



รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการ “การสร้างศักยภาพในการแข่งขันและกลยุทธ์ในการส่งเสริมการไปลงทุน  
ทางตรงระหว่างประเทศขาออกของอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทย”

(Strategies and Competitiveness Enhancement for Promoting Outward FDI in  
Thai Textile Industry)

โดย ดร.จารึก สิงห์ปรีชา และคณะ

พฤษภาคม 2560

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ “การสร้างศักยภาพในการแข่งขันและกลยุทธ์ในการส่งเสริมการไปลงทุน  
ทางตรงระหว่างประเทศขาออกของอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทย”

(Strategies and Competitiveness Enhancement for Promoting Outward FDI in  
Thai Textile Industry)

คณะผู้วิจัย

สังกัด

1. ผศ.ดร.จารึก สิงห์ปรีชา คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
2. ดร.ชยุตม์ วัฒนา คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ชุดโครงการ “การศึกษาเงินลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของประเทศไทย”

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

## บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยเรื่องการสร้างศักยภาพในการแข่งขันและกลยุทธ์ในการส่งเสริมการไปลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานภาพ ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งทอและโอกาสความเป็นไปได้ในการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจของอุตสาหกรรมสิ่งทอในกลุ่มประเทศอาเซียน โดยจะเสนอแนะนโยบายและกลยุทธ์ที่เหมาะสมในการออกไปลงทุนของอุตสาหกรรมสิ่งทอในลักษณะการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศขาออก (Outward FDI) ในการศึกษาครั้งนี้ได้นำแนวคิดวิถีวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทานระดับโลก (Global Supply Chain) เข้ามาประยุกต์เพื่อจัดทำกลยุทธ์การออกไปลงทุนในตลาดระดับภูมิภาค โดยมุ่งเป้าเฉพาะกลุ่ม CLMV (กัมพูชา สปป.ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม) เพื่อนำไปสู่การสร้างส่วนแบ่งในการผลิตระหว่างประเทศ และการยกระดับผลิตภัณ์ของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยในอนาคต

ผลการศึกษา พบว่า อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยมีแนวโน้มหดตัวลงอย่างค่อยเป็นค่อยไป แต่ก็ไม่ใช่ประเทศแรก เพราะประเทศที่พัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอมาก่อนไทยเคยผ่านช่วงเวลานี้มาแล้ว เช่น ญี่ปุ่นเป็นประเทศแรกๆ ที่อุตสาหกรรมนี้ย้ายฐานมาที่เกาหลีใต้แล้ว และไทย ส่งผลให้อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วง 30 ปีที่ผ่านมา ปัจจัยสำคัญของการลดบทบาทคือ การเติบโตของอุตสาหกรรมสิ่งทอจีนและประเทศสมาชิกอาเซียนเริ่มพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอในประเทศให้ทันสมัยมากขึ้น และได้รับสิทธิพิเศษทางการค้า (สินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม) จากตลาดหลักของโลก อาทิ สหรัฐฯ สหภาพยุโรป และแคนาดา เป็นต้น

สำหรับกลยุทธ์การลงทุนที่เหมาะสมในตลาดภูมิภาคสำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย ควรอาศัยความได้เปรียบเชิงเศรษฐกิจในแต่ละประเทศซึ่งจะมีความแตกต่างกันไปในการเข้าไปลงทุน เช่น ในบางประเทศ มีความได้เปรียบด้านโลจิสติกส์ บางประเทศได้สิทธิพิเศษทางการค้าจากตลาดคู่ค้าหลัก อาทิ แคนาดาและสหภาพยุโรป อีกทั้งบางประเทศมีต้นทุนค่าแรงต่ำกว่าไทย นอกจากนี้บางประเทศมีประชากรมากกว่าไทย และเป็นประเทศเปิดใหม่ หากในอนาคตการเมืองมีเสถียรภาพมากขึ้น คาดว่าจะช่วยให้ตลาดในประเทศมีการขยายตัวและเติบโตเพิ่มขึ้นอีกมาก ซึ่งจะทำให้ไทยจะได้ประโยชน์จากการลงทุนในประเทศเหล่านี้ ส่วนแนวทางในการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทย จะมี 4 ด้าน คือ 1) พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการให้เข้มแข็งและยั่งยืน

ยกระดับห่วงโซ่อุปทานสู่การออกแบบด้วยเทคโนโลยีและความคิดสร้างสรรค์ทั้งระบบ 2) พัฒนาความสามารถตอบสนองตลาดของห่วงโซ่อุปทาน ขับเคลื่อนด้วยองค์ความรู้และความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ 3) พัฒนาคำแนะนำการตลาด สร้างเวทีการออกแบบและการค้าระดับโลกในไทย และ 4) ยกระดับโครงสร้างทุนมนุษย์ พัฒนาบุคลากรที่มีทักษะด้านความคิดสร้างสรรค์และเทคโนโลยี

## Abstract

This research examines strategies and competitiveness Enhancement for Promoting Outward FDI in Thai Textile Industry. The objective is mainly to analyze competitiveness and opportunity of the Textile industry on Asean international network cooperation. The research methodology applies concept of Global Supply Chain and Outward Foreign Direct Investment which focus on CLMV region for the Thai Textile product development.

The study indicates Thai Textile industry continue to contraction for a decade. However, Thailand is not the first country which has experienced in this situation. Japan had passed critical stage which move the textile production base to Korea, Taiwan and Thailand. This lead to expand growth of the Thai Textile industry almost 30 year. Likewise, Factors that effect to Textile industry in Thailand is the modernization of China and Asean Textile industries. Not only industrial development in Chinese and Asean economy but also special trade agreement rise up the Textile industries within the region.

For investment strategies, Thai Textile industry should relies on comparative advantage in international competition for each CLMV countries such as logistic, special trade agreement, production cost and economic potential. Moreover, development strategies for the industry can categories in four parts: 1 entrepreneur skill development 2. Supply Chain development 3. Market positioning development and 4. Human and Technology development

## บทสรุปผู้บริหาร

โครงการนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานภาพ ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งทอและโอกาสความเป็นไปได้ในการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจของอุตสาหกรรมสิ่งทอในกลุ่มประเทศอาเซียน และเสนอแนะนโยบายและกลยุทธ์ที่เหมาะสมในการออกไปลงทุนของอุตสาหกรรมสิ่งทอ

การศึกษาครั้งนี้แบ่งการวิเคราะห์เป็น 2 ส่วน คือ ส่วนแรก โครงสร้างและสถานการณ์ปัจจุบันของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยในภาพรวม และส่วนที่สอง ความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศขาออกและกลยุทธ์ในการออกไปลงทุนยังต่างประเทศของอุตสาหกรรมสิ่งทอ การวิเคราะห์ในส่วนนี้ เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศขาออก (Outward FDI) และศึกษากลยุทธ์การออกไปลงทุนต่างประเทศของอุตสาหกรรมสิ่งทอ โดยนำแนวคิดวิธีวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทานระดับโลก (Global Supply Chain) เข้ามาประยุกต์ เพื่อจัดทำกลยุทธ์การออกไปลงทุนในตลาดระดับภูมิภาค โดยเฉพาะกลุ่ม CLMV (กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม) ที่มีต้นทุนต่ำและยังคงได้สิทธิทางการค้าอยู่ ทั้งนี้เพื่อนำไปสู่การสร้างส่วนแบ่งในการผลิตระหว่างประเทศ และการยกระดับผลิตภัณฑของอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทยเองในอนาคต

### โครงสร้างและสถานการณ์ปัจจุบันของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยในภาพรวม

อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย ประกอบด้วย 4 ขั้นตอนหลักคือ ปั่น (ฝ้ายและเส้นใยสังเคราะห์) ทอ (นำเส้นด้ายมาทอเป็นผ้าดิบ) ย้อม (ส่งผ้าดิบให้โรงย้อม เพื่อย้อมสีตามต้องการ) และตัดเย็บ (เสื้อผ้าสำเร็จรูป) โดยมีสินค้าหลักของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย 2 กลุ่มคือ ผ้าดิบและเสื้อผ้าสำเร็จรูป

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยมีแนวโน้มหดตัวลงอย่างต่อเนื่อง อาทิ โรงปั่น (เส้นใย) ผู้ประกอบการหลายรายตัดสินใจเลิกกิจการ เนื่องจากคำสั่งซื้อลดลง เป็นต้น อุตสาหกรรมสิ่งทอของไทย จึงอยู่ในสภาพที่เรียกว่า Soft Landing แต่ก็ไม่ใช่ประเทศแรกที่อุตสาหกรรมสิ่งทอค่อยๆ ลดบทบาทลง เพราะประเทศที่มีการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอมาก่อน

ไทย ก็ผ่านช่วงเวลาที่อุตสาหกรรมสิ่งทอค่อยๆ ลดบทบาทลงเช่นกัน ญี่ปุ่นเป็นประเทศแรกๆ ที่มีการลดบทบาทของอุตสาหกรรมสิ่งทอ เกิดขึ้นเมื่อประมาณ 50 กว่าปีก่อน จากนั้นอุตสาหกรรมเหล่านี้จึงย้ายฐานมาอยู่ที่เกาหลีใต้ ฮ่องกง และไทย ส่งผลให้อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยจึงมีการเติบโตมาได้อย่างต่อเนื่องในช่วงประมาณ 30 ปีก่อน

อย่างไรก็ตาม ในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของจีน มีการเติบโตของอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยประมาณมากกว่าหนึ่งแสนห้าหมื่นกว่าล้านเหรียญสหรัฐต่อปี จากเหตุผลของความได้เปรียบในเรื่องต้นทุนของค่าจ้างแรงงาน ซึ่งอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มมีการใช้แรงงานอย่างเข้มข้นในการผลิต (Labor intensive) และความได้เปรียบจากขนาด (Economy of scale) ทำให้สามารถลงทุนนำเครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพการผลิตสูงกว่าแรงงานเข้ามาใช้ในการลงทุนในอุตสาหกรรมนี้ได้อย่างคุ้มค่า ซึ่งช่วยพัฒนาศักยภาพการผลิตของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของจีนสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับประเทศสมาชิกอาเซียนหลายประเทศเริ่มมีการปรับปรุงและพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในประเทศให้มีความทันสมัยมากขึ้น รวมทั้งยังได้รับสิทธิพิเศษทางการค้า (สำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม) ในการส่งออกไปยังตลาดหลักต่างๆ อาทิ สหรัฐฯ สหภาพยุโรป และแคนาดา เป็นต้น สถานการณ์การพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของประเทศเกิดใหม่ต่างๆ ที่กล่าวมาแล้ว จึงเป็นเหตุผลที่สำคัญประการหนึ่งที่ทำให้อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยเริ่มลดบทบาทลง

ดังนั้น การที่ปัจจุบัน อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยลดบทบาทลง และผู้ประกอบการไทยมีการย้ายฐานไปยังประเทศใกล้เคียงที่มีปัจจัยสนับสนุนดีกว่า จึงอาจกล่าวได้ว่าเป็นผลมาจากกระบวนการ โลกาภิวัตน์ (Globalization) และเป็นธรรมชาติของการเปลี่ยนแปลงที่ทุกอุตสาหกรรมต้องเผชิญ อย่างไรก็ตาม แนวทางการรับมือกับการเปลี่ยนแปลงของโลกาภิวัตน์ ขึ้นอยู่กับความพร้อมในการปรับตัวของผู้ประกอบการและหน่วยงานภาครัฐที่จะต้องร่วมมือกันในการปรับเปลี่ยนกระบวนการต่างๆ ภายในอุตสาหกรรมและการสนับสนุนของภาครัฐ เพื่อให้แต่ละอุตสาหกรรมได้รับผลกระทบจากกระบวนการ โลกาภิวัตน์ให้น้อยที่สุด และดำเนินงานต่อไปได้อย่างยั่งยืน

ความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศขาออก

อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย ในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา ส่วนใหญ่ยังคงเป็นการออกไปลงทุนในต่างประเทศของอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มเป็นหลัก เนื่องจากได้รับ

ผลกระทบจากต้นทุนค่าแรงที่สูงขึ้น และมีความสะดวกมากกว่าในการเคลื่อนย้ายการผลิตและการลงทุนเมื่อเปรียบเทียบกับอุตสาหกรรมสิ่งทอ โดยที่ผ่านมา การลงทุนของผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่เป็นการออกไปลงทุนในประเทศ CLMV และอินโดนีเซียค่อนข้างมาก เนื่องจากเป็นประเทศที่มีความใกล้ชิดกับไทยในหลายๆ ด้าน ทั้งด้านภูมิศาสตร์ เชื้อชาติ ภาษา และวัฒนธรรม และนโยบายการเมืองที่มีความคล้ายคลึงกัน ประกอบกับอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม เป็นอุตสาหกรรมที่มีความต้องการใช้แรงงานอย่างเข้มข้น ขณะที่ การออกไปลงทุนต่างประเทศของบริษัทส่วนใหญ่ ปัจจัยที่สำคัญคือ สิทธิประโยชน์ทางการค้า หรือ GSP โดยเฉพาะการส่งสินค้าไปขายในสหภาพยุโรป การตั้งโรงงานผลิตในประเทศ CLMV จะทำให้ผู้ประกอบการได้ประโยชน์จากการยกเว้นภาษีสินค้าเครื่องนุ่งห่ม (เสียภาษีย้อยละ 0) และไม่มีข้อจำกัดเรื่อง Rule of Origin (ROO) ผู้ผลิตสามารถใช้วัตถุดิบจากประเทศไหนก็ได้ หากส่งไปจากไทยจะต้องเสียภาษีย้อยละ 12 และต้องใช้วัตถุดิบในประเทศเท่านั้น และในกรณีสหรัฐฯ (เสียภาษีย้อยละ 17-28) ยังมีเรื่องมาตรฐานแรงงาน (จากรายงานประจำปีสถานการณ์การค้ามนุษย์ หรือ TIP (Trafficking in person) Report) ร่วมด้วย ขณะที่ ต้นทุนค่าแรงที่เพิ่มขึ้นอาจไม่ใช่ปัจจัยสำคัญ เพราะเมื่อรวมต้นทุนอื่นๆ ของแรงงาน อาทิ ค่าจ้างจ่ายจริง การปรับขึ้นค่าแรงรายปี ค่าใช้จ่ายด้านสวัสดิการ และผลิตภาพแรงงาน เป็นต้น ทำให้ค่าแรงขั้นต่ำของต่างประเทศที่อยู่ในระดับต่ำกว่าของไทย อาจไม่ได้แตกต่างกันมากนัก

นอกจากนี้ การออกไปลงทุนต่างประเทศ ยังเป็นการสร้าง sale network เพื่อแสวงหาโอกาสทางธุรกิจที่จะเติบโตไปตามเศรษฐกิจของประเทศเหล่านั้นในอนาคต ฉะนั้น นอกจากการมองการลงทุนด้านการผลิตเป็นหลักแล้ว ผู้ประกอบการไทยยังควรต้องมองการลงทุนด้านการค้า (หรือการบริการ) ประกอบกันไปด้วย เพราะการลงทุนทั้งสองด้านจะเป็นปัจจัยที่เกื้อหนุนซึ่งกันและกัน

การลงทุนของอุตสาหกรรมไทยในประเทศแถบอินโดจีน เป็นผลมาจากปัจจัยต่างๆ ได้แก่ ปัจจัยแรก ความได้เปรียบด้านต้นทุนโลจิสติกส์ เพราะอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบและปัจจัยการผลิต ปัจจัยที่สอง การเปิดการค้าเสรี (Free trade) หรือข้อตกลงทางการค้า (Trade bloc) และปัจจัยสุดท้ายคือ วัฒนธรรมใกล้เคียงกัน อย่างไรก็ตาม การเข้าไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน ต้องไม่ใช่การแสวงหาประโยชน์จากทรัพยากรเพียงอย่างเดียว แต่ควรต้องคำนึงถึงวัฒนธรรมและการพัฒนาแรงงานหรือทรัพยากรมนุษย์ของประเทศเหล่านั้นด้วยเช่นกัน

## กลยุทธ์การออกไปลงทุนต่างประเทศ

กลยุทธ์การออกไปลงทุนต่างประเทศของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย โดยเฉพาะการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV ปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อการศึกษาความเหมาะสมในการเลือกประเทศลงทุนของผู้ประกอบการไทย ประกอบด้วย 3 ปัจจัย ได้แก่ ต้นทุนค่าแรง สิทธิพิเศษทางการค้าที่ได้รับจากประเทศที่เป็นตลาดหลักๆ และโลจิสติกส์ ทั้งภายในภูมิภาคและนอกภูมิภาค

เมื่อนำปัจจัยทั้งสามส่วนมาพิจารณาเปรียบเทียบประเทศต่างๆ ในกลุ่มประเทศ CLMV เพื่อกำหนดกลยุทธ์ด้านการลงทุนของผู้ประกอบการไทย พบว่า กัมพูชา แม้ตลาดในประเทศมีขนาดเล็ก แต่ก็มีความได้เปรียบด้าน โลจิสติกส์ เพราะสามารถขนส่งสินค้าไปลาว เวียดนาม และขนส่งกลับเข้ามายังไทยได้สะดวก เช่นเดียวกับการที่มีท่าเรือน้ำลึกอยู่ใกล้กับไทย ทำให้สามารถใช้เป็นท่าเรืออีกแห่งหนึ่งในการส่งสินค้าไปยังประเทศหรือตลาดหลักต่างๆ นอกภูมิภาค อาทิ จีน สหรัฐฯ และสหภาพยุโรป เป็นต้น รวมทั้งการผลิตและส่งออกจากกัมพูชา ยังช่วยให้ผู้ประกอบการไทยได้สิทธิพิเศษทางการค้าสำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจากตลาดหลักเหล่านั้นอีกด้วย คือ สหรัฐฯ และสหภาพยุโรป รวมทั้งต้นทุนค่าแรงยังอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าของไทย และ สปป.ลาว มีความน่าสนใจในแง่ต้นทุนค่าแรงที่อยู่ในระดับต่ำกว่าของไทย และได้รับสิทธิพิเศษทางการค้า (สำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม) จากแคนาดาและสหภาพยุโรป ซึ่งเป็นตลาดหลักของผู้ประกอบการบางส่วนของไทย อย่างไรก็ตาม พม่า (เมียนมาร์) เป็นอีกประเทศที่มีความน่าสนใจต่อการลงทุนเช่นกัน เพราะมีประชากรมากกว่าไทย และเป็นประเทศเปิดใหม่ หากในอนาคตการเมืองในประเทศมีเสถียรภาพมากขึ้น คาดว่าจะช่วยให้ตลาดในประเทศ (สำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม) มีการขยายตัวและเติบโตเพิ่มขึ้นอีกมาก

## นโยบายภาครัฐด้านการสนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศ

หน่วยงานภาครัฐที่มีความเกี่ยวข้องกับการกำหนดนโยบายเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทย คือ กระทรวงอุตสาหกรรมและสถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ ที่ผ่านมา ทั้งสองหน่วยงานได้ร่วมกันกำหนดแนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรม

สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย เพื่อเพิ่มศักยภาพให้สามารถแข่งขันได้ในเวทีโลก ประกอบด้วย 2 ส่วน ได้แก่ แผนแม่บท 3 ระยะ และแผนยุทธศาสตร์ 4 ด้าน

### แผนแม่บทการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย

กระทรวงอุตสาหกรรมร่วมกับสถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ จัดทำยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย โดยมีเป้าหมายยกระดับอุตสาหกรรมแฟชั่นไทยสู่การเป็นศูนย์กลางรวมการออกแบบแฟชั่นสิ่งทอในปี 2564 และสร้างแบรนด์ไทยระดับโลก ปี 2573 ผ่านแผนแม่บทการพัฒนาอุตสาหกรรม 3 ระยะ คือ

ระยะที่ 1 ในปี 2559 จัดตั้งให้ไทยเป็นศูนย์กลางของภูมิภาคด้านการค้า การจัดหาสิ่งทอแฟชั่น (Sourcing and Trade from Thailand) เป็นการขยายขอบเขตอุตสาหกรรมสู่ผู้ประกอบการระดับภูมิภาค (ASEAN Business) เพื่อลดอุปสรรคทางการค้าให้เป็นศูนย์กลางการทำธุรกิจของอาเซียน

ระยะที่ 2 จัดตั้งให้ไทยเป็นศูนย์กลางรวมการออกแบบ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ของแบรนด์ระดับโลก (Design and Development Solution for International Brands) เนื่องจากมีความพร้อมในด้านสาธารณูปโภคและบุคลากรที่เหมาะสมในการตั้งเป็นสำนักงานใหญ่และสำนักงานภูมิภาค ตลอดจนมีการจัดจำหน่ายสินค้าต่าง ๆ ผ่านไทยไปยังภูมิภาคเอเชีย อาเซียน และเอเชียใต้

ระยะที่ 3 ปี 2573 ผลักดันให้ไทยเป็นผู้นำวัฒนธรรมแฟชั่น และการออกแบบสิ่งทอของโลก (Global Fashion Culture Influence) โดยการนำทุน วัฒนธรรมร่วมสมัยที่มีความเข้มแข็ง บูรณาการร่วมกับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

กระทรวงอุตสาหกรรมและสถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ ยังได้มีการกำหนดตำแหน่งการตลาดของอุตสาหกรรมสิ่งทอและแฟชั่นไทย ผ่านแผนยุทธศาสตร์การพัฒนา 4 ด้าน คือ

1. การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการให้เข้มแข็งและยั่งยืน ยกย่องห่วงโซ่อุปทานผู้การออกแบบด้วยเทคโนโลยีและความคิดสร้างสรรค์ทั้งระบบ อาทิ การพัฒนาผู้ประกอบการจัดตั้งกองทุนปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีและทักษะ ขยายระบบงานในธุรกิจ

2. การพัฒนาความสามารถในการตอบสนองตลาดของห่วงโซ่อุปทานที่ขยายสู่ภูมิภาค ขับเคลื่อนด้วยองค์ความรู้และความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ อาทิ การประกาศพื้นที่

Fashion Industry Zone พัฒนาเขตเศรษฐกิจแฟชั่นครบวงจรที่มีศักยภาพในการเชื่อมโยงกับแหล่งผลิตของภูมิภาค ฯลฯ

3. การพัฒนาตำแหน่งทางการตลาด สร้างเวทีการออกแบบและการค้าระดับโลก ในประเทศไทย โดยใช้ความช่วยเหลือทางด้านวิชาการนำการค้าการลงทุน การผลักดันมาตรฐานผลิตภัณฑ์สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทยเป็นมาตรฐานอ้างอิงระดับภูมิภาค บูรณาการทุนวัฒนธรรมร่วมสมัยด้านแฟชั่นและสิ่งทอ กับผลิตภัณฑ์และบริการวัฒนธรรมที่เกี่ยวข้อง อาทิ อาหาร กีฬา ภาพยนตร์ และอื่นๆ ไปยังประเทศในอาเซียน

4. การยกระดับโครงสร้างทุนมนุษย์ การพัฒนาบุคลากรที่มีทักษะหลากหลายด้าน ความคิดสร้างสรรค์และเทคโนโลยี โดยการส่งเสริมทุนวิจัยร่วมกับสถาบันการศึกษาและอุตสาหกรรม พัฒนาผู้บริการระดับกลางและการบริหารงานอย่างมืออาชีพ รวมถึงสร้างภาพลักษณ์ของอุตสาหกรรมที่ดีแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องและบุคลากรในอนาคต โดยการส่งเสริมบุคลากรต้นแบบในอุตสาหกรรมให้เป็นที่ยอมรับ

## Executive Summary

The purpose of this report is to summarize the status of Thai Textile industry by gathering all surveyed information from various sources in order to reflect more clearly the textile industrial competitiveness in Thailand. Moreover, this research examines strategies and competitiveness Enhancement for Promoting Outward FDI in Thai Textile Industry. The objective is mainly to analyze competitiveness and opportunity of the Textile industry on Asean international network cooperation. The research methodology applies concept of Global Supply Chain and Outward Foreign Direct Investment which focus on CLMV region for the Thai Textile product development.

### Market structure and current situation of Thai textile industry

The study indicates Thai Textile industry continue contracted for a decade, due to a decreasing of domestic demand and dropped in production and sales, owing to a reduction of order from major export markets, especially, main partner countries as Vietnam and China. However, Thailand is not the first country which has experienced in this situation. Japan had passed critical stage which move the textile production base to Korea, Taiwan and Thailand. This lead to expand growth of the Thai Textile industry almost 30 year. Likewise, factors that effect to Textile industry in Thailand are the globalization and modernization of Textile industries in Asia. Moreover, special trade agreement also rise up the Textile industries competitiveness within the Asia region.

The Textile industry are very important for Thailand, in terms of trade, GDP and employment and have contributed significantly in the country for many year. The Textile provide opportunities for export diversification and expansion of manufactured exports for low-income country like Thailand. There are also dynamic effects of Textile and garment industries and these

dynamic effects are greater, the more linkages have been built up between the garment industry and local textile suppliers.

#### Possibility of Outward Foreign Direct Investment for Thai Textile industry

In a highly competitive market, all manufacturers strive to improve their product quality, to reduce their product and service cost, and to shorten their product delivery and response time to the market. With the emergence of a new business partnership and the information revolution, “Supply Chain Management” concept is made possible as a conventional management tool. For this research, due to Asean supply chain management, Thailand should move outward FDI for upstream industry or garment industry into CLMV countries according to the comparative cost advantage that might higher among them.

However, for investment strategies, Thai Textile industry should relies on the industry competitiveness and international competition for each CLMV countries such as logistic, special trade agreement, production cost and economic potential. While development strategies for the textile industry can categories in four parts as following: 1 entrepreneur skill development 2. Supply Chain development 3. Market positioning development and 4. Human and Technology development

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	2
Abstract	4
บทสรุปผู้บริหาร	5
Executives summary	11
สารบัญ	13
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความเป็นมาของโครงการ	1
1.2 วัตถุประสงค์	4
1.3 ขอบเขตการดำเนินงาน	4
1.4 รูปแบบ แนวทาง และวิธีการในการดำเนินการศึกษา	5
1.5 แผนการดำเนินการ	6
1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	7
บทที่ 2 สถานการณ์ สภาพแวดล้อมและการแข่งขันในอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย	
2.1 นิยามที่เกี่ยวข้อง	8
2.2 สถานการณ์การค้าและการผลิตของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย	17
2.3 ทิศทางของอุตสาหกรรมสิ่งทอ	21
2.4 แนวโน้มการพัฒนาของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย	25
2.5 ปัญหาและอุปสรรค	26
บทที่ 3 วรรณกรรมปริทัศน์: การเคลื่อนย้ายการลงทุนระหว่างประเทศ ห่วงโซ่อุปทานโลก และห่วงโซ่มูลค่าของอาเซียน	
3.1 ห่วงโซ่อุปทานโลก (Global Value Chain)	28
3.2 ทฤษฎีสำคัญที่เกี่ยวกับการย้ายหรือขยายฐานการผลิต : ทฤษฎีการกระจายการผลิต (Fragmentation Theory)	32
3.3 ห่วงโซ่มูลค่าของอาเซียน (ASEAN Value Chain: AVCs)	36
3.4 วรรณกรรมปริทัศน์ของอุตสาหกรรมสิ่งทอ	42
บทที่ 4 อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยกับความสามารถทางการแข่งขันกับการลงทุนระหว่างประเทศในอาเซียน และบทบาทของนโยบายภาครัฐในการส่งเสริมการแข่งขัน	
4.1 อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยในบริบทของอาเซียน	47

	หน้า
4.2 พฤติกรรมของผู้บริโภคในตลาดอาเซียน	55
4.3 กลยุทธ์การออกไปลงทุนต่างประเทศ	57
4.4 ปัญหาและอุปสรรคการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV	58
4.5 แนวโน้มของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มใน AEC	64
4.6 นโยบายภาครัฐที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรมสิ่งทอ	68
4.7 ข้อเสนอแนะกลยุทธ์การลงทุนในต่างประเทศ	71
บทที่ 5 ผลการวิเคราะห์การลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย	
5.1 การวิเคราะห์ SWOT อุตสาหกรรมสิ่งทอ ไทย	73
5.2 แนวทางพัฒนาและสร้างขีดความสามารถทางการแข่งขันอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย	76

## รายการอ้างอิง

### สารบัญญัตราสาร

	หน้า
บทที่ 3 วรรณกรรมปริทัศน์: การเคลื่อนย้ายการลงทุนระหว่างประเทศ ห่วงโซ่อุปทานโลก และห่วงโซ่มูลค่าของอาเซียน	
ตารางที่ 3.1 ตัวชี้วัดในแต่ละเกณฑ์การพิจารณา	41
ตารางที่ 3.2 ผลจากการศึกษา AVCs	42
บทที่ 4 อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยกับความสามารถทางการแข่งขันกับการลงทุนระหว่างประเทศในอาเซียน และบทบาทของนโยบายภาครัฐในการส่งเสริมการแข่งขัน	
ตารางที่ 4.1 ผลกระทบของ AEC ต่อกลุ่มอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	49

## สารบัญภาพ

	หน้า
บทที่ 2	สถานการณ์ สภาพแวดล้อมและการแข่งขันในอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย
ภาพที่ 2.1	โครงสร้างกระบวนการผลิตของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม 11
ภาพที่ 2.2	โครงสร้างของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม 16
ภาพที่ 2.3	ประเทศผู้นำในการส่งออกเครื่องนุ่งห่มโลก 17
ภาพที่ 2.4	ประเทศผู้นำในการส่งออกสิ่งทอโลก 18
ภาพที่ 2.5	มูลค่าการส่งออกอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทย 19
ภาพที่ 2.6	ความสำคัญของอุตสาหกรรมสิ่งทอในระบบเศรษฐกิจไทย 21
ภาพที่ 2.7	การจ้างแรงงานในอุตสาหกรรมสิ่งทอ 22
ภาพที่ 2.8	มูลค่าการนำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม 23
บทที่ 3	วรรณกรรมปริทัศน์: การเคลื่อนย้ายการลงทุนระหว่างประเทศ ห่วงโซ่อุปทานโลก และห่วงโซ่มูลค่าของอาเซียน
ภาพที่ 3.1	ลักษณะห่วงโซ่มูลค่าของอุตสาหกรรม 31
ภาพที่ 3.2	การสร้างเครือข่ายการผลิต 35
ภาพที่ 3.3	ห่วงโซ่มูลค่าของอุตสาหกรรมการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม 36
ภาพที่ 3.4	ค่าจ้างขั้นต่ำและระดับของการพัฒนาด้านการศึกษาและการฝึกอบรมของประเทศสมาชิกอาเซียน 38
บทที่ 4	อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยกับความสามารถทางการแข่งขันกับการลงทุนระหว่างประเทศในอาเซียน และบทบาทของนโยบายภาครัฐในการส่งเสริมการแข่งขัน
ภาพที่ 4.1	ห่วงโซ่มูลค่าของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม 53
ภาพที่ 4.2	ขั้นตอนการผลิตแบบสามเหลี่ยมของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มระดับโลก 54

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาของโครงการ

การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ เป็นกลยุทธ์เชิงเศรษฐกิจที่สำคัญประการหนึ่งซึ่งเป็นกลไกขับเคลื่อนการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศให้ดำเนินไปได้อย่างรวดเร็วมากขึ้น ปัจจุบันการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศโดยภาพรวมสามารถแบ่งได้เป็น 2 รูปแบบ คือ การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศขาออก (Outward Foreign Direct Investment (OFDI)) กับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศขาเข้า (Inward Foreign Direct Investment (FDI)) การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ หมายถึง การที่ผู้ประกอบการของประเทศหนึ่ง นำสินทรัพย์และ/หรือเทคโนโลยีไปลงทุนในอีกประเทศหนึ่ง โดยที่ผู้ลงทุนสามารถเข้าควบคุมการดำเนินงานกิจการนั้นได้ด้วยการถือหุ้นในสัดส่วนหนึ่ง ซึ่งเพียงพอต่อการเข้าควบคุมธุรกิจได้ตามกฎหมาย (สันติ, 2553) การลงทุนโดยตรงในต่างประเทศโดยทั่วไป มีวัตถุประสงค์สำคัญต่อการประกอบธุรกิจ ดังต่อไปนี้ (กตัญญู, 2550 และ อลงกรณ์, 2554)

1. การแสวงหาตลาด (Market-seeking) คือ รูปแบบการออกไปลงทุนในประเทศที่มีตลาดขนาดใหญ่หรือตลาดที่มีแนวโน้มเติบโตที่สูง โดยอาจมีเป้าหมายเพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดเดิมหรือค้นหาตลาดใหม่ก็ได้ นอกจากนี้ยังเป็นการประหยัดต้นทุนการขนส่ง แก้ปัญหาการขาดแคลนกำลังการผลิตในประเทศแม่ สร้างการประหยัดต่อขนาด หลีกเลี่ยงข้อจำกัดทางการค้า ขจัดอุปสรรคของการเป็นแหล่งผลิตซึ่งอาจทำให้ลูกค้าปฏิเสธการซื้อ สร้างภาพลักษณ์ของสินค้า ลดความเสี่ยงจากการส่งมอบสินค้า แก้ปัญหาจากการเปลี่ยนแปลงในต้นทุนโดยเปรียบเทียบ

2. การออกไปลงทุนเพื่อแสวงหาทรัพยากรการผลิต (Resource-seeking) คือ รูปแบบการออกไปลงทุนในประเทศที่มีความสมบูรณ์ในทรัพยากรการผลิต เพื่อให้สามารถซื้อวัตถุดิบเหล่านี้ในต้นทุนที่ต่ำสุดได้ โดยอาจเกิดจากสาเหตุที่ธุรกิจต้องการขยายกิจการในแนวตั้ง (Vertical integration) และเข้าควบคุมห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) โดยมีการจัดหาวัตถุดิบป้อนเข้าสู่กระบวนการผลิต ในประเทศหนึ่งและดำเนินกิจกรรมการตลาดในอีกประเทศหนึ่ง ต้องการผลิตตามหลักเกณฑ์ของเหตุผล (Rationalized Production) ซึ่งเป็นการแยกส่วนประกอบของสายการผลิตเดียวกันออกไปต่างประเทศ เพื่อเข้าครอบครองปัจจัยการผลิต

เรียนรู้เทคโนโลยีและการอาศัยปัจจัยการผลิตของประเทศอื่น เพื่อลดต้นทุนการผลิต โดยการเข้าไปผลิตยังประเทศกำลังพัฒนาเพื่อเข้าถึงแรงงาน และวัตถุดิบราคาถูก ต้องการรับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุนของรัฐบาลประเทศที่รับการลงทุน

3. การออกไปลงทุนเพื่อแสวงหาประสิทธิภาพ (Efficiency-seeking) คือ รูปแบบการออกไปลงทุนในประเทศที่มีความสามารถหรือความถนัดในการผลิตสินค้าอย่างใดอย่างหนึ่ง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขันของบริษัท

4. เพื่อสร้างความหลากหลาย (Diversification-directed) ของกลุ่มลูกค้า เป็นการกระจายความเสี่ยงด้านรายได้สร้างความหลากหลายของแหล่งทรัพยากร รวมทั้งเป็นการกระจายความเสี่ยงด้านต้นทุน

5. เพื่อลดความเสี่ยงในการแข่งขัน โดยการติดตามลูกค้าเดิมที่ขยายการลงทุนไปในต่างประเทศ ตลอดจนติดตามคู่แข่งไปลงทุนยังต่างประเทศเพื่อรักษาตลาดในต่างประเทศไว้

ในอดีตประเทศกำลังพัฒนาส่วนใหญ่รวมทั้งประเทศไทยให้ความสำคัญกับการส่งเสริมให้ต่างประเทศเข้ามาลงทุนในประเทศเป็นหลัก โดยหวังผลให้มีเงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่ลงไปปัจจัยทุนสร้างการจ้างงาน การถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยี และการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ อย่างไรก็ตาม เมื่อปัจจัยและสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศเปลี่ยนแปลงไป เช่น การปรับฐานค่าแรงขั้นต่ำ การตกอยู่ในกับดักรายได้ปานกลาง และการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ประเทศไทยจึงมีการปรับตัวโดยให้ความสำคัญกับการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศมากขึ้นและมองเป็นยุทธศาสตร์เชิงรุก ในการสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับภาคเอกชนไทยในเวทีการค้าโลก

หลายทศวรรษที่ผ่านมาไทยเป็นประเทศหนึ่งที่ได้รับการยอมรับว่าประสบความสำเร็จจากการใช้นโยบายส่งเสริมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเพื่อขับเคลื่อนการพัฒนาเศรษฐกิจ ซึ่งในปัจจุบัน ประเทศไทยได้หันมาให้ความสนใจส่งเสริมการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศออกมากขึ้น โดยดำเนินการควบคู่กันไปกับการลงทุนจากต่างประเทศเข้า เช่นเดียวกับหลาย ๆ ประเทศ รวมทั้งมาเลเซียและสิงคโปร์ โดยส่งเสริมให้มีเป้าหมายที่จะช่วยยกระดับความสามารถในการแข่งขันให้กับธุรกิจและอุตสาหกรรมของประเทศเป็นสำคัญจากการขจัดปัญหาและอุปสรรคในด้านต่างๆ เช่น การสูงขึ้นของต้นทุนการผลิต จากการสูงขึ้นของค่าจ้างแรงงานราคาวัตถุดิบ และอื่น ๆ อีกทั้งเป็นการดำเนินธุรกิจแบบนานาชาติ มุ่งแสวงหาโอกาสจากภายนอกประเทศ โดยเฉพาะการเข้าสู่ตลาดโดยการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ นอกเหนือจากการค้าระหว่างประเทศที่เป็นอยู่

ขณะเดียวกันในการศึกษาถึงการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมในตลาดระหว่างประเทศในปัจจุบันพบว่ามียุทธศาสตร์ที่แตกต่างไปจากในอดีตอย่างมาก ซึ่งกล่าวได้ว่าการสร้างความเชื่อมโยงทางธุรกิจ มีเครือข่าย และการขยายฐานการลงทุนไปในประเทศที่มีความเหมาะสมในทรัพยากรการผลิต รวมทั้งมีสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่เกื้อหนุนในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ นับว่าเป็นการสร้างศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันที่ดีได้อย่างหนึ่ง ด้วยเหตุผลที่ว่าเป็นการทำให้ธุรกิจ/อุตสาหกรรมในประเทศได้ประโยชน์จากการเข้าสู่ในตลาดต่างประเทศได้มากขึ้น การเข้าถึงเทคโนโลยีที่ทันสมัย การเรียนรู้ทักษะการบริหารในเชิงธุรกิจ และการได้รับองค์ความรู้ที่ทันสมัยในอุตสาหกรรมที่มีความเฉพาะและแตกต่างจากเทคโนโลยีที่เกิดจากอุตสาหกรรมในประเทศ นอกจากนี้ความแตกต่างในสภาพแวดล้อมแต่ละประเทศอาจเป็นข้อจำกัดในการเติบโตและความสามารถในการแข่งขันอย่างยิ่ง

ด้วยเหตุนี้จึงเป็นสิ่งที่น่าสนใจในการศึกษาการสร้างเชื่อมโยงในเชิงธุรกิจ/อุตสาหกรรมระหว่างประเทศโดยทำการศึกษาในมุมมองทางด้านการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศในรูปแบบของ Outward FDI ที่จะไปลงทุนภายในกลุ่มประเทศอาเซียน เพื่อจะนำไปสู่การกำหนดยุทธศาสตร์ในการลงทุนระหว่างประเทศ ในแง่ของการสร้างกลยุทธ์ในการลงทุนและการกำหนดแนวนโยบายเพื่อส่งเสริมให้เกิดการลงทุนในระดับภูมิภาคมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเห็นได้จากการมีสภาพแวดล้อมทางธุรกิจและนโยบายที่เหมาะสมจะเป็นการกระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้ลงทุนอันจะนำไปสู่การเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันระยะยาวและยั่งยืน

ดังนั้น ในการศึกษาครั้งนี้จะใช้รูปแบบกรณีศึกษาโดยใช้ “กลุ่มอุตสาหกรรมสิ่งทอ” เป็นหน่วยการวิเคราะห์ ด้วยเหตุผลที่ว่าประเทศไทยมีความสามารถในการแข่งขันในระดับตลาดต่างประเทศมาเป็นระยะเวลานาน แม้ว่าในปัจจุบันจะสูญเสียความสามารถในการแข่งขันในบางกลุ่มผลิตภัณฑ์ให้กับจีนแล้วก็ตาม แต่ด้วยความมีเอกลักษณ์และตัวผลิตภัณฑ์เองมีความเกี่ยวข้องกับความเชื่อถือและรสนิยมของกลุ่มผู้บริโภคเองจึงยังคงทำให้อุตสาหกรรมเองสามารถรักษาส่วนแบ่งในตลาดไว้ได้อยู่ อย่างไรก็ตาม ภายใต้สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่ทำให้ต้นทุนการจ้างแรงงานที่สูงขึ้นเรื่อยๆ ประกอบกับการใช้สัดส่วนของแรงงานที่เข้มข้นในการผลิตภายในอุตสาหกรรมอาจไม่สามารถทำได้ต่อไป ด้วยเหตุที่คู่แข่งมีต้นทุนด้านแรงงานที่ต่ำกว่า ขณะเดียวกัน มีจำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิตในอุตสาหกรรมมากกว่า จึงมีความเป็นไปได้ว่าอุตสาหกรรมสิ่งทออาจต้องมีการย้ายฐานการผลิตหรือไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านในอนาคต

จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นจึงนำไปสู่การหารูปแบบการลงทุนระหว่างประเทศ การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจในกลุ่มประเทศอาเซียน การสร้างกลยุทธ์ในการแข่งขัน และเพื่อให้ข้อเสนอแนะทางนโยบายให้

ผู้ประกอบการและนักลงทุนในอุตสาหกรรมสิ่งทอ รวมทั้งหน่วยงานภาครัฐในการส่งเสริมและกระตุ้นให้เกิดการลงทุนภายนอกประเทศให้มากขึ้นต่อไป เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันอย่างยั่งยืน

