

พัฒนาการเสื้อผ้าสำเร็จรูปย่านประตูน้ำ

4.1 กำเนิดประตูน้ำ

ในสมัยรัชกาลที่ 5 ได้ทรงทำการสร้างประตูระบายน้ำขึ้นในคลองแสนแสบ ที่สะพานพญาไท เมื่อ พ.ศ. 2448 (ร.ศ.124) ประชาชนพากันเรียกว่า "ประตูน้ำสะพานพญาไท" หรือ เรียกสั้นๆว่า "ประตูน้ำพญาไท" พระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัวได้ทรงจัดสร้างประตูระบายน้ำขึ้นในคลองแสนแสบ คลองภาษีเจริญ คลองดำเนินสะดวก คลองประเวศ และคลองสำโรง เพื่อทดน้ำไว้ใช้ในการเพาะปลูก และรักษาระดับน้ำไว้เพื่อการคมนาคม ในคลองแสนแสบนั้นมีประตูระบายน้ำอยู่ 3 ประตู คือ ประตูน้ำสะพานพญาไท ประตูน้ำบางขนาก และประตูน้ำท่าไข่ ในสมัยนั้นการเดินทางนั้นนิยมการเดินทางทางน้ำเป็นสำคัญ เนื่องจากประตูน้ำพญาไทมีการเปิดปิดประตูระบายน้ำเป็นเวลา ดังนั้น เรือของแม่ค้าที่จะเดินทางไปขายสินค้าที่สี่แยกมหานาค ซึ่งเป็นจุดตัดกันของคลองมหานาค กับคลองผดุงกรุงเกษม เป็นที่จอดของบรรดาเรือทั้งหลาย และเป็นชุมชนที่มีบ้านเรือนราษฎรบนฝั่งคลองหนาแน่น เป็นย่านการค้าที่สำคัญมากในยุคนั้น จะต้องจอดรออยู่ที่นี้ จึงมีการขนถ่ายสินค้าขึ้นมายาวระหว่างรอเวลาเปิดประตูระบายน้ำ จนในที่สุดประตูน้ำพญาไทก็เป็นตลาดแห่งหนึ่ง และในปลายรัชกาลที่ 5 ได้มีการตัดถนนไปประตูน้ำ 2 สาย คือ ถนนประแจจีน (ถนนเพชรบุรี) และถนนราชดำริ และในรัชกาลที่ 6 ได้มีการตัดถนนมากขึ้น ทำให้ความนิยมการเดินทางทางบกมีมากขึ้น และในรัชกาลที่ 6 ได้ทรงมีการสร้างโรงงานซ่อมรถไฟขึ้นที่มักกะสัน จึงทำให้ประตูน้ำมีผู้คนมากขึ้น ในช่วงต้นรัชกาลที่ 6 นายเลิศ สมนันเตา หรือ พระยาภักตินรเศรษฐี ได้ทำกิจการเรือเมล์ และรถเมล์ขาว จากประตูน้ำไปสะพานยศเส เป็นสายแรก และมีการเชื่อมโยงสถานีรถโดยสาร กับเรือเมล์ ซึ่งถือได้ว่าเป็นการนำความเจริญมายังตลาดย่านประตูน้ำ

4.2 ประวัติความเป็นมาของย่านประตูน้ำ

ตลาดประตูน้ำ ในช่วงปี พ.ศ. 2504 ตลาดย่านประตูน้ำ ยังคงมีสภาพเป็นตลาดสดทั้งหมด ได้แก่ ตลาดเฉลิมโลก และ ตลาดเฉลิมลาภ โดยที่ตลาดเฉลิมลาภมีขนาดใหญ่กว่า ในส่วนของตลาดนายเลิศนั้น มีสภาพเป็นตลาดใต้ร่ม และเป็นอู่รถเมล์¹ สินค้าหลักของตลาดเฉลิม

¹ สัมภาษณ์ดารณี วรรณศิริ , 17 มกราคม 2550

โลก และตลาดเฉลิมลาภส่วนใหญ่จะเป็นการขายอาหารสด² ซึ่งในอดีตนั้นย่านประตูน้ำยังไม่มีตึกสูง ด้านริมถนนของทั้งตลาดเฉลิมโลก และตลาดเฉลิมลาภ นั้นเป็นอาคารพาณิชย์ ที่มีการจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค ด้านของตลาดเฉลิมโลกจะเป็นการขายอาหารสดเป็นส่วนใหญ่ ในช่วงปี พ.ศ. 2504-2520 ตลาดเฉลิมโลก และตลาดเฉลิมลาภเริ่มมีการขายผ้าเมตร และการรับตัดเย็บเสื้อผ้า มีการบริการอัดจีบ ขึ้นในทั้งสองตลาด ซึ่งในช่วงเวลาเดียวกันนั้น ตลาดย่านบีบีได้พัฒนากลายเป็นย่านการค้าส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปอย่างเต็มรูปแบบไปแล้ว ในตลาดเฉลิมโลก และตลาดเฉลิมลาภนั้นจะมีแผงต่างๆให้บริการจำหน่ายผ้าเมตร หรือ การรับตัดเย็บเสื้อผ้า (Taylor)³ ที่มีราคาไม่แพง ใช้เวลาน้อย และก็มีมีการขายเสื้อผ้าสำหรับผู้หญิงกลางคืน(ชุดนักเรียน)

ในอดีตตามริมถนน เพชรบุรี ฝั่งตรงข้าม ตึกพันธุพิทยพลาซ่าในปัจจุบัน จะเป็นร้านจำหน่ายผ้าเมตร ตลอดริมถนนไปจนถึง ถนนราชปรารภ ด้านตลาดเฉลิมลาภ และฝั่งตลาดเฉลิมโลกก็เช่นกัน แต่ฝั่งด้านตลาดเฉลิมลาภจะมีมากกว่า ซึ่งจะมีลักษณะเป็นอาคารพาณิชย์ และร้านจำหน่ายผ้าเมตรจะถูกแทรกด้วยร้านขายรองเท้า เครื่องใช้อุปโภคบริโภค

กิจกรรมการค้าส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูป ในย่านประตูน้ำ นั้นเริ่มขยายตัวใน พ.ศ. 2520 โดยเริ่มขยายตัวจากตลาดเฉลิมลาภ เป็นตลาดที่มีการจำหน่ายผ้าเมตรจำนวนมาก และก็เป็นแหล่งรับตัดเสื้อผ้า ที่เรียกว่าร้านเทลเลอร์ (Taylor's) เริ่มมีการรับออเดอร์ (order) หรือคำสั่งซื้อจากต่างชาติ ให้ผลิตในปริมาณมาก แล้วส่งออกขายไปยังต่างประเทศ โดยงานเย็บส่วนใหญ่จะเป็น งานบุติก ที่เป็นงานแพชั่น มีกระบวนการในการผลิตที่ยุ่งยากกว่าปกติ ซึ่งจะต่างจากงานของตลาดบีบีที่ส่วนใหญ่เป็นงานเย็บเสื้อโหล ที่มีกระบวนการผลิตที่ไม่ยุ่งยาก จึงทำให้ตลาดประตูน้ำสามารถขยายตัวได้มากขึ้น ในด้านการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป เมื่อกิจกรรมการผลิต และคำสั่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปขยายตัวไปเรื่อยๆส่งผลให้ตลาดเฉลิมลาภค่อยๆลดสภาพความเป็นตลาดสดลง ในส่วนของตลาดเฉลิมโลก ยังคงเป็นตลาดสดที่มีขนาดใหญ่ และมีการจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปตามแผงลอยแบบถาวร (ลักษณะเหมือนเรือแถว)

เมื่อตลาดเฉลิมลาภได้มีการขยายตัวทางกิจกรรมทางเศรษฐกิจจนเต็มพื้นที่ก็ได้มีการขยับขยายพื้นที่ออกมาทางตลาดใต้ โดยมีการทุบกำแพงที่กั้นออก ทำให้สามารถเดินทะลุจาก ตลาดเฉลิมลาภไปสู่ตลาดใต้ ได้ ซึ่งส่งผลให้กิจกรรมการค้าส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปขยายตัวมาด้านตลาดใต้

ในช่วงเวลาก่อนการขยายตัวของกิจกรรมการค้าส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปของ ตลาดเฉลิมโลก ในช่วงปีพ.ศ.2512 บริษัท ภูมิภวัน จำกัด ที่มี ม.ร.ว คึกฤทธิ์ ปราโมช เป็นประธานกรรมการ และ

² เกียรติ จิระกุล(หัวหน้าโครงการ) ,จาตุรนต์ วัฒนผาสุก,สุวัฒนา ธาดานิติ,ขวัญสรวง อติโพธิ์,ชมพูนุท นาคศิริภษ,เนตรภิกษ นาควัชระ,ตลาดในกรุงเทพมหานคร : การขยายตัว และพัฒนาการ หน้า 126-129

³ เกียรติ จิระกุล(หัวหน้าโครงการ) ,จาตุรนต์ วัฒนผาสุก,สุวัฒนา ธาดานิติ,ขวัญสรวง อติโพธิ์,ชมพูนุท นาคศิริภษ,เนตรภิกษ นาควัชระ,ตลาดในกรุงเทพมหานคร : การขยายตัว และพัฒนาการ (กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์, 2525), หน้า 128

นายเล็งเลิศ ไบหยก เป็นกรรมการผู้จัดการ และมีการร่วมทุนจากต่างประเทศ ได้ทำการพัฒนาที่ดินของบริษัท ที่คุณเล็งเลิศไบหยก ได้ชนะการประมูลขายที่ดิน ก่อนที่จะมาจัดตั้งบริษัท ด้วยการสร้างโรงแรม ศูนย์สรรพสินค้า และโรงพยาบาลนคร โดยให้ชื่อว่า โรงแรมอินทรา (Indra) เพื่อเป็นเกียรติแก่พระยาอินทรมนตรี เจ้าของที่ดินในอดีต และในโรงแรมอินทรา ก็มีห้างสรรพสินค้าพาด้า (PATA) ซึ่งในปัจจุบันได้กลายเป็นอินทราแสดอร์ ที่มีการจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป

ศูนย์สรรพสินค้าอินทราเป็นอาคารพาณิชย์ 270 คูหา เปิดเป็นตลาดสินค้าราคาประหยัด หรือ เซฟเวย์ (save way) ต่อมาเมื่อ การค้าส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูป ก็เริ่มขยายตัวเข้ามาแทนการรับตัดเย็บเสื้อผ้าตามคำสั่ง มีการขยายตัวมากขึ้น ผู้ประกอบการในศูนย์สรรพสินค้าก็เปลี่ยนจากการจำหน่ายสินค้าราคาประหยัด หันไปสู่การประกอบธุรกิจค้าขายเสื้อผ้าสำเร็จรูป มาเป็นลำดับ

