

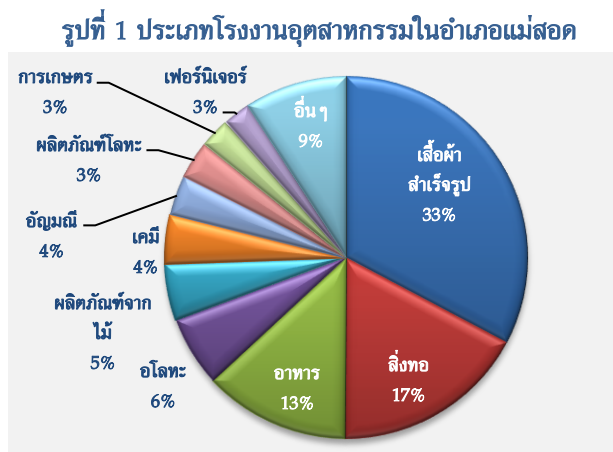
การขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ: ผลกระทบต่อการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป ในอำเภอแม่สอด จังหวัดตาก

นายอนุกุล มุกสิมาศ และนางกมลทิพย์ ละออกิจ
เศรษฐกรอาวุโส ส่วนเศรษฐกิจภาค
ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ

อุตสาหกรรมสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป นับเป็นอุตสาหกรรมสำคัญหนึ่งของภาคเหนือ ตามสำมะโนอุตสาหกรรม พ.ศ. 2550 ผลผลิตมีมูลค่าประมาณ 10,110.8 ล้านบาท สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับภาคเหนือกว่า 4,248.4 ล้านบาท ก่อให้เกิดการจ้างงานประมาณ 90,000 คน คิดเป็นร้อยละ 22.9 ของจำนวนแรงงานสาขาการผลิตอุตสาหกรรมของภาคเหนือ และสูงสุดเป็นอันดับ 2 รองจากการจ้างแรงงานในสาขาการผลิตอาหารและเครื่องดื่ม แหล่งผลิตกระจายตัวในภาคเหนือตอนบนและตอนล่าง โดยเฉพาะอำเภอแม่สอด จังหวัดตากเป็นแหล่งผลิตสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีจำนวนโรงงานมากที่สุดของภาคเหนือ แรงดึงดูดหลักคือ ค่าจ้างแรงงานที่ถูกมากจากการจ้างแรงงานต่างด้าว ประกอบกับคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ) ได้กำหนดให้จังหวัดตากเป็น “เขตส่งเสริมการลงทุนเขต 3” ส่งผลให้มีผู้ประกอบการมากกว่า 300 ราย เข้าไปลงทุนตั้งโรงงานในอำเภอแม่สอด และเกือบทั้งหมดเป็นอุตสาหกรรมสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป ในอดีตค่าจ้างที่ผู้ประกอบการต้องจ่ายให้กับแรงงานต่างด้าวเพียง 60-80 บาท/วันเท่านั้น และมีแรงงานต่างด้าวให้เลือกจ้างเป็นจำนวนมาก จึงเป็นเหตุผลสำคัญทำให้อุตสาหกรรมสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากส่วนกลางซึ่งเป็นอุตสาหกรรมใช้แรงงานเข้มข้น (Labor Intensive) เข้ามาลงทุนในอำเภอแม่สอดมากกว่าอุตสาหกรรมอื่น ๆ

อุตสาหกรรมสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปในอำเภอแม่สอด

โครงสร้างอุตสาหกรรมการผลิตในอำเภอแม่สอดกว่าร้อยละ 33.0 เป็นอุตสาหกรรมผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปรองลงมา คือ อุตสาหกรรมสิ่งทอสัดส่วนร้อยละ 17 โดยกว่าร้อยละ 80 เป็นผู้ประกอบการรายย่อย (SMEs) ที่รับจ้างผลิต (OEM: Original Equipment Manufacturer) ตามคำสั่งผลิตของผู้ส่งออกที่กรุงเทพฯ ซึ่งรับคำสั่งซื้อมาจากต่างประเทศอีกทอดหนึ่ง การผลิตจะใช้แรงงานต่างด้าวเป็นหลัก โดยอาศัยความได้เปรียบด้านจำนวนแรงงาน (ส่วนใหญ่เป็นชาวเมียนมาร์) และอัตราค่าจ้างต่ำ ปัจจุบันอุตสาหกรรมกลุ่มนี้ใช้แรงงานสูงถึงร้อยละ 82 ของจำนวนแรงงานทั้งหมดในอำเภอแม่สอด