## 1.2 วัตถุประสงค์

1. ศึกษาสภาพ ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งทอและโอกาสความเป็นไปได้ในการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจของอุตสาหกรรมสิ่งทอในกลุ่มประเทศอาเซียน
2. เสนอแนะนโยบายและกลยุทธ์ที่เหมาะสมในการออกไปลงทุนของอุตสาหกรรมสิ่งทอ

## 1.3 ขอบเขตการดำเนินงาน

การวิเคราะห์ในการศึกษาครั้งนี้จะแบ่งเป็น 2 ส่วน โดยแต่ละส่วนจะมีรายละเอียดดังนี้

ส่วนที่ 1: โครงสร้างและสถานการณ์ปัจจุบันของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย

การวิเคราะห์ในส่วนนี้จะใช้ข้อมูลทุติยภูมิจากรายงาน บทความทางวิชาการ สิ่งพิมพ์ และเอกสารนโยบาย โดยคณะผู้วิจัยจะวิเคราะห์โครงสร้างในภาพรวมของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย จากนั้นจะพิจารณาลงในรายละเอียดแต่ละระดับขั้นการผลิตในอุตสาหกรรมสิ่งทอ รวมทั้งนโยบายการส่งเสริมการลงทุนขาออกในอุตสาหกรรมสิ่งทอของประเทศไทยในปัจจุบัน

ส่วนที่ 2: ความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยตรงในต่างประเทศขาออกและกลยุทธ์การออกไปลงทุนยังต่างประเทศของอุตสาหกรรมสิ่งทอ

การวิเคราะห์ในส่วนที่ 2 นี้ จะนำวิธีวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทานระดับอาเซียน (ASEAN Supply Chain) เข้ามาประยุกต์ เพื่อจัดทำกลยุทธ์การออกไปลงทุนในตลาดระดับภูมิภาคหรือตลาดภายในกลุ่มอาเซียน โดยกลุ่มประเทศที่จะทำการศึกษาในการสร้างเครือข่ายในการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศขาออก (Outward FDI) ได้แก่ กลุ่มประเทศที่เป็นคู่แข่งทางการค้า โดยเฉพาะจากประเทศในภูมิภาคเดียวกันอย่างกลุ่ม CLMV (กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม) โดยคณะผู้วิจัยจะใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งข้อมูลทุติยภูมิ เช่น ภาพรวมโครงสร้างอุตสาหกรรมสิ่งทอและนโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมของกลุ่มประเทศเป้าหมาย และข้อมูลปฐมภูมิ โดยใช้การสัมภาษณ์แบบปลายเปิดกับเจ้าหน้าที่ของรัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสิ่งทอเพื่อการวิเคราะห์ในขั้นต่อไป

#### 1.4 รูปแบบ แนวทาง และวิธีการในการดำเนินการศึกษา

เนื่องด้วยการศึกษาครั้งนี้จะมุ่งเน้นไปที่อุตสาหกรรมสิ่งทอไทย โดยเนื้อหาการวิเคราะห์จะแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 เป็นการศึกษาสถานภาพปัจจุบันของสิ่งทอไทย โดยศึกษาทั้งโครงสร้างและสถานการณ์ในปัจจุบัน และส่วนที่ 2 เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ ขาออก (Outward FDI) และศึกษาถึงกลยุทธ์ในการออกไปลงทุนยังต่างประเทศของอุตสาหกรรมสิ่งทอ โดยนำแนวคิดวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทานระดับโลก (Global Supply Chain) เข้ามาประยุกต์ เพื่อจัดทำกลยุทธ์การออกไปลงทุนในตลาดระดับภูมิภาค

สำหรับกลุ่มประเทศที่จะทำการศึกษาในการสร้างเครือข่ายในการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศขาออก (Outward FDI) จะยึดหลักเกณฑ์การนำประเทศที่เป็นคู่แข่งกันทางการค้า โดยเฉพาะจากประเทศในภูมิภาคเดียวกันอย่างกลุ่ม CLMV (กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม) ที่มีต้นทุนต่ำและยังคงได้สิทธิทางการค้าอยู่ ทั้งนี้เพื่อนำไปสู่การสร้างส่วนแบ่งในการผลิตระหว่างประเทศ และการยกระดับผลิตภัณ์ของอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทยเองในอนาคต

- เครื่องมือในการวิเคราะห์

ในการศึกษาครั้งนี้จะเป็นการวิเคราะห์ในเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) เป็นส่วนใหญ่ โดยแนวคิดในการวิเคราะห์จะใช้หลักแนวคิดเรื่องห่วงโซ่อุปทานระดับโลก (Global Supply Chain) มาเป็นเครื่องมือการประยุกต์ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ร่วมกับการวิเคราะห์ SWOT

## 1.5 แผนการดำเนินงาน

เดือนที่ กิจกรรม	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. การศึกษาเชิงคุณภาพโดยพิจารณาจากข้อมูลทุติยภูมิและรายงานสถิติที่เกี่ยวข้อง เพื่อทราบถึงโครงสร้างอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย รวมทั้งนโยบายส่งเสริมการออกไปลงทุนในต่างประเทศโดยเฉพาะในกลุ่มประเทศอาเซียน	←→											
2. การศึกษาเชิงคุณภาพโดยเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ รายงานสถิติ และเอกสารนโยบายของกลุ่มประเทศ CLMV เพื่อวิเคราะห์โครงสร้างอุตสาหกรรมสิ่งทอในกลุ่มประเทศนี้ รวมทั้งนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนจากต่างประเทศ				←→								
3. ทำการศึกษาการสร้างเครือข่ายในการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศขาออก (Outward FDI) โดยนำการวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทานเข้ามาประยุกต์					←→							
4. เก็บข้อมูลปฐมภูมิโดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกแบบปลายเปิดกับเจ้าหน้าที่ของรัฐและภาคเอกชนในกลุ่มประเทศ							←→					

เดือนที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
กิจกรรม												
CLMV ที่เกี่ยวข้องกับ อุตสาหกรรมสิ่งทอ												
5.จัดทำผลสรุปของงานศึกษา จัดทำกลยุทธ์ในการออกไป ลงทุนในต่างประเทศ รวมทั้ง นำเสนอข้อเสนอแนะเชิง นโยบาย										←	→	

#### 1.6 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ทำให้ทราบสถานการณ์ในส่วนการผลิต การค้า และศักยภาพในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทยในปัจจุบัน รวมทั้งได้แนวทางในการส่งเสริมการลงทุนทางตรงขาออก (Outward FDI) และการกำหนดกลยุทธ์ทางการค้า สำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอในอนาคต ขณะเดียวกัน เพื่อเป็นข้อมูลให้ผู้ประกอบการในการเตรียมตัว/ปรับตัวต่อการแข่งขันต่อไป

## บทที่ 2

### สถานการณ์ สภาพแวดล้อมและการแข่งขันในอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย

อุตสาหกรรมสิ่งทอ กล่าวได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมที่มีบทบาทอย่างมากต่อการเติบโตและพัฒนาของเศรษฐกิจไทยมากกว่าหลายทศวรรษ เมื่อพิจารณาถึงความสำคัญในเชิงเศรษฐกิจจัดได้ว่ามีมูลค่าอยู่ในระดับต้นๆของอุตสาหกรรมส่งออกของประเทศอย่างต่อเนื่อง ขณะเดียวกัน ด้วยเป็นอุตสาหกรรมที่มีความเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการผลิตอื่นๆอีกทั้งมีการจ้างแรงงานในสัดส่วนที่สูง ลักษณะดังกล่าวจึงทำให้การเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมในการแข่งขันทั้งภายในประเทศและต่างประเทศที่มีผลกระทบต่อการผลิต การส่งออกและการจ้างงานภายในอุตสาหกรรมเอง ก็จะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ในส่วนนี้จะได้ทำการนำเสนอภาพของอุตสาหกรรมสิ่งทอทั้งในส่วนของสถานการณ์ สภาพแวดล้อมและการแข่งขัน รูปแบบการค้าและการผลิตที่จะส่งผลกระทบต่อเปลี่ยนแปลงใน โครงสร้างของ อุตสาหกรรมสิ่งทอในอนาคต

#### 2.1 นิยามที่เกี่ยวข้อง

อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทย จัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีขนาดใหญ่และครอบคลุม อุตสาหกรรมย่อยหลายอุตสาหกรรม หากพิจารณาในมิติด้านการตลาดอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม สามารถแบ่งออกเป็น 3 อุตสาหกรรมหลักที่สำคัญ คือ อุตสาหกรรมสิ่งทอ อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม อุตสาหกรรมหัตถกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ซึ่งทั้ง 3 กลุ่มอุตสาหกรรมจะครอบคลุมผลิตภัณฑ์หลักถึง 4 ผลิตภัณฑ์และมีผลิตภัณฑ์ย่อยอีกกว่า 100 ผลิตภัณฑ์

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาตามโครงสร้างของกระบวนการและขั้นตอนในการผลิตหรือพิจารณาตามห่วงโซ่อุปทาน อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มอุตสาหกรรมหลัก คือ กลุ่มอุตสาหกรรมต้นน้ำ กลุ่มอุตสาหกรรมกลางน้ำ และกลุ่มอุตสาหกรรมปลายน้ำ

2.1.1 อุตสาหกรรมสิ่งทอต้นน้ำ หรืออุตสาหกรรมขั้นต้น (Upstream) เป็นอุตสาหกรรมเริ่มแรกใน โครงสร้างอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม โดยเริ่มต้นจากอุตสาหกรรมเส้นใย ซึ่งหากแบ่งตามลักษณะ การผลิตจะแบ่งออกได้ 2 ประเภท คือ

(1) อุตสาหกรรมเส้นใยธรรมชาติ ประกอบไปด้วยเส้นใยฝ้ายไหม ขนสัตว์ และพืชเส้นใยอื่นๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบนำเข้ามาจากต่างประเทศ โดยเส้นใยฝ้ายส่วนใหญ่จะเป็นการนำเข้ามาจากประเทศ สหรัฐอเมริกา ประเทศอินเดีย และประเทศจีน

(2) อุตสาหกรรมเส้นใยสังเคราะห์ เกิดจากระบวนการสังเคราะห์ด้วยสารเคมี การผลิตเส้นใยสังเคราะห์แบ่งออกเป็น 4 ประเภท คือ โพลีเอสเตอร์ ไนลอน อะคริลิกและเรยอน โดยที่เส้นใยโพลีเอสเตอร์เป็นวัตถุดิบสำคัญที่ใช้ในอุตสาหกรรมสิ่งทอ และมีกำลังการผลิตมากที่สุด คิดเป็นเกือบร้อยละ 80 ของกำลังการผลิตเส้นใยสังเคราะห์ทั้งหมด อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมเส้นใยสังเคราะห์เป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง (Capital Intensive) เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและส่วนใหญ่จะเป็นการนำเข้าจากต่างประเทศ ดังนั้น ผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมเส้นใยสังเคราะห์ส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทประเภทร่วมทุนกับต่างชาติ ด้วยเหตุนี้อุตสาหกรรมสิ่งทอต้นน้ำ หรืออุตสาหกรรมขั้นต้น (Upstream) นี้เป็นอุตสาหกรรมเริ่มแรกของโครงสร้างอุตสาหกรรมสิ่งทอ มีลักษณะที่เน้นการใช้ทุนและเทคโนโลยี (Capital Intensive) เป็นสำคัญ

2.1.2 อุตสาหกรรมสิ่งทอกลางน้ำ หรืออุตสาหกรรมขั้นกลาง (Middle Stream) เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่ต้องอาศัยวัตถุดิบจากอุตสาหกรรมสิ่งทอต้นน้ำ โดยนำมาผ่านกระบวนการเพื่อให้เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วยกิจกรรมต่างๆ อาทิ การทอผ้า การถักผ้า การฟอกย้อม การพิมพ์และแต่งสำเร็จ อุตสาหกรรมสิ่งทอกลางน้ำประกอบด้วย

(1) อุตสาหกรรมปั่นด้าย เป็นอุตสาหกรรมที่นำเส้นใยมาปั่นเป็นเส้นด้าย ซึ่งอุตสาหกรรมปั่นด้ายของไทยส่วนใหญ่จะเป็นการผลิตเส้นด้ายใยสังเคราะห์ แต่เนื่องจากใยฝ้ายเป็นวัตถุดิบธรรมชาตินั้นต้องพึ่งพาสภาพภูมิอากาศของประเทศ จึงมักประสบปัญหาด้านคุณภาพและปริมาณการผลิตฝ้ายไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด โดยเฉพาะปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบระหว่างการผลิต ในขณะที่เส้นด้ายใยสังเคราะห์จะมีกระบวนการผลิตโดยใช้ผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีเข้ามาเป็นวัตถุดิบในการผลิตเส้นใยประเภทต่างๆจึงเป็นอุตสาหกรรมที่เน้นการใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรมากกว่าแรงงานคน ซึ่งระบบการปั่นด้ายที่นิยมใช้ทั่วไปมี 2 ระบบ คือ

(1) ระบบการปั่นด้ายระบบวงแหวน (Ring-Spinning) ซึ่งเป็นเครื่องจักรที่มีระบบที่ทันสมัยที่สุด แต่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ร้อยละ 70 ยังใช้เครื่องจักรรุ่นเก่าที่ล้าสมัยทำให้เส้นด้ายที่ผลิตได้มีคุณภาพต่ำ และมีการสูญเสียวัตถุดิบในการผลิตสูง

(2) ระบบปลายเปิด (Open-end Spinning) เป็นระบบที่ปั่นด้ายด้วยความเร็วรอบสูงกว่าระบบวงแหวนแต่เหมาะกับอุตสาหกรรมปั่นด้ายขนาดใหญ่และต้องใช้งบลงทุนเป็นจำนวนมาก

(2) อุตสาหกรรมทอผ้า เป็นอุตสาหกรรมขั้นกลาง ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากอุตสาหกรรมนี้ ได้แก่ ผ้าทอและผ้าถัก โดยผ้าทอแบ่งออกเป็น 2 ชนิดตามวัตถุดิบการผลิต คือ ผ้าทอจากฝ้ายและผ้าทอจากใยสังเคราะห์ผ้าทอจากใยสังเคราะห์มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับผ้าทอฝ้ายและมีบางคุณสมบัติที่ดีกว่า ทั้งในด้านความยืดหยุ่น ความทนทาน น้ำหนักและที่สำคัญคือมีราคาต่ำกว่าผ้าทอฝ้าย ดังนั้นจึงใช้ในการทอผ้ามากกว่า วัตถุดิบหลักของอุตสาหกรรมทอผ้าคือ เส้นด้าย ซึ่งมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 35 ของต้นทุนการผลิตโดยรวม ซึ่งแหล่งนำเข้าหลักของไทยได้แก่ไต้หวัน ญี่ปุ่น อินโดนีเซีย และเกาหลี

(3) อุตสาหกรรมฟอก ย้อม พิมพ์และแต่งสำเร็จ เป็นอุตสาหกรรมที่มีบทบาทสำคัญในการสร้างมูลค่า (Value Creation) ให้กับผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้าย และเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความต้องการจากตลาดที่เพิ่มขึ้นทั้งจากตลาดจากกลุ่มประเทศอาเซียนและตลาดโลก โดยเฉพาะกลุ่มผลิตภัณฑ์สิ่งทอชนิดพิเศษ (Functional Textile) และสิ่งทอเทคนิค (Technical Textile) ในการผลิตขั้นอุตสาหกรรมสิ่งทอกลางน้ำ หรืออุตสาหกรรมขั้นกลาง (Middle stream) ซึ่งอาศัยวัตถุดิบจากอุตสาหกรรมขั้นต้นมาทำการผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สามารถเลือกเทคโนโลยีระดับสูง หรือเน้นการใช้แรงงาน (Capital or Labor Intensive)

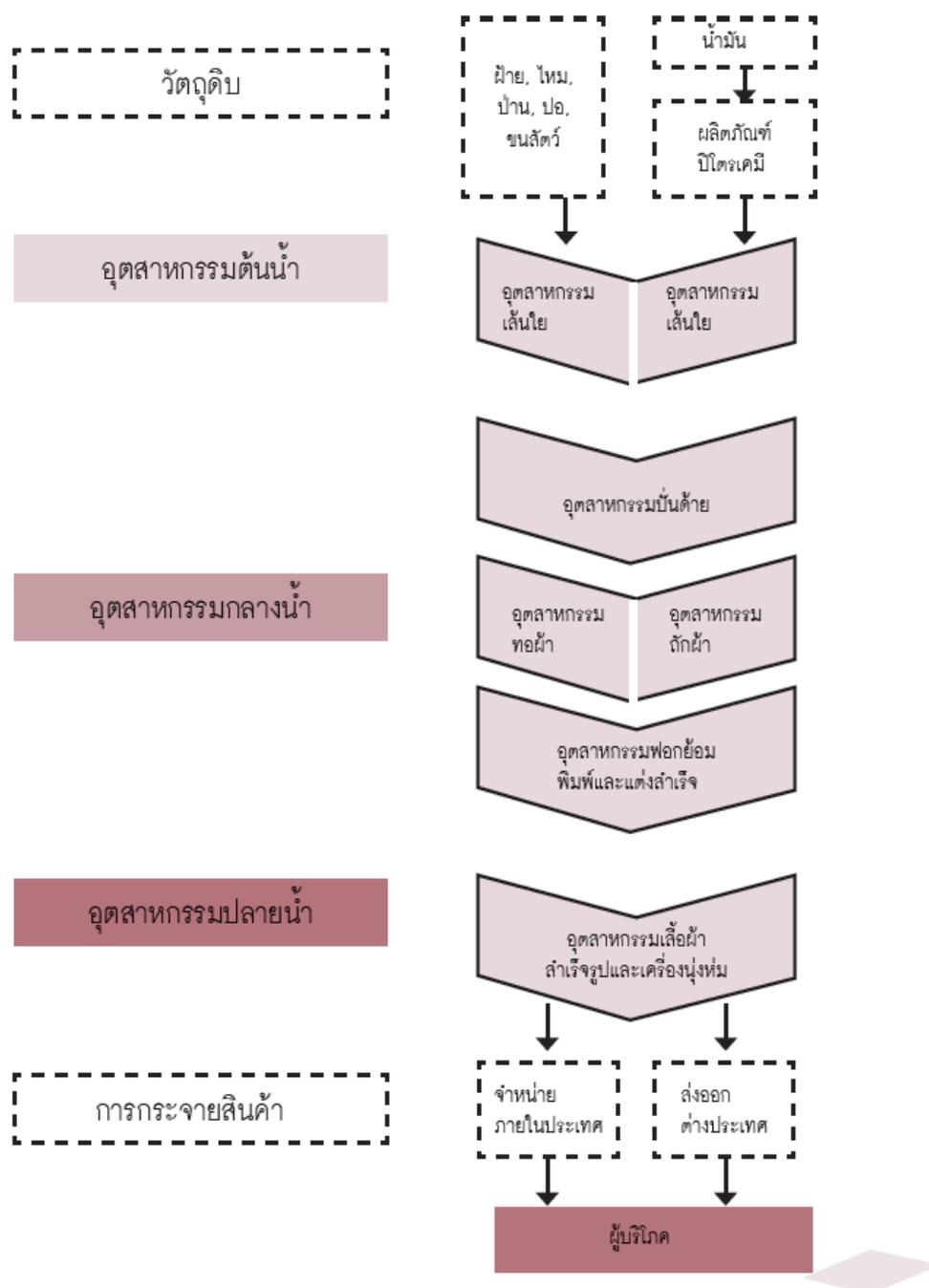
2.1.3 อุตสาหกรรมสิ่งทอปลายน้ำ หรืออุตสาหกรรมขั้นปลาย (Downstream) หมายถึงอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องนุ่งห่มในลักษณะเสื้อผ้าสำเร็จรูป เป็นอุตสาหกรรมที่มีการจ้างงานสูงสุดในห่วงโซ่อุปทาน กิจกรรมการผลิตของอุตสาหกรรมสิ่งทอปลายน้ำ ที่สำคัญประกอบไปด้วยการตัดเย็บการเดินจักร และการออกแบบ ซึ่งในปัจจุบันผู้ประกอบการส่วนใหญ่เน้นการใช้แรงงานเป็นสำคัญอุตสาหกรรมสิ่งทอปลายน้ำ หรืออุตสาหกรรมขั้นปลาย (Downstream) นี้เป็นขบวนการผลิตขั้นสุดท้ายของอุตสาหกรรมสิ่งทอ นับว่าเป็นอุตสาหกรรมที่ทำรายได้ให้กับประเทศมากที่สุดในกลุ่มอุตสาหกรรมสิ่งทอ ได้แก่ อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเสื้อผ้าสำเร็จรูป มีสัดส่วนจำนวนโรงงานสูงถึงร้อยละ 58.2 เนื่องจากยังเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีการผลิตโดยใช้แรงงานเป็นหลัก (Labor Intensive) ใช้เงินลงทุนน้อย ซึ่งในระยะเวลาที่ผ่านมาไทยได้เปรียบในด้านค่าจ้างแรงงานต่ำ แต่ปัจจุบันไทยได้สูญเสียความได้เปรียบนั้นเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งที่สำคัญ อาทิ จีน อินเดีย อินโดนีเซีย อินเดียน และเวียดนาม

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาจากขั้นตอนการผลิตข้างต้นแล้ว อาจจำแนกกิจกรรมในอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทยออกเป็นอุตสาหกรรมย่อย 5 อุตสาหกรรม<sup>1</sup> ได้แก่

- 1) อุตสาหกรรมเส้นใย
- 2) อุตสาหกรรมปั่นด้าย
- 3) อุตสาหกรรมทอผ้า
- 4) อุตสาหกรรมฟอก ย้อม พิมพ์และแต่งสำเร็จ
- 5) อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม

<sup>1</sup> [www.thaifita.com/thaifita/portals/0/file/ascn\\_yarnth.doc](http://www.thaifita.com/thaifita/portals/0/file/ascn_yarnth.doc)

ภาพที่ 2.1: โครงสร้างกระบวนการผลิตของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม



ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

### (1) อุตสาหกรรมเส้นใย

อุตสาหกรรมเส้นใยเป็นอุตสาหกรรมขั้นต้นในอุตสาหกรรมสิ่งทอ การผลิตจะใช้วัตถุดิบหลัก 2 ชนิด คือ ไชธรรมชาติ และใยสังเคราะห์

เส้นใยธรรมชาติ ส่วนใหญ่จะเป็นใยฝ้าย และก็มีลินิน ขนสัตว์ ฯลฯ อุตสาหกรรมเส้นใยฝ้าย โรงงานหีบฝ้ายส่วนใหญ่ใช้เครื่องหีบแบบลูกกลิ้ง ซึ่งเป็นเทคโนโลยีต่ำและไม่สลับซับซ้อน วัตถุประสงค์ ฝ้าย ต้องพึ่งพาการนำเข้าจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ โดยนำเข้าจาก สหรัฐอเมริกา สหภาพโซเวียต ใยฝ้าย มีสัดส่วนการผลิตในประเทศร้อยละ 4.8 (รวมการผลิตเส้นด้าย)

เส้นใยสังเคราะห์ ไทยมีการผลิตเส้นใยสังเคราะห์ 4 ประเภทหลักคือ โพลีเอสเตอร์ ไนลอน อะคริลิก และเรยอน โดยที่เส้นใยโพลีเอสเตอร์เป็นวัตถุดิบสำคัญที่ใช้ในอุตสาหกรรมสิ่งทอ และมีกำลังการผลิตมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 79.2 ของกำลังการผลิตเส้นใยสังเคราะห์ทั้งหมด รัฐบาลเริ่มให้การส่งเสริมอุตสาหกรรมนี้ตั้งแต่ปี 2512 เพื่อทดแทนการนำเข้าเส้นใยสังเคราะห์และทดแทนเส้นใยธรรมชาติ วัตถุดิบต่างๆ ที่ใช้ในการผลิตเส้นใยสังเคราะห์นั้น ในช่วงแรกต้องนำเข้าทั้งหมด หลังจากไทยมีอุตสาหกรรมปิโตรเคมีแล้ว ก็ได้ใช้วัตถุดิบที่ผลิตขึ้นเอง ปัจจุบันมีผู้ประกอบการผลิตเส้นใยโพลีเอสเตอร์ในไทยทั้งสิ้น 10 ราย

ผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีที่ใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเส้นใยสังเคราะห์ ได้แก่ Pure Terephthalic Acid (PTA), Dimethyl Terephthalate (DMT) และ Ethylene Glycol (EG) ใช้ในการผลิตเส้นใยโพลีเอสเตอร์ คาโพลแลคตัม (Caprolactam) ใช้ในการผลิตเส้นใยไนลอน Acrylonitrile ใช้ในการผลิตเส้นใยอะคริลิก Wood Cellulose ใช้ในการผลิตเส้นใยเรยอน อุตสาหกรรมเส้นใยสังเคราะห์เป็นอุตสาหกรรมที่ใช้เงินลงทุนสูง (Capital Intensive) ส่วนใหญ่เป็นบริษัทร่วมทุนกับต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น เกาหลี และได้หวัน เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยซึ่งต้องนำเข้าจากต่างประเทศ และใช้แรงงานน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับอุตสาหกรรมอื่นๆ ในอุตสาหกรรมสิ่งทอ

นอกจากนี้ วัตถุดิบที่ใช้บางประเภทต้องนำเข้า เช่น EG, DMT, Wood Cellulose และ Acrylonitrile ในขณะที่วัตถุดิบบางส่วน ประเทศไทยสามารถผลิตได้เอง เช่น PTA, Caprolactam โดยเริ่มผลิตได้ตั้งแต่ปลายปี 2538 เป็นต้นมา ทำให้สามารถลดการพึ่งพิงการนำเข้าไปได้ในระดับหนึ่ง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากปริมาณการผลิตในประเทศไม่เพียงพอกับความต้องการ ทำให้ไทยก็ยังจำเป็นต้องนำเข้าสารเคมีตั้งต้นเพื่อใช้ในการผลิตวัตถุดิบในประเทศในปริมาณที่สูง เช่น กรดเทเรฟทาลิกบริสุทธิ์ (Terephthalic Acid: TPA) และเอทิลีนไกลคอล (Ethylene Glycol: EG) ใช้สำหรับผลิตเส้นใยโพลีเอสเตอร์ และอะครีโลไนไตรล์ (Acrylonitrile) ใช้สำหรับผลิตเส้นใยอะคริลิก เป็นต้น ทั้งนี้ ปริมาณการผลิตเส้นใยสังเคราะห์มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะเส้นด้ายใยยาว (filament yarn) จึงทำให้ลดการนำเข้าได้ค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมการผลิตเส้นใยสังเคราะห์จะสามารถพัฒนาคุณภาพได้ก็โดยการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต ซึ่งจำเป็นต้องใช้เงินทุนสูง แต่หากอุตสาหกรรมขั้นต้นที่ได้มีคุณภาพดีก็จะทำให้อุตสาหกรรมต่อเนื่องสามารถพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ได้ดีเช่นกัน

ด้านการส่งออก ส่วนมากแล้วประเทศไทยจะผลิตเส้นใยสังเคราะห์ส่งออกเป็นจำนวนน้อยมาก เพราะยังมีปัญหาเรื่องอัตราภาษีนำเข้า และโดยมากแล้วจะส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ อาเซียน ซาอุดีอาระเบีย โปแลนด์ ส่วนในด้านการนำเข้า อุตสาหกรรมเส้นใยสังเคราะห์มีแนวโน้มที่จะนำเข้าเส้นใยราคาถูกจากประเทศเกาหลี และได้หวัน ที่มีความได้เปรียบด้านการประหยัดจากขนาดการผลิต

## (2) อุตสาหกรรมปั่นด้าย

อุตสาหกรรมปั่นด้ายเป็นอุตสาหกรรมขั้นกลาง เป็นการนำเส้นใยมาปั่นเป็นเส้นด้าย ส่วนใหญ่จะเป็นด้ายผสมระหว่างใยฝ้ายและใยสังเคราะห์ ตามความต้องการของตลาด ความต้องการด้ายฝ้ายยังมีอยู่ค่อนข้างมาก แต่เนื่องจากปัญหาปริมาณการผลิตด้ายฝ้ายขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศและไม่สามารถควบคุมได้ การผลิตด้ายใยสังเคราะห์จึงพัฒนาทั้งปริมาณและคุณภาพขึ้นมาแทน ปัจจุบันสภาพเครื่องปั่นด้ายที่ใช้เป็นเครื่องจักรที่เก่าและล้าสมัย ทำให้ประสิทธิภาพการผลิตค่อนข้างต่ำ และขนาดเส้นด้ายโดยเฉลี่ยที่ประเทศไทยสามารถผลิตได้อยู่ในช่วงเบอร์ 40-50 โดยเส้นด้ายที่มีขนาดเล็ก เช่น เบอร์ 80 ยังต้องนำเข้าจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ ใช้วัตถุดิบในประเทศร้อยละ 80 คือเส้นใยสังเคราะห์ เส้นใยฝ้าย นอกนั้นร้อยละ 20 เป็นการนำเข้าเส้นใยคุณภาพสูงจากต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น ไต้หวัน สหรัฐอเมริกา เนื่องจากประเทศไทยไม่สามารถผลิตเส้นใยคุณภาพดีได้เท่าที่ควร

เทคโนโลยีที่นิยมใช้ในการปั่นด้ายมี 2 ระบบ ระบบแรก คือ การปั่นด้ายระบบวงแหวน (Ring-Spinning) ซึ่งเป็นเครื่องจักรที่ทันสมัยที่สุดซึ่งไทยมีประมาณ 4 ล้านแกน แต่เป็นเครื่องจักรล้าสมัยถึงร้อยละ 70 ทำให้ด้ายที่ผลิตมีคุณภาพต่ำ และมีการสูญเสียวัตถุดิบในการผลิตสูง ระบบนี้จะมีข้อดีคือมีความคล่องตัวสูงในการเปลี่ยนขนาดของเส้นด้ายที่จะทำการผลิต และระบบที่สอง คือ ระบบปลายเปิด (open-end Spinning) เป็นระบบที่ปั่นด้ายด้วยความเร็วรอบสูงกว่าระบบวงแหวน แต่มีข้อจำกัดคือ เหมาะสำหรับการปั่นด้ายขนาดใหญ่ เนื่องจากต้นทุนการผลิตสูงและมีความเหนียวของเส้นด้ายต่ำกว่าแบบวงแหวน ขณะเดียวกันเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งที่สำคัญ คือ จีน อินเดีย เวียดนาม ญี่ปุ่น ปากีสถาน ไต้หวัน ซึ่งไม่มีปัญหาเรื่องภานำเข้าวัตถุดิบมากอย่างไทย ทำให้ไทยเสียเปรียบการแข่งขันกับต่างประเทศ และประเทศเหล่านี้มีเครื่องจักรที่ใหม่และทันสมัยกว่ามากในการผลิต

## (3) อุตสาหกรรมทอผ้า

อุตสาหกรรมทอผ้าเป็นอุตสาหกรรมขั้นกลาง ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากอุตสาหกรรมนี้ได้แก่ ผ้าทอและผ้าถัก ซึ่งในส่วนของผ้าทอสามารถแยกออกเป็น 2 ชนิดตามวัตถุดิบที่ใช้ คือ ผ้าทอจากฝ้าย และผ้าทอจากใยสังเคราะห์ ผ้าทอจากใยสังเคราะห์มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับผ้าทอฝ้าย และในบางกรณียังมีคุณสมบัติดีกว่าเช่น มีความยืดหยุ่น ทนทานกว่า น้ำหนักเบากว่า และที่สำคัญคือมีราคาต่ำกว่าผ้าทอฝ้าย ดังนั้นจึงใช้ในการทอผ้ามากกว่า ส่วนใหญ่ผ้าที่ผลิตได้จะเป็นผ้าทอ ที่เหลือจะจำหน่ายในรูปของผ้าผืน อุตสาหกรรมทอผ้า ถักผ้า ฟอก ย้อม พิมพ์และตกแต่งสำเร็จ จึงเป็นอุตสาหกรรมผลิตผ้าผืนเพื่อป้อนตลาด

อุตสาหกรรมผ้าผืน แม้ว่าจะมีการใช้เครื่องจักรค่อนข้างมาก ทันสมัยและราคาแพง แต่โดยทั่วไปก็ยังจัดว่าเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้เน้นการใช้แรงงาน (Labor Intensive) แต่จำนวนแรงงานที่ใช้ในอุตสาหกรรมนี้ยังคงน้อยกว่าจำนวนแรงงานที่ใช้ในอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่มี

การพึ่งพาแรงงานมากที่สุดในอุตสาหกรรมสิ่งทอ วัตถุดิบหลักในการผลิตคือ เส้นด้าย ซึ่งมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 35 ของต้นทุนการผลิตโดยรวม เส้นด้ายที่ใช้ในอุตสาหกรรมนี้มีสัดส่วนของการใช้เส้นด้ายที่ผลิตในประเทศต่อเส้นด้ายนำเข้าคิดเป็นร้อยละ 50 : 50 เส้นด้ายที่นำเข้าเป็นเส้นด้ายคุณภาพดีที่อุตสาหกรรมปั่นด้ายในไทยไม่สามารถผลิตได้ แหล่งนำเข้าหลักของไทย ได้แก่ ใต้หวัน ญี่ปุ่น อินโดนีเซีย และเกาหลี เครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรมผ้าฝ้ายแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ เครื่องถักผ้า และเครื่องทอผ้า ในส่วนของเครื่องถักผ้านั้น ผู้ประกอบการได้มีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตอยู่ตลอดเวลา การพัฒนาประสิทธิภาพของอุตสาหกรรมการทอและการถัก ขึ้นอยู่กับการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วย

เทคโนโลยีที่ใช้ในการทอผ้ามี 2 ประเภท คือ เครื่องทอผ้าแบบใช้กระสวย (Shuttle Loom) เป็นเครื่องทอผ้าแบบเก่า มีความเร็ว 200 รอบต่อนาที ไปสู่การใช้เครื่องจักรแบบไร้กระสวย (Shuttleless Loom) เป็นเครื่องทอผ้าที่พัฒนาขึ้นมาใหม่ มีประสิทธิภาพการผลิตสูง ให้ความเร็วรอบในการทอเพิ่มขึ้นถึง 2-3 เท่า (ประมาณ 650 รอบต่อนาที) และสามารถทอผ้าได้หน้ากว้างกว่าเดิม คุณภาพผลผลิตดีกว่า แต่สภาพปัจจุบันเครื่องทอในประเทศส่วนใหญ่ยังเป็นแบบใช้กระสวย (ร้อยละ 80) และผู้ประกอบการที่ใช้เครื่องจักรแบบไร้กระสวยมีเพียงร้อยละ 20 เท่านั้น ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาผ้าฝ้าย ดังนั้น โรงงานถักผ้าในปัจจุบันจึงไม่มีปัญหาในเรื่องของเทคโนโลยีและเครื่องจักร แต่ในส่วนของโรงงานทอผ้านั้น เนื่องจากเครื่องทอผ้ากว่าร้อยละ 90 ที่โรงงานทอผ้าใช้กันอยู่ในปัจจุบันเป็นเครื่องทอผ้าชนิดมีกระสวยซึ่งมีอายุการใช้งานมากกว่า 20 ปี เครื่องทอผ้าชนิดนี้มีเทคโนโลยีที่ล้าสมัย ประสิทธิภาพในการผลิตต่ำ ผ้าฝ้ายที่ได้มีคุณภาพต่ำ และเป็นเครื่องจักรที่ต้องพึ่งพาแรงงานในการคุมเครื่องเป็นจำนวนมากเพราะเครื่องจักรชนิดนี้ต้องใช้คนงานในการเปลี่ยนหลอดด้ายและใส่กระสวย ดังนั้น ในกรณีที่ค่าจ้างแรงงานมีการปรับตัวสูงขึ้น ผู้ประกอบการจะมีต้นทุนการผลิตในส่วนของค่าจ้างแรงงานสูงขึ้นตามไปด้วย อย่างไรก็ตาม การที่ผู้ประกอบการต้องพึ่งพาการนำเข้าเส้นด้ายจากต่างประเทศนั้น ส่งผลให้ผ้าฝ้ายมีต้นทุนการผลิตที่สูง

#### (4) อุตสาหกรรมฟอก ย้อม พิมพ์และแต่งสำเร็จ

อุตสาหกรรมนี้เป็นอุตสาหกรรมที่มีบทบาทสำคัญในการเพิ่มมูลค่าให้กับผ้าฝ้าย แม้ว่าจะเป็นจุดอ่อนที่สุดในกลุ่มอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทย แต่จนถึงปัจจุบันก็ยังไม่ได้รับการพัฒนาและแก้ไขปัญหาอย่างจริงจัง เนื่องจากการพัฒนาอุตสาหกรรมนี้จะต้องใช้เงินทุนค่อนข้างมาก ทั้งนี้ ภาครัฐได้มีแนวนโยบายที่จะจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมฟอกย้อมฯ ขึ้น เพื่อประโยชน์ในการควบคุมมลภาวะและช่วยลดต้นทุนการดำเนินการให้ผู้ประกอบการ เพราะหากจะปฏิบัติตามมาตรฐานน้ำทิ้ง กำจัดสารพิษและสีที่หลงเหลืออยู่ให้ลดลงถึงขั้นที่ยอมรับได้ จะต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง ปัจจุบันผู้ประกอบการก็ยังมีอยู่น้อยไม่ถึง 500 ราย มีการจ้างแรงงานต่ำ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังไม่สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูงได้ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสิ่งทอได้ ผู้ประกอบการในประเทศยังขาดเทคนิคการทำผ้าให้มีสัมผัสที่นุ่มสวย และการทำผ้าให้มีความนุ่ม สาเหตุส่วนหนึ่งจากเครื่องจักรที่ใช้มีความล้าสมัย และสารเคมีที่ใช้ต้องนำเข้าจาก

ต่างประเทศ สารเคมีที่ผลิตในประเทศยังไม่ได้คุณภาพที่ดีพอ ขณะที่ อิตาลีซึ่งเป็นผู้นำในด้านการพิมพ์ ฟอกย้อมของโลก สามารถผลิตเสื้อผ้าให้ตรงตามรสนิยมของตลาดได้ ดังนั้น การพัฒนาผ้าฝ้ายจำเป็นต้องพัฒนาทั้งระบบเพื่อให้ได้ผ้าฝ้ายคุณภาพดีและเป็นผลต่อเนื่องไปสู่การพัฒนาเสื้อผ้าสำเร็จรูปได้ วัตถุดิบที่ใช้ในอุตสาหกรรมนี้คือ สีและสารเคมี (ร้อยละ 48 ของต้นทุนการผลิตรวม) ต้องพึ่งพาการนำเข้าจากต่างประเทศในจำนวนที่สูง

เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตแบ่งได้เป็น 2 ประเภทคือ เทคโนโลยีการผลิตแบบต่อเนื่อง (Continuous Process) และการผลิตแบบไม่ต่อเนื่อง (Batch Process) ในส่วนของเทคโนโลยีการผลิตแบบต่อเนื่องมีใช้เฉพาะในโรงงานขนาดใหญ่ที่มีการผลิตครบวงจร คือ มีตั้งแต่การปั่นด้ายจนถึงการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป ซึ่งมีเพียงร้อยละ 10 ของจำนวนโรงงานทั้งหมด เกิดจากการลงทุนของชาวต่างชาติหรือที่มีการร่วมทุนกับต่างชาติ เทคโนโลยีแบบต่อเนื่องเหมาะสำหรับการผลิตในปริมาณมาก พึ่งพาแรงงานน้อย ต้นทุนการผลิตต่ำ ได้ผ้าที่มีคุณภาพสม่ำเสมอ ปัจจุบันโรงงานประเภทนี้มีน้อยและกำลังประสบปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายที่เพิ่มสูงขึ้น ระบบบำบัดน้ำเสียที่มีประสิทธิภาพก็เป็นต้นทุนอีกอย่างหนึ่งที่สูงทั้งยังต้องตรงตามมาตรฐานของ ISO 14000 เพื่อรักษาสิ่งแวดล้อม และเทคโนโลยีการผลิตแบบไม่ต่อเนื่อง มีใช้ในโรงงานขนาดกลางและเล็ก คิดเป็นร้อยละ 30 ของจำนวนโรงงานทั้งหมดในอุตสาหกรรมนี้ บางโรงงานอาจมีกระบวนการผลิตที่ครบวงจร ต่างกับโรงงานขนาดใหญ่ในส่วนของกำลังการผลิตเท่านั้น การผลิตแบบไม่ต่อเนื่องนี้ที่อาจมีเฉพาะบางกระบวนการ นอกนั้นจะเป็นโรงงานขนาดเล็กที่รับจ้างฟอก ย้อม พิมพ์ หรือแต่งสำเร็จเท่านั้น เทคโนโลยีนี้ต้องพึ่งพาบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ด้านเคมีสิ่งทอ (Labor Intensive) เนื่องจากการใช้สีและสารเคมีจะขึ้นอยู่กับเส้นใยที่ใช้ในการผลิตผ้าชนิดนั้นๆ ซึ่งต้องอาศัยประสบการณ์จากการปฏิบัติจริง ซึ่งมีปัญหามากกับเครื่องจักรที่มีอายุการใช้งานนานและต้นทุนบุคลากรที่มีสูงทำให้ประสิทธิภาพในการผลิตของโรงงานขนาดเล็กมีต่ำ ทำให้ไม่สามารถพัฒนาระบบการผลิตได้

