

บทที่ 5

บทวิเคราะห์

ในบทนี้ จะเป็นการวิเคราะห์ พัฒนาการของธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตูน้ำ โดยจะ ใช้การวิเคราะห์วิถีการผลิต และกระบวนการสะสมทุน ของ ธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตูน้ำ เพื่อให้เห็นถึงพัฒนาการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น รวมทั้งจะวิเคราะห์ถึงกระบวนการสะสมทุนที่ เกิดขึ้นของธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตูน้ำว่าเป็นอย่างไร

5.1 วิถีการผลิตในธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตูน้ำ

5.1.1 วิถีการผลิตใน ยุค ผลิตตามคำสั่ง (Taylor's made / made to order)

พัฒนาการของธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตูน้ำก่อนที่จะกลายเป็นตลาดค้าส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีชื่อเสียงในประเทศนั้น เป็นตลาดที่มีการจำหน่ายผ้าเมตร และเป็นตลาดที่ผลิตเสื้อผ้าแบบวัดตัวตัด (Taylor's made / Made to order) ที่รับตัดเสื้อตามขนาดของผู้ที่ซื้อ ยังไม่ใช่การผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป (Mass product) พัฒนาการของธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประตูน้ำต่างจากพัฒนาการของตลาดโบ๊เบ๊ ที่เดิมตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปโบ๊เบ๊นั้นเริ่มจากการเป็นตลาดเสื้อผ้ามือสองก่อน แต่ตลาดประตูน้ำเป็นตลาดผ้าเมตร และตลาด Taylor's made มาก่อน

วิถีการผลิตแบบ Taylor's made ประกอบด้วยส่วนสำคัญ 2 ส่วน คือ พลังการผลิตแบบ Taylor's made และความสัมพันธ์ทางการผลิตแบบ Taylor's made

พลังการผลิตแบบ Taylor's made ในยุคผลิตตามขนาด คือ เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตหลักในธุรกิจการผลิตเสื้อผ้านั้นก็คือจักรเย็บผ้า จักรที่ใช้ในการผลิต ในช่วงยุคนี้ยังไม่ใช้จักรที่ใช้ในอุตสาหกรรม ยังเป็นการใช้ จักรเย็บผ้าขนาดเล็กที่ใช้เย็บในครัวเรือน (จักรเล็ก เป็นจักรที่ใช้มอเตอร์ไฟฟ้า แทนการใช้สายพานจักร จักรแบบแรกที่ใช้สายพาน จะเป็นจักรที่ต้องใช้ขาถีบ แต่จักรเล็กที่ใช้ในการผลิตเสื้อผ้าในตลาดจะเป็นจักรที่ไม่ต้องใช้ขาถีบ ใช้ขาเหยียบแทนซึ่งสามารถช่วยให้การผลิต สามารถผลิตได้เร็วมากขึ้น เพราะใช้แรงจากมอเตอร์ไฟฟ้า แทนแรงจากการถีบ) การผลิตของเจ้าของร้าน Taylor's จะทำการผลิตเสื้อครั้งละ 1- 2 ชุด โดยจะเป็นผู้สร้างแพทเทิร์น ตัดผ้า และก็มีมีการจ้างคนมาเย็บผ้า โดยที่จักรเย็บผ้าจะเป็นของเจ้าของร้านแต่ผ้าที่เป็นส่วนวัตถุดิบหลักส่วนใหญ่ลูกค้าจะเป็นผู้หามาเอง เจ้าของร้านเทลอร์ใช้แรงงานของตนเองในกระบวนการผลิตค่อนข้างมาก

ความสัมพันธ์ทางการผลิต แบบ Taylor's made คือ การดึงคนเข้ามาในระบบการผลิต โดยใช้การจ้างแรงงาน โดยส่วนใหญ่เจ้าของร้านเทลอร์จ่ายค่าจ้างเป็นรายชิ้นให้กับ

ลูกจ้าง ความสัมพันธ์ระหว่างคนในการทำงาน รูปแบบการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป เจ้าของร้าน Taylor's จะมีการแบ่งงานกันทำกับลูกจ้างมีลักษณะของความเป็นนายทุนค่อนข้างน้อย ทั้งเจ้าของร้าน และลูกจ้างต่างใช้แรงงานของตนเองในการสะสมทุน ซึ่งการผลิตจะผลิตตามคำสั่งของลูกค้า และได้รับค่าจ้างในการผลิตเป็นรายชิ้น โดยค่าจ้างที่เจ้าของร้านได้รับ ก็จะนำมาจ่ายให้กับลูกจ้าง เป็นค่าจ้างรายวัน รายเดือน หรือตามรายชิ้นที่ผลิตได้

- โครงสร้างการผลิต ในยุคการผลิตแบบตามขนาด

การผลิตเสื้อผ้าในยุคนี้นั้นสามารถแบ่งหน้าที่ได้ดังนี้

ผู้ออกแบบเสื้อผ้า คือ เจ้าของร้าน และลูกค้า

การจัดหาวัตถุดิบ คือ เจ้าของร้าน และลูกค้า

การสร้างแพทเทิร์น คือ เจ้าของร้าน โดยการวัดตัวตามขนาดของลูกค้า

การตัดผ้า คือ เจ้าของร้าน

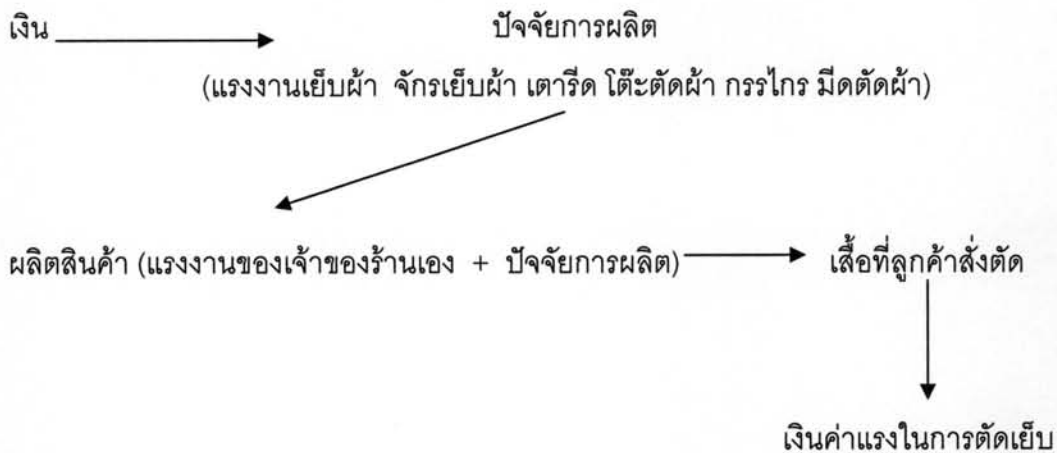
การเย็บประกอบ คือ ลูกจ้าง

การจำหน่าย คือ รับเงินจากลูกค้าตามที่ตกลงกันก่อนผลิต

จะเห็นได้ว่า โครงสร้างการผลิตในยุคนี้ การผลิตส่วนใหญ่จะเป็นหน้าที่ของเจ้าของร้าน โดยทำการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่การออกแบบ จะมาจากลูกค้า พลังการผลิตในยุคนี้ นั้นมีกำลังการผลิตที่ค่อนข้างต่ำ ผลิตสินค้าครั้งละจำนวนไม่มาก จักรเย็บผ้าในยุคนี้เป็นจักรเย็บผ้าที่เป็นแรงเหยียบ ซึ่งถือได้ว่า เป็นเทคนิคในการผลิตที่มีความทันสมัยกว่าในยุคที่ประชาชนส่วนใหญ่ผลิตเสื้อผ้ากันเองภายในบ้าน ซึ่งจะเป็นจักรที่ต้องใช้แรงถีบ และสายพาน แต่ยุคนี้จักรเย็บผ้าเป็นจักรที่ใช้แรงเหยียบ และมอเตอร์แทนสายพานทำให้สามารถผลิตเสื้อผ้าได้เร็วขึ้น เจ้าของร้านเทลเลอร์ ไม่ได้เป็นผู้ที่ควบคุมตลาด จะผลิตตามความต้องการของตลาด มีความเสี่ยงในธุรกิจต่ำ และไม่ต้องมีการใช้เงินทุนในการจำหน่ายสินค้า สิ่งที่เป็นต้นทุนหลักก็คือแรงงานของตนเอง

การสะสมทุน นั้นจะเป็นการแบ่งมูลค่าส่วนเกินระหว่าง นายจ้างและลูกจ้าง เพราะว่าทั้งนายจ้างและลูกจ้างต่างใช้แรงงานตนเองในการผลิต ในยุคนี้ เจ้าของร้านเทลเลอร์จะมีทักษะในการผลิตเป็นปัจจัยการผลิตที่เป็นหลัก สำหรับการสร้างมูลค่าส่วนเกิน เงินที่ใช้เป็นทุนนั้นจะมีไว้สำหรับ ซื้อปัจจัยการผลิตไม่ใช่วัตถุดิบ และมีไว้จ้างแรงงาน

