

บทที่ ๖

## สรุปและข้อ เสนอแนะ



อุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทย เริ่มมีบทบาทสำคัญมากตั้งแต่ ปี พ.ศ. ๒๕๑๕ กล่าวคือโรงงานผู้ผลิตมีการขยายกำลังการผลิตอย่างมาก และมีวัตถุประสงค์ใหญ่ก็เพื่อการส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ เนื่องจากรัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปเพื่อการส่งออกโดยตลอด รัฐบาลได้มีการส่งเสริมให้มีการจัดตั้งโรงงานผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปเพื่อการส่งออก โดยเฉพาะในปี พ.ศ. ๒๕๑๖-๒๕๑๗ อุตสาหกรรมสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูปประสบความสำเร็จมาก มีโรงงานที่ได้รับการส่งเสริมทั้งสิ้น ๑๔ ราย ซึ่งช่วยกันผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ และสามารถทำรายได้ให้แก่ประเทศเป็นมูลค่าถึง ๔๔๔.๘ ล้านบาท, ๑,๐๓๘.๗ ล้านบาท, .,๕๓๑.๒ ล้านบาท, ๑,๖๕๘.๕ ล้านบาท และ ๒,๕๘๘.๒ ล้านบาท ในปี ๒๕๑๘, ๒๕๑๙, ๒๕๒๐ และ ๒๕๒๑ ตามลำดับ แม้ว่าในช่วงปี พ.ศ. ๒๕๑๗ จะเกิดภาวะวิกฤตการณ์น้ำมันขึ้นราคาทำให้อุตสาหกรรมสิ่งทอประเภทอื่น ๆ ประสบกับการขาดทุนจนมีการปิดโรงงาน แต่อุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปกลับทำรายได้ให้ประเทศเพิ่มสูงขึ้นกว่าเดิมจึงเป็นสิ่งจูงใจให้ผู้ผลิตมีกำลังใจในการขยายการผลิตต่อไป (เสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ทำรายได้ให้แก่ประเทศมากที่สุด คือเสื้อผ้าสำเร็จรูปขึ้นนอกชนิดทอ ซึ่งมีการส่งออกเป็นมูลค่า .๘๒๕ ล้านบาทในปี ๒๕๑๘ และเพิ่มขึ้นถึง ๒๐๕๔.๒ ล้านบาทในปี ๒๕๒๑ ลูกค้าหรือตลาดที่สำคัญ ๆ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา มีมูลค่าการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศไทยเข้ามากที่สุดในปี ๒๕๑๘ ถึง ๕๖๓.๘ ล้านบาท แต่มูลค่าจำนวน ๕๖๓.๘ ล้านบาทนี้เป็นมูลค่าที่ลดลงจากปี พ.ศ. ๒๕๑๘ ถึง ๘๒.๔ ล้านบาท สาเหตุที่การส่งออกในปี พ.ศ. ๒๕๑๘ ลดลงเนื่องมาจากสหรัฐอเมริกาเริ่มมีการกำหนดโควตาคารนำเข้าของเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศไทย แต่ทางด้านตลาดร่วมยุโรป ประเทศไทยจัดส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปไปจำหน่ายได้มากขึ้นจากมูลค่า ๑๐๖.๘ ล้านบาทเป็น ๕๐๔.๕ ล้านบาทในปี ๒๕๑๘ และ ๒๕๑๙ ตามลำดับ สาเหตุเพราะว่าตลาดร่วมยุโรปในขณะนั้นยังไม่มีกำหนดโควตาคารนำเข้าจากประเทศไทย ในปี พ.ศ. ๒๕๑๘ ตลาดร่วมยุโรปได้กลายเป็นตลาดที่มีความสำคัญขึ้นมาอีกตลาดหนึ่ง เพราะกลุ่มตลาดร่วมยุโรปหันมาสั่งซื้อ

ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศไทยมากขึ้นกว่าปีที่ผ่านมาหลายเท่าตัว) และในช่วงเวลานั้นประเทศที่เป็นคู่แข่งของไทย เช่น ฮองกง เกาหลี สิงคโปร์ กำลังถูกกำหนดโควตาคำรณำเข้าจากสหรัฐอเมริกา และกลุ่มตลาดร่วมยุโรป ซึ่งทำให้ตลาดทั้ง ๒ นี้หันมาซื้อผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศไทยมากขึ้น

ในปี พ.ศ. ๒๕๒๐ มีประเทศบางประเทศในกลุ่มตลาดร่วมยุโรป เริ่มกำหนดโควตาคำรณำเข้าจากประเทศไทยทำให้การส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปออกจากไทยมีปริมาณลดลงแต่ก็ลดลงไม่มากนัก นอกจากนี้ตลาดส่วนอื่น ๆ เช่น ตลาดเอเชียอันมีประเทศญี่ปุ่นและฮองกง ก็มีการนำเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศไทยลดลงเรื่อยมาทุกปี เพราะประเทศทั้ง ๒ ก็เป็นประเทศที่ยุ้มนำในด้านอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปอยู่แล้ว ดังนั้น การส่งออกไปยังประเทศทั้ง ๒ จึงมีอัตราที่ลดลงในปี ๒๕๑๙ มีมูลค่า ๑๐๓.๒ ล้านบาท ลดลงเหลือ ๖๙.๖ ล้านบาท, ๓๗.๓ ล้านบาท และ ๔๔.๒ ล้านบาท ในปี ๒๕๑๙, ๒๕๒๐ และ ๒๕๒๑ ตามลำดับ ทำให้อุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศได้รับความกระทบกระเทือนเล็กน้อย และมีการผลิตลดลงจากเดิม

ในกลางปี ๒๕๒๑ กลุ่มตลาดร่วมยุโรปและสหรัฐอเมริกา มีการส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศไทยเพิ่มขึ้นอีก ทั้งนี้เนื่องมาจากมีการเปิดการเจรจาการค้าสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูประหว่างประเทศไทยกับตลาดทั้ง ๒ นี้ ผลปรากฏว่า ทั้งสหรัฐอเมริกาและกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจยุโรปได้ประกาศยกเลิกโควตาคำรณำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศไทยบางชนิด แต่ก็ยังมีการกำหนดโควตาสำหรับบางชนิดอยู่ ทำให้มูลค่ารวมทั้งหมดในประเทศสูงจากปี ๒๕๒๐ ประมาณ ๙๓๑ ล้านบาท

สำหรับในปี พ.ศ. ๒๕๒๒ ตลาดที่สำคัญก็ยังคงเป็นสหรัฐอเมริกา และกลุ่มตลาดร่วมยุโรปอยู่ แต่ในปีนี้ประเทศไทยมีการหาตลาดได้เพิ่มขึ้นจากเดิมกล่าวคือ ในปีนี้ประเทศไทยมีการติดต่อทางการค้ากับประเทศเวียดนาม, ลาว และสาธารณรัฐประชาชนจีน ทั้งนี้เพราะว่าประเทศไทยมีนโยบายเป็นมิตรกับทุกประเทศ ไม่ว่าประเทศนั้นจะมีความแตกต่างในด้านการเมืองสักเท่าใด ประเทศไทยก็มีการตกลงการค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปกับสาธารณรัฐประชาชนจีน และประเทศเวียดนามก็ได้มีการสั่งซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศไทย ตามชายแดนการติดต่อการค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปมีทั้งถูกกฎหมายและผิดกฎหมาย นอกจากนั้นประเทศไทยยังสามารถหา ลู่ทางการขยายตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปได้อีก กล่าวคือกับกลุ่มประเทศตะวันออกกลางได้แก่ประเทศที่ผู้ค้าน้ำมันในปี ๒๕๒๑ ประเทศกลุ่มตะวันออกกลางได้มีการสั่งซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปเข้าจากประเทศไทยเป็นจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นเสื้อชุดชาย เสื้อสตรี กระโปรงสตรี ฯลฯ จึงสรุปได้ว่าประเทศไทยสามารถขยายตลาดได้มากกว่าเดิม และเป็นที่คาดว่าทั้งตลาดกลุ่ม