ที่มา: กรมโรงงานอุตสาหกรรม (ข้อมูล ณ 24 มีนาคม 2556 จำนวนโรงงานอุตสาหกรรมในอำเภอแม่สอดทั้งสิ้น 399 โรงงาน)

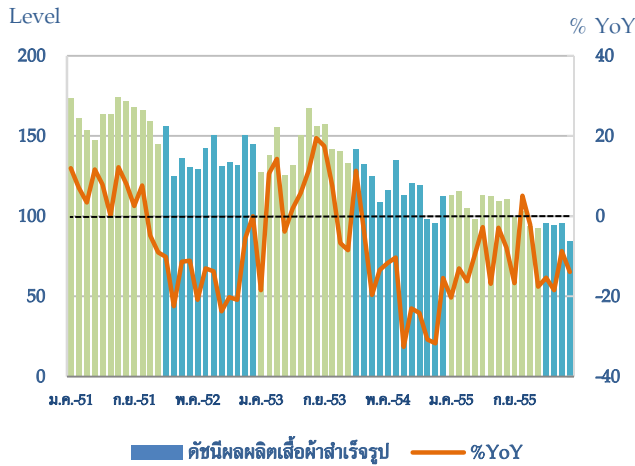
สำหรับภาวะอุตสาหกรรมการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปมีปริมาณผลผลิตลดลงอย่างต่อเนื่อง โดยดัชนีผลผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปของประเทศลดลง

นับแต่ปลายปี 2553 เป็นต้นมา ซึ่งเป็นผลจากการสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน เนื่องจากต้นทุนการผลิตสูงกว่าคู่แข่ง โดยเฉพาะจากจีนที่ได้เปรียบด้านราคาขายถูกกว่า จากค่าจ้างแรงงานและการสนับสนุนของภาครัฐ ทำให้ผู้สั่งซื้อหลักทั้งในสหรัฐอเมริกา และยุโรปหันไปซื้อสินค้าจีนมากขึ้น ผลกระทบจากการแข่งขันยังคงเพิ่มขึ้น

หลังจากมีผู้ผลิตรายใหม่ๆ เข้ามาในตลาดมากขึ้น เช่น เวียดนาม กัมพูชา ศรีลังกา และบังคลาเทศ นอกจากนี้ภาวะเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าชะลอลงได้ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปด้วย

นอกจากปัจจัยต่างประเทศส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตแล้ว ผู้ประกอบการยังได้รับผลจากปัจจัยลบภายในประเทศอีกหลายประการที่ทำให้ต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้น ทั้งการเพิ่มขึ้นของราคาวัตถุดิบ เงินบาทแข็งค่า และ

รูปที่ 2 ดัชนีผลผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป



ผลกระทบต่อจากนโยบายการปรับขึ้นค่าแรงงานขึ้นค่า 300 บาท/วัน ทำให้ผู้ประกอบการหลายรายประสบปัญหาด้านการผลิต โดยเฉพาะต้นทุนค่าแรงงานเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด โดยจังหวัดตากค่าแรงในปี 2555 วันละ 226 บาท ปรับเป็นวันละ 300 บาทในปีนี้ หรือเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 32.7 อีกทั้งการส่งผ่านต้นทุนที่เพิ่มขึ้นไปยังราคาขายไม่สามารถทำได้มากนัก โดยเฉพาะการผลิตเพื่อส่งออก เพราะผู้ซื้อจะย้ายคำสั่งซื้อไปยังคู่แข่งต่างชาติซึ่งมีราคาขายถูกกว่า ประเด็นดังกล่าวส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการในอำเภอแม่สอดค่อนข้างมาก