ในช่วงปี พ.ศ. 2518 นายพันธ์เลิศ ไบหยก บุตรชายของนายเล็งเลิศ ไบหยก ได้ขยายการลงทุน ของบริษัทภูมิภวัน จำกัด โดยการสร้างโรงพยาบาลนคร สตรีชั้น แต่เปิดทำการได้ประมาณ 1 ปี ธุรกิจโรงพยาบาลก็ซบเซาลงทั้งระบบ เนื่องจากมีการเข้ามาตีตลาดของวิดีโอ นายพันธ์เลิศ จึงได้ตัดสินใจทุบโรงพยาบาลทิ้ง เพื่อก่อสร้างเป็นศูนย์การค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปขึ้นมาแทน จากการที่นายพันธ์เลิศ ไบหยก มองว่าตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปกำลังขยายตัวอย่างมาก โดยลักษณะของศูนย์การค้าที่สร้างขึ้นใหม่มีลักษณะเป็น ซ้อปคอนโด (shop condo) เป็นครั้งแรก และมีการขายกรรมสิทธิ์ให้กับผู้ซื้อ⁴ ในปี 2529 อาคารไบหยกทาวเวอร์ก็ได้เปิดให้บริการเป็นทางการ ซึ่งเป็นตึกที่สำคัญในการค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตูน้ำ มีการขายปลีกและส่ง เจ้าของร้านค้าภายในตึกเป็นผู้ผลิตเองทั้งหมด ไม่มีระบบผ่านพ่อค้าคนกลาง⁵

ในช่วงปี พ.ศ. 2527 ก็ได้มีการเปิดให้บริการ ศูนย์การค้าซีดี โดยมีเจ้าของ คือ นายมานิต เอื้อทวีกุล โดยที่มีรูปแบบเป็นห้างสรรพสินค้า มีการจำหน่ายสินค้าอุปโภค บริโภค ซึ่งในบริเวณชั้นใต้ดินมีการเปิดเป็นซูปเปอร์มาเก็ต แต่ธุรกิจนั้นไม่ขยายตัวเท่าที่ควร ในช่วงปี พ.ศ. 2529 -2530 จึงได้มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการให้บริการของศูนย์การค้าซีดี เปลี่ยนเป็น ซีดีคอมเพล็กซ์ มีการให้ผู้ประกอบการเสื้อผ้าสำเร็จรูปเข้ามาซื้อแผงในตึก จนซีดีคอมเพล็กซ์กลายเป็นตึกที่เต็มไปด้วยการจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปเกือบทั้งหมด⁶ ในอดีตพื้นที่ในบริเวณซีดีคอมเพล็กซ์นี้เป็นอาคารพาณิชย์ที่จำหน่ายผ้าเมตร นาฬิกา ด้านข้างตึกที่ในปัจจุบันเป็นโรงแรมอมารี (Amari Watergate) ในอดีตก็เป็นอาคารพาณิชย์ที่มีการจำหน่ายเครื่องเขียน รองเท้า วัสดุก่อสร้าง

⁴ ตลาดเฉลิมโลก เป็นที่ดินของกรมศาสนา (ศาสนสมบัติ) ,ตลาดเฉลิมลาภ เป็นที่ดินส่วนพระมหากษัตริย์

⁵ นิตยสารโฆษณาในงาน กิจกรรมกรุงเทพเมืองแฟชั่นที่จัดในประตูน้ำ จัดพิมพ์โดย บริษัท ภูมิภวัน ไบหยก

⁶ สัมภาษณ์ สุวรรณิ์ เงินศรีสุข, 27-01-50

วันที่ 8 มกราคม พ.ศ. 2538 ได้มีการเปิดอาคารไบฮยกทาวเวอร์ 2 ขึ้นอย่างเป็นทางการ ภายใต้การบริหารงานของ นายพันธุเลิศ ไบฮยก ประธานกรรมการบริษัท ภูมิภวัน จำกัด ซึ่งเป็นอาคารขนาดใหญ่ มีความสูง 90 ชั้น ภายในอาคารมีร้านค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปรวม 500 หน่วยการค้า

ในสวนด้านตลาดเฉลิมโลก ที่มีการพัฒนาจากตลาดสด จนมีการจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปในตลาด โดยที่สามารถรักษา บทบาทของทั้งตลาดสดและตลาดจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปด้วยกันได้ แต่เมื่อช่วงประมาณปี 2533-2534 เริ่มมีการไล่ที่ และเวนคืนที่ เพื่อสร้างเป็นศูนย์การค้าขนาดใหญ่ที่มีชื่อว่า ประตูน้ำเซ็นเตอร์ โดยเป็นโครงการ ของคุณหญิงพัชรี ว่องไพฑูลย์ โดยจะให้มีการแข่งขันสิทธิ ในระยะเวลา 30 ปี แต่โครงการศูนย์การค้าประตูน้ำเซ็นเตอร์ก็ไม่ประสบความสำเร็จ และมีการเปลี่ยนผู้บริหารไปหลายกลุ่ม จนในปัจจุบันศูนย์การค้าประตูน้ำเซ็นเตอร์ เป็นตึกที่สร้างเสร็จแต่ไม่สมบูรณ์ และไม่ขยายตัวได้ดีเท่าที่ควร จึงทำให้ตลาดเฉลิมโลกในปัจจุบันลดความเป็นตลาดลงไป เหลือเพียงแค่อ่านขายสินค้าอุปโภคบริโภค

ในช่วงหลังปี พ.ศ. 2538 – 2539 ก็ได้มีการเปิดตึกกรุงเทพมหานครซ่าขึ้นใกล้กับ ซิตีคอมเพล็กซ์ โดยเปิดให้มีการแข่งขันสิทธิ กับผู้ประกอบการธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่เน้นไปทางเสื้อผ้าแฟชั่นวัยรุ่น และในเวลาต่อมา ด้านฝั่งตลาดนายเลิศ ช่วงปี พ.ศ. 2549 ก็ได้มีการเปิด ศูนย์การค้าแพลทินัม (Platinum) เพื่อการขายส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูป โดยเป็นการขายกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ที่ซื้อห้องในศูนย์การค้า

ตารางที่ 4.1 แสดงการขยายตัวของธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตูน้ำทางด้านกายภาพ

| ปี พ.ศ. | การขยายตัวของธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตูน้ำ |
|---------|--|
| 2500 | -ตลาดสด(2504) -เกิดโรงแรม,ศูนย์สรรพสินค้า และโรงพยาบาลอินทรา (2512) |
| 2514 | -การค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปเริ่มมีการขยายตัว (2518 - 2520) |
| 2524 | -เกิดศูนย์การค้าซิติ (2527) และเปลี่ยนเป็นซิติคอมเพล็กซ์ (2529) -เกิดไบฮยกทาวเวอร์ 1 (2529) |

| ปีพ.ศ. | การขยายตัวของธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตูน้ำ |
|--------|--|
| 2534 | -เลิกสภาพความเป็นตลาดเฉลิมโลก (2534) -เกิดโบหยกทาวเวอร์ 2 (2538) -เกิดกรุงเทพมหานคร (2540) -เกิดอินทราแสดวร์ (2542) |
| 2544 | -เกิดศูนย์การค้าแพลทตินั่ม (2549) |

4.3 ยุคผลิตตามคำสั่ง (Made to order / taylor's)

เป็นยุคที่ตลาดประตูน้ำมีการให้บริการรับตัดเสื้อผ้า แบบวัดตัวตัด (Made to order / Taylor's) ซึ่งร้านเหล่านี้จะตั้งอยู่ในตลาดใต้ เป็นตลาดที่อยู่ลึกเข้าไปจากตลาดเฉลิมโลก สาเหตุที่เรียกว่าตลาดใต้ เพราะว่าช่างที่รับตัดเสื้อผ้าส่วนใหญ่จะเป็นคนที่มีพื้นเพจากทางใต้ และเป็นช่างฝีมือ หรือช่างเทเลอร์ ที่บางส่วนมาจากร้านเทเลอร์ใหญ่ในอดีต เช่น ร้านอลงกร เป็นต้น

ในยุคนี้ย่านประตูน้ำมีตลาดที่สำคัญ คือตลาดเฉลิมลาภ ตลาดใต้ ตลาดเฉลิมโลก และตลาดนายเลิศ ซึ่งตลาดส่วนใหญ่จะมีตลาดสด ไม่ว่าจะเป็นตลาดเฉลิมโลกและตลาดเฉลิมลาภ ตลาดนายเลิศจะเป็นตลาดได้รุ่งที่ขายอาหาร ในส่วนของตลาดเฉลิมลาภนอกจากจะมีตลาดสดแล้วยังมีการขายสินค้าอื่นๆอีกด้วย เช่น เครื่องสำอาง เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องประดับ สินค้าอุปโภคบริโภค เป็นต้น ภายในตลาดเฉลิมลาภก็จะเป็นตลาดใต้ที่เป็นร้านเทเลอร์ มีการรับตัดเสื้อผ้าลักษณะเป็นคุหาเล็กๆ ขนาด 1×1 เมตร หรือ 1×2 เมตร⁷

ตลาดใต้และตลาดเฉลิมลาภจะมีทางเดินเชื่อมถึงกัน ร้านรับตัดเสื้อผ้าที่ตลาดประตูน้ำในยุคนี้จะมีลักษณะพิเศษ คือ สามารถผลิตตามคำสั่งได้ในเวลาอันรวดเร็ว ลูกค้าสามารถมารับเสื้อที่สั่งตัดได้ภายในหนึ่งวัน ต่างชาติสามารถมารับสินค้าได้ภายในหนึ่งวัน หรือสองวัน ตามปริมาณสินค้าที่สั่งผลิต หรือเรียกได้ว่าเป็นร้านเทเลอร์ (Taylor's) ที่มีความประณีตในการตัดเย็บ มีการรีดผ้าและเย็บไปพร้อมกัน เช่น การเย็บปกเสื้อที่ต้องใช้ความประณีตสูง เป็นต้น ตามริมถนนเพชรบุรี ไปจนถึงถนนราชปรารภจะเป็นร้านขายผ้าเมตรเป็นส่วนใหญ่ และก็มีร้านตัดรองเท้าว ร้านขายสินค้าอุปโภคบริโภคด้วย ตรงพื้นที่ที่ในปัจจุบันเป็นตึกซีดีคอมเพล็กซ์ ในอดีตนั้นจะเป็นอาคาร

⁷ เรื่องเดิม หน้า 128

พาณิชย์ที่นอกจากจะเป็นร้านขายผ้าเมตร ก็ยังมีเป็นร้านขายนาฬิกา ตรงที่เป็นโรงแรมอมาริวอเตอร์เกต (Amari Watergate) ในอดีตก็เป็นอาคารพาณิชย์ที่มีร้านขายวัสดุก่อสร้าง ร้านขายเครื่องเขียน ร้านขายรองเท้า ร้านขายผ้าเมตรส่วนใหญ่จะมีลูกค้าที่มาจากต่างจังหวัด ที่มีอาชีพเป็นทेलเลอร์ และร้านขายผ้าเมตรโดยส่วนใหญ่จะสั่งผ้ามาจากร้านค้าผ้าที่ตลาดสำเพ็ง ลูกค้าที่มาตัดเสื้อกับช่างทेलเลอร์ในตลาดได้จะนิยมซื้อผ้าจากร้านขายผ้าเมตรจากตลาดเฉลิมลาภ ในยุคนี้อตลาดย่านประตูน้ำจะโดดเด่นในการที่มีร้านจำหน่ายผ้าเมตรในปริมาณมาก และร้านทेलเลอร์ที่ตัดเสื้อราคาไม่แพงและรวดเร็ว

