retailing) ของผู้ค้าปลีกรายใหญ่

นอกจากนี้ การพิจารณารูปแบบการค้าที่จะเปลี่ยนแปลงไปภายหลังข้อตกลง ATC ลีนสุดลง ยังต้องคำนึงถึงประเด็นที่สำคัญอื่น ๆ อาทิเช่น ข้อตกลงการค้าพิเศษในภูมิภาคและระยะทางจากประเทศผู้ผลิตไปยังตลาดยังคงมีความสำคัญอยู่ การตัดสินใจในการจัดซื้อในระดับบริษัท หรือแม้กระทั่งการที่สหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปนำเอามาตรการปกป้องมาใช้กับสินค้าจากจีนเป็นการชั่วคราว (OECD, 2004; Abernathy et. al, 2005; Whalley, 2006) ปัจจัยเหล่านี้ อาจทำให้การเปลี่ยนแปลงไม่รุนแรงอย่างที่คาดการณ์ไว้ ทั้งนี้ ถึงแม้ว่าระบบโควตาในการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจะถูกยกเลิกไป แต่การค้าสิ่งทอ

<sup>9</sup> สำหรับผู้ที่สนใจในประเด็นนี้ กรุณาดู ภัททา เกิดเรือง (2548) ที่ได้ทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับการคาดการณ์ผลกระทบของการเปิดเสรีการค้าสิ่งทอค่อนข้างละเอียด

และเครื่องนุ่งห่มระหว่างประเทศก็ยังคงเผชิญกับภาษีนำเข้า (Tariffs) หรือการใช้มาตรการกีดกันทางการค้าที่มีใช้ภาษี (Non-tariff measures) ได้

อย่างไรก็ดี การยกเลิกโควตาส่งออกและเครื่องนุ่งห่มตามข้อตกลง ATC นี้จะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยไม่น้อยเพียงใดนั้น ขึ้นอยู่กับสถานะทางการค้าของไทยในตลาดโลก ตลอดจนการปรับตัวของผู้ประกอบการไทยและประเทศคู่แข่งในช่วงก่อนข้อตกลง ATC สิ้นสุดลง ดังนั้น เพื่อแสดงรูปแบบการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยที่เป็นอยู่ในปัจจุบันและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคต ส่วนต่อไปของบทความจะพิจารณาโครงสร้างการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลกในภาพรวม รวมทั้งการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยไปยังประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ข้อมูลเหล่านี้นอกจากจะแสดงถึงสถานะทางการค้าของไทยในช่วงก่อนระบบโควตาสิ้นสุดลงแล้ว ยังช่วยในการวิเคราะห์ผลกระทบของการยกเลิกโควตาต่อภาคอุตสาหกรรมของไทย และการเตรียมความพร้อมกับรูปแบบทางการค้าที่คาดว่าจะเปลี่ยนแปลงไปอีกด้วย

### 3. สถานภาพการผลิตและการค้าของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทยในตลาดโลก (ก่อนและหลังเปิดเสรีการค้า)

#### 3.1 ความสำคัญของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม

อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มเป็นอุตสาหกรรมที่มีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจ และการจ้างงานอย่างมาก โดยในปี 2547 อุตสาหกรรมสิ่งทอมีการจ้างงานถึง 1.076 ล้านคน หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 20.3 ของการจ้างงานในภาคอุตสาหกรรม หรือ คิดเป็นร้อยละ 4.5 ของการจ้างงานทั้งหมดในประเทศ นอกจากนี้ ผลผลิตขั้นพื้นฐานสำเร็จรูปยังเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญอีกด้วย เมื่อพิจารณารายละเอียดในภาคการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทย ในปี 2547 ซึ่งมีมูลค่าทั้งหมด 293,568 ล้านบาท จะพบว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติของภาคการผลิตนี้ ร้อยละ 41.5 มาจากการผลิตสิ่งทอและร้อยละ 58.5 มาจากการผลิตเครื่องนุ่งห่ม แม้สัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติในประเทศของการผลิตในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มมีมูลค่ามากกว่าการผลิตสิ่งทอเล็กน้อย แต่การจ้างงานในทั้งสองอุตสาหกรรมมีความแตกต่างกันค่อนข้างมาก ข้อมูลการจ้างงานทั้งหมดภายในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในปี 2547 มีทั้งสิ้น 1.07 ล้านคน ร้อยละ 22.2 อยู่ในอุตสาหกรรมสิ่งทอ และร้อยละ 77.8

อยู่ในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม (ดูตารางที่ 3) แสดงว่า การผลิตเครื่องนุ่งห่มเป็นการผลิตแบบใช้แรงงานเข้มข้น (labor-intensive production) ในขณะที่การผลิตสิ่งทอเป็นการผลิตที่เน้นการแปรรูปวัตถุดิบโดยใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรมากกว่า

เนื่องจากการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม มีความเกี่ยวข้องกับการจ้างงานในประเทศมาก โดยเฉพาะในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป ความสามารถในการผลิตและการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยย่อมมีความสำคัญในการกำหนดขนาดของอุตสาหกรรม ดังนั้นเมื่อการค้าในอุตสาหกรรมนี้ได้กลับเข้าสู่กรอบการค้าเสรี ในช่วง 10 ปีของการทยอยยกเลิกโควตาภายใต้ข้อตกลง ATC จึงเกิดคำถามว่าที่ผ่านมภาคอุตสาหกรรมไทยได้มีการปรับตัวหรือไม่ และเมื่อเปิดเสรีแล้วจะได้รับผลกระทบอย่างไร จะสามารถขยายตลาดการส่งออกได้หรือไม่ และควรปรับตัวอย่างไร ซึ่งประเด็นคำถามเหล่านี้เป็นคำถามสำคัญที่งานวิจัยชิ้นนี้พยายามวิเคราะห์เพื่อหาคำตอบ ผู้วิจัยเห็นว่าการวิเคราะห์การปรับตัวของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทยในช่วงการทยอยยกเลิกโควตา (ATC Integration) รวมถึงผลกระทบของการยกเลิกโควตาต่อสินค้าส่งออกของไทยในช่วงที่ผ่านมา เราควรที่จะพิจารณาสถานะทางการค้าของสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยในช่วงก่อนและหลังการสิ้นสุดของข้อตกลง ATC โดยอาศัยข้อมูลการส่งออกของไทยไปยังตลาดคู่ค้าที่สำคัญในช่วงที่มีการทยอยยกเลิกโควตา และข้อมูลการส่งออกในปี 2548 ซึ่งเป็นปีแรกที่โควตาทั้งหมดได้ถูกยกเลิกไป

ตารางที่ 3 โครงสร้างการผลิตในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม

รายการ	2543	2544	2545	2546	2547
<b>ภาคการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม</b>					
มูลค่าการผลิต (ล้านบาท)	269,521	269,766	273,243	274,548	293,568
การจ้างงาน (พันคน)	1,083.7	1,081.5	1,082.9	1,084.1	1,076.6
<b>อุตสาหกรรมสิ่งทอ</b>					
มูลค่าการผลิต (ล้านบาท)	107,619	108,689	111,259	113,667	121,825
สัดส่วนของมูลค่าการผลิตในกลุ่มสิ่งทอ (ร้อยละ)	39.9	40.3	40.7	41.4	41.5
การจ้างงาน (พันคน)	240.5	241.0	242.0	242.6	238.9
สัดส่วนต่อการจ้างงานในกลุ่มสิ่งทอ (ร้อยละ)	22.2	22.3	22.3	22.4	22.2
<b>อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม</b>					
มูลค่าการผลิต (ล้านบาท)	161,902	161,077	161,984	160,881	171,743
สัดส่วนของมูลค่าการผลิตในกลุ่มสิ่งทอ (ร้อยละ)	60.1	59.7	59.3	58.6	58.5
การจ้างงาน (พันคน)	843.2	840.5	840.9	841.5	837.7
สัดส่วนต่อการจ้างงานในกลุ่มสิ่งทอ (ร้อยละ)	77.8	77.7	77.7	77.6	77.8

ที่มา หนังสือสถิติสิ่งทอไทยปี 2547

### 3.2 สถานะทางการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยในช่วงข้อตกลง ATC และช่วงหนึ่งปีแรกหลังการยกเลิกโควตา (พ.ศ. 2538 – 2548)

เนื้อหาในส่วนนี้จะวิเคราะห์ถึงผลกระทบของการยกเลิกโควตาต่อการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทย โดยพิจารณาสถานะทางการค้าของสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจากไทยก่อนและหลังข้อตกลง ATC สิ้นสุดลง ข้อมูลที่ใช้ประกอบการวิเคราะห์มีด้วยกันสามส่วนคือ 1) มูลค่าการส่งออก

ของไทยไปยังตลาดโลกและตลาดส่งออกที่สำคัญในช่วงที่มีการทยอยยกเลิกโควตา (ATC Integration)

2) การคำนวณดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทย ในช่วงปี 2538 - 2547 เพื่อบ่งชี้ความสามารถในการแข่งขันของสินค้าสิ่งทอที่ส่งออกจากไทยเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าประเภทอื่นและสินค้าส่งออกจากประเทศอื่น และ 3) ผลของการยกเลิกโควตาต่อแบบแผนการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลก

### 3.2.1 ข้อมูลการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทย

จากข้อมูลที่เผยแพร่ในหนังสือสถิติสิ่งทอไทยพบว่า การส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยในปี 2547 มีมูลค่า 254,705 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 6.5 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมดของไทย และในมูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มนี้ ร้อยละ 47.7 มาจากการส่งออกสิ่งทอ และร้อยละ 52.3 มาจากการส่งออกเครื่องนุ่งห่ม (ดูตารางที่ 4) แม้ว่าประเทศไทยจะมีอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มครบวงจรแต่ข้อมูลการนำเข้าสินค้าในแต่ละกลุ่มสะท้อนให้เห็นว่า การผลิตในประเทศนั้นยังไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้ผลิตในแต่ละขั้นตอนได้ ดังจะเห็นได้จากสัดส่วนของมูลค่าการนำเข้าสิ่งทอที่สูงถึงร้อยละ 94.5 จากมูลค่านำเข้า 100,313 ล้านบาท

ตารางที่ 4 มูลค่าการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยในตลาดโลก

รายการ	2543	2544	2545	2546	2547
<b>ภาคการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม</b>					
มูลค่าการส่งออก (ล้านบาท)	223,512.0	235,044.0	220,962.0	226,433.0	254,705.0
มูลค่าการนำเข้า (ล้านบาท)	94,670.0	101,183.0	91,115.0	92,703.0	100,313.0
ดุลการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	128,842.0	133,861.0	129,847.0	133,730.0	154,392.0
<b>อุตสาหกรรมสิ่งทอ</b>					
มูลค่าการส่งออก (ล้านบาท)	92,984.0	98,170.0	96,343.0	104,016.0	121,493.0
สัดส่วนต่อมูลค่าส่งออกสิ่งทอและ เครื่องนุ่งห่ม (ร้อยละ)	41.6	41.8	43.6	45.9	47.7
มูลค่าการนำเข้า (ล้านบาท)	91,272.0	97,264.0	87,130.0	88,332.0	94,800.9
สัดส่วนต่อมูลค่านำเข้าสิ่งทอและ เครื่องนุ่งห่ม (ร้อยละ)	96.4	96.1	95.6	95.3	94.5
<b>อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม</b>					
มูลค่าการส่งออก (ล้านบาท)	130,528.0	136,874.0	124,619.0	122,417.0	133,212.0
สัดส่วนต่อมูลค่าส่งออกสิ่งทอและ เครื่องนุ่งห่ม (ร้อยละ)	58.4	58.2	56.4	54.1	52.3
มูลค่าการนำเข้า (ล้านบาท)	3,398.0	3,919.0	3,985.0	4,371.0	5,512.1
สัดส่วนต่อมูลค่านำเข้าสิ่งทอและ เครื่องนุ่งห่ม (ร้อยละ)	3.6	3.9	4.4	4.7	5.5

ที่มา หนังสือสถิติสิ่งทอไทยปี 2547 และ 2548

หากพิจารณาในรายกลุ่มสินค้าซึ่งประกอบไปด้วย เส้นด้าย เส้นใย ผ้าฝ้าย เสื้อผ้า สิ่งทอที่ใช้ในบ้าน และสิ่งทออื่นๆ จะพบว่า ในปี 2547 กลุ่มที่มีมูลค่าการส่งออกมากที่สุดและมีดุลการค้าเกินดุลมากที่สุดคือกลุ่มเสื้อผ้า ส่วนกลุ่มสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออกทรงลงมา ได้แก่ ผ้าฝ้าย เส้นด้าย เส้นใย สิ่งทอที่ใช้ในบ้าน และ สิ่งทออื่น ๆ ในทางกลับกัน สิ่งทอที่มีมูลค่าการนำเข้ามากที่สุด คือ เส้นใย และรองลงมา คือ ผ้าฝ้าย สิ่งทออื่น ๆ เส้นด้าย และสิ่งทอที่ใช้ในบ้านตามลำดับ เป็นที่น่าสังเกตว่า แม้การผลิตเส้นใย

จะเติบโตอย่างต่อเนื่องและสามารถส่งออกได้เพิ่มขึ้นมากในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา แต่ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการในประเทศ ทำให้ต้องนำเข้าและเป็นผลให้ดุลการค้าขาดดุล ในขณะที่สิ่งทอกลุ่มอื่น ๆ มีดุลการค้าเกินดุล เป็นที่น่าสังเกตว่าผ้าฝ้ายมีการนำเข้าลดลงเมื่อเทียบกับห้าปีก่อน และเริ่มมีดุลการค้าเกินดุล ดังนั้น จึงอาจกล่าวได้ว่าการผลิตผ้าฝ้ายในประเทศเริ่มมีการปรับตัวและตอบสนองต่อความต้องการในประเทศได้ดีขึ้น (ดูตารางที่ 5)

ตารางที่ 5 การค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มแยกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ (ปี 2543 – 2547)

สินค้า	2543	2544	2545	2546	2547
<b>เส้นใย</b>					
ส่งออก	10,452.10	10,592.20	11,937.80	13,708.10	18,205.90
นำเข้า	24,662.60	27,385.90	26,025.50	28,314.60	29,355.30
ดุลการค้า	-14,210.50	-16,793.70	-14,087.70	-14,606.50	-11,149.40
% $\Delta$	27.2	18.2	-16.1	3.7	-23.7
<b>เส้นด้าย</b>					
ส่งออก	19,995.70	21,405.90	22,201.10	24,559.70	29,855.40
นำเข้า	14,665.20	15,466.00	14,743.60	14,084.10	15,842.00
ดุลการค้า	5,330.50	5,939.90	7,457.50	10,475.60	14,013.40
% $\Delta$	-22.8	11.4	25.5	40.5	33.8
<b>ผ้าผืน</b>					
ส่งออก	36,963.20	36,519.20	32,219.70	33,058.00	36,485.90
นำเข้า	36,411.80	37,285.50	29,785.30	28,565.70	29,082.00
ดุลการค้า	551.4	-766.3	2,434.40	4,492.30	7,403.90
% $\Delta$	-88.5	-239	-417.7	84.5	64.8
<b>สิ่งทอที่ใช้ในบ้าน</b>					
ส่งออก	5,999.80	6,640.70	6,542.90	7,563.90	9,156.20
นำเข้า	492	493	479.1	750.6	583.2
ดุลการค้า	5,507.80	6,147.70	6,063.80	6,813.30	8,573.00
% $\Delta$	22.5	11.6	-1.4	12.4	25.8
<b>เสื้อผ้า</b>					
ส่งออก	130,528.40	136,873.90	124,619.00	122,416.80	133,212.40
นำเข้า	3,398.40	3,919.00	3,984.90	4,370.60	5,512.10
ดุลการค้า	127,130.00	132,954.90	120,634.10	118,046.20	127,700.30
% $\Delta$	13.3	4.6	-9.3	-2.1	8.2
<b>สิ่งทออื่นๆ</b>					
ส่งออก	19,572.70	23,012.10	23,441.40	25,126.50	27,788.90
นำเข้า	15,040.40	16,633.30	16,096.70	16,615.20	19,938.50
ดุลการค้า	4,532.30	6,378.80	7,344.70	8,511.30	7,850.40
% $\Delta$	-2.6	40.7	15.1	15.9	-7.8
<b>รวม</b>					
ส่งออก	223,511.90	235,044.00	220,961.90	226,433.00	254,704.70
นำเข้า	94,670.40	101,182.70	91,115.10	92,700.80	100,313.10
ดุลการค้า	128,841.50	133,861.30	129,846.80	133,732.20	154,391.60
% $\Delta$	5.7	3.9	-3	3	15.4

ที่มา: สถิติสิ่งทอไทย 2548

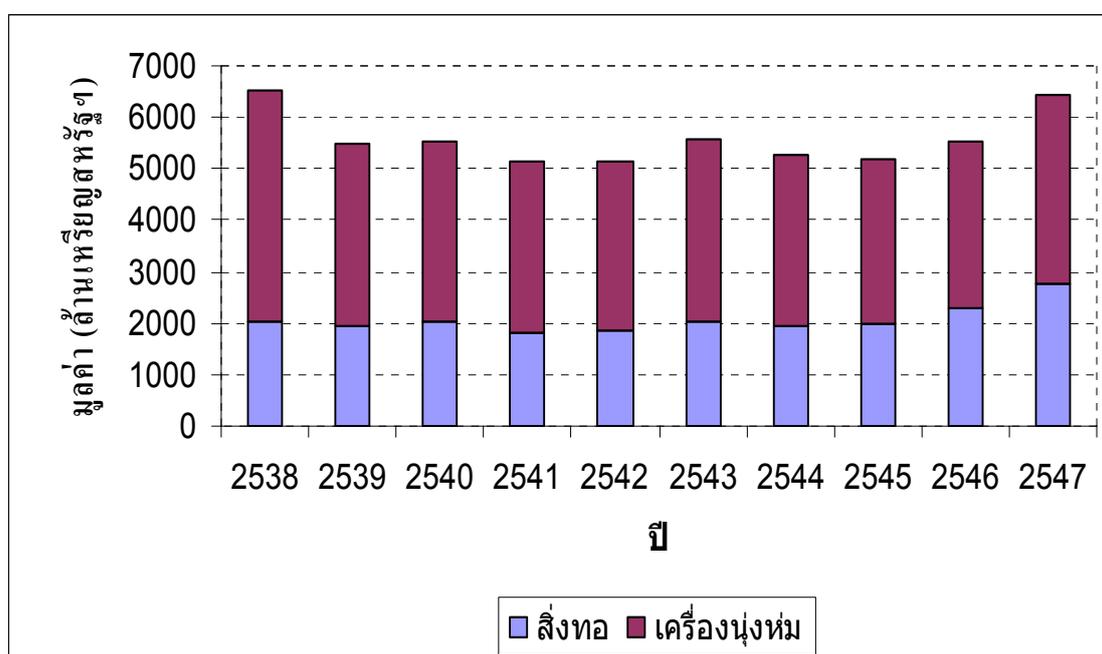
จากข้อมูลข้างต้น เราอาจกล่าวได้ว่าความเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรมในประเทศยังไม่เข้มแข็งเท่าที่ควร เนื่องจากมูลค่าการนำเข้าเส้นใย เส้นด้าย และผ้าผืนยังคงค่อนข้างสูง ในขณะที่การส่งออกเครื่องแต่งกายมีมูลค่ามาก แสดงว่าผู้ผลิตในประเทศจำเป็นต้องนำเข้าวัตถุดิบเหล่านี้มาเพื่อใช้ในการตัดเย็บเครื่องแต่งกายเพื่อการส่งออก โดยเฉพาะผ้าผืนที่ประเทศไทยมีการส่งออกมากแต่ในขณะเดียวกันก็มีการนำเข้ามากด้วย ทั้งนี้ อาจเป็นผลมาจากลักษณะการดำเนินธุรกิจในอดีตที่ผู้ผลิตในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นผู้รับจ้างผลิต โดยทำการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าที่จะระบุว่าต้องใช้ผ้าจากแหล่งใด และในหลายกรณีผู้ซื้อมีการจัดหาให้ด้วย จึงทำให้ต้องนำเข้าผ้าผืนและเป็นเหตุผลที่ดุลการค้าสิ่งทอของไทยขาดดุล

ในช่วงปี 2538 - 2547 มูลค่าการส่งออกของไทยไปยังตลาดโลกมีมูลค่ามากกว่า 5,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยตลอด (ดูรูปที่ 1) โดยในช่วงปี 2538 - 2540 มูลค่าการส่งออกลดลงและค่อนข้างคงที่ในปี 2541 - 2544 สาเหตุหนึ่งที่มีมูลค่าการส่งออกลดต่ำลงในช่วงปี 2540 - 2541 อาจเป็นผลมาจากวิกฤตเศรษฐกิจในช่วงปี 2540 - 2541 ที่ค่าเงินบาทอ่อนค่าลงมากเมื่อเทียบกับค่าเงินดอลลาร์สหรัฐฯ อย่างไรก็ดี แนวโน้มการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มสิ่งทอที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่ปี 2545 เป็นต้นมา ตลาดส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มที่มีความสำคัญที่สุดสองอันดับแรกของไทย ได้แก่ สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป ในปี 2548 ไทยส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกาเป็นมูลค่า 2,120 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ 31.54 ของมูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มทั้งหมด ส่วนในตลาดสหภาพยุโรป ไทยส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มเป็นมูลค่า 1,213 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ 18.05 ของมูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มทั้งหมด ส่วนตลาดส่งออกที่สำคัญของไทยลำดับรองลงมา ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่นและจีน ตามลำดับ (ดูตารางที่ 6)