ประเทศลัทธิคอมมิวนิสต์และต-ตกกลุ่มประเทศตะวันออกกลางจะเป็นตลาดที่ประเทศไทยสามารถส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปออกจำหน่ายได้ไม่แพ้สหรัฐอเมริกาและกลุ่มตลาดร่วมยุโรป เพราะว่าประเทศไทยเหล่านี้ไม่มีการกำหนดโควตาจากประเทศไทย และยังมีแนวโน้มที่จะมีความต้องการเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากไทยเพิ่มขึ้นอีกด้วย

สำหรับทางด้านรัฐบาลก็มีนโยบายสนับสนุนอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปเพื่อการส่งออก อยู่ตลอดเวลา และได้ประกาศยกเลิกข้อห้ามในการตั้งและขยายโรงงานเสื้อผ้าสำเร็จรูปเพื่อการส่งออก โดยมีเงื่อนไขว่าจะให้เฉพาะโรงงานที่มีเครื่องจักรเย็บผ้าน้อยกว่า ๓๐ เครื่อง ถ้าโรงงานใดมีมากกว่า ๓๐ เครื่อง จะพิจารณาให้ก็ต่อเมื่อผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปได้ต่ำกว่าปริมาณสั่งซื้อ กล่าวคือ ความต้องการผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปจากลูกค้าสูงกว่าความสามารถในการผลิตของโรงงาน แสดงว่า รัฐบาลได้มีนโยบายสนับสนุนอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปเพื่อการส่งออกมาตลอด<sup>๑</sup>

## ๑. ข้อเสนอแนะปัญหาด้านการผลิต

๑.๑ วัตถุดิบฝ้าย สำหรับวัตถุดิบที่มีผู้ผลิตนำมาใช้ผลิตเป็นสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปแล้ว ส่งออกไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศนั้น ส่วนมากเป็นวัตถุดิบที่นำมาจากต่างประเทศแทบทั้งสิ้น เพราะว่าเมื่อลูกค้าสั่งใบสั่งซื้อมายังผู้ผลิตจะระบุไว้ว่าจะต้องใช้วัตถุดิบจากต่างประเทศ ผู้ผลิตจึงต้องสั่งวัตถุดิบฝ้ายมาจากต่างประเทศปีหนึ่ง ๆ มีมูลค่าหลายพันล้านบาท สาเหตุเพราะว่าการปลูกวัตถุดิบฝ้ายภายในประเทศไม่สามารถสนองความต้องการใช้ในประเทศได้ จึงต้องสั่งวัตถุดิบมาจากต่างประเทศโดยใช้เงินทุนสูงมาก เพราะฉะนั้นรัฐบาลควรให้ความสนใจในเรื่องนี้ให้มาก จะเป็นการประหยัดเงินตราต่างประเทศไม่ให้รั่วไหลได้มากที่สุด วิธีแก้ไขทำได้ดังนี้คือ

๑.๑.๑ รัฐบาลควรจัดตั้งเจ้าหน้าที่เพิ่มขึ้นให้มากเพียงพอที่จะติดต่อกับเกษตรกร โดยเฉพาะเพื่อที่จะคอยกระตุ้นเกษตรกรให้ทำการปลูกฝ้ายมากกว่านี้ จะได้ดูแลได้ทั่วถึงเพราะสาเหตุสำคัญก็คือ เกษตรกรไม่ค่อยดูแลเอาใจใส่ในผลิตภัณฑ์ฝ้ายเท่าใดนัก คงปล่อยให้ตัวแมลงมาทำลายฝ้ายที่ปลูกไว้ เพราะฉะนั้นการจัดเจ้าหน้าที่เพิ่มขึ้นนี้จะทำให้ได้ผลผลิตฝ้ายมากขึ้น โดยเจ้าหน้าที่จะพยายามชี้แจงและแสดงวิธีปฏิบัติต่อเกษตรกร และคอยดูแลวิธีปฏิบัติของเกษตรกรให้ถูกต้อง