แผนภาพที่ 5.1 การสะสมทุนของเจ้าของร้านเทลเลอร์ (Taylor's)



จะเห็นได้ว่าในยุคการผลิตตามคำสั่งนี้ ระบบการผลิตในธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้น อยู่ในช่วงที่กำลังจะก้าวเข้าสู่การผลิตแบบทุนนิยมมากขึ้น แต่ยังไม่ได้มีนายทุนเข้ามาเกี่ยวข้องกับการผลิต เจ้าของร้านเทลเลอร์เป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต และทำการผลิตเพื่อแลกกับค่าแรงจากผู้บริโภค เจ้าของร้านเทลเลอร์สามารถที่จะกำหนดราคาค่าแรงของตนเองได้ในระดับหนึ่ง แต่ก็ไม่ใช่ทั้งหมด เพราะขึ้นอยู่กับความสามารถในการผลิตของแต่ละคน หากคนไหนผลิตได้ประณีต ก็สามารถขึ้นราคาได้สูงมากกว่า การลงทุนของเจ้าของร้านจะเป็นการลงทุนเพื่อซื้อปัจจัยการผลิต และแรงงาน เพื่อมาช่วยให้การผลิตสินค้าของตนเองมีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เขามาสั่งตัด

พลังการผลิต และความสัมพันธ์ทางการผลิต แบบ Taylor's made มิได้คงอยู่อย่างครบถ้วน แต่การเปลี่ยนแปลงของวิธีการผลิตแบบ Taylor's made นั้นก็ค่อยๆมีการพัฒนา มาเป็นตลาดคำสั่งเสื้อผ้าสำเร็จรูป การเปลี่ยนแปลงของวิธีการผลิตแบบ Taylor's made ที่เห็นได้ชัดเจน คือ การเปลี่ยนเข้าสู่วิธีการผลิตแบบทุนนิยม ที่ทำให้วิธีการผลิตแบบเดิม เริ่มหดหายไป ตั้งแต่ ช่วงปี 2513-2520

พลังการผลิตในตลาดประตุน้ำ เริ่มเปลี่ยนไปเมื่อเจ้าของร้าน Taylor's made เริ่มหันเข้าสู่การผลิตแบบทุนนิยมที่สามารถ เพิ่มการสะสมทุนได้อย่างมากขึ้นอย่างมาก โดยจุดเริ่มต้น เกิดจากการเริ่มรับงานผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป โดยส่วนหนึ่งรับจากลูกค้าที่เข้ามาสั่งตัดเสื้อแบบเดียวกัน แต่หลายชุด โดยที่ใช้แพทเทิร์นเดียวกันในการผลิต ซึ่งเป็นการลดขั้นตอนในการทำงานของเจ้าของร้าน Taylor's made การเปลี่ยนแปลงพลังการผลิตที่สำคัญ มาจากคำสั่งซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากพ่อค้าผ้าเมตรในตลาดประตุน้ำ ที่เปลี่ยนรูปแบบการจำหน่ายผ้าเมตรไปสู่การจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป ซึ่งพ่อค้าจะใช้ทุนในการสั่งผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากร้าน Taylor's made

ในปริมาณมาก และต่อราคาในการผลิตให้มีราคาที่ต่ำ กว่าการสั่งตัดแบบรายตัว เพื่อที่จะสามารถทำการสะสมทุนได้ รวมทั้งเจ้าของร้าน Taylor's made ก็สามารถสะสมทุนได้มากขึ้น และใช้แรงงานตนเองน้อยลงในการผลิต เพราะทำการสร้างสเปกเทริน และตัดผ้าเพียงครั้งเดียว จนผลสุดท้ายที่เกิดขึ้นทำให้เจ้าของร้านเทลเลอร์ส่วนใหญ่ได้พัฒนาเข้าสู่การเป็นนายทุนเอง

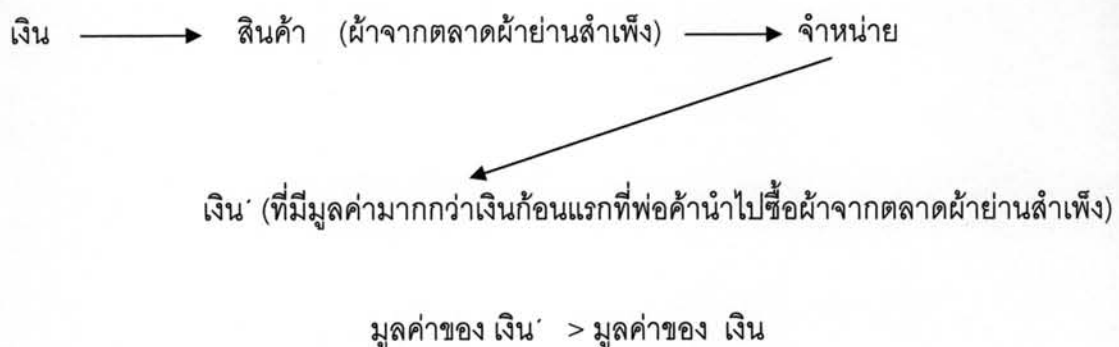
เจ้าของร้านเทลเลอร์ได้มีการเพิ่มเทคโนโลยีในการผลิตนั่นก็คือ โตะตัดผ้าที่จำเป็นต้องเปลี่ยนเมื่อ ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป เพราะต้องใช้โตะที่ใหญ่กว่าเดิมในการวางผ้าที่มากขึ้น

5.1.2 วิธีการผลิตในยุค เสื้อผ้าสำเร็จรูป (Ready to wear)

พลังการผลิตในยุคนี้ ได้มีการพัฒนาเทคนิคในการผลิตมากกว่าในยุคแรก การผลิตได้เข้าสู่การผลิตแบบ ครึ่งละหลายๆ (Mass product) ซึ่งทำให้เสื้อผ้า มีราคาถูกลง และหลากหลายมากกว่าในยุคแรก

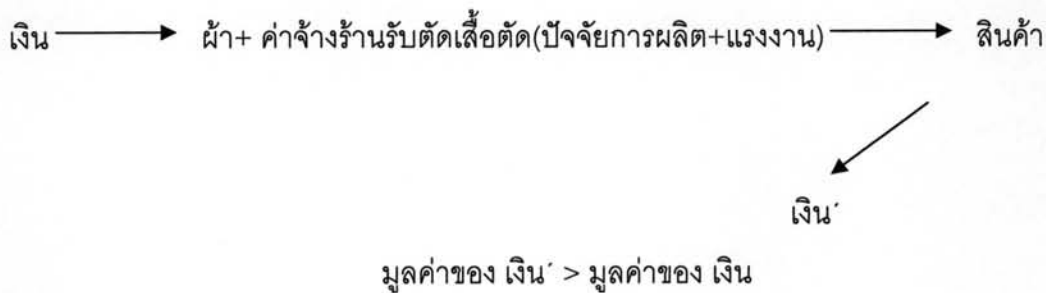
วิธีการผลิตในยุคนี้ ได้กลายเป็นการผลิตแบบทุนนิยม โดยเริ่มต้นจากการที่ มีพ่อค้าผ้าเมตรจำนวนหนึ่งในตลาดย่านประตูน้ำเริ่มหันมาจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปกันมากขึ้น ตามกระแสของสังคมที่เริ่มนิยมเสื้อผ้าสำเร็จรูป โดยเจ้าแรกนั้นเป็นการจำหน่ายกางเกงยีนส์ (Jean) และต่อมาก็เริ่มมีผู้หันไปผลิตเสื้อผ้านุดคอกมาจำหน่าย โดยในช่วงแรกนั้นร้านเทลเลอร์ก็ยังคงผลิตแบบเดิมอยู่ พ่อค้าผ้าเมตรได้เริ่มต้นการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปก่อน โดยการเปลี่ยนแปลงตัวเองเป็นนายทุนมากขึ้น อย่างค่อยเป็นค่อยไป ซึ่งเดิมที่พ่อค้าผ้าเมตรเป็นพ่อค้าคนกลางสั่งผ้าจากตลาดในย่านสำเพ็งมาตัดจำหน่ายให้กับ ลูกค้าต่างๆไม่ว่าจะเป็น ร้านเทลเลอร์ทั่วไป ผู้บริโภคที่ต้องการตัดเสื้อ ซึ่งการสะสมทุนแต่เดิมของพ่อค้าผ้าเมตรนั้นจะไม่ได้มาจากการผลิตสินค้า แต่มาจากการเคลื่อนย้ายสินค้า และใช้เงินทุน หรือเรียกได้ว่าเป็น “นายทุนการค้า”

แผนภาพที่ 5.2 การสะสมทุนของพ่อค้าผ้าเมตร (ก่อนเป็นยุคเสื้อผ้าสำเร็จรูป)