แผนภาพที่ 4.1 แสดงธุรกิจผ้าเมตรในตลาดประตูน้ำ



การผลิตเสื้อผ้าในยุคนี้ เจ้าของร้านเทเลอร์จะเป็นผู้วัดตัวของลูกค้า และรับแบบเสื้อที่ลูกค้าต้องการซึ่งส่วนใหญ่เป็นการดูแบบจากนิตยสาร ร้านเทเลอร์บางร้านที่มีความสามารถในการวาดจะช่วยออกแบบ และวาดรูปให้ลูกค้าดู ลูกค้าส่วนใหญ่จะซื้อผ้าจากตลาดเฉลิมลาภ และนำเข้าไปในตลาดใต้จ้างร้านเทเลอร์ตัดเย็บ การสร้างแบบแพทเทริน เจ้าของร้านเทเลอร์จะเป็นผู้สร้างแพทเทริน และตัดผ้า แต่ส่วนใหญ่เจ้าของร้านเทเลอร์จะไม่เย็บเองแต่จะมีการจ้างช่างเย็บไว้ในร้านเพื่อทำการเย็บ ซึ่งช่างเย็บที่ถูกจ้างนั้นจะไม่มีความสามารถในการสร้างแพทเทริน

ในช่วงแรกของยุคนี้ลูกค้าที่เดินทางเข้ามาซื้อสินค้าสินค้าในตลาดเฉลิมลาภส่วนใหญ่จะเป็นคนไทย ลูกค้าที่เดินทางเข้ามาซื้อผ้าจากร้านจำหน่ายผ้าเมตรส่วนใหญ่จะเป็นร้านเทเลอร์จากจังหวัดต่างๆ จนต่อมา ก็เริ่มมีลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติเข้ามาสั่งตัดเสื้อผ้า ซึ่งร้านเทเลอร์ในตลาดก็ได้ชื่อว่าเป็นเทเลอร์ ที่สามารถผลิตได้รวดเร็ว ลูกค้าสามารถรอรับกลับได้ ลูกค้าชาวต่างชาติ จึงมีการสั่งตัดเสื้อกับร้านเทเลอร์กันมาก บางรายตัดแบบเดียวกันถึง สิบชุด (เปลี่ยนผ้าแต่ใช้แพทเทรินเดียวกัน)⁸

ในช่วงประมาณปีพ.ศ. 2513-2514 ธุรกิจการขายผ้าเมตรเริ่มไม่ขยายตัวอย่างเช่นในอดีต ร้านรับตัดเสื้อหรือร้านวัดตัวตัด นั้นเริ่มมีค่าแรงที่สูงขึ้นกว่าเดิม ร้านค้าบางร้านก็เริ่มหันมาจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป ในช่วงแรกก็มีการรับเสื้อสำเร็จรูปจากตลาดอื่นเข้ามาขาย ซึ่งส่วนใหญ่จะรับมาจากตลาดโบ๊เบ๊ แต่การจำหน่ายผ้าเมตร และร้านรับตัดเสื้อก็ยังคงมีอยู่ การซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากตลาดโบ๊เบ๊ที่เป็นตลาดเสื้อโหล่นั้น ก็ไม่สร้างผลตอบแทนที่เป็นที่พอใจแก่ผู้ที่รับมาจำหน่าย เพราะลูกค้าไม่ชอบเสื้อโหล และเสื้อที่รับมาขายไม่สามารถทำราคาได้สูง สร้างกำไรได้น้อย จึงมีผู้ผลิตบางรายเริ่มออกแบบเสื้อผ้าสำเร็จรูปและนำไปจ้างช่างเทเลอร์ หรือช่างวัดตัวตัดผลิตออกมาโดยจ้างในราคาที่ถูกลงกว่าปกติ การจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปในช่วงแรก จะเป็นการวางจำหน่ายคู่กับธุรกิจขายผ้าเมตร คือจะมีการวางจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปในพื้นที่เป็น 1 ส่วน3 หรือ 1 ส่วน4 ของพื้นที่ร้าน หรือบางร้านก็จะเริ่มต้นด้วยการวางขายเป็นแผงลอยตามหน้าร้านหรือริมถนน ตลาดเฉลิมลาภ⁹

ในช่วงแรกของการกลายเป็นตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปนี้ สินค้าภายในตลาดยังไม่มีหลากหลายในตลาดมากนัก ส่วนใหญ่จะเป็นการจำหน่ายเสื้อฮาวาย เสื้อลายสก๊อต ร้านแต่ละร้านยังไม่มีคู่แข่งในการจำหน่ายสินค้า เช่น ร้านขายกางเกงยีนส์ก็จะมีอยู่เพียงแค่ว่าหนึ่งร้าน หรือสองร้าน เท่านั้น เป็นต้น การแข่งขันภายในตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปในตลาดนั้นยังไม่รุนแรงดังเช่นในปัจจุบัน¹⁰

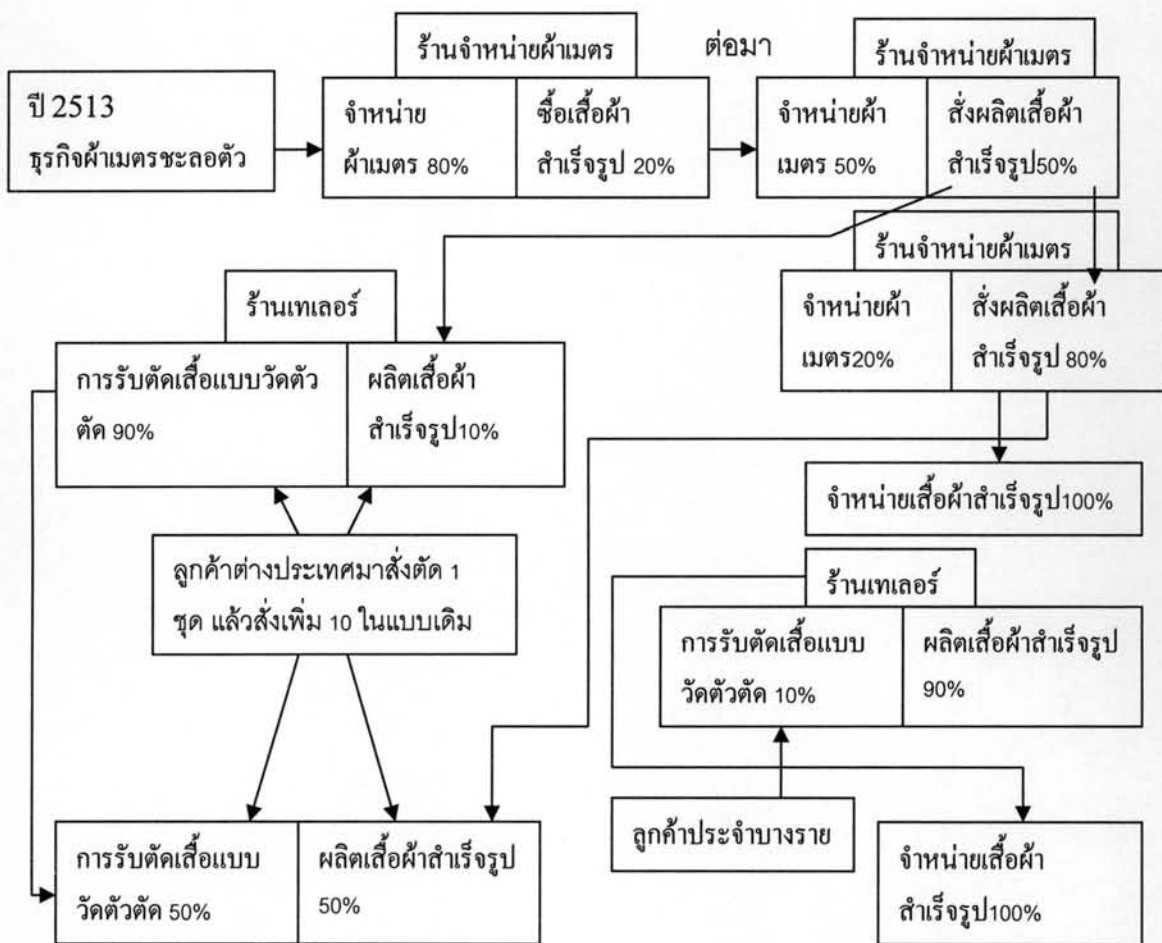
⁸ สัมภาษณ์ ร้านเบสิค , 18 พฤษภาคม 2550

⁹ สัมภาษณ์ สุณีย์ , 12 พฤษภาคม 2550

¹⁰ สัมภาษณ์ ชัยพร , 2 พฤษภาคม 2550

ในช่วงปี 2519-2520 ร้านค้าในตลาดเฉลิมลาภก็กลายเป็นตลาดค้าส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปไปเกือบทั้งหมด แทบไม่เหลือร้านค้าหน่วยค้าเมตร และเริ่มมีความหลากหลายในสินค้ามากขึ้น มีพ่อค้าเข้ามาซื้อสินค้าจากตลาดเฉลิมลาภไปจำหน่ายยังจังหวัดต่างๆ มากซึ่งพ่อค้าเหล่านี้จะซื้อสินค้าในปริมาณมาก แต่ภายในตลาดได้ก็มีร้านเทเลอร์อยู่บ้างแต่ส่วนใหญ่ก็จะจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป การรับตัดก็จะรับตัดแต่ลูกค้าประจำ ส่วนใหญ่ร้านเทเลอร์ในช่วงนี้จะรับคำสั่งซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปปริมาณมากจากชาวต่างชาติ ในช่วงแรกจะมีความนิยมในผ้าปักฉลุ การผลิตของช่างเทเลอร์ในตลาด เมื่อผลิตเสร็จก็จะรีดเสื้อผ้าและแขวนรอลูกค้าไว้ในร้าน เมื่อลูกค้าบางรายเดินผ่านมาเห็น ก็ถูกใจที่จะทำการสั่งซื้อกับร้านเทเลอร์อีกด้วย¹¹ จึงทำให้ช่วงปลายยุค ตลาดเฉลิมลาภ และตลาดได้มีการขยายตัวที่สูงมาก

แผนภาพที่ 4.2 พัฒนาการของตลาดประตูน้ำจากตลาดเทเลอร์ไปสู่ตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูป



¹¹สัมภาษณ์ เจ้ต้ง , 10 พฤษภาคม 2550

จากแผนภาพที่ 4.2 ได้แสดงให้เห็นพัฒนาการของตลาดประตุน้ำ ในช่วงปี พ.ศ. 2513 ธุรกิจจำหน่ายผ้าเมตรในตลาดย่านประตุน้ำเกิดการชะลอตัวของธุรกิจ ลูกค้าที่เดินทางเข้ามาจำหน่ายผ้าตัดปลีกเพื่อนำไปตัดเสื้อ นั้นมีปริมาณที่ลดลง เจ้าของร้านจำหน่ายผ้าเมตรบางรายก็ได้มีการเพิ่มการจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป ซึ่งซื้อมาจากตลาดค้าส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปโบ๊เบ๊ แต่ร้านจำหน่ายผ้าเมตรก็ไม่ได้เลิกการจำหน่ายผ้าเมตรในช่วงแรก การจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้นใช้พื้นที่หน้าร้านในการวางจำหน่าย เพียงส่วนน้อย เช่น บางร้านอาจวางจำหน่ายเพียงแค่มุมเล็กๆ ภายในร้าน หรือเป็นการวางขายที่ด้านริมถนน แต่ในช่วงแรกการจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ซื้อมาจากตลาดโบ๊เบ๊ นั้นไม่สามารถช่วยให้เจ้าของร้าน สะสมทุนได้เพราะลูกค้าไม่ชอบ คุณภาพของเสื้อและรูปแบบของเสื้อที่มีรูปแบบของเสื้อโหล ต่อมาเจ้าของร้านจำหน่ายผ้าเมตรบางรายก็เลยหันไปผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปเอง โดยการจ้างร้านทอเลอร์ผลิต โดยสั่งผลิตในปริมาณมาก คือ สั่งผลิตเสื้อแบบเดียวกันขนาดเดียวกัน ในปริมาณที่มาก และจ้างในราคาที่ถูกกว่า ปกติถึงครึ่งหนึ่ง โดยที่หากลูกค้าทั่วไปมาสั่งตัดเสื้อแบบวัดตัวตัด 1 ชุด ร้านทอเลอร์จะคิดค่าตัดประมาณชุดละ 100- 200 บาท แต่เมื่อร้านจำหน่ายผ้าเมตรไปสั่งผลิตในปริมาณมากจะตกลงราคาเหลือเพียง 50 บาท แบบของเสื้อที่ถูกผลิตออกมาจะไม่ใช้รูปแบบของเสื้อโหล แต่จะเป็นแบบของเสื้อแนวบูติก การผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป นั้นสามารถลดขั้นตอนการผลิตของเจ้าของร้านทอเลอร์ เพราะสร้างแพทเทิร์นเพียงครั้งเดียว เมื่อมีการสั่งผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปมากขึ้นเรื่อยๆ จากร้านจำหน่ายผ้าเมตรที่จำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป และจากลูกค้าที่ตัดเสื้อแบบเดียวกันในปริมาณที่มากกว่า 1 ตัว เช่น ตัดชุดสูท 5 ตัวเหมือนกันเปลี่ยนแค่ผ้า เป็นต้น ทำให้ ร้านทอเลอร์ค่อยเปลี่ยนตัวเองไปเป็นร้านผลิตและจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป

4.4 ยุคผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป (Ready to wear)

เป็นยุคที่ตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูป (Ready to wear) ประตุน้ำมีผู้ประกอบการที่เป็น ทั้งผู้ผลิตและผู้จำหน่ายไม่ได้มีการผ่านพ่อค้าคนกลาง และเป็นยุคที่ตลาดประตุน้ำกลายเป็นตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปแทบทั้งตลาด ยังคงเหลือร้านผ้าเมตร และร้านรับตัดเสื้อเพียงเล็กน้อย ซึ่งยุคนี้ได้เริ่มต้นขึ้นประมาณช่วงปี พ.ศ.2518-2520 ในปี 2519 ตลาดก็ได้กลายเป็นตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูป เป็นยุคที่ผู้ประกอบการเรียกว่ายุคทองของตลาดประตุน้ำ

ในช่วงแรกของยุคนี้ ตลาดที่สำคัญมี 3 แห่ง ได้แก่ ตลาดเฉลิมลาภ ตลาดใต้ ตลาดอินทรา ตลาดอินทราเป็นตลาดที่เกิดขึ้นใหม่ซึ่งเริ่มขยายตัวอย่างจริงจังในช่วงประมาณปี พ.ศ.2522-2526 เกิดจากการที่ตลาดเฉลิมลาภ และตลาดใต้มีการขึ้นราคาเช่าแผงผู้ประกอบการบางรายก็หันมาเช่าหน้าร้านในตลาดอินทรา และเริ่มมีผู้ประกอบการหน้าใหม่ที่เข้ามาดำเนินธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูป

อีกด้วย จึงทำให้ตลาดอินทรา ลดความเป็นตลาดที่จำหน่ายสินค้าอุปโภค บริโภคมาเป็นตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูป ในช่วงปีนี้เป็นปีที่ตลาดประตุน้ำมีชื่อเสียงมากขึ้นจากอดีตเนื่องมาจากการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ใช้ผ้าแมมเบอร์กในการผลิต ต่อมาก็เป็นผ้า จอร์เจีย และผ้าแม็ก ซึ่งเป็นผ้าที่ต้องใช้การผลิตที่ยุ่งยาก ตลาดโบ้เบ้ไม่รับการผลิตผ้าชนิดนี้เพราะตลาดโบ้เบ้จะเน้นงานที่เป็นเสื้อโหลงานที่การผลิตไม่ยุ่งยาก งานผลิตผ้าแมมเบอร์ก ผ้าแม็ก ผ้าจอร์เจีย นั้นจะต้องมีการรีด หรือเรียกได้ว่าเป็นงานแบบเทลเลอร์ (Taylor's) ในช่วงแรกของยุคนี้การแข่งขันในธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปยังไม่รุนแรงมาก ในช่วงก่อนปี พ.ศ.2522 ผู้ที่เข้ามาซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าในประเทศไทย พอช่วงหลังปี พ.ศ.2522 ก็เริ่มจะเป็นลูกค้าที่เดินทางมาจากต่างประเทศเข้ามาซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปมากขึ้น (ขึ้นอยู่กับประเภทสินค้าของแต่ละร้านค้า ว่าจะจะเป็นประเทศใดเข้ามาซื้อ) โดยในตลาดได้ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นชาวแขก ได้แก่ ประเทศซาอุดีอาราเบีย ประเทศอินเดีย เป็นต้น เข้ามาซื้อผ้าจล¹² บางร้านค้าก็มีลูกค้าที่เดินทางเข้ามาซื้อจากประเทศพม่า ฟิลิปปินส์

ในปี พ.ศ. 2529 ธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตุน้ำเริ่มมีการขยายตัวมากขึ้น จากการเปิดตึกโบหยก 1 เป็นแหล่งค้าส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่อยู่บนตึก และในปีเดียวกันนั้นเองศูนย์การค้าซีดีทีที่เป็น ซีดีคอมเพล็กซ์ เปิดให้ผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปเข้าไปจับจองซื้อแผงขายเสื้อผ้าสำเร็จรูปภายในตึก การขยายตัวทางด้านพื้นที่การค้าที่เกิดขึ้น ทำให้เกิดการแข่งขันในธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปสูงขึ้น เพราะในตลาดมีผู้ประกอบการเพิ่มมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการรายเดิมที่มีการขยายขนาดของธุรกิจ ผู้ประกอบการใหม่ที่เกิดจากการแยกตัวจากผู้ผลิตรายเก่า รวมทั้งผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งการขยายตัวก็ได้เกิดขึ้นเรื่อยๆในตลาดประตุน้ำ และการแข่งขันภายในตลาดก็เกิดขึ้นมีความรุนแรงมากขึ้นเรื่อยๆตามปริมาณของผู้ประกอบการที่เพิ่มมากขึ้น

การแข่งขันที่เกิดขึ้นในตลาดส่งผลให้เกิดสินค้ามากมายหลายรูปแบบ การแข่งขันมีทั้งด้านราคา คุณภาพ และรูปแบบ ตลาดค้าส่งเสื้อผ้าสำเร็จรูปประตุน้ำ เป็นตลาดที่ลูกค้าสามารถเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ได้ ในตลาดก็ยังมีชาวต่างชาติเดินทางเข้ามาซื้อสินค้าในตลาดประตุน้ำ โดยที่ลูกค้าจะมาจากแต่ละประเทศ จะซื้อสินค้ากันคนละประเภทกัน ประเทศที่มีการเดินทางเข้ามาซื้อมีดังนี้ ประเทศฟิลิปปินส์ช่วงแรกที่เดินทางเข้ามาซื้อสินค้า จะนิยมซื้อสินค้าลอกเลียนแบบยี่ห้อเบเนตอง(Benetton) ผู้ประกอบการบางรายที่ผลิตเสื้อลอกเลียนแบบนั้นเพียงแค่อัดยี่ห้อเบเนตองลงไปที่สินค้า ต่อมาก็เป็นประเทศสิงคโปร์ แต่ไม่สามารถระบุสินค้าที่ถูกซื้อได้ ประเทศดูไบ ประเทศปากีสถาน ประเทศโปแลนด์จะนิยมซื้อเสื้อเชิ้ต ประเทศรัสเซีย ประเทศอังกฤษ ยุโรป ออสเตรเลีย มาเลเซีย ญี่ปุ่น ไนจีเรียตลอดการเดินทางเข้ามาซื้อสินค้าของต่างชาตินั้นประเทศที่ซื้อสินค้ามากที่สุด คือ โปแลนด์ การเข้ามาซื้อสินค้าของคนโปแลนด์นั้นจะเข้ามาในรูปแบบของกองทัพมด ใช้

¹² สัมภาษณ์ นายบัญชา , 13 ตุลาคม 2549

การขนส่งแบบบุคคล ขนสินค้ากลับประเทศ สินค้าที่นิยมซื้อกันก็คือ เสื้อเชิ้ตสีขาว พอต่อ มาในช่วงหลังนั้นผู้ที่เข้ามาซื้อสินค้าไม่ใช่ในรูปของกองทัพหมด แต่กลายเป็นบริษัทใหญ่เข้ามาซื้อแทน¹³ (ในช่วงปี พ.ศ. 2536-2543 ประเทศโปแลนด์นำเข้า เสื้อผ้าและสิ่งทอจากไทยคิดเป็นร้อยละ 12 เป็นอันดับที่สอง) ในช่วงแรกของยุคชาวตะวันตกออกกลางนิยมซื้อสินค้าลอกเลียนแบบยี่ห้อกีฬา เช่น PUMA , NIKE เป็นต้น ซึ่งตลาดประตุน้ำสามารถผลิตได้หลายรูปแบบกว่า เจ้าของยี่ห้อ เช่น ในร้านPUMA อาจออกเสื้อยืดออกมา 3 ลาย กางเกง 2 แบบ ในตลาดประตุน้ำจะออกเสื้อยืด 10 ลาย กางเกง 10 แบบ เป็นต้น ชาวอินเดียนิยมซื้อเสื้อผ้าเด็ก ประเทศไนจีเรีย และแอฟริกานิยมเดินทางเข้ามาสั่งผลิตเสื้อผ้าแบบพื้นเมือง ซึ่งผู้ประกอบการแต่ละรายก็จะมีกลุ่มลูกค้าเป็นของตนเอง