<sup>๑</sup> จดหมายเหตุสภาหอการค้า เสื้อผ้าสำเร็จรูป ฉบับที่ ๒/๒๕๒๓ วันศุกร์ที่ ๑๑ มกราคม ๒๕๒๓,

๑.๑.๒ เจ้าหน้าที่ควรจะต้องติดตามดูแลการปฏิบัติงานของเกษตรกร ครอบคลุมเวลาว่า ได้ผลดีเพียงไร ตลอดจนแนะนำวิธีการเพาะปลูกและแจกจ่ายพันธุ์ฝ้ายที่ดีแก่เกษตรกร เพื่อให้ผลผลิตได้มาตรฐานและเพียงพอกับความต้องการ จะช่วยทำให้อัตราการนำเข้าของวัตถุดิบฝ้ายจากต่างประเทศลดลงได้

### ๑.๒๕ รัฐบาลควรจัดตั้งสถานฝึกอบรมฝึกหัดแรงงานฝีมือขึ้น

ในปัจจุบันนี้เนื่องจากการเปลี่ยนระบบจากเครื่องจักรเก่ามาเป็นเครื่องจักรใหม่และคนงานไม่ค่อยจะมีความรู้ เรื่องเครื่องยนต์กลไกเท่าไรนัก ประกอบกับการศึกษาที่อยู่ในระดับต่ำ และอัตราการลาออกจากงานค่อนข้างสูง เนื่องจากเกิดความจำเจและเบื่อหน่ายในสภาพการทำงาน ผู้ผลิตก็มีหน้าที่ที่จะหาคนงานใหม่มาทดแทน เมื่อหามาได้แล้วก็ต้องมีการฝึกแรงงานใหม่จนกว่าจะมีการชำนาญและเข้าใจในเครื่องยนต์ ซึ่งก็จะใช้เวลานานมาก เพราะฉะนั้นข้อแก้ไขก็คือรัฐบาลควรจัดตั้งสถานฝึกหัดแรงงานให้มีประสิทธิภาพอยู่เสมอเพื่อมาทดแทนแรงงานที่ขาดไป จะช่วยให้ผู้ผลิตไม่ต้องเสียเวลาฝึกคนงานใหม่ และจะเป็นการบรรเทาความเดือดร้อนของผู้ผลิตได้อีกด้วย จากการสัมภาษณ์ ๑๕ โรงงานผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ได้รับการส่งเสริมจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนปรากฏว่า โรงงาน ๘ แห่งมีปัญหาขาดแคลนคนงานที่มีฝีมือ