ต่อมาเมื่อการค้าผ้าเมตรนั้นเกิดซบเซามากขึ้นจากการที่ เริ่มมีความนิยมในการบริโภคเสื้อผ้าสำเร็จรูป และจากการที่การตัดเย็บจากร้านรับตัดเสื้อแบบวัดตัวตัดนั้นไม่สามารถควบคุมคุณภาพได้ ทำให้ความนิยมการซื้อผ้าเมตรในย่านประตูน้ำนั้นลดลง ทำให้เป็นแรกผลักดันให้พ่อค้าผ้าเมตร ค่อยๆเปลี่ยนตนเองไปเป็นนายทุนในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่มีราคาถูกกว่าเสื้อผ้าสำเร็จรูป BRAND NAME และราคาถูกกว่าเสื้อที่สั่งตัดจากร้านรับตัด แต่มีคุณภาพที่ดีกว่าเสื้อผ้าสำเร็จรูปในตลาดย่านโบ๊เบ๊ ซึ่งในช่วงแรกนี้พ่อค้าผ้าเมตรจะมีความได้เปรียบในด้านของวัตถุดิบหลักของการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั่นก็คือ ผ้า ซึ่งพ่อค้าผ้าเมตรจะมีผ้าที่ซื้อมาราคาถูก เพราะซื้อราคาส่ง จากร้านค้าผ้าในย่านลำเพ็ง และส่วนใหญ่จะมีการซื้อขายแบบสินเชื่อกับร้านผ้าในย่านลำเพ็ง (Credit) พ่อค้าผ้าเมตรจะนำผ้าไปจ้างร้านรับตัดเสื้อทั่วไปที่มีฝีมือระดับปานกลางจนถึงล่าง ที่อยู่รอบนอกจากเมือง โดยจะสั่งตัดเสื้อแบบละจำนวนมาก มีการต่อรองราคาให้ถูกกว่าการตัดเพียงตัวเดียว ซึ่งทำให้พ่อค้าผ้าเมตรสามารถผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปได้ในราคาที่ถูกรวมทั้งการตกแต่งเสื้อ เช่น งานปัก ก็สามารถทำได้ในราคาถูกลงเพราะสั่งปักครั้งละจำนวนมาก แตกต่างจากการที่ร้านรับตัดเสื้อมาสั่งปักจะมีราคาแพง เพราะต้องปักด้วยมือแบบละตัว การเขียนรูปก็ต้องทำเป็นครั้งๆไป การไปจ้างโรงงานปักก็จะมีราคาที่สูงกว่า การผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป เป็นต้น

แผนภาพที่ 5.3 การสะสมทุนของพ่อค้าผ้าเมตรในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป



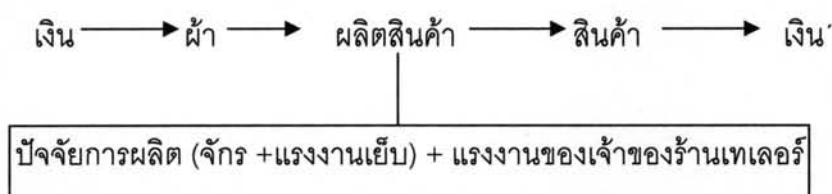
ต่อมาเมื่อ การจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปในตลาดย่านประตูน้ำเริ่มมีการขยายตัวมากขึ้นร้านเทเลอร์ในตลาดประตูน้ำก็มีการรับงานผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปมากขึ้นเรื่อยๆไม่ว่าจะจากลูกค้าที่เดินทางมาจากต่างประเทศเข้ามาสั่งซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปเพื่อไปจำหน่ายยังต่างประเทศ หรือลูกค้าจากต่างประเทศที่สั่งตัดแบบเสื้อแบบเดิมในปริมาณมากขึ้นแต่เปลี่ยนแบบผ้า เพื่อนำไปใส่ มิใช่เพื่อการจำหน่าย รวมทั้งร้านจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปของตลาดประตูน้ำที่อยู่ด้านนอกละแวกตลาดเฉลิมลาภที่เข้ามาในตลาดเทเลอร์ หรือตลาดใต้ เพื่อสั่งผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปออกจำหน่าย สิ่งต่างๆเหล่านี้เป็นตัวกระตุ้นให้เจ้าของร้านเทเลอร์ในตลาด เข้าไปสู่ธุรกิจการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป แทนการผลิตแบบวัดตัวตัด ซึ่งการเข้าสู่การผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปของร้านเทเลอร์นั้น ทำให้เจ้าของร้านเทเลอร์

สามารถใช้แรงงานของตนเองน้อยลงแต่สามารถสะสมทุนได้มากขึ้น เพราะว่า เดิมที่การผลิตเสื้อแต่ละแบบแต่ละขนาดจะต้องสร้างแพทเทิร์นหนึ่งครั้ง และตัดผ้าหนึ่งครั้ง แต่เมื่อเข้าสู่การผลิตแบบสำเร็จรูปนั้น ซึ่งการผลิตนั้นต้องผลิตแบบหนึ่งในปริมาณมาก ทำให้เจ้าของร้านเทเลอร์สร้างแพทเทิร์น หนึ่งครั้ง ตัดผ้า หนึ่งครั้ง ก็สามารถผลิตเสื้อได้ในปริมาณมากขึ้น สามารถสะสมทุนได้มากขึ้นจากการลงแรงแค่ครั้งเดียว เพราะว่าคิดค่าจ้างการผลิตเป็นรายตัว

เจ้าของร้านเทเลอร์ มีการขูดรีดมูลค่าส่วนเกินจากแรงงาน ในการผลิตเสื้อสำเร็จรูป เช่น รับค่าจ้างในการผลิตมาตัวละ 15 บาท จ้างแรงงานมาเย็บตัวละ 7 บาท เป็นต้น

ซึ่งต่อมาร้านเทเลอร์ ส่วนใหญ่ในตลาดก็ได้พัฒนาตนเองเข้าสู่การเป็นผู้จำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปเอง แต่ระบบการจ้างงานก็ยังคงลักษณะเดิม แต่ได้เปลี่ยนรูปออกไปเป็น ระบบที่เรียกว่า การจ่ายงานนอก (Putting out system) ซึ่งผู้รับงานจะเป็นคนกลางในการรับงานจากเจ้าของร้าน และนำไปจ้างแรงงานมาเย็บโดยจะมีกำไรตรงค่าส่วนต่าง เช่น รับค่าเย็บมาตัวละ 15 บาท นำไปจ้างแรงงานตัวละ 7 บาท เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่ผู้รับงานจะเป็นเจ้าของในปัจจัยการผลิต นั่นก็คือจักรเย็บผ้า ผู้รับงานบางรายก็จะมีความสามารถในการเขียนแพทเทิร์น หรือตัดผ้าอีกด้วย

แผนภาพที่ 5.4 การสะสมทุนในการผลิตเสื้อสำเร็จรูปไปจำหน่ายในตลาดของร้านเทเลอร์



$$\text{เงิน} > \text{เงิน} (\text{เงินที่ลงทุนซื้อผ้า} + \text{ค่าใช้จ่ายในการผลิต})$$

ในท้ายที่สุดร้านจำหน่าย ผ้าเมตรและร้านเทเลอร์ก็กลายเป็นร้านขายส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูป ไป และเมื่อตลาดขายส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้นขยายตัวไปมากก็จะมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันเพิ่มมากขึ้นในธุรกิจเสื้อสำเร็จรูปซึ่ง กาผลิตเสื้อสำเร็จรูปสามารถทำให้เจ้าของร้านที่เป็นผู้ควบคุมการผลิตสามารถสะสมทุนได้มากขึ้นเรื่อยๆ

- โครงสร้างการผลิต ในยุคการผลิตแบบสำเร็จรูป

การผลิตเสื้อผ้าในยุคนี้สามารถแบ่งหน้าที่ได้ดังนี้

ผู้ออกแบบเสื้อผ้า คือ เจ้าของร้าน

การจัดหาวัตถุดิบ คือ เจ้าของร้าน

การสร้างแพทเทริน	คือ ช่าง หรือ เจ้าของร้าน
การตัดผ้า	คือ ช่าง,ผู้รับงานเหมา(Putting out system) เจ้าของร้าน
การเย็บประกอบ	คือ ลูกจ้าง หรือ จ้างงานนอก(Putting out system)
การจำหน่าย	คือ เจ้าของร้าน (การตลาด)