การขายสินค้าในช่วงแรกของยุค สินค้าจะมีวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ที่ยาว ผู้ประกอบการสามารถวางจำหน่ายสินค้าที่ถูกออกแบบมาได้ในระยะเวลาานาน เช่น ร้านค้า a ขายเสื้อสูทผ้าลายดอก แล้วสินค้าเป็นที่นิยม ของลูกค้า ร้านค้า a สามารถวางจำหน่ายเสื้อสูทผ้าลายดอกได้นาน 3-6 เดือน โดยไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนรูปแบบของสินค้าเป็นต้น ต่อมาเมื่อการแข่งขันในตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปมีมากขึ้น ในช่วงประมาณปี พ.ศ. 2526-2527 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่มีเงินทุนสูงจะทำการผูกขาดผ้าที่ใช้ผลิตเสื้อสำเร็จรูป เพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบสินค้าที่จะออกวางจำหน่าย โดยการซื้อสินค้าแบบตัดLOT หรือที่เรียกว่าการซื้อเหมา จากพ่อค้าผ้า คือการซื้อผ้าแบบที่ที่ต้องการทั้งหมด พ่อค้าผ้าจะไม่มีผ้าไปขายให้ผู้ผลิตรายอื่น ดังนั้นร้านที่เหมาซื้อสินค้าก็จะขายสินค้าแบบผ้าที่เหมาได้เพียงเจ้าเดียว เมื่อการแข่งขันในตลาดสูงขึ้นการตัด LOT ผ้าก็ค่อยๆหมดไป

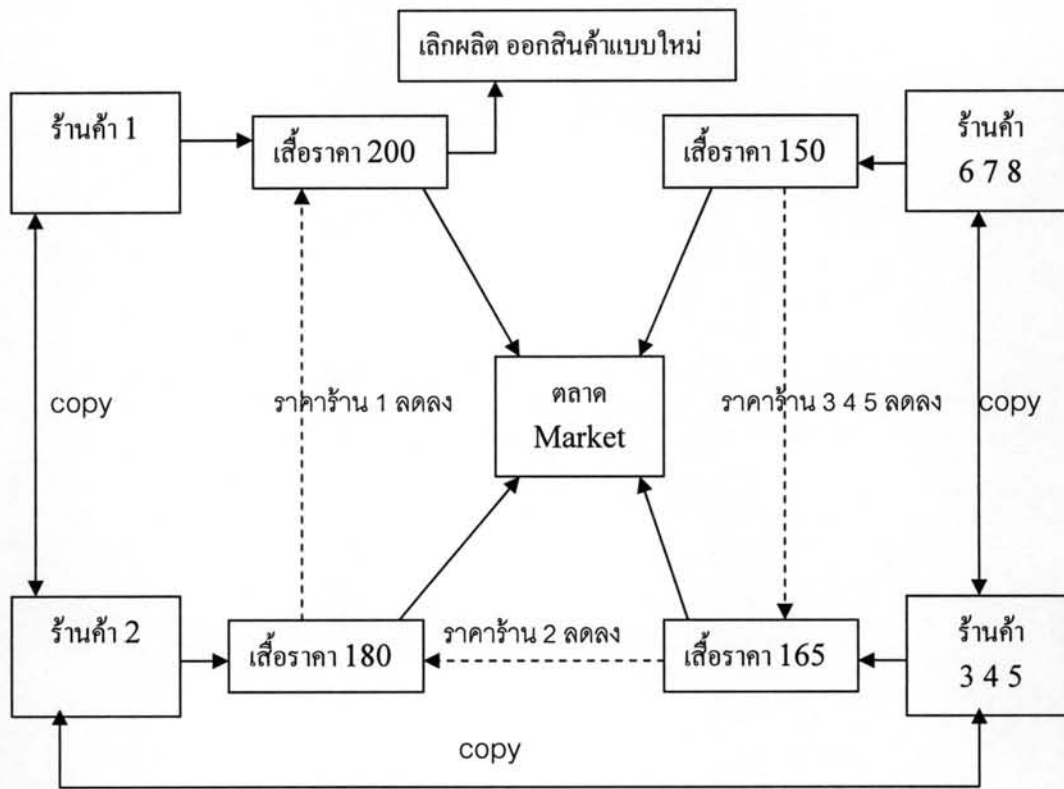
ในช่วงกลางยุค การแข่งขันเริ่มสูงมากกว่าเดิม การตัด LOT ผ้าก็เริ่มหมดไป เพราะนอกจากจำนวนผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปจะมากขึ้น แล้วนั้นพ่อค้าผ้าก็มากขึ้นด้วยทำให้ผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปไม่สามารถตัดLOT ผ้าได้ ผู้ผลิตที่สามารถจะผูกขาดรูปแบบของผ้าได้จะต้องมีทุนที่สูงกว่าเดิม จึงสามารถผูกขาดได้โดยการสั่งทอผ้าในรูปแบบที่ผู้ผลิตเป็นผู้กำหนดเอง ซึ่งจำนวนผู้ผลิตที่ใช้วิธีการผูกขาดแบบนี้มีน้อยกว่าผู้ผลิตที่ใช้วิธีการผูกขาดผ้าแบบการตัดLOT ผ้า เพราะการสั่งทอผ้าให้ได้ตามคุณสมบัติที่กำหนดนั้นต้องสั่งในปริมาณที่มาก ในช่วงกลางยุคนี้เสื้อผ้าสำเร็จรูปมีการลอกเลียนแบบกันมากขึ้น สินค้าที่ออกวางจำหน่ายมีวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ ที่สั้นกว่าในช่วงต้นของยุค การออกแบบต้องมีรายละเอียดของสินค้านั้นมากกว่าเดิม เพราะว่าในตลาดมีคู่แข่งมากการลอกเลียนแบบสินค้านั้นสูง เช่น เสื้อฮาวายสตรี เดิมทีในช่วงต้นยุคผู้ผลิตใช้ผ้าฝ้ายในการผลิตก็สามารถเป็นที่นิยมของลูกค้า หรือเรียกได้ว่าขายดี สามารถอยู่ในความนิยมของลูกค้านานถึง 4-6 เดือน จึงค่อยออกแบบสินค้าตัวใหม่ออกมาวางจำหน่าย แต่เมื่อการแข่งขันสูงขึ้น เสื้อฮาวายผ้าพื้น

¹³ สัมภาษณ์ คุณไต้ , 18 พฤษภาคม 2550

ก็ไม่อาจขายได้ดีอีกต่อไป เพราะมีผู้ผลิตออกมาวางจำหน่ายหลายรายและมีการแข่งขันในด้านของราคาสูง เสื้อฮาวายที่ออกจำหน่ายจึงต้องมีรายละเอียดในตัวสินค้ามากขึ้น อาจมีการปักลายลงบนเสื้อ และเสื้อจะอยู่ในความนิยมของลูกค้าสั้นลงอาจแค่ 2-4 เดือนแล้วผู้ผลิตจะต้องออกแบบสินค้าตัวใหม่ออกมาวางจำหน่ายแทน การแข่งขันจะสูงขึ้นเรื่อยๆ สินค้าที่ออกมาจำหน่ายจะมีแบบและรายละเอียดของสินค้ามากขึ้น เสื้อฮาวายนอกจากจะต้องปักลาย และยังมีการกัณฑ์ปักระยะเวลาในการวางจำหน่ายอาจเหลือแค่ 1-2 เดือน สาเหตุที่สินค้าไม่สามารถออกรูปแบบเดิมๆ ได้ในระยะเวลาสั้นๆ เพราะว่าในตลาดที่มีการแข่งขันที่รุนแรงย่อมหมายถึงการลอกเลียนแบบสินค้าที่มากขึ้นและรวดเร็ว แต่ในช่วงกลางยุคนี้การแข่งขันที่รุนแรงจะจำเพาะอยู่ในกลุ่มสินค้าแต่ละประเภท หมายถึงกลุ่มผู้ผลิตที่ผลิตเสื้อยืดก็จะแข่งขันกันเอง ผู้ผลิตเสื้อเชิ้ตก็จะแข่งขันกันเองภายในกลุ่ม ผู้ผลิตเสื้อผ้าพื้นเมืองของชาวแอฟริกา ก็จะแข่งขันกันเองในกลุ่ม

ในการการแข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในตลาดประจวบ การแข่งขันจะเกิดขึ้นตลอด ทั้งผู้ประกอบการเดิม และผู้ประกอบการหน้าใหม่ที่เข้ามาในตลาด ผู้ประกอบการบางรายเพิ่มการผลิตในประเภทสินค้ามากขึ้นก็ยิ่งทำให้การแข่งขันสูงขึ้น เช่น ร้านค้า a ผลิตกางเกงยีนส์ แต่พอภายหลังก็ได้เพิ่มการผลิตเสื้อยืดแพ้นออกมาจำหน่ายคู่กับกางเกงยีนส์ ซึ่งร้านค้า a ก็จะต้องแข่งขันด้านราคา คุณภาพ และรูปแบบของสินค้าทั้งกางเกงยีนส์ และเสื้อยืด ซึ่งผู้แข่งขันในตลาดเสื้อยืดก็就会被แบ่งส่วนแบ่งตลาดออกไปบางส่วนให้กับร้านค้า a ที่เพิ่มเข้ามาแข่งขันในตลาดเสื้อยืด

แผนภาพที่ 4.3 รูปแบบการแข่งขันในธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปย่านประตูน้ำ



ร้าน 1 จำหน่าย เสื้อแขนยาวปักดอกไม้ที่อกเสื้อราคา ตัวละ 200 บาท

- ต้นทุนผ้า 90 บาท ต่อ 1 ตัว ระดับคุณภาพเกรด B
- ต้นทุนอะไหล่ของเสื้อ เช่น กระดุม ลูกไม้ ลูกบิด เป็นต้น 10 บาท ต่อ 1 ตัว
- ต้นทุนค่าช่างเย็บเสื้อ 20 บาท ต่อ 1 ตัว
- ค่าจ้างอื่นในการแต่งเสื้อที่ต้องใช้การลงทุน หรือแรงงานเฉพาะอย่างในการผลิต เช่น การปัก การเดินเทพ การฟอกสี เป็นต้น 20 บาท ต่อ 1 ตัว
- ค่าใช้จ่ายต่างๆในการผลิต 20 บาท ต่อ 1 ตัว
- ค่าใช้จ่ายต่างทางด้านช่องทางการจกจำหน่าย เช่น ค่าเช่าแผง ค่าจ้างพนักงานขาย เป็นต้น 10 บาทต่อ 1 ตัว (ต้นทุนนี้อาจเพิ่มมากขึ้นในกรณีที่การจำหน่ายสินค้าต่อเดือนมีปริมาณน้อย และต้นทุนต่ำลงเมื่อปริมาณในการจำหน่ายสินค้าต่อเดือนมากขึ้น)
- กำไร 30 บาท ต่อ 1 ตัว

เมื่อเสื้อของร้าน 1 ออกวางจำหน่าย แล้วเป็นที่นิยมของลูกค้า ก็จะมีการลอกเลียนแบบสินค้าขึ้นในตลาด โดยผู้ผลิตที่ลอกเลียนแบบสินค้าจะผลิตสินค้าที่มีราคาถูกกว่าร้านแรกออกมา

จำหน่าย เพื่อแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดจากร้าน 1 โดยที่ร้าน 1 จะเน้นการผลิตงานที่รูปแบบ และคุณภาพของงานมากกว่าการลงทุนในการแข่งขัน ลักษณะการทำงานของร้าน 1 จึงเปรียบเหมือนผู้ที่เป็น ดีไซน์เนอร์ภายในตลาด ซึ่งในตลาดประตุน้ำก็มีผู้ประกอบการที่มีลักษณะแบบเดียวกับร้าน 1 อยู่มากมาย แต่ผู้ลอกเลียนแบบก็มีมากเช่นกัน เมื่อร้านที่ 1 ออกวางจำหน่ายแล้ว สินค้าเป็นที่นิยม ร้านค้า 2 ก็จะทำการลอกเลียนแบบสินค้าและทำการจำหน่ายสินค้าตัดราคา