### ๒. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัญหาด้านการตลาด

๒.๑ คุณภาพและราคาของเสื้อผ้าสำเร็จรูป การแก้ไขคุณภาพของเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ผลิตได้ในประเทศให้มีคุณภาพสูงขึ้นนั้น จำเป็นจะต้องอาศัยวิธีการหรือช่างเทคนิคที่มีความชำนาญ และผู้ผลิตเองก็ควรให้ความสนใจร่วมมือในการแก้ไขปัญหาดังกล่าวด้วยการควบคุมขั้นตอนการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีตราหยั่ (เสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีคุณภาพสูง) ให้มีประสิทธิภาพเมื่อพบข้อบกพร่องที่ตัวเสื้อผ้าสำเร็จรูป หรือควรรับฟังข้อติชมจากลูกค้าอันจะทำให้ผู้ผลิตรู้ว่ามี การผิดพลาดหรือข้อบกพร่องที่ขั้นตอนการผลิตขั้นใด เพื่อที่จะทำการแก้ไขที่ขั้นตอนนั้น ๆ ได้ถูกต้อง การกระทำการควบคุมขั้นตอนการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปนี้จะทำให้ได้สินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีคุณภาพสูงต่อไป นอกจากนั้นผู้ผลิตยังควรควบคุมคุณภาพของเสื้อผ้าสำเร็จรูปในระดัปกกลางและระดับต่ำด้วยให้มีคุณภาพสูงกว่าหรือเท่ากับเสื้อผ้าสำเร็จรูปของคู่แข่งชั้นในประเภทเดียวกัน เพื่อที่จะจูงใจให้ลูกค้าหันมาซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปของไทยทั้ง ๓ ระดับ ซึ่งมีความคุณภาพและราคาแตกต่างกัน ลูกค้าก็จะสามารถเลือกได้ตามใจชอบหรือตามกำลังความสามารถที่จะซื้อ และยังเป็นการรักษาตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปไว้ได้อีกด้วย

๒.๕ ด้านขนส่ง ในด้านนี้ปรากฏว่าบริษัท เรือได้ทำการขึ้นค่าระวางเรืออยู่เสมอ และบางทีเรือบรรทุกสินค้าก็ไม่ได้เข้าเทียบท่าตามกำหนดเวลา ทำให้ความเสียหายให้แก่ผู้ส่งออกอย่างมาก ดังนั้นรัฐบาลควรยื่นมือ เข้ามาช่วยเหลือผู้ส่งออกดังนี้คือ

๒.๒.๑ ควรให้มีการส่งเสริมการลงทุนในกิจการการเดินเรือมากกว่านี้ เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการหรือเพื่อสนองความต้องการของผู้ส่งออกได้อย่างพอเพียง

๒.๒.๒ รัฐบาลควรมีการฝึกอบรมกำลังคนเกี่ยวกับด้านการเดินเรือ โดยจัดตั้งเป็นศูนย์ฝึกอบรมด้านการเดินเรือโดยเฉพาะ และพร้อมที่จะปฏิบัติงานได้ทันทีที่เกิดความต้องการขึ้น

๒.๒.๓ รัฐบาลควรริบเร่งจัดตั้งสมาคมผู้ส่งสินค้าทางเรือ เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองกับบริษัท เรือมิให้บริษัท เรือขึ้นค่าระวางมากเกินไป และควรที่จะมีผู้แทนทางบริษัทเดินเรือสำรองไว้ด้วย กรณีที่ไม่สามารถติดต่อกับบริษัท เรือ เติมได้

๒.๓/ การประชาสัมพันธ์ ปัจจุบันประเทศไทยมีสำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ และมีเจ้าหน้าที่ประจำสำนักงานพาณิชย์ทำหน้าที่ เป็นตัวแทนในต่างประเทศ เกี่ยวกับการส่งเสริมสินค้าออกของประเทศไทย คอยรวบรวมข้อมูลทางด้านการตลาดของต่างประเทศ ตลอดจนรสนิยมหรือความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาว่า ลูกค้ามีความต้องการหรือมีความคิดเห็นอย่างไรกับเสื้อผ้าสำเร็จรูปของไทย และจะได้นำข้อมูลเหล่านี้มาวิเคราะห์ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าได้

แต่ทั้งนี้และทั้งนั้นกระทรวงพาณิชย์โดยเจ้าหน้าที่สำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศควรทำการแสดงสินค้าที่ผลิตขึ้นจากประเทศไทย โดยเฉพาะเสื้อผ้าสำเร็จรูปให้มากขึ้นกว่าเดิมซึ่งปกติเคยแสดงสินค้าเพียงปีละ ๒ ครั้งเท่านั้น (ที่ประเทศฝรั่งเศสและเยอรมันตะวันตก) กล่าวคือให้มีการแสดงโชว์สินค้าแฟชั่นตามประเทศต่าง ๆ เพิ่มขึ้นโดยเฉพาะประเทศที่เป็นลูกค้าสำคัญ ๆ เช่น สหรัฐอเมริกา โดยควรติดต่อขอความร่วมมือกับสถาบันแฟชั่นในต่างประเทศให้ส่งข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้ามาให้เป็นประจำหรือหาทางติดต่อโดยตรงกับผู้ที่จะซื้อในต่างประเทศ จะเป็นการเผยแพร่ชื่อเสียงของประเทศไทยและเป็นการขยายตลาดที่ดีอีกด้วย