พลังการผลิตในยุคนี้มีความทันสมัยมากกว่าในยุคแรกมาก จักรที่ใช้ในการผลิตคือ จักรอุตสาหกรรม ที่สามารถทำการผลิตเสื้อได้เร็วมาก และมีจักรหลายประเภทที่ใช้งานแตกต่างกัน เช่น จักรอุตสาหกรรมแบบธรรมดา ที่ใช้สำหรับการเย็บเสื้อความเร็ว 4000 รอบต่อนาที มีระบบหล่อลื่นอัตโนมัติ ขับเคลื่อนด้วยมอเตอร์ จักรพันธุ์ 3 ด้าย มีความเร็วไม่ต่ำกว่า 5000 รอบต่อนาที จักรถังรังกระดุม มีความเร็วของฝีเข็มที่เย็บ 3300 รอบต่อนาที¹ เป็นต้น เจ้าของร้านจะไม่ได้มีลูกค้มาเกี่ยวข้องในระบบการผลิตเลย แต่จะเป็นการกำหนดของเจ้าของร้านเองว่าร้านจะผลิตอะไร จำนวนเท่าไร และเจ้าของร้านก็แยกตัวเองออกจากกระบวนการผลิตมากขึ้น เจ้าของร้านจะทำงานในส่วนของการบริหารเท่านั้น ในยุคนี้เจ้าของร้านผ้าเมตร และร้านเทเลอร์ส่วนใหญ่ก็ได้แปลงเปลี่ยนแปลงตนเองเข้าสู่ความเป็นนายทุนในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป ความสัมพันธ์ทางการผลิต มีการพัฒนาการจ้างงานมากขึ้น และแยกแผนกเป็น ฝ่ายออกแบบ ฝ่ายสร้างแพทเทริน ฝ่ายตัด ฝ่ายเย็บ ฝ่ายตกแต่ง ฝ่ายเก็บรายละเอียดและจัดเก็บ ฝ่ายจัดจำหน่าย เป็นต้น รวมทั้งยังมีการจ้างงานนอก (Putting out system) ซึ่งผู้รับงานนั้นจะได้รับค่าจ้างเป็นรายชิ้น ราคาค่าจ้างนั้นจะถูกกำหนดโดยราคาสีผ้า ที่มีเกณฑ์ค่อนข้างจะคงที่ ซึ่งราคาจะสูง หรือต่ำ ขึ้นอยู่กับรูปแบบของเสื้อผ้าที่ผลิต และฝีมือการผลิตของผู้ผลิต หากเป็นแบบที่ยากจะมีราคาที่แพงกว่าปกติ หากเป็นเสื้อแบบง่าย เช่น เสื้อยืด (T-shirt) จะมีราคาค่าจ้างเย็บตัวละ ประมาณ 5 บาท เสื้อยืดคอโปโลจะมีราคาค่าจ้างเย็บตัวละประมาณ 20-25 บาท สำหรับฝีมือการผลิตที่ดี เสื้อบูติกจะมีราคาประมาณตั้งแต่ สิบกว่าบาทจนถึงร้อยกว่าบาท เป็นต้น ค่าจ้างเย็บนี้ผู้รับงานเหมาจะนำไปแบ่งงาน ให้กับชาจักร (ชาจักร คือผู้รับงานต่อจากผู้รับงานอีกต่อหนึ่ง)ซึ่งราคาค่าจ้างเย็บจะมีการแบ่งส่วนกันอีกทอดหนึ่ง ในยุคนี้มีงานเหมา(Putting out system) เกิดขึ้นหลายประเภท เช่น โรงงานรับตัด โรงงานรับเย็บ โรงงานรับแซ็กรางกระดุมและติดกระดุม โรงงานตอกกระดุม

จะเห็นว่าพลังการผลิตในยุคแรกได้เปลี่ยนไปสู่ พลังการผลิตแบบทุนนิยมในยุคที่สอง มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยมากขึ้นที่ใช้สำหรับการผลิตแบบทุนนิยม เช่น โต๊ะตัดผ้า ใบบิดตัดผ้า จักรเย็บผ้า เป็นต้น

¹ จิตรพิ ชาลาวัลย์ ,เอกสารประกอบกาสอน คก 355 เสื้อผ้าอุตสาหกรรม ,หน้า 2-4 ถึง 2-5

การเปลี่ยนแปลงจากยุคการผลิตตามคำสั่งซื้อ ไปสู่การผลิตแบบทุนนิยม หรือที่เรียกว่า การผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้นได้เกิดจาก ความสามารถในการสะสมมูลค่าส่วนเกินได้มากขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงการผลิตเข้าสู่การผลิตแบบทุนนิยม และความต้องการของตลาดที่เป็นแรงผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงการผลิต จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่เคยผลิตแบบตามคำสั่งซื้อ กลายเป็นผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป² ดังที่ได้กล่าวไว้ในบทที่ 4 เกี่ยวกับพัฒนาการของตลาดประตุน้ำ ในช่วงจุดเปลี่ยนนั้น ร้านเทลอร์ ได้รับคำสั่งผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นจำนวนมาก ทั้งจากร้านจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปปริณทน ราชปรารภ และชาวต่างชาติ รวมทั้งเมื่อเข้าสู่กระบวนการผลิตแบบทุนนิยมทำให้เจ้าของร้านเทลอร์สามารถแยกตัวเองออกจากการผลิตได้มากขึ้นสามารถ ขูดรีดมูลค่าส่วนเกินจากระบบค่าจ้างได้ โดยการนำแรงงานเข้าสู่กระบวนการผลิตที่ปัจจัยการผลิต และวัตถุดิบเป็นกรรมสิทธิ์ของเจ้าของร้านเทลอร์ ซึ่งใช้วิธีเดียวกับ เจ้าของร้านผ้าเมตรในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป ซึ่งต่างจากยุคแรกที่ เจ้าของร้านเทลอร์แบ่งมูลค่าส่วนเกินกับลูกจ้าง ในรูปแบบของการแบ่งงานกันทำ คือ เจ้าของร้านเทลอร์สร้างแพทเทิร์น และตัดผ้า ให้ลูกจ้างเป็นคนเย็บวัตถุดิบ จะเป็นของลูกค้า ค่าแรงในการตัดเย็บจะถูกแบ่งเป็นสองส่วน ส่วนหนึ่งคือค่าจ้างแรงงานของตนเอง อีกส่วนของลูกจ้าง ในการผลิตเสื้อหนึ่งตัว แต่เมื่อเปลี่ยนแปลงเข้าสู่ระบบการผลิตแบบทุนนิยม มูลค่าส่วนเกินที่เจ้าของร้านเทลอร์จะได้รับนั้น จะเปลี่ยนจากค่าแรงในการรับตัดเสื้อ เป็นกำไรจากการจำหน่ายเสื้อสำเร็จรูป รวมทั้งยังสามารถขูดรีดมูลค่าส่วนเกินผ่านระบบค่าจ้าง ได้อีกด้วย คือ เจ้าของร้านเทลอร์ทำการสร้างแพทเทิร์น และตัดผ้าเพียงหนึ่งครั้ง แต่สามารถผลิตเสื้อได้มากกว่าหนึ่งตัว เพราะเปลี่ยนวิธีการตัดผ้าให้สามารถตัดได้ครั้งละหลายตัว โดยการใช้เทคโนโลยีเข้าช่วย เช่น ไลม์ตัดตัดผ้าแบบมอเตอร์ เป็นต้น แล้วก็จ้างแรงงานมาเย็บเสื้อ คิดค่าจ้างเป็นรายตัว ออกมาวางจำหน่าย จึงเห็นได้ว่าขั้นตอนการผลิตของเจ้าของร้านเทลอร์ลดลง แต่สามารถสะสมมูลค่าส่วนเกินได้มากขึ้น คือ เดิมผลิต 1 ตัวได้ 100 บาท จ้างแรงงาน 30-40 บาท เมื่อผลิตแบบทุนนิยม หน่วยตัวละ 250 บาท ค่าจ้างผลิต ตัวละ 25-30 บาท ค่าผ้า 100 บาท(ตัวเลขเป็นการสมมติ) จะเห็นได้ว่าการผลิตแบบทุนนิยมเจ้าของร้านเทลอร์สามารถสะสมมูลค่าส่วนเกินได้สูงกว่าการผลิตแบบเดิม

ในยุคที่ พ่อค้าผ้าเมตร และเจ้าของร้านเทลอร์ได้เปลี่ยนกลายเป็นนายทุนอุตสาหกรรม ทำการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป ในกระบวนการผลิตแบบทุนนิยม ที่มีการขูดรีดมูลค่าส่วนเกินผ่านระบบค่าจ้าง และได้ระบบสินเชื่อเป็นตัวช่วยในการขยายทุน เพื่อการขูดรีดที่มีประสิทธิภาพที่สูงขึ้น โดยรูปแบบของการขูดรีดมูลค่าส่วนเกิน มีดังนี้

² สัมภาษณ์ ร้านเบสิก 18 - 05 - 2550

สินค้าชนิดนั้นได้ดีมากขึ้น ผู้ประกอบการก็จะสามารถที่จะลด
ค่าจ้างแรงงานลงได้ (ลดได้เล็กน้อย ไม่ถึง 50%)

-การใช้เครื่องจักร แทนการใช้แรงงาน เพื่อลดต้นทุนในการผลิต
เช่น ใช้เครื่องจักรปักลาย ผลิตครั้งเดียวได้ที่ละ 9 ตัว ผลิตได้ 24
ชั่วโมง

-การหางานในปริมาณมาก ให้ลูกจ้างประจำ ทำมากขึ้นเรื่อย
เพราะว่า ค่าจ้างแรงงานมีการปรับเพิ่มขึ้นทุกปี การหางานให้
มากขึ้นเพื่อช่วยในการรักษาระดับการชูดริตมูลค่าส่วนเกินไม่ให้
ต่ำลง

ด้านวัตถุดิบ

-การลดคุณภาพของผ้าที่ใช้ในการผลิต เช่น การใช้ผ้าที่มีราคา
ถูกลง แต่มีลักษณะ รูปร่าง ที่ค่อนข้างเหมือน หรือ ใกล้เคียงกับ
ผ้าแบบแรกที่ใช้ในการผลิต แต่มีคุณสมบัติในการใช้ที่ต่ำกว่า ผ้า
ที่ใช้ในการผลิตแบบเดิม