ร้าน 2 จำหน่าย เสื้อแขนยาวปักดอกไม้ที่อกเสื้อราคา ตัวละ 180 บาท

- ต้นทุนผ้า 80 บาท ต่อ 1 ตัว คุณภาพเกรด C
- ต้นทุนอะไหล่ของเสื้อ เช่น กระดุม ลูกไม้ ลูกบิด เป็นต้น 8 บาท ต่อ 1 ตัว
- ต้นทุนค่าช่างเย็บเสื้อ 18 บาท ต่อ 1 ตัว
- ค่าจ้างอื่นในการแต่งเสื้อที่ต้องใช้การลงทุน หรือแรงงานเฉพาะอย่างในการผลิต เช่น การปัก การเดินเทป การฟอกสี เป็นต้น 18 บาท ต่อ 1 ตัว
- ค่าใช้จ่ายต่างๆในการผลิต 20 บาท ต่อ 1 ตัว
- ค่าใช้จ่ายต่างทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น ค่าเช่าแผง ค่าจ้างพนักงานขาย เป็นต้น 10 บาทต่อ 1 ตัว (ต้นทุนนี้อาจเพิ่มมากขึ้นในกรณีที่การจำหน่ายสินค้าต่อเดือนมีปริมาณน้อย และต้นทุนต่ำลงเมื่อปริมาณในการจำหน่ายสินค้าต่อเดือนมากขึ้น)
- กำไร 26 บาท ต่อ 1 ตัว

การลอกเลียนแบบสินค้า เพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาดก็จะเกิดขึ้นอีก ร้านที่ 3 4 5 จะทำการลดต้นทุนผ้า ต้นทุนค่าแรงช่างเย็บเสื้อลง และต้นทุนค่าวัสดุอุปกรณ์ที่ตกแต่งเสื้อผ้า สินค้าจะถูกผลิตไปเรื่อยๆในราคานี้จนกว่าจะมีผู้แข่งขันรายใหม่เข้ามาที่สามารถผลิตสินค้าที่มีราคาถูกลงได้มากกว่านี้ เมื่อสินค้าถูกลอกเลียนแบบมากจนถึงตอนนี้ ร้านค้าที่ 1 จะทำการเลิกการผลิตสินค้าแบบนี้ลงไปเพราะไม่สามารถแข่งขันด้านต้นทุนที่ต่ำลง จะหันไปเริ่มออกแบบสินค้าแบบใหม่ ออกตลาด สาเหตุที่ร้านที่ 1 ไม่ลดต้นทุนตาม เพราะว่าจะต้องรักษาคุณภาพของสินค้าไว้เป็นมาตรฐานเพื่อรักษาสถานะลูกค้าที่มีความจงรักภักดีในร้าน และไม่สามารถลดราคาค่าแรงช่างในการผลิต ในส่วนของกำไรก็ไม่สามารถลดลงต่ำได้กว่านี้ ทางออกที่ดีสำหรับการรักษากำไร คือการเลิกผลิตสินค้าแบบนี้ และหันไปออกแบบสินค้าใหม่ออกมาในตลาดเพื่อหนีการลอกเลียนแบบ การตัดราคาจากคู่แข่งภายในตลาด

ร้าน 3 , 4 , 5 จำหน่าย เสื้อแขนยาวปักดอกไม้ที่อกเสื้อราคา ตัวละ 165 บาท

- ต้นทุนผ้า 70 บาท ต่อ 1 ตัว คุณภาพเกรด D

- ต้นทุนอะไหล่ของเส้น เช่น กระจุม ลูกไม้ ลูกบิด เป็นต้น 8 บาท ต่อ 1 ตัว
- ต้นทุนค่าช่างเย็บเส้น 16 บาท ต่อ 1 ตัว
- ค่าจ้างอื่นในการแต่งเส้นที่ต้องใช้การลงทุน หรือแรงงานเฉพาะอย่างในการผลิต เช่น การปัก การเดินเทป การฟอกสี เป็นต้น 20 บาท ต่อ 1 ตัว
- ค่าใช้จ่ายต่างๆในการผลิต 20 บาท ต่อ 1 ตัว
- ค่าใช้จ่ายต่างทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น ค่าเช่าแผง ค่าจ้างพนักงานขาย เป็นต้น 10 บาทต่อ 1 ตัว (ต้นทุนนี้อาจเพิ่มมากขึ้นในกรณีที่การจำหน่ายสินค้าต่อเดือนมีปริมาณน้อย และต้นทุนต่ำลงเมื่อปริมาณในการจำหน่ายสินค้าต่อเดือนมากขึ้น)
- กำไร 21 บาท ต่อ 1 ตัว

สินค้าแบบแรกที่ร้านที่ 3 4 5 จำหน่ายในตลาดนั้นจะสามารถจำหน่ายไปได้เรื่อยๆจนเมื่อคู่แข่งในตลาดที่สามารถลดต้นทุนในการผลิต จำหน่ายสินค้าได้ในราคาที่ถูกลงและยังสามารถรักษากำไรได้อยู่ รวมทั้งมีคุณภาพในสินค้า ก็จะเข้าแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดในสินค้า ซึ่งส่วนใหญ่มักจะเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ มีโรงงานเย็บเป็นของตนเอง สามารถผลิตครบวงจร

ร้าน 6,7,8 เป็นร้านค้าที่มีขนาดการผลิตที่ใหญ่ จำหน่าย เส้นแขนยาวปักดอกไม้ที่อกเส้นราคา ตัวละ 150 บาท

- ต้นทุนผ้า 60 บาท ต่อ 1 ตัว คุณภาพเกรด C
- ต้นทุนอะไหล่ของเส้น เช่น กระจุม ลูกไม้ ลูกบิด เป็นต้น 6 บาท ต่อ 1 ตัว
- ต้นทุนค่าช่างเย็บเส้น 15 บาท ต่อ 1 ตัว
- ค่าจ้างอื่นในการแต่งเส้นที่ต้องใช้การลงทุน หรือแรงงานเฉพาะอย่างในการผลิต เช่น การปัก การเดินเทป การฟอกสี เป็นต้น 15 บาท ต่อ 1 ตัว
- ค่าใช้จ่ายต่างๆในการผลิต 18 บาท ต่อ 1 ตัว
- ค่าใช้จ่ายต่างทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย เช่น ค่าเช่าแผง ค่าจ้างพนักงานขาย เป็นต้น 10 บาทต่อ 1 ตัว (ต้นทุนนี้อาจเพิ่มมากขึ้นในกรณีที่การจำหน่ายสินค้าต่อเดือนมีปริมาณน้อย และต้นทุนต่ำลงเมื่อปริมาณในการจำหน่ายสินค้าต่อเดือนมากขึ้น)
- กำไร 26 บาท ต่อ 1 ตัว

ร้านที่ 6,7,8 จะเป็นร้านที่มีกำลังการผลิตค่อนข้างใหญ่ หรือมีการผลิตแบบครบวงจร ถึงสามารถเข้ามาแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดได้ และยังสามารถทำการสะสมทุนได้ เพราะหากเป็นร้านที่มีขนาดการผลิตที่เล็กจะไม่สามารถลดต้นทุนในการผลิตได้

การแข่งขันที่เกิดขึ้น ร้านค้าแต่ละร้านนั้นจะมีทั้งการ ลอกเลียนแบบสินค้า การออกแบบเอง เกิดขึ้นทุกร้าน ตามแต่ละช่วงเวลา และราคาของสินค้าที่แข่งขันนั้นจะสามารถลดลงได้ในระดับที่จุการผลิตที่มีประสิทธิภาพ

ในด้านของค่าจ้างแรงงานในการเย็บผ้า นั้นจะขึ้นอยู่กับประเภทของเสื้อและก็ยังแยกออกเป็นตามแบบอีก เช่น ประเภทชุดราตรีที่เป็นผ้าไหม ระหว่างผ้าไหมแท้ กับไหมเทียม ราคาก็ต่างกัน และในไหมแท้ที่มีรูปแบบต่างกันราคาก็ต่างกัน เช่นเดียวกับไหมเทียมในแต่ละแบบราคาก็ต่างกัน ในกรณีอื่นๆ ถ้าเป็นเสื้อเชิ้ตผู้หญิง ผ้าเป็นผ้าฝ้าย ผ้าผสมลินิน ที่เย็บง่าย การจ้างงานให้ช่างในแต่ละครั้ง ส่วนใหญ่จะมีจำนวนมาก ค่าแรงในการเย็บ ประมาณ 10-15 บาท เป็นต้น ดังนั้นในด้านค่าแรงในการเย็บจะมีราคาสูงหรือต่ำจะขึ้นอยู่กับชนิดของงาน แต่แรงงานที่ไม่มีฝีมือจะไม่ได้รับการจ้างงาน เพราะไม่สามารถผลิตเสื้อที่สามารถแข่งขันในตลาดได้

ในยุคนี้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในตลาดจะเป็นผู้ขายสินค้า และผู้ผลิต ในคนเดียวกัน ซึ่งในการผลิตนั้นมีหลายรูปแบบ เช่น ผู้ประกอบการเป็นโรงงานผลิตเอง หรือผู้ประกอบการอาจใช้การจ้างงานนอกให้กับช่างไปดำเนินการผลิต เป็นต้น ขั้นตอนในการผลิตจะมีดังนี้

ขั้นตอนการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป

1. การออกแบบ (Design)
2. การจัดหาวัตถุดิบ เช่น ผ้า วัสดุตกแต่ง เป็นต้น
3. การสร้างแพทเทิร์น (Pattern)
4. การผลิตสินค้าตัวอย่าง
5. การตัดผ้า
6. การเย็บ
7. การเก็บรายละเอียดสินค้า
8. การจัดเก็บสินค้า (Packing)
9. การจำหน่ายสินค้า

ในด้านระบบการผลิตนั้น สามารถแบ่งง่ายๆได้เป็นสองแบบ ดังนี้

รูปแบบการผลิต

1. การผลิตแบบครบวงจร

ผู้ประกอบการจะทำการดำเนินการผลิตด้วยตนเองในทุกๆขั้นตอนของการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปผ่านการจ้างแรงงาน โดยเริ่มตั้งแต่การออกแบบไปจนถึงการจำหน่าย