เนื่องจากสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปเป็นตลาดหลักของไทย และในอดีตการที่เราส่งออกได้มากอาจเป็นเพราะมีการปกป้องจากโควตา ดังนั้นภายหลังที่ข้อตกลง ATC สิ้นสุดลง ผู้ซื้อเครื่องนุ่งห่มจากประเทศทั้งสองสามารถเลือกซื้อจากที่ใดก็ได้ ประเทศไทยจึงมีโอกาที่จะสูญเสียส่วนแบ่งตลาดให้กับประเทศคู่แข่งอื่นได้ ในขณะเดียวกัน ก็อาจจะเป็นไปได้ที่ผู้ผลิตจากไทยก็มีโอกาสที่จะขยายการส่งออกไปยังทั้งสองตลาดได้เพราะไม่มีโควตามาจำกัดแล้ว ดังนั้นในประเด็นที่จะ

วิเคราะห์ต่อไปคือการพิจารณาสถานะทางการค้าของไทยในอดีตและปัจจุบัน โดยพิจารณาทั้งดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏประกอบกับการเปลี่ยนแปลงส่วนแบ่งตลาดในทั้งสองประเทศในช่วงที่ผ่านมา เพื่อพิจารณาว่าอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยมีการเตรียมพร้อมและปรับตัวอย่างไร โดยอาศัยข้อมูลทฤษฎีภูมิประกอบการพิจารณา

รูปที่ 1 มูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจากไทยไปยังตลาดโลก ปี 2538-2547



ที่มา: ข้อมูลจาก UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade)

ตารางที่ 6 ตลาดส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มที่สำคัญของไทย

ตลาด	มูลค่าการส่งออก (หน่วย : ล้านเหรียญสหรัฐฯ)						
	2542	2543	2544	2545	2546	2547	2548
สหรัฐอเมริกา	1,849	2,109	2,031	1,960	1,869	2,083	2,120
สหภาพยุโรป	1,076	1,089	952	918	1,017	1,195	1,213
ญี่ปุ่น	363	369	334	309	373	430	414
จีน	83	112	96	119	180	266	283
อื่นๆ	1,746	1,907	1,851	1,837	2,027	2,426	2,691
<b>โลก (รวม)</b>	<b>5,117</b>	<b>5,586</b>	<b>5,265</b>	<b>5,143</b>	<b>5,465</b>	<b>6,400</b>	<b>6,721</b>

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร

หมายเหตุ : 2548 (ม.ค.-ธ.ค.) เป็นตัวเลขเบื้องต้น

### 3.2.2 การปรับตัวของผู้ส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในช่วงข้อตกลง ATC (ปี 2538 – 2547)

กรอบข้อตกลง ATC เป็นแนวการปรับตัวที่ผู้ประกอบการทุกประเทศทราบดีถึงระยะเวลาและสินค้าที่จะเปิดเสรีตามขั้นตอน ดังนั้นในช่วงระยะเวลา 10 ปี ตั้งแต่ 1 มกราคม 2538 ถึง 31 ธันวาคม 2547 ผู้ประกอบการของไทยและภาครัฐจึงควรที่จะมีการเตรียมพร้อมรับมือได้อย่างทันที่ จากเอกสารของคณะทำงานเตรียมความพร้อมของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยในปี 2544 ซึ่งให้เห็นว่าปัญหาที่คาดว่าจะเกิดกับการส่งออกสิ่งทอของไทยคือ การเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นจากประเทศคู่แข่งในภูมิภาคเช่น จีน อินโดนีเซีย เวียดนาม และ การแข่งขันจะทวีความรุนแรงขึ้นในด้าน ต้นทุน คุณภาพ ความสะดวก และความรวดเร็วในการส่งมอบสินค้าที่ผู้ซื้อจากตลาดส่งออกสำคัญ เช่น สหรัฐอเมริกาจะให้ความสำคัญมากขึ้น โดยเฉพาะการตอบสนองอย่างรวดเร็วต่อคำสั่งซื้อ (Quick response) ดังนั้น จึงมีความเป็นไปได้สูงที่ธุรกิจขนาดเล็กที่มีข้อจำกัดในด้านเทคนิคการผลิตและการบริหารจัดการจะประสบปัญหาหนักที่สุด การนำเสนอเรื่องการปรับตัวของผู้ประกอบการไทยในส่วนนี้จะวิเคราะห์จากข้อมูลสถิติการส่งออกของไทยเพื่อดูแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงและนำมาคำนวณค่าดัชนี

ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยในช่วง 10 ปี ภายใต้ข้อตกลง ATC นอกจากนี้ ยังรวบรวมสถิติการค้าเพื่อดูการเปลี่ยนแปลงของส่วนแบ่งตลาดในตลาดส่งออกสำคัญคือตลาดสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปด้วย

การคำนวณดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage Index: RCA) เป็นแนวคิดของ Balassa (1977) ที่เปรียบเทียบข้อมูลส่วนแบ่งในการส่งออกสินค้าของประเทศหนึ่ง ๆ เพื่อหาความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกสินค้าแต่ละประเภทของประเทศนั้นเปรียบเทียบกับความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของประเทศอื่น ในการศึกษารั้งนี้ใช้ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) เป็นแนวทางศึกษาความสามารถในการแข่งขันของสินค้าไทยในตลาดโลก ดัชนี RCA สามารถหาได้จากการเปรียบเทียบสัดส่วนการส่งออกสินค้านิดหนึ่งของไทยในตลาดโลกต่อการส่งออกสินค้านั้นของโลก กับ สัดส่วนการส่งออกสินค้าทั้งหมดของไทยในตลาดโลกต่อการส่งออกสินค้าทั้งหมดของโลก ตัวอย่างเช่น ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของสินค้า X สามารถหาได้จากสูตรต่อไปนี้

$$RCA_x = \frac{(\text{มูลค่าการส่งออกสินค้า } X \text{ ของไทยในตลาดโลก} / \text{มูลค่าการส่งออกสินค้าทั้งหมดของไทย})}{(\text{มูลค่าการส่งออกสินค้า } X \text{ ของตลาดโลก} / \text{มูลค่าการส่งออกสินค้าทั้งหมดของโลก}) \text{ตลาดโลก}}$$

หากดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของผลิตภัณฑ์สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มแต่ละประเภทเปรียบเทียบกับค่าส่งออกทั้งหมดมีค่ามากกว่า 1 แสดงว่า ในกลุ่มสินค้าส่งออกทั้งหมดของไทย ผลิตภัณฑ์สิ่งทอประเภทนั้นของไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันของประเทศอื่น แต่หากดัชนีมีค่าน้อยกว่า 1 แสดงว่า ผลิตภัณฑ์นั้นไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ

เนื่องจากสิ่งที่เราสนใจในที่นี้ คือ การเตรียมความพร้อมของผู้ผลิตในไทยเพื่อเผชิญกับการแข่งขันทางการค้าภายหลังการยกเลิกโควตา ดังนั้น ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (RCA) ของสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทย จะคำนวณจากมูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจำแนกตามระบบฮาร์โมนไนซ์ 2 หลัก ตั้งแต่ HS 50 – HS 63 โดยที่สินค้าสิ่งทอจะครอบคลุมหมวด HS50-60 ในขณะที่สินค้าเครื่องนุ่งห่มจะครอบคลุมหมวด HS61-63 โดยข้อมูลการค้าใช้ข้อมูล

จากฐานข้อมูล UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade) ทั้งนี้ การใช้ข้อมูลตามระบบฮาร์โมนิซมีจุดประสงค์เพื่อให้สามารถเปรียบเทียบความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกสินค้าประเภทเดียวกันของประเทศไทยและของประเทศอื่น เช่น จีน อินเดีย บังคลาเทศ เกาหลีใต้ เวียดนาม เป็นต้น<sup>10</sup> และการเปลี่ยนแปลงของค่า RCA อาจบอกเราได้ว่า ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาความสามารถในการแข่งขันของสินค้าไทยในตลาดโลกเปลี่ยนแปลงอย่างไร ซึ่งเราอาจตั้งสมมุติฐานว่า ถ้าผู้ประกอบการไทยมีการปรับตัวและได้รับประโยชน์จากทยอยยกเลิกโควตาในแต่ละช่วงอย่างเต็มที่ ค่า RCA ควรจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น และถ้าค่า RCA เพิ่มขึ้นจริงในช่วงเวลาดังกล่าว ก็แสดงว่า ไทยมีความพร้อมที่จะแข่งขันกับประเทศผู้ส่งออกรายอื่น ภายใต้รูปแบบการค้าที่ไม่มีระบบโควตาอีกต่อไป

ผลการคำนวณดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของการส่งออกเครื่องนุ่งห่มทั้งหมดของไทยในช่วงเวลา 10 ปี ภายใต้กรอบข้อตกลง ATC พบว่ามีค่ามากกว่า 1 แต่มีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องค่าดัชนีมีค่าลดลงจาก 1.79 ในปี 2538 เหลือ 1.24 ในปี 2547 (ดูตารางที่ 7) แสดงว่าไทยมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มตลอด 10 ปีที่ผ่านมา แต่ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบนี้มีแนวโน้มลดลง และเมื่อพิจารณาแยกกลุ่มผลิตภัณฑ์สิ่งทอและผลิตภัณฑ์เครื่องนุ่งห่ม จะเห็นได้ว่าทั้งสองกลุ่มมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าส่งออกทั้งหมดของไทย อย่างไรก็ตาม เป็นที่น่าสังเกตว่า ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของการส่งออกสิ่งทอมีค่าค่อนข้างคงที่ในระหว่างปี 2538 – 2547 ในขณะที่ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของการส่งออกเครื่องนุ่งห่มมีค่าลดลงจาก 2.5 ในปี 2538 เหลือเพียง 1.7 1.5 และ 1.2 ในปี 2541 2544 และ 2547 ตามลำดับ (ดูรูปที่ 2)

การที่ค่า RCA ของเครื่องนุ่งห่มลดลงอย่างต่อเนื่อง (ยกเว้นปี 2547 ที่ปรับตัวดีขึ้นเล็กน้อย) แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการแข่งขันที่ลดลงเมื่อเทียบกับประเทศอื่นที่มีความสามารถในการแข่งขันมากขึ้น ทำให้สามารถส่งออกได้มากกว่าไทยโดยเปรียบเทียบ และอาจเกิดจากปัจจัยอื่น เช่น

<sup>10</sup> การคำนวณค่า RCA นั้นขึ้นอยู่กับความครบถ้วนของข้อมูล ในบางประเทศไม่สามารถหาข้อมูลได้ครบถ้วนก็ไม่สามารถนำมาเปรียบเทียบได้ ดังนั้นจะใช้ข้อมูลสถิติการค้ามาพิจารณาส่วนแบ่งตลาดแทน หรือ อาจใช้ข้อมูลจากงานวิจัยอื่นมาประกอบการวิเคราะห์ในส่วนนี้

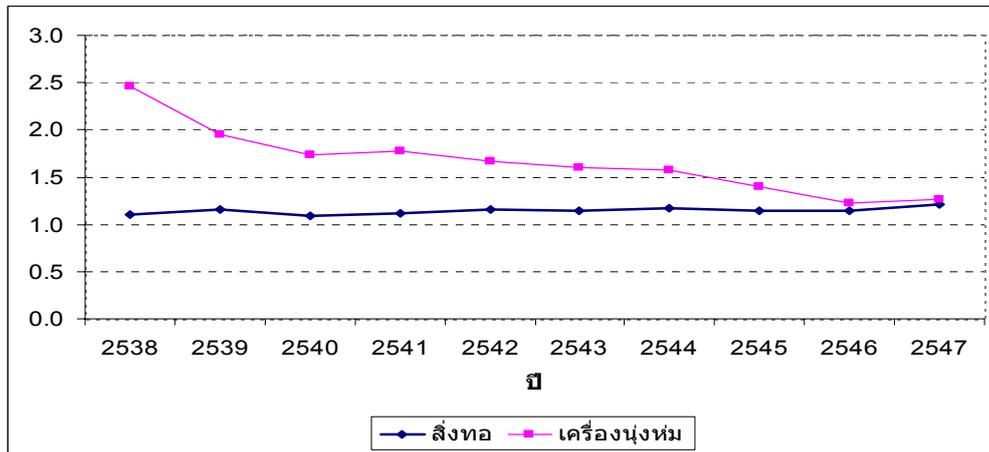
การที่ผลิตภัณฑ์ส่งออกของไทยมีความหลากหลายมากขึ้น ทำให้สัดส่วนของการส่งออกเครื่องนุ่งห่มของไทยเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ส่งออกอื่นๆ มีค่าน้อยลง

ตารางที่ 7 ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ  
ที่ปรากฏของการส่งออกสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มรายสินค้า

ผลิตภัณฑ์		RCA									
รายการสินค้า	HS	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545	2546	2547
ไหม	50	0.765	1.053	0.923	0.989	1.178	1.110	1.052	0.944	0.771	0.808
สิ่งทอทำจากขนสัตว์	51	0.412	0.489	0.505	0.473	0.464	0.445	0.386	0.548	0.563	0.518
ฝ้าย	52	1.035	1.065	1.265	1.259	1.170	1.116	1.052	0.997	0.940	0.950
เส้นใย สิ่งทอทำจากพืช	53	0.598	0.445	0.237	0.171	0.184	0.120	0.169	0.171	0.153	0.211
เส้นใยยาวสังเคราะห์	54	1.058	1.130	1.122	1.052	1.152	1.196	1.229	1.152	1.153	1.230
เส้นใยสั้นสังเคราะห์	55	2.499	2.558	2.293	2.563	2.708	2.627	2.678	2.708	2.748	3.070
ผ้าบุ่ม ผ้าสักหลาด เชือก แห	56	1.048	1.078	0.906	0.845	1.029	0.946	1.181	1.216	1.292	1.401
พรมและสิ่งทอสำหรับปูพื้น	57	0.362	0.469	0.388	0.396	0.491	0.614	0.600	0.575	0.646	0.818
ผ้าปักหรือทอพิเศษ ผ้าลูกไม้	58	0.973	1.086	0.932	1.102	1.142	1.165	1.321	1.137	1.201	1.041
ผ้าเคลือบ	59	0.557	0.664	0.566	0.560	0.610	0.639	0.747	0.735	0.741	0.669
ผ้าถัก	60	0.262	0.372	0.304	0.305	0.363	0.381	0.475	0.522	0.531	0.604
เสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มประเภทถัก	61	2.605	2.334	2.045	2.295	2.109	2.003	1.933	1.723	1.469	1.467
เสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มประเภททอ	62	2.585	1.828	1.589	1.498	1.423	1.400	1.375	1.226	1.119	1.180
สิ่งทออื่นๆ เสื้อผ้าที่ใช้นแล้ว	63	1.145	1.052	1.076	1.030	0.994	0.987	1.028	0.955	0.737	0.791
<b>รวมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มทั้งหมด</b>		<b>1.785</b>	<b>1.568</b>	<b>1.424</b>	<b>1.470</b>	<b>1.437</b>	<b>1.399</b>	<b>1.397</b>	<b>1.291</b>	<b>1.189</b>	<b>1.239</b>

ที่มา: โดยผู้เขียน คำนวณจากฐานข้อมูล UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade)

รูปที่ 2 ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจากไทยไปยังตลาดโลก



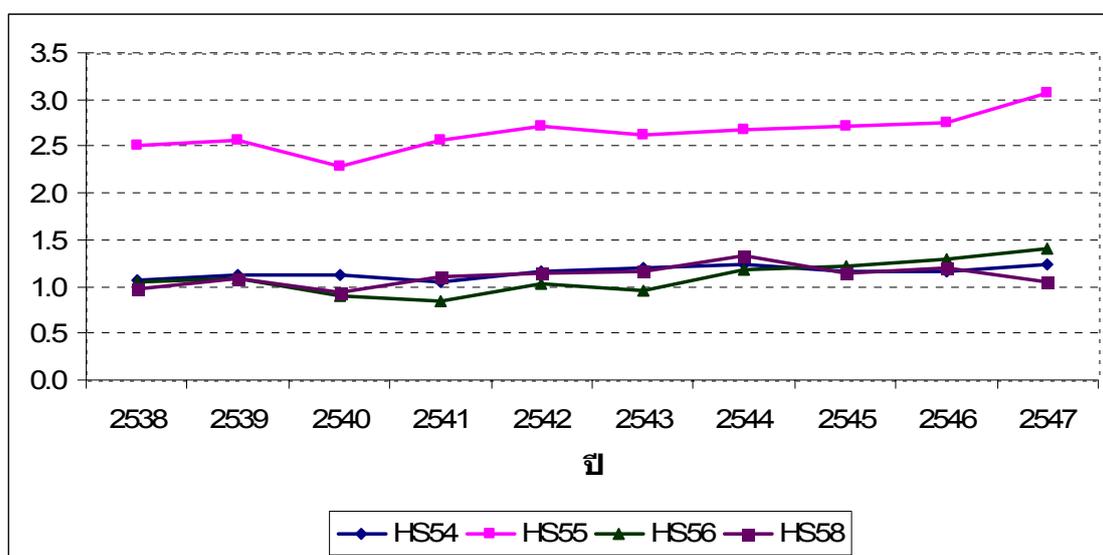
ที่มา: โดยผู้เขียน คำนวณจากฐานข้อมูล UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade)

แม้ว่าในปี 2547 ค่าดัชนี RCA ของสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มทั้งหมดของไทยมีค่ามากกว่า 1 (RCA = 1.24) แสดงว่าประเทศไทยยังคงมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในตลาดโลก แต่เมื่อพิจารณารายสินค้าตามระบบฮาร์โมนไนซ์ พบว่า มีเพียงสินค้าในรหัส HS54 (เส้นใยยาวสังเคราะห์) HS55 (เส้นใยสั้นสังเคราะห์) HS56 (ผ้าขนหนู ผ้าสักหลาด) HS58 (ผ้าปักหรือทอพิเศษ ผ้าลูกไม้) HS61 (เสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มประเภทถัก) และ HS62 (เสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มประเภททอ) ที่มีค่าดัชนี RCA มากกว่า 1 (ดูตารางที่ 7) โดยสินค้าในกลุ่มสิ่งทอมีเพียง HS54 HS55 HS56 ที่ค่า RCA เพิ่มขึ้นในปี 2544-2547 ในขณะที่ค่า RCA ของ HS58 ลดลงในช่วงดังกล่าว (ดูรูปที่ 3) นอกจากนี้ สินค้า HS52 (สินค้าที่ทำด้วยผ้า) ซึ่งเคยมีค่า RCA มากกว่า 1 ในปี 2538 – 2543 กลับมีค่า RCA ลดลงจนเหลือน้อยกว่า 1 ในปี 2545-2547 (ดูตารางที่ 7) ส่วนในกลุ่มของเครื่องนุ่งห่ม ค่า RCA ของสินค้าทุกกลุ่มมีค่าลดลงในช่วงปี 2538 – 2547 โดยเฉพาะ HS63 ที่มีค่าน้อยกว่า 1 ในปี 2545 – 2547 (ดูรูปที่ 4)

ผลการคำนวณดัชนี RCA ของสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยรายสินค้าในช่วงปี 2538-2547 แสดงให้เห็นว่า มีเพียงเส้นใยสังเคราะห์ที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบและมีแนวโน้มที่จะ

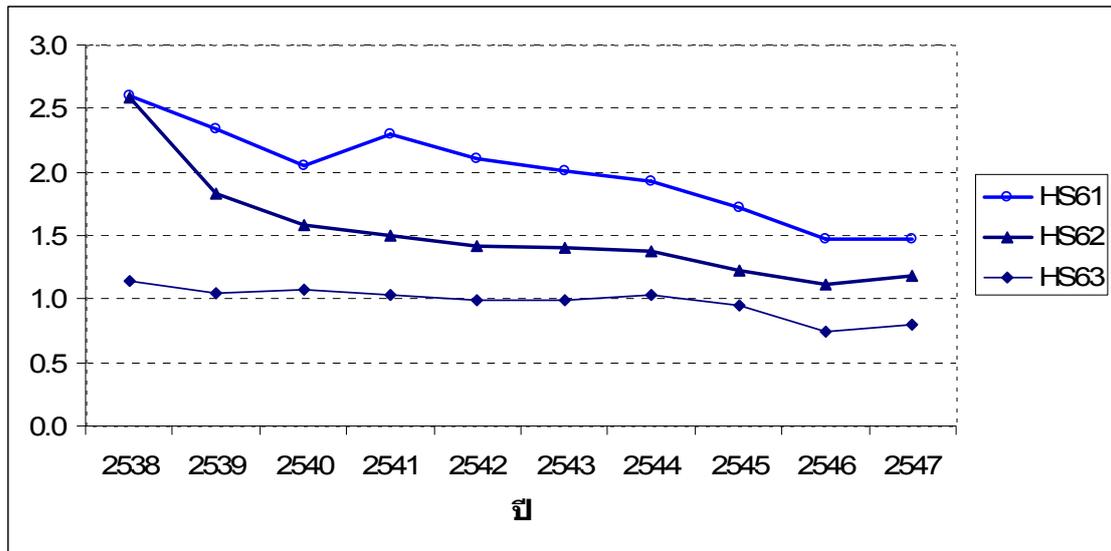
เพิ่มขึ้น ซึ่งอาจเป็นไปได้ว่า การที่ค่าดัชนี RCA ของเส้นใยสังเคราะห์เพิ่มขึ้นแสดงให้เห็นถึงศักยภาพของผู้ผลิตของไทย ในขณะที่กลุ่มเครื่องนุ่งห่มที่ทำจากผ้าฝ้าย (HS61) และเครื่องนุ่งห่มที่ทำจากผ้าทอ (HS62) ยังคงมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบอยู่แต่มีแนวโน้มลดลงในช่วงกระบวนการทยอยยกเลิกโควตา