-วิธีการตัดเย็บที่เปลี่ยนจากแบบเทเลอร์เป็นแบบเสื้อผ้าสำเร็จรูป
ที่ประหยัดเวลาในการเย็บ เช่น การเย็บตะเข็บที่แตกต่างกัน
ระหว่าง เสื้อตัดตามขนาดกับเสื้อสำเร็จรูป

-ขนาดของเสื้อที่เล็กกว่าปกติ เช่น ขนาดของเสื้อไซส์ s ต้องมี
ช่วงไหล่ประมาณ 14 นิ้ว แต่ผลิตออกมา กว้างเพียง 12 นิ้ว หรือ
การสร้างแพทเทิร์นที่เล็กกว่าปกติ เป็นต้น

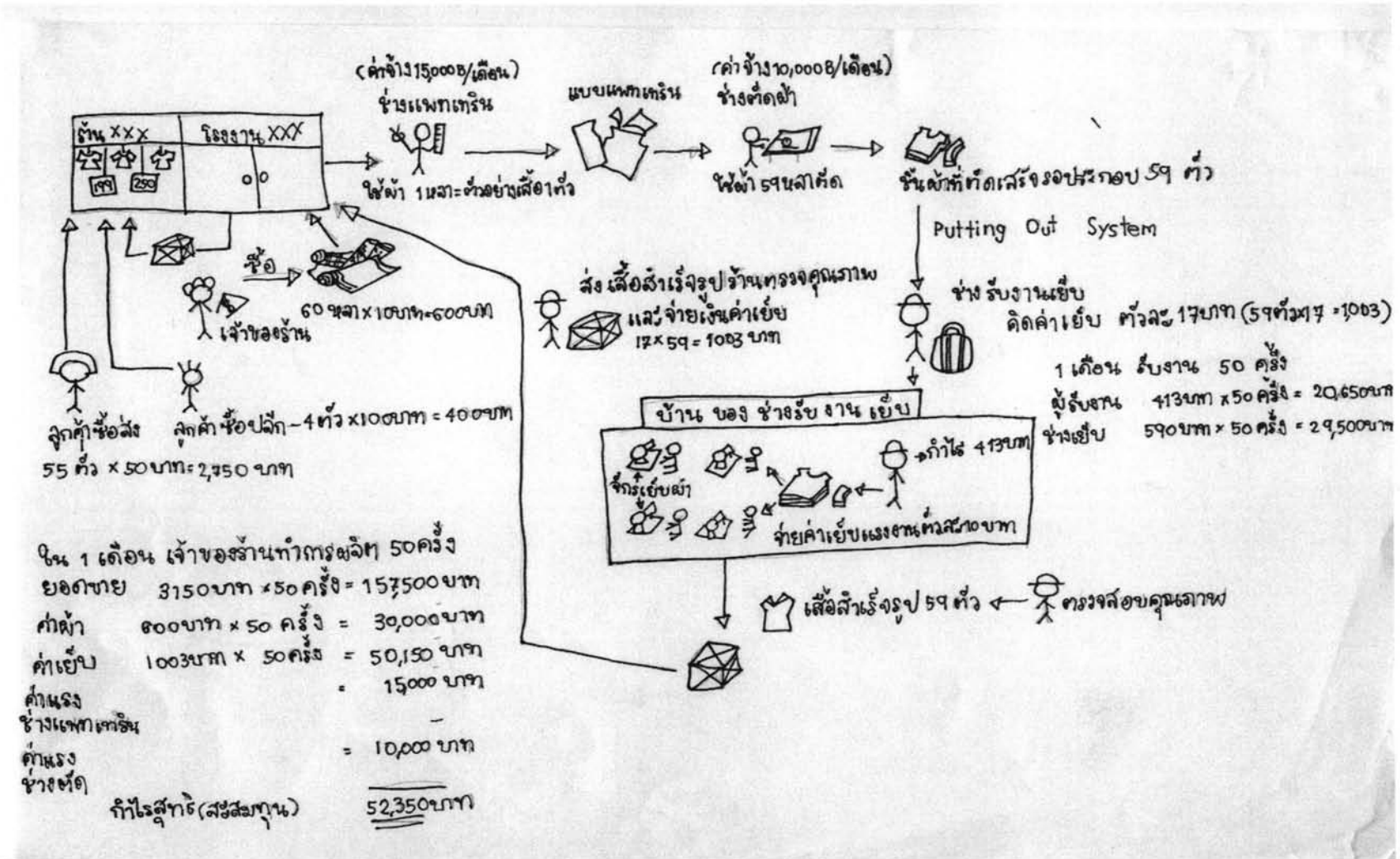
-การวางแพทเทิร์นที่เน้นการประหยัดผ้า เช่น การวางผ้าเจลียง*
เพื่อความสวยงามของเสื้อผ้า แต่จะเปลืองผ้ามากกว่าการวางผ้า
แบบปกติ

-การใช้อุปกรณ์ตกแต่ง และตัดเย็บที่มีคุณภาพที่ต่ำกว่าปกติ แต่
มองด้วยสายตาแล้วมีรูปร่างหน้าตาที่ดี เช่น การใช้กระดุมแบบ
กุรุสละ 70 บาท ซึ่งมี 144 เม็ด เปลี่ยนไปใช้ 12 กุรุส 70 บาท ซึ่ง

*การวางผ้าเจลียง คือ การวางผ้าสี่เหลี่ยมจัตุรัสแล้วจึงตัดผ้า ต่างจากการวางผ้าแบบธรรมดาที่วางไปตามยาวของโต๊ะตัดผ้า การ
วางผ้าเจลียงจะเปลืองผ้ามากกว่าการวางผ้าแบบปกติ (เสื้อบางชนิดไม่จำเป็นที่จะต้องวางผ้าเจลียง)

ทั้งสองชนิดมีรูปร่างหน้าตา ที่ใกล้เคียงกัน แต่แบบหลังที่มีราคา
ถูกกว่า แต่เมื่อโดนเตารีดจะละลาย เป็นต้น

รูปภาพที่ 5.5 ระบบการผลิตธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตูน้ำ



แผนภาพที่ 5.6 การสะสมทุนในธุรกิจเสื้อสำเร็จรูปในย่านประตูน้ำ

เงิน → ผ้า วัสดุอุปกรณ์ แรงงาน → กระบวนการผลิต → สินค้า → เงิน

เมื่อประเทศไทยมีความเจริญมากขึ้น พลังการผลิตมีความก้าวหน้ามากขึ้น ค่าจ้างแรงงานภายในประเทศเริ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ และพลังการผลิตในด้านของเครื่องจักร และอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตเสื้อสำเร็จรูปนั้นมีปริมาณที่น้อยมากที่ผลิตขึ้นใช้เองภายในประเทศ หรือที่เป็นเครื่องจักรที่ประเทศไทยคิดค้นและพัฒนาใช้เองในประเทศ รวมทั้งวัสดุอุปกรณ์ในจำเป็นต้องใช้ตกแต่งหรือเป็นส่วนประกอบเสื้อผ้านั้นในประเทศไทยมีการผลิตที่น้อยมาก หรือบางอย่างในต่างประเทศมีราคาถูกกว่า โดยเฉพาะในประเทศจีน จีนทำให้ต้นทุนในการผลิตเสื้อสำเร็จรูปในตลาดประตูน้ำบางแบบ นั้นมีราคาสูงกว่าการผลิตที่ประเทศจีน รวมทั้งความสามารถของช่างเย็บเสื้อ หรือช่างแพทเทรินในตลาดประตูน้ำนั้นไม่สามารถผลิตแบบเสื้อที่เจ้าของร้านต้องการได้ในราคาที่เจ้าของร้านต้องการ แต่ที่ประเทศจีนสามารถทำการผลิตตอบสนองความต้องการของเจ้าของร้านผู้สั่งผลิตได้ ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของแบบ หรือราคาก็ตาม ซึ่งทำให้สิ่งที่เกิดตามมาก็คือการที่เจ้าของร้านจำนวนมากเดินทางไปประเทศจีนและทำการซื้อ หรือสั่งผลิต เสื้อสำเร็จรูป เข้ามาจำหน่ายในตลาดประตูน้ำกันอย่างมากมาย

5.1.3 วิธีการผลิตใน ยุค การนำเข้าเสื้อสำเร็จรูป (Import)