ที่มา : สำนักเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

ผลกระทบจากปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำต่อการผลิตสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป

แม้ข้อมูลจำนวนแรงงานที่ถูกเลิกจ้าง และการปิดกิจการของอุตสาหกรรมสิ่งทอในอำเภอแม่สอด จะมีได้ปรากฏอย่างชัดเจนว่า เป็นผลจากการปรับขึ้นค่าจ้างขั้นต่ำ แต่จากการลงพื้นที่ในอำเภอแม่สอดพบว่า การผลิตไม่ได้คึกคักเช่นเมื่อ 5-6 ปีก่อน โรงงานหลายแห่งมีพื้นที่ว่างเป็นจำนวนมาก โรงงานที่เคยมีแรงงาน 200-300 คน กลับเหลือแรงงานเพียง 80 คน จักรเย็บผ้าอุตสาหกรรมที่เคยมีแรงงานประจำทุกเครื่อง กลับต้องปล่อยทิ้งว่างไว้มากกว่าครึ่งหนึ่งของเครื่องจักรที่มี ซึ่งเป็นผลพวงจากปัญหาค่าสั่งซื้อลดลงและการขาดแคลนแรงงาน ส่วนการลงทุนใหม่ๆ เพื่อเพิ่มผลผลิตจึงไม่ต้องกล่าวถึง หากภาวะการผลิตยังคงถดถอยและเครื่องจักรยังคงมีเหลือเพื่อเช่นนี้

ผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าจ้างขั้นต่ำจากการสำรวจผู้ประกอบการในพื้นที่สรุปได้ ดังนี้

ผลกระทบทางตรง ต้นทุนการผลิตเพิ่มสูงขึ้น ภาพรวมอุตสาหกรรมผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปต้นทุนมากกว่าร้อยละ 60 เป็นค่าจ้างแรงงาน แต่สำหรับผู้ประกอบการในแม่สอดส่วนใหญ่เป็นรายย่อยต้นทุนมากกว่าร้อยละ 80 เป็นค่าจ้างแรงงาน เนื่องจากการรับจ้างตัดเย็บเท่านั้น ค่าจ้างที่ต้องจ่ายเพิ่มขึ้นทำให้ไม่สามารถรับคำสั่งซื้อในราคาเดิมได้ ขณะที่การขอปรับราคาเพิ่มขึ้นไม่สามารถทำได้ เนื่องจากอำนาจในการกำหนดราคาเป็นของผู้ซื้อ อีกทั้งมีผู้ประกอบการรายอื่นที่ขายในราคาต่ำกว่าโดยเฉพาะคู่แข่งในต่างประเทศ **ผลกระทบดังกล่าวทำให้ยอดขายในไตรมาสแรก ปี 2556 ลดลงกว่าร้อยละ 20-25 จากระยะเดียวกันปีก่อน และยังคงมีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องในไตรมาส 2/2556 และครึ่งหลังปี 2556**

ผลกระทบทางอ้อม แรงงานต่างด้าวเคลื่อนย้ายออกนอกพื้นที่มากขึ้นทำให้ขาดแคลนแรงงาน ภายหลังจากนโยบายการใช้แรงงานข้ามชาติอย่างถูกกฎหมาย โดยอนุญาตให้แรงงานต่างด้าวถือหนังสือเดินทางชั่วคราว และการขึ้นค่าจ้างขั้นต่ำ 300 บาท/วัน ใน 7 จังหวัดนำร่อง ส่งผลให้แรงงานต่างด้าวในอำเภอแม่สอดเคลื่อนย้ายไปทำงานในพื้นที่ที่มีการจ่ายค่าแรงงานขั้นต่ำ 300 บาท เป็นจำนวนมาก (อำเภอแม่สอดจ่ายค่าแรงต่างด้าวในรูป