รูปที่ 3 ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏของการส่งออกสิ่งทอจากไทยไปยังตลาดโลก



ที่มา: สร้างจากข้อมูลในตารางที่ 7

รูปที่ 4 คำนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ  
ที่ปรากฏของการส่งออกเครื่องนุ่งห่มจากไทยไปยังตลาดโลก



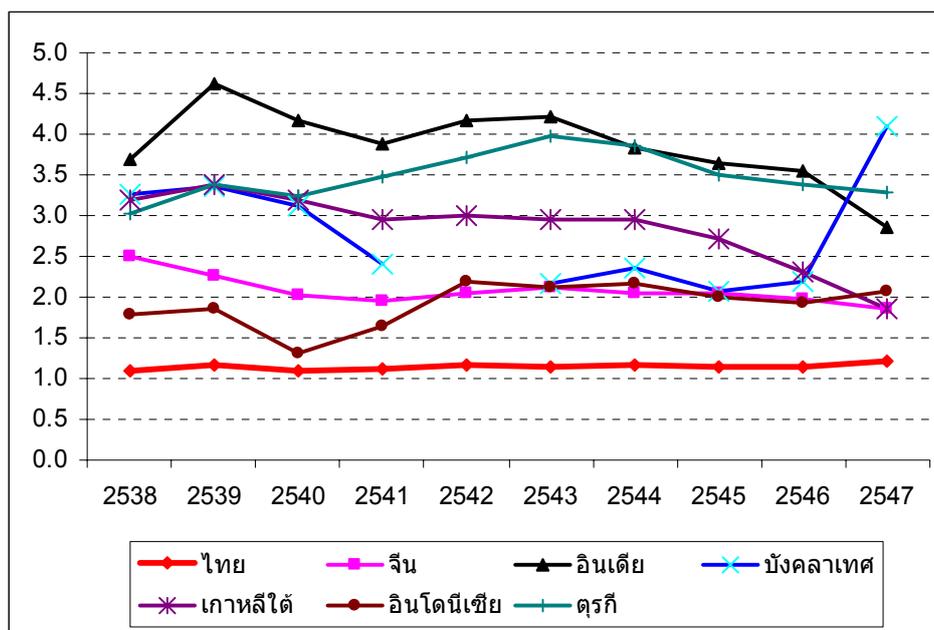
ที่มา: สร้างจากข้อมูลในตารางที่ 7

เมื่อเปรียบเทียบแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงค่าดัชนี RCA ในหมวดสิ่งทอของประเทศไทยกับประเทศอื่น ๆ ในช่วงเวลาเดียวกัน ในช่วงปี 2540 – 2547 พบว่าบังคลาเทศมีค่าดัชนี RCA สูงที่สุด (RCA = 4.09) รองลงมาคือตุรกี (RCA = 3.29) อันดับสามคืออินเดีย (RCA = 2.84) ในขณะที่ค่า RCA ของจีน อินโดนีเซีย และ เกาหลีใต้มีค่าใกล้เคียงกัน และค่าดัชนี RCA ของสิ่งทอไทยต่ำที่สุดในกลุ่มนี้ และ มีค่าค่อนข้างคงที่คล้ายกับดัชนี RCA ของสิ่งทอของจีน ส่วนดัชนี RCA ของสิ่งทอจากอินโดนีเซีย เพิ่มขึ้นในช่วงปี 2540 – 2542 แต่เริ่มลดลงในปี 2544-2546 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ดัชนี RCA ของสิ่งทอจากบังคลาเทศเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ส่วนดัชนี RCA ของสิ่งทอจากอินเดียกลับมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่อง ในช่วงปี 2538 – 2547 (ดูรูปที่ 5)

สำหรับดัชนี RCA ของเครื่องนุ่งห่มจากประเทศต่าง ๆ มีการเปลี่ยนแปลงไม่มากนัก และมีแนวโน้มลดลงเล็กน้อยในช่วงปี 2538 – 2547 โดยประเทศที่มีค่า RCA ของเครื่องนุ่งห่มที่น่าจับตามอง ได้แก่ ตุรกีซึ่งมีค่า RCA สูงกว่าประเทศอื่น แต่ก็มีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ อาจเป็นเพราะ

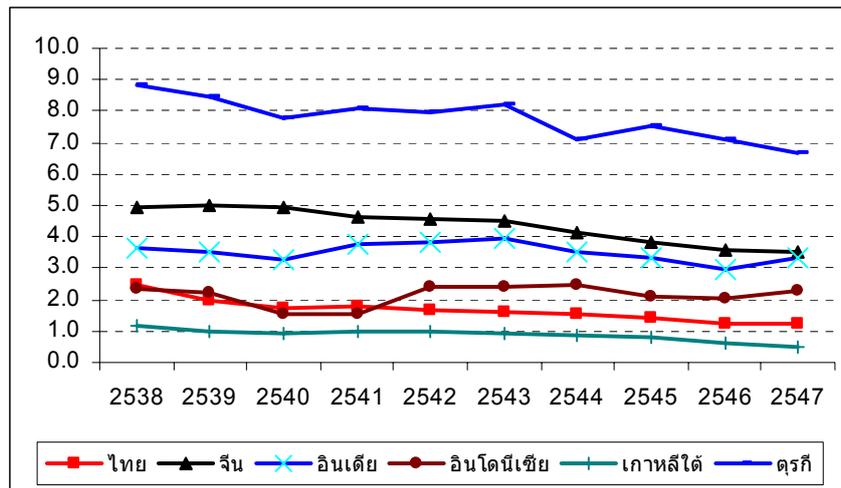
เครื่องนุ่งห่มเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญสำหรับตุรกี และตุรกีมีข้อได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้กับตลาดสำคัญคือสหภาพยุโรป เมื่อพิจารณากลุ่มประเทศแถบเอเชียจะพบว่าจีนและอินเดียมีค่า RCA สูงที่สุด (ประมาณ 3.3-3.5) อินโดนีเซียก็มีค่า RCA สูงกว่าไทยและมีแนวโน้มที่ดีขึ้นด้วย แสดงว่าอินโดนีเซียอาจจะมีรายได้เปรียบในการผลิตเครื่องนุ่งห่มมากกว่าไทย อย่างไรก็ตาม เกาหลีใต้ที่เคยมีค่า RCA มากกว่า 1 ในช่วงต้นของ ATC กลายมามีค่าต่ำกว่า 1 ในปี 2546 และ 2547 (รูปที่ 6) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าเกาหลีใต้ไม่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการส่งออกเครื่องนุ่งห่มอีกต่อไป

รูปที่ 5 ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ  
ที่ปรากฏของการส่งออกสิ่งทอจากประเทศต่าง ๆ ไปยังตลาดโลก



ที่มา: โดยผู้เขียน คำนวณจากฐานข้อมูล UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade)

รูปที่ 6 ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ  
ที่ปรากฏของการส่งออกเครื่องนุ่งห่มจากประเทศต่าง ๆ ไปยังตลาดโลก



ที่มา: โดยผู้เขียน คำนวณจากฐานข้อมูล UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade)

อย่างไรก็ดี การใช้ดัชนี RCA ในการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันนั้นยังมีข้อจำกัดอย่างน้อยสี่ประการ *ประการแรก* ดัชนี RCA เป็นการคำนวณโดยใช้มูลค่าการส่งออกแต่เพียงอย่างเดียว ซึ่งการที่มูลค่าส่งออกเพิ่มขึ้นอาจเป็นเพราะมูลค่าของสินค้าเพิ่มขึ้น ในขณะที่ปริมาณสินค้ามีเท่าเดิม *ประการที่สอง* การคำนวณข้างต้นเป็นการมองในภาพรวม และไม่สามารถสะท้อนการเปลี่ยนแปลงในผลิตภัณฑ์ที่ส่งออก ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ไทยส่งออกได้เพิ่มขึ้นอาจไม่ใช่ผลิตภัณฑ์ที่ตลาดต้องการเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ดัชนี RCA ในที่นี้เป็นการคำนวณโดยใช้มูลค่าการส่งออกไปยังตลาดโลก จึงไม่สามารถบอกได้ว่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบเปลี่ยนแปลง เนื่องจากการส่งออกไปยังตลาดภายใต้ข้อตกลง ATC หรือตลาดอื่นมีการเปลี่ยนแปลง *ประการที่สาม* การแบ่งประเภทตามรหัสฮาร์โมนไนซ์ (2 digits) เป็นการแบ่งประเภทสินค้าที่ไม่สามารถสะท้อนการใช้โควตาของแต่ละประเทศ ทั้งนี้ การกำหนดโควตาตามข้อตกลง ATC แบ่งประเภทสินค้าเป็นประเภท (Category) ตามที่ประเทศผู้นำเข้ากำหนด

เอง<sup>11</sup> *ประการสุดท้าย* การเปรียบเทียบดัชนี RCA ในการส่งออกสินค้าประเภทเดียวกันของประเทศต่าง ๆ ไม่สามารถบอกได้ว่าใครมีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบมากกว่าเพราะโครงสร้างการผลิตและส่งออกของแต่ละประเทศมีลักษณะไม่เหมือนกัน ดังนั้น การพิจารณาการปรับตัวของผู้ส่งออกและความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย อาจจะต้องพิจารณาจากสถิติอื่นเพิ่มเติม เช่น การเปลี่ยนแปลงในส่วนแบ่งตลาดในตลาดที่สำคัญในช่วงข้อตกลง ATC และ ช่วงหลังจากการเปิดเสรีการค้าแล้วในปี 2548

ข้อมูลการส่งออกที่ได้กล่าวถึงแล้วก่อนหน้านี้ชี้ให้เห็นว่าตลาดส่งออกที่สำคัญของไทยคือตลาดสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป<sup>12</sup> ดังแสดงในตารางที่ 6 การส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจากไทยไปยังสหรัฐอเมริกามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเมื่อเทียบระหว่างปี 2538 ซึ่งเป็นปีแรกของข้อตกลง ATC ที่มีมูลค่าการส่งออกประมาณ 1,400 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และ ในปี 2547 มีมูลค่าประมาณ 2,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งโครงสร้างการส่งออกของไทยที่ส่งไปสหรัฐอเมริกาส່ว่นใหญ่จะเป็นเครื่องนุ่งห่มและมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่การส่งออกสิ่งทอค่อนข้างคงที่ การที่ผู้ประกอบการของไทยสามารถขยายการส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกาได้ตลอดข้อตกลง ATC มีเพียงในช่วงที่สามเท่านั้น คือ ในปี 2545 และ 2546 ที่ยอดการส่งออกลดลง แต่ก็กลับมาเพิ่มขึ้นในปี 2547 ซึ่งมูลค่าส่งออกขยายตัวเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 11.48 (สถิติสิ่งทอไทย 2548) แสดงให้เห็นว่าประเทศไทยสามารถปรับตัวได้ดีพอสมควรกับการทยอยยกเลิกโควตานำเข้าของสหรัฐอเมริกา (ดูรูปที่ 7)

มูลค่าการส่งออกไปยังตลาดสหภาพยุโรปเปลี่ยนแปลงเล็กน้อยเมื่อพิจารณาเฉพาะปีแรกและปีสุดท้ายของข้อตกลง ATC คือมีมูลค่าประมาณ 1,200 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โครงสร้างการส่งออกก็คล้ายกับการส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกาคือการส่งออกส่วนใหญ่เป็นเครื่องนุ่งห่ม เมื่อพิจารณาในแต่ละ

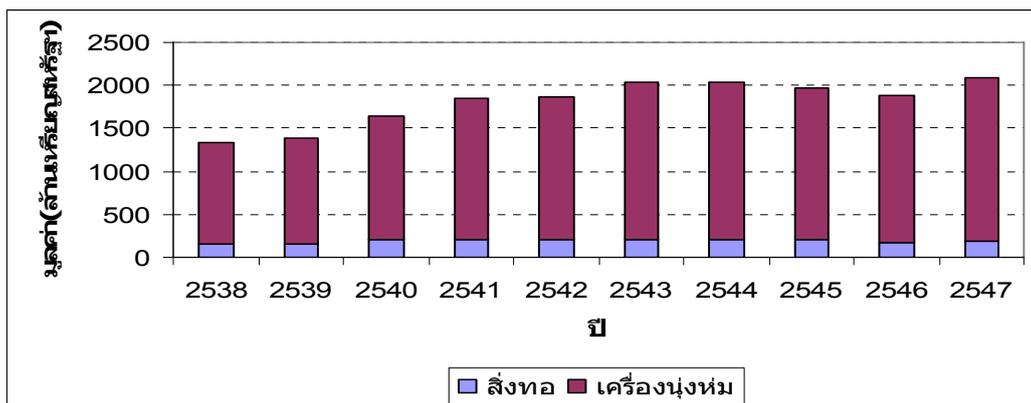
<sup>11</sup> รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับการจัดสรรโควตาของไทยอยู่ในเอกสารวิจัย “การเตรียมความพร้อมของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยต่อการเปิดตลาดเสรีสิ่งทอในปี 2548” โดย กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ และ จากข้อมูล Textile and Apparel Agreements ของ OTEXA สำหรับโควตาของสหรัฐอเมริกา และจาก Official Journal of the European Union สำหรับโควตาของสหภาพยุโรป

<sup>12</sup> อันดับสามคือญี่ปุ่น แต่เนื่องจากญี่ปุ่นไม่ได้มีโควตานำเข้าเช่นตลาดสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป ดังนั้นในส่วนนี้จะเน้นเฉพาะสองตลาดที่เกี่ยวข้องมีโควตาเพื่อดูการเปลี่ยนแปลง

ช่วงเวลาของข้อตกลง ATC พบว่ามูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไปยังสหภาพยุโรปซึ่งมีมูลค่าลดลงในช่วงปี 2541 – 2544 ซึ่งเป็นช่วงที่สองและปีแรกของช่วงที่สามของข้อตกลง ATC และค่อย ๆ ปรับตัวดีขึ้นในปี 2546 และ 2547 โดยการส่งออกกลับมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 10.73 และ 17.53 ตามลำดับ (สถิติสิ่งทอไทย 2548) (ดูรูปที่ 8) ดังนั้นเมื่อเทียบกับตลาดสหรัฐอเมริกาแล้วประเทศไทยจะเผชิญกับอุปสรรคจากการเปิดเสรีการค้าสิ่งทอในสหภาพยุโรปมากกว่า แต่ในที่สุดแล้วก็สามารถขยายการส่งออกได้ในที่สุดท้าย

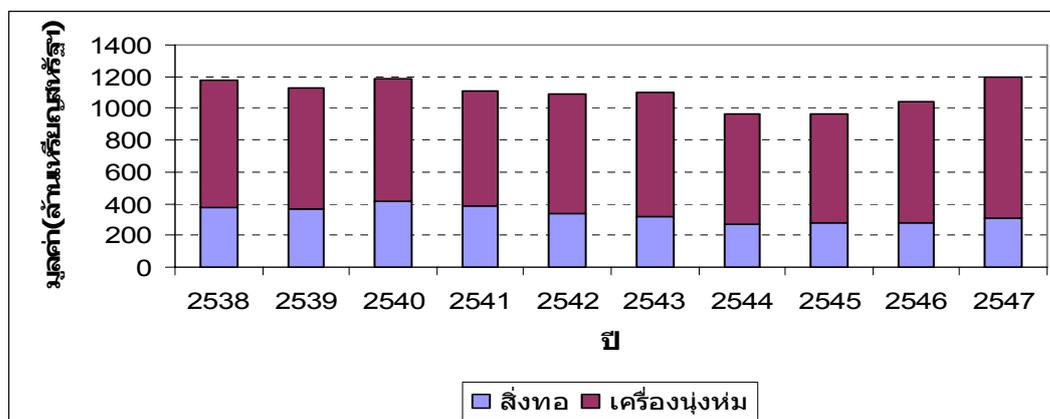
อย่างไรก็ดี การที่ไทยสามารถส่งออกไปยังตลาดทั้งสองนี้ได้เพิ่มขึ้น อาจเกิดจากสาเหตุอื่น เช่น การขยายตัวของตลาดนำเข้า หรือ การเปลี่ยนแปลงประเภทสินค้าที่ส่งออก ซึ่งมูลค่าการนำเข้าทั้งหมดของสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปต่างก็มีการขยายตัว โดยมูลค่าการนำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของสหรัฐอเมริกาในปี 2547 เพิ่มขึ้นจากมูลค่าในปี 2546 ร้อยละ 8.45 และร้อยละ 5.9 ตามลำดับ (Whalley, 2006: 15-22) ส่วนมูลค่าการนำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของสหภาพยุโรปเพิ่มขึ้นจาก 66.7 ล้านยูโรในปี 2546 เป็น 69.9 ล้านยูโรในปี 2547 หรือเติบโตร้อยละ 4.8 (Whalley, 2006: 27) ดังนั้น เมื่อตลาดมีการขยายตัว ย่อมทำให้ประเทศไทยสามารถส่งออกได้เพิ่มขึ้นด้วย แต่ในด้านหนึ่ง สังเกตได้ว่า การเติบโตของการส่งออกไปยังตลาดทั้งสองสูงกว่าการขยายตัวของตลาด ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการไทยสามารถปรับตัวเข้ากับกระบวนการเปิดเสรีได้ดีในระดับหนึ่ง

รูปที่ 7 มูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจากไทยไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา ปี 2538-2547



ที่มา: โดยผู้เขียน ใช้ข้อมูลจากฐานข้อมูล UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade)

รูปที่ 8 มูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจากไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรป ปี 2538-2547



ที่มา: โดยผู้เขียน ใช้ข้อมูลจากฐานข้อมูล UN Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade)

เนื่องจากประเทศไทยไม่ได้เป็นประเทศเดียวที่ผลิตสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ดังนั้นเราจำเป็นต้องเปรียบเทียบกับประเทศอื่นด้วย เมื่อพิจารณาข้อมูลส่วนแบ่งตลาดสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของประเทศไทยกับประเทศต่าง ๆ ที่ส่งออกไปยังในตลาดสหรัฐอเมริกาและตลาดสหภาพยุโรป (ข้อมูลจากองค์การการค้าโลก) พบว่าส่วนแบ่งตลาดของไทยในทั้งสองตลาดลดลง โดยส่วนแบ่งตลาดของสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทยในสหรัฐอเมริกาลดลงจากร้อยละ 2.2 และร้อยละ 3.2 ตามลำดับ ในปี 2542 เป็นร้อยละ 1.8 และร้อยละ 3.1 ตามลำดับ ในปี 2547 ในทำนองเดียวกัน ส่วนแบ่งตลาดของสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทยในสหภาพยุโรปลดลงจากร้อยละ 0.6 และร้อยละ 1.3 ในปี 2542 เหลือเพียงร้อยละ 0.5 และร้อยละ 1.1 ตามลำดับ ในปี 2547 ในขณะที่จีน อินเดีย และปากีสถานมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะจีนมีส่วนแบ่งตลาดสิ่งทอในสหรัฐอเมริกามีเพิ่มขึ้นประมาณสองเท่าของส่วนแบ่งตลาดเดิม ข้อมูลแสดงส่วนแบ่งตลาดนำเข้าชี้ให้เห็นว่า การที่มูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยเพิ่มขึ้นในช่วงการทยอยยกเลิกโควตาอาจมีประเทศอื่นที่สามารถปรับตัวได้ดีกว่าดังนั้น โดยเปรียบเทียบแล้ว ความสามารถในการแข่งขันของไทยอาจจะน้อยลงก็เป็นได้ เมื่อพิจารณาข้อมูลส่วนแบ่งตลาดประกอบแล้วจะเห็นได้ว่าสอดคล้องกับค่าดัชนี RCA ที่นำเสนอในส่วนก่อนหน้า

### 3.3. ผลของการยกเลิกโควตาค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลก

หลังจากที่มีการยกเลิกระบบ โควตาค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มทั้งหมดมาเป็นเวลานานกว่าหนึ่งปี ทำให้มีข้อมูลการค้าที่ชัดเจนมากขึ้น และเพียงพอสำหรับศึกษาผลกระทบในระยะสั้นของการเปิดเสรีการค้าสิ่งทอ จึงสามารถนำมาเปรียบเทียบกับงานวิจัยที่พยายามทำนายผลกระทบเมื่อยกเลิกโควตาแล้วต่อประเทศต่าง ๆ ได้ ดังนั้น ในส่วนนี้จะรวบรวมทวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงส่วนแบ่งตลาดของประเทศผู้ส่งออกในตลาดนำเข้าที่สำคัญ และวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงส่วนแบ่งตลาดของสินค้าส่งออกจากไทย โดยอาศัยข้อมูลสถิติการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มปี 2548 (ค.ศ.2005) ซึ่งเป็นหนึ่งปีหลังจากข้อตกลง ATC ได้สิ้นสุดลง ส่วนผลวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลกที่มีผลกระทบต่อผู้ผลิตในประเทศไทยจะนำเสนอในตอนที่ 4 ต่อไป