๒.๔ รสนิยมของลูกค้าในต่างประเทศ จากคำสัมภาษณ์บริษัทผู้ผลิตทำให้ทราบว่าลูกค้าจากต่างประเทศมักจะมาดูสินค้าด้วยตนเองถึงประเทศของผู้ผลิต และจะทำการติดต่อกับผู้ผลิตต่อไป โดยลูกค้าเมื่อกลับไปยังประเทศของเขาแล้ว ลูกค้าก็จะส่งใบคำสั่งซื้อจากต่างประเทศ โดยลูกค้าจะระบุว่า

ความต้องการระดับใด ขนาดใดขนาดหนึ่งจะจงลงไป ผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปจึงควรจะศึกษาถึงแนวโน้มความต้องการหรือความนิยมในอนาคตว่า ควรจะมีแบบเสื้อแบบใดที่ผลิตเพื่อส่งออกและใช้สนองความต้องการต่อบุคคลระดับ, วัย, ขนาดไหน, ฤดูกาลและในประเทศแถบใด ทั้งนี้เพื่อให้เสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ส่งออกไปนั้น เป็นที่นิยมแพร่หลายมากขึ้น การปรับปรุงสามารถทำได้โดยผู้ผลิตทุกรายควรร่วมมือกันศึกษาถึงแนวโน้มของความต้องการเหล่านั้น แล้วนำมาพิจารณาประกอบการผลิต อย่างไรก็ตามข้อสำคัญที่สุดคือผู้ผลิตควรร่วมมือกับนักออกแบบชั้นนำในต่างประเทศโดยผ่านสมาคมผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปของไทย เพื่อจะได้ข้อมูลและข่าวการเคลื่อนไหวของวงการแฟชั่น อันจะทำให้ได้แบบเสื้อที่ตรงกับความนิยมอยู่เสมอ

นอกจากรสนิยมของลูกค้าที่ผู้ผลิตจะต้องออกแบบให้ตรงกับความต้องการแล้ว ผู้ผลิตควรจะต้องคำนึงถึงกำลังการซื้อของลูกค้า ตัวอย่างเช่น ตลาดในแอฟริกา ซึ่งจะเป็นตลาดของไทยในอนาคตที่ลูกค้ามีรายได้เฉลี่ยต่ำ ในการที่ประเทศไทยจะขยายตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปในแถบนี้ก็จะต้องพิจารณาถึงกำลังการซื้อว่าลูกค้าเหล่านี้มีความสามารถในการซื้อเพียงใด การผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปของไทยก็ไม่ควรที่จะผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีคุณภาพสูงมากนัก แต่ควรผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีคุณภาพปานกลาง ซึ่งเป็นที่นิยมของลูกค้าเพราะเหมาะแก่รายได้ของลูกค้าที่จะสามารถซื้อได้ และยังเป็นการเปิดโอกาสให้ลูกค้ามีโอกาสพิจารณาเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ตนเองชอบ อย่างแท้จริง นอกจากนั้นรัฐบาลยังต้องคำนึงถึงกฎเกณฑ์ของกฎหมายการนำเข้า, ภาษีขาเข้าของประเทศเหล่านั้นเสียก่อนเพื่อป้องกันมิให้ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปถูกส่งกลับออกมา โดยที่รัฐบาลสามารถติดต่อกับผู้นำเข้าหรือเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องของประเทศนั้น ๆ เพื่อจะวางลู่วางในการขยายตลาดได้ดีและสะดวกยิ่งขึ้น