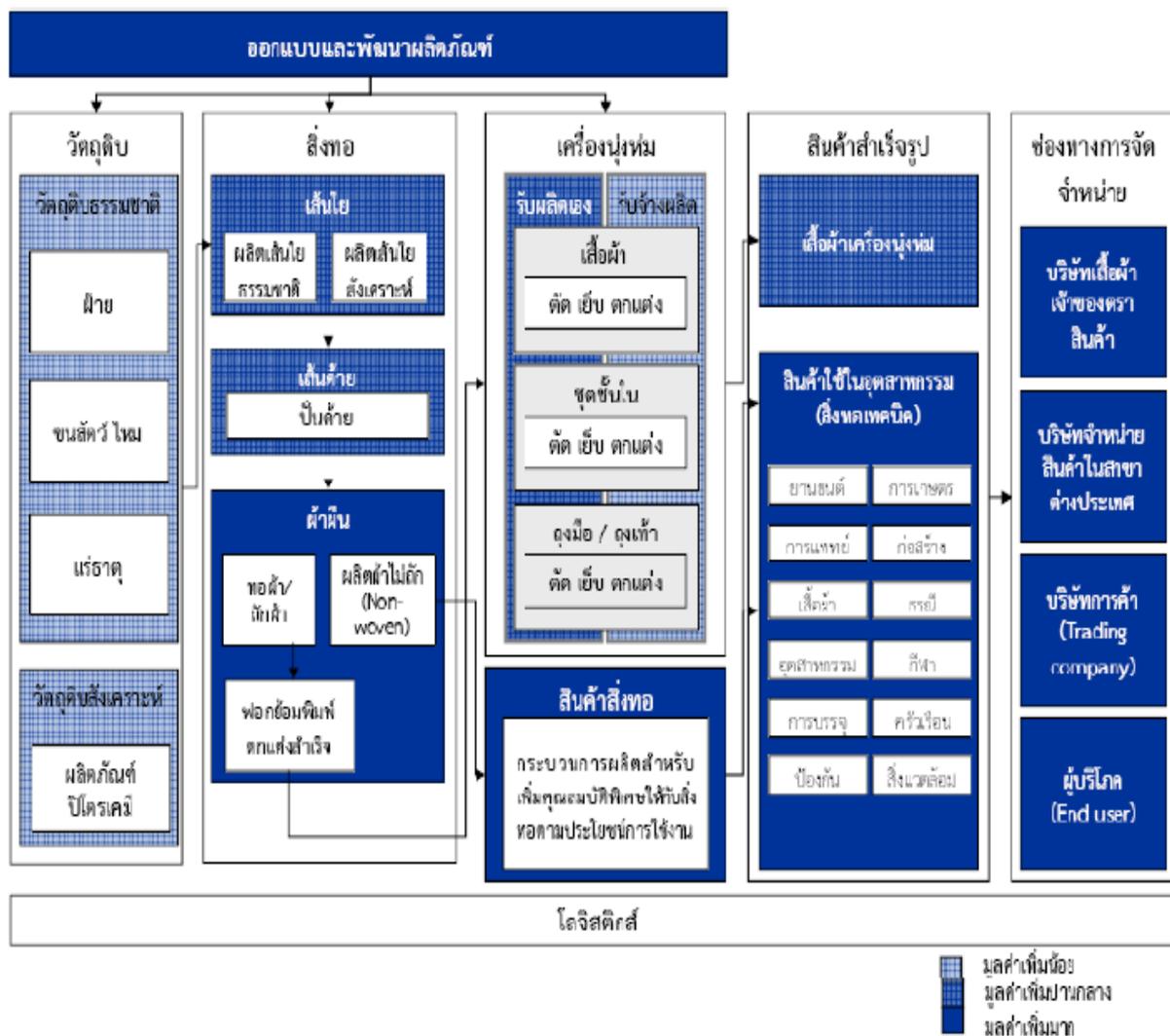
#### (5) อุตสาหกรรมผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป

อุตสาหกรรมผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป เป็นอุตสาหกรรมขึ้นปลายที่เน้นการใช้แรงงาน (Labor Intensive) ไม่จำเป็นต้องลงทุนสูงและใช้เทคโนโลยีการผลิตไม่ซับซ้อนมากนัก สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ได้ค่อนข้างสูง แต่การผลิตขึ้นอยู่กับกระบวนการออกแบบ คุณภาพวัตถุดิบ และคุณภาพแรงงาน ที่ผ่านมามีประเทศไทยได้อาศัยความได้เปรียบด้านค่าจ้างแรงงาน โดยผลิตตามคำสั่งซื้อจากต่างประเทศและส่งออกในชื่อของสินค้าต่างประเทศ แต่ผลของค่าแรงที่สูงขึ้นทำให้ผู้ว่าจ้างในต่างประเทศย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศที่มีค่าแรงถูกกว่า อาทิ จีนและเวียดนาม เป็นต้น ดังนั้น ไทยจำเป็นต้องอย่างยิ่งที่จะต้องเร่งให้มีการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างสินค้าที่เป็นตราสินค้า (brand name) ของไทยเอง และการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตให้มีความรวดเร็ว และแม่นยำมากขึ้น เช่น การใช้ CAD (Computer Aided Design) และ

CAM (Computer Aided Manufacturing) เพื่อช่วยในการเตรียมงานและลดการสูญเสียปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ ทำให้การผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปทำได้ง่ายและรวดเร็วขึ้น

จากโครงสร้างของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มที่กล่าวมาข้างต้น โดยการแบ่งกลุ่มเป็นอุตสาหกรรมย่อยดังแผนภาพต่อไปนี้ ซึ่งในการเพิ่มมูลค่าในการผลิตในแต่ละอุตสาหกรรม พบว่า กลุ่มผ้าผืนซึ่งประกอบด้วย ผ้าทอ ผ้าฟอกย้อมพิมพ์ และผ้าทอไม้ถัก รวมกับกลุ่มเครื่องนุ่งห่มที่คุณสมบัติพิเศษให้กับสิ่งทอตามประโยชน์การใช้งานจะมีมูลค่าเพิ่มสูงสุด ตามด้วยอุตสาหกรรมเส้นใย และอุตสาหกรรมปั่นด้ายตามลำดับ

ภาพที่ 2.2: โครงสร้างของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม<sup>2</sup>

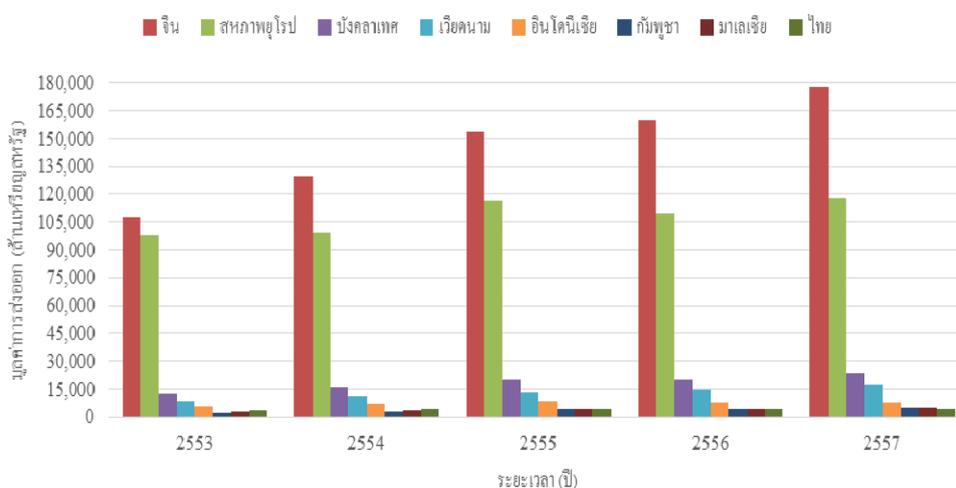


<sup>2</sup> สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์และสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. สิงหาคม 2554. โครงการจัดทำยุทธศาสตร์การพัฒนาศักยภาพเศรษฐกิจเชิงสร้างสรรค์ในอุตสาหกรรมแฟชั่น

## 2.2 สถานการณ์การค้าและการผลิตของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย

เนื่องด้วยอุตสาหกรรมสิ่งทอประกอบด้วย 4 ขั้นตอนหลักคือ ปั่น (ฝ้ายและเส้นใยสังเคราะห์) ทอ (ซื้อเส้นใยเข้ามาจ้างโรงงานทอผ้าฝืน หรือมีโรงทออยู่แล้ว เพื่อทอเป็นผ้าดิบ) ย้อม (ลูกค้าก็จะส่งผ้าดิบมาให้โรงย้อม เพื่อย้อมสีตามต้องการ) และตัดเย็บ (เสื้อผ้าสำเร็จรูป) ขณะที่ ในภาพรวม สินค้าหลักของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย มี 2 กลุ่มคือ ผ้าดิบและเสื้อผ้าสำเร็จรูป ช่วงหลายปีที่ผ่านมา อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยมีแนวโน้มหดตัวลงอย่างต่อเนื่อง อาทิ โรงปั่น (เส้นใย) มีผู้ประกอบการหลายรายต้องการเลิกกิจการ เป็นต้น อุตสาหกรรมสิ่งทอของไทย จึงอยู่ในสภาพที่เรียกว่า Soft Landing แต่ก็ไม่ใช่ประเทศแรกที่อุตสาหกรรมสิ่งทอจะค่อยๆ ลดบทบาทลง เพราะประเทศที่มีการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอมาก่อนหน้านี้ ก็ค่อยๆ ลดบทบาทลงเช่นกัน โดยญี่ปุ่นเป็นประเทศแรกๆ ที่มีการลดบทบาทของอุตสาหกรรมสิ่งทอ ซึ่งเกิดขึ้นมาเมื่อประมาณ 50 กว่าปีก่อน จากนั้นอุตสาหกรรมเหล่านี้จึงย้ายฐานมาอยู่ที่เกาหลีใต้ ฮ่องกง และไทย ทำให้อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยมีการเติบโตมาได้ประมาณ 30 ปี

ภาพที่ 2.3: ประเทศผู้นำในการส่งออกเครื่องนุ่งห่มโลก

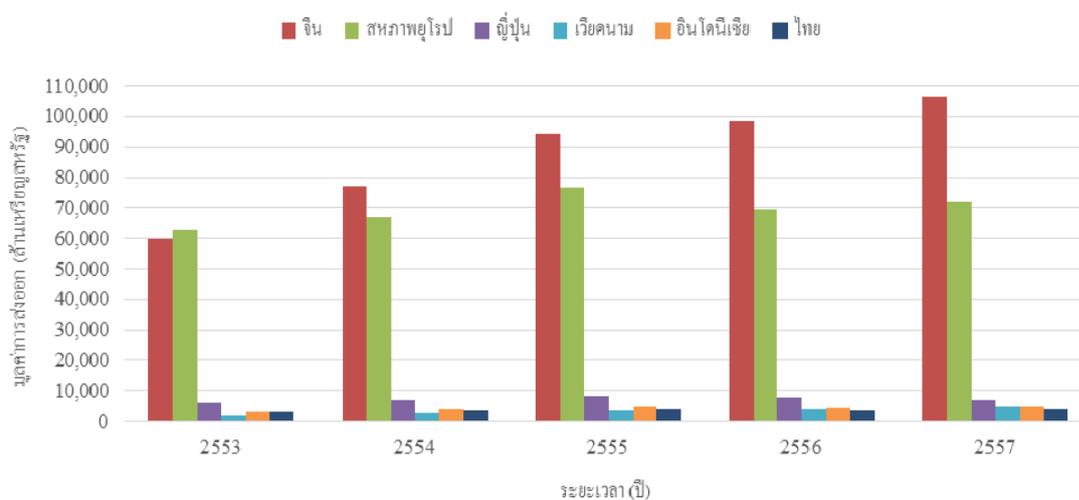


ที่มา: สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ

เนื่องจากอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มเป็นอุตสาหกรรมปลายน้ำที่มีความเกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสิ่งทอ ในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา ประเทศจีนมีการเติบโตของอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มอย่างต่อเนื่อง โดยมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยประมาณมากกว่า 150,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อปี โดยในปี 2557 มีมูลค่าการส่งออกรวม 177,435 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ด้วยเหตุของความได้เปรียบในเรื่องต้นทุนของค่าจ้างแรงงาน ซึ่งอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มมีการใช้แรงงานอย่างเข้มข้นในการผลิต (Labor intensive) สำหรับผู้ส่งออกในกลุ่มประเทศ

อาเซียน เวียดนามและอินโดนีเซียเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมดังกล่าว โดยมีการส่งออกรวมกันมีมูลค่ามากกว่า 2,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยในปี 2557 เวียดนามมีการส่งออกมีมูลค่า 17,230 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ขณะที่ประเทศอินโดนีเซียมีการส่งออก 7,692 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

ภาพที่ 2.4: ประเทศผู้นำในการส่งออกสิ่งทอโลก



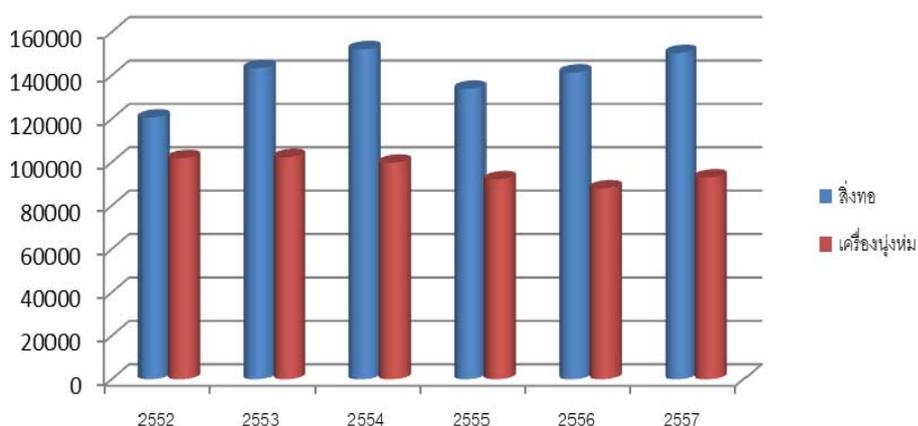
ที่มา: สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ

สำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอ ในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมาประเทศจีนก็ยังคงมีการเติบโตของอุตสาหกรรมสิ่งทออย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกับอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม โดยมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยประมาณกว่า 9,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อปี โดยในปี 2557 มีมูลค่าการส่งออกรวมเท่ากับ 106,578 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ สำหรับผู้ส่งออกในกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน เวียดนาม ไทย และอินโดนีเซียเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมดังกล่าว (ตาราง 2.2) โดยมีการส่งออกรวมกันมีมูลค่ามากกว่า 10,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยในปี 2557 เวียดนามมีการส่งออกมีมูลค่า 4,786 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ประเทศอินโดนีเซียมีการส่งออก 4,632 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ขณะที่ประเทศไทยมีการส่งออก 3,874 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

เมื่อประมาณ 10 ปีก่อน สิ่งทอเป็นสินค้าอุตสาหกรรมที่มีการส่งออกเป็นอันดับ 1 ของไทย การหดตัวของอุตสาหกรรมในปัจจุบัน จึงเป็นผลมาจากโลกาภิวัตน์และการปรับตัวของ global supply chain เพราะที่ผ่านมามีค่าแรงของไทยค่อนข้างถูกและมีฝีมือแรงงานดี ประเทศต่างๆ จึงส่งคำสั่งซื้อและวัตถุดิบเข้ามาผลิตในไทย แต่เมื่อค่าแรงสูงขึ้น คำสั่งซื้อเหล่านี้จึงถูกย้ายไปผลิตในประเทศอื่นที่มีค่าแรงถูกกว่า หรือทำส่วนหนึ่งที่ไทยแล้วไปทำสำเร็จรูป (finishing) ในต่างประเทศ อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยกล่าวได้ว่ากำลังเข้าสู่ขั้นตอนการลดบทบาทลงเช่นเดียวกับหลายๆ ประเทศก่อนหน้านี้ ซึ่งเป็นไปตามวัฏจักรของอุตสาหกรรมสิ่งทอของโลก แต่ไม่ถึงกับสูญหายไปหมด หากสามารถปรับตัวเพื่อขึ้นไปสู่การผลิตที่ใช้เทคโนโลยีที่สูงขึ้น

สินค้ามีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น และต้องอาศัยเทคนิคการผลิตที่ยากกว่าเดิม แต่สิ่งที่ตามมาคือ ขนาดการผลิตอาจต้องเล็กลง (Small lot) ลูกค้าอาจจะไม่ได้สั่งมากเหมือนเมื่อก่อน อาทิ แต่ก่อนเคยผลิต 2 ล้านหลา แต่อาจเหลือ 5 แสนหลา ลดลงไปประมาณร้อยละ 75 หรือแต่ก่อนเคยผลิตครั้งละ 5 หมั่นขึ้นต่อแบบ อาจเหลือเพียง 5 พันขึ้นต่อแบบ เป็นต้น

ภาพที่ 2.5: มูลค่าการส่งออกอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทย



ที่มา: สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ

ช่วง 10 ปีที่ผ่านมา อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มของไทย มีมูลค่าการส่งออกลดลงอย่างต่อเนื่อง และขณะเดียวกันในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยก็มีมูลค่าการส่งออกลดลงเช่นกัน ทำให้การส่งออกจากที่เคยอยู่ในระดับกว่า 250,000 ล้านบาท ลดลงมาอยู่ที่ประมาณ 120,000 ล้านบาทในปี 2552 โดยในปี 2557 มีมูลค่าการส่งออกเท่ากับ 150,345 ล้านบาท และเมื่อรวมทั้งสองอุตสาหกรรมเข้าด้วยกันจะมีมูลค่าการส่งออกอยู่ที่ประมาณ 243,358 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ศักยภาพอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทยกล่าวได้ว่า ยังคงมีความแข็งแกร่งและมีการผลิตครบทุกขั้นตอนของสายการผลิต ทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ สามารถผลิตสินค้าป้อนให้กับโรงงานในประเทศและเหลือพอสำหรับส่งออกไปยังต่างประเทศได้ ทำให้มีนักลงทุนต่างชาติมีความสนใจเข้ามาลงทุนในอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยเพิ่มขึ้น อาทิ ญี่ปุ่นและอินโดนีเซีย เป็นต้น แม้ว่าปัจจุบันอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยอาจจะมีการหดตัวลงบ้าง หลายโรงงานปิดกิจการไป แต่โรงงานที่ยังอยู่ก็ได้มีการปรับปรุงศักยภาพค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตาม ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ก็เริ่มมีสัญญาณของการฟื้นตัวสำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอมาเป็นระยะๆ ส่วนหนึ่งอาจเป็นผลมาเมื่อมีโรงงานบางส่วนปิดกิจการไป เมื่อมีคำสั่งซื้อเข้ามาจากต่างประเทศ ก็ส่งผลให้โรงงานที่ยังคงเหลืออยู่กลับมาฟื้นตัวและมีความเข้มแข็งมากขึ้น

แม้ว่าในมุมมองทางด้านการวิชาการส่วนใหญ่อาจมองว่า ในภาพรวม อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยไม่สามารถคู่แข่งต่างประเทศได้ เนื่องจากต้นทุนค่าแรง (labor cost) ของไทยสูงกว่าคู่แข่งแต่ใน

ภาคอุตสาหกรรมมองว่า การเปรียบเทียบต้นทุนรวม<sup>3</sup> (total cost) เพราะต้นทุนค่าแรงเป็นเพียงส่วนน้อยเมื่อเทียบกับต้นทุนรวม อุตสาหกรรมบางประเภท โดยเฉพาะต้นน้ำ ต้นทุนค่าแรงคิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 2-5 ของต้นทุนทั้งหมด ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่าการย้ายฐานการผลิตส่วนใหญ่เกิดขึ้นจากการเสียเปรียบในแง่ของต้นทุนรวม อาทิ แรงงานหายาก หรือต้องมีค่าใช้จ่ายอื่นๆ ด้านการพัฒนาแรงงานและควบคุมคุณภาพการผลิต หรือการให้สิทธิพิเศษทางการค้าของประเทศพัฒนาแล้ว เป็นต้น

นอกจากนั้นเมื่อพิจารณาภูมิศาสตร์อุตสาหกรรมของสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลก พบว่า

1. อเมริกาเหนือ ประเทศที่อยู่ในภูมิภาคนี้ ได้แก่ สหรัฐฯ และแคนาดา ค่าแรงอยู่ในระดับที่สูงมาก ประมาณ 7.5-8 เหรียญสหรัฐฯ ต่อชั่วโมง ขณะที่ เม็กซิโก ค่าจ้างอยู่ที่ประมาณ 4 เหรียญสหรัฐฯ ต่อชั่วโมง และไม่มีอุตสาหกรรมต้นน้ำและกลางน้ำ จึงมีแนวโน้มที่จะลดบทบาทลงอย่างต่อเนื่อง

2. อเมริกากลาง ภูมิภาคแห่งนี้แม้ว่าจะมีฐานการผลิตอยู่ในหลายประเทศ แต่ยังไม่สามารถตอบสนองโจทย์ของลูกค้าได้ดีเท่าที่ควร เพราะการที่จะได้สิทธิประโยชน์ทางภาษีต้องมี ROO ซึ่งฐานการผลิตในภูมิภาคแห่งนี้ ไกลจากแหล่งวัตถุดิบ และไม่มีอุตสาหกรรมต้นน้ำและกลางน้ำ ขณะที่ ประสิทธิภาพการผลิตอยู่ในระดับต่ำ จึงมีแนวโน้มที่จะลดบทบาทลงอย่างต่อเนื่องเช่นกัน แม้ว่าจะมีความพยายามในการปรับปรุงอุตสาหกรรมนี้ แต่ก็สามารถทำได้เพียงการผลิตสินค้าพื้นฐานเท่านั้น ยังไม่สามารถผลิตสินค้าประเภทที่ใช้ทักษะฝีมือระดับสูงได้ อาทิ Functional textile เป็นต้น

3. แอฟริกา เนื่องจากประชาชนในภูมิภาคนี้ มีรูปร่างสูงใหญ่ ทำให้กลายเป็นข้อเสียเปรียบในการผลิตเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มที่อาจต้องใช้ทักษะฝีมือและความประณีตค่อนข้างมาก อีกทั้งยังไม่มีการพัฒนาแหล่งผลิตวัตถุดิบ

4. ตะวันออกไกล ประเทศในภูมิภาคนี้ ได้แก่ จีน ญี่ปุ่น ไต้หวัน ฮองกง และเกาหลี ภูมิภาคแห่งนี้ยังคงมีจีนเพียงประเทศเดียวที่มีฐานการผลิตเครื่องนุ่งห่ม แต่แรงงานก็มีแนวโน้มลดลงค่อนข้างมาก เนื่องจากค่าแรงมีแนวโน้มสูงขึ้น โดยเฉพาะโรงงานที่ตั้งอยู่ในภาคตะวันออกที่ติดกับชายทะเล อาทิ เซี่ยงไฮ้ กวางโจว และเซินเจิ้น เป็นต้น ขณะที่ ญี่ปุ่น<sup>4</sup> นำเข้าจากจีนร้อยละ 80 ไทยและอินโดนีเซีย<sup>5</sup> ร้อยละ 10 และผลิตในประเทศอีกร้อยละ 10 นอกจากนี้ ผู้ผลิตในจีนเริ่มมีการย้ายฐานการผลิตออกนอกประเทศมากขึ้น และเปลี่ยนมานำเข้าจากกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียนมากขึ้นเช่นกัน

<sup>3</sup> ต้นทุนรวม นอกจากต้นทุนค่าแรงแล้ว ยังมีต้นทุนทางอ้อม (อาทิ การขนส่ง เป็นต้น) และต้นทุนมหภาค (อาทิ ไทยทำงานได้ 12 ชม. แต่ประเทศเพื่อนบ้านทำงานได้ 6 ชั่วโมง (ไฟดับ ไฟตก) เป็นต้น)

<sup>4</sup> ตลาดเครื่องนุ่งห่มในประเทศญี่ปุ่นมีมูลค่าการนำเข้าอยู่ที่ประมาณปีละ 26,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และมีอัตราเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่วนตลาดสหรัฐฯ มีมูลค่าการนำเข้าอยู่ที่ประมาณปีละ 88,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และสหภาพยุโรปประมาณปีละ 45,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

<sup>5</sup> ผู้นำเข้าของญี่ปุ่นให้ความสำคัญในเรื่องของคุณภาพสินค้าและการส่งมอบที่ตรงต่อเวลา จึงให้ความสำคัญกับสินค้าของไทยและอินโดนีเซียเป็นลำดับแรก รองลงมาคือ สินค้าที่ผลิตจากกลุ่มประเทศ CLMV

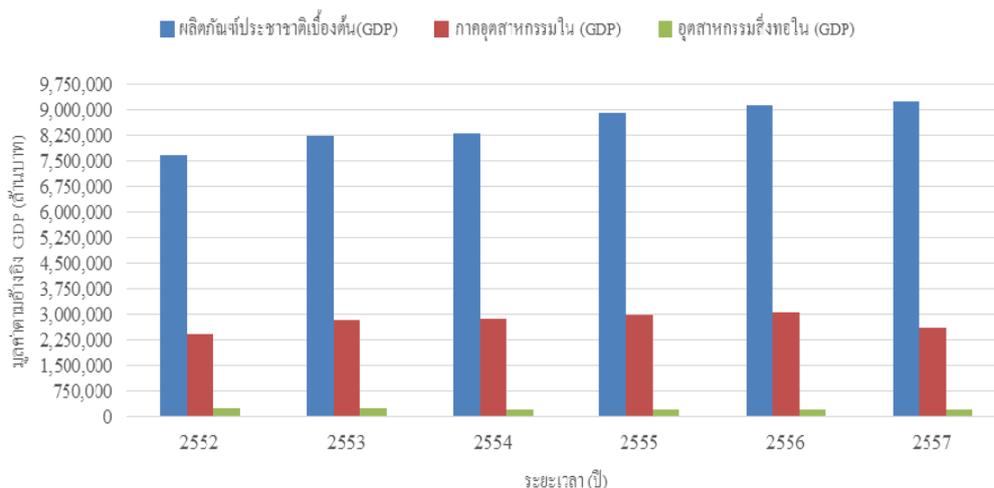
5. ตะวันออกกลาง ที่ผ่านมา สหรัฐฯ พยายามที่จะสร้างฐานการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในภูมิภาคนี้ โดยการให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีเช่นกัน แต่ก็ยังไม่สามารถที่จะทำให้เกิดฐานการผลิตที่เข้มแข็งได้ตามต้องการ เนื่องจากค่าจ้างแรงงานอยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูง รวมทั้งปัญหาการเมืองที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง และปัญหาการละเมิดสิทธิมนุษยชน

ดังนั้น เมื่อพิจารณาจากภูมิภาคที่กล่าวมาแล้ว ฐานการผลิตของโลกที่สำคัญที่สามารถทดแทนฐานการผลิตของจีนที่มีแนวโน้มลดบทบาทลง จึงมีเพียงกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน<sup>6</sup> และประเทศในแถบเอเชียใต้ ได้แก่ อินเดีย ปากีสถาน ศรีลังกา และบังกลาเทศ เท่านั้น และเป็นเหตุผลสำคัญที่ทำให้อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยยังอยู่ในแผนที่การผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลก

### 2.3 ทิศทางของอุตสาหกรรมสิ่งทอ

นับตั้งแต่ในอดีตจนถึงปัจจุบัน อุตสาหกรรมสิ่งทอมีบทบาทอย่างมากในอุตสาหกรรมการผลิตของไทย กล่าวคือ มูลค่าการผลิตของอุตสาหกรรมสิ่งทอต่อมูลค่าผลิตภัณฑ์ประชาชาติเบื้องต้น (GDP) คิดเป็นร้อยละ 2.87 และเทียบกับมูลค่าการผลิตของอุตสาหกรรมทั้งประเทศคิดเป็นร้อยละ 11 ในปี 2552 ในขณะที่สัดส่วนดังกล่าวได้ลดลงเป็นร้อยละ 2.06 และร้อยละ 7.3 ตามลำดับ ในปี 2557 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงมูลค่าการผลิตของอุตสาหกรรมสิ่งทอที่ลดลงตลอดช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา โดยมีทิศทางตรงกันข้ามกับมูลค่าการผลิตในภาคอุตสาหกรรมของไทยที่มีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ภาพที่ 2.6: ความสำคัญของอุตสาหกรรมสิ่งทอในระบบเศรษฐกิจไทย

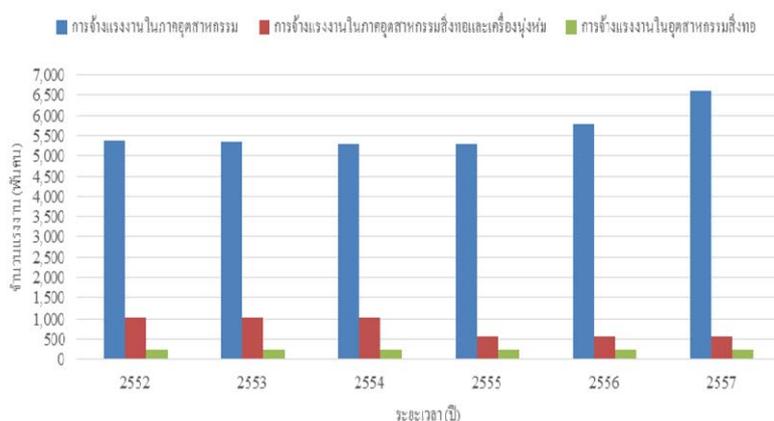


ที่มา: สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ

<sup>6</sup> ยกเว้นสิงคโปร์และมาเลเซีย

นอกจากนั้น เมื่อพิจารณาจากสัดส่วนการจ้างแรงงานในการผลิตในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในช่วง 7 ปีที่ผ่านมาพบว่า จำนวนการจ้างแรงงานในอุตสาหกรรมสิ่งทอค่อนข้างมีการเปลี่ยนแปลงน้อยมาก ขณะที่ การจ้างแรงงานในภาคอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม กลับมีการลดจำนวนการจ้างแรงงานอย่างเห็นได้ชัดเจนนับตั้งแต่ปี 2555 โดยในช่วงปี 2552 มีการจ้างแรงงานจำนวนทั้งสิ้น 1,045,000 คน ขณะที่ ในปี 2557 มีการจ้างแรงงานทั้งสิ้น 567,000 คน การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวซึ่งอาจเป็นผลมาจากการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการผลิต ในการลดจำนวนแรงงานและการย้ายฐานการผลิตไปยังต่างประเทศของอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม ซึ่งแสดงให้เห็นว่า อุตสาหกรรมสิ่งทอยังคงรักษาฐานการผลิตและการจ้างงานภายในประเทศได้อยู่เมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม

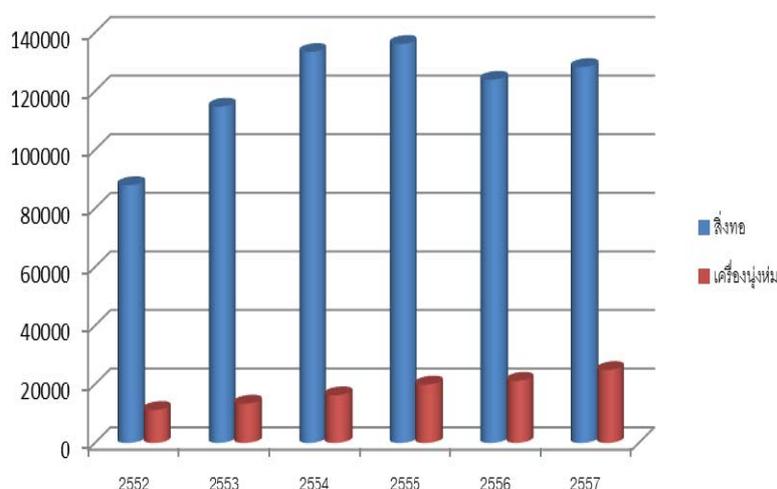
ภาพที่ 2.5: การจ้างแรงงานในอุตสาหกรรมสิ่งทอ



ที่มา: สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ

ลักษณะการเปลี่ยนแปลงในการจ้างแรงงานดังกล่าว สอดคล้องกับตัวเลขมูลค่าการนำเข้าของผลิตภัณฑ์เครื่องนุ่งห่มในช่วง 7 ปีที่ผ่านมาที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจากมูลค่าในการนำเข้า 11,295 ล้านบาท ในปี 2552 เพิ่มขึ้นเป็น 24,885 ล้านบาท ในปี 2557 ขณะที่ มูลค่าการนำเข้าสิ่งทอที่ค่อนข้างคงที่หรือเปลี่ยนแปลงน้อยมาก

ภาพที่ 2.6: มูลค่าการนำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม



ที่มา: สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ

ในอนาคต ภาพของกระบวนการผลิตสิ่งทอที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในระดับโลก (Global supply chain) คือ ลูกค้าน่าจะหาซื้อเส้นใยคุณภาพสูงตามที่ต้องการส่งมาให้ไทยผลิตผ้าผืน (และฟอกย้อม) และจึงส่งไปตัดเย็บที่เวียดนามหรือจีนที่มีความได้เปรียบด้านค่าแรง แล้วจึงส่งกลับไปขายที่สหรัฐฯ หรือยุโรป อาทิ Mark & Spencer ซื้อผ้าจากไทย แล้วส่งไปตัดเย็บที่โมร็อกโก เป็นต้น ฉะนั้น อุตสาหกรรมสิ่งทอของไทยจะสามารถอยู่รอดได้ ต้องพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขัน ต้องผลิตสินค้าที่ยากและมีมูลค่าเพิ่ม ต้องไม่ผลิตสินค้าราคาถูก เพราะสินค้าจากบางประเทศมีราคาค่อนข้างถูกมาก (บางประเภทมีราคาเพียง 1 ใน 3 ของไทย) สินค้ากลุ่มดังกล่าวได้แก่ สินค้าแฟชั่นและสินค้าเทคนิค อุตสาหกรรมสิ่งทอของไทยในปัจจุบันมีความสามารถในการผลิตสินค้าดังกล่าว ทั้งในด้านเทคนิคและเทคโนโลยี ขึ้นอยู่กับว่าลูกค้าจะสามารถรับต้นทุนที่เกิดขึ้นได้หรือไม่ อาทิ ผ้ากันน้ำ ผ้าทนไฟ ผ้ากันไฟฟอสฟอรัส ผ้ากันเชื้อโรค หรือผ้าไร้รอยยับ เป็นต้น

ขณะที่ โรงทอ สมัยก่อนเคยทำผ้าหยาบ (เบอร์ 20, 30) แต่ปัจจุบันจีนทำได้ถูกกว่าไทย และถูกกว่าทั่วโลก ไทยก็ต้องปั่นเส้นด้ายที่มีความละเอียดมากขึ้น อาทิ เบอร์ 60, 100 เป็นต้น ซึ่งเป็นสินค้าที่ทำได้ยากและไม่ค่อยมีใครทำ เพราะต้องซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูงและราคาแพง อาทิ ฝ้ายจากอียิปต์และสหรัฐฯ เป็นต้น เส้นใยสังเคราะห์ ( อาทิ โพลีเอสเตอร์ เป็นต้น) ก็ต้องหาสินค้าที่ยากขึ้น และมีคู่แข่งน้อยหรือยังไม่มีคู่แข่ง อาทิ ผ้า formal black เป็นผ้าโหวตที่เทยีน (ญี่ปุ่น) ผลิตขึ้นมาเพื่อขายให้กับลูกค้าที่ต้องการสินค้าที่มีคุณภาพสูง เป็นต้น ญี่ปุ่นก็พยายามจะหนีไทย และไทยก็ต้องหนีการแข่งขันจากจีน อาทิ การผลิตเส้นใยอาจจะมีการผลิตมากขึ้น (มากกว่า 2000 เกลียว) เป็นต้น แต่กระบวนการอื่นๆ โดยเฉพาะการฟอกย้อม ก็จำเป็นต้องมีการพัฒนาเทคโนโลยีให้สูงขึ้นตามกันไป อาทิ การลดน้ำหนักผ้า เป็นต้น

ในอีก 10 ปีข้างหน้า โรงงานใน 3 ขั้นตอนแรก จึงต้องกล้าที่จะลงทุนต่อเพื่อพัฒนาไปสู่การผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น และจำเป็นต้องมีการเปลี่ยนเครื่องจักรการผลิต อาทิ การผลิตที่สามารถลดน้ำเสีย

เป็นต้น อุตสาหกรรมสิ่งทอในไทย ต้องมีการลดขนาดการผลิต สร้างมูลค่าเพิ่ม สร้างสินค้าแฟชั่น ทำแข่งกับสินค้านำเข้าราคาถูกอีกไม่ได้ ต้องสามารถผลิตสินค้าแบบ small lot ลงมาเหลือประมาณร้อยละ 30 เมื่อเทียบกับระดับการผลิตสมัยก่อน ทั้งนี้ ผลิตสินค้าแบบ small lot หาผ้าแปลกกว่าคนอื่น ขั้นตอนที่สำคัญคือกรรมวิธีฟอกย้อมที่เป็นแฟชั่น อาทิ ย้อมแบบไล่สี (สีเดียว) หรือย้อมแบบหลายสี (rainbow dye) เป็นต้น

ฉะนั้น อุตสาหกรรมสิ่งทอไทย ยังคงอยู่ได้ แต่จะอย่างไรขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการ อาทิ อังกฤษ ก็ยังมีอุตสาหกรรมสิ่งทออยู่ แต่เป็นการทอผ้าฝ้าย (ขนสัตว์) (ราคาหลาละ 2-3 หมื่นบาท) หรือตัดเย็บสูทตัวละเป็นแสน เป็นต้น ญี่ปุ่น ก็ยังมีอุตสาหกรรมสิ่งทอ เช่นเดียวกับอิตาลี แต่ประเทศต่างๆ เลือกที่จะเก็บอุตสาหกรรมฟอกย้อมไว้ เพราะตัวลูกเล่นขึ้นอยู่กับเทคนิคการฟอกย้อมเป็นสำคัญ เนื่องจากผ้าดิบหาซื้อที่ไหนดก็ได้ (Global sourcing) แต่การฟอกย้อมเป็นขั้นตอนที่สำคัญที่สุด อนาคตของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย ขึ้นอยู่กับการพัฒนาขั้นตอนการฟอกย้อมเป็นสำคัญ หรือในขั้นตอนอื่นๆ หากมีการพัฒนาไปทำสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีสูงและมีมูลค่าเพิ่มมากก็สามารถอยู่ได้ อาทิ โรงปั่น หากเปลี่ยนมาทำเส้นด้ายละเอียดก็ยังสามารถอยู่ได้ เป็นต้น ทั้งนี้ จำนวนการผลิตอาจจะต้องน้อยลง (ของดี ราคาแพง และปริมาณน้อย)

โดยสรุป ทิศทางการปรับตัวของภาคอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยที่ควรจะเป็นในอนาคต เมื่อพิจารณาจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและการแข่งขันในปัจจุบัน จำแนกได้เป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนแรก การส่งเสริมนวัตกรรมสินค้าและการผลิต อาทิ การผลิตเส้นใยทอไฟฟ้าที่มีการผสมสารเคมีป้องกันการติดไฟเข้าไปในเส้นใย (ไม่ใช่เพียงการเคลือบบนเส้นใย) หรือที่เรียกว่า x-flame ซึ่งเป็นที่ต้องการอย่างมากของตลาดญี่ปุ่น แต่อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยยังผลิตได้ไม่ดีเท่าที่ญี่ปุ่นต้องการ หรือเบลเยียมก็ต้องการเพื่อนำไปขายต่อในยุโรป (ราคาขายส่ง (จากไทย) คือ 4.5 เหรียญสหรัฐฯ ต่อหลา แต่ราคาขายปลีก (จากเบลเยียม) คือ 20 ยูโรต่อหลา หรือประมาณ 25 เหรียญสหรัฐฯ ต่อหลา สูงกว่าราคาขายส่ง (จากไทย) ประมาณ 5 เท่า หากบริษัทที่มีการทำนวัตกรรมเหล่านี้ ได้รับการสนับสนุนจากรัฐก็จะสามารถพัฒนาต่อออกไปได้อีกไกล

ส่วนที่สอง การส่งเสริมด้านการออกแบบ การสร้างแบรนด์สินค้าไทย ควรร่วมมือกับผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศ โดยเฉพาะยุโรป ในการส่งเสริมการสร้างแบรนด์สินค้าไทย เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับสินค้าและแบรนด์ไทย เพราะยุโรปถือเป็นศูนย์กลางด้านแฟชั่นที่สำคัญแห่งหนึ่งของโลก ขณะที่ นักออกแบบและช่างตัดเย็บไทย มีฝีมือค่อนข้างมาก นักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาในไทยจำนวนมากต้องการเข้ามาเลือกซื้อสินค้าไทย (และจำนวนมากไม่ต้องการซื้อสินค้าที่นำเข้าจากต่างประเทศ) ที่มีคุณภาพสูง มีการออกแบบและตัดเย็บอย่างดี และมีราคาถูกกว่าสินค้าแบรนด์เนมจากต่างประเทศ ซึ่งหากนักท่องเที่ยวต้องการซื้อสินค้าแบรนด์เนม ก็จะเดินทางไปซื้อจากประเทศต้นกำเนิดมากกว่า โดยเฉพาะสินค้าแบรนด์เนมจากยุโรป มากกว่าที่จะซื้อจากห้างสรรพสินค้าในไทย แต่ชาวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวหรือเดินทางเข้ามาทำธุรกิจในไทยจะชื่นชอบฝีมือการออกแบบและตัดเย็บของช่างฝีมือและนักออกแบบชาวไทยเป็นอย่างมาก (ต้องการสินค้าที่มีคุณภาพสูง และไม่จำเป็นต้องเป็นสินค้าแบรนด์เนม)

ส่วนที่สาม การส่งเสริมด้านการตลาด มาตรการที่สำคัญคือ การจัดพื้นที่แสดงสินค้าที่ออกแบบโดยนักออกแบบหรือดีไซน์เนอร์ชาวไทย เป็นสินค้าที่มีราคาไม่แพงมาก (ไม่เกิน 1,000 บาท) และใช้ได้ในชีวิตประจำวัน หากได้มีการส่งเสริมให้มี 1) การสร้างแบรนด์เนมสำหรับสินค้าไทย และ 2) มีการจัดพื้นที่เฉพาะในการจัดแสดงและจำหน่ายสินค้าแบรนด์ไทย อาทิ สยามดิสคัฟเวอร์และพารากอน จัดพื้นที่เฉพาะสำหรับจัดแสดงสินค้าที่ออกแบบโดยดีไซน์เนอร์ชาวไทย เป็นต้น คาดว่าจะช่วยส่งเสริมการตลาดสินค้าของไทยเป็นอย่างมาก เมื่อนักท่องเที่ยวซื้อกลับไปก็จะไปใช้ประเทศของตนเอง เท่ากับเป็นการช่วยโปรโมทสินค้าไทยในประเทศเหล่านั้น และเมื่อสินค้าแบรนด์ไทยได้รับความนิยมมากขึ้น ก็จะช่วยให้อุตสาหกรรมต้นน้ำและกลางน้ำในประเทศเติบโตตามไปด้วย ตัวอย่างของต่างประเทศที่มีการใช้มาตรการจัดพื้นที่ดังกล่าว คือ บราซิล แต่ฝีมือการออกแบบและตัดเย็บ ยังสู้ของไทยไม่ได้