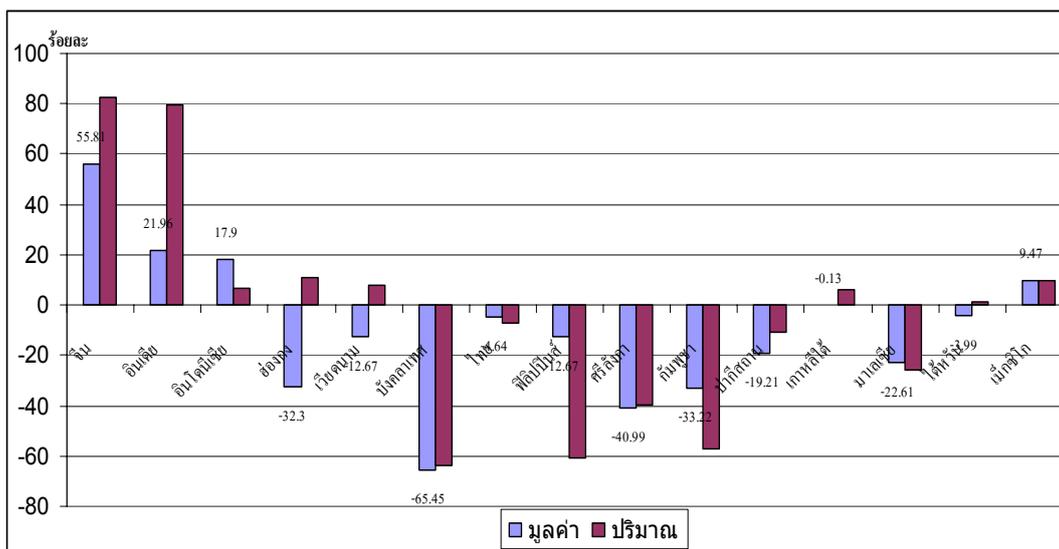
#### 3.3.1 การเปลี่ยนแปลงมูลค่าการนำเข้าจากประเทศผู้ส่งออกต่าง ๆ ในตลาดสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป

งานวิจัยที่รวบรวมสถิติการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป ภายหลังจากสิ้นสุดข้อตกลง ATC ที่ค่อนข้างสมบูรณ์และครอบคลุมประเทศส่งออกหลายประเทศซึ่งรวมถึงประเทศไทยด้วย คือ งานของ Whalley (2006) ซึ่งศึกษาสถานะของประเทศกำลังพัฒนาในยุคหลัง MFA และแสดงข้อมูลการนำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจากประเทศต่าง ๆ ของสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปในปี 2548 เปรียบเทียบกับข้อมูลการนำเข้าในช่วงที่สามของ ATC แต่เนื่องจากในส่วนนี้ต้องการพิจารณาผลการเปลี่ยนแปลงหลังการยกเลิกโควตาจึงจะพิจารณาเทียบกับปี 2548 กับ 2547

สำหรับตลาดสิ่งทอของสหรัฐอเมริกา ประเทศที่มีมูลค่าการส่งออกขยายตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2548 กับ ปี 2547 ได้แก่ จีน อินเดีย อินโดนีเซีย และเม็กซิโก ในขณะที่ประเทศในเอเชีย เช่น เวียดนาม ไทย ฟิลิปปินส์มีมูลค่าการส่งออกลดลง (ดูรูปที่ 9) ส่วนในตลาดเครื่องนุ่งห่ม ประเทศที่มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้น ได้แก่ จีน อินเดีย อินโดนีเซีย เวียดนาม บังกลาเทศ ไทย ฟิลิปปินส์ ศรีลังกา กัมพูชา และ ปากีสถาน ส่วนประเทศที่มีมูลค่าการส่งออกลดลง ได้แก่ เม็กซิโก ฮองกง เกาหลีใต้ ไต้หวัน และ

มาเลเซีย (ดูรูปที่ 10) ในขณะที่บังคลาเทศและกัมพูชาสามารถเพิ่มการส่งออกในตลาดสหรัฐ-รูปที่ 10 อเมริกาได้ภายหลังการยกเลิกโควตาค่อนข้างมาก ซึ่งอาจเป็นเพราะฐานการส่งออกเดิมมีค่าไม่สูงนัก Tewari (2005) ให้เหตุผลเพิ่มเติมว่าอาจเป็นเพราะภาษีการค้า (Tariffs) และข้อตกลงพิเศษทางการค้า (Preferential Trade Agreements) ยังคงมีความสำคัญอยู่ ส่วนเม็กซิโกยังคงสามารถส่งออกสิ่งทอได้มากขึ้น เนื่องจากสหรัฐอเมริกายกเว้นภาษีการค้าให้กับประเทศเม็กซิโก ประเทศในแถบแคริบเบียน รวมถึงกลุ่มประเทศอื่น ๆ ที่สหรัฐอเมริกา มีข้อตกลงพิเศษทางการค้าด้วย (Abernathy et. al., 2005)<sup>13</sup>

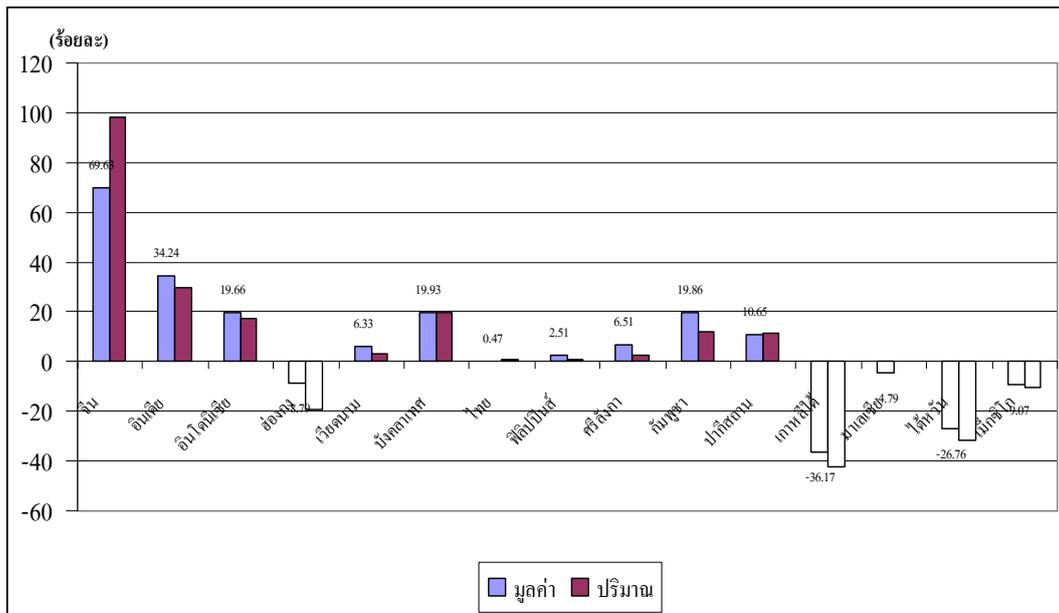
รูปที่ 9 อัตราการเปลี่ยนแปลงมูลค่าและปริมาณการนำเข้าสิ่งทอของสหรัฐอเมริกา จากประเทศต่าง ๆ ในช่วงปี 2547-2548



ที่มา: โดยผู้เขียน ข้อมูลจาก Whalley (2006), pp. 19-22

<sup>13</sup> อย่างไรก็ดี เมื่อพิจารณาในด้านมูลค่าการนำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มรวมกัน Whalley (2006) พบว่าผู้ส่งออกในทวีปอื่นที่ไม่ใช่เอเชียไม่มีรายใดที่มีมูลค่าส่งออกเพิ่มขึ้นเลย แม้แต่เม็กซิโก และ ประเทศกลุ่ม CAFTA รวมถึงตุรกีด้วย แสดงให้เห็นว่าในช่วงปีแรกของการเปิดเสรีนั้น ปัจจัยด้านแรงงานและความพร้อมของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในภาพรวมเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการตัดสินใจส่งออก ในขณะที่ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งที่ใกล้ตลาดกลับเป็นปัจจัยรอง

รูปที่ 10 อัตราการเปลี่ยนแปลงมูลค่าและปริมาณการนำเข้าเครื่องนุ่งห่มของสหรัฐอเมริกา  
จากประเทศต่าง ๆ ในช่วงปี 2547 - 2548



ที่มา: โดยผู้เขียน ข้อมูลจาก Whalley (2006), pp. 15-18

จากตารางที่ 8 จะเห็นได้ว่า กลุ่มประเทศในเอเชีย (ในภาพรวม) มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนในตลาดสหรัฐอเมริกา (เพิ่มจากร้อยละ 53.76 ในปี 2547 เป็น ร้อยละ 59.65 ในปี 2548) และสหภาพยุโรป (เพิ่มจากร้อยละ 53.8 ในปี 2547 เป็น ร้อยละ 57.9 ในปี 2548) แต่เมื่อดูในรายละเอียดจะพบว่า มีเพียงจีนและอินเดียเท่านั้นที่มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน ส่วนประเทศอื่น ๆ มีส่วนแบ่งตลาดลดลง รวมถึงประเทศไทยด้วยที่มีส่วนแบ่งตลาดลดลงในทั้งสองตลาด ข้อมูลในส่วนนี้สอดคล้องกับการคาดการณ์ที่ว่าจีนและอินเดียจะได้ประโยชน์จากการสูญเสียส่วนแบ่งตลาดของประเทศผู้ส่งออกอื่น อย่างไรก็ตาม Whalley พบว่ากลุ่มประเทศแถบเอเชียจะสูญเสียส่วนแบ่งตลาดให้แก่จีนและอินเดียน้อยกว่าประเทศในทวีปอื่น อย่างไรก็ตาม ข้อมูลการค้าของจีนในช่วงนี้จึงมีความผันผวนพอสมควร ดังจะเห็นได้ว่ามูลค่าการส่งออกของจีนเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วทันทีที่ข้อตกลง ATC สิ้นสุดลง ทำให้สหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปอาจนำมาตรการอื่น ๆ ในการจำกัดการนำเข้ามาใช้กับสินค้าจากจีน เช่น

กรณีที่สหรัฐอเมริกาใช้มาตรการปกป้อง (Safeguard measures) กับจีน เป็นต้น จึงแสดงให้เห็นว่า นโยบายของรัฐและกฎระเบียบต่าง ๆ ยังคงมีความสำคัญต่อการกำหนดรูปแบบในการผลิตและการค้า สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลก (Whalley, 2006)

ตารางที่ 8 มูลค่าการนำเข้าและส่วนแบ่งตลาดสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของสหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรปจากประเทศต่าง ๆ (ปี 2545 – 2548)

	สหรัฐอเมริกา (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)				สหภาพยุโรป (พันล้านยูโร)			
	2545	2546	2547	2548	2543	2546	2547	2548
มูลค่าการนำเข้า	63,761.5	67,879.7	72,053.4	76,147.9	69.5	66.7	69.9	74.2
<b>ส่วนแบ่งตลาดของประเทศผู้ส่งออก (ร้อยละ)</b>								
ประเทศในเอเชีย	49.48	52.05	53.76	59.65	53.40	52.20	53.80	57.90
จีน	9.42	11.38	13.19	21.06	17.50	21.40	23.00	30.70
อินเดีย	3.19	3.15	3.28	4.15	7.10	6.80	6.80	7.50
บังกลาเทศ	2.96	2.73	2.75	3.12	4.20	4.90	5.60	5.00
ปากีสถาน	2.05	2.11	2.29	2.19	3.10	3.40	3.60	3.00
ฮ่องกง	6.26	5.54	5.41	4.66	5.10	3.30	3.00	2.20
อินโดนีเซีย	3.39	3.35	3.52	3.95	3.90	2.80	2.60	2.20
เกาหลีใต้	4.29	3.58	3.43	2.39	3.10	2.20	1.90	1.40
ไทย	2.95	2.71	2.68	2.54	2.20	1.90	1.90	1.60
ศรีลังกา	2.27	2.15	2.17	2.18	1.40	1.20	1.30	1.10
ไต้หวัน	3.22	3.00	2.75	2.03	2.00	1.30	1.10	0.80
เวียดนาม	1.41	3.52	3.58	3.60	1.30	0.90	1.10	1.10
กัมพูชา	1.64	1.83	1.99	2.25	0.40	0.60	0.70	0.60
มาเก๊า	1.80	1.89	2.00	1.57	1.00	0.70	0.60	0.40
ฟิลิปปินส์	2.93	2.83	2.56	2.42	0.60	0.50	0.50	0.30
เนปาล	0.17	0.19	0.13	0.08	0.20	0.10	0.10	0.10
ประเทศนอกเอเชีย	38.33	36.62	35.88	31.98	26.10	31.60	30.80	28.70

ที่มา: โดยผู้เขียน อาศัยข้อมูลสหรัฐอเมริกาจาก US Department of Commerce, OTEXA Office ใน Whalley (2006) และ ข้อมูลสหภาพยุโรปจาก (Whalley, 2006: 27)

### 3.3.2 การเปลี่ยนแปลงมูลค่าส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจากไทยในสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป

มูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยไปยังตลาดสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปในปี 2548 สามารถรวบรวมได้จากกระทรวงพาณิชย์ เมื่อนำมาเทียบย้อนหลังกลับไป 5 ปี คือในช่วงกลางของข้อตกลง ATC ซึ่งสินค้ากลุ่มใดที่มีแนวโน้มการเจริญเติบโตของการส่งออกอาจบ่งชี้ได้ว่าผู้ผลิตประเภทนั้นของไทยสามารถปรับตัวได้ จากข้อมูลในตารางที่ 9 และ ตารางที่ 10 จะเห็นได้ว่าในภาพรวม การส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มเติบโตขึ้นประมาณร้อยละ 1 ในทั้งสองตลาด เป็นที่น่าสังเกตว่าการส่งออกส่วนใหญ่เป็นเครื่องนุ่งห่มซึ่งมีมูลค่าการส่งออกเติบโตขึ้น แต่มูลค่าส่งออกสิ่งทอมีการเติบโตติดลบในทั้งสองตลาด

การส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยไปสหรัฐอเมริกาภายหลังการยกเลิกโควตามีการเปลี่ยนแปลงเล็กน้อย คือ มีอัตราเติบโตในปี 2548 เทียบกับปี 2547 เพียงร้อยละ 1.41 เท่านั้น โดยเครื่องนุ่งห่มทุกประเภทยกเว้นถุงมือผ้ามีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้น ในส่วนของสิ่งทอ (ผ้าฝ้ายและด้าย) การส่งออกผ้าฝ้ายและด้ายมีมูลค่าลดลงร้อยละ 2.05 ในปี 2548 แต่สามารถส่งออกด้ายและเส้นใยประดิษฐ์ได้เพิ่มขึ้น

เมื่อพิจารณามูลค่าการส่งออกของกลุ่มตัวอย่างสินค้าที่เคยถูกจำกัดปริมาณในช่วงที่สามของข้อตกลง ATC ประกอบด้วย ผ้าทอใยสังเคราะห์ (Category 611 = HS 54, 55) เสื้อผ้าบุรุษและสตรีที่ทำด้วยผ้าฝ้าย (Category 338/339) และ เสื้อผ้าบุรุษและสตรีที่ทำด้วยใยสังเคราะห์ (Category 638/639) โดยเปรียบเทียบประเภทสินค้า (Category) กับรหัสสินค้าตามระบบฮาร์โมนไนซ์ (HS Code) ในปี 2548 จะพบว่าในกลุ่มผ้าทอใยสังเคราะห์ ผ้าทอที่ทำด้วยด้ายใยยาวสังเคราะห์มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้น ในขณะที่ผ้าทอที่ทำด้วยเส้นใยสั้นสังเคราะห์มีมูลค่าการส่งออกลดลง สำหรับเสื้อผ้าบุรุษและสตรี การส่งออกของเครื่องแต่งตัวเป็นชุดทำด้วยผ้าฝ้าย กางเกงทุกประเภท ชุดทำด้วยใยสังเคราะห์ และเสื้อกระโปรงชุดทำด้วยใยสังเคราะห์มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ในขณะที่แจ็กเก็ต เสื้อเบลเซอร์ และเครื่องแต่งตัวเป็นชุดทำด้วยใยสังเคราะห์มีมูลค่าลดลง ข้อมูลเหล่านี้แสดงให้เห็นว่า ภายหลังจากที่ระบบโควตาสิ้นสุดลง ไทยมีแนวโน้มที่จะส่งออกสินค้าในกลุ่มที่ต้องใช้ฝีมือในการผลิต และสินค้ากลุ่มแฟชั่นได้มากขึ้น และในขณะเดียวกันก็อาจสูญเสียตลาดในกลุ่ม mass production เช่น แจ็กเก็ต ได้เช่นกัน

สำหรับการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจากไทยไปยังสหภาพยุโรป ข้อมูลการค้าจากกระทรวงพาณิชย์ พบว่าไทยมีมูลค่าการส่งออกทั้งหมดเพิ่มขึ้นจากมูลค่าการส่งออกทั้งหมดในปี 2547 ร้อยละ 1.25 โดยกลุ่มสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้น ได้แก่ ชุดชั้นใน เคหะสิ่งทอ เส้นใยประดิษฐ์ ผ้าปักและผ้าลูกไม้ ตาข่ายจับปลา และผ้าแบบสำหรับตัดเสื้อและผ้าที่จัดทำแล้ว ในขณะที่สินค้าในกลุ่มถุงเท้า ถุงน่อง ถุงมือผ้า ผ้าฝืน ผ้าคลุมไหล่และผ้าพันคอมีมูลค่าการส่งออกลดลง (ดูตารางที่ 10) เป็นที่น่าสังเกตว่า กลุ่มสินค้าจำนวนหนึ่งที่มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นในสหภาพยุโรปในปี 2548 ได้แก่ เส้นใยประดิษฐ์ ตาข่ายจับปลา และผ้าแบบสำหรับตัดเสื้อและผ้าที่จัดทำแล้ว นอกไปจากนั้น จากข้อมูลการส่งออกของกลุ่มตัวอย่างสินค้าที่เคยถูกจำกัดปริมาณการนำเข้าในตลาดสหภาพยุโรป พบว่า การส่งออกเส้นด้ายฝ้าย และกางเกงผ้าทอที่ทำด้วยด้ายฝ้ายมีมูลค่าการส่งออกลดลง ในขณะที่ผ้าทอที่ทำด้วยฝ้าย เสื้อผ้าบุรุษและสตรี และเสื้อกันหนาวมีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้น

ตารางที่ 9 มูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไปยังสหรัฐอเมริกา (พ.ศ. 2543 - 2548)

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	สหรัฐอเมริกา (ล้านบาท)						อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)				
		2543	2544	2545	2546	2547	2548	2544	2545	2546	2547	2548
301000000	สิ่งทอทั้งหมด	83,697.80	90,069.00	83,896.20	77,731.90	83,759.70	84,942.30	7.61	-6.85	-7.35	7.75	1.41
301010000	เครื่องนุ่งห่ม	71,458.50	76,731.60	70,710.20	66,605.50	70,789.60	72,297.30	7.38	-7.85	-5.80	6.28	2.13
301010100	เสื้อผ้าสำเร็จรูป	67,713.60	72,082.40	65,740.80	62,698.90	65,671.30	67,069.10	6.45	-8.80	-4.63	4.74	2.13
301010200	เครื่องยททรง รัดทรงและส่วนประกอบ	3,076.40	4,096.00	4,382.40	3,413.00	4,631.60	4,736.60	33.14	6.99	-22.12	35.70	2.27
301010300	ถุงเท้า ถุงน่อง	404.4	306	417.9	315.6	344.2	394.9	-24.33	36.57	-24.48	9.06	14.73
301010400	ถุงมือผ้า	264.1	247.1	169.1	178.1	142.5	96.7	-6.44	-31.57	5.32	-19.99	-32.14
301020000	ผ้าฝืนและด้าย	7,294.30	6,796.50	6,531.10	4,858.40	4,881.60	4,781.40	-6.82	-3.90	-25.61	0.48	-2.05
301020100	ผ้าฝืน	5,477.80	4,936.30	4,717.70	3,298.80	3,074.80	2,807.50	-9.89	-4.43	-30.08	-6.79	-8.69
301020200	ด้ายและเส้นใยประดิษฐ์	1,816.50	1,860.20	1,813.40	1,559.70	1,806.80	1,973.90	2.41	-2.52	-13.99	15.84	9.25
301030000	เคหะสิ่งทอ	2,592.00	3,314.50	3,347.40	3,564.50	4,273.50	4,321.70	27.87	0.99	6.49	19.89	1.13
301040000	เส้นใยประดิษฐ์	272.5	730.5	823.9	730.2	1,260.50	1,197.90	168.07	12.79	-11.37	72.62	-4.97
301050000	ผ้าปักและผ้าลูกไม้	331.6	304.6	384.7	348.2	258.2	287.4	-8.14	26.30	-9.49	-25.85	11.31
301060000	ตาข่ายจับปลา	53.6	76.7	57.8	68.2	71.5	68.2	43.10	-24.64	17.99	4.84	-4.62
301070000	ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอ	32.4	25.1	20.8	22.4	46.3	98	-22.53	-17.13	7.69	106.70	111.66
301080000	ผ้าแบบสำหรับตัดเสื้อ และผ้าที่จัดทำแล้ว	354	490.4	469.5	462.9	1,069.10	687.8	38.53	-4.26	-1.41	130.96	-35.67
301090000	สิ่งทออื่นๆ	1,308.90	1,599.00	1,550.70	1,071.60	1,109.20	1,202.60	22.16	-3.02	-30.90	3.51	8.42