ตัวเงินประมาณ 250 บาท/วัน ยังไม่รวมรายได้อื่น) เพราะมีค่าจ้างสูงกว่าและสามารถเคลื่อนย้ายได้ตามความสมัครใจ ส่งผลให้ผู้ประกอบการประสบปัญหาขาดแคลนแรงงานโดยเฉพาะแรงงานมีฝีมือ ซึ่งก็เป็นปัญหาสำคัญอีกอย่างหนึ่ง หากคำสั่งซื้อกลับมาเพิ่มขึ้นก็จะทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถรับคำสั่งซื้อนั้นได้

แนวทางการปรับตัวของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการมีการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจหลายแนวทาง ซึ่งการเลือกใช้ขึ้นอยู่กับความสามารถและขนาดของกิจการ โดยกิจการขนาดใหญ่ซึ่งมีเพียง 1-2 รายในอำเภอแม่สอดมีวิธีการปรับตัวกับภาวะปัจจุบันที่หลากหลาย อาทิ การลดค่าใช้จ่ายในการผลิต แสวงหาตลาดในประเทศทดแทนตลาดต่างประเทศ และการขยายฐานการผลิตไปประเทศเพื่อนบ้านที่มีค่าจ้างแรงงานถูกกว่า เช่น กัมพูชา และลาว แต่ตามข้อมูลกรมโรงงานอุตสาหกรรมสำหรับผู้ประกอบการส่วนใหญ่จำนวนกว่า 200 โรงงานในอำเภอแม่สอดซึ่งเป็น SMEs และเป็นผู้รับจ้างผลิตเท่านั้น (OEM) มีวิธีการและความสามารถในการปรับตัวไม่มากเท่ารายใหญ่ ทำให้ธุรกิจหลายราย (กว่า 10 ราย) ต้องปิดกิจการลง เนื่องจากไม่มีคำสั่งซื้อเข้ามา

ส่วนผู้ประกอบการที่ยังดำเนินกิจการอยู่ต่างก็ปรับตัวเพื่อความอยู่รอดโดยใช้วิธีต่าง ๆ ดังนี้

- **ลดค่าใช้จ่าย** กิจการส่วนใหญ่เป็นการรับจ้างผลิตเท่านั้น ผู้สั่งซื้อจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบผ้าให้กับกิจการ ค่าใช้จ่ายหลักจึงเป็นค่าจ้างแรงงาน และโซ่หุ่ยการผลิต เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าย กระจก เป็นต้น ค่าจ้างแรงงานที่ต้องจ่ายเพิ่มขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการปรับเปลี่ยนการจ่ายค่าแรงจากรายเดือน เป็นรายชิ้นที่แรงงานทำได้ และยกเลิกการทำงานล่วงเวลา
- **รับคำสั่งซื้อในประเทศเพิ่มมากขึ้น** เพื่อทดแทนตลาดต่างประเทศ แม้ค่าจ้างในการผลิตจะไม่มากเท่ากับการผลิตให้กับต่างประเทศ แต่การผลิตเพื่อป้อนให้กับตลาดในประเทศก็ยังคุ้มค่างกับค่าใช้จ่าย โดยผู้ผลิตจะเลือกคำสั่งซื้อที่ให้ราคาดีเพียงพอกับต้นทุนต้องจ่ายไปเท่านั้น แต่จะมีข้อเสียคือ ปริมาณงานไม่เพียงพอที่จะผลิตทั้งปี
- **ปรับเปลี่ยนไปประกอบธุรกิจอื่น** ผู้ประกอบการบางรายสามารถเปลี่ยนไปประกอบธุรกิจอื่น เนื่องจากมีองค์ความรู้หลายด้าน และมีสายสัมพันธ์กับอุตสาหกรรมอื่น เช่น เปลี่ยนไปตั้งโรงงานผลิตชุดสายไฟฟ้าใช้ในรถยนต์ เป็นต้น