ในยุคนี้ ผู้ผลิตที่ยังคงทำการผลิตอยู่ภายในประเทศส่วนใหญ่ก็ยังใช้พลังการผลิตแบบเดิมจากในยุคที่แล้ว แต่พลังการผลิตธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปของโลกนั้นได้พัฒนามากขึ้น จากเดิม ที่สามารถทำให้การผลิตเสื้อผ้านั้นสามารถผลิตได้รวดเร็วและมีปริมาณมาก รวมทั้งยังสามารถลดข้อผิดพลาดได้มากขึ้น นั่นก็คือการใช้ระบบการผลิตแบบ คอมพิวเตอร์ ที่สามารถทำได้ทุกกระบวนการในการผลิต ไม่ว่าจะเป็นการสร้างแพทเทริน การตัดผ้า การเย็บ ใช้แรงงานในการผลิตที่น้อย แต่ในตลาดประตูน้ำนั้นมีเจ้าของร้านที่ใช้ระบบการผลิตแบบคอมพิวเตอร์อยู่น้อยมาก หรือเรียกได้ว่าแทบจะไม่มีเลย เพราะมีราคาต้นทุนในการผลิตที่สูงมาก สำหรับผู้ผลิตในตลาดประตูน้ำโดยส่วนใหญ่จะไม่ได้มีการลงทุนในเครื่องจักรที่มีต้นทุนหรือเทคโนโลยีสูงมากเท่ากับในประเทศแถบตะวันตก เครื่องจักรส่วนใหญ่ที่เป็นที่นิยมลงทุน ได้แก่ เครื่องแฮ็ค เครื่องจักรปัก ไ้ตะตัดผ้า มีดตัดผ้า เครื่องเจาะคอเสื้อ เครื่องตัดซั้ด้าย เป็นต้น

เจ้าของร้านเสื้อผ้าสำเร็จรูปในตลาดประตูน้ำส่วนใหญ่ (กว่า 50 %) ที่มีการเดินทางไปประเทศจีน และซื้อสินค้าสำเร็จรูปกลับมาจำหน่ายในตลาด ซึ่งถือได้ว่าเลิกทำการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป ในช่วงแรกของการนำเข้า ผู้ประกอบการที่นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป สามารถทำการเพิ่มการสะสมมูลค่าส่วนเกินได้มาก เพราะเสื้อผ้าที่ผลิตในประเทศจีนมีราคาถูกมาก และมีผู้นำเข้าเสื้อผ้าจากประเทศจีนน้อย (เสื้อผ้าที่นำเข้ามาราคาถูกแต่จำหน่ายราคาเท่ากับเสื้อผ้าที่ผลิตในประเทศ) ใจแรกนั้นก็เป็นเวลาสั้นๆ

ต่อมาก็มีผู้ประกอบการนำเข้าเองมากขึ้น เพื่อเพิ่ม หรือ รักษาระดับการสะสมมูลค่าส่วนเกิน ประกอบกับการเปิดการค้าเสรีที่ทำให้การเคลื่อนย้ายสินค้าระหว่างประเทศทำได้ง่ายและมีต้นทุนที่ต่ำลง ซึ่งได้ทำให้การแข่งขันในธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตูน้ำนั้นมีการแข่งขันที่รุนแรงมากกว่าในยุคก่อน เพราะเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่นำเข้มานั้นมีราคาถูกมาก มีผู้นำเข้ามามากต้องแข่งขันกันเองสูง และผู้ที่ผลิตในประเทศก็จะต้องลดต้นทุนในการผลิตลงเพื่อให้สามารถแข่งขันกับเสื้อผ้าสำเร็จรูปราคาถูกที่มาจากประเทศจีน

-โครงสร้างการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน

การผลิตเสื้อผ้าในยุคนี้สามารถแบ่งหน้าที่ได้ดังนี้

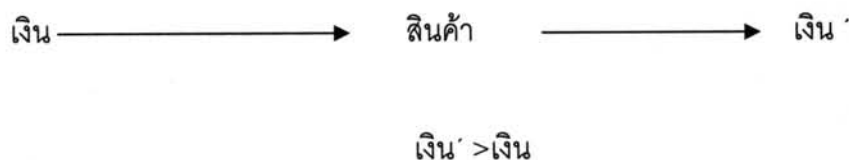
ผู้ออกแบบเสื้อผ้า	คือ เจ้าของร้าน (ซื้อสำเร็จรูป จากประเทศจีน)
การขนส่ง	คือ บริษัท คาร์โก้ (cargo)
การจำหน่าย	คือ เจ้าของร้าน (การตลาด)

จะเห็นได้ว่าในยุคนี้สิ่งที่เกิดขึ้น คือ กระบวนการผลิตทั้งหมดได้ถูกย้ายไปที่ประเทศจีนทั้งหมด เจ้าของร้านมีหน้าที่ในการเลือกซื้อสินค้าที่ตนเองต้องการ หรือสั่งผลิตในแบบที่ตนเองต้องการ แล้วทำการขนส่งผ่าน บริษัท คาร์โก้ (cargo) และเมื่อสินค้าเดินทางถึงมือของเจ้าของร้าน เจ้าของร้านจะเป็นผู้ที่ทำการจำหน่าย ซึ่งในยุคนี้เจ้าของร้านที่นำเข้าสินค้ามาจำหน่ายไม่ต้องรับผิดชอบ หรือดูแลการผลิตสินค้าเลย ซึ่งต่างจากยุคก่อนที่เจ้าของร้านจะต้องเป็นผู้ที่มีส่วนร่วมในการออกแบบ ควบคุมคุณภาพการผลิต ในยุคนี้ ความสำคัญคือการบริหารเงินทุนให้มีการหมุนเวียนมาครั้งเพื่อสร้างมูลค่าส่วนเกิน

พัฒนาการของธุรกิจในยุคนี้ก็ยังคงเป็นรูปแบบวิธีการผลิตแบบทุนนิยมเหมือนเดิม เพียงแต่ระบบการผลิตไม่ได้คงอยู่ในประเทศไทย แต่ได้ย้ายออกไปที่ประเทศจีน ซึ่งไม่ได้เป็นการไปตั้งฐานการผลิตที่ต่างประเทศ แต่เป็นการซื้อสำเร็จรูป และสั่งผลิตจากประเทศจีนเข้ามาจำหน่าย เป็นการแก้ปัญหาในด้านต้นทุนในการผลิตในประเทศที่มีอัตราค่าจ้างแรงงานที่สูงกว่าการนำเข้า

ในยุคนี้เจ้าของร้านจำนวนมากได้แยกตัวเองออกจากการผลิตโดยสิ้นเชิง และได้ค่อยๆเปลี่ยนตัวเองจากนายทุนผู้ผลิต เข้าสู่ นายทุนพ่อค้า

แผนภาพที่ 5.7 การสะสมทุนจากการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีน



การสะสมทุนในการนำเข้าสินค้าเข้ามาจำหน่ายนั้น เจ้าของร้านจะนำเงิน จำนวนหนึ่ง ซื้อสินค้าจากประเทศจีน แล้วนำมาจำหน่ายในตลาดประตุน้ำ โดยที่มูลค่าสินค้าที่จำหน่ายนั้นจะมีมูลค่าสูงกว่า เงินทุนก้อนแรกที่น่าไปซื้อสินค้า รวมกับค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกี่ยวข้องในการนำเข้าสินค้า และกำไรที่เจ้าของร้านต้องการ ซึ่งการสะสมทุนในยุคนี้เป็นการสะสมทุนเชิงพาณิชย์

การนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปของผู้ประกอบการในตลาดประตุน้ำนั้นสามารถลดต้นทุนในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการให้มีความสามารถในการผลิตได้มากขึ้นกว่าเดิม เพราะสินค้าที่ผลิตในประเทศนั้นมีราคาที่สูงกว่า สินค้าที่ซื้อจากประเทศจีนบวกค่าขนส่งและค่าใช้จ่ายแล้ว รวมทั้งยังมีความรวดเร็วในการผลิตมากกว่าประเทศไทย ซึ่งการนำเข้านั้นสามารถสร้างมูลค่าส่วนเกินให้ผู้ประกอบการได้ ขึ้นอยู่กับทักษะความสามารถในการบริหารทุนของแต่ละคน

การเปลี่ยนแปลงจากยุคผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปเข้าสู่ยุค การนำเข้านั้นได้เกิดจากการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการที่มีความรุนแรง เพื่อพยายามรักษามูลค่าส่วนเกินของตนเอง ในช่วงแรกการนำเข้าสินค้า นั้นเพื่อการสร้างมูลค่าส่วนเกินที่สูงกว่าปกติ จากการผลิตเอง คือ นำเข้าสินค้าที่มีต้นทุนต่ำกว่าการผลิตในประเทศไทย เข้ามาจำหน่ายเท่ากับราคาสินค้าที่ผลิตในประเทศ (สินค้าแบบเดียวกัน แตกต่างกันที่ผ้า และวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต) และเมื่อมีการเปิดการค้าเสรีมากขึ้น การนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนเริ่มสูงมากขึ้นเรื่อยๆ เพราะสินค้าจากประเทศจีนนั้นมีต้นทุนในการผลิตที่ต่ำกว่าในประเทศไทยมาก ถึงแม้จะรวมค่าขนส่งแล้ว นอกจากนี้ชาวต่างชาติที่เคยเดินทางเข้ามาสั่งสินค้าในตลาดประตุน้ำก็ได้ย้ายไปสั่งซื้อสินค้าจากประเทศจีนเป็นส่วนใหญ่ เพราะปัญหาด้านราคาในตลาดประตุน้ำมีราคาที่สูงกว่า เนื่องจากสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้นมีความอ่อนไหวในด้านราคาค่อนข้างสูงต่างเพียง 10 - 15 บาท ก็มีผล ด้วยสาเหตุนี้ก็เป็นส่วนหนึ่งที่ผลักดันให้กลุ่มผู้ประกอบการที่ได้รับผลกระทบนี้หันมาจำหน่ายสินค้าสำหรับลูกค้าในประเทศมากขึ้น เพื่อช่วยเพิ่มปริมาณในการจำหน่ายสินค้าที่ลดจากการย้ายฐานการสั่งซื้อของชาวต่างชาติ ซึ่ง