ที่มา: กระทรวงพาณิชย์

ตารางที่ 10 มูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไปยังสหภาพยุโรป 15 ประเทศ (พ.ศ. 2543 - 2548)

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	สหภาพยุโรป 15 ประเทศ (ล้านบาท)						อัตราการเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)				
		2543	2544	2545	2546	2547	2548	2544	2545	2546	2547	2548
301000000	สิ่งทอทั้งหมด	43,228.20	42,132.00	39,406.40	42,215.60	47,945.20	48,543.10	-2.54	-6.47	7.13	13.57	1.25
301010000	เครื่องนุ่งห่ม	30,001.20	29,913.80	27,841.00	30,114.20	34,595.60	35,068.40	-0.29	-6.93	8.16	14.88	1.37
301010100	เสื้อผ้าสำเร็จรูป	27,592.40	27,113.50	24,942.80	26,600.60	30,667.00	30,421.70	-1.74	-8.01	6.65	15.29	-0.80
301010200	เครื่องยกทรง รัดทรงและส่วนประกอบ	1,775.20	2,043.70	2,128.00	2,671.20	2,919.10	3,677.40	15.13	4.12	25.53	9.28	25.98
301010300	ถุงเท้า ถุงน่อง	446.3	541.2	636.2	712.4	890.8	869.7	21.26	17.55	11.98	25.04	-2.37
301010400	ถุงมือผ้า	187.4	215.4	134.1	130	118.7	99.6	14.94	-37.74	-3.06	-8.69	-16.09
301020000	ผ้าผืนและด้าย	10,251.70	9,488.00	8,976.10	9,195.50	9,744.70	9,487.40	-7.45	-5.40	2.44	5.97	-2.64
301020100	ผ้าผืน	8,168.50	7,460.20	6,907.20	6,450.50	6,945.20	6,860.70	-8.67	-7.41	-6.61	7.67	-1.22
301020200	ด้ายและเส้นใยประดิษฐ์	2,083.30	2,027.80	2,068.90	2,745.00	2,799.50	2,626.70	-2.66	2.03	32.68	1.99	-6.17
301030000	เคหะสิ่งทอ	627.9	495.4	433.1	559.8	656.4	744	-21.10	-12.58	29.25	17.26	13.35
301040000	เส้นใยประดิษฐ์	124.7	53.9	58.8	122.9	62	92.5	-56.78	9.09	109.01	-49.55	49.19
301050000	ผ้าปักและผ้าลูกไม้	307.4	329.2	375.6	311.7	287.9	461.6	7.09	14.09	-17.01	-7.64	60.33
301060000	ตาข่ายขยับปลา	265	300.2	266.5	252.6	243.4	310.9	13.28	-11.23	-5.22	-3.64	27.73
301070000	ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอ	40.3	59.8	83.9	159.1	174	104.2	48.39	40.30	89.63	9.37	-40.11
301080000	ผ้าแบบสำหรับตัดเสื้อ และผ้าที่จัดทำแล้ว	331.8	402.7	346.5	401.2	282	337.1	21.37	-13.96	15.79	-29.71	19.54
301090000	สิ่งทออื่นๆ	1,278.30	1,089.10	1,024.90	1,098.50	1,899.20	1,936.90	-14.80	-5.89	7.18	72.89	1.99

ที่มา: กระทรวงพาณิชย์

ข้อมูลดังกล่าวนี้สะท้อนให้เห็นว่า ภายหลังการยกเลิกโควตา รูปแบบการค้าจะเปลี่ยนแปลงไปตามกลไกตลาดและหลักความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบมากขึ้น อาทิเช่น การส่งออกเส้นด้ายฝ้ายหรือผลิตภัณฑ์ที่ทำด้วยฝ้ายของไทยมีแนวโน้มลดลง เนื่องจากไทยต้องนำเข้าฝ้ายจากต่างประเทศในขณะเดียวกัน สินค้าที่ต้องอาศัยทักษะและฝีมือในการตัดเย็บ เช่น เครื่องแต่งกายเป็นชุด สูท กางเกง เสื้อกันหนาว และผลิตภัณฑ์ที่ผลิตด้วยไหม จะกลายเป็นสินค้าที่ไทยสามารถส่งออกได้มากขึ้น ทั้งนี้ เป็นเพราะไทยมีจุดแข็งทางด้านแรงงานที่มีฝีมือ และค่าจ้างแรงงานไม่สูงมากนักเมื่อเปรียบเทียบกับค่าจ้างแรงงานในกลุ่มประเทศพัฒนาแล้ว

ถึงแม้ว่าระบบโควตาเพิ่งจะสิ้นสุดลงในเวลาไม่นานมานี้ แต่จากข้อมูลการส่งออกหนึ่งปี ภายหลังการยกเลิกโควตา อาจกล่าวได้ว่า แนวโน้มการผลิตและการส่งออกของไทยจะเปลี่ยนแปลงไป โดยไทยอาจเสียเปรียบประเทศจีนและอินเดียในการส่งออกสินค้าประเภทที่เน้นการผลิตจำนวนมาก (Mass production) เช่น เสื้อเชิ้ต และเสื้อแจ็กเก็ต แต่ไทยก็สามารถส่งออกสินค้าในกลุ่มที่ต้องอาศัยความประณีตในการผลิตได้มากขึ้น เช่น เสื้อผ้าสตรี เสื้อผ้าเด็ก เป็นต้น ทั้งนี้ สถานะการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยจะเปลี่ยนแปลงอย่างไรในระยะยาว ยังขึ้นอยู่กับความสามารถในการปรับตัวของผู้ผลิตและนโยบายของภาครัฐอีกด้วย

#### 4. ผลกระทบของการเปิดเสรีการค้าต่อความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม

##### 4.1 ความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานเครื่องนุ่งห่มระดับโลกและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลง

การค้าเครื่องแต่งกายในตลาดโลกนั้นพัฒนามาจากรูปแบบการค้าที่มีการกีดกันเชิงปริมาณมาเป็นเวลานาน (ดังที่ได้กล่าวถึงแล้วในส่วนที่สอง) ดังนั้นการวิเคราะห์ถึงผลกระทบของการเปิดเสรีการค้าต่ออุตสาหกรรมการผลิตเครื่องนุ่งห่มของประเทศไทยนั้น เราจำเป็นต้องเข้าใจถึงผู้เล่นที่มีบทบาทสำคัญในห่วงโซ่อุปทานของ การค้าปลีก - เครื่องแต่งกาย - สิ่งทอ (retail-apparel-textile supply chain) หรืออาจเรียกว่าห่วงโซ่แห่งมูลค่าของการผลิตเครื่องแต่งกาย (Apparel value chain) ก็ได้<sup>14</sup> ลักษณะสำคัญประการหนึ่งในการค้าเครื่องแต่งกายในตลาดโลกคือ การที่ผู้ซื้อรายใหญ่ (Large

<sup>14</sup> ในการศึกษานี้จะใช้สองคำนี้ในความหมายเดียวกัน

buyers) เป็นผู้ที่มีความสำคัญและมีอิทธิพลสูงในกระบวนการเลือกซื้อหรือสั่งผลิตจากเครือข่ายการผลิตและเครือข่ายการจัดซื้อทั่วโลก ผู้ซื้อเสื้อผ้ารายใหญ่ของโลกมีอยู่สองกลุ่มใหญ่ๆ กลุ่มแรกคือบริษัทเจ้าของตราสินค้า ซึ่งแบ่งเป็นสองประเภทย่อย ๆ คือประเภทที่ดำเนินการผลิตบางขั้นตอนด้วย เช่น ตัดเย็บหรือทอผ้า (Brand manufacturers) เช่น Sara Lee Corporation, Levi Strauss and Co., และ Phillips-Van Heusen กับประเภทที่ไม่ได้ทำการผลิตแต่จะทำเพียงการออกแบบ เลือกซื้อ และ จัดจำหน่ายเท่านั้น (Brand marketers) เช่น Liz Claiborne, Nike, Reebok, GAP และ กลุ่มที่สองคือผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่ (Large retailers) เช่น Wal-Mart, Kmart, JC Penney, Metro/Kaufhof และ Tesco เป็นต้น ผู้ซื้อเหล่านี้ได้กระจายคำสั่งซื้อไปยังประเทศต่างๆ ตามปริมาณโควตาการส่งออกที่ได้รับการผลิตสั่งทอและเครื่องนุ่งห่มได้กระจายตัวและเกิดการย้ายฐานการผลิตและส่งออกไปยังหลายประเทศ กระแสการจัดซื้อจากทั่วโลกนับเป็นปรากฏการณ์ธรรมชาติของอุตสาหกรรมเครื่องแต่งกาย

ผู้ส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในแต่ละประเทศเกือบทั้งหมดจะอยู่ในห่วงโซ่มูลค่าระดับโลก (Global Value Chain) ของอุตสาหกรรม ห่วงโซ่อุปทานหรือห่วงโซ่มูลค่านี้หมายถึงเครือข่ายของแรงงานและการผลิตที่ครอบคลุมกิจกรรมทางเศรษฐกิจตั้งแต่ขั้นตอนเริ่มต้น คือ การออกแบบเสื้อผ้า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การจัดซื้อวัตถุดิบ เช่น ผ้า (fabric) และ อุปกรณ์ (trims) การคัดเลือกผู้ผลิต การสั่งซื้อ การตรวจสอบคุณภาพ พิธีการศุลกากรนำเข้าและส่งออก การขนส่งไปยังศูนย์กระจายสินค้า จนกระทั่งสินค้าถูกกระจายถึงมือผู้บริโภคผ่านช่องทางการตลาดและค้าปลีก (Tewari 2005, ITC 2005) การศึกษาหลายชิ้นได้นำเสนอแนวคิดเกี่ยวกับประเด็นนี้ เช่น งานของ Abernathy et. al, (1999), Gereffi (1999), Gereffi and Memedovic (2003) และ OECD (2004) ข้อค้นพบที่สำคัญคือผู้ซื้อเครื่องแต่งกายจากประเทศพัฒนาแล้วมีอำนาจต่อรองมากขึ้น และจะมีบทบาทสำคัญในการตัดสินใจซื้อหรือสั่งผลิตจากประเทศผู้ผลิตต่าง ๆ โดยอาศัยความสัมพันธ์แบบเครือข่ายที่ได้พัฒนามาตั้งแต่การคำสั่งซื้อและเครื่องแต่งกายยังถูกควบคุมด้วยระบบโควตาอยู่

Abernathy et. al. (1999) และ Lowson et. al. (1999) ได้อธิบายถึงประวัติวงการค้าปลีกของ

สหรัฐอเมริกาว่า เหตุใดผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่จึงพัฒนามาเป็นผู้มีอิทธิพลในห่วงโซ่อุปทานเครื่องแต่งกาย<sup>15</sup> เหตุผลสำคัญคือการที่ผู้ค้าปลีกเป็นผู้ที่ใกล้ชิดกับผู้บริโภคที่นับวันจะมีข่าวสารสมบูรณ์ขึ้น และผู้บริโภคแต่ละภูมิภาค (ในประเทศเดียวกันหรือต่างประเทศ) มีแบบแผนการบริโภค (รสนิยม ความถี่ในการซื้อ และปริมาณการซื้อต่อครั้ง) ที่แตกต่างกัน ผู้ค้าปลีกมีปฏิสัมพันธ์กับผู้บริโภคโดยตรงจึงเป็นด่านแรกที่รับทราบความเห็นและสังเกตพฤติกรรมของผู้ซื้อได้ดีที่สุด แต่อำนาจการต่อรองนั้นเกิดขึ้นได้เพราะการพัฒนาทางเทคโนโลยีในช่วงทศวรรษ 1980 เทคโนโลยีพื้นฐานที่สำคัญคือ ระบบ bar codes และระบบคอมพิวเตอร์แลกเปลี่ยนข้อมูล (Electronic Data Interchange: EDI) และระบบฐานข้อมูลที่สามารถวิเคราะห์การขาย ณ จุดขายได้ (Point of Sale: PoS) ทำให้ผู้ค้าปลีกสามารถจัดการและวิเคราะห์ข้อมูลได้อย่างรวดเร็วและแม่นยำ เมื่อมีข้อมูลที่ค่อนข้างสมบูรณ์ ผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่เหล่านี้จึงสามารถกำหนดปริมาณสินค้าที่ต้องการสั่ง และระบุ supplier ที่จะสั่งซื้อได้ นอกจากนี้ผู้ซื้อเหล่านี้จะควบคุมด้านการตลาดแล้ว ยังเน้นกิจกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงเช่นการออกแบบ การคัดเลือกผ้า และการจัดหาผ้า (ที่มีคุณสมบัติตามแบบที่พัฒนาใหม่ ดังนั้นมักจะเป็นผ้าที่มีคุณภาพสูง) อีกด้วย การที่ผู้ค้าปลีกรับรู้ถึงความต้องการของผู้บริโภคนี้ และเป็นผู้คุมเรื่องการออกแบบ ทำให้เขาสามารถจัดหาผู้รับจ้างผลิตซึ่งทำหน้าที่เย็บประกอบเครื่องแต่งกายที่กระจายอยู่ในประเทศต่าง ๆ เพื่อผลิตและส่งกลับมายังสถานที่จัดจำหน่ายของบริษัทซึ่งกระจายอยู่ในหลายประเทศทั่วโลก ด้วยเหตุนี้ อำนาจการต่อรองทางธุรกิจจึงถูกถ่ายโอนจากผู้ผลิตสินค้า (ทั้งที่เป็นเจ้าของตราสินค้าและผู้รับคำสั่งผลิต) มาสู่ผู้ค้าปลีก

ในช่วงสิบกว่าปีที่ผ่านมา โครงสร้างตลาดค้าปลีกเครื่องแต่งกายในประเทศสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปมีแนวโน้มกระจุกตัวเพิ่มขึ้น ดังที่ Gereffi and Memedovic (2003: 6) รายงานไว้ในตลาดสหรัฐอเมริกา ยอดขายเครื่องแต่งกายของห้างค้าปลีกรายใหญ่ (Large retailers) 5 รายคือ Wal-Mart, Sears, Kmart, Dayton Hudson Corporation และ JC Penney ในปี 1995 สูงถึงร้อยละ 68 และ หากรวมห้างค้าปลีกรายใหญ่อื่น ๆ อีก 24 รายเข้าด้วยกันจะมียอดขายรวมกันถึงร้อยละ 98 ของตลาดเครื่องแต่งกายใน

<sup>15</sup> งานวิจัยสองชิ้นข้างต้นได้วิเคราะห์อำนาจต่อรองของผู้ค้าปลีกในอุตสาหกรรมการผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค ซึ่งรวมถึงอุตสาหกรรมเครื่องแต่งกายด้วย และนำเสนอประเด็นท้าทายผู้ผลิตเสื้อผ้าในแต่ละประเทศว่าจำเป็นต้องปรับปรุงตัวเองในด้านใดหากต้องการรักษาคำสั่งซื้อเอาไว้ รายละเอียดเพิ่มเติมกรุณาศึกษาเพิ่มเติมจาก Abernathy et. al. (1999) และ Lowson et. al. (1999)

สหรัฐอเมริกาเลขที่เดียว สำหรับบทบาทห้างค้าปลีกในสหภาพยุโรป เช่น เยอรมนี และ อังกฤษ แม้มีอัตราการกระจุกตัวต่ำกว่าสหรัฐอเมริกา แต่ก็มีแนวโน้มที่จะกระจุกตัวมากขึ้นเช่นกัน ส่วนแบ่งตลาดของห้างค้าปลีก 5 รายที่ใหญ่ที่สุดในอังกฤษและเยอรมนีคิดเป็นประมาณร้อยละ 25 เท่านั้น

นอกจากห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ ผู้ซื้อที่มีบทบาทสำคัญอีกกลุ่มคือเจ้าของตราสินค้า (ทั้ง Brand manufacturers และ Brand marketers) ที่มีอำนาจต่อรองสูงในการจัดซื้อเช่นกัน เพราะได้ดำเนินแผนนโยบายจัดซื้อจากทั่วโลก (Global sourcing) มาตั้งแต่ทศวรรษ 1970s ทำให้มีประสบการณ์และข้อมูลที่สามารถจัดซื้อได้จากแหล่งใด ซึ่งในช่วงที่มีโควตาอยู่นั้นการสั่งซื้อจึงกระจายไปในหลายประเทศ แต่เมื่อระบบโควตาสิ้นสุดลง ผู้ซื้อเหล่านี้ก็มีโอกาสเปลี่ยนแหล่งซื้อ โดยแนวโน้มจะซื้อจากผู้ผลิตจำนวนน้อยรายลงเพื่อลดต้นทุนการบริหารจัดการ ประเด็นนี้ได้รับการยืนยันจากการศึกษาของ Palpacuer et. al. (2005) ที่เปรียบเทียบนโยบายการจัดซื้อของห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ และเจ้าของตราสินค้ารายใหญ่ในประเทศอังกฤษ ฝรั่งเศสและประเทศสแกนดิเนเวีย ที่พบว่าผู้ซื้อในประเทศเหล่านี้จัดซื้อจากผู้ผลิตเครื่องแต่งกายรายหลักประมาณ 20 ราย แต่มีสัดส่วนมูลค่าการซื้อถึงร้อยละ 60 ของยอดซื้อทั้งหมด เมื่อผู้ค้าปลีกเหล่านี้ต้องการสั่งซื้อเครื่องนุ่งห่มในปริมาณมากขึ้น อำนาจต่อรองของผู้ซื้อรายใหญ่เหล่านี้จึงยิ่งเพิ่มสูงขึ้น และสามารถเรียกร้อยการบริการต่าง ๆ จากโรงงานตัดเย็บมากขึ้น

ด้วยเหตุนี้ ห่วงโซ่แห่งมูลค่าในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจึงมีลักษณะแบบ Buyer-driven หรือ ผู้ซื้อที่มีอิทธิพลและมีอำนาจต่อรองมาก (Gereffi, 1999; Gereffi and Memedovic, 2003)<sup>16</sup> การจัดหาผู้รับจ้างผลิต ซึ่งทำหน้าที่เย็บประกอบเครื่องแต่งกายที่กระจายอยู่ในประเทศต่าง ๆ เพื่อผลิตและส่งกลับมายังสถานที่จัดจำหน่ายของบริษัทซึ่งกระจายอยู่ในหลายประเทศทั่วโลก โดย ผู้ซื้อเหล่านี้ต้องการทำธุรกิจกับผู้ผลิตเครื่องแต่งกายที่สามารถตอบสนองความต้องการในประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

- 1) สามารถจัดหาผ้าเพื่อการตัดเย็บได้เองทั้งหมด
- 2) สามารถให้บริการด้านการออกแบบหรือสามารถมี

<sup>16</sup> Gereffi and Memedovic (2003) ได้อธิบายความแตกต่างระหว่าง GVC แบบที่ผู้ผลิตมีอิทธิพล (Producer-driven) เช่นการผลิตรถยนต์ อากาศยาน หรือ เครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้เทคโนโลยีสูง ซึ่งอุตสาหกรรมเหล่านี้จะมีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดสูงกับอีกแบบคือ การที่ผู้ซื้อที่มีอิทธิพล (Buyer-driven) ซึ่งอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มเป็นตัวอย่างที่ดีอุตสาหกรรมหนึ่ง เนื่องจากผู้ผลิตเครื่องแต่งกายสามารถเข้าสู่ธุรกิจได้ง่าย และมีการแข่งขันกันระหว่างผู้ผลิตในประเทศต่าง ๆ ในขณะที่ผู้ซื้อดำเนินกิจกรรมที่มีความสำคัญและมูลค่าเพิ่มสูง เช่น การออกแบบ และการตลาด เป็นต้น

ส่วนร่วมในการออกแบบตามที่ลูกค้าต้องการได้ และ 3) ความสามารถในการจัดการสินค้าคงคลังของ suppliers ได้ และ 4) มีกระบวนการผลิตที่ยืดหยุ่นได้ (Palpacuer et. al., 2005) ดังนั้นการจัดซื้อของผู้ซื้อรายใหญ่เหล่านี้จึง มุ่งมายังทิศทางที่ผู้ซื้อรายใหญ่ต้องการเลือกซื้อหรือสั่งผลิตจากแหล่งที่สามารถตอบสนองได้อย่างรวดเร็วและสามารถให้บริการที่ครบวงจร (Full package provider) (Abernathy et. al. 2005) การแข่งขันจึงมีแนวโน้มทวีความรุนแรงขึ้น และผู้ผลิตจำเป็นต้องปรับตัวเพื่อรักษาสถานภาพหรือพัฒนาตัวเองขึ้นไปในห่วงโซ่อุปทานระดับโลกนี้