## 2.4 แนวโน้มการพัฒนาของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย

ทิศทางและแนวโน้ม ในการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทย กล่าวได้โดยสรุปดังต่อไปนี้

1. ผู้ประกอบการขนาดเล็ก (S) ขนาดใหญ่ (L) และวิสาหกิจเชิงสร้างสรรค์ (Startup) หากมองภาพในอนาคตแล้วยังสามารถอยู่ได้ รวมทั้งสถานประกอบการขนาดกลางที่มีทักษะความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน (M Specialist) แต่สถานประกอบการขนาดกลางที่เน้นการผลิตเพียงอย่างเดียวอาจจะเสียเปรียบทางการแข่งขันค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนวิสัยทัศน์ (Mind set) บุคลากร เป็นเรื่องที่ทำได้ค่อนข้างยาก ส่วนใหญ่ต้องใช้เวลา 2-3 ปี และต้องทำอย่างต่อเนื่อง สถานประกอบการที่ผู้บริหารมองเห็นไกลและมีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบัน สามารถต่อเชื่อมกับต่างประเทศและไปต่อได้

2. การพัฒนาเทคโนโลยีต่างๆ เริ่มเข้ามาเกี่ยวข้องในชีวิตประจำวันของมนุษย์มากขึ้น อาทิ รถไฟฟ้าและสมาร์ตโฟน เป็นต้น ทำให้รูปแบบการใช้ชีวิตประจำวันเปลี่ยนไปจากเดิมค่อนข้างมาก สินค้าสิ่งทอก็คาดว่าจะได้รับผลกระทบจากพฤติกรรมการใช้ชีวิตที่เปลี่ยนไปเช่นกัน รวมทั้งในส่วนของเทคโนโลยีการผลิต ผู้ประกอบการจำนวนมากคาดว่าอุตสาหกรรมสิ่งทอจะมีการเปลี่ยนแปลงไปค่อนข้างมาก เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปค่อนข้างมาก (และบางส่วนทำให้วงจรชีวิตของสินค้าสั้นลง เมื่อเปรียบเทียบกับสมัยก่อน) อาทิ ความต้องการที่อยู่อาศัยที่อาจเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม และรูปแบบความต้องการเครื่องนุ่งห่ม เป็นต้น และการพัฒนาเทคโนโลยีต่างๆ ที่เกี่ยวข้องและไม่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสิ่งทอโดยตรง อาทิ 3D Printing การย้อมโดยไม่ใช้น้ำ การพัฒนาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นต้น

3. Supply chain ของอุตสาหกรรมสิ่งทอของโลกมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไปค่อนข้างมาก ตามพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป และการพัฒนาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เข้ามามีบทบาทอย่างมาก ทำให้ผู้ผลิตสื่อสารโดยตรงกับผู้บริโภค โดยไม่ต้องมีผู้ค้าคนกลาง คาดว่าปัจจัยดังกล่าวจะทำให้ขนาดของคำสั่งซื้อและเม็ดเงินมีความแตกต่างไปจากที่ผ่านมาเป็นอย่างมาก

4. หากเปรียบเทียบทั้ง 4 ขั้นตอนการผลิตของอุตสาหกรรมคือ ปั่น ทอ (ฟอก) ย้อม และตัดเย็บ (ฟอก) ย้อม อาจกล่าวได้ว่าเป็นหัวใจสำคัญของอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทยในอนาคต เนื่องจากผ้าดิบ (ปั่น และทอ) หาซื้อที่ไหนก็ได้ในโลก แต่เทคนิคการ (ฟอก) ย้อมเพื่อให้เกิดสีที่แตกต่างและได้ผ้าที่มีคุณภาพดี เป็นเทคนิคเฉพาะของแต่ละแห่ง ประกอบกับแฟชั่นของแต่ละประเทศก็ใช้สีที่ไม่เหมือนกัน (ฟอก) ย้อมจึง คาดว่าจะเป็นหัวใจของการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอในอนาคตอีก 10 ปีข้างหน้า

## 2.5 ปัญหาและอุปสรรค

1. อุปสรรคที่สำคัญสำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยในปัจจุบันคือ การเข้ามาของสินค้าราคาถูก (และคุณภาพต่ำ) เพราะสินค้าบางชิ้นคุณภาพใกล้เคียงกัน แต่ราคาถูกกว่าไทยประมาณร้อยละ 50 คำถามคือ ประเทศเหล่านั้นผลิตแล้วส่งเข้ามาขาย (รวมกำไร) ทำไมจึงมีราคาถูกกว่าไทยค่อนข้างมาก ทั้งที่วัตถุดิบและ ค่าแรงก็อยู่ในระดับเดียวกัน และบางพื้นที่ยังมีค่าแรงแพงกว่าไทย อีกทั้งยังต้องมีค่าขนส่ง แต่เมื่อส่ง สินค้าเข้ามาในไทยแล้ว กลับขายได้ถูกกว่าของไทยประมาณครึ่งหนึ่งหรือมากกว่า ทำให้เกิดข้อสงสัย เกี่ยวกับการสนับสนุนพิเศษของรัฐบาลประเทศผู้ผลิตเหล่านั้นในอุตสาหกรรมสิ่งทอเพื่อการส่งออก

2. การเปิดให้สินค้าสิ่งทอจากต่างประเทศเข้ามาได้ง่าย และไม่ได้มีมาตรการป้องกัน (การทุ่มตลาด) หรือคุ้มครองผู้บริโภค โดยเฉพาะสินค้าราคาถูกและคุณภาพต่ำ ขณะที่ สินค้าสิ่งทอไทยส่งออกไป ต่างประเทศได้ค่อนข้างยากและมีเงื่อนไขค่อนข้างมาก แม้แต่ในกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียนด้วยกัน อาทิ อินโดนีเซีย เป็นต้น มีอุปสรรคทางการค้าที่มีใช้ภาษี (NTBs) ค่อนข้างมาก ทำให้ไม่สามารถส่งเข้าไป จำหน่ายได้ หรือแม้แต่ประเทศนอกกลุ่ม อาทิ ตุรกี เป็นต้น สินค้าสิ่งทอไทยก็ถูกมาตรการตอบโต้การทุ่ม ตลาด (Anti-dumping) ทำให้ต้องบวกภาษีเพิ่มอีกร้อยละ 70 และจำหน่ายได้น้อยลง หรือขายไม่ได้เลย ขณะที่ ไทยเกือบจะไม่มีมาตรการควบคุมหรือการป้องกันการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศใดๆ ทั้งสิ้น ทำให้ อุตสาหกรรมสิ่งทอในประเทศต้องอยู่ในสถานการณ์ที่มีความเสี่ยงค่อนข้างมาก ปัจจุบัน มีบริษัทสิ่งทอที่ เลิกกิจการไปเป็นจำนวนมาก (ประมาณร้อยละ 30) และคาดว่า ภายใน 5 ปี หากไม่มีมาตรการควบคุมหรือ ป้องกันการนำเข้าสินค้าราคาถูกเข้ามาทุ่มตลาดในประเทศ คาดว่าจะมีบริษัทที่ต้องเลิกกิจการไม่น้อยกว่า ร้อยละ 50

### กรณีเคหะสิ่งทอ (Home textile)

กลุ่มเคหะสิ่งทอ (Home textile) บริษัทที่ผลิตสินค้าภายใต้แบรนด์ไทยมีเพียง 2-3 ราย และส่วนที่ เหลือเป็นแบรนด์ต่างชาติ หรือบริษัทไทยที่นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ หรือจำหน่ายเป็นล็อตใหญ่ๆ ให้กับ โรงพยาบาลและโรงแรม (ไม่มีแบรนด์) นอกนั้นแม้ว่าจะมีผู้ผลิตมีไม่มาก แต่สินค้ามาก ทำให้มีการแข่งขัน ค่อนข้างสูง เนื่องจากมีสินค้านำเข้าจากต่างประเทศเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะสินค้าจีน ส่วนใหญ่เป็น

สินค้าราคาถูกและไม่มีมาตรฐาน ประกอบกับไทยยังไม่ได้มีการบังคับใช้มาตรฐานสินค้าอุตสาหกรรม สำหรับสิ่งทอ สภาพตลาดไทยจึงเต็มไปด้วยสินค้าราคาถูกและคุณภาพต่ำ โดยเฉพาะความปลอดภัย ผลกระทบที่สำคัญของสิ่งเหล่านี้ คือ การรับรู้และตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ทำให้เกิดการรับรู้ราคาที่แตกต่างไปจากความจริง ลูกค้าน่าส่วนใหญ่จึงไม่สามารถตัดสินใจได้ว่า สินค้าแตกต่างกันอย่างไร เพราะไม่มีข้อมูลและความรู้เกี่ยวกับสินค้า ผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อสูงก็จะใช้แบรนด์เป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจ หากต้องการความมั่นใจด้านความปลอดภัย (อาทิ ผ้ากันไฟ เป็นต้น) ก็จะยอมจ่ายสูงกว่าเดิม 2-3 เท่า เพื่อให้ได้ของคุณภาพสูง ในกรณีของเคหะสิ่งทอที่ผลิตจากจีน นอกจากสินค้ามาจากจีนแล้ว ผู้ขายหลายรายยังเป็นชาวจีน (คล้ายกับทัวร์ศูนย์เหรียญ) โดยเฉพาะผ้าปูที่นอน เพื่อจำหน่ายให้กับโรงแรมที่มีคนจีนเข้ามาลงทุน ฉะนั้น ปัญหาที่พบคือ ลูกค้าไม่สามารถตัดสินใจได้ว่าสินค้ามีความแตกต่างกันอย่างไร

## บทที่ 3

### วรรณกรรมปริทัศน์:

การเคลื่อนย้ายการลงทุนระหว่างประเทศ ห่วงโซ่อุปทานโลก และห่วงโซ่มูลค่าของอาเซียน

ในบทนี้จะกล่าวถึงบทบาทการเคลื่อนย้ายการลงทุนระหว่างประเทศในสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศที่เปลี่ยนไปจากเดิม ขณะเดียวกันจะแสดงความสำคัญของห่วงโซ่อุปทานระหว่างประเทศ โดยในที่สุดท้ายจะได้กล่าวถึงการทบทวนวรรณกรรมที่ได้มีการศึกษาเกี่ยวกับอุตสาหกรรมสิ่งทอกับการลงทุนระหว่างประเทศ

#### 3.1 ห่วงโซ่อุปทานโลก (Global Value Chain)

การแข่งขันในอุตสาหกรรมในปัจจุบัน ได้เพิ่มการให้ความสำคัญในคุณภาพและความแตกต่างของผลิตภัณฑ์มากกว่าการแข่งขันด้านราคา ดังนั้นหากต้องมีความร่วมมือใดเกิดขึ้นในห่วงโซ่อุปทาน ผู้ผลิตที่มุ่งหวังทำการค้าในตลาดโลกจึงต้องมีความมั่นใจว่าการมีส่วนร่วมของผู้ผลิตอื่นๆ นั้น ยังคงรักษาความเสมอต้นเสมอปลายและมาตรฐานของสินค้าไว้ได้ การศึกษาเรื่องการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศจึงจะได้นำแนวคิดของห่วงโซ่มูลค่าระดับโลก Global Value Chain คือห่วงโซ่มูลค่าที่มีการเพิ่มมูลค่าในแต่ละขั้นตอนที่ถูกกระจายไปยังประเทศต่างตามความถนัด หรือตามความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของแต่ละประเทศมาเป็นแนวทางในการศึกษาเนื่องจากประเทศไทยนับได้ว่ามีบทบาทความสำคัญในอุตสาหกรรมอาหารของโลก และยังมีโอกาสสร้างความร่วมมือด้านการลงทุนกับประเทศต่างในอาเซียนเพื่อเสริมสร้างจุดแข็งให้แก่อุตสาหกรรม โดยทั่วไปแล้ว ใน Global Value Chain หนึ่งๆ จะมีบริษัทผู้นำ (lead firm) ในห่วงโซ่เพียงไม่กี่ราย ซึ่งอาจเป็นผู้ซื้อหรือผู้ผลิตก็ได้ ถ้าบริษัทผู้นำเป็นผู้ผลิตเรียกว่า producer-driven chains ซึ่งความสามารถในการแข่งขันจะขึ้นอยู่กับ ความสามารถในการพัฒนาเทคโนโลยีของบริษัทผู้นำ อาทิ อุตสาหกรรมรถยนต์ สำหรับอุตสาหกรรมอาหารนั้นจะจัดอยู่ในแบบ buyer-driven chains โดยบริษัทผู้นำจะเป็นเจ้าของชื่อผลิตภัณฑ์ เป็นผู้มีอำนาจต่อรองสูงและสามารถกำหนดบทบาทให้กับบริษัทต่างๆ ในห่วงโซ่ได้

จากการศึกษาของ Gereffi, Humphrey and Sturgeon (2005) ได้สรุปรูปแบบการจัดการของห่วงโซ่อุปทานโลก ออกเป็น 5 แบบ คือ

1. Markets คือ รูปแบบการจัดการที่บริษัทผู้นำและบริษัทผู้ผลิตในห่วงโซ่ไม่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิด

2. Modular Value Chains คือ การจัดการที่การผลิตสามารถแยกเป็นส่วนได้อย่างชัดเจน และบริษัทผู้ผลิตในห่วงโซ่ มีความสามารถสูงในการผลิตส่วนใดส่วนหนึ่งหรือทั้งหมดตามความต้องการของลูกค้า ทำให้บริษัทผู้จ้างให้รับงานในส่วนใดส่วนหนึ่งโดยเฉพาะ โดยบริษัทผู้นำอาจทำการออกแบบสินค้า และการจัดหาวัตถุดิบให้

3. Relational Value Chains เป็นความสัมพันธ์ที่มีลักษณะค่อนข้างเฉพาะ มีความเชื่อมั่นและความขึ้นอยู่กับกันและกันสูง เนื่องจากต้องมีการถ่ายทอดข้อมูลที่มีความซับซ้อนระหว่างกัน อาจเป็นลักษณะครอบครัว พื้นที่ สังกศน์ ต้องใช้เวลานานในการพัฒนา

4. Captive Value Chains หรือ Quasi-hierarchical เกิดในกรณีที่ผู้ผลิตในห่วงโซ่ยังมีความสามารถไม่สูง ต้องมี บริษัทผู้นำทำหน้าที่ควบคุมหรือให้การสนับสนุนในทุกด้าน อาทิ กำหนดชนิดของสินค้า คุณภาพ กระบวนการผลิต โดยจะกำกับดูแลเพื่อบริษัทต่างเพื่อให้ดำเนินการได้ตามที่ต้องการ ทั้งนี้ อาจเกิดจากการที่บริษัทผู้นำต้องการสร้างความแตกต่างของสินค้า และอาจเกิดจากความสำคัญของการรักษาคุณภาพ ระยะเวลาการส่งมอบ หรือมาตรฐานความปลอดภัยของสินค้า

5. Hierarchy Chains บริษัทผู้นำมีความเป็นเจ้าของโดยตรง อาทิ การตั้งบริษัทลูกในต่างประเทศ เพื่อใช้ประโยชน์จากต้นทุนแรงงานที่ต่ำกว่าเพื่อผลิตสินค้าส่งกลับไปยังบริษัทแม่ เป็นต้น

ในการศึกษาอุตสาหกรรม ได้มีการใช้แนวความคิดของห่วงโซ่อุปทานโลกมาใช้ศึกษาในแง่มุมต่างๆ ทั้งในด้านรูปแบบที่แตกต่างกัน การส่งผลต่อมาตรฐานสินค้า และรูปแบบการกำหนดมาตรฐานความปลอดภัยได้หลากหลายรูปแบบ ดังเช่น Gereffi, Lee, and Christian (2008) กล่าวว่า ห่วงโซ่อุปทานโลกสามารถกระทบการผลิตและการบริโภคในท้องถิ่นได้ ได้ศึกษาลักษณะของ Global Value Chains ในการผลิตไก่ของ Tyson Food และ Pilgrim's Pride และมะเขือเทศกับผลกระทบต่อกรบริโภคอาหารสุขภาพ ซึ่งการศึกษาชี้ให้เห็นว่า ในตลอดห่วงโซ่อุปทานโลกนั้น การผลิตสินค้าอาจมีลักษณะรูปแบบการจัดการของห่วงโซ่ที่แตกต่างกันได้ เช่น ในการผลิตไก่แปรรูป พบว่า ในช่วงต้นของการผลิตคือการเพาะพันธุ์ ลูกไก่ และอาหารสัตว์นั้น มีรูปแบบการจัดการแบบ Hierarchy ขณะที่ การเลี้ยงไก่จะมีการจัดการแบบ captive value chains ในส่วนของกระบวนการแปรรูปมีรูปแบบการจัดการแบบ Hierarchy และท้ายสุดในการกระจายสินค้าไปยังตลาดจะมีการจัดการแบบ Relational หรือ Modular Value Chains

เมื่อมีความเข้าใจในห่วงโซ่อุปทานโลกแล้ว Gereffi, and Lee (2009) ได้ใช้ห่วงโซ่อุปทานโลกในการศึกษาความปลอดภัยและมาตรฐานของอาหารโดยการศึกษาเปรียบเทียบกรณีอาหารประเภทต่างๆ ได้แก่

สินค้าปศุสัตว์ เนื้อสัตว์และผลไม้ ในการศึกษาได้ข้อสรุปว่า การปรับภาคการผลิตเข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานโลก นั้น หากเกิดช่องว่างในการควบคุมอาจทำให้เกิดปัญหาด้านความปลอดภัยและมาตรฐานของอาหาร นอกจากนี้การส่งออกสินค้าไม่ได้เป็นสาเหตุการพัฒนาในด้านมาตรฐานและความปลอดภัยอาหารหากแต่ ขึ้นกับผู้ซื้อ local supplier ที่ให้ความสำคัญและมีความพร้อมในการเข้าสู่ระบบความปลอดภัยด้านอาหาร นอกจากนี้ Lee, Gereffi and Beauvals (2012) ได้กล่าวไว้ว่าสินค้ากลุ่มเกษตรอาหารในปัจจุบันได้มีความ เชื่อมโยงกันในระดับโลก มีการใช้ global sourcing network ไปยังกลุ่มประเทศกำลังพัฒนาต่างๆ เพื่อหา ผลผลิตที่มีราคาถูกลงและสามารถหาวัตถุดิบหมุนเวียน ได้ตลอดทั้งปี นอกจากนี้การเน้นความสำคัญใน คุณภาพของอาหาร ทำให้มีการร่วมมือกันในด้านนี้โดยผู้ค้าปลีกรายใหญ่ซึ่งมีบทบาทสำคัญในการกำหนด มาตรฐานของอาหารเป็นอย่างมากในปัจจุบัน

### 3.1.1 การย้ายถิ่นฐานของห่วงโซ่มูลค่าและฐานการผลิต

จากการศึกษาของ World Economic Forum ในหัวข้อเรื่องการย้ายถิ่นฐานของห่วงโซ่มูลค่าของโลก<sup>1</sup> พบว่า ในอนาคต ถิ่นฐานของห่วงโซ่มูลค่ามีแนวโน้มจะเปลี่ยนแปลงอย่างมาก เนื่องจาก

1. ปัจจัยด้านต้นทุนพลังงานและค่าขนส่งที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลจากต้นทุน เชื้อเพลิงที่เพิ่มขึ้นและมาตรการควบคุมการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ที่เข้มงวดขึ้น

2. จีนเป็นศูนย์กลางห่วงโซ่มูลค่าของโลกในด้านการผลิต โดยเฉพาะภาคการผลิตที่ใช้แรงงาน เข้มข้น อย่างไรก็ตาม ค่าจ้างแรงงานในจีนมีแนวโน้มว่าจะเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว เช่นเดียวกับ ค่าเงินที่มีแนวโน้มแข็งค่าขึ้น

3. ต้นทุนเทคโนโลยีสารสนเทศมีแนวโน้มลดลง เนื่องจากการแข่งขันที่มากขึ้น ซึ่งจะสนับสนุนให้ กระบวนการผลิตเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีความยืดหยุ่นมากขึ้น

4. ตลาดในประเทศกำลังพัฒนามีความสำคัญมากขึ้น ในขณะที่การเติบโตในยุโรปยังคงเป็นไปได้ ไม่ดีนัก ซึ่งจะส่งผลให้เกิดการย้ายถิ่นฐานของห่วงโซ่มูลค่ามายังประเทศกำลังพัฒนามากขึ้น

การศึกษาดังกล่าวยังระบุปัจจัยอื่นๆ ที่สำคัญในการพิจารณาย้ายฐานการผลิต นอกเหนือจากค่าจ้าง แรงงาน ได้แก่

<sup>1</sup> World Economic Forum (2012). The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy.

1. ศักยภาพของตลาด โดยนักธุรกิจจะให้ความสนใจลงทุนในประเทศที่มีตลาดขนาดใหญ่เพื่อรองรับตลาดท้องถิ่นขนาดใหญ่ นอกจากนี้ ยังให้ความสำคัญด้านความสามารถเชิงนวัตกรรมและศักยภาพการผลิตของประเทศนั้นด้วย
2. ทรัพยากรมนุษย์ทั้งในด้านความรู้ ความสามารถ และทักษะอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต
3. ความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐาน อาทิ แหล่งพลังงาน ระบบขนส่ง และระบบคมนาคมที่สนับสนุนกระบวนการผลิต
4. สภาพแวดล้อมทางกฎหมายและนโยบาย โดยระบบกฎหมายที่อ่อนแอ การทุจริตคอร์รัปชันสูง มาตรฐานทางสิ่งแวดล้อมและแรงงานต่ำ และระบบการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาที่อ่อนแอเป็นอุปสรรคที่ทำให้ประเทศนั้นไม่ได้รับความสนใจจากนักธุรกิจต่างชาติที่จะเข้าไปลงทุน ในทางกลับกัน นโยบายที่สนับสนุนอุตสาหกรรม การบริการ และนวัตกรรม อาทิ การลงทุนในทุนมนุษย์และการศึกษา หรือสภาพแวดล้อมทางกฎระเบียบที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจจะส่งเสริมให้ประเทศเป็นแหล่งเป้าหมายสำคัญในการย้ายฐานการผลิต

ภาพที่ 3.1: ลักษณะห่วงโซ่คุณค่าของอุตสาหกรรม



ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

### 3.1.2 รูปแบบการลงทุนที่เหมาะสมในการย้ายหรือขยายฐานการผลิตในประเทศเพื่อนบ้าน<sup>2</sup>

โดยรูปแบบการลงทุนโดยทั่วไปประกอบด้วย 4 รูปแบบหลัก ได้แก่

<sup>2</sup> มุลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2556). โครงการศึกษาแนวทางการย้ายฐานการผลิตของอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้นไปยังประเทศเพื่อนบ้าน (สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม รองเท้าและเครื่องหนัง อัญมณีและเครื่องประดับ). สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

1. กิจการทุนต่างชาติเป็นเจ้าของทั้งหมด (wholly foreign-owned enterprise) เป็นกิจการที่นักลงทุนต่างชาติเป็นผู้ลงทุนและเป็นเจ้าของกิจการทั้งหมด ซึ่งมีข้อดีคือ การบริหารงานคล่องตัว แต่อาจมีข้อเสียในด้านปัญหาการถือกรรมสิทธิในสินทรัพย์และข้อกำหนดในการจ้างแรงงานท้องถิ่น

2. กิจการร่วมทุน (joint venture) เป็นการร่วมลงทุนระหว่างนักลงทุนต่างชาติกับนักลงทุนท้องถิ่น ทั้งในรูปของเงินลงทุน สิทธิในที่ดินหรือทรัพย์สินทางปัญญาหรือความรู้ (know-how) ซึ่งมีข้อดีคือ รัฐบาลในต่างประเทศมักให้การส่งเสริมรูปแบบนี้มากที่สุด แต่ข้อเสียคือ การร่วมทุนโดยใช้ที่ดินและสิ่งก่อสร้างอาจตีมูลค่าเป็นเงินลงทุนซึ่งสูงเกินจริง

3. การจ้างผลิต (offshoring) หรือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (business alliance) เป็นความร่วมมือหรือสัญญาทางธุรกิจทั้งในรูปของการสั่งซื้อ/ขายวัตถุดิบและสินค้า การส่งเสริมการขายและการขนส่งสินค้า ซึ่งมีข้อดีคือ กิจการขนาดเล็กสามารถขยายธุรกิจได้ง่ายและมีความเสี่ยงต่ำ แต่ข้อเสียคือ ต้องระมัดระวังอย่างสูงในเรื่องความลับทางธุรกิจ

4. รูปแบบการลงทุนอื่นๆ เช่น การตั้งสำนักงานตัวแทนทางการค้าและการลงทุน เป็นต้น

3.2 ทฤษฎีสำคัญที่เกี่ยวกับการย้ายหรือขยายฐานการผลิต: ทฤษฎีการกระจายการผลิต (Fragmentation Theory)

ทฤษฎีการกระจายการผลิตมีจุดเริ่มต้นจากแนวคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ขั้นกลาง (middle products) ของ Sanyal และ Jones (1982)<sup>3</sup> ซึ่งเสนอว่าผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้าย (final products) ส่วนใหญ่ผลิตจากปัจจัยการผลิตที่ได้จากทั้งตลาดโลกและตลาดในประเทศ กล่าวคือ กิจกรรมทางการผลิตในระบบเศรษฐกิจสามารถแบ่งได้เป็น 2 ชั้น ได้แก่ ชั้นปัจจัยการผลิต (input tier) ซึ่งเป็นขั้นตอนของการใช้แรงงานและทรัพยากรธรรมชาติเพื่อผลิตสินค้าให้แก่ตลาดโลก และชั้นผลผลิต (output tier) ซึ่งเป็นขั้นตอนของการใช้สินค้าจากตลาดโลกและปัจจัยการผลิตท้องถิ่นเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ขั้นปลาย ดังนั้น การค้าระหว่างประเทศจึงไม่เพียงแต่มีบทบาทในการแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้าย แต่ยังมีบทบาทในช่วงขั้นกลางของกระบวนการผลิตด้วย

<sup>3</sup> Sanyal, K. and Jones, R. W. (1982). "The Theory of Trade in Middle Products". American Economic Review. 72: 16-31.

แนวคิดเกี่ยวกับบทบาทของการค้าระหว่างประเทศต่อผลิตภัณฑ์ขั้นกลางดังกล่าวมีอิทธิพลต่อกรอบแนวคิดหลักของทฤษฎีการกระจายการผลิต ซึ่งเป็นแนวคิดของ Jones และ Kierzkowski (1990)<sup>4</sup> โดยเสนอว่า ขั้นตอนการผลิตที่ต้องการปัจจัยการผลิตแตกต่างกันสนับสนุนให้เกิดการกระจายการผลิต ซึ่งเกิดขึ้นเมื่อกระบวนการผลิตที่เคยดำเนินการในสถานที่ตั้งหนึ่ง ถูกแบ่งออกเป็น production blocks และกระจายไปยังสถานที่ต่างๆ โดย production blocks เหล่านี้จะเชื่อมถึงกันด้วยการเชื่อมโยงทางบริการ (service links) อาทิ การขนส่ง ระบบโทรคมนาคม และกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการประสานงาน เป็นต้น ทั้งนี้การกระจายการผลิตสามารถลดต้นทุนการผลิตโดยรวมได้ หากเลือกสถานที่ตั้งของ production block ได้เหมาะสมกับกิจกรรมการผลิตของ production block นั้น

Deardorff (1998)<sup>5</sup> ศึกษากรอบแนวคิดดังกล่าวเพิ่มเติม และเสนอว่า แรงจูงใจในการกระจายการผลิตระหว่างประเทศมีสูงกว่าแรงจูงใจในการกระจายการผลิตภายในประเทศ เนื่องจากต้นทุนปัจจัยการผลิตและเทคโนโลยีที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ยังชี้ว่า ในกรณีของการกระจายการผลิตระหว่างประเทศ ต้นทุนของการเชื่อมโยงทางบริการ (service link) จะสูงขึ้นในกรณีที่มีกฎระเบียบและข้อบังคับที่เป็นอุปสรรคต่อการให้บริการระหว่างประเทศ อาทิ ต้นทุนในการขนส่ง ภาษีสินค้านำเข้า และพิธีการศุลกากร เป็นต้น ดังนั้นการพัฒนาเส้นทางคมนาคม การลดภาษีสินค้านำเข้า รวมไปถึงการอำนวยความสะดวกด้านการค้าระหว่างประเทศ จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนให้เกิดการกระจายการผลิตดังที่เห็นได้ชัดจากเครือข่ายการผลิตระหว่างประเทศที่เกิดขึ้นอย่างแพร่หลายในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงในช่วงโลกาภิวัตน์ ทั้งอุตสาหกรรมสิ่งทอ อุตสาหกรรมยานยนต์ และอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

นอกจากนี้ Kimura and Ando (2005)<sup>6</sup> ได้พัฒนาทฤษฎีการกระจายการผลิตเพิ่มเติม โดยเสนอกรอบแนวคิดการกระจายการผลิตสองมิติ (two-dimensional fragmentation) กล่าวคือ ในการหาสถานที่ตั้งที่เหมาะสมการกระจายการผลิตสามารถเกิดขึ้นได้ 2 มิติ มิติแรก คือ การกระจายการผลิตโดยการย้ายขั้นตอนการผลิตส่วนหนึ่งไปยังผู้ประกอบการรายอื่นในประเทศ ส่วนมิติที่สอง คือ การกระจายการผลิตไปยัง

<sup>4</sup> Jones, R. W. and Kierzkowski, H. (1990). "The Role of Services in Production and International Trade: a Theoretical Framework", In R.W. Jones and A. O. Krueger, eds., *The Political Economy of International Trade: Essays in Honor of R. E. Baldwin*, Oxford; Basil Blackwell.

<sup>5</sup> Deardorff, Alan V. (1998). "Fragmentation in Simple Trade Models", Research Seminar in International Economics Discussion Paper No. 422. School of Public Policy, The University of Michigan.

<sup>6</sup> Kimura, Fukunari and Ando, Mitsuyo (2005). "Two-dimensional Fragmentation in East Asia: Conceptual Framework and Empirics", *International Review of Economics and Finance*.

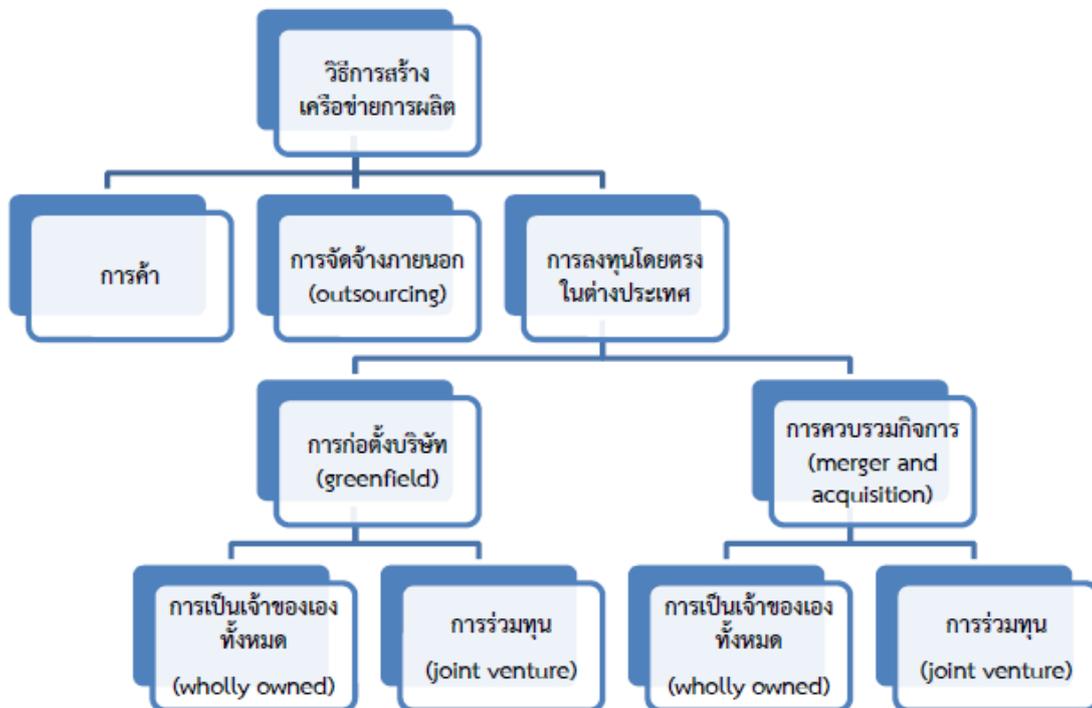
ต่างประเทศ อาทิ การย้ายขั้นตอนการผลิตที่ต้องใช้แรงงานเข้มข้น ไปยังประเทศที่มีอัตราค่าจ้างแรงงานต่ำกว่า เป็นต้น การกระจายการผลิตในสองมิติดังกล่าวส่งผลให้เกิดการกระจายการผลิตได้หลายรูปแบบ ทั้งการกระจายการผลิตไปยังผู้ประกอบการในประเทศรายอื่น การกระจายการผลิตไปยังต่างประเทศโดยผู้ประกอบการรายเดิม และการกระจายการผลิตไปยังผู้ประกอบการรายอื่นที่ตั้งอยู่ในต่างประเทศ

ในการพิจารณาย้ายฐานการผลิต ผู้ประกอบการจำนวนมากอาจสนใจเฉพาะต้นทุนค่าจ้างแรงงานของประเทศเป้าหมาย อย่างไรก็ตาม ต้นทุนค่าจ้างแรงงานเป็นเพียงส่วนหนึ่งของต้นทุนในการผลิต และการประกอบกิจการทั้งหมด การพิจารณาย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศเพื่อนบ้านจึงควรคำนึงถึงต้นทุนรวมและโอกาสทางธุรกิจ ดังนั้นสาเหตุหลักในการย้ายฐานอาจเกิดจาก

1. ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรม โดยในการตัดสินใจย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศเป้าหมาย ข้อมูลสำคัญที่ต้องพิจารณา คือ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรม เช่น สภาพแวดล้อมทางธุรกิจและโครงสร้างพื้นฐาน อาทิ นโยบายเศรษฐกิจมหภาค กฎระเบียบของรัฐสิทธิประโยชน์การค้าและการลงทุน นอกเหนือจากนั้นยังมีเงื่อนไขสำคัญของความสามารถในการแข่งขัน อาทิ ผลิตภาพแรงงาน ค่าจ้างแรงงาน ตลอดจนสวัสดิการและนโยบายสังคมรวมทั้งความยากง่ายในการจ้างแรงงาน วัตถุประสงค์ โดยเฉพาะความสามารถในการเข้าถึงวัตถุดิบที่มีต้นทุนต่ำหรือคุณภาพสูง เป็นต้น

2. การสร้างเครือข่ายการผลิตและการเชื่อมโยงกับห่วงโซ่มูลค่าที่ยังคงเหลืออยู่ในประเทศไทย ซึ่งการสร้างเครือข่ายการผลิตสามารถทำได้หลายวิธี ได้แก่ การค้า การจัดจ้างคนภายนอก (outsourcing) และการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ ซึ่งการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศนั้นก็ยังมีหลายรูปแบบทั้งการก่อตั้งบริษัทสาขาและการควบรวมกิจการ โดยการลงทุนโดยตรงในต่างประเทศทั้ง 2 รูปแบบดังกล่าวสามารถทำได้ในลักษณะการเป็นเจ้าของทั้งหมด (wholly-owned) หรือ การร่วมทุน (joint venture) ดังรูปภาพต่อไปนี้

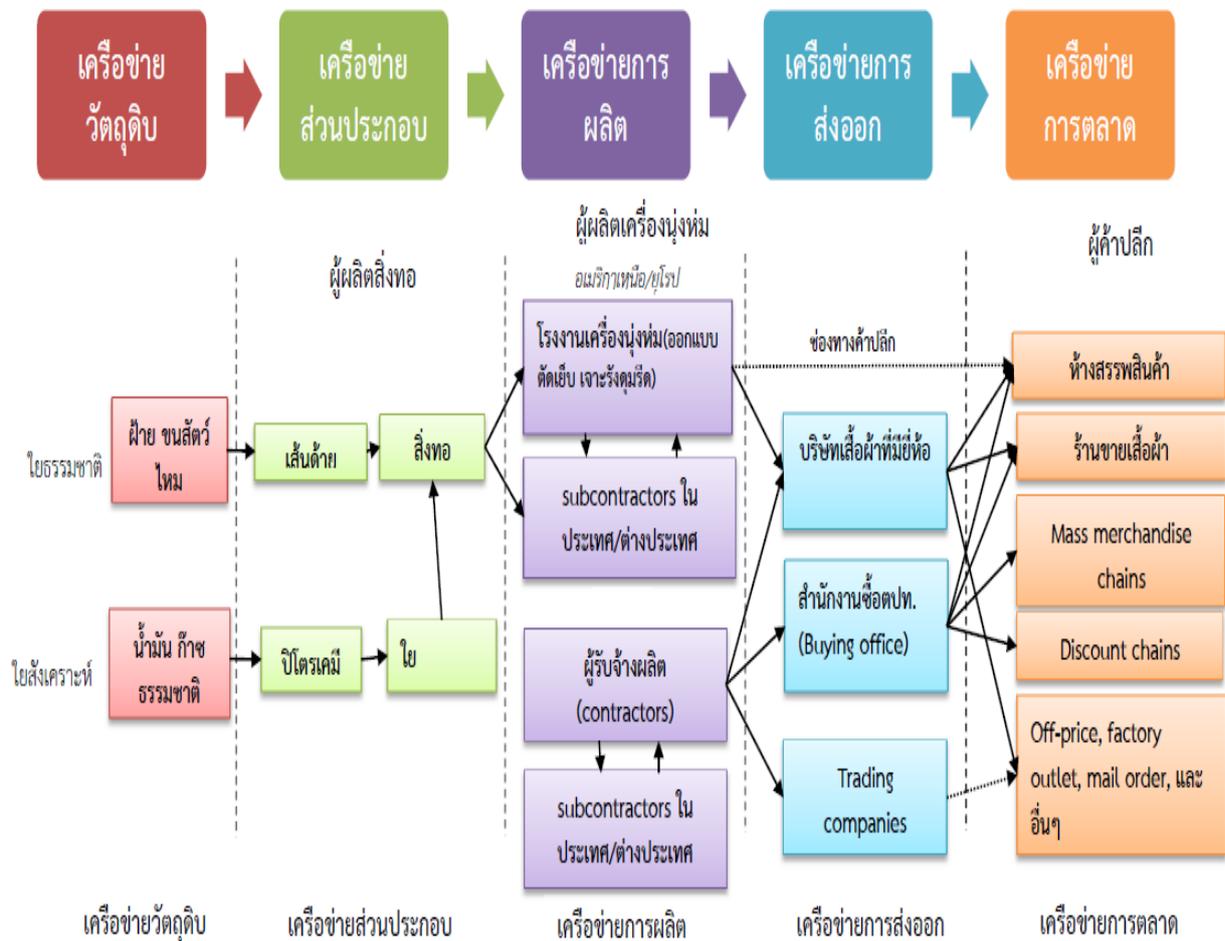
ภาพที่ 3.2: การสร้างเครือข่ายการผลิต



ที่มา: มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2557). โครงการศึกษาแนวทางการย้ายฐานการผลิตของอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้นไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ระยะที่ 2. สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม.

การย้ายหรือขยายฐานการผลิตของอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้นไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ในลักษณะที่จะช่วยยกระดับของอุตสาหกรรมของประเทศในระยะยาว ควรต้องพิจารณาการผลิตอย่างเป็นระบบทั้งห่วงโซ่คุณค่าของอุตสาหกรรม ซึ่งประกอบด้วย เครือข่ายวัตถุดิบ เครือข่ายส่วนประกอบ เครือข่ายการผลิต เครือข่ายการส่งออก และเครือข่ายการตลาด เนื่องจากการผลิตที่มีประสิทธิภาพจำเป็นต้องอาศัยอุตสาหกรรมสนับสนุนที่เกี่ยวข้องทั้งในด้านวัตถุดิบ ส่วนประกอบ ตลาดส่งออก และการตลาด ดังนั้น ในการย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศเป้าหมาย ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสนับสนุนเหล่านี้จึงมีความสำคัญต่อการตัดสินใจในการย้ายฐานการผลิตโดยตัวอย่างของห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม

ภาพที่ 3.3: ห่วงโซ่คุณค่าของอุตสาหกรรมการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม



ที่มา: มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2556). โครงการศึกษาแนวทางการย้ายฐานการผลิตของอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้นไปยังประเทศเพื่อนบ้าน, สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม.