ส่วนใหญ่เป็นการนำเข้าสินค้าเข้ามาจำหน่าย ทำให้ผู้ประกอบการในตลาดที่ผลิตเองสำหรับจำหน่ายตลาดในประเทศได้รับผลกระทบจากสินค้านำเข้าจากประเทศจีน เช่นกรณี ร้าน D ที่ไม่สามารถผลิตกางเกงยีนส์ได้เพราะไม่สามารถผลิตได้รวดเร็วและมีราคาถูกเท่ากับประเทศจีน ทำให้ลูกค้าประจำที่เป็นชาวต่างชาติไม่ได้เดินทางเข้ามาสั่งซื้อ ได้เดินทางไปนำเข้ากางเกงยีนส์จากประเทศจีนเข้ามาจำหน่ายในประเทศ และได้เปลี่ยนไปผลิตเสื้อยืด เพื่อจำหน่ายในประเทศ ต่อมาก็ได้นำเข้าเสื้อผ้าสตรีวัยรุ่นเข้ามาจำหน่าย โดยที่มีการใช้ทุนหมุนเวียนในการนำเข้าประมาณ 1-3 ล้านบาท โดยที่สินค้าที่นำมาจำหน่ายส่วนใหญ่ราคาประมาณ 80-120 บาท เป็นต้น ซึ่งทำให้เห็นว่าชาวต่างชาติที่เคยเดินทางเข้ามาสั่งซื้อสินค้านั้นได้ห่างหายไปจากตลาดประตุน้ำเป็นอันมาก ซึ่งมากจนเห็นได้ชัดในช่วงปี 2550 จากการสอบถามร้านค้าต่างๆในตลาดประตุน้ำ

ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงจากยุคที่สองเข้าสู่ยุคที่สามได้เกิดจากการที่ตลาดประตุน้ำไม่สามารถมีประสิทธิภาพในการผลิตที่ดีกว่าประเทศจีนได้ ทำให้เกิดการนำเข้าเสื้อผ้าจากประเทศจีนเข้ามาจำหน่ายตลาดในประเทศเพื่อการแข่งขันแย่งส่วนแบ่งตลาดในประเทศโดยการแข่งขันนั้นกลายเป็นการแข่งขันโดยการบริหารทุน การแข่งขันที่ใช้ความเร็วในการหมุนเวียนเงินทุนให้ได้เร็ว เพราะเป็นการเพิ่มความถี่ในการสะสมมูลค่าส่วนเกินที่เกิดขึ้น

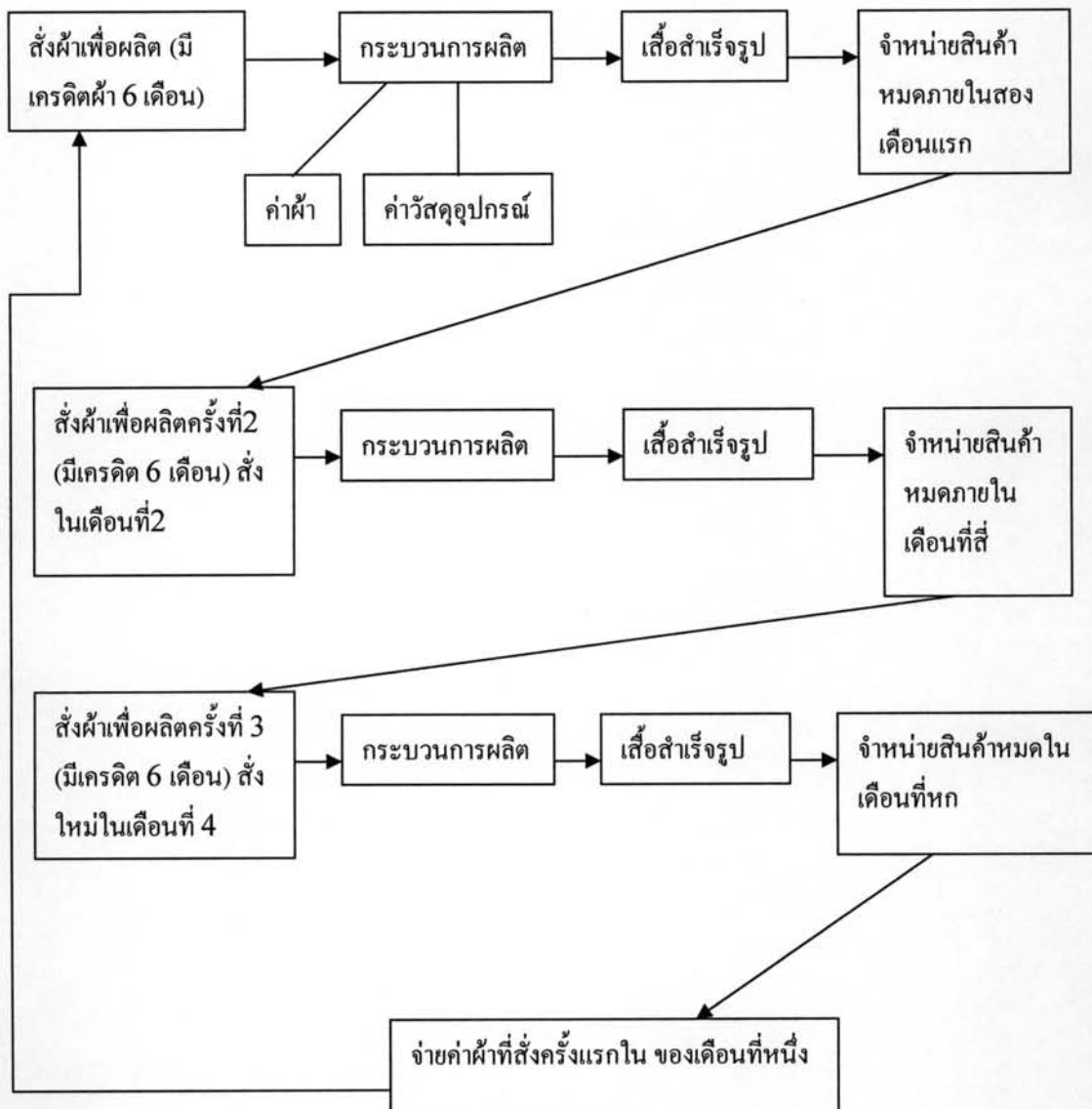
การหมุนเวียนทุน ในธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตุน้ำ

การหมุนเวียนทุนในยุคผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป

การดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตุน้ำนั้นโดยส่วนใหญ่จะได้รับการปล่อยสินเชื่อจาก ร้านค้าผ้า หรือที่เรียกกันว่า เครดิตผ้า โดยที่ร้านค้าจะให้เครดิตแก่ผู้ผลิต นานเป็นเวลา หกเดือน ซึ่งเป็นการช่วยให้ผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้นสามารถขายสินค้าให้หมดก่อนแล้วค่อยชำระเงินค่าผ้าที่หลัง เครดิตจึงเป็นสิ่งสำคัญมากในการดำเนินธุรกิจในตลาดประตุน้ำ

การหมุนเวียนทุน ในธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปย่านประตุน้ำนั้น สามารถสร้างเงินทุนในการหมุนเวียนได้สูงจากเครดิตที่ได้รับ เพราะว่ามีผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปสามารถสั่งผ้าเข้ามาใช้ในการผลิตได้ก่อน จึงเปรียบได้ว่า เครดิตเป็นการสร้างเงินทุนให้กับผู้ผลิต ให้สามารถมีทุนในการหมุนเวียนในธุรกิจได้

แผนภาพที่ 5.8 การหมุนเวียนของทุนในธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูป (การผลิต)



วันที่ 1/1/50

จำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปจนหมด

18500

สั่งผ้า ยังไม่ต้องจ่าย ได้เครดิตจากร้านค่าผ้า 6 เดือน

10000

ค่าแรงช่างและวัสดุอุปกรณ์ รวมทั้งค่าใช้จ่ายต่างๆ

5500

กำไร

3000

วันที่ 1/2/ 50	
สั่งผ้า ยังไม่ต้องจ่าย ได้เครดิตจากร้านค่าผ้า 6 เดือน	10000
ค่าแรงช่างและวัสดุอุปกรณ์ รวมทั้งค่าใช้จ่ายต่างๆ	5500
จำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปจนหมด (สิ้นเดือน)	18500
กำไร	3000

วันที่ 1/3/ 50	
สั่งผ้า ยังไม่ต้องจ่าย ได้เครดิตจากร้านค่าผ้า 6 เดือน	10000
ค่าแรงช่างและวัสดุอุปกรณ์ รวมทั้งค่าใช้จ่ายต่างๆ	5500
จำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปจนหมด (สิ้นเดือน)	18500
กำไร	3000