ภายใต้กฎกติกาการค้าเครื่องนุ่งห่มในตลาดโลกที่เปลี่ยนแปลงไปและการที่ผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่ของโลก (ซึ่งก็คือผู้ซื้อเสื้อผ้าที่สำคัญของอุตสาหกรรมนี้) ได้พัฒนามาเป็นผู้ค้าปลีกที่มีความยืดหยุ่นและดำเนินธุรกิจแบบลีน (lean retailing) Abernathy et. al. (2005) ระบุว่าคุณสมบัติที่ผู้ส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มที่ผู้ซื้อรายใหญ่ต้องการทำธุรกิจด้วยนั้น ไม่ใช่เพียงแค่สามารถผลิตได้ด้วยต้นทุนต่ำและคุณภาพสินค้าดีเลิศเท่านั้น แต่ต้องมีความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการด้านอื่นด้วย เช่น ความสามารถในการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ความยืดหยุ่นในการผลิต และความสามารถในการเติมสินค้า (Replenishment) เพราะผู้ซื้อจะมีการสั่งผลิตในปริมาณมากขึ้น แต่ระยะเวลาการส่งมอบที่จะสั้นลง ความถี่ของการสั่งซื้อและการเติมเต็มสินค้าจะเพิ่มสูงขึ้น ความสามารถตอบสนองต่อสิ่งเหล่านี้จะเป็นปัจจัยที่ผู้สั่งซื้อให้ความสนใจมากขึ้น และจะเป็นตัวกำหนดความอยู่รอดของผู้ผลิตในยุคใหม่ของการค้าสิ่งทอโลก

สำหรับลักษณะและความเชื่อมโยงในห่วงโซ่อุปทานระดับโลกนั้น Abernathy et. al. (1999), Gereffi (1999), Gereffi and Memedovic (2003) และ ITC (2005) ได้อธิบายให้เห็นว่าห่วงโซ่อุปทานเครื่องนุ่งห่มระดับโลกนั้น ได้พัฒนามาเป็นการรวมกลุ่มของเครือข่ายการผลิตต่าง ๆ ทั้งจากผู้ผลิตในประเทศผู้นำเข้า (สหรัฐอเมริกา และประเทศในสหภาพยุโรป) ผู้ผลิตในประเทศที่อยู่ในภูมิภาคใกล้เคียง (เช่น ประเทศในอเมริกาใต้หรือแถบทะเลแคริบเบียน ประเทศในยุโรปตะวันออก) รวมถึงผู้ผลิตในเอเชียด้วย เพราะกลุ่มประเทศในเอเชียได้กลายมาเป็นผู้ผลิตสำคัญในตลาดเครื่องแต่งกายของโลก โดยเฉพาะจีน ฮองกง ไต้หวัน อินเดีย เกาหลีใต้ ไทย เวียดนาม และ กัมพูชา (ดังข้อมูลในตอนที่สาม) ภายใต้ห่วงโซ่อุปทานนี้ประกอบไปด้วยเครือข่ายมากมายและความสัมพันธ์ค่อนข้างซับซ้อน โดยเครือข่ายที่สำคัญคือเครือข่ายผู้ผลิตวัตถุดิบต้นน้ำ (เช่น เส้นใยธรรมชาติ) เครือข่ายผู้ผลิตขั้นกลาง (เช่น เส้นด้าย และผ้าผืน

รวมถึงอุปกรณ์ประกอบต่าง ๆ) เครื่องข่ายการผลิต (การตัดเย็บ) เครื่องข่ายการส่งออก และเครื่องข่ายการตลาด (ดูรูปที่ 11 ประกอบ)

อย่างไรก็ดี ห่วงโซ่อุปทานในรูปที่ 11 นั้น เป็นการนำเสนอการไหลของวัตถุดิบจากต้นน้ำ ไปสู่ปลายน้ำ แต่แท้จริงแล้วกระบวนการผลิตนั้นไม่ได้เป็นไปตามลำดับจากซ้ายไปขวาเช่นนี้ หากแต่มีความซับซ้อนและจำเป็นต้องมีการส่งผ่านข้อมูลกลับไปกลับมาระหว่างผู้สั่งซื้อและผู้ทำการผลิต โดยกระบวนการทั้งหมดจะแบ่งออกเป็นสามขั้นตอนหลักคือ

**ขั้นที่หนึ่ง** ช่วงก่อนการผลิต (pre-production) คือกิจกรรมตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ผู้ซื้อเป็นผู้ริเริ่ม ในขั้นตอนนี้ นักออกแบบของแต่ละตราสินค้าจะเลือกผ้าและส่วนประกอบที่ต้องการใช้ จากนั้นก็จะกำหนดมาตรฐานของผ้า ส่วนประกอบ สี รวมถึงการเตรียมแบบ (pattern) ของชุดที่ออกแบบมา และเตรียมมาตรฐานของเสื้อผ้า ในขั้นนี้จึงเกี่ยวกับการออกแบบและกำหนดมาตรฐานเป็นสำคัญและเป็นกิจกรรมที่ผู้ซื้อเป็นผู้กำหนดหรือเป็นผู้ที่ตัดสินใจขั้นสุดท้าย

**ขั้นที่สอง** ช่วงของการผลิต ซึ่งเป็นความรับผิดชอบของโรงงานตัดเย็บ โดยโรงงานตัดเย็บจะรับข้อมูลเกี่ยวกับแบบและมาตรฐานต่าง ๆ แล้วนำมาวางแผนการทำงานต่อไป เช่น การจัดหาผ้า หาอุปกรณ์ประกอบ (trims) ตามที่ลูกค้าต้องการ (แต่หากลูกค้าจัดเตรียมให้ก็ไม่ต้องทำ) ซึ่งผ้าและอุปกรณ์ประกอบ เช่น ซิป กระดุม เหล่านี้จำเป็นต้องผ่านการตรวจสอบและรับรองคุณภาพจากผู้ซื้อก่อน ในขณะเดียวกัน ผู้ผลิตต้องเตรียมข้อมูลการผลิต วัตถุดิบ ต้นทุน และ ผลิตเสื้อผ้าตัวอย่างเพื่อให้ลูกค้าตรวจรับ ซึ่งถ้าลูกค้ายืนยันก็จะดำเนินการจัดซื้อผ้าและอุปกรณ์ และ ดำเนินการผลิตตามแบบและจำนวนที่สั่งผลิต ตรวจสอบคุณภาพ บรรจุหีบห่อ และ ส่งมอบให้ลูกค้าตามเวลาที่ระบุ<sup>17</sup>

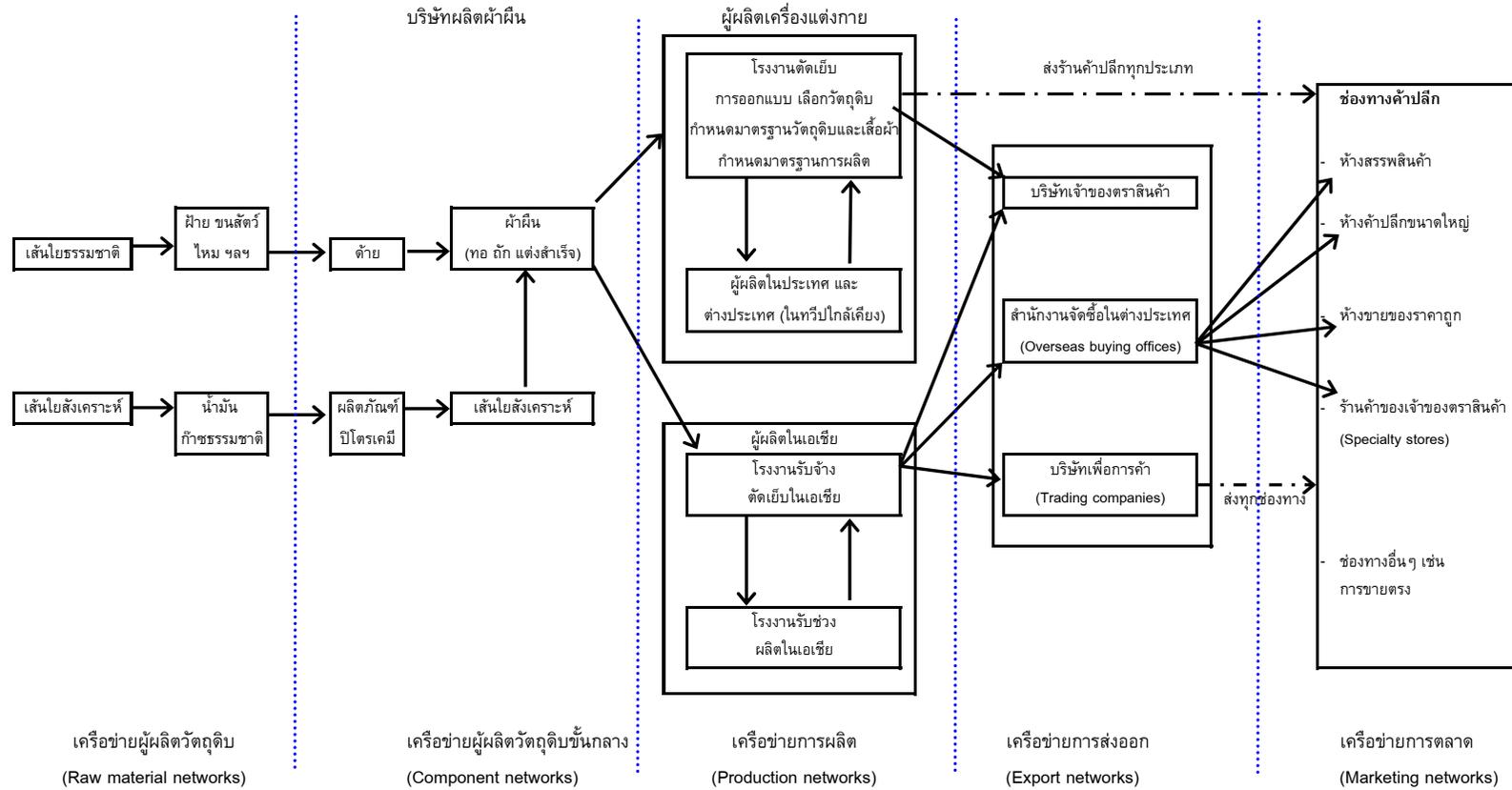
**ขั้นที่สาม** ขั้นตอนการส่งออกและนำเข้า โดยสินค้าที่ผลิตจะผ่านพิธีการศุลกากรและขนส่งไปยังปลายทางที่ลูกค้าระบุ โดยของจะถูกส่งไปยังศูนย์กระจายสินค้าเพื่อเข้าสู่ช่องทางการขายปลีกต่อไป

จากกระบวนการคร่าว ๆ ของการดำเนินการผลิตนี้ จะเห็นได้ว่าข้อมูลจะถูกส่งกลับไปมาระหว่างผู้ซื้อและผู้ผลิตตลอดเวลา ผู้สั่งซื้อและผู้ผลิตจึงจำเป็นต้องมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิด นอกจากนี้ลักษณะความสัมพันธ์ข้างต้นยังยืนยันได้ว่า ผู้ซื้อคือผู้ที่คุมกิจกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงในช่วงต้นและปลาย

<sup>17</sup> ขั้นตอนการตัดเย็บนี้อาจมีการกระจายการผลิตไปหลายโรงงาน ทั้งโรงงานในประเทศเดียวกันหรือในประเทศใกล้เคียงก็ได้ แต่เมื่องานเสร็จแล้ว ผู้รับคำสั่งผลิตจะเป็นคนควบคุมและจัดการเรื่องการส่งมอบสินค้าแก่ผู้ซื้อต่อไป

ของห่วงโซ่แห่งมูลค่านี้คือการออกแบบ และ การจัดจำหน่าย ในขณะที่ผู้ผลิตเสื้อผ้านั้นจะอยู่ในช่วงตรงกลางซึ่งผู้ซื้อสามารถเลือกซื้อได้จากผู้ที่ยื่นข้อเสนอดีที่สุดในด้านราคา คุณภาพ และบริการด้านอื่นโดยรวม ดังนั้นการแข่งขันระหว่างประเทศผู้ส่งออกจึงทวีความรุนแรงขึ้นอย่างแน่นอน ผู้ผลิตจำเป็นต้องปรับตัวอย่างไม่อาจหลีกเลี่ยงได้หากยังต้องการดำเนินธุรกิจนี้ต่อไป

รูปที่ 11 ห่วงโซ่อุปทานระดับโลกในอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องแต่งกาย



ที่มา: โดยผู้เขียน (ปรับปรุงจาก Gereffi and Memedovic 2003, Figure 1, p. 5)

#### 4.2 การแข่งขันหลังเปิดเสรีและการปรับตัวของผู้ประกอบการไทย

แม้ว่าอุตสาหกรรมเครื่องแต่งกายได้กลับเข้าสู่กรอบการค้าเสรีแล้วก็ตาม แต่ยังคงต้องใช้เวลาอีก ระยะเวลาหนึ่งจึงจะเห็นผลชัดเจนว่าจะส่งผลอย่างไรต่อประเทศผู้ส่งออกของไทย ในช่วงสองถึงสามปีหลัง การเปิดเสรีนี้ นักวิชาการจำนวนหนึ่งเชื่อว่าปัจจัยด้านต้นทุนและความพร้อมของอุตสาหกรรมในประเทศ (เช่น ความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบสำคัญ หรือ ความรวดเร็วของขั้นตอนการส่งออก) น่าจะเป็นปัจจัย สำคัญสำหรับการตัดสินใจสั่งซื้อ เพราะปัจจัยด้านอื่น ๆ ยังไม่เปลี่ยนแปลงไปมากนัก ดังนั้นข้อค้นพบในส่วน ก่อนหน้านี้ (ส่วนที่ 3) ที่อธิบายว่าไทยมีส่วนแบ่งตลาดลดลงในตลาดสำคัญโดยสูญเสียส่วนแบ่งตลาด ให้กับจีนและอินเดีย จึงนำไปสู่คำถามว่า ทำไมผู้ซื้อส่วนใหญ่จึงเพิ่มการสั่งซื้อจากสองประเทศนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเพิ่มการนำเข้าจากประเทศจีน

การส่งออกของไทยเติบโตน้อยกว่าจีนและอินเดียนั้น เป็นผลจากปัจจัยพื้นฐานสองประการ ประการแรกคือ ปัจจัยด้านต้นทุนแรงงานเนื่องจากการผลิตสินค้าเครื่องนุ่งห่มยังจำเป็นต้องใช้แรงงานเป็น ปัจจัยการผลิตหลัก ซึ่งจีนและอินเดียมียังมีค่าจ้างแรงงานถูกกว่าไทย เช่น ในปี 2545 แรงงานในจีนและอินเดีย ได้รับค่าจ้างต่อชั่วโมง 0.88 และ 0.38 เหรียญสหรัฐ ตามลำดับ ในขณะที่แรงงานไทยมีค่าจ้าง 0.91 เหรียญสหรัฐ (Abernathy, 2005: 30) ประการที่สอง การเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญภายในประเทศก็เป็น ปัจจัยที่ทำให้จีนและอินเดียมีความได้เปรียบกว่าไทยด้วย เพราะมีวัตถุดิบภายในประเทศที่หลากหลายกว่า (USITC, 2004) ดังนั้นผู้ผลิตไทยจำเป็นต้องพัฒนาตนเองเพื่อผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น

งานของ Abernathy et. al. (2005) ได้นำเสนอสถิติการส่งออกสินค้าสองประเภทที่เคยมีการ จำกัดโควตาของสหรัฐอเมริกาทำให้มีการนำเข้าสินค้าตัวเดียวกันจากหลายประเทศ คือ เสื้อเชิ้ต เสื้อกั๊ก ที่ทำด้วยผ้าฝ้ายประเภทถัก (HS 610910) และ ชุดสตรีที่ทำด้วยผ้าฝ้ายประเภททอ (HS 620442) สินค้า สองกลุ่มนี้มีลักษณะการผลิตต่างกัน คือ เสื้อเชิ้ตจัดเป็นสินค้าในกลุ่มสินค้าทั่วไปที่มีกระบวนการผลิต ไม่ยุ่งยาก เน้นการผลิตจำนวนมาก ราคาไม่แพงและต้องมีการเติมเต็มสินค้าบ่อย ในขณะที่ชุดผู้หญิงจัด อยู่ในกลุ่มประเภทแฟชั่น (high fashion) ที่มีราคาสูง ปริมาณสั่งซื้อไม่สูง ขั้นตอนการตัดเย็บซับซ้อน และต้องการความประณีตสูง ทำให้มีความเสี่ยงในการจัดการสูงกว่า ในรายงานระบุว่า ในปี 2548 ราคา โดยเฉลี่ยของเสื้อเชิ้ต เสื้อกั๊กที่ทำด้วยผ้าฝ้ายประเภทถักที่ส่งออกจากไทยอยู่ที่ 22 เหรียญสหรัฐ ต่อโหล

ซึ่งราคาต่อหน่วยของสินค้าจากไทยได้ปรับเพิ่มขึ้นจากราคาในปี 2546 ในขณะที่สินค้าชนิดเดียวกันที่ส่งออกจากจีน ปากีสถาน และบังคลาเทศซึ่งมีราคาตกลง โดยในปี 2548 มีราคาอยู่ที่ 18.21 และ 13 เหรียญสหรัฐฯ ต่อโหล ตามลำดับ ในทำนองเดียวกัน ราคาของชุดสตรีที่ทำด้วยผ้าฝ้ายประเภททอที่ส่งออกจากไทยในปี 2548 มีราคาอยู่ที่ 53 เหรียญสหรัฐฯ ต่อโหลซึ่งเท่ากับราคาในปี 2546 ในขณะที่ราคาต่อหน่วยของสินค้าประเภทนี้จากจีนลดลงจาก 135 เหรียญสหรัฐฯ ต่อโหลในปี 2546 เหลือเพียง 88 เหรียญสหรัฐฯ ต่อโหลในปี 2548<sup>18</sup> ตัวอย่างของราคาต่อหน่วยของสินค้าทั้งสองประเภทนี้แสดงให้เห็นถึงการปรับตัวทางด้านต้นทุนซึ่งไทยแทบจะไม่ได้มีการปรับตัวเลย และเป็นที่น่าสังเกตว่าจีนส่งออกสินค้าที่มีราคาเฉลี่ยต่อหน่วยสูงกว่าไทย แสดงว่าจีนผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูงกว่า และนอกจากนี้จีนยังสามารถปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว ทำให้ราคาสินค้าของจีนต่ำลง การปรับตัวที่รวดเร็วในช่วงที่ผ่านมาแสดงให้เห็นศักยภาพของจีนที่จะสามารถผลิตสินค้านี้ในราคาที่ต่ำลงไปอีกได้

อย่างไรก็ดี ถึงแม้ว่าไทยอาจจะแข่งขันกับจีนและอินเดียในการส่งออกสินค้าที่เน้นการผลิตจำนวนมากและต้นทุนต่ำได้ยาก เนื่องจากประเทศทั้งสองมีต้นทุนการผลิตต่ำกว่า และที่สำคัญคือทั้งสองประเทศนี้มีอุตสาหกรรมต้นน้ำที่ครบถ้วน ทำให้สามารถหาวัตถุดิบในประเทศได้ง่าย ปัจจัยนี้เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ผู้ซื้อเลือกที่จะซื้อจากประเทศจีนและอินเดียเพิ่มขึ้น (ITC 2005) แต่อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยยังมีความได้เปรียบในการผลิตเสื้อผ้าในกลุ่มที่มีมูลค่าสูง โดย United States International Trade Commission (USITC) ประเมินความสามารถในการแข่งขันของไทยไว้ว่า ไทยมีจุดแข็งคือ มีอุตสาหกรรมการผลิตเส้นใยและผ้าผืนภายในประเทศ ซึ่งมีศักยภาพที่จะพัฒนาความเชื่อมโยงกันมากขึ้น ตลอดจนมีแรงงานตัดเย็บที่มีทักษะและโรงงานตัดเย็บขนาดเล็กที่มีความยืดหยุ่นสูงจึงเหมาะกับการผลิตเอื้อประโยชน์ต่อการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่เน้นความประณีต เช่น เครื่องนุ่งห่มประเภทแพชั่น (USITC, 2004)

การประเมินความสามารถในการแข่งขันและการปรับตัวของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยข้างต้นเป็นการวิเคราะห์จากการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยในช่วงที่ผ่านมาประกอบกับปัจจัยทางด้านต้นทุนเป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ดี ความสามารถในการแข่งขันของ

<sup>18</sup> ข้อมูลจาก Abernathy et. al. 2005, Table 5a-5c และ Table 6a-6c

ประเทศผู้ส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไม่ได้ขึ้นอยู่กับปัจจัยทางด้านต้นทุนเพียงอย่างเดียว หากแต่รวมถึงปัจจัยอื่น ๆ ที่เป็นตัวกำหนดความพร้อมและคุณภาพในการผลิตสินค้าที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค อาทิเช่น การตัดสินใจในการจัดซื้อ กระบวนการผลิตและการนำส่งที่ต้องรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น การผลิตที่มีความยืดหยุ่นมากขึ้น รอบการผลิตของสินค้าที่สั้นลงและการเติมเต็มสินค้าในระยะเวลาอันสั้น ตลอดจนการปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยี (OECD, 2004; Tewari, 2005)