### 3.3 ห่วงโซ่มูลค่าของอาเซียน (ASEAN Value Chain: AVCs)

#### 3.3.1 แหล่งที่มาของ AVCs

ด้วยลักษณะพิเศษของอาเซียนที่มีโครงสร้างเศรษฐกิจแตกต่างกัน แต่มีอาณาเขตใกล้ชิดกันเป็นพื้นฐานสำคัญที่ช่วยให้เกิด AVCs ทั้งนี้ มูลค่าเพิ่มจาก AVCs ของอาเซียนคิดเป็นกว่าร้อยละ 5 ของการผลิต

ทั้งหมดของโลก ซึ่งนับว่าสูงเมื่อเทียบกับขนาดเศรษฐกิจอาเซียนที่ใหญ่เพียงร้อยละ 3 ของ GDP โลก การเติบโตของ AVCs สะท้อนผ่าน 3 ช่องทางหลักด้วยกัน ดังนี้

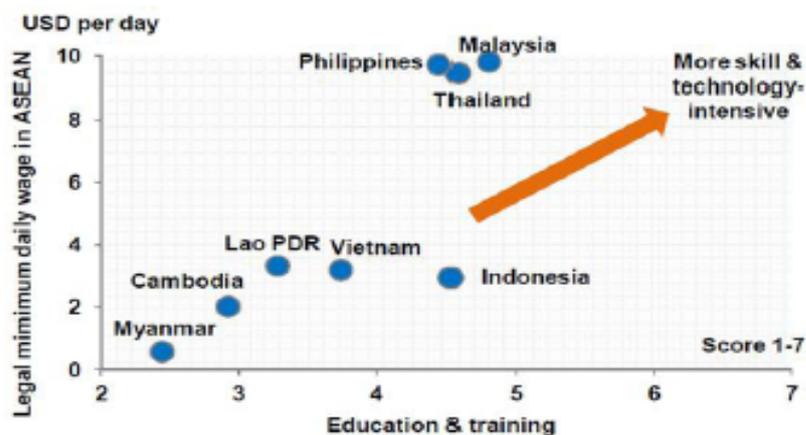
1. การค้าสินค้าขั้นกลางและสินค้าทุนที่ใช้ในการผลิตในอาเซียน คิดเป็นร้อยละ 70 ของการค้าระหว่างกันทั้งหมด

2. มูลค่าเพิ่มของสินค้าส่งออกอาเซียนที่เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 65 ในปี 1995 เป็นร้อยละ 69 ในปี 2011

3. มูลค่า FDI ที่เพิ่มขึ้นจาก 15.5 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ เป็น 24.4 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ 58 ซึ่งใหญ่เป็น 2 เท่าของการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของอาเซียน ทั้งนี้ AVCs ขยายตัวอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ช่วงปี 1980 จาก

1. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ เศรษฐกิจของประเทศสมาชิกในอาเซียนมีความหลากหลายทั้งในด้านปัจจัยการผลิตและรูปแบบการผลิต อาทิ ไทย ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย และสิงคโปร์ มีทุนและแรงงานมีฝีมืออยู่มาก ขณะที่ ประเทศสมาชิกอาเซียนอื่นๆ อุดมไปด้วยทรัพยากรธรรมชาติและมีแรงงานราคาถูก ความแตกต่างเหล่านี้สะท้อนในโครงสร้างการส่งออก โดยกลุ่มแรกมักส่งออกสินค้าเทคโนโลยี และถูกผลิตโดยแรงงานมีฝีมือ ขณะที่ กลุ่มหลังส่งออกสินค้าที่พึ่งพิงแรงงานและทรัพยากรสูง นอกจากนี้ ความชำนาญของแรงงานและปัจจัยการผลิตที่แตกต่างกันยังสะท้อนในค่าจ้างในภาพที่ 3.4 ที่แสดงให้เห็นว่าค่าจ้างแรงงานในอาเซียนยังแตกต่างกันมากโดยค่าแรงขั้นต่ำในเมียนมาอยู่ที่ประมาณ 0.6 เหรียญสหรัฐฯ ต่อวัน ขณะที่ ค่าจ้างแรงงานในมาเลเซียสูงถึง 9.8 เหรียญสหรัฐฯ ต่อวัน ความแตกต่างของค่าแรงและความถนัดของแรงงานดังกล่าวส่งผลให้ผู้ประกอบการมีทางเลือกในการตั้งฐานการผลิตได้หลายทาง

ภาพที่ 3.4: ค่าจ้างขั้นต่ำและระดับของการพัฒนาด้านการศึกษาและการฝึกอบรมของประเทศสมาชิกอาเซียน



หมายเหตุ: Education & training มาจากการประเมิน higher education & training ของ World Economic Forum 2014

ที่มา: World Economic Forum 2014, Business-in-Asia.com

2. ปัจจัยด้านสถาบัน บริษัทข้ามชาติมีบทบาทสูงใน AVC เริ่มตั้งแต่ปี 1985 ที่กลุ่มประเทศอุตสาหกรรมใหญ่ลงนามใน Plaza Accord และทำให้ค่าเงินเยนแข็งค่าขึ้นมากจนทำให้ธุรกิจญี่ปุ่นรวมถึงประเทศพัฒนาแล้วอื่นๆ จำเป็นต้องย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศที่มีต้นทุนถูกกว่า ตามมาด้วยการเปิดประตูการค้าการลงทุนกับต่างชาติของกัมพูชา สปป.ลาว และเวียดนาม ในช่วงปลายทศวรรษ 1980 โดยกัมพูชาเริ่มมีการปฏิรูประบบการค้าเมื่อปี 1985 ส่วน สปป.ลาว เริ่มเมื่อปี 1986 ขณะที่ เวียดนามมีการปฏิรูปเศรษฐกิจที่เรียกว่า Doi Moi เมื่อปี 1986 ตามลำดับ

นอกจากนี้ ประเทศในกลุ่มอาเซียนยังมีนโยบายด้านการค้าการลงทุนร่วมกัน อาทิ การผ่อนคลายนกเขตต่างๆ และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เพื่อลดต้นทุนทางการค้า อาทิ Port Klang Free Zone ของมาเลเซีย มาบตาพุดของไทย หรือ export processing zone ของเวียดนาม และมีโครงการพัฒนาระบบขนส่งและการอำนวยความสะดวกทางการค้าร่วมกัน โดยเฉพาะโครงการ Greater Mekong Subregion (GMS) ที่มีการจัดทำ Cross-Border Transport Agreement (CBTA) ซึ่งครอบคลุมเรื่องการผ่านพิธีการศุลกากรจุดเดียว รวมถึงการอำนวยความสะดวก การเคลื่อนย้ายบุคคล และยานพาหนะข้ามพรมแดน เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ตามรายงานของ McKinsey Productivity Sciences Center (2014) อาเซียนยังเป็นภูมิภาคที่เป็นหนึ่งในศูนย์กลางห่วงโซ่มูลค่าที่สำคัญของโลก ด้วย 3 ปัจจัย ได้แก่

1. ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ที่จะช่วยให้บริษัทในอาเซียนสามารถปรับปรุงการให้ระบบการผลิตและการให้บริการ ให้บริษัทมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มกำไรให้กับบริษัท
2. การย้ายฐานการผลิตจากภูมิภาคอื่น โดยเฉพาะผลจากค่าแรงที่สูงขึ้นมากในจีน ทำให้ประเทศในกลุ่มอาเซียนได้รับประโยชน์ และคาดว่าน่าจะสามารถเป็น “โรงงานแห่งใหม่ของโลก” ได้
3. ความต้องการของผู้บริโภคในอาเซียนที่เติบโต โดยหากประเทศในกลุ่มอาเซียนรวมกันจะมีขนาดเศรษฐกิจที่ใหญ่เป็นอันดับ 7 ของโลกด้วยมูลค่า GDP กว่า 2.6 ล้านล้านเหรียญสหรัฐฯ นอกจากนี้ รายได้ต่อหัวยังขยายตัวดีที่อัตราเฉลี่ย ร้อยละ 8 ต่อปี ตั้งแต่ปี 2000 ส่งผลให้กว่า 67 ล้านครัวเรือนในอาเซียนมีรายได้มากกว่า 7,500 เหรียญสหรัฐฯ ต่อปี และถูกจัดอยู่ใน “Consuming Class” ที่สามารถเริ่มตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าต่างๆ ที่มากกว่าสินค้าจำเป็นได้

### 3.3.2 AVCs ภายใต้ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

การจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีเป้าหมายสำคัญประการหนึ่ง คือการเป็นตลาดและฐานการผลิตร่วมกัน ผ่านการเคลื่อนย้ายสินค้าบริการ และการลงทุนอย่างเสรี รวมทั้งการเคลื่อนย้ายเงินทุนและแรงงานฝีมือที่เสรียิ่งขึ้นนั้น จะยิ่งทำให้ AVC เติบโตได้มากขึ้น

ปัจจุบันการลดภาษีศุลกากร การอำนวยความสะดวกทางการค้า และการสร้างความเชื่อมโยงในภูมิภาคมีความคืบหน้าไปมาก กล่าวคือ ระดับอัตราภาษีศุลกากรของอาเซียน 6 ประเทศ เป็นร้อยละ 0 เกือบทุกรายการแล้วตั้งแต่ปี 2553 ขณะที่ กลุ่มประเทศ CLMV อยู่ระหว่างดำเนินการตามแผนงานที่วางไว้ด้านการอำนวยความสะดวกทางการค้า และความเชื่อมโยงในภูมิภาค มีการดำเนินงานตาม ASEAN Economic Blueprint อย่างต่อเนื่อง อาทิ ระบบศุลกากรอิเล็กทรอนิกส์ ณ จุดเดียวของอาเซียน และการเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคมภายใต้แผนแม่บทด้วยความเชื่อมโยงระหว่างกันในอาเซียน เป็นต้น ซึ่งช่วยให้การขนส่งสินค้าข้ามพรมแดนมีต้นทุนที่ถูกลง จากรายงานของสำนักงานเลขาธิการอาเซียนและธนาคารโลก (2556) พบว่าต้นทุนการค้าสินค้าภายในภูมิภาคคำนวณตามมูลค่าสินค้า (ad valorem) ลดลงจากร้อยละ 100 ในปี 2544 มาอยู่ที่ร้อยละ 85 ในปี 2552

นักวิเคราะห์ ประเมินว่า หากอาเซียนสามารถรวมกลุ่มกันได้สำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพทางการผลิตโดยรวมกว่าร้อยละ 20 ของต้นทุน ผ่านการประหยัดต่อจากขนาดการผลิต การลดต้นทุนแรงงานและปัจจัยการผลิต การลดต้นทุนของสินค้าคงคลัง การลดค่าขนส่ง และการลดค่าธุรกรรมที่เกี่ยวข้องอื่นๆ อาทิ ภาษี และการออกไปรับรองมาตรฐานสินค้า เป็นต้น

### 3.3.3 การศึกษาห่วงโซ่มูลค่าในอาเซียน (ASEAN Value Chains)<sup>7</sup>

จากการศึกษาถึงโซ่มูลค่าในอาเซียน โดยได้คัดเลือก ASEAN Value Chains (AVCs) มาจำนวน 2 อุตสาหกรรม เพื่อ (1) ศึกษาตำแหน่งของประเทศในห่วงโซ่มูลค่า โดยพิจารณาจากความสามารถในการแข่งขันของแต่ละประเทศและ (2) ศึกษาปัจจัยที่จะช่วยยกระดับห่วงโซ่มูลค่าของอาเซียน โดย AVCs ที่ถูกคัดเลือกจะเป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญต่ออาเซียนทั้งในแง่การส่งออกและการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับอาเซียน รวมถึงต้องเป็นอุตสาหกรรมที่ความต้องการในตลาดโลกมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นและอาเซียนสามารถแข่งขันได้ ทั้งนี้ การคัดเลือก AVCs เริ่มจากพิจารณาสินค้าที่มีมูลค่าส่งออกสูงสุด 10 อันดับแรก ของอาเซียน (ไม่รวมน้ำมัน) ประกอบกับเกณฑ์ 4 ด้าน ได้แก่

1. เป็นอุตสาหกรรมที่คาดว่าจะมีบทบาทสำคัญต่อการส่งออกของอาเซียนมากขึ้น เพื่อช่วยขับเคลื่อนการส่งออกของอาเซียนในระยะต่อไป
2. เป็นอุตสาหกรรมที่อาเซียนสามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก เพื่อให้อาเซียนได้ประโยชน์จากความต้องการที่เพิ่มขึ้น
3. เป็นอุตสาหกรรมที่ความต้องการในตลาดโลกมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งจะทำให้อุตสาหกรรมนั้นมีศักยภาพที่จะขยายตัวได้ในอนาคต
4. เป็นอุตสาหกรรมที่อาเซียนสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในตัวสินค้าได้มาก ซึ่งจะทำให้อาเซียนได้ประโยชน์จากการส่งออกที่ขยายตัวด้วย

โดยมีตัวบ่งชี้ได้ดังตารางต่อไปนี้

<sup>7</sup> “โอกาสและความท้าทายของห่วงโซ่มูลค่าของอาเซียน.” FAQ Focused and Quick. December 25, 2015.

ตารางที่ 3.1: ตัวชี้วัดในแต่ละเกณฑ์การพิจารณา

เกณฑ์ในการพิจารณา	ตัวชี้วัด
1. เป็นอุตสาหกรรมที่คาดว่าจะมีบทบาทสำคัญต่อการส่งออกของอาเซียนมากขึ้น	<ul style="list-style-type: none"> <li>การเปลี่ยนแปลงสัดส่วนมูลค่าส่งออกสินค้าในแต่ละอุตสาหกรรมต่อมูลค่าส่งออกทั้งหมดของอาเซียนระหว่างปี 2553-2557</li> </ul>
2. เป็นอุตสาหกรรมที่อาเซียนสามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก	<ul style="list-style-type: none"> <li>ดัชนี Revealed Comparative Advantage ในแต่ละอุตสาหกรรมของอาเซียนเฉลี่ยปี 2555-2557</li> </ul>
3. เป็นอุตสาหกรรมที่ความต้องการในตลาดโลกมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น	<ul style="list-style-type: none"> <li>การเปลี่ยนแปลงสัดส่วนมูลค่าส่งออกสินค้าในแต่ละอุตสาหกรรมของอาเซียนต่อมูลค่าส่งออกสินค้านั้นในตลาดโลกระหว่างปี 2010-2014</li> </ul>
4. เป็นอุตสาหกรรมที่อาเซียนสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในตัวสินค้าได้มาก	<ul style="list-style-type: none"> <li>สัดส่วนมูลค่าเพิ่มที่มาจากประเทศอาเซียนต่อมูลค่าส่งออกสินค้านั้นๆของอาเซียนปี 2011</li> </ul>

ที่มา: FAQ ISSUE 107 Diversity with Proximity: โอกาสและความท้าทายของห่วงโซ่มูลค่าของอาเซียน.

การศึกษาล่าสุดนี้ได้คัดเลือก ASEAN Value Chains หรือ AVCs ใน 2 อุตสาหกรรม เพื่อศึกษาตำแหน่งของประเทศในห่วงโซ่มูลค่า โดยพิจารณาจากความสามารถในการแข่งขันของแต่ละประเทศ และศึกษาปัจจัยที่จะช่วยยกระดับห่วงโซ่มูลค่าของอาเซียน โดย AVCs ที่ถูกคัดเลือกจะเป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญต่ออาเซียนทั้งในแง่การส่งออกและการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับอาเซียน รวมถึงต้องเป็นอุตสาหกรรมที่ความต้องการในตลาดโลกมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น และอาเซียนสามารถแข่งขันได้ ทั้งนี้ การคัดเลือก AVCs เริ่มจากพิจารณาสินค้าที่มีมูลค่าส่งออกสูงสุด 10 อันดับแรกของอาเซียน (ไม่รวมน้ำมัน)

จากเกณฑ์ 4 ด้านข้างต้น ทำให้อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มถูกคัดเลือกเป็น AVC เนื่องจากเป็นเพียงอุตสาหกรรมเดียวที่อยู่ใน 4 อันดับแรกจากเกณฑ์ทั้ง 4 ด้าน ซึ่งหมายความว่าอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มที่เป็นอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้น (Labor-intensive) ในการศึกษาปัจจัยสนับสนุนการยกระดับ AVCs ให้มีมูลค่าเพิ่มและใช้เทคโนโลยีในการผลิตที่สูงขึ้น

ตารางที่ 3.2: ผลจากการศึกษา AVCs

เกณฑ์ในการพิจารณา	อันดับ 1	อันดับ 2	อันดับ 3	อันดับ 4
1. เป็นอุตสาหกรรมที่คาดว่าจะมีบทบาทสำคัญต่อการส่งออกอาเซียนมากขึ้น	สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	รถยนต์และชิ้นส่วน	เคมีภัณฑ์	เครื่องจักรกล
2. เป็นอุตสาหกรรมที่อาเซียนสามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก	อาหาร	อิเล็กทรอนิกส์	เครื่องใช้ไฟฟ้า	สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม
3. เป็นอุตสาหกรรมที่ความต้องการในตลาดโลกมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น	รถยนต์และชิ้นส่วน	สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	สินค้าเกษตร	อาหาร
4. เป็นอุตสาหกรรมที่อาเซียนสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มในตัวสินค้าได้มาก	ผลิตภัณฑ์จากไม้	อาหาร	แร่ที่มีใช้โลหะ	สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม

ที่มา : ASEAN Investment Report 2013-2014.

### 3.4 วรรณกรรมปริทัศน์ของอุตสาหกรรมสิ่งทอ

ในการศึกษาบทบาทของการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศในอุตสาหกรรมสิ่งทอ มีการศึกษาหลายครั้งในอดีตที่แสดงถึงข้อดีข้อเสีย โอกาสและอุปสรรค ซึ่งผลการศึกษาดังกล่าวสามารถสรุปได้ดังนี้

เนื่องจากอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มเป็นอุตสาหกรรมปลายน้ำของระบบโครงสร้างอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย ซึ่งเน้นการใช้แรงงานเข้มข้น (Labor Intensive) ที่ไม่จำเป็นต้องมีการลงทุนสูงและใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ไม่ซับซ้อนมากแต่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ได้ค่อนข้างสูง ซึ่งเทคโนโลยีการผลิตส่วนใหญ่ยังใช้เครื่องจักรที่มีอายุการใช้งานมานานแต่ก็ยังคงเป็นอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าการส่งออกสูง นอกจากนี้ แรงงานไทยเป็นแรงงานที่มีฝีมือ ผลิตภัณฑ์ที่ได้จึงมีความประณีตและเป็นที่ต้องการของตลาด ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม ได้แก่ เสื้อผ้าสำเร็จรูปจากการทอ และเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากการ

ถึกสำหรับอุตสาหกรรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม ได้แก่ อุตสาหกรรมไหม อุตสาหกรรมนอนวูฟแวร์ ซึ่ผลิตฝ้่าอ้อมเด็ก ชุดฝ้่าตัดของแพทย์ ผลิตภัณฑ์ไว้ใช้ในโรงพยาบาล และ อุตสาหกรรมสิ่งทอเพื่อกาเรหะ เป็นต้น ที่ผ่านมารประเทศไทยได้เปรียบด้านค่าจ้างแรงงานโดยผลิตตาม คำสั่งซื้อ (OEM) แต่ผลจากค่าแรงที่สูงขึ้นทำให้ผู้ว่าจ้างได้ย้ายฐานการผลิตไปประเทศอื่น ดังนั้น ประเทศไทยต้องเร่ง ให้มีการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างสินค้่าที่เป็นตราสินค้่า (Brand Name) ของไทย เอง และพัฒนา เทคโนโลยีการผลิตให้มีความรวดเร็วและแม่นยำขึ้น

- การวิเคราะห์ SWOT อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม

จุดแข็ง (Strengths)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. มาตรฐานการผลิตและฝีมือแรงงานไทยดีกว่าประเทศอื่นในอาเซียน แรงงานมีฝีมือทักษะสูง พัฒนาฝีมือได้เร็ว มีคุณภาพการผลิต ความประณีตและสามารถทำรูปแบบที่ตลาดต้องการได้</li> <li>2. ไทยมีห่วงโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมครบถ้วนทั้งอุตสาหกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ</li> <li>3. ผู้ประกอบการมีองค์ความรู้ ประสบการณ์ ความพร้อมมากกว่าประเทศอื่นในอาเซียน</li> <li>4. ความเชื่อมั่นในคุณภาพ มาตรฐานการผลิต แรงงาน และสิ่งแวดล้อมของไทย มี ภาพลักษณ์ดีในตลาดโลก</li> </ol>
จุดอ่อน (Weaknesses)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ต้นทุนแรงงานสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียน</li> <li>2. การขาดแคลนแรงงาน</li> <li>3. ต้นทุนการขนส่งและโลจิสติกส์สูง ขาดระบบการขนส่งทางราง</li> <li>4. ผลกระทบด้านราคาสินค้่าที่มีการนำเข้าจากอาเซียนด้วยกันซึ่งมีต้นทุนต่ำกว่า</li> <li>5. ผู้ประกอบการยังไม่มีตราสินค้่าเป็นของตนเอง ขาดการออกแบบพัฒนา</li> <li>6. ขาดการเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรมกลางน้ำและปลายน้ำ</li> </ol>
โอกาส (Opportunities)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียนมีต้นทุนแรงงานต่ำกว่าไทย</li> <li>2. ไทยตั้งอยู่ศูนย์กลางของแหลมอินโดจีน</li> <li>3. ใช้ CLMV เป็นฐานการส่งออกป้่านอก AEC เพื่อประโยชน์จากสถานะ Least Developed Countries: LDCs</li> <li>4. การรับและแบ่งงานตามความถนัดในสายโซ่อุปทาน (Supply &amp; Value Chain)</li> </ol>

	มีความร่วมมือในการผลิตร่วมกันและใช้ชิ้นส่วนต่างๆ ในการประกอบร่วมกัน โดยใช้จุดแข็งของแต่ละประเทศ
อุปสรรค (Threats)	1. ประเทศอื่นในอาเซียนก็ผลิตสินค้าชนิดเดียวกัน 2. มีการแข่งขันมากขึ้นทั้งในและต่างประเทศ

อย่างไรก็ตามจากการศึกษาในโครงการศึกษาเตรียมความพร้อมของภาคอุตสาหกรรมไทยสำหรับการจัดทำหุ้นส่วนเศรษฐกิจในภูมิภาค (Regional Comprehensive Economic Partnership : RCEP) ในส่วนของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม พบว่า สำหรับตลาดส่งออกจากความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศจะเกิดขึ้นในส่วนอุตสาหกรรมต้นน้ำ (เส้นใยโพลีเอสเตอร์) และปลายน้ำ (เสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม) ตลาด RCEP ในส่วนอุตสาหกรรมปลายน้ำยังมีความสำคัญไม่มากนัก ตลาด RCEP น่าจะเป็นตลาดศักยภาพ โดยเฉพาะกลุ่มคนรายได้ปานกลาง (Growing Middle Class) ในอาเซียน อินเดีย และจีน ขณะเดียวกัน เมื่อพิจารณาถึงแหล่งนำเข้าวัตถุดิบพบว่า ที่ผ่านมามีเกิดขึ้นในส่วนของกลางน้ำ (ด้ายและผ้าผืน) เพราะการผลิตภายในประเทศไม่เพียงพอ และ/หรือยังไม่ได้คุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ ขณะเดียวกัน การนำเข้าสินค้าในอุตสาหกรรมปลายน้ำเกิดขึ้นแต่เป็นลักษณะการลักลอบนำเข้าตามชายแดน

สำหรับการประเมินข้อดี-ข้อเสียจากการเข้าไปร่วมลงทุนในภูมิภาคกับ RCEP ได้ข้อสรุปในเบื้องต้นในเชิงผลกระทบเชิงบวกภายในภูมิภาค RCEP พบว่า ยังคงมีความสำคัญต่อตลาดส่งออกสิ่งทอและเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มของไทยไม่มากนัก ขณะเดียวกัน ประเทศคู่แข่งสำคัญในโลกอย่าง จีน และเวียดนามก็เป็นสมาชิก RCEP ดังนั้น แคมเปญนำเข้าของไทยกับประเทศคู่แข่งย่อมไม่แตกต่างกัน แต่โอกาสที่ไทยจะออกไปลงทุนโดยตรงในประเทศสมาชิก RCEP เป็นไปได้สูง ส่วนผลกระทบในเชิงลบคือ การนำเข้าของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม ส่วนใหญ่เป็นการนำเข้าด้ายและเส้นใย (Yarn and Fabric) ซึ่งปัจจุบัน มีอัตราภาษีนำเข้าระดับต่ำอยู่แล้ว นอกจากนั้น แม้สินค้าในอุตสาหกรรมปลายน้ำอย่างเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่มจะมีอัตราภาษีปกติสูง แต่ที่ผ่านมามีการลักลอบนำเข้าสินค้าปลายน้ำราคาถูกจากจีนอยู่แล้วและผู้ผลิตในประเทศก็แข่งกันลดราคา

นอกจากนั้น ยังมีการศึกษาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยในส่วนของห่วงโซ่อุปทานในแต่ละส่วนพบว่า อุตสาหกรรมต้นน้ำ ปัญหาหลักที่สำคัญของอุตสาหกรรมต้นน้ำ คือ ปัญหาด้านการจัดหาวัตถุดิบและความผันผวนทางด้านราคาของต้นทุนวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต โดยเฉพาะวัตถุดิบที่ต้องอาศัยการนำเข้าจากต่างประเทศ อาทิ เส้นด้ายและเส้นใยต่างๆ ซึ่งในบางครั้งอาจประสบปัญหาการขาด

แคลนวัตถุดิบ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงราคาต้นทุนวัตถุดิบที่สูงขึ้น ซึ่งส่งผลต่อต้นทุนการผลิตอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ การขาดการสนับสนุนด้านการวิจัยและพัฒนาทางด้านวัสดุศาสตร์สำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอ ซึ่งส่งผลต่อโครงสร้างต้นทุนของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่ต้องใช้วัตถุดิบคุณภาพสูงที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศจะต้องแบกรับภาระต้นทุนวัตถุดิบที่สูงมากขึ้น ซึ่งเกิดจากมาตรการทางด้านภาษีการนำเข้าและความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

ซึ่งปัญหาจะแตกต่างจากอุตสาหกรรมกลางน้ำ เนื่องจากเป็นกลุ่มที่ต้องพึ่งพาเทคโนโลยี แต่ในปัจจุบัน เทคโนโลยีการผลิตของไทยยังถือว่าเป็นเทคโนโลยีที่ล้าสมัย และยังคงต้องใช้แรงงานเป็นปัจจัยหลักในการผลิต การขาดแหล่งเงินทุนที่จะพัฒนากระบวนการผลิต ส่งผลให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่สามารถพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เพื่อรองรับความต้องการหรือการแข่งขันที่เปลี่ยนแปลงไปของตลาดโลกได้ สำหรับอุตสาหกรรมปลายน้ำเป็นอุตสาหกรรมที่มีขีดความสามารถในสร้างมูลค่าเพิ่มได้สูงสุด ขณะเดียวกัน ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนี้ก็คือ การพัฒนาด้านการออกแบบและสร้างตราสินค้าให้กับผลิตภัณฑ์ ซึ่งกระบวนการดังกล่าวต้องอาศัยการสร้างความเข้าใจและการพัฒนาศักยภาพของผู้ผลิตอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังขาดข้อมูลทางการตลาดที่สำคัญ ที่นำไปใช้เพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการได้

นอกเหนือจากที่กล่าวมาข้างต้น ปัญหาด้านต้นทุนแรงงานสูงและแรงงานขาดแคลน ก็เป็นประเด็นสำคัญที่อุตสาหกรรมต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำได้รับผลกระทบทั่วถึงกันเช่นกัน เนื่องจากอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มเป็นอุตสาหกรรมที่เน้นการใช้แรงงานฝีมือ (Labor Intensive) เป็นปัจจัยสำคัญในกระบวนการผลิต ดังนั้น ประเด็นด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มจึงเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

ด้านความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย จากการศึกษาแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยเพื่อการแข่งขันระดับโลก พบว่า การส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยเพื่อการแข่งขันระดับโลก ประกอบด้วยองค์ประกอบ 6 ประการ คือ 1) ประสิทธิภาพการผลิต (Productivity) 2) คุณภาพสินค้า (Product Quality) 3) สารสนเทศการตลาด (Marketing Information) 4) แรงงาน (Labor Intensive) 5) นโยบายระหว่างประเทศและกฎหมาย (International Policy and Law) และ 6) ความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness) องค์ประกอบทั้ง 6 ประการดังกล่าว ล้วนเป็นแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย ที่เอื้อให้เกิดประโยชน์ต่อการแข่งขันระดับโลก ข้อเสนอที่ได้จากการศึกษาข้างต้นมีนัยที่ว่า

1. การกำหนดนโยบายการส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยเพื่อการแข่งขันระดับโลก ควรส่งเสริมด้านประสิทธิภาพการผลิต ด้านคุณภาพสินค้า ด้านข้อมูลการตลาด ด้านแรงงาน ด้านนโยบาย ระหว่างประเทศและกฎหมาย และด้านความสามารถในการแข่งขัน

2. ควรให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์ทิศทางกำหนดนโยบายสิ่งทอของประเทศต่างๆ อาทิ หลังเปิดเสรีภายใต้กรอบการค้าและข้อตกลงระหว่างอาเซียน (AEC) ไทยที่เคยใช้ต้นทุนราคาเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันมาอย่างยาวนาน จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนโดยมุ่งส่งเสริมให้ภาคเอกชนผลิตสินค้าที่มีความแตกต่าง หลากหลาย สินค้าที่สร้างมูลค่าเพิ่ม สินค้าที่อาศัยนวัตกรรม รวมถึงเปลี่ยนจากการเป็นผู้รับจ้างผลิต มาเป็นการสร้างตราสินค้าสัญชาติไทย (Thailand Brand)

3. ในระยะสั้น ก่อนที่จะก้าวข้ามการแข่งขันด้วยต้นทุนราคาที่ต่ำ รัฐบาลยังจำเป็นต้องกำหนดนโยบายด้านเศรษฐกิจและเข้ามาดูแลเรื่องค่าเงินบาทให้มีเสถียรภาพ ไม่ให้แข็งค่าและผันผวนมากเกินไป ด้วยการประกันความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าเงินบาท

4. ส่งเสริมและพัฒนาการใช้วัตถุดิบในประเทศ เพื่อลดต้นทุนการนำเข้าวัตถุดิบ (ฝ้าย/ไหม) ด้วยการส่งเสริมการปลูกฝ้าย หม่อนไหม เพื่อป้อนโรงงานอุตสาหกรรม อันเป็นการลดการพึ่งพาวัตถุดิบจากต่างประเทศ

5. ในด้านการตลาด รัฐบาลต้องมุ่งส่งเสริมและผลักดันการทำตลาดเชิงรุกมุ่งเน้นความแตกต่าง หลากหลาย โดยให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์สิ่งทอที่เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น อาทิ ฝ้ายไหมที่ผ่านการส่งเสริมจากโครงการศูนย์ศิลป์ปาชีฟให้เป็นที่ยอมรับในระดับสากล ทั้งนี้ เพื่อยกระดับอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทย อันเกิดจากการใช้ทักษะฝีมือแรงงาน ผู้การเพิ่มมูลค่าจากการใช้ความคิดสร้างสรรค์ที่ผสมผสานระหว่าง ศาสตร์และศิลปะ

6. รัฐบาลควรจัดตั้ง “นิคมอุตสาหกรรมสิ่งทอ” เพื่อให้เป็น Hub สิ่งทอของประเทศ โดยตั้งอยู่แนวรอยต่อตะเข็บชายแดนไทยติดประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อแก้ไขปัญหาการขาดแคลนแรงงานและส่งเสริมให้มีการลดต้นทุนการผลิต ก่อให้เกิดการพึ่งพาอาศัยเทคโนโลยี เพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้กับอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยร่วมกัน

7. รัฐบาลควรมอบหมายอำนาจ หน้าที่ ความรับผิดชอบ รวมทั้งงบประมาณให้สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอเป็นองค์กรกลางที่จะประสานการกำหนดนโยบาย บริหารและติดตามผลการปฏิบัติตามนโยบายและแผนงาน เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปในทิศทางเดียวกันและมีเอกภาพ

## บทที่ 4

### อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยกับความสามารถทางการแข่งขันกับการลงทุนระหว่างประเทศใน อาเซียน และบทบาทของนโยบายภาครัฐในการส่งเสริมการแข่งขัน

ในส่วนนี้จะกล่าวถึงสถานะความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทยในบริบทของอาเซียน อีกทั้งพิจารณาความเป็นไปได้ในการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกในกลุ่มประเทศ CLMV ขณะเดียวกัน จะได้กล่าวถึงนโยบายภาครัฐที่มีส่วนในการช่วยสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งทอ

#### 4.1 อุตสาหกรรมสิ่งทอไทยในบริบทของอาเซียน

แนวทางการนำร่องสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยการรวมกลุ่มเป็นประชาคมเศรษฐกิจ เริ่มต้นจากการทดลองเร่งรัดการรวมกลุ่มในสาขาสำคัญของอาเซียน (Priority Integration Sectors) มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมให้เกิดการเคลื่อนย้ายสินค้าและบริการในสาขาต่างๆ ดังกล่าวได้อย่างเสรี และสร้างการรวมกลุ่มในด้านการผลิตและการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อส่งเสริมการเป็นฐานการผลิตร่วมของอาเซียน และมีการใช้ทรัพยากรต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ จากแนวทางดังกล่าวจึงได้กำหนดประเทศผู้ประสานงานหลัก (Country Coordinators) ในแต่ละสาขา ดังนี้

ประเทศ	สาขา	
อินโด	1. ผลิตภัณฑ์ยานยนต์	2. ผลิตภัณฑ์ไม้
มาเลเซีย	3. ผลิตภัณฑ์ยาง	4. สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม
พม่า	5. ผลิตภัณฑ์เกษตร	6. ผลิตภัณฑ์ประมง
ฟิลิปปินส์	7. อิเล็กทรอนิกส์	
สิงคโปร์	8. เทคโนโลยีสารสนเทศ	9. สุขภาพ
เวียดนาม	10. การท่องเที่ยว	11. การบิน
ไทย	12. โลจิสติกส์	

จากข้อมูลข้างต้นแสดงให้เห็นว่า มาเลเซียมีบทบาทอย่างมากในภูมิภาคอาเซียนในการกำหนดบทบาทประสานงานภายในกลุ่มอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม แม้ว่าจะไม่ได้เป็นประเทศที่มีขีดความสามารถในการแข่งขันในลำดับต้นๆ ของอุตสาหกรรมก็ตาม สำหรับไทยกล่าวได้ว่า มีบทบาทเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในภูมิภาคอาเซียนมาตั้งแต่ในอดีต ทั้งในแง่ผู้ส่งออกหลักในตลาดสำคัญในตลาดโลกมากกว่า 2 ทศวรรษ โดยเฉพาะอุตสาหกรรมสิ่งทอกล่าวได้ว่า ตลาดส่งออกสิ่งทอของไทยแบ่งเป็นตลาดหลัก 2 กลุ่ม

1. ตลาดข้อตกลงว่าด้วยการค้าสิ่งทอระหว่างประเทศหรือ MFA (Multi Fibre Agreement) หมายถึงตลาดที่มีข้อตกลงการค้าสิ่งทอสองฝ่ายกับไทยมี 18 ประเทศ ได้แก่ สหรัฐฯ แคนาดา ฟินแลนด์ สวีเดน นอร์เวย์ ออสเตรเลีย และกลุ่มประชาคมยุโรปอีก 12 ประเทศ (เยอรมนี สหราชอาณาจักร ฝรั่งเศส เบลเยียม เดนมาร์ก เนเธอร์แลนด์ ลักเซมเบิร์ก อิตาลี ไอร์แลนด์ กรีซ สเปน โปรตุเกส) เป็นตลาดที่มีการกำหนดโควตานำเข้า ซึ่งตลาดนี้เป็นตลาดหลักของผู้ประกอบการไทย เนื่องจากเป็นตลาดที่มีศักยภาพการซื้อสูงและมีความต้องการอย่างต่อเนื่องและมีมูลค่าต่อหน่วยสินค้าสูงกว่าตลาดนอกข้อตกลงฯ

2. ตลาดนอกข้อตกลง หมายถึง ตลาดที่ไม่มีข้อตกลงการค้าสิ่งทอสองฝ่ายกับไทย สามารถส่งออกได้โดยเสรีไม่มีการจำกัดปริมาณการนำเข้า ตลาดที่สำคัญของกลุ่มได้แก่ ฮองกง สหรัฐอเมริกา ฮ่องกง และซาอุดีอาระเบีย มีมูลค่าต่อหน่วยสินค้าสูงกว่าตลาดนอกข้อตกลงฯ

อย่างไรก็ตาม การศึกษาในเบื้องต้นเกี่ยวกับห่วงโซ่คุณค่าของอุตสาหกรรมสิ่งทอในอาเซียน พบว่าอุตสาหกรรมต้นน้ำของอินโดนีเซียมีศักยภาพการแข่งขันการส่งออกในตลาดโลกมากที่สุด สำหรับอุตสาหกรรมกลางน้ำของไทยมีศักยภาพการแข่งขันการส่งออกในตลาดโลกและมีทำเลที่ตั้งใกล้เคียงกับหลายประเทศสมาชิกอาเซียน ซึ่งสร้างความได้เปรียบด้านการขนส่ง ขณะที่ อุตสาหกรรมปลายน้ำของ สปป.ลาว เวียดนาม และกัมพูชา มีศักยภาพการแข่งขันการส่งออกในตลาดโลกเหนือกว่าประเทศสมาชิกอื่นๆ โดยไทยมีศักยภาพในการเป็นหุ้นส่วนกับประเทศอื่นๆ ในฐานะผู้ป้อนวัตถุดิบต้นน้ำและกลางน้ำเข้าสู่กระบวนการผลิต นอกจากนี้ การร่วมมือผลิตและแลกเปลี่ยนภายใต้ห่วงโซ่อุปทานเดียวกันจะช่วยให้อาเซียนเป็นศูนย์กลางสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลก

หากมองในแง่การแข่งขันแล้วอินโดนีเซียนับเป็นคู่แข่งหลักของไทยสำหรับสินค้ากลุ่มอุตสาหกรรมสิ่งทอ อาทิ เส้นใย ด้าย ผ้าทอ ผ้าถัก ขณะที่ เวียดนามพัฒนาอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปให้แข็งแกร่งขึ้นได้ในระยะเวลาอันสั้น และแข่งขันไทยในการเป็นผู้ส่งออกเครื่องนุ่งห่มอันดับ 1 ของภูมิภาคอาเซียน สถานการณ์แข่งขันของไทยแม้ปัจจุบันยังคงมีความแข็งแกร่งอยู่ แต่ถ้าหากยังไม่มีการพัฒนาต่อ

ไทยจะถูกบีบให้ไปอยู่ในตำแหน่งตรงกลาง ซึ่งจะทำให้สูญเสียจุดแข็งในการแข่งขัน การตั้งตัวเป็นศูนย์กลางอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในภูมิภาคอาเซียน โดยทำหน้าที่จับคู่ธุรกิจและเป็นแม่ข่ายประสานความร่วมมือในคลัสเตอร์ระหว่างประเทศ อาจเป็นก้าวสำคัญทางกลยุทธ์ที่จะทำให้ไทยสามารถพัฒนาศักยภาพอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มได้อย่างยั่งยืน<sup>1</sup>

ตารางที่ 4.1: ผลกระทบของ AEC ต่อกลุ่มอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม

อุตสาหกรรมตามห่วงโซ่คุณค่า	ผลกระทบด้านบวก	ผลกระทบด้านลบ
อุตสาหกรรมต้นน้ำ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เนื่องจากประเทศไทยนำเข้าเส้นใยจากประเทศอินโดนีเซีย AEC จะทำให้ต้นทุนการผลิตลดลง</li> <li>- การแข่งขันที่สูงขึ้นทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องพัฒนา Productivity</li> <li>- ผู้ประกอบการสามารถย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศที่มีต้นทุนต่ำ หรือประเทศที่ได้สิทธิพิเศษทางการค้าอื่นๆ ได้ง่ายขึ้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- อุตสาหกรรมผลิตเส้นใยของไทยจะต้องเผชิญกับการแข่งขันทั้งภายในและภายนอกประเทศ</li> <li>- การย้ายฐานการผลิตกระทบต่อการจ้างงานในประเทศ</li> </ul>
อุตสาหกรรมกลางน้ำ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบการสามารถส่งออกผ้าผืนไปยังประเทศในกลุ่มอาเซียนได้มากขึ้น โดยเฉพาะ สปป.ลาว เวียดนาม และกัมพูชา ซึ่งเป็นกลุ่มประเทศผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป</li> <li>- การแข่งขันที่สูงขึ้นจะส่งผลให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องพัฒนา Productivity</li> <li>- ความสะดวกในการเคลื่อนย้าย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- อุตสาหกรรมผลิตผ้าผืนของไทยจะต้องเผชิญกับคู่แข่งภายนอกที่แย่งเข้ามาลงทุนในกลุ่ม CLMV มากยิ่งขึ้น</li> <li>- การย้ายฐานการผลิตกระทบต่อการจ้างงานในประเทศ</li> <li>- สิทธิพิเศษทางการค้าภายใต้ข้อตกลงความตกลงหุ้นส่วนภาคพื้นแปซิฟิก (TPP: Trans-</li> </ul>

<sup>1</sup> แผนแม่บทการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย (พ.ศ. 2555-2559) โดยสถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ.