กระบวนการแบบนี้จะดำเนินไปเรื่อยๆจนถึงเดือนที่หก

วันที่ 1/6/ 50	
สั่งผ้า ยังไม่ต้องจ่าย ได้เครดิตจากร้านค่าผ้า 6 เดือน	10000
ค่าแรงช่างและวัสดุอุปกรณ์ รวมทั้งค่าใช้จ่ายต่างๆ	5500
จำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปจนหมด (สิ้นเดือน)	18500
กำไร	3000

จ่ายค่าผ้าของเดือนที่ 1 -10000

ซึ่งเงินสดจริงที่เจ้าของร้านถืออยู่ในมือเมื่อเหลือจากการหักค่าแรงของช่างและอุปกรณ์ ค่าใช้จ่ายต่างๆตั้งแต่เดือนหนึ่งจนถึงเดือนที่หก ก่อนการจ่ายค่าผ้าที่สั่งในเดือนแรก คือ เงิน ยอดขายหักค่าแรงช่าง ค่าวัสดุอุปกรณ์ ค่าใช้จ่ายต่างๆ แต่ไม่ต้องหักค่าผ้าเพราะมีเครดิตหกเดือน

$$13000 * 6 = 78000 \text{ บาท}$$

$$\text{การจ่ายเครดิต 1/1/50 ในเดือนที่ 6} = 78000 - 10000 = 68000$$

$$\text{การจ่ายเครดิต 1/2/50 ในเดือนที่ 7} = (68000 + 13000) - 10000 = 71000$$

$$\text{การจ่ายเครดิต 1/3/50 ในเดือนที่ 8} = (71000 + 13000) - 10000 = 74000$$

$$\text{การจ่ายเครดิต 1/4/50 ในเดือนที่ 9} = (74000 + 13000) - 10000 = 77000$$

การจ่ายเครดิต 1/5/50ในเดือนที่10 = $(77000+13000) - 10000 = 80000$

การจ่ายเครดิต 1/6/50ในเดือนที่11 = $(80000+13000) - 10000 = 83000$

การที่เจ้าของร้านผลิตเสื้อสำเร็จรูปนั้นได้ซื้อผ้าแบบสิ้นเชื่อทำให้ เจ้าของร้านสามารถมีเงินเหลือมากกว่าเดิมในแต่ละเดือนก่อนถึง งวดการชำระเงิน ซึ่งสามารถนำไปหมุนเวียนลงทุน หรือใช้จ้างเงินนั้นก่อนถึงเวลาชำระเงิน ซึ่งทำให้เจ้าของร้านนั้นสามารถสร้างทุนใหญ่มีขนาดใหญ่ขึ้นได้สามารถใช้เงินทุนนั้นไปสร้างมูลค่าเพิ่มได้ แต่เจ้าของร้านก็ต้องหมุนเงินก่อนนั้นกลับมาให้ทันเวลาชำระค่าผ้าให้ได้เพื่อเป็นการรักษาเครดิตในการสั่งซื้อผ้าในครั้งต่อไป

ค่าใช้จ่ายที่เจ้าของร้านต้องจ่าย นั้นที่อยู่นอกเหนือค่าใช้จ่ายในการผลิตเสื้อสำเร็จรูปนั้นก็คือ ค่าเช่าร้าน ในกรณีที่เจ้าของร้านนั้นเช่าร้าน ซึ่งโดยส่วนใหญ่ เจ้าของร้านจะเช่าร้านกับเจ้าของห้องในการจำหน่าย แต่ผู้ที่เป็นเจ้าของร้านที่ให้เช่านั้นโดยส่วนมากก็จะเป็นผู้ประกอบการในตลาดเช่นกัน หากเจ้าของร้านบางส่วนนั้นจะพยายามสะสมทุนเพื่อที่จะได้เป็นเจ้าของห้องสำหรับจำหน่ายสินค้า แทนการเช่า ซึ่งมูลค่าของห้องสำหรับจำหน่ายสินค้านั้นจะมีราคาสูงมาก ในปัจจุบัน นั้นมีราคาไม่ต่ำกว่า 7- 10 ล้านบาท จึงไม่ใช่เรื่องง่ายที่เจ้าของร้านจำหน่ายเสื้อสำเร็จรูปทุกร้านจะซื้อได้ ผู้ที่ซื้อห้องได้จะเป็นผู้ที่มีเงินทุนสูง และจะให้เช่าในราคาที่สูงตั้งแต่ 50,000-100,000 บาท ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของร้าน

การสะสมทุนในธุรกิจเสื้อสำเร็จรูปนั้น มีการสะสมทุนอย่างต่อเนื่องไปเรื่อยๆ จนกว่าผู้ประกอบการจะเลิกจำหน่ายเสื้อสำเร็จรูปในตลาดย่านประตูน้ำ และมูลค่าส่วนเกินที่ผู้ประกอบการสะสมได้นั้นก็ต้องถ่ายโอนไปยัง เจ้าของหน้าร้านที่ให้เช่าหน้าร้านในการจำหน่ายผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในตลาดจะพยายามสะสมมูลค่าส่วนเกินให้ได้มากที่สุดเพื่อซื้อ ร้าน หรือแผงที่มีไว้สำหรับจำหน่ายเสื้อสำเร็จรูป เพื่อที่จะได้ไม่ต้องเช่า และเพื่อเก็บค่าเช่า แต่ก็มีผู้ประกอบการหลายรายที่ทำการลงทุนในอุตสาหกรรมอื่นๆนอกตลาด

การหมุนเวียนทุนในยุคการนำเข้า

ในยุคการนำเข้าผู้ประกอบการจะเน้นที่ความเร็วในการจำหน่ายสินค้าเพื่อการทำกำไร ซึ่งจะเป็นการเน้นที่การบริหารทุนมากกว่าการควบคุมระบบการผลิตเช่นเดียวกับในยุคก่อน การลงทุนจะแตกต่างจากในยุคก่อน ยุคนี้จะใช้เงินทุนเพื่อซื้อสินค้าจากประเทศจีนเข้ามาจำหน่ายในตลาดในราคาที่ถูกลงและ จะพยายามทำให้สินค้าขายหมดให้เร็ว และนำแบบใหม่เข้ามาเพราะ เมื่อสินค้าที่นำมาจำหน่ายหมดเร็วเท่าไร ในหนึ่งเดือนก็จะสามารถเพิ่มระดับของมูลค่า

ส่วนเกินได้พเมมากขึ้น รวมทั้งหาก สินค้าที่นำเข้ามาจำหน่ายออกซ้ามากเท่าไรโอกาสในการขาดทุนยังมีมาก ดังนั้นสินค้าที่นำเข้ามาจึงจำหน่ายกันในราคาที่ต่ำ เพื่อลดการตกค้าง และเพื่อเพิ่มการหมุนเวียนของทุนให้ได้มากขึ้น เช่น ร้านค้า a นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป 10000 ตัว ต้นทุนราคาตัวละ 50 บาท เป็นเงิน 500,000 รวมค่าขนส่งมีราคาตัวละ 60 บาท จำหน่ายในขนาดประตูน้ำตัวละ 100 บาท ในช่วงแรก เมื่อเริ่มมีการจำหน่ายสินค้าที่ใกล้เคียงหรือเหมือนกันของร้านอื่น ราคาของสินค้าก็ลดลง เหลือ 80-90 บาท ร้าน a และร้านอื่นๆก็จะรีบลดราคาลงทันที หรือบางร้านอาจลดต่ำกว่านี้ก็เป็นได้ อาจมีราคาเหลือเพียง 65-70 บาท ร้านค้าที่มีการบริหารทุนที่ดี ก็อาจสามารถจำหน่ายสินค้า หมดภายในอาทิตย์เดียว กำไร ประมาณ 10-15% อาทิตย์หนึ่ง ห้จะมีกำไร 50000 บาท ถ้าหมุนเวียน เดือนละสองครั้ง เงินทุน 500,000 จะสร้างมูลค่าส่วนเกินได้เป็น 100,000 บาท (ในความเป็นจริงในตลาดมีการใช้เงินทุนในปริมาณที่ต่างกัน ขึ้นอยู่กับขนาดของผู้ประกอบการ บางรายใช้เงินทุนถึง 3 - 10 ล้านบาท ในการนำเข้ามาสินค้า การนำเข้ามาสินค้าจะใช้เวลา เดือนทางโดยเรือประมาณ 7-10 วัน โดยการประมาณการนำเข้ามาสินค้า 1 ครั้งจะใช้เวลาประมาณ 2 อาทิตย์)

การหมุนเวียนของทุนในยุคนี้จะขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารทุนของแต่ละบุคคล ในยุคนี้ผู้ประกอบการที่ยังผลิตเองภายในประเทศนั้นยังคงรูปแบบการหมุนเวียนทุนเช่นเดียวกับในยุคก่อน ถึงแม้ว่าดูเพียงผิวเผิน นั้นกำไรของผู้ประกอบการรายขึ้นจะลดต่ำลง แต่หากสามารถจำหน่ายในปริมาณที่มากขึ้นในระยะเวลาที่สั้นลง การหมุนเวียนของทุนก็จะเพิ่มความถี่มากขึ้น สามารถรักษาระดับของมูลค่าส่วนเกินไว้ได้