#### ๒.๕ การหาตลาดและการจัดตั้งบริษัทตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ

รัฐบาลโดยกระทรวงพาณิชย์ได้ร่วมมือกับผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปทำการขยายตลาดโดยหาลูกค้าในตลาดต่างประเทศเพิ่มเติม โดยที่ผู้ผลิตควรทำการติดต่อกับทูตพาณิชย์ในต่างประเทศเพื่อให้มีการจัดคณะผู้แทนทางการค้าและนำสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปของไทยออกแสดงในต่างประเทศให้บ่อยครั้งขึ้น ทั้งนี้เป็นหน้าที่ของทูตพาณิชย์ในแต่ละประเทศที่จะต้องเป็นผู้ประสานงานและป้อนข้อมูลต่าง ๆ รวมทั้งข้อมูลเกี่ยวกับรสนิยมของลูกค้าในตลาดต่างประเทศให้กับผู้ผลิตอยู่เสมอ

การที่ผู้ส่งออกในประเทศไทยไม่มีตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศก็เป็นปัญหาหนึ่งซึ่งรัฐบาลควรจะให้ความสนใจ เนื่องจากตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศจะเป็นตัวแทนที่ส่งข่าวสารหรือความต้องการของลูกค้าใหม่ ๆ ได้ดีกว่าทูตพาณิชย์ นอกจากนี้ตัวแทนจำหน่ายยังทำหน้าที่อีกหลายอย่าง เช่น

๒.๕.๑ ติดต่อกับลูกค้าในต่างประเทศทำให้มีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ

๒.๕.๒ สามารถติดต่อกับลูกค้าได้ตลอดเวลาเป็นการรักษาลูกค้าเก่าไว้ และในขณะที่เดียวกันก็หาลูกค้าใหม่เพิ่มด้วย

เพื่อให้การดำเนินงานในต่างประเทศเป็นที่เรียบร้อย จึงควรจัดให้มีบริษัทตัวแทนในต่างประเทศ หรือไม่เช่นนั้นก็อาจจะมีการถือหุ้นร่วมกันระหว่างผู้ผลิตหลาย ๆ รายที่เป็นคนไทยในการจัดตั้งบริษัทตัวแทนจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปในต่างประเทศ

แต่ในปัจจุบัน บริษัทการค้าระหว่างประเทศของไทยแห่งหนึ่งคือ บริษัทค้าสากลซีเมนต์ไทย จำกัด ได้มีนโยบายที่จะจัดตั้งตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศเยอรมันตะวันตก ซึ่งเป็นตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปของไทย จึงเป็นที่เชื่อถือได้แน่นอนว่าในอนาคตอันใกล้นี้ ประเทศไทยจะมีการขยายตลาดผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะเสื้อผ้าสำเร็จรูปได้อีกมาก

### ๓. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับรัฐบาล

มาตรการทางด้านการเงินที่รัฐบาลควรจะให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งออกมีดังต่อไปนี้ คือ

๓.๑ การจัดให้มีธนาคารเพื่อการส่งออก เพื่อให้บริการเงินกู้ยืมและสินเชื่อระยะยาวแก่ผู้ส่งออก หรือช่วยในด้านการรับช่วงซื้อลดตัวสัญญาใช้เงินที่เกี่ยวกับการส่งออก แม้ว่าในปัจจุบันธนาคารแห่งประเทศไทยจะให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งออกในฐานะเป็นผู้ให้กู้ยืมแหล่งสุดท้าย แต่ก็ยังไม่เพียงพอที่จะสนองความต้องการของผู้ส่งออก เพราะฉะนั้นรัฐบาลจึงควรให้ความสนใจในการให้สินเชื่อระยะยาวแก่ผู้ส่งออกบ้าง