อุตสาหกรรมตามห่วงโซ่คุณค่า	ผลกระทบด้านบวก	ผลกระทบด้านลบ
	แรงงานและทุน	Pacific Partnership) จะทำให้สินค้าต้นน้ำและกลางน้ำของไทยไม่สามารถขายให้ประเทศเพื่อนบ้านสำหรับการผลิตส่งไปยังประเทศที่ 3 ได้เนื่องจากไทยอยู่ภายนอกข้อตกลง ซึ่งการซื้อสินค้าไทยไปผลิตต่อจะทำให้ผู้ผลิตเสียประโยชน์จากกฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้า
อุตสาหกรรมปลายน้ำ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้ประกอบการสามารถส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไปยังกลุ่มประเทศอาเซียน+3 และอาเซียน + 6 เพิ่มมากขึ้น</li> <li>- ผู้ประกอบการสามารถย้ายฐานการผลิตไปยัง สปป.ลาว เวียดนาม และกัมพูชา ซึ่งจะส่งผลให้เกิดความได้เปรียบและมีศักยภาพในการแข่งขันในการส่งออกเพิ่มมากขึ้นเนื่องจากไทยขาดแคลนแรงงานและมีต้นทุนการผลิตที่สูงกว่า</li> <li>- การแข่งขันที่สูงขึ้นจะส่งผลให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องพัฒนาแรงงานฝีมือ อันเป็นผลดีต่อประสิทธิภาพการผลิตของประเทศ</li> <li>- ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ประเทศคู่แข่งจะใช้ประเทศเพื่อนบ้านเป็นฐานการผลิตและส่งออกในภูมิภาคแข่งกับไทย หากต้นทุนด้านแรงงานใกล้เคียงกัน ไทยอาจประสบปัญหาด้านเทคโนโลยีและการพัฒนาการผลิตภัณฑ์</li> </ul>

หากพิจารณาความเป็นไปได้และความเหมาะสมในการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศของอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทย กล่าวได้ว่า ในส่วนของอุตสาหกรรมต้นน้ำ ไม่มีปัญหาแรงงาน เนื่องจากเป็น

อุตสาหกรรมที่เน้นการใช้เทคโนโลยีเข้มข้น หรือ Technology intensive ดังนั้น ต้นทุนค่าแรงจึงเป็นส่วนที่ค่อนข้างน้อยสำหรับอุตสาหกรรมนี้ ขณะที่ อุตสาหกรรมกลางน้ำ เน้นการใช้แรงงานร่วมกับเทคโนโลยี แต่ก็เริ่มที่จะมีการใช้เทคโนโลยีมากขึ้น และเป็นเทคโนโลยีที่มีใช้อยู่ในปัจจุบัน (available technology) ไม่ใช่เทคโนโลยีที่ต้องคิดค้นพัฒนาขึ้นมาใหม่ และในส่วนอุตสาหกรรมปลายน้ำ เป็นอุตสาหกรรมที่เน้นการใช้แรงงานเข้มข้น หรือ Labor intensive โดยเฉพาะ SMEs แต่อนาคตอาจจะจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีเข้ามาแทนแรงงานมากขึ้น ฉะนั้น การตัดเย็บ จึงเป็นขั้นตอนที่มีการย้ายฐานการผลิตไปเป็นลำดับแรกเมื่อประมาณ 10 กว่าปีก่อน เนื่องจากตัดเย็บเป็นขั้นตอนที่มีความอ่อนไหวต่อค่าแรง หากต้นทุนค่าแรงของประเทศไหนถูกกว่าก็จะได้เปรียบในขั้นตอนนี้

อย่างไรก็ตาม การย้ายฐานการผลิตของภาคอุตสาหกรรม เพราะไม่มีแรงงานอาจไม่ใช่เหตุผลหลัก เพราะสามารถใช้เทคโนโลยีแทนแรงงานได้ (บางขั้นตอนการผลิต) การที่ไปลงทุนแล้วต่อเชื่อมกับ supply chain ได้หรือไม่ มีส่วนที่ต้องพิจารณาใน 2 ส่วน คือ 1) ข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศ โรงงานจะเลือกไปลงทุนในประเทศที่มีข้อตกลงทางการค้า เพื่อแสวงหาความได้เปรียบจากประโยชน์ด้านภาษี และ 2) บริการต่างๆ ของ supply chain เพื่อลดภาระของผู้ซื้อ อาทิ การออกแบบ การควบคุมคุณภาพ การจัดการสินค้าคงคลัง เป็นต้น หรือมีความสามารถที่จะทำแทนลูกค้าได้หรือไม่ ภาคอุตสาหกรรม (ผู้ซื้อ) ก็จะไปลงทุนในแหล่งที่มีบริการต่างๆ เหล่านี้ ที่สามารถทำแทนลูกค้าได้ เป็นเรื่องของบริการที่ผู้ขายสามารถทำให้กับลูกค้า ไม่ใช่เรื่องของความจงรักภักดี (loyalty)

เนื่องจากอุตสาหกรรมสิ่งทอ เป็นลักษณะของ global sourcing ตามธรรมชาติ วัตถุดิบจะเคลื่อนย้ายจากที่หนึ่งไปผลิตอีกที่หนึ่ง ส่งต่อกันไปเป็นทอดๆ จนกว่าจะได้สินค้าสำเร็จรูป และส่งไปยังตลาดผู้บริโภค ซึ่งอาจจะไปตลาดทั่วโลก ลูกค้าจะเลือกซื้อวัตถุดิบจากแหล่งที่มีต้นทุนต่ำสุด (รวมความเสี่ยง) และในภาพรวม ลูกค้าจะเลือก supply chain ที่มีต้นทุนรวมต่ำสุด ซึ่งไม่มีข้อกำหนดว่าขั้นตอนต่างๆ ต้องอยู่ที่ใดแล้วแต่ต้นทุน เพราะเป็น global scale กลไกตลาดจึงทำหน้าที่อย่างเต็มที่ ฉะนั้น ในอนาคต ไทยอาจจะไม่ได้อยู่ใน global supply chain ก็ได้ หากไม่มีความสามารถทางการผลิตตามที่ลูกค้าต้องการ ดังนั้น หากไทยต้องการอยู่ใน global supply chain ก็ต้องทำตามที่ลูกค้าต้องการให้ได้ แต่ปัจจุบัน ยังมีหลายโรงงาน โดยเฉพาะรายเล็กและกลาง ที่ทำตามแบบที่เคยทำมา หรือทำแบบที่อยากทำ ซึ่งลูกค้าอาจไม่ต้องการ จึงทำให้ไม่สามารถต่อเชื่อมกับ (global) supply chain ของลูกค้าได้

ด้วยเหตุนี้ ปัจจุบันไทยจึงเสมือนว่า ไม่สามารถปรับตัวตามทันกับการเปลี่ยนแปลงของโลก หรือตกขบวนของโลก “ผู้ขายทำงานแทนผู้ซื้อ” และทำได้ดีกว่า ผู้ซื้อ 1 คน อาจจะรู้ว่าตลาดต้องการอะไร แต่ไม่รู้ว่าจะ

จะผลิตอย่างไร หรือทำให้สินค้าดีได้อย่างไร กล่าวคือ รู้ด้านการตลาด แต่อาจไม่รู้ด้านการผลิต ฉะนั้น ขั้นตอนการผลิตต่างๆ ของอุตสาหกรรม จึงยังไม่เปลี่ยน แต่งานที่แต่ละส่วนทำเปลี่ยนไป แต่หากมีเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่ทำได้ กระบวนการก็อาจจะเปลี่ยน อาทิ เทคโนโลยี 3D printing ที่สามารถฉีดพลาสติกออกมาเป็นสินค้าสำเร็จได้เลย เป็นต้น ส่วนต่างๆ ของกระบวนการผลิตก็จะหายไป เพราะเทคโนโลยีสามารถผลิตสินค้าสำเร็จได้เบ็ดเสร็จในขั้นตอนเดียว จึงทำให้ความจำเป็นที่จะต้องใช้ซัพพลายเออร์ในขั้นตอนต่างๆ หดหายไป

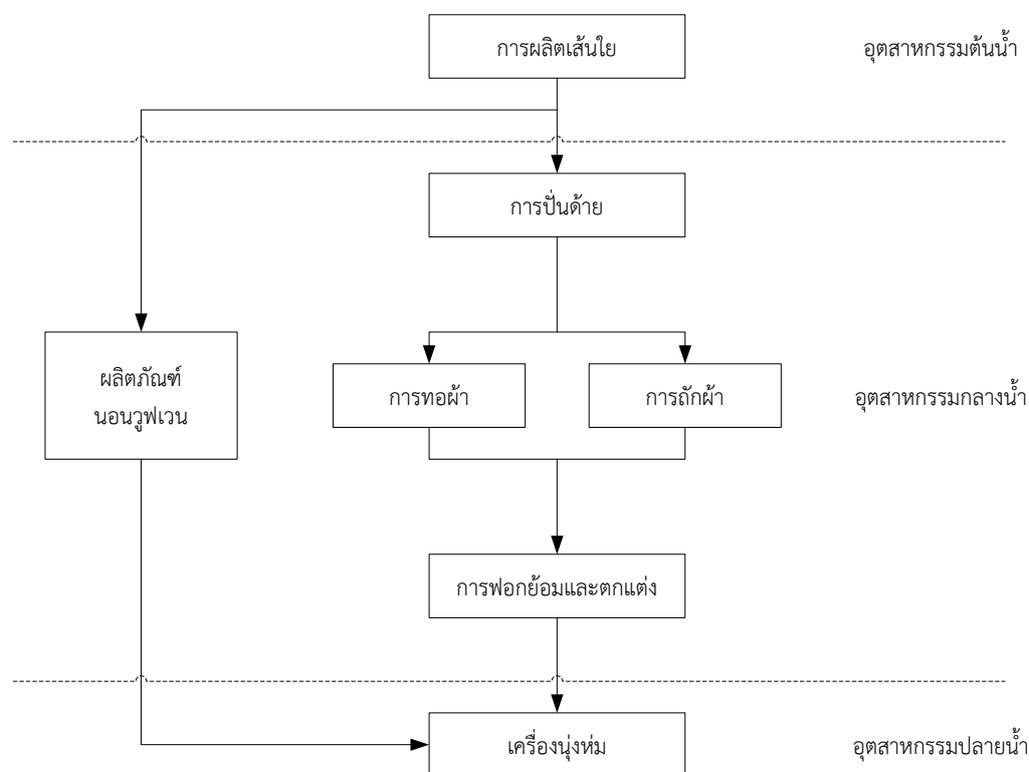
ขณะที่ ความคาดหวังของผู้ซื้อเปลี่ยนไปค่อนข้างมาก อาทิ แบรินด์ต่างประเทศ คาดหวังให้โรงงานเครื่องนุ่งห่มช่วยคิดแทนว่า (สินค้า) ควรจะตัดเย็บอย่างไรให้สวย แต่ถ้าโรงงานแห่งนั้นทำไม่ได้ ผู้ซื้อรายนั้นก็จะไปหาโรงงานอื่นที่ทำได้แทน ฉะนั้น โรงงานที่ไม่สามารถทำได้ มีแต่เพียงคนคุมเครื่องจักรก็จะมีประโยชน์ เพราะเครื่องจักรทำแทนได้เกือบหมด

โดยสรุป ในส่วนอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย (โดยเฉพาะอุตสาหกรรมต้นน้ำ 3 ขั้นตอน ได้แก่ ปั่น ทอ และย้อม) การออกไปลงทุนในต่างประเทศของอาจจะทำได้ค่อนข้างยาก และการย้ายก็ต้องเป็นการย้ายแบบยกแพคเกจจิ้งทั้ง 3 ขั้นตอน แต่อาจอยู่ภายใต้โรงงานเดียวกัน แต่แยกส่วนไปไม่ได้ เนื่องจากสิ่งทอเป็นอุตสาหกรรมที่มีการลงทุนค่อนข้างสูง หรือ Capital intensive และเกี่ยวข้องกับประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม การลงทุนในต่างประเทศ รัฐบาลของประเทศปลายทางส่วนใหญ่จะมีความเข้มงวดค่อนข้างมากเกี่ยวกับเรื่องสิ่งแวดล้อมและการแข่งขันกับอุตสาหกรรมในประเทศ ทำให้อุตสาหกรรมสิ่งทอจึงไม่ได้มีการย้ายฐานออกไปลงทุนในต่างประเทศมากเท่าที่ควร การออกไปลงทุนในต่างประเทศ ส่วนใหญ่จะเป็นอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่มีการใช้แรงงานค่อนข้างมาก หรือ Labor intensive การขึ้นค่าจ้างแรงงานจึงมีผลกระทบโดยตรงต่อความสามารถทางการแข่งขันของอุตสาหกรรมนี้ โดยเฉพาะรายกลางและเล็ก และประเด็นที่สำคัญอีกประการคือ สิทธิประโยชน์ทางการค้า ซึ่งอาจจะเป็นประเด็นที่มีความสำคัญมากกว่าค่าจ้างแรงงาน เพราะในภาพรวม ค่าจ้างแรงงานของประเทศสมาชิกอาเซียน รวมทั้งจีน มีแนวโน้มสูงขึ้น จนอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับของไทย หรือบางประเทศอาจจะสูงกว่า เมื่อประกอบกับต้นทุนส่วนอื่นๆ อาทิ ค่าขนส่ง ค่าวัตถุดิบ ค่าสวัสดิการ และความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐาน เป็นต้น จึงอาจจะทำให้ค่าจ้างแรงงานที่อยู่ในระดับต่ำของประเทศต่างๆ อาจจะไม่ใช่ว่าปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการสนใจไปลงทุนในต่างประเทศ นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยด้านสังคมผู้สูงอายุ และแรงงานต่างด้าว เป็นเหตุผลสำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มของไทย ยังคงต้องให้ความสำคัญกับการลงทุนในต่างประเทศ

- อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทยกับ Global supply chain

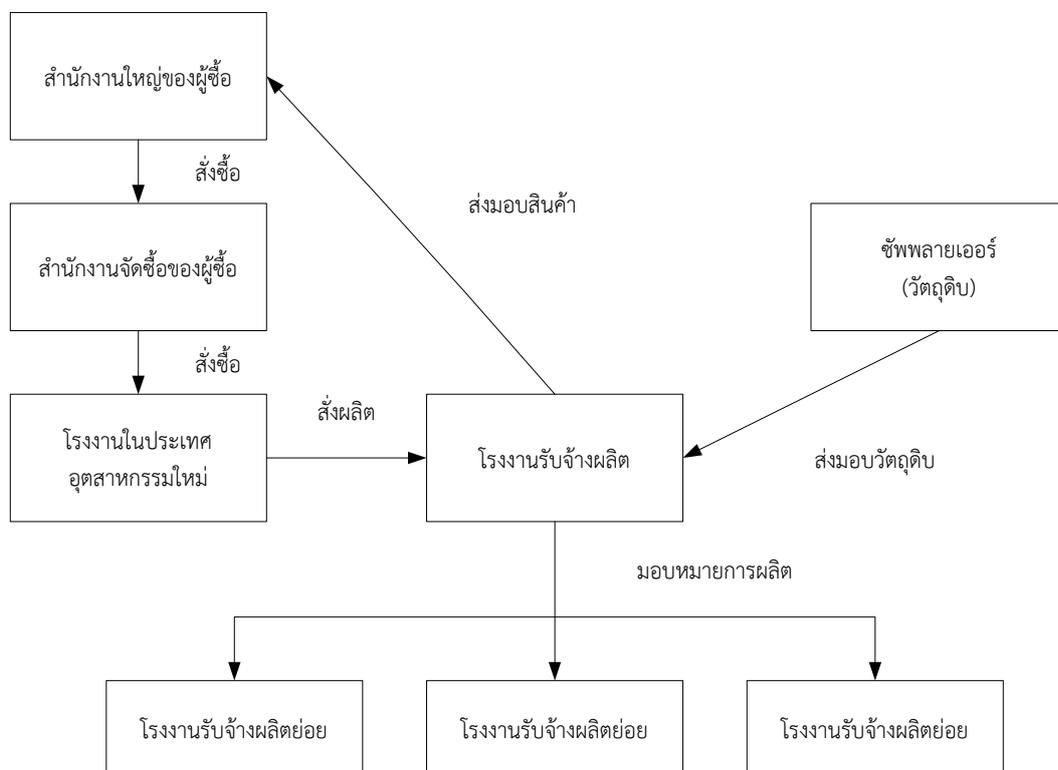
เมื่อพิจารณาห่วงโซ่คุณค่าของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม พบว่า อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม แบ่งเป็น 3 ขั้นตอนหลักๆ คือ อุตสาหกรรมต้นน้ำ ได้แก่ การผลิตเส้นใย อุตสาหกรรมกลางน้ำ ได้แก่ การปั่นด้าย ทอผ้า ถักผ้า และฟอกย้อม และอุตสาหกรรมปลายน้ำ ได้แก่ การผลิตและตัดเย็บเสื้อผ้า ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ต้องใช้แรงงานมากที่สุด สำหรับอุตสาหกรรมของไทย พบว่า มีอุตสาหกรรมครบถ้วน ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ อย่างครบถ้วน และบางส่วนนำเข้าจากต่างประเทศ ทั้งนี้ การผลิตในอุตสาหกรรมปลายน้ำ ถือเป็นอุตสาหกรรมที่มีขนาดใหญ่และมีการจ้างงานค่อนข้างมาก เป็นการผลิตทั้งเพื่อตอบสนองตลาดในประเทศและตลาดส่งออก โรงงานบางส่วนเป็นการรับจ้างผลิตต่อจากคู่สัญญา ตลาดเป้าหมายที่สำคัญคือ สหรัฐฯ ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป ทั้งนี้ ขั้นตอนการผลิตบางส่วนแม้ว่าจะยังคงเป็นส่วนหนึ่งของการผลิตแบบสามเหลี่ยมของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มระดับโลก (Global supply chain) แต่ก็มีแนวโน้มลดบทบาทลง

ภาพที่ 4.1: ห่วงโซ่คุณค่าของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม



ที่มา: สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ

ภาพที่ 4.2: ขั้นตอนการผลิตแบบสามเหลี่ยมของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มระดับโลก



ที่มา: สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ

เมื่อสำนักงานใหญ่ของประเทศผู้ซื้อ (อาจเป็นเสื้อผ้าแบรนด์เนมจากประเทศพัฒนาแล้ว) ต้องการสินค้าเพื่อไปจำหน่ายเพิ่มเติม จะดำเนินการสั่งซื้อมายังสำนักงานในภูมิภาค ซึ่งอยู่ในเมืองธุรกิจสำคัญ อาทิ ฮองกง เป็นต้น ต่อจากนั้น สำนักงานจัดซื้อจะดำเนินการสั่งของไปยังโรงงานในประเทศอุตสาหกรรมใหม่ อาทิ ไต้หวัน เป็นต้น โดยโรงงานเหล่านี้ จะเป็นผู้ติดต่อโรงงานในไทย ให้เป็นผู้รับจ้างผลิต ซึ่งโรงงานเหล่านี้ อาจเป็นผู้ผลิตเอง หรือมอบหมายให้กับโรงงานรับจ้างผลิตย่อยในประเทศ เป็นผู้ผลิตต่อก็ได้ ทั้งนี้ วัตถุดิบที่นำมาผลิตนั้น ส่วนหนึ่งใช้วัตถุดิบในประเทศ และบางส่วนอาจจำเป็นต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ตามคุณลักษณะของสินค้าที่ลูกค้ากำหนดมา จึงต้องใช้ชีพพลายเออร์จากต่างประเทศ อาทิ จีน ฮองกง เกาหลีใต้ หรืออื่นๆ เป็นต้น เมื่อสินค้าทุกอย่างผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้ว โรงงานรับจ้างผลิตเหล่านี้ จะดำเนินการส่งมอบสินค้าให้กับ สำนักงานใหญ่ของผู้ซื้อโดยตรง ปรากฏการณ์ดังกล่าว จึงอาจกล่าวได้ว่า อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย (บางส่วน) โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่มีมาตรฐานและคุณภาพการผลิตในระดับสูง ยังคงเป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่คุณค่าสิ่งทอระดับโลก แต่มีบทบาทลดลงค่อนข้างมากเมื่อเทียบกับช่วง 10 ปีก่อน

#### 4.2 พฤติกรรมของผู้บริโภคในตลาดอาเซียน

นอกจากความสำคัญของห่วงโซ่อุปทานในการผลิตของอุตสาหกรรมสิ่งทอที่กำหนดเครือข่ายการผลิตและผู้ผลิตที่สำคัญในแต่ละประเทศแล้ว รูปแบบพฤติกรรมของผู้บริโภคในประเทศต่างๆ ก็ยังสามารถบ่งบอกถึงตลาดของอุตสาหกรรมได้เช่นกัน ดังนั้น กล่าวโดยสรุปได้ว่า ในส่วนพฤติกรรมผู้บริโภคในอาเซียนมีลักษณะดังนี้

สิงคโปร์และมาเลเซีย เป็นกลุ่มประเทศที่มีกำลังซื้อค่อนข้างสูง นิยมเลือกซื้อสินค้าแบรนด์เนม สินค้าฟุ่มเฟือยและสินค้าหรูหรามากขึ้น วัฒนธรรมไลฟ์สไตล์ทางตะวันตกมีอิทธิพลมาก โดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่นสิงคโปร์มีพฤติกรรมอ่อนไหวต่อกระแสนิยมและแฟชั่นในตลาดโลกสูง และค่อนข้างให้ความสำคัญกับเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ พร้อมทั้งให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพมาก นิยมรับประทานอาหารเสริมเพื่อบำรุงร่างกาย เครื่องดื่มในกลุ่ม Functional Food และที่สำคัญมีการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกอย่างต่อเนื่อง อาทิ ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต เป็นต้น ดังนั้น ช่องทางการจำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการไทยอาจจะเป็นในลักษณะของการเช่าพื้นที่ในห้างสรรพสินค้า หรือการตั้งซูเปอร์มาร์เก็ตจำหน่ายสินค้าตามชุมชนต่างๆ แต่ค่าเช่าจะมีราคาค่อนข้างสูง และต้องเผชิญกับการแข่งขันรุนแรง

อินโดนีเซียและเวียดนาม เป็นประเทศที่ประชากรส่วนใหญ่มีรายได้ระดับปานกลางและต่ำ ผู้บริโภคส่วนใหญ่จึงค่อนข้างอ่อนไหวกับราคาสินค้า ทำให้ไม่นิยมสินค้านำเข้าที่มีราคาแพงหรือสินค้าที่มีบรรจุภัณฑ์ราคาสูง อีกทั้งยังมีการใช้จ่ายเพื่อซื้อสินค้าอาหารในสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับรายได้ทั้งหมดของแต่ละครัวเรือน สำหรับผู้ประกอบการไทยในอินโดนีเซียและเวียดนามอาจเป็นการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม เพราะพฤติกรรมของผู้บริโภคส่วนใหญ่จะนิยมซื้อสินค้าตามร้านค้าปลีกรายย่อยมากกว่า แต่ช่องทาง Modern Trade ก็เริ่มมีบทบาทมากขึ้น

เมียนมาร์ สปป.ลาว และกัมพูชา ส่วนใหญ่ยังมีกำลังซื้อไม่สูงนัก การตัดสินใจซื้อส่วนใหญ่เน้นพิจารณาจากประโยชน์ของสินค้าเป็นสำคัญ และมักซื้อเท่าที่จำเป็น สำหรับกลุ่มวัยรุ่นชาวลาว พบว่า แฟชั่นสมัยใหม่เข้ามามีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อสินค้าค่อนข้างมาก โดยเฉพาะสินค้าเครื่องแต่งกายและการดูแลสุขภาพ นอกจากนี้ ทั้ง 3 ประเทศยังมีทัศนคติคล้ายคลึงกับไทย เป็นผลจากประเพณีและวัฒนธรรมที่มีความคล้ายคลึงกัน และพรมแดนประเทศที่อยู่ติดกัน รวมทั้งการนิยมเลียนแบบการบริโภคสินค้าผ่านสื่อโทรทัศน์ของไทย ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังเน้นบริโภคสินค้าจำเป็นในชีวิตประจำวัน ขณะที่ สินค้าฟุ่มเฟือยหรือสิ่งอำนวยความสะดวกยังได้รับความนิยมในวงจำกัด เฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้สูง/นักการเมือง สำหรับช่องทาง

การค้าของผู้ประกอบการไทยในกลุ่มนี้ ควรจะเป็นลักษณะของร้านค้าปลีกย่อยที่เป็นตัวแทนจำหน่าย เพราะผู้บริโภคนิยมซื้อสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย หรือการเข้าไปเช่าพื้นที่ขายผ่านช่องทาง Modern Trade ก็เริ่มมีความน่าสนใจ เพราะผู้บริโภคเริ่มมีพฤติกรรมซื้อสินค้าผ่านทาง Modern Trade มากขึ้น ขณะที่ สินค้าบางประเภท ผู้บริโภคก็อาจนิยมซื้อขายโดยตรงเลย อาทิ เครื่องสำอาง อาหารเสริม เป็นต้น

ผู้ประกอบการธุรกิจไทยมีโอกาสที่จะได้ประโยชน์หลายด้านจากการเปิดเสรีในอาเซียน การขยายตลาดสินค้าในอาเซียน ซึ่งถือเป็นตลาดที่สำคัญสำหรับสินค้าส่งออกของไทยอยู่แล้ว การที่ผู้ประกอบการไทยจะเข้าไปแสวงหาโอกาสทางธุรกิจในประเทศสมาชิกอาเซียนนั้น ผู้ประกอบการไทยจำเป็นต้องทราบข้อได้เปรียบและเสียเปรียบของไทยและประเทศในกลุ่มอาเซียนให้ดี เพื่อจะได้สามารถนำไปใช้ในการวางแผนปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมในการเตรียมความพร้อมเสริมความแข็งแกร่งของธุรกิจเพื่อรุกตลาด หรือแก้ไขจุดอ่อนให้มีความเข้มแข็งมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจมีความพร้อมในการดำเนินธุรกิจภายใต้แรงกดดันด้านการแข่งขันในตลาดที่มากขึ้นในตลาดอาเซียน

ในกรณีของสิ่งทอ ไทยจัดได้ว่าเป็นประเทศที่มีศักยภาพในการแข่งขันที่สูงประเทศหนึ่งเมื่อเทียบกับประเทศคู่แข่งสำหรับการค้าสิ่งทอในตลาดอาเซียน เนื่องจากสินค้าที่ผลิตในไทยได้รับความเชื่อถือและไว้วางใจจากต่างชาติ ในเรื่องมาตรฐานการผลิตและการออกแบบ ยิ่งไปกว่านั้น ยังมีข้อได้เปรียบจากการที่มีภูมิศาสตร์ตั้งอยู่ในตำแหน่งศูนย์กลางของภูมิภาค จึงมีโอกาสสูงในการที่จะขยายตลาดไปสู่ตลาดอื่นๆ ในกลุ่มอาเซียนได้มากขึ้น อย่างไรก็ตาม เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแถบอาเซียน ที่เริ่มให้ความสำคัญในการเลือกซื้อสินค้า โดยพิจารณาด้านคุณภาพและลักษณะการใช้งานควบคู่กับปัจจัยทางด้านราคา อันเนื่องมาจากกำลังซื้อที่เพิ่มมากขึ้น

ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงควรหันมาเน้นการพัฒนาสินค้าสิ่งทอในเชิงคุณภาพเพิ่มมากขึ้น เพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันทางด้านราคากับประเทศคู่แข่ง โดยอาศัยจุดเด่นของสิ่งทอไทยด้านการออกแบบและมาตรฐานคุณภาพสินค้า ในการตอบสนองความต้องการและรสนิยมของผู้ซื้อแต่ละประเทศที่มีความแตกต่างกัน ขณะเดียวกัน การประสานความร่วมมือทางด้านห่วงโซ่อุปทานในกลุ่มผู้ประกอบการสิ่งทอ โดยเฉพาะธุรกิจต่อเนื่องต่างๆ ที่จะมารองรับสินค้าสิ่งทอแต่ละประเภท อาทิ เคหะสิ่งทอ พฤติกรรมผู้บริโภคของอาเซียนที่เริ่มหันมานิยมการตกแต่งบ้านที่พักอาศัยเพิ่มขึ้น ประกอบกับเป็นธุรกิจที่ยังมีการคิดกันทางการค้าไม่สูงมากนัก ส่งผลทำให้อาเซียนเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่จากกำลังซื้อที่เพิ่มขึ้น อาทิ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เฟอร์นิเจอร์ โรงแรม สปา ร้านอาหาร โรงภาพยนตร์ เป็นต้น ยังเป็นการสร้างโอกาสขยายตลาดในภูมิภาคอาเซียนให้เพิ่มมากขึ้น

#### 4.3 กลยุทธ์การออกไปลงทุนต่างประเทศ

ที่ผ่านมา อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มไทย ออกไปลงทุนในประเทศ CLMV และอินโดนีเซียค่อนข้างมาก ประมาณ 33 โรงงาน (24 บริษัท) เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่มีการใช้แรงงานอย่างเข้มข้น อย่างไรก็ตาม การออกไปลงทุนต่างประเทศของบริษัทส่วนใหญ่ ไม่ได้เป็นผลมาจากต้นทุนค่าแรงที่เพิ่มขึ้น (300 บาทต่อวัน) เพียงประการเดียว แต่ยังเป็นผลมาจากปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ทางภาษี หรือ GSP เป็นหลัก โดยเฉพาะการส่งสินค้าเข้าไปขายในสหภาพยุโรป การเข้าไปตั้งโรงงานผลิตในกลุ่มประเทศ CLMV จะทำให้ภานำเข้าสำหรับสินค้าเครื่องนุ่งห่มที่ส่งเข้าไปขายในสหภาพยุโรปเท่ากับร้อยละ 0 ขณะที่ สิทธิประโยชน์ทางภาษีของไทยสิ้นสุดไปแล้ว (เสียภาษีร้อยละ 12) รวมทั้งยังไม่ได้มีข้อจำกัดเรื่อง Rule of Origin (ROO) ผู้ผลิตสามารถใช้วัตถุดิบจากประเทศไหนก็ได้ ขณะที่ การผลิตในไทยต้องใช้วัตถุดิบที่ผลิตในประเทศเท่านั้น จึงได้สิทธิประโยชน์ทางภาษี (GSP) นอกจากนี้ ในกรณีของสหรัฐฯ ยังมีปัจจัยเรื่องมาตรฐานแรงงานจากรายงานประจำปีเกี่ยวกับสถานการณ์การค้ามนุษย์ หรือ TIP (Trafficking in person) Report ของสหรัฐฯ เข้ามาร่วมด้วย แม้ว่าการส่งออกสินค้าเครื่องนุ่งห่มของไทยไม่ได้มีปัญหามาตรฐานแรงงาน เพราะผู้นำเข้าของสหรัฐฯ มีการตรวจสอบตั้งแต่ต้นทางว่ามีปัญหาแรงงานหรือไม่ก่อนที่จะมีการนำเข้าสินค้า แต่สาเหตุที่รวมอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มเข้าไปด้วย เพราะนอกจากการตรวจสอบสินค้าส่งออกแล้ว สหรัฐฯ ยังพิจารณามาตรฐานแรงงาน ครอบคลุมไปถึงการค้าขายสินค้าประเภทนั้นในไทยด้วย<sup>2</sup>

สิทธิประโยชน์ทางภาษีจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้ผลิตต้องตอบสนองต่อลูกค้า ขณะที่ การส่งสินค้าเข้าไปในสหภาพยุโรป ต้องเสียภาษีร้อยละ 12 และการส่งสินค้าเข้าไปในสหรัฐฯ<sup>3</sup> ต้องเสียภาษีประมาณร้อยละ 17-28 ของมูลค่าสินค้า ดังนั้น จึงเกิดคำถามว่า เหตุใดลูกค้าจึงต้องซื้อจากไทย เมื่อการซื้อจากเวียดนาม ช่วยให้ประหยัดภาษีได้มากกว่าร้อยละ 20 การลงทุนในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มจึงมุ่งไปที่เวียดนามเป็นหลัก เพราะได้สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากตลาดหลักของโลกสำหรับสินค้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม และตลาดในประเทศก็มีขนาดใหญ่ (ประชากรมากกว่า 90 ล้านคน) จากที่กล่าวมาแล้วจะเห็นว่า เมื่อไทยสูญเสียสิทธิประโยชน์ทางภาษี ประกอบกับการขึ้นค่าจ้างขั้นต่ำเป็น 300 บาทต่อวัน จึงเป็นแรงผลักดันให้บริษัทต่างๆ ย้ายฐานการลงทุนไปยังประเทศที่ยังคงมีสิทธิประโยชน์ทางภาษี

<sup>2</sup> ปัจจุบัน (กค.2559) ไทยได้รับการจัดอันดับอยู่ในประเทศกลุ่มที่ 2 (เฝ้าระวัง) ตามรายงาน TIP Report ของสหรัฐฯ

<sup>3</sup> สินค้าเครื่องนุ่งห่มของไทย มีการส่งออกไปยังตลาดสำคัญๆ ได้แก่ สหรัฐฯ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 35 ของการส่งออกเครื่องนุ่งห่มทั้งหมดของประเทศ รองลงมาคือ สหภาพยุโรป ร้อยละ 24 และญี่ปุ่น ร้อยละ 15

จากที่กล่าวมาข้างต้น ปัจจัยค่าจ้างขั้นต่ำของแรงงานจึงอาจไม่ใช่ปัจจัยสำคัญที่ทำให้อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มของไทยต้องออกไปลงทุนในต่างประเทศ เพราะเมื่อพิจารณาด้านทุนด้านอื่นๆ ของแรงงานได้แก่ ค่าจ้างที่มีการจ่ายจริง การปรับขึ้นค่าแรงรายปี ค่าใช้จ่ายด้านสวัสดิการ และผลิตภาพแรงงาน ทำให้ค่าแรงขั้นต่ำของต่างประเทศที่อยู่ในระดับต่ำกว่าของไทย จึงอาจไม่ได้มีความแตกต่างกันมากเท่าที่ควร แต่การย้ายฐานที่เกิดขึ้นเป็นผลมาจากปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์ทางภาษีมากกว่า เพราะลูกค้าจะเรียกร้องในเรื่องนี้ค่อนข้างมาก ขณะที่ กฎแหล่งกำเนิดสินค้า (ROO) ก็ไม่ได้เป็นอุปสรรคเท่าที่ควร เพราะหากไทยยังคงได้สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากทั้งสองตลาด คือ สหรัฐฯ และสหภาพยุโรป ซึ่งเป็นตลาดหลักของโลกสำหรับสินค้าเครื่องนุ่งห่ม จะทำให้ไทยเป็นประเทศที่มีความน่าสนใจด้านการลงทุนมากที่สุดในภูมิภาคอาเซียน

อย่างไรก็ตาม หลายบริษัทมีความสนใจในด้านการลงทุนเพื่อสร้างเครือข่ายการตลาด หรือ sale network สำหรับกลุ่มประเทศ CLMV แต่ด้านการผลิตยังคงใช้ฐานการผลิตในไทยเป็นหลัก การลงทุนในประเทศเหล่านี้ จึงเป็นโอกาสทางธุรกิจที่จะเติบโตไปตามเศรษฐกิจของประเทศเหล่านั้น ฉะนั้น ไทยจึงไม่ควรมองเรื่องการลงทุนด้านการผลิตแต่เพียงอย่างเดียว แต่อาจเป็นการลงทุนด้านการค้า (หรือการบริการ) ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของแต่ละ sector ของอุตสาหกรรม

#### 4.4 ปัญหาและอุปสรรคการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV

อุตสาหกรรมสิ่งทอ เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของการเริ่มต้นของกระบวนการพัฒนาทางเศรษฐกิจสำหรับประเทศด้อยพัฒนาที่ต้องการจะก้าวไปสู่ประเทศกำลังพัฒนา การหดตัวของอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทย จึงเป็นกระบวนการที่เล็ดเกิดขึ้นมาแล้วในต่างประเทศที่มีการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอมาก่อนไทย อาทิ ญี่ปุ่น เกาหลี ไต้หวัน เป็นต้น จากประเทศเหล่านั้น จึงมีการส่งถ่ายอุตสาหกรรมสิ่งทอมาสู่ไทย และจากไทยก็จะส่งต่อไปยังประเทศเพื่อนบ้าน อาทิ กัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม เป็นต้น แต่เมื่อพิจารณาจากขนาดตลาดในประเทศ พม่าเป็นประเทศที่มีความน่าสนใจด้านการลงทุนสำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอ (ตัดเย็บ) มากที่สุด เนื่องจากมีประชากรในประเทศมากกว่าไทย และยังเป็นประเทศเปิดใหม่ที่มีการเลือกตั้งไม่นาน แต่การเมืองยังไม่นิ่ง หากการเมืองนิ่งตลาดในประเทศจะเติบโตได้อีกมาก ลาวและกัมพูชามีตลาดในประเทศที่มีขนาดเล็ก ส่วนเวียดนามค่าแรงมีแนวโน้มสูงขึ้นและการลงทุนของไทยอาจจะสู้บริษัทในประเทศไม่ได้ การลงทุนในพม่าจึงเป็นทางเลือกที่มีความเหมาะสมสำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอของไทย

#### 4.4.1 เปรียบเทียบความเหมาะสมของการลงทุน

หากเปรียบเทียบความเหมาะสมและบรรยากาศการลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV พบว่า กัมพูชา (C) เป็นประเทศที่มีความน่าสนใจค่อนข้างมากสำหรับนักลงทุนไทย แม้ว่าจะมีประชากรเพียง 15 ล้านคน แต่มีความได้เปรียบด้านโลจิสติกส์ หากนักลงทุนไทยใช้กัมพูชาเป็นศูนย์กลางสินค้าเข้าไปยังเวียดนามและ สปป.ลาว ซึ่งจะทำให้ค่อนข้างง่ายและสะดวก รวมทั้งกฎระเบียบด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องก็มีความคล้ายคลึงกับของไทยค่อนข้างมาก และปกครองด้วยรัฐบาลกลาง เช่นเดียวกับไทย นักลงทุนที่เข้าไปลงทุนในกัมพูชาจึงอาจจำเป็นต้องมีการปรับตัวค่อนข้างน้อย เมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ด้าน สปป.ลาว (L) มีตลาดในประเทศค่อนข้างเล็ก เพราะมีประชากรเพียง 6 ล้านคน แต่สามารถใช้เป็นเส้นทางในการกระจายสินค้าเข้าไปยังเวียดนามตอนกลางและเหนือ ด้านเมียนมาร์ หรือพม่า (M) มีตลาดในประเทศใกล้เคียงกับของไทยคือมีประชากร 57 ล้านคน และมีความต้องการและกำลังซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว จึงเป็นประเทศที่กำลังได้รับความสนใจจากนักลงทุนทั่วโลก รวมทั้งไทย เนื่องจากมีความอุดมสมบูรณ์ด้านทรัพยากรธรรมชาติ อย่างไรก็ตาม แม้ว่าเมียนมาร์จะมีการเลือกตั้งอย่างเป็นทางการ แต่ปัญหาความขัดแย้งด้านชาติพันธุ์ในพม่าที่ประกอบด้วย 7 เผ่าใหญ่ และ 177 เผ่าเล็ก อาจจะไม่สามารถบรรลุข้อตกลงต่างๆ ทั้งหมดได้ในเวลาอันรวดเร็ว รวมทั้งในบางพื้นที่ก็ยังมีปัญหาความขัดแย้งระหว่างศาสนา รวมทั้งกฎระเบียบต่างๆ สำหรับนักลงทุน ยังขาดความชัดเจนเท่าที่ควร ขณะที่ เวียดนาม (V) มีตลาดในประเทศค่อนข้างใหญ่ เพราะมีประชากร 92 ล้านคน และถนนระหว่าง 3 ประเทศ คือ ไทย กัมพูชา และเวียดนาม ในเส้นทางต่างๆ ก็ได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทำให้การขนส่งทำได้ง่ายขึ้น เมื่อเทียบกับการสินค้าจากไทยไปเมียนมาร์ ซึ่งจะต้องผ่านพื้นที่ชายแดนที่ชนกลุ่มต่างๆ ยังมีบทบาทค่อนข้างมากกว่ารัฐบาลกลาง

เมื่อเปรียบเทียบระหว่างกัมพูชาและเวียดนาม พบว่า กัมพูชาเป็นประเทศเปิด นักลงทุนสามารถถือครองหุ้นได้ร้อยละ 100 และไม่ต้องเสียภาษี หากเป็นการผลิตเพื่อการส่งออก ค่าจ้างแรงงานค่อนข้างต่ำ และได้สิทธิวีซ่าในการส่งสินค้าไปยังสหภาพยุโรปและสหรัฐฯ อาทิ ข้าว เป็นต้น แต่ก็มีปัจจัยหลายอย่างที่ต้อคำนึงถึง อาทิ คุณภาพแรงงานที่บริษัทอาจจำเป็นต้องลงทุนพัฒนาเพิ่มเติม ค่าสาธารณูปโภคและขนส่งที่ค่อนข้างสูง และค่าครองชีพที่ค่อนข้างสูงเช่นกัน โดยเฉพาะรอบกรุงพนมเปญ เป็นต้น ขณะที่ ชาวกัมพูชาเชื่อมั่นคุณภาพสินค้าไทยค่อนข้างมาก ภาษาและวัฒนธรรมประเพณีก็มีความคล้ายคลึงกัน การลงทุนในกัมพูชาจะช่วยให้สามารถขนส่งสินค้าไปยัง สปป.ลาวและเวียดนาม และเข้ามายังไทยได้ค่อนข้างสะดวก รวมทั้งส่งออกต่างประเทศได้โดยตรง เพราะมีท่าเรือน้ำลึก (สีหนุวิลล์)

ขณะที่เวียดนาม เป็นประเทศที่กำลังได้รับความสนใจและนักลงทุนต่างชาติมีความกระตือรือร้นในการเข้าไปลงทุนค่อนข้างมาก แต่ข้อสังเกตคือ การลงทุนในระยะนี้ ส่วนมากเป็นบริษัทขนาดใหญ่ ซึ่งจะได้รับความสะดวกค่อนข้างมาก เพราะเนื่องจากเป็นประเทศสังคมนิยม รัฐบาลกลางมีอำนาจเด็ดขาด ในระยะแรกของการเปิดรับการลงทุนจากต่างชาติของรัฐบาลเวียดนาม บริษัทที่มีโครงการลงทุนขนาดใหญ่จึงอาจได้รับความสนใจและการสนับสนุนจากรัฐบาลกลางมากเป็นพิเศษ เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทขนาดกลางและเล็ก หรือ SMEs ประกอบกับการที่รัฐบาลท้องถิ่นก็ยังมีสิทธิ์ขาดในบางเรื่องในพื้นที่ของตนเอง จึงทำให้บริษัทขนาดกลางและเล็กที่ไม่สามารถเข้าถึงการติดต่อประสานงานกับรัฐบาลกลางได้ จึงอาจจะไม่ได้ได้รับความสะดวกเท่าที่ควรในการลงทุน เพราะจำเป็นต้องติดต่อประสานงานกับเจ้าหน้าที่ในระดับท้องถิ่นและต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบของรัฐบาลกลางไปพร้อมกัน แม้ว่ากฎระเบียบด้านการลงทุนส่วนใหญ่ของเวียดนามจะมีการประยุกต์ไปจากของไทย แต่ก็ได้มีการปรับเปลี่ยนบางส่วนให้เข้ากับระเบียบและวัฒนธรรมของเวียดนาม