การศึกษาของ International Trade Centre (UNCTAD/WTO) ในปี 2005 (ITC 2005) ได้นำเสนอการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรมการผลิตเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกาย รายงานฉบับนี้ให้รายละเอียดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงในรูปแบบการจัดซื้อของผู้ซื้อรายใหญ่ ซึ่งเปลี่ยนจากการจัดซื้อแบบมาตรฐาน (Standard garment sourcing model: SGSM) ซึ่งเป็นระบบที่ใช้กันมาหลายสิบปีแล้ว กับระบบใหม่ที่ผู้ผลิตต่าง ๆ เริ่มหันมาใช้มากขึ้นคือระบบการจัดซื้อแบบพิจารณามูลค่าทั้งหมด (Full value sourcing model: FVSM) การจัดซื้อประเภทหลังนี้มีความซับซ้อนมากกว่าเพราะจะพิจารณาด้านต้นทุนของทุกขั้นตอนในห่วงโซ่แห่งมูลค่า (ดังที่อธิบายในส่วนก่อนหน้า) และผู้ซื้อรายใหญ่ของโลกเริ่มจะนำแนวคิดนี้ไปใช้ในการจัดซื้อเสื้อผ้ามากขึ้น<sup>19</sup> ผลที่ตามมาคือผู้ซื้อจะพยายามลดจำนวนผู้ผลิตในเครือข่ายลงแต่จะมีความสัมพันธ์แนบแน่นขึ้น โดยผู้ผลิตจะต้องมีความสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อได้ เช่น ความสามารถในการออกแบบเพื่อเสนอทางเลือกให้แก่ลูกค้า จัดหาผ้าและอุปกรณ์ประกอบได้ ตรวจสอบคุณภาพและประกันคุณภาพทุกขั้นตอน และสามารถตอบสนองต่อคำสั่งซื้อได้อย่างรวดเร็ว (quick response) การศึกษานี้คาดว่าในยุคหลังโควตานี้ บริษัท (หรือกลุ่มบริษัท) ผู้ผลิตเสื้อผ้าขนาดใหญ่ที่เป็นบริษัทข้ามชาติ (Transnational suppliers) ประมาณ 50 บริษัทจะเป็นผู้ผลิตเสื้อผ้าถึงร้อยละ 70 ของการส่งออกเสื้อผ้าของโลก บริษัทเหล่านี้เป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการปฏิบัติการค้าปลีกเครื่องแต่งกายในอนาคต โดยบริษัทข้ามชาติเหล่านี้จะมีการลงทุนในหลายประเทศ เพื่อหาความได้เปรียบจากแหล่งผลิตที่มีค่าแรงต่ำ มีปัจจัยการผลิตที่จำเป็นครบ (มีการผลิตทุกขั้นตอนในห่วงโซ่อุปทาน) และจะดำเนินการกระจายการผลิตสินค้าที่มีความหลากหลายไปยังแหล่งผลิตที่ต้นทุนต่ำที่สุด ในขณะที่เดียวกันก็จะเชื่อมโยง

<sup>19</sup> สำหรับผู้ที่สนใจประเด็นนี้ กรุณาดู ITC (2005) ซึ่งจะมีรายละเอียดทางเทคนิคเกี่ยวกับการจัดหารูปแบบ FVSM นี้โดยละเอียด

กับผู้ซื้อ (ผู้ค้าปลีกรายใหญ่หรือเจ้าของตราสินค้า) ในการออกแบบ นำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ และจะได้กำไรเพิ่มขึ้นจากการเสนอบริการที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นในห่วงโซ่อุปทานนี้

ในการสำรวจผลกระทบจากการเปิดเสรีและการเปลี่ยนแปลงในห่วงโซ่อุปทานเครื่องนุ่งห่มต่อผู้ผลิตไทยนั้น ผู้วิจัยอาศัยการสำรวจภาคสนามระหว่างปี 2548 จนถึงเดือนมีนาคม 2550 โดยได้สัมภาษณ์ผู้ประกอบการจำนวน 12 ราย ทั้งหมดเป็นบริษัทคนไทย ประกอบด้วย ผู้ผลิตในอุตสาหกรรมทอผ้าเป็นหลัก 4 ราย ผู้ผลิตที่ทำเฉพาะการตัดเย็บเสื้อผ้า 7 ราย และ ผู้ผลิตที่ทำทั้งขั้นตอนการถักผ้าและตัดเย็บเสื้อผ้าอีก 1 ราย (ดูตารางที่ 11) การสำรวจภาคสนามทำโดยการสัมภาษณ์ และ บางบริษัทได้ให้เข้าชมการผลิตในโรงงาน บางบริษัทผู้วิจัยเข้าสัมภาษณ์มากกว่าหนึ่งครั้ง แต่ก็มีบางบริษัทไม่ได้สัมภาษณ์แต่ยินดีที่จะตอบแบบสอบถาม<sup>20</sup> โดยคำถามส่วนใหญ่เป็นคำถามเกี่ยวกับผลกระทบและการเปลี่ยนแปลงในห่วงโซ่อุปทานหลังเปิดเสรีการค้าสิ่งทอ การปรับตัวที่ได้ทำในช่วงที่ยังไม่เปิดเสรีและหลังเปิดเสรี แม้บริษัทที่ได้เข้าพบจะมีจำนวนไม่มาก แต่ก็มีกระจายตัวตามตามห่วงโซ่อุปทานตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ นอกจากนี้ ผู้ผลิตเครื่องแต่งกายที่ศึกษาก็มีขนาดต่างกัน คือ รายหนึ่งเป็นผู้ส่งออกขนาดใหญ่ที่รับคำสั่งซื้อจากผู้ซื้อรายใหญ่ในต่างประเทศ อีกรายหนึ่งเป็นผู้ผลิตขนาดเล็กที่รับคำสั่งผลิตจากผู้ผลิตเครื่องแต่งกายในประเทศในลักษณะการจ้างช่วงผลิต (Subcontract) นอกจากนี้ ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญของสถาบันพัฒนาสิ่งทอและเจ้าหน้าที่ของสมาคมต่าง ๆ หลายครั้งเพื่อรับฟังความเห็นในประเด็นเหล่านี้ ดังนั้นผลการสำรวจนี้จึงให้ภาพการเปลี่ยนแปลงในความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานได้ในระดับหนึ่ง

<sup>20</sup> ในปี 2549 ผู้วิจัยได้ส่งแบบสอบถามไปยังผู้ผลิตเครื่องแต่งกายประมาณ 200 บริษัท ซึ่งสุ่มจากรายชื่อสมาชิกสมาคมอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มไทย และได้นำแบบสอบถามไปแจกในการสัมมนาของสมาคมฯ และสถาบันพัฒนาสิ่งทออีกสองครั้ง รวมทั้งสิ้นมีการแจกแบบสอบถามประมาณ 400 ชุด แต่มีผู้ผลิตเพียงสี่รายเท่านั้นที่ตอบกลับมาคือบริษัทที่ 7, 10, 11 และ 12 เนื่องจากการวิจัยนี้มีข้อจำกัดด้านงบประมาณและเวลาในการวิจัย จึงไม่สามารถติดตามเพิ่มเติมเพื่อนำมาเขียนรายงานได้ แบบแผนการวิจัยจึงเน้นที่การเยี่ยมชมโรงงานและการสัมภาษณ์มากกว่า ดังจะสังเกตได้ว่าผู้วิจัยยังเข้าสัมภาษณ์ผู้ผลิตจำนวนหนึ่งในช่วงต้นปี 2550 นี้

ตารางที่ 11 รายละเอียดของบริษัทที่ทำการศึกษา

บริษัท	ผลิตภัณฑ์หลัก	กิจกรรมการผลิต	ประเภท กิจกรรม	ร้อยละการส่งออก ต่อยอดขาย	ขนาดการจ้างงาน
1	เสื้อผ้าสำเร็จรูป	รับจ้างผลิตจากบริษัทเครื่องแต่งกายในประเทศ	G	0	S
2	ชุดนักเรียน	ตัดเย็บชุดนักเรียนเพื่อจำหน่ายในประเทศ	G	0	S
3	ถักผ้าลูกไม้	ถักผ้าและแต่งสำเร็จ	T	20	M
4	ชุดกีฬา ชุดลำลอง	ตัดเย็บเสื้อผ้าตามคำสั่งลูกค้าต่างประเทศ	G	99	XL
5	ผ้าใยสังเคราะห์	ทอผ้าใยสังเคราะห์	T	ไม่มีข้อมูล	L
6	ผ้าใยสังเคราะห์	ทอผ้าใยสังเคราะห์และ technical textile	T	ไม่มีข้อมูล	L
7	ชุดชั้นในบุรุษ สตรี	ถักผ้า ย้อมผ้า แต่งสำเร็จ และ ตัดเย็บ	T+G	100	L
8	เสื้อผ้าบุรุษ	ตัดเย็บเสื้อผ้าบุรุษ	G	99	M
9	ผ้าผืน (ผ้าใยและใยสังเคราะห์)	ทอผ้า ฟอก ย้อม และ แต่งสำเร็จ	T	ไม่มีข้อมูล	L
10	เสื้อผ้าเด็ก	ถักผ้า และ ตัดเสื้อผ้า	G	40	M
11	ชุดชั้นในสตรี	ตัดเย็บชุดชั้นในสตรี	G	50	XL
12	เสื้อผ้าเด็ก และ สตรี	ตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป	G	99	M

ที่มา: จากการสำรวจภาคสนามระหว่างปีพ.ศ. 2548 - 2550

หมายเหตุ: 1. ขนาดการจ้างงาน S = จ้างงานน้อยกว่า 200 คน, M = ระหว่าง 201-750 คน,

L = ระหว่าง 751-1,500 คน, XL = มากกว่า 1,500 คน

2. T = ทอผ้าเป็นหลัก, G = ตัดเย็บเสื้อผ้าเป็นหลัก, T+G = ทอ/ถักผ้าสำหรับตัดเย็บเสื้อผ้า

เนื่องจากผู้วิจัยเห็นว่า การเปลี่ยนแปลงในห่วงโซ่อุปทานระดับโลกนั้นจะส่งผลกระทบต่อตรงกับผู้ผลิตเสื้อผ้าของไทย ดังนั้นผลการศึกษาในส่วนนี้จึงเน้นที่ผู้ผลิตเสื้อผ้า (G) เป็นหลัก ผลการสำรวจแสดงในตารางที่ 12 ซึ่งพบว่าผู้ผลิตส่วนใหญ่เห็นว่าการเปิดเสรีทำให้ผลการดำเนินการแยกลง เป็นการพิจารณาจากยอดขาย ราคาต่อหน่วย และการส่งออก<sup>21</sup> โดยบริษัทผลิตเสื้อผ้าส่งออกในกลุ่มตัวอย่างนี้มีการส่งออกไปยังตลาดที่เคยถูกควบคุมด้วยโควตามาก่อนทั้งสิ้น (ยกเว้นบริษัทที่ 8) เมื่อเปิดเสรีแล้วยอดขายการส่งออกลดลง แต่มีสามบริษัทที่ให้ความเห็นว่าผลการดำเนินการดีขึ้นแม้จะเปิดเสรีแล้ว คือ บริษัทที่ 4

<sup>21</sup> แม้แต่บริษัทที่ไม่ส่งออกเช่นบริษัทที่ 1 และ 2 ก็ประสบกับปัญหาการแข่งขันจากสินค้านำเข้าราคาถูก เช่น จากจีน แต่ปัญหาที่สำคัญของบริษัททั้งสองนี้คือเรื่องการบริหารพนักงาน และการหาแรงงานที่มีฝีมือมาทำการตัดเย็บได้ อย่างไรก็ตาม ในปี 2549 นั้นมีปัญหาค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้นอย่างมาก ปัจจุบันอาจมีส่วนทำให้ผู้ประกอบการเห็นว่าได้รับผลกระทบทางลบจากการเปิดเสรีได้เช่นกัน

บริษัทที่ 8 และ บริษัทที่ 11 ทั้งสามบริษัทนี้มียอดขายในปี 2548 เพิ่มขึ้น แม้ว่าทั้งสามบริษัทนี้จะผลิตสินค้าแตกต่างกัน แต่สิ่งที่ทั้งสามบริษัทนี้มีเหมือนกันคือได้ปรับตัวทั้งในด้านเครื่องจักร และพัฒนาบุคลากร มีการลงทุนในเทคโนโลยีใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น การปรับปรุงกระบวนการผลิตเป็นแบบ modular และ lean production system (บริษัทที่ 4) ขยายโรงงานเพิ่มเติมและลงทุนด้านการออกแบบ (บริษัทที่ 4 และ 11) และ พยายามหันไปผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น เช่น บริษัทที่ 8 ที่ทำการตัดเย็บเสื้อเชิ้ตบุรุษได้เน้นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการความประณีตสูง จึงสามารถขยายตลาดได้ และยังคงได้ประโยชน์จากการเปิดเสรี

ตารางที่ 12 ผลกระทบจากการเปิดเสรีและการปรับตัวของผู้ประกอบการ

บริษัท	ผลิตภัณฑ์หลัก	ผลกระทบ	การปรับตัวในช่วงปี 2540-2549
1	เสื้อผ้าสำเร็จรูป	-	ไม่ได้ลงทุนในเทคโนโลยีใหม่ๆ แต่พยายามเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และ หันมาเป็น subcontractor ให้กับผู้ผลิตเสื้อผ้าในประเทศไทยเป็นหลัก
2	ชุดนักเรียน	-	ลงทุนในเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น plotter, digitizer, software เพื่อการผลิตและการจัดการ พร้อมกับพยายามหาผ้าจากนอกประเทศมากขึ้น
3	ถักผ้าลูกไม้	n.a.	ลงทุนใน lab ทดสอบมาตรฐานสี เป็นสิ่งที่ลูกค้าเรียกร้องให้ทำ
4	ชุดกีฬา ชุดลำลอง	+	ลงทุนในเทคโนโลยีใหม่ๆ พร้อมปรับปรุงวิธีการผลิต ใช้ระบบ modular และ lean production กับสายการผลิต และ หาความร่วมมือกับผู้ผลิตผ้าในประเทศเพื่อพัฒนาผ้าเพื่อเสนอแก่ลูกค้า พร้อมทั้งลงทุนเพิ่มในต่างประเทศ
5	ผ้าใยสังเคราะห์	n.a.	ลงทุนทำ R&D และ พยายามส่งออกผ้าไปยังประเทศใกล้เคียงที่ผลิตเสื้อผ้าส่งออกมากขึ้น
6	ผ้าใยสังเคราะห์	n.a.	ลูกค้าขอให้เชื่อมโยงกับผู้ตัดเย็บเสื้อผ้ามากขึ้น และขอให้ลงทุนใน lab ทดสอบคุณภาพผ้า และได้ลงทุนทำ R&D เพื่อพัฒนาผ้าใหม่ๆ (technical textile) เพิ่มเติม
7	ชุดชั้นในบุรุษ สตรี	-	ลงทุนในเครื่องจักรอัตโนมัติ (เช่น เครื่องปั่นผ้า เครื่องตัดผ้าอัตโนมัติ) และ software การผลิตใหม่ๆ และ พยายามหาผ้าจากต่างประเทศมากขึ้น
8	เสื้อผ้านบุรุษ	+	ลงทุนด้านการออกแบบด้วยคอมพิวเตอร์ และ R&D เพื่อผลิตเสื้อผ้าตัวอย่างแก่ลูกค้า และคิดค้นวิธีการเย็บใหม่ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และ ปรับตัวเป็น sourcing agent และ OEM เพื่อนำเสนอผ้าแก่ลูกค้า
9	ผ้าฝืน (ฝ้ายและใยสังเคราะห์)	n.a.	ลงทุนในเครื่องจักรใหม่ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น และ เน้นการพัฒนาลายผ้าเพื่อสร้างความแตกต่าง
10	เสื้อผ้าเด็ก	-	ลงทุนในเครื่องจักรใหม่เพื่อทดแทนของเก่าและลดการใช้คนงาน
11	ชุดชั้นในสตรี	+	ขยายโรงงาน และ เพิ่มการลงทุนด้านการออกแบบด้วยคอมพิวเตอร์ และ R&D เพื่อออกแบบและผลิตเสื้อผ้าตัวอย่างพร้อมทั้งนำเสนอผ้าลายใหม่แก่ลูกค้า ปรับวิธีการจัดการภายใน
12	เสื้อผ้าเด็ก และ สตรี	-	ลงทุนในเครื่องจักรใหม่เพื่อทดแทนของเก่า และ ลงทุนด้าน IT เพื่อปรับปรุงการบริหารจัดการ

ที่มา: จากการสำรวจภาคสนามระหว่างปีพ.ศ. 2548 - 2550

หมายเหตุ: + หมายถึง ผลการดำเนินการโดยรวมดีขึ้น, - หมายถึง ผลการดำเนินการโดยรวมแย่ลง, n.a. หมายถึงไม่มีข้อมูล

สำหรับประเด็นที่การศึกษาของ ITC (2005) ได้คาดการณ์ไว้ว่าผู้ซื้อจะพยายามลดจำนวนผู้ผลิตในเครือข่ายลงแต่จะมีความสัมพันธ์กันใกล้ชิดมากขึ้น โดยผู้ผลิตเสื้อผ้าจะต้องสามารถนำเสนอบริการด้านต่าง ๆ แก่ลูกค้ามากขึ้น เช่น การออกแบบเพื่อเสนอทางเลือกให้แก่ลูกค้า การจัดหาผ้าและอุปกรณ์ประกอบ และความสามารถในการผลิตแบบยืดหยุ่นและรวดเร็วเพื่อตอบสนองต่อคำสั่งซื้อได้อย่างรวดเร็ว (quick response) การศึกษานี้พบว่าในช่วงสามปีที่ผ่านมา บริษัทผลิตเสื้อผ้าทั้งหมดตอบว่ามีจำนวนลูกค้าลดลงแต่สัดส่วนต่อลูกค้าเหล่านี้เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งเป็นไปตามแนวโน้มที่ ITC (2005) ได้คาดการณ์ไว้ ข้อค้นพบที่น่าสนใจ คือ บริษัทที่มีผลการดำเนินการโดยรวมดีขึ้นนั้นจะเป็นบริษัทที่เน้นกิจกรรมด้านการตลาดมากขึ้น หรือพยายามเสนอบริการให้ลูกค้าอย่างครบวงจรมากขึ้น และพยายามขยายตลาดให้กว้างขึ้น เช่น บริษัทที่ 8 ที่แต่เดิมขายเฉพาะตลาดญี่ปุ่น ได้ขยายไปตลาดยุโรปและอาเซียนมากขึ้น โดยในปี 2549 มีสัดส่วนเท่ากัน เหตุผลของการขยายตลาดคือเพื่อกระจายความเสี่ยง

นอกจากนี้ ผลการสัมภาษณ์ยังยืนยันถึงลักษณะความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมนี้ว่าเป็นแบบ Buyer-driven GVC จากความเห็นของบริษัทที่ 4 ซึ่งเป็นผู้ผลิตเสื้อผ้ากีฬาส่งออกขนาดใหญ่<sup>22</sup> พบว่าบริษัทนี้ดำเนินการผลิตตามคำสั่งของลูกค้าในลักษณะ OEM ตามข้อระบุของลูกค้าทุกอย่าง ตั้งแต่แบบเสื้อผ้า วิธีการผลิต การตรวจสอบคุณภาพ จนถึงแหล่งซื้อผ้า แต่ผู้บริหารของบริษัทนี้ได้ระบุว่าลูกค้ามีแนวโน้มต้องการให้บริษัทสามารถให้บริการครบวงจรมากขึ้น โดยเริ่มมีสัญญาณมาตั้งแต่ปี 2545 แล้ว กล่าวคือลูกค้ารายใหญ่เหล่านี้ ต้องการให้บริษัทนี้จัดหาและคัดเลือกผ้าเพื่อเสนอแก่ลูกค้าสำหรับเครื่องแต่งกายแบบใหม่ ๆ ซึ่งบริษัทก็ได้ปรับตัวโดยหาพันธมิตรที่เป็นผู้ผลิตผ้าสำหรับชุดกีฬาจากในประเทศได้ (โดยต้องส่งให้ผู้ซื้อรับรองก่อน) จากตัวอย่างข้างต้นแสดงให้เห็นว่า แท้จริงแล้วการเปลี่ยนแปลงในห่วงโซ่อุปทานได้เริ่มดำเนินการมาแล้วสองถึงสามปีก่อนที่ข้อตกลง ATC จะสิ้นสุดลง โดยลูกค้าได้เพิ่มระดับความเข้มงวดในการผลิต คุณภาพ และเงื่อนไขการส่งมอบมากขึ้น บริษัทจำเป็นต้องหาผู้ผลิตผ้าที่สามารถพัฒนาผ้าตามข้อระบุของลูกค้าให้ได้ เพราะลูกค้าต้องการลดขั้นตอนการบริหารและการนำสินค้าสู่ตลาด ซึ่งกระบวนการพัฒนานี้ใช้เวลาประมาณ 40 วัน หลังจากการรับรองโดยลูกค้า

<sup>22</sup> บริษัทนี้มีการจ้างงานรวมทั้งหมดมากกว่า 8,000 คน มีโรงงานสามแห่งในประเทศ และได้ขยายการลงทุนไปยังประเทศจีนด้วยเมื่อต้นปี 2548 บริษัทนี้มีลักษณะการผลิตแบบ OEM คือผลิตตามคำสั่งซื้อของ Global brands เช่น Nike, Adidas และ ห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ในต่างประเทศจึงสามารถให้ยืนยันการเปลี่ยนแปลงนี้ได้ค่อนข้างชัดเจน

ระยะเวลาการสั่งผลิต (ในครั้งแรกที่มีการรับรองวัตถุดิบโดยผู้ซื้อแล้ว) จนถึงการส่งมอบใช้เวลาประมาณ 90 วัน และเมื่อเริ่มดำเนินการผลิตแล้วจำเป็นต้องผลิตเพื่อเติมเต็มสินค้าที่ลูกค้าได้จำหน่ายไปแล้วภายใน 21 - 30 วัน<sup>23</sup>