สินค้า การออกแบบผู้ประกอบการจะเป็นผู้ออกแบบเองโดยการลอกเลียนแบบจากสื่อต่างๆ เช่น นิตยสาร โพรทัศน์เป็นต้น และบางรายก็มีการนำเอาแบบที่ได้จากสื่อมาปรับปรุงเพิ่มเติมให้เป็นรูปแบบที่ตนเองต้องการ หรือ ไม่ก็เป็นการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า และผู้ประกอบการก็จะเป็นผู้เลือก และจัดซื้อวัตถุดิบที่จะใช้ในการผลิต ผู้ประกอบการบางรายที่มีความสามารถในการสร้างแพทเทรินเองก็จะเป็นผู้สร้างแพทเทรินเอง บางรายที่ไม่สามารถสร้างแพทเทรินเองได้ก็จะจ้างช่างแพทเทรินมาสร้างแบบให้ และขึ้นตัวอย่างสินค้าด้วย รวมทั้งการตัดผ้าก็เช่นเดียวกันผู้ประกอบการบางรายอาจเป็นคนตัดผ้าเอง บางรายก็มีการจ้างพนักงานประจำมาตัดผ้า ในขั้นตอนการเย็บประกอบเป็นตัว ผู้ประกอบการจะเป็นเจ้าของโรงงานเย็บผ้าเองโดยจะมีจักรเย็บผ้า และมีการจ้างพนักงานเย็บผ้ามาเย็บที่โรงงานของตนเองโดยส่วนใหญ่ จะเป็นการจ่ายค่าแรงงานตามรายชิ้นที่พนักงานสามารถผลิตได้ โดยที่ต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ ค่าซ่อมเครื่องจักร เป็นต้น ผู้ประกอบการจะเป็นผู้รับผิดชอบ การเก็บรายละเอียดสินค้า หรือการตกแต่งเสื้อผ้า ผู้ประกอบการก็จะเป็นผู้ที่ควบคุมการผลิตเองทั้งหมด คือ มีกระบวนการผลิตในโรงงานของตนเอง รวมทั้งการจัดเก็บสินค้า (Packing) และผู้ประกอบการก็จะนำสินค้าออกไปจำหน่ายยังหน้าร้านของตนเองที่มี หรือ จัดส่งให้ลูกค้าตามคำสั่งซื้อ

ผู้ประกอบการแต่ละรายอาจมีขนาดของโรงงานที่แตกต่างกันไป บางรายอาจมีการใช้เครื่องจักรที่ทันสมัยเข้าช่วยในกระบวนการผลิต เช่น เครื่องจักรปัก เครื่องติดกระดุม เครื่องเจาะคอเสื้อ เครื่องตอกกระดุม เครื่องเก็บเศษขี้ด้าย เป็นต้น บางรายอาจใช้แรงงานในการผลิตเท่านั้น หรือบางรายในขั้นตอนการผลิตอาจจำเป็นต้องใช้ กระบวนการผลิตที่พิเศษจำเป็นต้องส่งเข้าโรงงานอื่นที่ทำการผลิตเฉพาะอย่าง ซึ่งผู้ประกอบการไม่สามารถผลิตเองได้ เช่น การฟอกสีกางเกง ซึ่งส่วนใหญ่ของผู้ผลิตกางเกงยีนส์จะไม่สามารถทำการฟอกเองได้ เพราะโรงงานฟอกสีต้องใช้เงินลงทุนที่สูง เป็นต้น

การผลิตแบบนี้สามารถผลิตได้ในต้นทุนที่ต่ำ เพราะสามารถลดต้นทุนได้จากขนาดของการผลิต แต่ก็ใช้เงินลงทุนที่สูง (ร้านที่ 6,7,8 ในตัวอย่างก็จัดอยู่ในระบบการผลิตแบบนี้)

2. การผลิตแบบกึ่งครบวงจร

ผู้ประกอบการจะควบคุมการผลิตไม่ครบทุกขั้นตอน ซึ่งในบางขั้นตอนผู้ประกอบการจะให้ผู้อื่นควบคุมการผลิต เช่น การเย็บผู้ประกอบการจะนำวัตถุดิบให้ช่างไปเย็บเมื่อเย็บเสร็จก็นำมาส่งคืนให้กับผู้ประกอบการ และรับค่าแรงที่ได้กำหนดไว้จากผู้ประกอบการ ซึ่งค่าใช้จ่ายต่างๆในการเย็บผู้ที่มารับงานจะเป็นคนดูแล ส่วนใหญ่เรียกว่าการจ่ายงานนอก หรือ การตกแต่ง ก็จะมีการจ่ายงานนอกให้ช่างรับไปผลิตที่บ้าน เป็นต้น การจ่ายงานนอกเช่นนี้ ผู้ที่รับงานจะเป็นผู้ควบคุมดูแลงานให้ตรงตามที่ต้องการ โดยผู้รับงานส่วนใหญ่จะมีแรงงาน

ช่างอยู่ที่บ้านและเก็บส่วนต่างของค่าแรงระหว่างแรงงาน กับผู้ประกอบการซึ่งผู้รับงานจะเป็นผู้มีหน้าที่ควบคุมการผลิต ค่าใช้จ่ายต่างๆ และการจัดส่งสินค้าให้กับผู้ประกอบการ และการหางานมาป้อนให้กับแรงงานของตนเอง

ผู้ประกอบการจะมีหน้าที่ในการตรวจสอบสินค้าที่ผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้วว่าสินค้านั้นมีคุณภาพ ตรงตามคำสั่งในการผลิตหรือไม่ และนำออกจำหน่าย ซึ่งโดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ที่ออกแบบสินค้าและเลือกวัตถุดิบเอง แต่ก็มีผู้ประกอบการบางรายที่มีการจ้างพนักงานประจำมาออกแบบสินค้าให้ ในส่วนขั้นตอนการสร้างแพทเทิร์น และขึ้นตัวอย่างสินค้า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเป็นผู้ควบคุมขั้นตอนนี้ด้วยเช่นกัน บางรายจะมีการจ้างพนักงานประจำหรือบางรายผู้ประกอบการก็เป็นผู้สร้างเอง

การผลิตแบบกึ่งครบวงจร ผู้ประกอบการจะไม่ควบคุมและจัดการเองทุกขั้นตอนการผลิต เช่นเดียวกับการผลิตครบวงจร ผู้ประกอบการจะทำการจ้างผู้อื่นมารับเหมางานในบางขั้นตอนของการผลิต แต่หน้าที่ที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเป็นผู้จัดการและควบคุมเองก็คือ การออกแบบ การซื้อสินค้า และการจัดจำหน่าย

4.5 ยุคการนำเข้า(Import)

ปัจจุบันประเทศจีนเป็นผู้จำหน่ายเครื่องนุ่งห่มสุตลาดต่างประเทศรายใหญ่ที่สุดของโลก และเป็นผู้จำหน่ายที่มีอิทธิพลมากขึ้นเรื่อยๆ ด้านขบวนการผลิตจีนเป็นผู้นำเข้าเครื่องจักร และวัตถุดิบที่ใช้ในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มรายใหญ่ของโลกเช่นกัน นอกจากนี้จีนยังเป็นแหล่งดึงดูดโครงการลงทุนเครื่องนุ่งห่มจากต่างประเทศด้วย โดยมีการผลิตไม่เฉพาะเพื่อการส่งออกแต่เพียงอย่างเดียวแต่ตอบสนองตลาดในประเทศที่มีขนาดใหญ่ ซึ่งการพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มของประเทศจีน เกิดจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลในช่วงปลายทศวรรษ 2513 ที่เปลี่ยนมาเป็นระบบเศรษฐกิจแบบตลาดแบบเปิด แต่ความเจริญก้าวหน้าของประเทศก็ไม่ได้ประสบความสำเร็จ เพราะมีอุปสรรคจากระบบกฎหมายสังคมนิยมของจีนอยู่ ก่อนปี พ.ศ. 2522 การผลิตเสื้อผ้าของประเทศจีน นั้นเป็นเสื้อผ้าพื้นฐาน และเครื่องแบบที่แจกจ่ายจากรัฐบาลเท่านั้น มิได้เป็นโครงสร้างระบบการค้าปลีกเหมือนประเทศทุนนิยมทั่วไป นโยบายเปิดประตูประเทศ กับความต้องการตลาดขนาดใหญ่ในประเทศจีน ได้ชักจูงให้นักลงทุนชาวต่างชาติ และชาวจีนเองผลิตเครื่องนุ่งห่มขายในประเทศ และส่งออก¹⁴

¹⁴ กฤษฎาภรณ์ พรหมชนะ .ยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มไทยในภาวะวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ ,2541 หน้า

การที่ประเทศจีน ได้เปิดประตูก้าวเข้ามาสู่ระบบเศรษฐกิจแบบตลาดนั้นได้ส่งผลกระทบโดยตรงต่ออุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป เป็นอย่างมาก เพราะว่าอุตสาหกรรมการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้นเป็นอุตสาหกรรมที่เน้นหนักไปในการใช้แรงงานในการผลิต ซึ่งในอดีตประเทศไทยเป็นประเทศที่มีค่าจ้างแรงงานถูกกว่าต่างประเทศมาก ในประเทศไทยนั้นมีค่าแรงคิดเป็นร้อยละ 20 ของต้นทุนทั้งหมด ในขณะที่ประเทศเกาหลีใต้ และประเทศญี่ปุ่น มีค่าแรงคิดเป็นร้อยละ 50 ของต้นทุนทั้งหมด ซึ่งก็เป็นลักษณะทั่วไปที่เกิดขึ้นของประเทศที่กำลังพัฒนามักจะได้เปรียบทางด้านค่าจ้างแรงงานต่ำกว่า ทำให้ผลผลิตสินค้ามีต้นทุนต่ำกว่าประเทศที่พัฒนาแล้ว¹⁵ แต่ต่อมาเมื่อประเทศจีนได้ก้าวเข้ามาแข่งขันในอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป ซึ่งประเทศจีนนั้นมีความได้เปรียบทางด้านค่าจ้างแรงงานที่ถูกกว่า นอกจากนี้ยังรวมถึง ในด้านประสิทธิภาพในการผลิต ที่มีต้นทุนวัตถุดิบต่ำระยะเวลาในการผลิตที่รวดเร็ว การขนส่งที่รวดเร็ว ได้ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปของไทยอย่างมาก ทำให้ประเทศไทยได้สูญเสียส่วนแบ่งทางการตลาดให้กับประเทศจีนรวมทั้งในตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปย่านประตุน้ำก็ได้รับผลกระทบจากการพัฒนาอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีนเช่นเดียวกัน

ยุคการนำเข้าเป็นยุคที่ธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตุน้ำมีการแข่งขันสูง เป็นยุคที่ต่อเนื่องจากยุคการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป ผู้ผลิตหลายรายที่ทำการเลิกการผลิต และหันไปนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีน บางรายก็ยังคงผลิตควบคู่ไปกับการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีน แต่ก็ยังคงเหลือผู้ประกอบการที่ยังผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศอยู่ การเข้ามาของเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากต่างประเทศได้เริ่มต้น เมื่อประมาณปี พ.ศ. 2540 ปีเดียวกับการที่ฮ่องกง ซึ่งเป็นศูนย์กลางธุรกิจ กลายเป็นเขตปกครองพิเศษของจีน ซึ่งช่วงแรกนั้นการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนยังคงจำกัดอยู่ในวงแคบ ผู้ที่นำเข้ามาในช่วงแรกๆนั้นยังสามารถทำกำไรจากการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนได้ในระดับที่สูง ต่อมาผลกระทบที่เกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประตุน้ำ ที่เป็นศูนย์กลางในการกระจายเสื้อผ้าสำเร็จรูประดับปานกลาง และระดับล่าง ไปยังทั่วประเทศที่สำคัญ ซึ่งผลกระทบที่เกิดขึ้นอย่างแน่นอน คือ ชาวต่างชาติที่เดิมที่เคยเดินทางเข้ามาสั่งซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปในตลาดประตุน้ำนั้นเปลี่ยนการเดินทางจากประเทศไทยไปยังประเทศจีน เนื่องจาก สินค้าของประเทศจีนมีราคาถูกกว่า และสามารถทำการผลิตได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ผลกระทบที่เกิดขึ้นตามมาคือ ผู้ผลิตและจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปในตลาดประตุน้ำเกือบครึ่งหนึ่งเดินทางไปซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีน เข้ามาจำหน่ายในประเทศแทนการผลิต บางรายก็ยังคงทำการผลิตควบคู่ไปกับการนำเข้าสินค้ามาจำหน่ายในประเทศ เป็นที่แน่นอนว่า ปริมาณการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปของตลาดประตุน้ำนั้นมีปริมาณที่ลดลง มีการนำเข้าสินค้าสูงขึ้นมา