นอกจากนี้ ปัจจัยด้านวัฒนธรรม โดยเฉพาะความเป็นชาตินิยมที่มีความเข้มข้นของชาวเวียดนาม เป็นอีกปัจจัยที่มีความสำคัญค่อนข้างมากต่อเงื่อนไขการลงทุนจากต่างประเทศ การเข้าไปลงทุนของนักลงทุนต่างชาติ จึงควรที่จะได้มีการปรับปรุงรายละเอียดของการลงทุนให้มีการคำนึงถึงวัฒนธรรมและวิถีชีวิตของประชาชนในแต่ละพื้นที่ค่อนข้างมาก เพื่อให้ประชาชนในพื้นที่เกิดทัศนคติที่ดีและเป็นมิตร และป้องกันมิให้เกิดการต่อต้านของประชาชนในพื้นที่ ซึ่งจะกลายเป็นอุปสรรคที่สำคัญของการลงทุน โดยเฉพาะการจัดหาแรงงานและการตอบรับสินค้าของบริษัทที่ผลิตออกมา ซึ่งหากมีการต่อต้านของประชาชนในพื้นที่ก็อาจนำไปสู่ความล้มเหลวของโครงการลงทุนได้ในที่สุด นอกจากนี้ การเลือกพื้นที่ลงทุนควรคำนึงถึงปัจจัยสาธารณูปโภคเป็นสำคัญ นอกจากค่าแรง (ค่าครองชีพสูง ค่าแรงก็จะสูงตาม) โดยเฉพาะการลงทุนในพื้นที่นิคม ทั้งของรัฐและเอกชน จะมีความพร้อมด้านสาธารณูปโภคมากกว่าการที่ไปเช่าที่ดินและลงทุนเอง ยกเว้นกรณี โครงการขนาดใหญ่ ที่มีความต้องการที่ดินมากกว่าศักยภาพที่นิคมอุตสาหกรรมจะจัดหาให้ได้ อาจจำเป็นต้องมีการเช่าที่ดิน (ร่วมกับรัฐ) และก่อสร้างสาธารณูปโภคในบางส่วน

โดยสรุป การลงทุนในต่างประเทศของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย ควรทำในประเทศแถบนี้ (จากความได้เปรียบด้านต้นทุนโลจิสติกส์) โดยการลงทุนในประเทศแถบอินโดจีน เป็นผลมาจากปัจจัยต่างๆ ได้แก่ ปัจจัยแรก ความได้เปรียบด้านต้นทุนโลจิสติกส์ เนื่องจากอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบและปัจจัยการผลิต เช่นเดียวกับการเชื่อมต่อในประเทศ เพราะมีข้อได้เปรียบจากต้นทุนโลจิสติกส์ ปัจจัยที่สอง การเปิด

การค้าเสรี (Free trade) หรือข้อตกลงทางการค้า (Trade bloc) และปัจจัยสุดท้ายคือ วัฒนธรรมใกล้เคียงกัน อย่างไรก็ตาม การต่อเชื่อม หรือการเข้าไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน ต้องไม่ใช่เรื่องของแสวงหาประโยชน์จากทรัพยากรเพียงอย่างเดียว แต่ควรต้องคำนึงถึงเรื่องของวัฒนธรรมและการลงทุนต้องเป็นการไปพัฒนาให้แรงงานหรือทรัพยากรบุคคลของประเทศเหล่านั้นให้สามารถทำงานให้ได้ด้วยเช่นกัน

#### 4.4.2 ปัญหา/อุปสรรคและ โอกาส/จุดเด่น

ปัญหา/อุปสรรค ได้แก่ 1) การลงทุนในอุตสาหกรรมสิ่งทอจำเป็นต้องใช้ทักษะความรู้ความชำนาญของบุคลากรค่อนข้างมาก ขณะที่ การหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติดังกล่าวในประเทศปลายทางอาจเป็นเรื่องค่อนข้างลำบาก ประกอบกับการลงทุนต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างมาก การสรรหาบุคลากรและการใช้เม็ดเงินลงทุนจำนวนมากในระยะเริ่มแรก จึงอาจเป็นอุปสรรคต่อการเข้าไปลงทุนของผู้ประกอบการไทยพอสมควร 2) การผลิตสินค้าขึ้นต้นน้ำจำเป็นต้องใช้วัตถุดิบจากภาคการเกษตร (ฝ้าย) และภาคอุตสาหกรรม (ปิโตรเคมี) ซึ่งอุตสาหกรรมพื้นฐานของประเทศในกลุ่ม CLMV อาจจะไม่เติบโตเหมือนอุตสาหกรรมพื้นฐานของไทย ผู้ประกอบการที่จะเข้าไปตั้งโรงงานผลิตขึ้นต้นน้ำ จึงอาจจำเป็นต้องนำเข้าวัตถุดิบจากไทยหรือประสบกับการขาดแคลนวัตถุดิบในบางช่วง การจัดตั้งโรงงานผลิต (อุตสาหกรรมสิ่งทอ) ให้อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับแหล่งวัตถุดิบ จึงเป็นอีกปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการลงทุนอุตสาหกรรมสิ่งทอ

โอกาส/จุดเด่น ได้แก่ 1) หากการลงทุนในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มของผู้ประกอบการไทยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง จนมีขนาดการผลิตที่เพียงพอต่อการลงทุนจัดตั้งการผลิตในขึ้นต้นน้ำของอุตสาหกรรม (หรืออุตสาหกรรมสิ่งทอ) แล้ว ก็มีความเป็นไปได้ที่ผู้ประกอบการไทยจะขยายการลงทุนในประเทศออกไปยังประเทศเพื่อนบ้านในกลุ่ม CLMV และ 2) ชื่อเสียงของสินค้าไทยได้รับความนิยมนิยมและยอมรับในมาตรฐานและคุณภาพจากประชาชนในกลุ่มประเทศ CLMV รวมทั้งภาครัฐของประเทศเหล่านี้ โดยเฉพาะกัมพูชาและ สปป.ลาว ก็ยินดีให้การสนับสนุนผู้ประกอบการของไทยในการเข้าไปลงทุนในประเทศเป็นอย่างมาก เห็นได้จากการที่มีผู้ประกอบการไทยที่เข้าไปลงทุนมาก่อนหน้านี้และได้รับความสะดวกและการสนับสนุนจากรัฐบาลท้องถิ่นของทั้งสองประเทศที่เข้าไปลงทุนเป็นอย่างดี

#### 4.4.3 ข้อดีและข้อเสียของการย้ายหรือขยายฐานการผลิต

การดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในโครงการนี้ ประกอบด้วย 2 ขั้นตอน ได้แก่ ขั้นตอนแรก การทบทวนวรรณกรรม (สถิติข้อมูลพื้นฐานและเอกสารรายงานการศึกษาวิจัย ฯ) และการสัมภาษณ์หน่วยงานภาครัฐและเอกชนในประเทศ และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการไทยที่ไปลงทุนในต่างประเทศ ทั้งนี้ จากการศึกษาทบทวนวรรณกรรม โดยเฉพาะการศึกษาวิจัยของหน่วยงานภาครัฐ และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยมีการเข้าไปลงทุนในประเทศกัมพูชาและ สปป.ลาว ค่อนข้างมาก ซึ่งเป็นผลมาจากการได้สิทธิพิเศษทางการค้าสินค้าสิ่งทอของทั้งสองประเทศ ประกอบกับการส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐอย่างจริงจังของทั้งสองประเทศ และการที่มีแรงงานจำนวนมาก และแรงงานทั้งสองประเทศก็มีความคุ้นเคยกับอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย เนื่องจากมีแรงงานเข้ามาทำงานในอุตสาหกรรมสิ่งทอในไทยมาก่อนหน้านี้เป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะแรงงานจาก สปป.ลาว รวมทั้งการเข้าไปสัมภาษณ์เก็บรวบรวมข้อมูลจากทั้งสองประเทศ ยังได้รับความช่วยเหลือในการติดต่อประสานงานจากผู้ประกอบการไทยที่เข้าไปลงทุนในทั้งสองประเทศเป็นอย่างดี จึงทำให้การเข้าไปสัมภาษณ์เก็บรวบรวมข้อมูลผู้ประกอบการและหน่วยงานภาครัฐของทั้งสองประเทศ จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการไทยรายอื่นๆ ที่ต้องการเข้าไปลงทุนในทั้งสองประเทศ นอกเหนือจากผู้ประกอบการที่เข้าไปลงทุนอยู่แล้ว รวมทั้งช่วยให้ภาครัฐของไทยมีข้อมูลที่ทันสมัยและครอบคลุมมิติต่างๆ มากขึ้น ซึ่งช่วยให้โครงการนี้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด จากเหตุผลที่กล่าวมาแล้วข้างต้น จึงทำให้เน้นดำเนินการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการไทยที่เข้าไปลงทุนประเทศกัมพูชาและ สปป.ลาว เป็นหลัก

ในภาพรวม ข้อดีของการย้ายหรือขยายฐานการผลิตของอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มคือ ผู้ประกอบการมีต้นทุนค่าจ้างแรงงานที่ต่ำลง สามารถหาแรงงานได้ง่ายขึ้น และอาจได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าในการส่งออกไปยังตลาดหลักต่างๆ นอกจากนี้ อาจเป็นการเพิ่มช่องทางจำหน่ายในต่างประเทศให้กับผู้ประกอบการด้วยอย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการควรพิจารณาประเด็นอื่นๆ ประกอบด้วย อาทิ การเผชิญต้นทุนที่สูงขึ้นในส่วนของภาระขนส่งสินค้าและระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานที่ยังไม่มีประสิทธิภาพมากนัก รวมทั้ง ระดับของผลิตภาพแรงงาน (labour productivity) ผู้ประกอบการไทยบางส่วนได้ทำการย้ายหรือขยายฐานการผลิตไปยังกัมพูชา สปป. ลาว และอินโดนีเซียแล้ว

## 1. กัมพูชา

สำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม มีทั้งผู้ประกอบการที่ย้ายหรือขยายฐานการผลิตไปแล้ว เช่น ที.เค. การ์เมนต์(รับจ้างผลิตเครื่องนุ่งห่ม) เอส.พี. บราเดอร์, ไฮเทคกรุ๊ป (ผู้ผลิตเสื้อผ้ากีฬา), ไนซ์กรุ๊ป (ผู้ผลิตและส่งออกเสื้อผ้ากีฬา) และลิเบอร์ตีกรุ๊ป เป็นต้น และผู้ประกอบการที่อยู่ในระหว่างดำเนินการลงทุนเช่น ฮงเส็งการทอ และคัพเวอร์แนนท์ เป็นต้น

สาเหตุหลักที่ผู้ประกอบการดังกล่าวข้างต้นย้ายหรือขยายฐานการผลิตไปยังกัมพูชา ได้แก่ สิทธิพิเศษทางภาษีที่ได้จากตลาดหลัก คือ สหรัฐฯ และสหภาพยุโรป รวมทั้งต้นทุนค่าแรงที่ต่ำกว่าไทย รวมทั้งสาเหตุอื่นๆ ยกตัวอย่างเช่น เพื่อลดต้นทุนค่าเช่าที่ดิน

## 2. สปป. ลาว

ผู้ประกอบการที่ย้ายหรือขยายฐานการผลิตไปยัง สปป. ลาว อยู่ในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม อาทิ ไฮเทคกรุ๊ป การ์เมนต์ และทองไทกรุป เป็นต้น โดยมีสาเหตุหลักของการย้ายหรือขยายฐานการผลิต คือ ต้นทุนค่าแรงต่ำ นอกจากนี้ ลาวยังได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าจากแคนาดาและสหภาพยุโรป ซึ่งเป็นตลาดหลักของผู้ประกอบการบางส่วนอีกด้วย

หากพิจารณาข้อมูลดังกล่าวควบคู่กับปัจจัยที่ใช้พิจารณาพื้นที่เป้าหมายในการย้ายหรือขยายฐานการผลิตจะ พบว่า ประเทศที่เหมาะสมจะเป็นพื้นที่เป้าหมายในการไปลงทุนในอุตสาหกรรมสิ่งทอ ได้แก่ กัมพูชา และ สปป. ลาว

ในกรณีของเมียนมาร์ แม้ว่าจะมีข้อจำกัดในเรื่องโครงสร้างพื้นฐาน (ความเสถียรในระบบไฟฟ้า) แต่ก็มีข้อดีในด้านที่มีแรงงานจำนวนมาก แม้ว่าในปัจจุบัน แรงงานเมียนมาร์มีการกระจายไปทำงานในหลายอุตสาหกรรม อาทิ ประมง (จังหวัดที่ติดทะเล) ภาคบริการ และก่อสร้าง เป็นต้น ประกอบกับรัฐบาลใหม่ของเมียนมาร์มีการเร่งลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานในหลายพื้นที่ ทำให้แรงงานเมียนมาร์จึงกระจายไปทำงานในโครงการต่างๆ เท่านั้นเป็นจำนวนมาก รวมทั้งการลงทุนของต่างชาติที่เริ่มเข้ามาลงทุนในเมียนมาร์มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้แรงงานเมียนมาร์มีการกระจายตัวไปทำงานในหลายพื้นที่และหลายภาคส่วน ประกอบกับปัญหาชาติพันธุ์และชนกลุ่มน้อยที่ยังคงครอบครองพื้นที่หลายส่วนในเมียนมาร์ การเคลื่อนย้ายแรงงานเมียนมาร์ในประเทศอาจไม่ได้มีความสะดวกเท่าที่ควร ปัจจัยและข้อจำกัดต่างๆ ที่กล่าวมาแล้ว จึงทำให้บางพื้นที่เสมือนประสบปัญหาขาดแคลนแรงงาน แม้ว่าในภาพรวม แรงงานเมียนมาร์ยังมีจำนวน

ค่อนข้างมากก็ตาม อย่างไรก็ตาม รัฐบาลไทยได้เล็งเห็นปัญหาดังกล่าวจึงได้มีการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษบริเวณชายแดนไทยและเมียนมาร์เพื่อรองรับภาคเอกชนไทยที่ยังคงมีความต้องการใช้แรงงานเมียนมาร์ในการผลิต สามารถจ้างแรงงานเมียนมาร์ได้อย่างสะดวกมากขึ้น และแรงงานเมียนมาร์ก็สามารถเดินทางไปกลับได้โดยสะดวก ทำให้มีโรงงานสิ่งทอของเอกชนไทยหลายรายเริ่มเข้าไปจัดตั้งโรงงานผลิตในเขตเศรษฐกิจพิเศษดังกล่าว เช่นเดียวกันทางด้านชายแดนไทยและกัมพูชา ก็ได้มีการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษบริเวณชายแดนไทยที่ติดกับกัมพูชาเช่นกัน ทำให้ภาคเอกชนไทยบางรายเข้าไปจัดตั้งโรงงานผลิตในพื้นที่ดังกล่าว ควบคู่ไปกับการจัดตั้งโรงงานในกัมพูชาเพื่อใช้ประโยชน์จากสิทธิพิเศษทางภาษีของอุตสาหกรรมสิ่งทอที่สหภาพยุโรปให้กับกัมพูชา

#### 4.5 แนวโน้มของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มใน AEC<sup>4</sup>

โครงการวิจัยชิ้นนี้ เน้นการศึกษาอุตสาหกรรมสิ่งทอเป็นหลัก แต่เพื่อให้เห็นภาพรวมของการเคลื่อนตัวออกไปลงทุนในต่างประเทศของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทยอย่างครบถ้วนสมบูรณ์ จึงได้ทำการศึกษาอุตสาหกรรมตั้งแต่ต้นน้ำไปจนถึงปลายน้ำ ซึ่งจากการศึกษาเปรียบเทียบกับรูปแบบของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของประเทศพัฒนาแล้วที่มีการเคลื่อนตัวไปลงทุนต่างประเทศมาก่อนไทย ทำให้เห็นภาพที่ชัดเจนยิ่งขึ้น ประกอบด้วย 3 ระยะคือ ระยะแรก (ย้ายฐานการผลิต) อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในประเทศจะลดบทบาทลง (หดตัว) เนื่องจากประสบกับการแข่งขันจากประเทศที่มีค่าแรงต่ำกว่า และจะเริ่มเคลื่อนตัวอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม (ปลายน้ำ) ออกไปก่อน เนื่องจากเป็นขั้นตอนการผลิตที่ได้รับผลกระทบก่อน และสามารถเคลื่อนตัวออกสู่ต่างประเทศได้ง่ายที่สุด ระยะที่สอง (ยกเครื่องอุตสาหกรรม) เป็นการเคลื่อนตัวของอุตสาหกรรมสิ่งทอ (บางส่วน) ในประเทศ และเริ่มปรับโครงสร้างการผลิตของอุตสาหกรรมทั้งระบบไปสู่การผลิตที่มีประสิทธิภาพและใช้เทคโนโลยีระดับสูงมากขึ้น และระยะที่สาม (เสริมสร้างนวัตกรรม) อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในประเทศ สามารถยกระดับกระบวนการผลิตให้มีคุณภาพและใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาช่วยการผลิตทั้งระบบ และมีการพัฒนาบุคลากรให้รองรับกับการยกระดับอุตสาหกรรมเช่นกัน นอกจากนี้ บริษัทต่างๆ ในอุตสาหกรรมยังเริ่มมีการสร้างนวัตกรรมสินค้า (และกระบวนการผลิต) ด้วยตนเองอย่างจริงจังและต่อเนื่อง

เมื่อประมาณ 15 ปีที่ผ่านมา อินโดนีเซียนับเป็นมหาอำนาจในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในอาเซียน เป็นต้นว่า ในปี 2544 อินโดนีเซียส่งออก 6.8 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ มากเป็นอันดับ 10 ของโลก

<sup>4</sup> ยุทธศักดิ์ คณาสวัสดิ์ ผู้อำนวยการสำนักยุทธศาสตร์และนโยบายการลงทุน สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

รองลงมา คือ ไทย 5.3 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ อันดับที่ 12 ของโลก และเวียดนาม 3.1 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ อันดับ 17 ของโลก

แต่ปัจจุบันสถานการณ์เปลี่ยนแปลงจากเดิมมาก เวียดนามได้พัฒนาตนเองอย่างรวดเร็วและก้าว ขึ้นเป็นผู้นำในอาเซียน โดยในปี 2556 เวียดนามส่งออก 2 หมื่นล้านเหรียญสหรัฐฯ มากเป็นอันดับ 7 ของโลก และมีแนวโน้มว่าในปี 2557 จะแซงหน้าสหรัฐฯ ขึ้นเป็นผู้ส่งออกอันดับ 6 ของโลก รองลงมา คือ อินโดนีเซีย ส่งออก 12.1 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ รั้งอันดับ 10 ของโลก ไทย 7.5 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ส่วนกัมพูชากำลังเป็นดาวรุ่งดวงใหม่ แม้ในปี 2556 ส่งออกต่ำกว่าไทย คือ 5.5 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ แต่มูลค่าส่งออกเติบโตรวดเร็วมาก ดังนั้น คาดว่าจะแซงหน้าไทยในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า

แนวโน้มในอนาคตของเวียดนามดีมาก ปัจจุบันแข็งแกร่งมากในตลาดเครื่องนุ่งห่ม ของสหรัฐฯ ครอบส่วนแบ่งตลาดมากถึงร้อยละ 10 มากเป็นอันดับ 2 รองจากจีนที่ครองตลาด 36 ขณะที่ผู้ส่งออกในเออีซี ครอบตลาดสหรัฐฯ มากรองลงมา คือ อินโดนีเซียร้อยละ 6.2 กัมพูชาร้อยละ 3.1 ฟิลิปปินส์ร้อยละ 1.4 ส่วนไทยมีส่วนแบ่งค่อนข้างน้อย คือ เพียงร้อยละ 1.35 แต่ความสามารถในการแข่งขันของเครื่องนุ่งห่ม เวียดนามในตลาดสหภาพยุโรปในระยะที่ผ่านมายังไม่แข็งแกร่งนัก โดยครองตลาดเป็นอันดับ 5 ส่วนแบ่งตลาดเพียงร้อยละ 2.75 ผู้ส่งออกเออีซีที่มีส่วนแบ่งตลาด รองลงมา คือ กัมพูชาร้อยละ 2.5 อินโดนีเซียร้อยละ 1.8 ส่วนไทยมีส่วนแบ่งตลาดค่อนข้างน้อย คือ เพียงร้อยละ 0.8 ขณะที่ ฟิลิปปินส์ร้อยละ 0.2 สำหรับในอนาคตโอกาสส่งออกสิ่งทอเวียดนามไปยังตลาดสหภาพยุโรปมีแนวโน้ม สดใสขึ้นมาก เนื่องจากสหภาพยุโรปกำหนดจะตัดสิทธิพิเศษทางภาษี (GSP) ที่ให้กับประเทศที่มีรายได้ปานกลาง นับตั้งแต่ 1 มกราคม 2558 เป็นต้นไป

ประเทศที่มีระดับการพัฒนาเศรษฐกิจต่ำกว่า ซึ่งรวมถึงเวียดนาม จะได้สิทธิพิเศษทางภาษีต่อไปอีกในอนาคต ขณะเดียวกันการเจรจาเขตการค้าเสรีระหว่างเวียดนามกับสหภาพยุโรปคาดว่าจะเจรจาแล้วเสร็จภายในกำหนด คือ สิ้นปี 2557 จะยิ่งทำให้สิ่งทอของเวียดนามได้เปรียบมากขึ้นไปอีกในตลาดสหภาพยุโรป เนื่องจากไม่ต้องเสียอากรขาเข้าแต่อย่างใด

เวียดนามยังครองตลาดเครื่องนุ่งห่มในเกาหลีใต้เป็นอันดับ 2 ส่วนแบ่งมากถึงร้อยละ 24.2 รองจากจีนที่มีส่วนแบ่งร้อยละ 43.2 ทั้งนี้ การเจรจาเขตการค้าเสรีระหว่างเวียดนามและเกาหลีใต้ คาดว่าจะแล้วเสร็จปลายปี 2557 ทำให้เวียดนามจะเพิ่มส่วนแบ่งตลาดมากขึ้นเช่นเดียวกัน

อินโดนีเซียได้พยายามพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มเช่นเดียวกัน โดยกระทรวงอุตสาหกรรมของอินโดนีเซียได้ประกาศเมื่อเดือนมิถุนายน 2557 กำหนดให้เป็น 1 ใน 6 อุตสาหกรรมเป้าหมายที่สำคัญต่อการพัฒนาประเทศ ซึ่งครอบคลุมอุตสาหกรรมอาหาร สิ่งทอและรองเท้า ยารักษาโรค และอุปกรณ์ การแพทย์ ยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ และกิจการผลิตไฟฟ้า ทั้งนี้ มูลค่าส่งออกคาดว่าจะเติบโตในอัตราสูงในอนาคต โดยในปี 2557 คาดว่าจะเติบโตมากถึงร้อยละ 7

กรณีของไทย อนาคตไม่ค่อยแจ่มใสนัก มูลค่าส่งออกในระยะที่ผ่านมาทรงตัว หรือลดลงเล็กน้อย เนื่องจากประสบปัญหาขาดแคลนแรงงานอย่างรุนแรงและอัตราค่าจ้างเพิ่มสูงขึ้นมาก โดยเฉพาะการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่เป็นขั้นตอนการผลิต ที่ใช้แรงงานเข้มข้น หากที่จะใช้เครื่องจักรทดแทนแรงงานได้ ยิ่งไปกว่านั้น สินค้าส่งออก ไปยังสหภาพยุโรปจะต้องเสียอากรขาเข้าในอัตราปกติ ไม่ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษี (GSP) อีกต่อไป ทำให้ยากที่จะแข่งขันได้ในอนาคต

ผู้ประกอบการไทยพยายามปรับตัวครั้งใหญ่ โดยหันไปลงทุนยังต่างประเทศ เป็นต้นว่า ลิเบอร์ตี้ กรุ๊ป ฮงเส็งกรุ๊ป ไนซ์กรุ๊ป ไฮเทคกรุ๊ป ทองไทยกรุ๊ป ฯลฯ ได้ตัดสินใจ จะเข้าไปลงทุนตั้งโรงงานผลิตเครื่องนุ่งห่มในเวียดนาม ขณะที่บริษัท ลิมไลน์แอฟฟारेล จำกัด บริษัท ที. เค. การ์เมนต์ จำกัด ฯลฯ ได้ไปลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตเครื่องนุ่งห่มที่กัมพูชา ขณะเดียวกันฐานการผลิตในไทยได้เปลี่ยนไปผลิตสินค้าสิ่งทอที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น

เมื่อพิจารณาเส้นทางการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของโลกที่ผ่านมา ป็นที่น่าสังเกตว่า การที่ประเทศใดจะสามารถพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอจนมั่นคงได้นั้น จำเป็นที่จะต้องมียุทธศาสตร์ต่างๆ รองรับการพัฒนา ปัจจัยสำคัญต่างๆ ได้แก่ บุคลากรที่มีทักษะความรู้ความเชี่ยวชาญ เทคโนโลยีการผลิต และการผลิตพื้นฐาน (อาทิ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี เป็นต้น) ในกรณีกลุ่มประเทศ CLMV ประเทศส่วนใหญ่ยังขาดปัจจัยสำคัญทั้งสามส่วน โดยเฉพาะการพัฒนาอุตสาหกรรมปิโตรเคมีที่เป็นวัตถุดิบที่สำคัญประเภทหนึ่งของอุตสาหกรรมสิ่งทอ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเส้นด้ายส่วนใหญ่จำเป็นต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เพื่อมาใช้ในการผลิตเส้นด้ายเพื่อป้อนเข้าสู่อุตสาหกรรมกลางน้ำและปลายน้ำ และใช้ความได้เปรียบด้านแรงงานที่มีอยู่มากในประเทศทำการตัดเย็บเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปและส่งไปยังตลาดเป้าหมายตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ฉะนั้น กลุ่มประเทศ CLMV ในระยะแรกของการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม จึงอาจกล่าวได้ว่าเป็นประเทศอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม เนื่องจากยังขาดปัจจัยที่สำคัญทั้งสามส่วน เช่นเดียวกับไทยในระยะแรกของการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม จนเมื่อเริ่มมีการผลิตมากจนถึงระดับที่มีการประหยัดจากขนาด (Economy of scale) เพียงพอสำหรับการตั้งอุตสาหกรรมต้นน้ำ และมีการพัฒนาอุตสาหกรรมพื้นฐาน (อุตสาหกรรมปิโตรเคมี) และพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความเชี่ยวชาญจนสามารถรองรับความต้องการในประเทศได้แล้ว กลุ่มประเทศ CLMV ก็จะเริ่มพัฒนาตนเองเข้าสู่อุตสาหกรรมกลางน้ำและต้นน้ำต่อไป

- ข้อตกลงหุ้นส่วนยุทธศาสตร์เศรษฐกิจภาคพื้นแปซิฟิก (TPP)

ข้อตกลงหุ้นส่วนยุทธศาสตร์เศรษฐกิจภาคพื้นแปซิฟิก หรือ Trans-Pacific Partnership (TPP) เป็นข้อตกลงการค้าเสรีของประเทศในแถบแปซิฟิกเพื่อเพิ่มการค้า การบริการและการลงทุนระหว่างประเทศ

สมาชิก รวมทั้งยังเป็นการสร้างมาตรฐานในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อเพิ่มมูลค่าการค้าระหว่างกัน อาทิ มาตรฐานการค้าและกฎระเบียบที่เกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา มาตรฐานแรงงาน กฎหมายด้านสิ่งแวดล้อม และกลไกแก้ไขข้อพิพาทระหว่างรัฐบาลและนักลงทุนต่างชาติ เป็นต้น ปัจจุบันมีประเทศสมาชิกเข้าร่วมจำนวน 12 ประเทศ ได้แก่ สหรัฐฯ ญี่ปุ่น แคนาดา ชิลี เม็กซิโกเปรู ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ สิงคโปร์ มาเลเซีย บรูไน และเวียดนาม คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 ของจีดีพีโลก ทำให้ TPP กลายเป็นข้อตกลงเขตการค้าเสรีที่ใหญ่ที่สุดของโลก

ในช่วงต้นปี 2560 สหรัฐฯ ซึ่งเป็นประเทศหลักในการดำเนินการจัดทำข้อตกลง TPP ได้มีการทบทวนข้อตกลง TPP เนื่องจากรัฐบาลชุดใหม่มองว่าข้อตกลงดังกล่าวอาจส่งผลให้สหรัฐฯ ต้องประสบภาวะการขาดดุลทางการค้าเพิ่มมากขึ้น จึงขอทบทวนรายละเอียดของข้อตกลงดังกล่าว ส่งผลให้การเจรจาข้อตกลงดังกล่าวเลื่อนออกไปอย่างไม่มีกำหนด การศึกษาโครงการนี้จึงมิได้นำกรอบข้อตกลงดังกล่าวเข้ามารวมไว้ในการศึกษา

ในเบื้องต้น โครงการนี้ได้ทำการประเมินผลกระทบของ TPP ที่อาจมีต่อไทยที่สำคัญๆ มีดังนี้

1. การลดภาษีการนำเข้าเครื่องนุ่งห่มจากประเทศ TPP ที่จะเป็นผลดีต่อบริษัทข้ามชาติหลายแห่งในการส่งสินค้ากลับประเทศหลังจากได้ย้ายฐานการผลิตออกไปยังประเทศกำลังพัฒนาอื่นๆ อย่างเวียดนามและเม็กซิโกเพื่อลดต้นทุนการผลิต

2. ในกรณีที่ไทยไม่ได้เข้าเป็นสมาชิก TPP คาดว่า อาจจะทำให้ไทยสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน ทั้งในด้านการส่งออกและด้านการดึงดูดนักลงทุนจากต่างชาติให้แก่สมาชิกใน TPP โดยผลกระทบต่อภาคการส่งออกนั้น ไทยมีสัดส่วนการส่งออกไปยังประเทศสมาชิกใน TPP ประมาณร้อยละ 40 ของการส่งออกทั้งหมด อย่างไรก็ตาม ไทยได้มีการทำข้อตกลงเขตการค้าเสรี (FTA) กับประเทศในกลุ่ม TPP แล้ว 9 ประเทศยกเว้น สหรัฐฯ แคนาดา และเม็กซิโก ซึ่งการส่งออกของไทยไปยังสหรัฐฯ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 ของการส่งออกทั้งหมดของไทย ขณะที่ แคนาดาและเม็กซิโก มีสัดส่วนการส่งออกอยู่ที่ร้อยละ 1.6 และร้อยละ 0.001 ตามลำดับ ดังนั้น อุตสาหกรรมที่จะเสียผลประโยชน์ คือ อุตสาหกรรมที่พึ่งพาการส่งออกไปตลาดสหรัฐฯ อาทิ อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องนุ่งห่ม อาหารทะเลแปรรูปและผลไม้แปรรูป เป็นต้น นอกจากนี้ สินค้าส่งออกเหล่านี้ของไทยยังมีคู่แข่งสำคัญเป็นมาเลเซียและเวียดนาม

3. เมื่อพิจารณาจากประเทศที่เข้าร่วมข้อตกลง TPP ทั้ง 12 ประเทศ มีเพียง 3 ประเทศที่ไทยยังไม่ได้จัดทำข้อตกลงการค้าเสรี (FTA) คือ สหรัฐฯ แคนาดา และเม็กซิโก ซึ่งมีมูลค่าการค้ารวมกันเพียงร้อยละ 10 ของมูลค่าการค้ารวมของไทย และในจำนวนนี้เป็นการค้ากับสหรัฐฯ ร้อยละ 8 ประโยชน์จากการลดภาษีจึงอาจมีไม่มาก เพราะสหรัฐฯ เก็บภาษีนำเข้าค่อนข้างต่ำอยู่แล้ว เฉลี่ยเพียงร้อยละ 1.4 ประโยชน์จากการลงทุน

ที่เพิ่มขึ้นคาดว่าจะมีเพียง 4 อุตสาหกรรม ได้แก่ อิเล็กทรอนิกส์ ยานยนต์ เครื่องจักร และยาง เพราะเป็นอุตสาหกรรมที่ไทยส่งออกไปสหรัฐฯ มาก จึงมีโอกาสที่นักลงทุนจะมาตั้งฐานการผลิตเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม เงินลงทุนจากต่างประเทศของทั้ง 4 อุตสาหกรรมนี้ คิดเป็นเพียงร้อยละ 25 ของ FDI ทั้งหมดเท่านั้น

ฉะนั้น เมื่อพิจารณาจากเหตุผลข้างต้น คาดว่าไทยจะได้ประโยชน์จากข้อตกลงดังกล่าว 2 ประการ คือ การเปิดตลาดการค้าและการลงทุนจากต่างประเทศ แต่ประโยชน์จากการเปิดตลาดการค้าอาจมีไม่มาก เมื่อเทียบกับการเข้ามาลงทุนของนักลงทุนต่างชาติ

#### 4.6 นโยบายภาครัฐที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรมสิ่งทอ

1. กระทรวงอุตสาหกรรม โดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม อยู่ระหว่างการดำเนินโครงการศึกษาการเชื่อมโยงคลัสเตอร์อุตสาหกรรมแฟชั่นไทยกับระบบการผลิตการตลาด และการลงทุนในภูมิภาคอาเซียนและโครงการพัฒนาระบบฐานข้อมูลเชิงลึกอุตสาหกรรมแฟชั่น ผลที่คาดว่าจะได้รับการดำเนินโครงการดังกล่าว คือ มีข้อมูลเชิงลึก มีรูปแบบการพัฒนาระบบ แผนที่เครือข่าย (Cluster Mapping) เพื่อเชื่อมโยงคลัสเตอร์แฟชั่น (Fashion Cluster) กับระบบการผลิตการตลาด และการลงทุนในภูมิภาคอาเซียน เพื่อเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันในตลาดโลก และส่งเสริมการขยายตัวของภาคธุรกิจแฟชั่นไทยไปยังภูมิภาคได้อย่างมั่นคง

2. คณะรัฐมนตรีได้มีมติเมื่อวันที่ 22 กันยายน 2558 เห็นชอบกับ "นโยบายการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษในรูปแบบคลัสเตอร์" ของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่จะทำให้เกิดการเชื่อมโยงห่วงโซ่การผลิตตลอดทั้งกระบวนการ โดยอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มเป็นหนึ่งในหลายๆ คลัสเตอร์ที่จะได้รับสิทธิพิเศษ ทั้งรูปแบบภาษีและที่มิใช่ภาษี อาทิ ลดภาษีเงินได้นิติบุคคล 3-8 ปี และลดหย่อนภาษีร้อยละ 50 เพิ่มอีก 5 ปี และยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักร ทั้งนี้ กระทรวงอุตสาหกรรมอยู่ระหว่างดำเนินการเสนอมาตรการสนับสนุนและกิจการเป้าหมายคลัสเตอร์สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ตามประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนร่วมกับภาคเอกชน

3. กระทรวงอุตสาหกรรมร่วมกับสถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ จัดทำยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย โดยมีเป้าหมายยกระดับอุตสาหกรรมแฟชั่นไทยสู่การเป็นศูนย์กลาง

การออกแบบแฟชั่นสิ่งทอในปี 2564 และสร้างแบรนด์ไทยระดับโลก ปี 2573 ผ่านแผนแม่บทการพัฒนาอุตสาหกรรม 3 ระยะ คือ

ระยะที่ 1 ในปี 2559 จัดตั้งให้ไทยเป็นศูนย์กลางของภูมิภาคด้านการค้า การจัดหาสิ่งทอแฟชั่น (Sourcing and Trade from Thailand) เป็นการขยายขอบเขตอุตสาหกรรมผู้ประกอบการระดับภูมิภาค (ASEAN Business) เพื่อลดอุปสรรคทางการค้าให้ไทยเป็นศูนย์กลางการทำธุรกิจของอาเซียน

ระยะที่ 2 จัดตั้งให้ไทยเป็นศูนย์รวมการออกแบบ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ของแบรนด์ระดับโลก (Design and Development Solution for International Brands) เนื่องจากมีความพร้อมในด้านสาธารณูปโภค และบุคลากรที่เหมาะสมในการตั้งเป็นสำนักงานใหญ่และสำนักงานภูมิภาค ตลอดจนมีการจัดจำหน่ายสินค้าต่าง ๆ ผ่านไทยไปยังภูมิภาคเอเชีย อาเซียน และเอเชียใต้

ระยะที่ 3 ปี 2573 ผลักดันให้ไทยเป็นผู้นำวัฒนธรรมแฟชั่น และการออกแบบสิ่งทอของโลก (Global Fashion Culture Influence) โดยการนำทุนวัฒนธรรมร่วมสมัยที่มีความเข้มแข็ง บูรณาการร่วมกับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ ยังมีการกำหนดตำแหน่งการตลาดของอุตสาหกรรมสิ่งทอและแฟชั่น ไทย ผ่านแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาทั้ง 4 ด้าน ดังนี้

1. การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการให้เข้มแข็งและยั่งยืน ยกกระดับห่วงโซ่อุปทานสู่การออกแบบด้วยเทคโนโลยีและความคิดสร้างสรรค์ทั้งระบบ อาทิ การพัฒนาผู้ประกอบการ จัดตั้งกองทุนปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีและทักษะ ขยายระบบงานในธุรกิจ ฯลฯ

2. การพัฒนาความสามารถในการตอบสนองตลาดของห่วงโซ่อุปทานที่ขยายสู่ภูมิภาค ขับเคลื่อนด้วยองค์ความรู้และความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ อาทิ การประกาศพื้นที่ Fashion Industry Zone พัฒนาเขตเศรษฐกิจแฟชั่นครบวงจรที่มีศักยภาพในการเชื่อมโยงกับแหล่งผลิตของภูมิภาค ฯลฯ

3. การพัฒนาตำแหน่งทางการตลาด สร้างเวทีการออกแบบและการค้าระดับโลกในประเทศไทย โดยใช้ความช่วยเหลือทางด้านวิชาการนำการค้าการลงทุน การผลักดันมาตรฐานผลิตภัณฑ์สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทยเป็นมาตรฐานอ้างอิงระดับภูมิภาค บูรณาการทุนวัฒนธรรมร่วมสมัยด้านแฟชั่นและสิ่งทอ กับผลิตภัณฑ์และบริการวัฒนธรรมที่เกี่ยวข้อง อาทิ อาหาร กีฬา ภาพยนตร์ และอื่นๆ ไปยังประเทศในอาเซียน รวมถึงจัดตั้งให้มีงานแสดงสินค้าที่สำคัญของโลกในไทย (World Class Market Place)

4. การยกระดับโครงสร้างทุนมนุษย์ การพัฒนาบุคลากรที่มีทักษะหลากหลายด้านความคิดสร้างสรรค์และเทคโนโลยี โดยการส่งเสริมทุนวิจัยร่วมกับสถาบันการศึกษาและอุตสาหกรรม พัฒนาผู้บริการระดับกลางและการบริหารงานอย่างมืออาชีพ รวมถึงสร้างภาพลักษณ์ของอุตสาหกรรมที่ดีแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องและบุคลากรในอนาคต โดยการส่งเสริมบุคลากรต้นแบบในอุตสาหกรรมให้เป็นที่ยอมรับ

- บทบาทและเป้าหมายของ สวทช. ในคลัสเตอร์สิ่งทอ

สวทช. ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการวิจัยและพัฒนาสิ่งทอ โดยในช่วง 5 ปี (2550-2554) มีเป้าหมายที่จะพัฒนา เทคโนโลยีเส้นใยสังเคราะห์ผสม (bi-component fiber) เทคโนโลยีการเคลือบในระดับนาโน (nano-coating) และเทคโนโลยีการหุ้มแคปซูลนาโน (nano-encapsulation) ในการผลิตสิ่งทอที่มีสมบัติเฉพาะทาง (functional and technical textiles) ตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ เพื่อยกระดับขีดความสามารถของอุตสาหกรรมสิ่งทอให้สูงขึ้น และกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

การพัฒนาจะมุ่งผลิตภัณฑ์สิ่งทอเฉพาะทาง โดยเน้นการพัฒนาสิ่งทอต้นน้ำ เช่น พัฒนาสิ่งทออัจฉริยะ (smart textiles) ให้มีคุณสมบัติแห้งเร็ว พัฒนาเส้นใยที่ดูดซับน้ำได้ดี เบา เหนียวทนต่อแรงดึงสูง รวมทั้งสามารถยืดอายุคุณสมบัติพิเศษ เช่น สมบัติการกันน้ำ และกันเชื้อแบคทีเรียให้นานขึ้น เพื่อที่จะสามารถนำไปพัฒนาและประยุกต์ใช้ในสิ่งทอเทคนิคต่างๆ เช่น สิ่งทอการกีฬา สิ่งทอยานยนต์ และสิ่งทอการแพทย์ เป็นต้น โดยอาศัยเทคโนโลยีการเคลือบในระดับนาโน เทคโนโลยีการหุ้มแคปซูลนาโน รวมถึงการพัฒนาเทคโนโลยีการเชื่อมสี่เหลี่ยมด้วย

อย่างไรก็ดี การพัฒนาเทคโนโลยีสิ่งทอในระดับต้นน้ำ ต้องเริ่มตั้งแต่การพัฒนาวัตถุดิบ (เม็ดพลาสติก) เพื่อจะได้เส้นใยสังเคราะห์ที่มีคุณภาพสูง สวทช. ได้ตระหนักถึงความสำคัญดังกล่าว จึงได้ริเริ่มให้มีโครงการจัดตั้งเครือข่ายวิจัยความร่วมมือสิ่งทอ (Textiles Collaborative Research Consortium: TCRC) ที่ครบวงจร โดยเริ่มตั้งแต่การวิจัยและพัฒนาเม็ดพลาสติกผสมอนุภาคนาโน (nano-composite master batch) และขึ้นรูปเป็นเส้นใยสังเคราะห์ผสม (bi-component fiber) โดยอาศัยโรงงานต้นแบบเส้นใยสังเคราะห์ผสม (bi-component fiber pilot plant) เป็นฐานการผลิตนวัตกรรมต้นแบบ (pilot scale prototypes) เพื่อขยายผลสู่ระดับอุตสาหกรรมต่อไป