๓.๒ การช่วยเหลือทางด้านการเงินและให้คำปรึกษาแก่อุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปเพื่อการส่งออก เนื่องจากอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปเพื่อการส่งออกมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนสูง ธนาคารแห่งประเทศไทยควรยื่นมือเข้ามาช่วยเหลือ โดยขอความร่วมมือจากธนาคารพาณิชย์

หรือบังคับให้มีการให้สินเชื่อแก่ผู้ส่งออกในระยะเวลาจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ส่งออกในการอำนวยความสะดวกโดยตรง นอกจากนั้นยังควรมีเจ้าหน้าที่ของธนาคารให้คำแนะนำปรึกษาเกี่ยวกับการคืนเงินอากรที่จะนำไปลงทุนสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศหรือรับปรึกษาตลอดจนช่วยเหลืออำนวยความสะดวกในการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศด้วย

๓.๓ รัฐบาลควรเข้มงวดในมาตรฐานของเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ส่งออก รัฐบาลควรกวดขันมาตรฐานของเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่จะส่งออกโดยมีการตรวจสอบเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีผู้ต้องการออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศเพื่อที่จะได้ไม่ถูกส่งผลิตภัณฑ์กลับคืนมา และควรจัดเจ้าหน้าที่จำนวนหนึ่งคอยดูแลให้ความช่วยเหลือผู้ส่งออกอย่างจริงจัง ในกรณีที่สินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปถูกส่งกลับคืนมา ก็ควรสืบสวนหาสาเหตุว่าเป็นเพราะผู้ส่งออกไม่ได้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปให้ได้มาตรฐานตามที่ลูกค้าต้องการหรือส่งสินค้าไม่ทันตามกำหนด หรือสาเหตุอื่นใด ซึ่งเจ้าหน้าที่ควรที่จะต้องมีการช่วยเหลือผู้ส่งออกดังกล่าวข้างต้นด้วย

๓.๔ ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการคืนเงินอากรล่าช้า สามารถกระทำได้ดังนี้คือ

๓.๔.๑ เพิ่มกำลังเจ้าหน้าที่สำหรับหน่วยคืนเงินอากรให้มากขึ้น เพราะว่าในปัจจุบันจำนวนเจ้าหน้าที่กับผู้มาติดต่อมีจำนวนไม่สัมพันธ์กัน

๓.๔.๒ การประสานงานระหว่างหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง ควรมีการติดต่อประสานงานกันอย่างเร่งรีบ มีการติดตามผลงานอยู่เสมอเพื่อจะได้ทราบว่าขณะนี้เอกสารไปถึงหน่วยงานใดแล้ว จะได้มีการเร่งตามได้ถูกต้องและเป็นการประหยัดเวลาของผู้ส่งออกอีกด้วย

๓.๔.๓ การปรับปรุงวิธีการทางศุลกากรให้สะดวกรวดเร็วและตัดขั้นตอนที่ทำให้ล่าช้าออกไป มีฉะนั้นผู้ส่งออกสินค้าที่กำลังนำวัตถุดิบเข้ามาจะต้องเสียดอกเบี้ยมากขึ้น ซึ่งจะเป็นการเพิ่มต้นทุนการผลิตเข้าไปอีกด้วย

อย่างไรก็ดีทั้ง ๓ ข้อที่กล่าวมาจะไม่ได้ผลถ้าผู้ผลิตหรือผู้ส่งออก ไม่ได้มาติดต่อกับหน่วยงานตนเองอย่างน้อยก็ควรจะทำให้ความสนใจในเรื่องนี้อย่างจริงจัง หรือให้บุคคลระดับผู้บริหารมาดำเนินการเดินเอกสารประมาณ ๒-๓ ครั้ง เพื่อที่ว่าผู้บริหารจะได้เข้าใจถึงระเบียบข้อบังคับของทางราชการและเข้าใจถึงปัญหาที่แท้จริงด้วยตนเองจะได้ไม่เกิดปัญหาในคราวต่อไป