บทสรุป

นโยบายภาครัฐที่มุ่งเพิ่มรายได้ให้ประชาชน โดยหวังจะเพิ่มกิจกรรมทางเศรษฐกิจทั้งการบริโภคและการลงทุน แต่เหรียญย่อมมี 2 ด้านเสมอ ค่าจ้างทุก ๆ บาทที่แรงงานได้รับเพิ่มขึ้นนั้นหมายถึงต้นทุน/ค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นของผู้ประกอบการ อุตสาหกรรมสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปต้องพึ่งพิงแรงงานเข้มข้นเช่นนี้ จึงต้องสูญเสียความสามารถในการแข่งขันลงทันทีเมื่อจำเป็นต้องเพิ่มราคาขาย ส่งผลให้ราคาขายของคู่แข่งในต่างประเทศมีราคาถูกกว่า ลูกค้ายิ่งเปลี่ยนไปซื้อกับคู่แข่งกันมากขึ้น ดังเช่นในอดีตที่ผู้ผลิตจีนบุกตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปโดยใช้กลยุทธ์ราคาถูกกว่า ส่งผลให้การผลิตในไทยลดลงมาก แต่ด้วยคุณภาพงานผลิตของผู้ประกอบการไทยประกอบกับความเชื่อมั่นของลูกค้าต่อผู้ผลิตในจีนลดลง ทำให้ลูกค้าหลายรายหันกลับมาซื้อสินค้าไทย

อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์ดังกล่าวคงจะเกิดขึ้นได้ยากในปัจจุบัน ด้วยคู่แข่งเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก ทั้งจาก กัมพูชา ลาว เวียดนาม บังคลาเทศ ทุกประเทศล้วนมีต้นทุนการผลิตถูกกว่าไทยโดยเฉพาะค่าจ้างแรงงาน ฉะนั้น การที่ผู้ประกอบการจะฟันฝ่าแข่งขันด้านราคาอย่างเดียว เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอด จึงทำได้ยาก การปรับตัวให้เข้ากับสภาวะแวดล้อมทางเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไปจึงเป็นปัจจัยแรกๆ ที่ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญ ผู้ผลิตรายใหญ่ที่มีเงินทุนเพียงพอสามารถปรับตัวแสวงหาแหล่งผลิตที่มีต้นทุนถูกในประเทศเพื่อนบ้านหรือลงทุนใน

เครื่องจักรเพื่อทดแทนการใช้แรงงาน แต่อาจจะเป็นการยากสำหรับรายย่อยที่มีเงินทุนต่ำ กลยุทธ์สำคัญของ SMEs ควรเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้า ปรับเปลี่ยนการผลิตให้เป็นงานมีฝีมือและมีคุณภาพ เพื่อสร้างโอกาสขายให้กับตลาดระดับกลางหรือบน ผู้ประกอบการจะได้ไม่ต้องขายในตลาดล่างที่มีการแข่งขันสูงและเน้นปริมาณ แต่ราคาสินค้าที่สูงขึ้นต้องมาคู่กับคุณภาพสินค้าที่เพิ่มขึ้นด้วย จึงจะทำให้ธุรกิจสามารถดำรงอยู่ได้ และที่ผ่านมามีผู้ผลิตรายย่อยส่วนใหญ่ไม่ได้มีการรวมตัวกันเพื่อสร้างอำนาจต่อรองทางการค้า หากมีการรวมตัวกันอย่างเหนียวแน่นแล้ว น่าจะช่วยเพิ่มอำนาจต่อรองและลดการแข่งขันด้านราคาระหว่างผู้ผลิตด้วยกันในพื้นที่ จึงจะสามารถทำให้ SMEs ดำเนินธุรกิจรอด และราบรื่น

บทความนี้เป็นข้อคิดเห็นส่วนบุคคล จึงไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความเห็นของธนาคารแห่งประเทศไทย