#### 4.7 ข้อเสนอแนะกลยุทธ์การลงทุนในต่างประเทศ

การลงทุนในต่างประเทศของผู้ประกอบการไทย แม้ว่าจะในระยะแรก ยังคงกระจุกตัวอยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มเป็นหลัก เนื่องจากเป็นกลุ่มที่ได้รับผลกระทบค่อนข้างมาก และสามารถเคลื่อนตัวได้ค่อนข้างง่าย จึงมีแนวโน้มที่จะย้ายฐานออกไปลงทุนในต่างประเทศ หรือเขตเศรษฐกิจพิเศษที่อยู่บริเวณชายแดนมากขึ้น ขณะที่ อุตสาหกรรมสิ่งทอที่ต้องใช้เทคโนโลยีและบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญค่อนข้างมาก จึงทำให้อาจจะดูเสมือนว่ายังไม่ได้เคลื่อนตัวออกสู่ต่างประเทศมากเท่าที่ควรในระยะแรก แต่คาดว่าในอนาคต เมื่อปัจจัยต่างๆ มีความพร้อมมากขึ้น ได้แก่ 1) การเดินทางขนส่งระหว่างประเทศ 2) แรงงานของกัมพูชาและ สปป.ลาว มีการพัฒนาทักษะฝีมือมากขึ้น และ 3) ขนาดการผลิตของโรงงานในกัมพูชาและ สปป.ลาว มีการขยายตัวมากขึ้น จนถึงระดับที่มีการประหยัดจากขนาดในการจัดตั้งกระบวนการต้นน้ำ ซึ่งเป็นขั้นตอนที่ต้องอาศัยการลงทุนจำนวนมากและใช้บุคลากรที่มีทักษะฝีมือดีและใช้เทคโนโลยีค่อนข้างสูงในการผลิตนั้น ก็อาจมีความเป็นไปได้ที่ผู้ประกอบการไทยที่เข้าไปลงทุนในกัมพูชาและ สปป.ลาว จะมีการจัดตั้งกระบวนการผลิตช่วงต้นน้ำ อาทิ ปั่นด้าย ทอผ้าฝ้าย และฟอกย้อม เป็นต้นเพิ่มเติมเข้าไปกับกระบวนการปลายน้ำ (การตัดเย็บ) ที่มีอยู่เดิม เพื่อให้เกิดกระบวนการผลิตที่มีความสมบูรณ์และครบวงจรมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการมีความได้เปรียบด้านการผลิตและต้นทุนมากขึ้น และยังช่วยเพิ่มศักยภาพด้านการแข่งขันให้ดียิ่งขึ้น

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการ ได้แก่ 1) ผู้ประกอบการควรเดินทางไปศึกษาดูงานด้วยตนเองอย่างน้อย 1 ครั้ง โดยอาจเดินทางไปในลักษณะกลุ่ม (หลายบริษัท) หรือเดินทางร่วมกับสมาคมอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม จะช่วยให้ได้รับความสนใจและความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐของประเทศที่จะไปลงทุนมากขึ้น 2) ควรรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับขั้นตอนการลงทุนในประเทศปลายทางให้มากที่สุด เพื่อสอบถามความถูกต้อง และควรหาที่ปรึกษาที่มีการติดต่อหรืออยู่อาศัยในประเทศปลายทางมาเป็นเวลานาน

ข้อเสนอแนะสำหรับภาครัฐ ได้แก่ 1) การจัดทำข้อมูลที่จำเป็นเพื่อส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศที่เป็นปัจจุบันและมีความแม่นยำ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลไปใช้งานได้อย่างแท้จริง ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาและต้นทุนในการรวบรวมข้อมูลที่จำเป็นต่อการออกไปลงทุนในต่างประเทศ 2) การสนับสนุนด้านการเงินและภาษีเพื่อส่งเสริมและจูงใจให้ผู้ประกอบการไทยออกไปลงทุนในต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น อาทิ การหักภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับเงินลงทุนในต่างประเทศ และการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำเพื่อ

สนับสนุนการลงทุนในประเทศปลายทาง ซึ่งเป็นกลุ่มประเทศเป้าหมายที่ภาครัฐต้องการส่งเสริมการลงทุน  
ในต่างประเทศ เป็นต้น

## บทที่ 5

### ผลการวิเคราะห์การลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย

จากการศึกษาถึงสถานการณ์ สภาพแวดล้อมและการแข่งขันในอุตสาหกรรมสิ่งทอของประเทศไทย รวมทั้งแนวคิดการเคลื่อนย้ายการลงทุนระหว่างประเทศ โดยพิจารณาจากห่วงโซ่อุปทาน โลกและห่วงโซ่มูลค่าของอาเซียน กับขีดความสามารถในการแข่งขันกับการลงทุนระหว่างประเทศของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยในอาเซียน รวมทั้งบทบาทของนโยบายภาครัฐในการส่งเสริมการแข่งขันของอุตสาหกรรม สามารถสรุปแนวทางในการลงทุนทางตรงระหว่างประเทศขาออกของอุตสาหกรรมสิ่งทอ ได้ดังต่อไปนี้

#### 5.1 การวิเคราะห์ SWOT อุตสาหกรรมสิ่งทอไทย<sup>1</sup>

จากการวิเคราะห์ถึง SWOT ของอุตสาหกรรมสิ่งทอ โดยพิจารณาตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทานตั้งแต่ อุตสาหกรรมต้นน้ำ อุตสาหกรรมกลางน้ำ และอุตสาหกรรมปลายน้ำ ได้ข้อสรุปเบื้องต้นดังที่จะกล่าวต่อไปนี้ และเมื่อพิจารณาประกอบกับข้อมูลจากการศึกษาในส่วนอื่นๆของอุตสาหกรรมสิ่งทอที่ได้จากการศึกษาที่ผ่านมาในบทอื่นๆ ก็จะทำให้สามารถประเมินแนวทางและกลยุทธ์ในการสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งทอได้

---

<sup>1</sup> การวิเคราะห์ SWOT ในโครงการนี้ อ้างอิงจากสถิติและข้อมูลพื้นฐาน รวมทั้งรายงานการศึกษาวิจัยอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ซึ่งหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดนโยบายและวางแผนการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ดำเนินการจัดทำขึ้น อาทิ แผนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมรายสาขา อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม: 2556) รายงานข้อมูลเชิงลึก ฉบับสมบูรณ์ อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในประเทศ CLMV (สถาบันเอเชียศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย: 2557) และรายงานสถานการณ์อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม (สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม: 2558) เป็นต้น

### 1. การวิเคราะห์ SWOT อุตสาหกรรมสิ่งทอต้นน้ำ: อุตสาหกรรมเส้นใย

จุดแข็ง (Strengths)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• โรงงานบางแห่งมีกระบวนการผลิตครบทุกขั้นตอน ทำให้สามารถควบคุมคุณภาพ เวลา ราคา และการออกแบบได้ดี</li> </ul>
จุดอ่อน (Weaknesses)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ต้องปั่นด้ายเป็นจำนวนมาก จึงจะคุ้ม แต่ปัจจุบันนอกจากระยะเวลาสั้นลงแล้ว ปริมาณงานก็น้อยลง ต้นทุนสูงขึ้น และมีงานเข้ามาน้อยลงเรื่อยๆ</li> </ul>
โอกาส (Opportunities)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• เมื่อโรงปั่นมีจำนวนน้อยลงจนถึงจุดหนึ่ง โรงงานที่เหลืออยู่ก็จะมีจำนวนงานเพิ่มขึ้น</li> </ul>
อุปสรรค (Threats)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• นำเข้าเส้นด้ายราคาถูกจากต่างประเทศง่ายกว่า และผู้ใช้สามารถควบคุมเวลาและคุณภาพได้ดีกว่า</li> <li>• ลูกคามีกำหนดเวลาสั้นลงตามเทรนด์และฤดูกาล (6-8 สัปดาห์) ถ้าเป็น speed order 3 สัปดาห์ โรงทอจึงนิยมซื้อเส้นด้ายเข้ามามากกว่า</li> <li>• คนดิไซน์และคนปั่นเป็นคนละกลุ่มกันความต้องการของลูกค้าเร็วขึ้นทำให้มีเวลาที่ใช้ (ทั้งกระบวนการ) ไม่ทันกับงาน โรงปั่นจึงต้องคาดว่าจะต้องใช้เส้นด้ายอะไรบ้าง จึงต้องเก็บสต็อกเป็นเส้นด้ายค่อนข้างมาก ก็มีต้นทุนสูงขึ้น</li> <li>• ราคาเส้นใย (ด้าย) ไม่มีความแน่นอน เนื่องจากการเก็งกำไร</li> </ul>

ที่มา : สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

### 2. การวิเคราะห์ SWOT อุตสาหกรรมสิ่งทอกลางน้ำ: อุตสาหกรรมทอผ้า

จุดแข็ง (Strengths)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การใช้เทคโนโลยีและแรงงานควบคู่กันทำได้ดี และมีประสบการณ์มากกว่า 30 ปี</li> <li>• โรงทอหลายแห่งที่มีคุณภาพสูงสามารถผลิตงานที่มีลูกเล่นค่อนข้างหลากหลาย ทั้งในแง่ของเนื้อผ้าและลวดลายในการทอ ขณะที่เงินนิยมทอเพียงไม่กี่ลาย</li> </ul>
จุดอ่อน (Weaknesses)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ขาดแรงงานฝีมือ โรงทอห้องแถว ไม่อาจแข่งกับสินค้าจีนได้ (ต้องรับทองานจำนวนมาก ราคา 8-30 บาท/ก.) แต่โรงทอที่เป็นระบบหรือ โรงทอขนาดใหญ่ (ค่าจ้างสูงขึ้น 20-30 บาท/ก.) ต้องใช้ช่างฝีมือตั้งเครื่อง ช่างฝีมือก็จะ</li> </ul>

	ไปกระจุกอยู่กับบริษัทใหญ่ โรงงานห้องแถวก็ขาดช่วงฝีมือ
โอกาส (Opportunities)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ไทยและอาเซียนยังคงเป็นฐานการผลิตที่สำคัญแห่งหนึ่งของโลก</li> <li>โรงทอห้องแถวจะอยู่ได้ต้องมีหน้าร้านของตนเอง ควบคุมคุณภาพได้เอง ซึ่งด้วยราคาถูกจากจีนหรือไต้หวัน ทำให้ต้นทุนรวมถูกกว่าอยู่เดี่ยวๆ (รวมหลายๆ ขั้นตอนเข้าด้วยกัน)</li> </ul>
อุปสรรค (Threats)	<ul style="list-style-type: none"> <li>การนำเข้าผ้าดิบมีราคาต่ำกว่าการจ้างทอในประเทศ</li> <li>ขาดการบริหารที่ดี โรงงานหลายแห่งต้องการรับงานที่มีคุณภาพสูง แต่เครื่องไม่ดี มีข้อเสียมาก ต้นทุนสูง</li> <li>ลูกค้ามีกลุ่มของตนเอง หากโรงทอไม่ได้อยู่ในกลุ่มก็จะไม่ได้งาน</li> </ul>

ที่มา : สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

### 3. การวิเคราะห์ SWOT อุตสาหกรรมสิ่งทอกลางน้ำ: อุตสาหกรรมผ้าข้อม (พิมพ์ และตกแต่งสำเร็จ)

จุดแข็ง (Strengths)	<ul style="list-style-type: none"> <li>เป็นขั้นตอนที่ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าในระดับปานกลาง</li> <li>ใช้เครื่องจักรในการผลิตเป็นหลักอาศัยเทคโนโลยีสูง</li> </ul>
จุดอ่อน (Weaknesses)	<ul style="list-style-type: none"> <li>บางขั้นตอนใช้น้ำมาก ทำให้เกิดปัญหาสิ่งแวดล้อม (ต้นทุนบำบัดน้ำสูง)</li> <li>ขาดแคลนบุคลากร มีผู้จบการศึกษาด้านสิ่งทอค่อนข้างน้อย</li> <li>ขาดการวิจัยและพัฒนาด้านเทคนิค</li> <li>แนวความคิดบริหารจัดการของโรงงานขนาดกลางและเล็กยังไม่เปลี่ยนแปลง</li> <li>การทุจริตด้านการจัดซื้อวัตถุดิบ</li> </ul>
โอกาส (Opportunities)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ภูมิศาสตร์ที่ดีและการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ทำให้การส่งสินค้าไปตัดเย็บทำได้รวดเร็วมาก</li> <li>มีอุตสาหกรรมปลายน้ำที่เข้มแข็ง สามารถควบคุมคุณภาพจนถึงการตัดเย็บ</li> <li>ถ้าโรงโหนดมีโรงทอ ข้อม การ์เมนต์ ก็จะมีลูกค้ามาลงออเดอร์</li> </ul>
อุปสรรค (Threats)	<ul style="list-style-type: none"> <li>ธนาคารมองว่าเป็นอุตสาหกรรม sunset จึงไม่ปล่อยสินเชื่อ</li> <li>ราคารับจ้างไม่เปลี่ยน (มีแต่ลดลง ตัดราคาตัวเอง) แต่ราคาวัตถุดิบขึ้นหมด</li> <li>เทคนิคการผลิตไม่ดี (reproduction)</li> <li>(สีไม่ดี แรงงานไม่ดี ฯ) คุณภาพไม่นิ่ง</li> <li>ความไม่ชัดเจนของ กม.สิ่งแวดล้อม เมื่อโดนฟ้องจากชุมชน ต้องปิดกิจการ</li> </ul>

ที่มา : สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

#### 4. การวิเคราะห์ SWOT อุตสาหกรรมสิ่งทอปลายน้ำ: อุตสาหกรรมตัดเย็บ

จุดแข็ง (Strengths)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ฝีมือการตัดเย็บของแรงงานไทยค่อนข้างดี และได้รับการยอมรับจากต่างชาติ</li> <li>• มีการควบคุมคุณภาพที่ดีและส่งมอบสินค้าตามกำหนดเวลา</li> <li>• เครือข่ายอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยมีความเข้มแข็ง และร่วมมือกันเป็นอย่างดี</li> </ul>
จุดอ่อน (Weaknesses)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ใช้แรงงานอย่างเข้มข้น และค่าแรงมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น</li> <li>• การใช้แรงงานต่างด้าวมาก ทำให้มีปัญหาค่าการพัฒนาทักษะฝีมือแรงงาน</li> <li>• ขาดการพัฒนาแบรนด์ของตนเอง</li> </ul>
โอกาส (Opportunities)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ต้นทุนค่าแรงของต่างประเทศมีแนวโน้มสูงขึ้นมากกว่าของไทย (จีน)</li> <li>• การส่งเสริมเขตเศรษฐกิจพิเศษ (ชายแดน) ของรัฐบาล</li> <li>• การเข้าสู่ตลาดการค้าและการลงทุนของประเทศ CLMV</li> <li>• การค้าออนไลน์ (e-commerce)</li> </ul>
อุปสรรค (Threats)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• การนำเข้าสินค้าราคาถูกจากต่างประเทศ</li> <li>• ขาดข้อมูลเชิงลึก (ในทางปฏิบัติ) ของประเทศ CLMV</li> <li>• การใช้ NTBs ของประเทศผู้ซื้อ</li> <li>• วงจรชีวิตสินค้าสั้นลง เพราะพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าเปลี่ยนแปลงไปจากอดีตค่อนข้างมาก</li> <li>• ลูกค้ารับรู้ราคาที่แตกต่างจากความเป็นจริง (จากการนำเข้าสินค้าราคาถูก)</li> </ul>

ที่มา : สัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

## 5.2 แนวทางการพัฒนาและสร้างขีดความสามารถทางการแข่งขันอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย

### 5.2.1 แนวทางการพัฒนาและสร้างขีดความสามารถทางการแข่งขัน

1. อุตสาหกรรมสิ่งทอไทย แม้ว่าจะยังมีจุดแข็งในด้านไฮสปีดเครื่องจักรที่สามารถป้อนให้กับโรงงานเสื้อผ้าและเครื่องนุ่งห่ม (ปลายน้ำ) ช่วยให้โรงงานเหล่านั้น ยังสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูง โดยเฉพาะเสื้อผ้า ซึ่งมีสโมสรกีฬาใหญ่ๆ ของโลกหลายแห่งใช้สินค้าของไทย แต่ในอนาคต อุตสาหกรรมสิ่งทอไทย

จำเป็นต้องสร้างความร่วมมือกับอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มให้มากขึ้น เพราะปลายน้ำจะมีความเข้าใจความต้องการของผู้บริโภค (ระดับโลก) มากกว่า

2. เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ แล้ว อาทิ การแข่งขัน ต้นทุนค่าแรงงานและวัตถุดิบ และพฤติกรรมผู้บริโภค รวมทั้งภูมิศาสตร์เศรษฐกิจของโลก อาจกล่าวได้ว่า อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย ไม่ควรแข่งขันกับประเทศอื่นๆ ได้โดยการผลิตสินค้าพื้นฐาน หรือสินค้าที่มีมูลค่าต่ำ แต่จำเป็นต้องมีการปรับปรุงเครื่องมือเครื่องจักรและกระบวนการผลิต และพัฒนาบุคลากร เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูง สินค้าที่มีการออกแบบที่ดี หรือสินค้าที่มีคุณสมบัติเฉพาะ (Functional textile) ได้มากขึ้น

3. การสนับสนุนการออกไปลงทุนในต่างประเทศของภาคอุตสาหกรรม ภาครัฐ โดยเฉพาะ BOI ควรมีการจัดตั้งศูนย์ข้อมูลเชิงลึก ในรูปแบบเดียวกับองค์การส่งเสริมการค้าต่างประเทศของญี่ปุ่น หรือ JETRO ที่ช่วยให้ผู้ประกอบการมีความเข้าใจข้อมูลและขั้นตอนการปฏิบัติต่างๆ ในการเข้าไปลงทุนในต่างประเทศ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้งานหรือปฏิบัติได้จริง (ตั้งแต่ออกนอกประเทศครั้งแรก จนเริ่มดำเนินการผลิต)

4. ในอนาคต ผู้ซื้อในต่างประเทศ จะเน้นเรื่องนวัตกรรมและการพัฒนาสินค้ามากขึ้น เน้นเรื่องการออกแบบและวัตถุดิบที่มีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ ทำให้อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทย จำเป็นต้องเตรียมความพร้อมในเรื่องนี้ให้มากขึ้น อุตสาหกรรมที่ทำหน้าที่เพียงแค่รับจ้างผลิตตามคำสั่งซื้อเท่านั้น อาจจะไม่สามารถจูงใจลูกค้าให้ส่งคำสั่งซื้อหรือเข้ามาเป็นพันธมิตรได้ ขณะที่ พฤติกรรมผู้บริโภคก็มีการเปลี่ยนแปลงรวดเร็วมากขึ้น เริ่มให้ความสำคัญกับเรื่องสิ่งแวดล้อมและสิทธิมนุษยชนมากขึ้น เพราะผู้ซื้อต้องการสินค้าที่มีลักษณะดังกล่าวเพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับแบรนด์ของตนเองสอดคล้องกับแนวโน้มของโลก หากโรงงานไม่สามารถแสดงให้เห็นเรื่องของการวิจัยและพัฒนาสินค้า ทั้งต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ได้อย่างชัดเจน ก็อาจจะไม่ได้รับคำสั่งซื้อ

5. อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มของไทย ควรให้ความสำคัญกับการสร้างมูลค่าเพิ่มในสินค้าให้มากขึ้น อาทิ การออกแบบ และการบริหารจัดการ เป็นต้น และพัฒนาภาพลักษณ์ของแบรนด์สินค้าไทยให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้บริโภคประเทศต่างๆ มากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ CLMV ที่มีความนิยมสินค้าไทยค่อนข้างมาก แต่หากไม่สามารถพัฒนาการออกแบบและสร้างความแตกต่างให้สอดคล้องกับวัฒนธรรมของผู้ซื้อได้ ก็อาจจะเสียตลาดให้กับผู้ผลิตจากจีนที่มีต้นทุนต่ำกว่า และเริ่มมีการพัฒนาเทคโนโลยีดีขึ้นอย่างมาก

6. ผู้ผลิตของไทย ควรก้าวไปสู่การใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศและเครื่องจักรอัตโนมัติเข้ามาช่วยในกระบวนการผลิตให้มากขึ้น ตามแนวคิด “อุตสาหกรรม 4.0” คือ การใช้เทคโนโลยีการผลิต

โดยเฉพาะระบบอัตโนมัติ ผสมผสานร่วมกับเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยเพิ่มศักยภาพในกระบวนการผลิต เนื่องจากค่าจ้างแรงงานมีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งในและต่างประเทศ รวมทั้งวงจรชีวิตสินค้า (Product life cycle) มีแนวโน้มลดลงเรื่อยๆ การปรับเปลี่ยนการออกแบบไปจนถึงกระบวนการผลิต ให้สามารถรองรับกับความต้องการและการออกแบบที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว จะช่วยเพิ่มความสามารถทางการแข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทยได้มากขึ้น นอกจากนี้ ควรมีการพัฒนากระบวนการบริหารจัดการให้มีความทันสมัยมากขึ้น โดยการนำเครื่องมือสมัยใหม่ทางการบริหารเข้ามาใช้ในบริษัทต่างๆ ให้มากขึ้น โดยเฉพาะ SMEs เพราะปัจจุบันเป็นกลุ่มที่ยังมีปัญหาดังในด้านโครงสร้างการผลิตและการบริหารจัดการ

มาตรการส่งเสริมด้านนวัตกรรมของภาครัฐในปัจจุบัน เน้นไปที่ระดับห้องปฏิบัติการ (Lab scale) มากกว่านวัตกรรมเชิงพาณิชย์ หรือแม้แต่ในระดับ Pilot plant ก็ยังไม่ได้มีมาตรการสนับสนุนเท่าที่ควร หรือแม้แต่ค่าลิขสิทธิ์หรือสิทธิบัตรงานวิจัยของสถาบันการศึกษา/หน่วยงานวิจัยหลายแห่ง ก็ทำให้ผู้ประกอบการที่ต้องการนำมาใช้มีต้นทุนทรัพย์สินทางปัญญาสูงจนไม่กล้าที่จะนำมาใช้ผลิตในเชิงพาณิชย์ แนวคิดในเรื่องนี้ ควรจะเป็น “หิ้งสู่กะบะ” มากกว่า “หิ้งสู่ห้าง” คือ ทำให้ค่าลิขสิทธิ์ มีต้นทุนต่ำที่สุด หรือไม่มีเลย เพื่อให้ผู้ประกอบการกล้าที่จะนำไปใช้ หรือมีระยะเวลาที่ปลอดจากค่าลิขสิทธิ์ เหล่านี้พอที่จะให้สินค้าเหล่านั้นมีโอกาสเติบโตและขายตัวเองได้ในตลาด แล้วจึงค่อยดำเนินการเก็บค่าลิขสิทธิ์ในภายหลัง

7. สร้างความเข้มแข็งให้กับพันธมิตรทุกกลุ่มในขั้นตอนต่างๆ ของกระบวนการผลิต ทั้งในส่วนของอุตสาหกรรมสิ่งทอและอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม หรือผู้ผลิตในระดับต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ รวมทั้งหน่วยงานสนับสนุนต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน หรือในอีกแง่หนึ่งไทยควรสร้างคลัสเตอร์สิ่งทอให้มีความเข้มแข็งมากขึ้น ซึ่งการสร้างคลัสเตอร์ที่ประสบความสำเร็จ ขั้นตอนต่างๆ ของภาคอุตสาหกรรมในประเทศต้องเชื่อมต่อกันให้ได้ การสร้างคลัสเตอร์เป็นเรื่องของความร่วมมือในภาคอุตสาหกรรม มากกว่าการซื้อขายนสินค้าเพียงอย่างเดียว เป็นเรื่องของการแลกเปลี่ยนข้อมูลและความชำนาญทางการผลิต เมื่อภายในประเทศต่อเชื่อมได้แล้ว การไปต่อเชื่อมกับต่างประเทศ หรือ global supply chain ก็จะทำให้ง่ายขึ้น แต่หากภายในประเทศยังไม่สามารถต่อเชื่อมกันได้แล้ว การที่จะกระโดดไปต่อเชื่อมกับต่างประเทศเลยก็เป็นเรื่องยาก (ตกม้าตาย) ยกเว้นบางโรงงานที่มีการพัฒนาความสามารถทางการผลิตและบริการต่างๆ อยู่แล้ว ก็สามารถไปเชื่อมต่อกับต่างประเทศได้เลย แต่ก็เป็นเรื่องของแต่ละโรงงาน ซึ่งผู้บริหารมีวิสัยทัศน์ในเรื่องนี้ และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องจนมีความพร้อมที่จะต่อเชื่อมกับต่างประเทศได้

หากตั้งเป้าว่าจะเสื้อแฟชั่น เอาสินค้าเป้าหมายมาเป็นตัวตั้ง แล้วถอยหลัง (backward) มาทำคลัสเตอร์ อาทิ โรงงานเย็บผ้าต้องมีทักษะแบบใด เพื่อให้สามารถเย็บเสื้อผ้าแฟชั่นได้ เป็นต้น เป็นต้น แต่เดิมอาจจะใช้โรงงานอะไรก็ได้ อาทิ โรงงานเย็บกางเกง อาจจะเย็บเสื้อผ้าแฟชั่นได้ เป็นต้น แต่ปัจจุบันไม่สามารถทำเช่นนั้นได้ ต้องมีความเชี่ยวชาญแต่ละด้าน โดยเฉพาะ ฉะนั้น นิยามของคลัสเตอร์ คือ ความเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มคนที่ทำสินค้าเดียวกัน อย่างไรก็ตาม ภาครัฐควรจะต้องเลือกส่งเสริมเป็นเรื่องราว เพราะไม่สามารถทำทุกเรื่องได้พร้อมกัน อาทิ สิ่งทอทางการแพทย์ เป็นต้น การต่อเชื่อมเป็นเรื่องของผลประโยชน์ทางธุรกิจ ไม่ใช่ประเด็นทางเทคนิคเพียงอย่างเดียว ขณะที่ คลัสเตอร์ก็ต้องเกิดขึ้นตามธรรมชาติ แต่ของไทยการต่อเชื่อมระหว่างกลุ่มคนยังมีน้อยเกินไป (แลกเปลี่ยนข้อมูลและความชำนาญ) และภาพใหญ่ก็ยังไม่ได้เชื่อม

การเชื่อมโยงในคลัสเตอร์ต้องเป็นความร่วมมือ แต่ก็ยังต้องมีการซื้อขายสินค้าเช่นกัน อาทิ มาตรฐานอะไรที่ต้องการ เป็นต้น ผู้ซื้อจึงต้องแจ้งผู้ขายล่วงหน้าว่าต้องการมาตรฐานและข้อกำหนดทางเทคนิคอย่างไร ผู้ขายก็จะพิจารณาความต้องการ (requirement) ดังกล่าวว่าจะทำได้หรือไม่ได้ คลัสเตอร์จึงต้องอาศัยความร่วมมือทางทักษะความเชี่ยวชาญและเทคโนโลยีการผลิตเป็นสำคัญ ปัจจุบัน ภาคอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ของไทย ยังไม่มีความสามารถที่จะทำได้เช่นนี้ การไปเชื่อมต่อกับต่างประเทศจึงยังไม่สามารถทำได้ แต่ถ้ามีทักษะความเชี่ยวชาญทางเทคนิคและความสามารถทางเทคโนโลยีก็สามารถไปสอนต่างประเทศหรือสอนในประเทศ (การต่อเชื่อม) ก็ได้ ขณะที่ การสอนซัพพลายเออร์ (backward linkage) เป็นทักษะสำคัญ ซึ่งทักษะตรงนี้ภาคอุตสาหกรรมของไทยยังมีค่อนข้างน้อย อาทิ ความต้องการสินค้าล่วงหน้า (3 เดือน) ส่วนใหญ่ยังไม่มีการแจ้งล่วงหน้า (ความลับทางการตลาด) ถึงเวลาที่สั่งให้ซัพพลายเออร์นำสินค้ามาส่ง จึงกลายเป็นเพียงเรื่องของการซื้อขายเท่านั้น ไม่ใช่เรื่องของการ sourcing ที่ต้องมีการเตรียมตัวล่วงหน้า

8. การเงิน ระบบการเงินการธนาคารของไทยส่วนใหญ่เน้นการสนับสนุนเฉพาะลูกค้ารายใหญ่ แต่ลูกค้าขนาดกลางและเล็กไม่ค่อยได้รับการส่งเสริมเท่าที่ควร อาทิ export insurance ธนาคารให้แต่กับลูกค้ารายใหญ่ หรือการสนับสนุนเงินผู้ดอกเบี้ยร้อยละ 4 ของภาครัฐ แต่ในทางปฏิบัติ ธนาคารพาณิชย์จะมีการแฝงต้นทุนอื่นๆเข้ามาด้วย (อาทิ เงินกู้พ่วงประกัน เป็นต้น) ซึ่งทำให้ต้นทุนเงินกู้สูงขึ้น เป็นต้น นอกจากนี้ด้านการปล่อยสินเชื่อ ปัจจุบัน ธนาคารพาณิชย์ต่างก็พยายามที่จะหลีกเลี่ยงการปล่อยสินเชื่อให้กับอุตสาหกรรมสิ่งทอ เพราะมองว่าเป็นอุตสาหกรรมที่ไม่มีอนาคต (Sunset industry) ขณะที่ บริษัทสิ่งทอหลายแห่ง ยังคงเปิดดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง หากบริษัทเหล่านี้ได้รับการสนับสนุนด้านการเงิน (สินเชื่อ) อย่างต่อเนื่อง คาดว่าจะช่วยสร้างความเข้มแข็งและมั่นคงให้กับอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยต่อไป

9. มาตรฐานสินค้า ภาครัฐควรกำหนดให้มาตรฐานสินค้าสิ่งทอเป็นมาตรฐานบังคับ (Compulsory standard) เพื่อสกัดกั้นสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ (และเพื่อยกระดับการผลิตในประเทศ) อาทิ ผ้าที่ใช้ในสถานประกอบการสาธารณะ (Public place) ควรเป็นผ้ากันไฟ เป็นต้น มีการประชุมเรื่องนี้มาประมาณ 30 ปี แต่ก็ยังไม่บังคับใช้

10. สิ่งแวดล้อม บริษัทต่างๆ จำเป็นต้องมีการลงทุนเพื่อรักษาสິงแวดล้อม อาทิ การบำบัดน้ำเสียของบริษัทประมาณ 20 บาทต่อคิว บริษัทจึงไม่มีน้ำเสียทิ้งออก และใช้หมุนเวียนภายในบริษัท เป็นต้น ภาครัฐควรเข้ามาสนับสนุนการลงทุนสิ่งเหล่านี้ เพื่อให้บริษัทต่างๆ หันมาให้ความสนใจกับการลงทุนและปรับปรุงด้านสิ่งแวดล้อมมากขึ้น และ นอกจากนี้ การจัดซื้อของภาครัฐควรให้ความสำคัญกับบริษัทที่ตั้งใจทำดี โดยการสนับสนุนสินค้าที่ผลิตจากบริษัทเหล่านี้ อาทิ สินค้าที่ภาครัฐจัดซื้อควรมาจากบริษัทที่ได้ฉลากเขียว เป็นต้น หรือการส่งเสริมการตลาดให้กับสินค้าที่มีมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อมหรือที่ผลิตจากบริษัทที่มีมาตรฐานสิ่งแวดล้อม

11. การพัฒนาทักษะฝีมือแรงงาน (Labor productivity) ให้มีมาตรฐานการผลิตที่สูงขึ้น รวมทั้งจำนวนแรงงาน เนื่องจากอุตสาหกรรมสิ่งทอในปัจจุบันมีการขาดแคลนแรงงาน ทั้งที่มีฝีมือและไม่มีฝีมือ โดยเฉพาะแรงงานไทย (และต้องจ้างแรงงานต่างด้าว) การพัฒนาบุคลากรในอุตสาหกรรมนี้จึงทำได้ค่อนข้างยาก หลายๆ บริษัทจึงค่อนข้างกังวลว่าหากช่างฝีมือที่ทำงานอยู่ปัจจุบันไม่ได้ทำงานแล้ว ก็ยังไม่แน่ใจว่าจะหาช่างที่มีฝีมือมาทดแทนการทำงานในตำแหน่งสำคัญๆ ได้หรือไม่ เนื่องจากคนรุ่นใหม่ไม่สนใจการเรียนในสาขาที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสิ่งทอเหมือนแต่ก่อน

นอกจากนี้ ภาครัฐควรสนับสนุนให้มีการจ่ายค่าตอบแทนหรือเงินเดือนตามมาตรฐานฝีมือแรงงานในภาคอุตสาหกรรม เพราะปัจจุบัน หลายบริษัทก็จะจ่ายค่าแรงมากกว่าค่าแรงขั้นต่ำ (300 บาทต่อวัน) อยู่แล้ว การจ่ายค่าตอบแทนตามมาตรฐานฝีมือแรงงาน คาดว่าจะช่วยจูงใจให้คนหันมาสนใจเรียนในสาขาที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสิ่งทอมากขึ้น เพื่อช่วยแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานในปัจจุบัน

12. มาตรการอื่นๆ ที่ภาครัฐควรดำเนินการ ได้แก่ 1) กำหนดสินค้าเป้าหมายและรัฐเข้าไปส่งเสริม 2) ลดกฎระเบียบที่เป็นอุปสรรคทางการค้าและลงทุน อาทิ การฝากขายสินค้าแบบมาตรฐานสากล หรือข้อจำกัดในอุตสาหกรรมฟอกย้อม เป็นต้น 3) การเชื่อมโยงกับสถาบันการศึกษาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสิ่งทอต่างจากทั่วโลก และ 4) การพัฒนานักออกแบบให้มีความสามารถ

## 5.2.2 ปัญหาของอุตสาหกรรมสิ่งทอไทย

อาจต้องแข่งขันกับคู่แข่งในอาเซียน อาทิ อินโดนีเซีย มีจุดเด่นเรื่องคุณภาพในการตัดเย็บ เวียดนาม และกัมพูชา ซึ่งมีแรงงานที่ถูก แต่สินค้าไทยยังคงมีความได้เปรียบในด้านคุณภาพ ฝีมือการตัดเย็บและการดีไซน์ จึงควรเร่งพัฒนาและแก้ไขปัญหอุปสรรคในเบื้องต้น ดังนี้

1. สร้างบุคลากรที่มีความรู้ในด้านสิ่งทอ รวมถึงพัฒนาทักษะแรงงานที่มีฝีมือ ซึ่งขาดแคลนในปัจจุบัน
2. พัฒนาห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) และสร้างห่วงโซ่มูลค่า (Value Chain) ของอุตสาหกรรมให้สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว เพื่อเข้าสู่การแข่งขันได้อย่างแท้จริง
3. สนับสนุนการสร้างนวัตกรรม การวิจัย/พัฒนาและงบประมาณ โดยการกำหนดหน่วยงานรับผิดชอบและสนับสนุนอย่างจริงจัง
4. พัฒนาความรู้ด้านการบริหารจัดการและการลดต้นทุนของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะ SMEs
5. พัฒนาตัวสินค้าให้มีความหลากหลายตามมาตรฐานสากล เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในระดับต่างๆ โดยเปลี่ยนจากการรับจ้างการผลิต เป็นการออกแบบและสร้างแบรนด์ของตนเองคั้งนั้น โอกาส หรือหนทางรอดของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทย โดยเฉพาะกลุ่ม SMEs จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการปรับตัวและเตรียมความพร้อมในทุกๆด้าน เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพและศักยภาพของตนเองให้สามารถแข่งขันและเป็นที่ยอมรับในภูมิภาคอาเซียนและตลาดโลก

## 5.2.3 ยุทธศาสตร์ของอุตสาหกรรมสิ่งทอ

ยุทธศาสตร์ที่สำคัญใน 3 กลุ่มสินค้า กลุ่มแรก คือ สิ่งทอและเทคโนโลยีตัดเย็บที่ล้ที่มีคุณสมบัติพิเศษ ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าที่มีปริมาณขนาดใหญ่ในตลาดและมีอัตราการขยายตัวที่ดี โดยจะสนับสนุนการเพิ่มการออกแบบดีไซน์และเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้น

ส่วนตลาดในเอเชียอย่างอาเซียนและญี่ปุ่น พบว่ายังคงเติบโตเป็นบวกและตลาดสองกลุ่มนี้น่าจะเป็นแรงขับเคลื่อนการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทยในระยะต่อไป โดยตลาดอาเซียนยังเติบโตอีก ขณะที่ตลาดญี่ปุ่นได้รับอานิสงส์จากการที่ญี่ปุ่นลดการพึ่งพาการนำเข้าจากจีน จึงหันมานำเข้าสินค้าจากไทยเพิ่มมากขึ้น

หากมุ่งความสนใจไปที่ประเทศคู่แข่งทางการค้า โดยเฉพาะจากประเทศในภูมิภาคเดียวกันอย่าง กลุ่ม CLMV (กัมพูชา สปป.ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม) ที่มีต้นทุนการผลิตต่ำและยังคงได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าอยู่ ผู้ประกอบการไทยจะได้รับแรงกดดันทางด้านต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น ทั้งราคาสาธารณูปโภคและพลังงาน ตลอดจนการขาดแคลนแรงงาน พิจารณาแล้วผู้ประกอบการแต่ละกลุ่มจะได้รับผลกระทบแตกต่างกันไป ส่วนใหญ่แล้วจะกระทบอย่างมากต่อผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและเล็ก หรือ SMEs (มีจำนวนมากกว่าร้อยละ 85 ของผู้ประกอบการทั้งหมดในอุตสาหกรรม) ที่มีขีดความสามารถในการปรับตัวต่ำกว่า ผู้ประกอบการรายใหญ่ โดยกลุ่มที่คาดว่าจะสามารถอยู่รอดต่อไปได้ ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการที่มีทางออกไปตั้งโรงงานในต่างประเทศเพื่อลดต้นทุน การขยายช่องทางจำหน่ายในต่างประเทศขณะที่กลุ่มที่ต้องยอมรับว่าอยู่รอดได้ยากและจำเป็นต้องเร่งปรับตัวอย่างเร่งด่วน คือ กลุ่มผู้ประกอบการ SMEs ที่ยังรับจ้างผลิตสินค้าที่ต้องแข่งขันด้านราคา ไม่มีศักยภาพในการขยายการลงทุนไปยังต่างประเทศและมีข้อจำกัดในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ซึ่งเป็นกลุ่มที่เสี่ยงต่อการปิดกิจการและจำเป็นต้องได้รับความช่วยเหลืออย่างเร่งด่วน

อย่างไรก็ดี การเข้าไปลงทุนในต่างประเทศสำหรับผู้ประกอบการ SMEs อาจจะไม่ใช่ง่าย เพราะมีต้นทุนการดำเนินงานที่สูงและมีกฎระเบียบที่ยุกยักซับซ้อน ดังนั้น การรวมกลุ่มกัน (Cluster) เข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีสายป่านยาว หรือการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางการค้า ทั้งการเป็นพาร์ทเนอร์ หรือการร่วมทุนกับนักธุรกิจที่เป็นคนท้องถิ่น น่าจะช่วยเพิ่มโอกาสในการหาตลาดรองรับได้ นอกจากนี้ โอกาสในการเจาะตลาดเพื่อนบ้านผ่านการค้าชายแดน ก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ผู้ประกอบการควรเร่งขยายการส่งออกให้เพิ่มมากขึ้น โดยอาศัยความได้เปรียบด้านคุณภาพและระยะทางการขนส่งที่ใกล้

## รายการอ้างอิง

### ภาษาไทย

1. การดี เลียวไพโรจน์ และ ภูมิพร ชธรรมสถิตเดช. แผนส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมรายสาขา อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม. สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. 2556.
2. กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของไทย. 2550.
3. ชูชีพ เอื้อการณ์, สมาน งามสนิท และคณะ. แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยเพื่อการแข่งขันระดับโลก. วารสารบัณฑิตศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์. 8, 1 (มกราคม-เมษายน 2557).
4. มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. โครงการเพิ่มขีดความสามารถภาคอุตสาหกรรมภายใต้ นโยบายเศรษฐกิจระหว่างประเทศของไทย (ระยะที่ 3). สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม. 2555.
5. มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. โครงการเพิ่มขีดความสามารถภาคอุตสาหกรรม ภายใต้ นโยบายเศรษฐกิจระหว่างประเทศของไทย (ระยะที่ 4). สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม. 2556.
6. มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. โครงการเพิ่มขีดความสามารถภาคอุตสาหกรรม ภายใต้ นโยบายเศรษฐกิจระหว่างประเทศของไทย (ระยะที่ 5). สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม. 2557.
7. ไพลิน พลิตวานนท์, นลิน หนูขวัญ และวิรัชญา ประจงการ. Diversity with Proximity: โอกาสและความท้าทายของห่วงโซ่มูลค่าของอาเซียน. FOCUSED AND QUICK (FAQ). 107(2558).
8. สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ. สถิติสิ่งทอไทยปี 2556. 2557.
9. สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ. คลัสเตอร์สิ่งทอ. ฝ่ายบริหารคลัสเตอร์และโปรแกรมวิจัย. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก <http://www.nstda.or.th/cpmo>. 2552.
10. สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. รายงานสถานการณ์อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม เดือน มกราคม-ธันวาคม 2558. 2558.

11. สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. รายงานผลการวิเคราะห์ขีดความสามารถในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC). 2554.
12. สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน. ดัชนีและคู่มือการลงทุนสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว. โครงการส่งเสริมการลงทุนไทยในกัมพูชา สปป.ลาว พม่า เวียดนาม โดย สถาบันเอเชียศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2554.
13. สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน. ดัชนีและคู่มือการลงทุนราชอาณาจักรกัมพูชา. โครงการส่งเสริมการลงทุน ไทยในกัมพูชา สปป.ลาว พม่า เวียดนาม โดย สถาบันเอเชียศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2554.
14. สถาบันเอเชียศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. รายงานข้อมูลเชิงลึก ฉบับสมบูรณ์ อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในประเทศ CLMV. 2557.
15. คณะเทคโนโลยีคหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี. รายงานโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์สิ่งทอไทยเพื่อสนองตอบผู้ผลิตในประเทศและสมาชิกเขตการค้าเสรีอาเซียน. 2551.

#### ภาษาอังกฤษ

1. EuroCham Cambodia for the Italian Trade Commission. Market Study: The Textile Industry in Cambodia. Italian Trade Agency. 2014.
2. Gereffi, G. International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain. Journal of International Economics. 48(1). 1999.
3. McKinsey Productivity Sciences Center. Understanding ASEAN : The manufacturing opportunity. 2014.
4. OECD. Interconnected Economies : Benefiting from Global Value Chains. OECD publishing. 2013.
5. UNCTAD. Global Supply Chains: Trade and Economic Policies for Developing Countries. Study Series No.55(2013): 6.
6. Wee, K. H. Outward Foreign Direct Investment by Enterprises from Thailand. Transnation Corporations. 16(1). 2007.