ในอุตสาหกรรมต้นน้ำผลการสัมภาษณ์บริษัทผู้ผลิตผ้าใยสังเคราะห์(ซึ่งเป็นผู้ผลิตผ้าใยสังเคราะห์รายหนึ่งที่ส่งมอบผ้าให้แก่บริษัทที่กล่าวถึงข้างต้น) ได้สะท้อนมุมมองในการทำงานเดียวกันว่าจำเป็นต้องเชื่อมโยงกับผู้ผลิตเครื่องแต่งกายในเครือข่ายของผู้ซื้อต่างชาติให้ได้นอกจากนี้ผู้ซื้อต่างชาติยังมีข้อกำหนดทางเทคนิคเพิ่มขึ้นทั้งในด้านคุณภาพของสินค้า ทำให้ต้องลงทุนเพิ่มในด้านห้องทดสอบคุณภาพของผ้า อย่างไรก็ตาม ทางการค้าเองก็มีส่วนสนับสนุนด้านข้อมูลเทคนิคในการสร้างห้องทดสอบ เป็นที่น่าสังเกตว่าผู้ซื้อต่างชาติมีการให้คำแนะนำ และการติดตามตรวจสอบเพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทไทยจะสามารถควบคุมคุณภาพของผ้าได้ตามมาตรฐานของตน อันนำมาซึ่งการพัฒนาความสามารถทางการผลิตของผู้ผลิตไทย การที่ผู้ตัดเย็บเสื้อผ้าของไทยและผู้ผลิตผ้าใยสังเคราะห์จำเป็นต้องปรับการดำเนินธุรกิจตามคำขอของผู้ซื้อเครื่องแต่งกายต่างชาติแสดงให้เห็นชัดเจนถึง“อำนาจต่อรอง” ของผู้ซื้อในห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมนี้

ทิศทางการเปลี่ยนแปลงนี้บังคับให้ผู้ประกอบการไทยต้องปรับตัว โดยจำเป็นต้องลงทุนด้านเทคโนโลยีการผลิต การบริหารจัดการ และเครื่องจักรอัตโนมัติเพิ่มขึ้น สำหรับบริษัทขนาดใหญ่เรื่องเหล่านี้อาจไม่ใช่ปัญหาเนื่องจากมีเงินทุน แต่กิจการขนาดเล็กจะประสบปัญหามาก ดังในกรณีบริษัทที่ 1 ซึ่งเป็นโรงงานเย็บผ้าขนาดเล็ก (มีพนักงานประมาณ 70 คน) กล่าวว่าการดำเนินกิจการมีความลำบากมากขึ้น และได้ปรับการดำเนินธุรกิจมารับช่วงผลิตจากผู้ผลิตเครื่องแต่งกายรายใหญ่ของไทย เช่น พินาเฮาส์ เป็นต้น ข้อค้นพบนี้สอดคล้องกับผลการศึกษานี้ของ Abernathy et. al. (2005) และ Palpacuer et. al. (2005) ที่ว่าในอนาคตการปรับตัวในห่วงโซ่อุปทานจะมุ่งไปในทิศทางที่ผู้ผลิตเครื่องแต่งกายของไทยต้องสามารถบริหารจัดการเรื่องการจัดหาวัตถุดิบมากขึ้น ในด้านหนึ่งต้องเน้นด้านการพัฒนาหรือจัดหาวัตถุดิบที่มี

<sup>23</sup> ผลจากการสำรวจพบว่าลูกค้ามีแนวโน้มที่จะลดเวลานำ (lead time) การส่งมอบลงเรื่อย ๆ ในช่วงห้าปีที่ผ่านมา เนื่องจากสินค้าที่ผลิตมีความแตกต่างกัน การใช้เวลาผลิตจึงไม่เหมือนกัน ดังนั้นในเนื้อหาข้างบนจึงนำเสนอกรณีของบริษัทที่ 4 เพื่อเป็นตัวอย่างสนับสนุนข้อค้นพบนี้

คุณภาพเพื่อเสนอลูกค้า และในอีกด้านหนึ่งก็จำเป็นต้องมีการร่วมมือกับโรงงานเย็บผ้าขนาดเล็กที่มีจำนวนมากเพื่อกระจายขั้นตอนการผลิตบางส่วนให้ ก่อนที่จะนำมาเย็บประกอบชิ้นสุดท้าย ดังนั้นการรวมกลุ่มพันธมิตรในขั้นตอนการผลิตต่าง ๆ ในห่วงโซ่อุปทานจึงเป็นสิ่งที่จำเป็นต่อการรักษาความสามารถในการแข่งขันของผู้ผลิตไทย

ผลการศึกษาข้างต้นสอดคล้องกับรายงานในฐานเศรษฐกิจ (17-19 กันยายน 2549) ที่ระบุว่า สองปีหลังเปิดเสรี ผู้ผลิตในประเทศเริ่มมีการรวมกลุ่มพันธมิตรธุรกิจเพื่อรับคำสั่งซื้อขนาดใหญ่ ซึ่งเปรียบเสมือนการปรับตัวในห่วงโซ่อุปทานภายในประเทศให้เชื่อมโยงกันมากขึ้น<sup>24</sup> เพราะลูกค้าจะมอบคำสั่งซื้อผู้ผลิตรายใหญ่ที่สามารถผลิตได้ตามคุณภาพและมาตรฐานที่ต้องการ การรวมกลุ่มนี้จะเห็นได้ว่าเป็นความพยายามเชื่อมโยงผู้ผลิตเสื้อผ้าและสิ่งทอเข้าด้วยกัน และนำเสนอบริการก่อนข้างครบวงจรแก่ผู้ซื้อ การดำเนินธุรกิจแบบนี้จะทำให้มีอำนาจต่อรองกับลูกค้าเพิ่มขึ้น และเมื่อได้คำสั่งซื้อขนาดใหญ่ก็อาจจะทำให้ลดต้นทุนการผลิตได้เพราะมีการประหยัดจากขนาด (Economies of scale) ในขณะที่ผู้ประกอบการบางรายมีการรวมกลุ่มเป็นคลัสเตอร์เพื่อไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน เช่น กัมพูชา หรือ เวียดนาม<sup>25</sup> การย้ายฐานการลงทุนไปยังประเทศที่มีค่าแรงต่ำ หรือยังมีสิทธิประโยชน์ทางภาษีและการค้ากับประเทศนำเข้าที่สำคัญก็เป็นทางออกหนึ่งของอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มไทย แต่ความพยายามรวมกลุ่มและเชื่อมโยงผู้ผลิตในห่วงโซ่อุปทานในประเทศนั้น ยังถือได้ว่าเป็นมีความสำคัญและยังเป็นทางออกหนึ่งสำหรับผู้ผลิตในประเทศไทยเพราะยังมีผู้ผลิตรายเล็ก ๆ อีกจำนวนมากที่ไม่สามารถย้ายฐานการผลิตได้ โรงงานเล็ก ๆ เหล่านี้ควรปรับตัวเองเป็นผู้รับช่วงผลิตบางขั้นตอนแล้วส่งมอบให้กับบริษัทขนาดใหญ่อีกต่อหนึ่ง ซึ่งการปรับตัวนี้ถือเป็นการปรับตัวเพื่อความอยู่รอด แต่บทบาทสำคัญคือบริษัทรายใหญ่ที่ทำการส่งออกควรจะลองหาแนวทางพัฒนาความเชื่อมโยงในประเทศให้เข้มแข็งขึ้นควบคู่ไปกับการย้ายฐานการผลิต

<sup>24</sup> ตัวอย่างเช่น กลุ่มบริษัทไฮเทคได้ผนึกเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัททองไทยการทอ และหจก.สงเส็งการทอ ในการตั้งบริษัทขึ้นมาใหม่ภายใต้ชื่อ "ไททัน สปอร์ตแวร์" เพื่อผลิตเสื้อผ้าส่งออกเป็นต้น (ฐานเศรษฐกิจ, 17-19 กันยายน 2549)

<sup>25</sup> ตัวอย่างเช่น ลิเบอร์ตี้กรุ๊ป อีเกิ้ลสปีดกรุ๊ป ยูนิเวอร์แซลกรุ๊ป และบริษัททองเสียง ได้ร่วมทุนกันตั้งบริษัท อัลลายแอนซ์ วัน จำกัด เพื่อลงทุนอุตสาหกรรมสิ่งทอครบวงจรในประเทศเวียดนาม (ฐานเศรษฐกิจ, 17-19 กันยายน 2549)

## 5. สรุป

การสิ้นสุดลงของข้อตกลง ATC ในวันที่ 31 ธันวาคม 2547 นั้น ทำให้รูปแบบการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลกเปลี่ยนแปลงไป และส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มประเทศกำลังพัฒนาหลายประเทศ โดยกลุ่มประเทศที่มีความได้เปรียบทางต้นทุนและมีกำลังผลิตมากจะสามารถขยายส่วนแบ่งตลาดได้โดยไม่ถูกจำกัดปริมาณ แต่ในกลุ่มประเทศที่ไม่มีประสิทธิภาพในการผลิตหรือไม่ได้เปรียบ โดยเปรียบเทียบในการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มอย่างแท้จริง จะสูญเสียส่วนแบ่งตลาดเดิมที่เคยมีอยู่หากไม่มีการเตรียมพร้อมสำหรับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป แม้มูลค่าการค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในช่วงก่อนและหลังการยกเลิกโควตาขยายตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ส่วนแบ่งตลาดของไทยในตลาดนำเข้าที่สำคัญเช่นสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปลดลง นอกจากนี้ เมื่อเทียบดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏและข้อมูลการนำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มรายสินค้าของไทยกับประเทศต่าง ๆ พบว่าความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของไทยลดต่ำลงโดยเฉพาะในการผลิตเครื่องแต่งกาย ดังนั้นเพื่อที่จะปรับตัวให้ทันกับรูปแบบการค้าที่เปลี่ยนแปลงไป ผู้ผลิตควรปรับปรุงการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมทั้งภาครัฐควรให้การสนับสนุนการเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มอุตสาหกรรมภายในประเทศ และให้การช่วยเหลือผู้ประกอบการเพื่อลดต้นทุนการผลิต

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการยกเลิกโควตาส่งผลให้การแข่งขันในตลาดสินค้าและเครื่องนุ่งห่มประเภททั่วไป (Mass production) มีความรุนแรงขึ้น และไทยยังมีข้อจำกัดทางด้านต้นทุน และไม่ได้รับสิทธิพิเศษทางการค้า เช่น GSP เหมือนที่ประเทศด้อยพัฒนาบางประเทศได้รับ ดังนั้น ภาครัฐจึงควรส่งเสริมการผลิตสินค้าแฟชั่นและสินค้าที่เน้นความประณีตสำหรับตลาดเฉพาะ (Niche market) มากขึ้น ซึ่งไทยมีแรงงานฝีมือที่จะรองรับการขยายการผลิตสินค้ากลุ่มนี้อยู่แล้ว นอกจากนี้ ในการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มควรคำนึงถึงปัจจัยอื่น ๆ เช่น การผลิตที่มีลักษณะครบวงจร ยืดหยุ่น และมีประสิทธิภาพมากขึ้น การจัดส่งสินค้าให้ตรงเวลา การเติมเต็มสินค้า และการปรับตัวให้ทันกับความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วมากขึ้น เป็นต้น

ดังนั้น จะเห็นได้ว่าความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานในประเทศไทยต้องมีการปรับตัวตามกระแสการเปลี่ยนแปลงนี้ สิ่งที่จะเปลี่ยนแปลงอย่างมากหลังจากระบบโควตาล้มเลิกไปคือความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทานที่เชื่อมโยงการผลิตแต่ละขั้นตอนเข้าด้วยกัน ตั้งแต่การผลิตขั้นต้น คือ วัตถุดิบและเส้นใย

ชั้นกลางคือการทอผ้า ฟอกย้อม แต่งสำเร็จ ชั้นปลายคือการตัดเย็บ จนกระทั่งส่งมอบแก่ผู้สั่งซื้อและถึงผู้บริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่งผลกระทบจะเกิดขึ้นกับผู้ที่มิบทบาทในการตัดสินใจที่สุดซึ่งก็คือผู้ค้าปลีกที่เป็นผู้ต้องการสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในประเทศหรือท้องถิ่นของตน ซึ่งบริษัทค้าปลีกในตลาดสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มรายใหญ่ของโลกจะมีบทบาทมากขึ้น ในการกำหนดว่าจะจัดซื้อเครื่องนุ่งห่มจากประเทศใด ในขณะที่ภาครัฐกำลังพยายามรวมกลุ่มเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกันเพื่อเพิ่มความเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และ ปลายน้ำเข้าด้วยกัน ทางภาครัฐควรให้ความสนใจและพยายามส่งเสริมให้เกิดการเชื่อมประสานของห่วงโซ่อุปทานในประเทศให้มีความเข้มแข็งขึ้น หากสามารถทำได้ก็จะช่วยให้ผู้ผลิตไทยสามารถหาช่องทางการตลาดเพื่อได้รับคำสั่งซื้อในอนาคตต่อไป

อย่างไรก็ดี ภายใต้การแข่งขันที่รุนแรงขึ้นนี้ สิ่งที่คุณประกอบการจำเป็นต้องปรับตัวอย่างเร่งด่วนคือการพัฒนาประสิทธิภาพในการผลิต ตั้งแต่การใช้วัตถุดิบให้คุ้มค่า (สูญเสียน้อยที่สุด) การวางแผนและบริหารจัดการผลิตให้มีประสิทธิภาพ และที่สำคัญคือการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง พร้อมกับการติดตามเทคโนโลยีการผลิตใหม่ ๆ ที่สามารถนำมาเพิ่มประสิทธิภาพหรือลดต้นทุนได้ ในส่วนนี้ภาครัฐต้องให้ความสนใจมากขึ้นและจำเป็นต้องให้การสนับสนุนอย่างจริงจัง

## บรรณานุกรม

### ภาษาไทย

- ภัททา เกิดเรือง, 2548. “อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มหลังปี 2547 ในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม: การปรับตัวยุคการค้าเสรี โดย รังสรรค์ ชนะพรพันธุ์ (บรรณาธิการ) เอกสารวิชาการหมายเลข 8 โครงการ WTO Watch (จับกระแสองค์การการค้าโลก)
- ภัทรจิต ชุมวรฐายี, 2538. “ผลการจำกัดการส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูปของไทยไปประเทศในข้อตกลง MFA : ศึกษาในกรณีสหรัฐอเมริกา และประชาคมยุโรป”. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- คันสนีย์ ลิ้มพงษ์, 2547. “Multi-Fibre Arrangement กับการจัดระเบียบการค้าสิ่งทอระหว่างประเทศ” รายงานวิจัยเสนอโครงการจับกระแสองค์การการค้าโลก
- ศิริพร บุญสิน, 2542. “ผลกระทบของข้อตกลงรอบอุรุกวัยที่มีต่ออุตสาหกรรมสิ่งทอไทย : ศึกษากรณีการยกเลิกโควต้าภายใต้ข้อตกลง MFA ของสหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป”. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ศุภิช สุภชลาศัย, 2539. “ผลกระทบข้อตกลงรอบอุรุกวัยต่ออุตสาหกรรมสิ่งทอไทย.” กรุงเทพมหานคร: สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย.
- สถาบันพัฒนาสิ่งทอ, 2546. “โครงการจัดทำแผนแม่บทอุตสาหกรรมรายสาขา” (สาขาสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม) เสนอต่อสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม
- สมบูรณ์ ศิริประชัย, 2530. “MFA ฉบับใหม่กับความรุ่งเรืองของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย” รายงานวิจัยเสนอต่อคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- อาทิตย์ วุฒิกะโร, 2540. “นโยบายและมาตรการการปรับความทันสมัยอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย” กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม.

### ภาษาอังกฤษ

- Abernathy, F.H., A. Volpe, and D. Weil, 2005. "The Future of the Apparel and Textile Industries: Prospects and Choices for Public and Private Actors." Cambridge: Harvard Center for Textile and Apparel Research. Download from <http://www.hctar.org/pdfs/GS10.pdf>.
- Abernathy, F.H., J.T. Dunlop, J.H. Hammond and D. Weil, 1999. *A Stitch in Time: Lean Retailing and the Transformation of Manufacturing – Lessons from the Apparel and Textile Industries*. New York: Oxford University Press.
- Balasubramanyam, V.N. and Wei, Y., 2005. "Textiles and Clothing Exports from India and China: A Comparative Analysis." *Journal of Chinese Economics and Business Studies*, Vol.3, No.1, 23-37.
- Batra, A. and Khan Z., 2005. "Revealed Comparative Advantage: An Analysis for India and China." *ICIER Working Paper, No.168*. New Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations.
- Diao, X., and A. Somwaru, 2001. "Impact of MFA Phase-Out on the World Economy: An Intertemporal, Global General Equilibrium Analysis." *TMD Discussion Paper No. 79*, Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute.
- Fouquin, M., P. Morand, R. Avisse, G. Minvielle, and P. Dumont, 2002. "Mondialisation et Régionalisation : Le Cas des Industries du Textile et de l'Habillement." Working Paper 2002-08, Paris: Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales.
- Francois, J.F., and D. Spinanger, 2002. "Greater China's Accession to the WTO: Implications for International Trade/Production and for Hong Kong." Paper presented at the Fifth Annual Conference on Global Economic Analysis. Taipei, Taiwan.

- Gereffi, G. and O. Memedovic, 2003 "The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries?" United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Sectoral Studies Series, available for downloading at <<http://www.unido.org/doc/12218>>.
- Gereffi, G., 1999. "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain." Journal of International Economics , Vol. 48, pp. 37-70.
- Gereffi, G., J. Humphrey, and T. Sturgeon, 2005. "The Governance of Global Value Chains." Review of International Political Economy, Vol. 12, No. 1, pp. 78-104.
- Giuliani, E., C. Pietrobelli, and R. Rabellotti, 2005. "Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters." World Development, Vol. 33, No. 4, pp. 549-573.
- Ianchovichina, E., W. Martin, and E. Fukase, 2000. "Assessing the Implications of Merchandise Trade Liberalization in China's Accession to WTO." Paper presented to the Roundtable on China's Accession to the WTO sponsored by the Chinese Economic Society and the World Bank. Pudong/Shanghai.
- International Labour Organization, 2005. "Promoting Fair Globalization in Textiles and Clothing in a Post-MFA Environment." Geneva: ILO.
- International Trade Centre UNCTAD/WTO, 2005. *Source-it: Global Material Sourcing for the Clothing Industry*. Geneva: International Trade Centre UNCTAD/WTO
- Lowson, B., R. King and A. Hunter, 1999. *Quick Response: Managing the Supply Chain to meet Customer Demand*, (New York: John Wiley&Sons).
- Mayer, J., 2004. "Not Totally Naked: Textiles and Clothing Trade in a Quota Free Environment." UNCTAD Discussion Paper, No.176. Geneva, UNCTAD.

- Nordas, H.K., 2004. "The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing." WTO Discussion Paper No.5. Geneva: World Trade Organization. Download from [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/discussion\\_papers5\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers5_e.pdf).
- OECD, 2003. "Liberalising Trade in Textiles and Clothing: A Survey on Quantitative Studies." OECD Paper, Download from <http://129.3.20.41/eps/it/papers/0401/0401007.pdf> (accessed in October 2005).
- OECD, 2004. *A New World Map in Textiles and Clothing: Adjusting to Change*. (Paris: Organization for Economic Co-operation and Development).
- Palpacuer, F., P. Gibbon, and L. Thomsen. (2005) "New Challenges for Developing Country Suppliers in Global Clothing Chains: A Comparative European Perspective." *World Development*, Vol. 33, No. 3, pp. 409-430.
- Risen, C., 2005. "Elimination of Global Textile Quotas Will Accelerate Retail Shake Out." *World Trade*, Vol. 18, Issue 1, pp. 25-30.
- Spinanger, D., 1998. "Textiles beyond the MFA Phase-Out." *CSDR Working Paper No. 13/98*.
- Suphachalasai, S., 1989. *The effects of Government Intervention and the Multi-Fibre Arrangement on the Thai Clothing and Textiles Industry*. Ph.D. Dissertation, Australian National University.
- Tewari, M., 2005. "The Role of Price and Cost Competitiveness in Apparel Exports, Post MFA: A Review." *ICIER Working Paper, No.173*. (New Delhi: Indian Council for International Economic Relations).
- Thongpakde, Nattapong and Wisarn Puppavesa, 1999. "Returning Textiles and Clothing to GATT Disciplines." World Bank, July 1999, from <http://www1.worldbank.org/wbiep/trade/manila/textiles.pdf>

United Nations Conference on Trade and Development, 2005. "TNCs and the Removal of Textiles and Clothing Quotas". (Geneva: UNCTAD).

United States International Trade Commission, 2004. "Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the US Market." (Publication 3671). Washington, DC: USITC.

Whalley, J., 2006. "The Post-MFA Performance of Developing Asia." *NBER Working Paper*, No.12178. Cambridge: NBER.

WTO, 2001. "Comprehensive Report of the Textiles Monitoring Body to the Council for Trade in Goods on the Implementation of the Agreement on Textiles and Clothing during the Second Stage of the Integration Process." Document G/L/459, 31 July. Geneva: World Trade Organization.