¹⁵ สันติ วิชาสค์กานนท์ , การควบคุมคุณภาพเพื่อลดต้นทุนการผลิตในอุตสาหกรรมผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป ,2529 หน้า 18

การเริ่มต้นการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป นั้นเริ่มจากการที่มีพ่อค้าคนกลางที่เป็นคนไทย นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากต่างประเทศเข้ามาจำหน่ายให้กับร้านค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปต่างๆ ภายใน ตลาดค้าส่งเสื้อผ้าประตูน้ำ โดยส่วนใหญ่จะนำเข้ามาจากประเทศจีน รองลงมาเป็นประเทศฮ่องกง และเกาหลี การจำหน่ายมีลักษณะการขายในปริมาณมากให้แก่ร้านค้าใดร้านค้าหนึ่งลักษณะเดียวกับการขายแบบ ตัด LOT

ในช่วงแรก ร้านค้าที่ซื้อสินค้านำเข้าจากประเทศจีนบางร้านก็จะเดินทางไปนำเข้าสินค้ามา โดยตรงไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง แต่ก็ยังเป็นจำนวนที่น้อยมาก และก็มีร้านค้าที่ ซื้อสินค้าผ่านจาก พ่อค้าคนกลาง โดยจะซื้อแบบเสื้อที่ต้องการทั้งหมดที่พ่อค้าคนกลางมี เช่น เสื้อเชิ้ตแขนสั้นแต่ง ลายลูกไม้พ่อค้าคนกลางนำเข้ามาทั้งหมด 100 ตัว นำไปเสนอขายให้กับร้านค้า a ร้านค้า a ก็จะ ซื้อ 100 ตัว เพราะไม่ต้องการให้ร้านอื่นมีเสื้อแบบเดียวกับที่ตนเองซื้อ ช่วงแรกสินค้าที่เป็นที่นิยม นำเข้ามามาก ก็คือ เสื้อผ้าที่เป็น ผ้าสเปนเด็ก หรือผ้าสะดุ้ง ซึ่งมีลักษณะของผ้าที่มีคุณสมบัติ สามารถยืดได้เป็นผ้าที่ในประเทศไทยไม่มีความชำนาญในการผลิต เป็นผ้าที่มีคุณสมบัติสามารถ ยืดได้มาก และผู้ประกอบการในตลาดประตูน้ำไม่มีความชำนาญในการผลิตเสื้อผ้าที่ เป็นผ้าสเปน เด็ก ได้ดีเท่ากับประเทศจีน ในช่วงแรกการนำเข้าสินค้ามาขายยังคงจำกัดในวงที่แคบมาก

ต่อมา การนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีนเข้ามาจำหน่ายในตลาดประตูน้ำนอกจากจะเป็น พ่อค้าคนกลางชาวไทย และก็ยังมีส่วนจีนเดินทางเข้ามาจำหน่ายอีกด้วย แต่ในช่วงแรก การซื้อ เสื้อผ้าสำเร็จรูปนำเข้าจากประเทศจีนยังไม่แพร่หลายเท่ากับในปัจจุบัน ร้านค้าต่างๆก็ยังคงทำการ ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทยกันอยู่มาก จนเมื่อประเทศจีนได้กลายเป็นโรงงานของโลก

ในปี พ.ศ. 2545 ประเทศจีนเป็นผู้ส่งออกเสื้อผ้า อันดับ หนึ่ง ที่เข้าไปจำหน่ายใน สหรัฐอเมริกา ซึ่งตลาดสหรัฐไม่ใช่ตลาดเดียวที่ได้รับผลกระทบ ธนาคารโลกทำนายว่าส่วนแบ่ง ตลาดของประเทศจีนในตลาดเสื้อผ้าทั่วโลกจะเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 17 เป็นร้อยละ 45 ยอดการผลิต เสื้อผ้าในประเทศจีนจะเพิ่มเกือบร้อยละ 40 ซึ่งการที่ประเทศจีนประสบความสำเร็จได้ก็มาจากการที่ประเทศจีนมีแรงงานราคาถูกและมีต้นทุนต่อชิ้นต่ำที่สุด เพราะมีกำลังการผลิตสูง และมี เศรษฐกิจขนาดใหญ่ ประเทศจีนยังมีอุตสาหกรรมอื่นๆที่สนับสนุนการพัฒนาอุตสาหกรรมเสื้อผ้า สำเร็จรูป เช่นอุตสาหกรรมเส้นใยที่ทำโดยแรงงานคน ประเทศจีนยังเป็นผู้จัดส่งวัสดุที่โดดเด่นที่สุด เพราะประเทศจีนมีความสามารถในการผลิตสิ่งทอและเสื้อผ้า รวมทั้งวัสดุต่างๆที่ใช้ในการผลิต และ ตกแต่งเสื้อผ้า ซึ่งเกือบทุกชนิดมีราคาไม่แพง¹⁶

เมื่อมีพ่อค้าคนกลางนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน เข้ามาจำหน่ายให้กับ ร้านค้าส่งใน ประตูน้ำมากขึ้นเรื่อยๆ การนำเข้านั้นก็มิได้จำกัดอยู่ในมือของพ่อค้าคนกลางอีกต่อไป เมื่อเสื้อผ้า

¹⁶ โอเค็ด เซนคาร์ เขียน ศิลปร แสงสินชัย แปล the Chinese century จีน มหาอำนาจโลก (กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ Than book , 2549) หน้า142-144

สำเร็จรูปที่นำเข้ามานั้นมีต้นทุนที่ต่ำสามารถ สร้างการสะสมทุนให้กับผู้ที่นำมาขายได้ ร้านค้าต่าง ๆ ในประตูน้ำที่ซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่นำเข้ามาจากประเทศจีน และร้านค้าปลีกต่างๆที่เป็นลูกค้าส่งของตลาดประตูน้ำ ก็เริ่มเดินทางไปประเทศจีนเพื่อนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปเข้ามาจำหน่ายในประเทศ เพื่อที่จะสามารถทำการสะสมทุนได้มากขึ้นโดยการตัดพ่อค้าคนกลางออก เสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศจีนนั้นมีขนาดใหญ่มากมีเสื้อผ้าหลายรูปแบบให้เลือกซื้อ รวมทั้งประเทศจีนยังสามารถผลิตอุปกรณ์ที่เป็นส่วนประกอบของเสื้อผ้าได้ในราคาถูก ทำให้เสื้อผ้าที่ประเทศจีนผลิตออกมามีรูปแบบที่หลากหลายราคาถูก ซึ่งบางแบบนั้นสามารถผลิตได้ถูกกว่าประเทศไทย ถึงแม้ว่าจะรวมค่าขนส่งแล้วก็ตาม ต่างจากอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปในประเทศไทย ที่มีต้นทุนการผลิตที่สูงกว่าประเทศจีนไม่ว่าจะเป็น ค่าจ้างของแรงงาน ซึ่งอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นอุตสาหกรรมที่เน้นใช้แรงงานเป็นส่วนใหญ่ (Labour intensive) ในส่วนของอุปกรณ์ที่เป็นส่วนประกอบของเสื้อผ้านั้น ในประเทศไทยนั้นก็ไม่ได้รับการส่งเสริมและพัฒนาอย่างจริงจัง ทำให้อุปกรณ์บางอย่างของไทยมีราคาที่สูงกว่าประเทศจีน และความหลากหลายน้อยกว่า รวมทั้งเครื่องจักรที่สำคัญที่ใช้ในการผลิตในอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป ของประเทศไทยไม่ได้รับการพัฒนา เครื่องจักรส่วนใหญ่ในช่วงแรกจะเป็นการนำเข้าจากต่างประเทศ ในตลาดประตูน้ำที่นิยมใช้กันส่วนใหญ่จะนำเข้ามาจากประเทศญี่ปุ่นเป็นส่วนใหญ่ เช่น ยี่ห้อ juki เป็นต้น ต่อมาเมื่อประเทศก้าวออกมาเป็นโรงงานของโลก เครื่องจักรของประเทศจีนก็ถูกนำเข้ามาใช้ในการผลิตแทนที่เครื่องจักรจากประเทศญี่ปุ่น เพราะเครื่องจักรจากประเทศจีนมีราคาที่ถูกลงมาก และความแตกต่างของสินค้าจากประเทศญี่ปุ่นนั้นต่างกันเพียงเล็กน้อยเพราะ เครื่องจักรจากประเทศจีนที่นิยมใช้ ส่วนใหญ่มียี่ห้อ Juki เช่นกันต่างกันที่การประกอบ เพราะอะไหล่ส่วนใหญ่นั้นผลิตในประเทศจีน

ในส่วนของวัสดุอุปกรณ์ต่างๆที่ตกแต่งเสื้อผ้าหรือเป็นส่วนประกอบของเสื้อผ้านั้น ได้มีการนำเข้าจากต่างประเทศมาเป็นเวลานานแล้ว วัสดุอุปกรณ์บางชนิดนั้นในประเทศไทยก็มีการผลิตอยู่แล้ว แต่มีราคาที่สูงกว่า การนำเข้าจากประเทศจีน แต่ส่วนใหญ่แล้ววัสดุอุปกรณ์จะนำเข้าจากประเทศจีนเป็นส่วนใหญ่ เช่น ผ้าวีระเน่ ลูกไม้บางชนิด เป็นต้น ในส่วนของวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้น ประเทศจีนมีการผลิตออกมามากมาย หลายรูปแบบและมีราคาที่ถูกลงมาก ในยุคการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปนี้ นอกจากร้านค้าในประตูน้ำจะเดินทางไปประเทศจีนเพื่อซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปเข้ามาจำหน่าย ก็ยังมีลูกค้าบางส่วนที่เดินทางไปเพื่อ ซื้อวัสดุอุปกรณ์เข้ามาผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป โดยปกติเดิมที ร้านค้าที่ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปในตลาดประตูน้ำจะซื้อวัสดุอุปกรณ์เหล่านี้จากร้านค้าส่งอุปกรณ์ต่างๆที่เกี่ยวกับเสื้อผ้า เช่น กระดุม เทปทอที่ใช้ตกแต่งเสื้อผ้า ลูกไม้ เป็นต้น ซึ่งบางส่วนก็ได้นำเข้าจากประเทศจีน บางส่วนก็ผลิตในประเทศไทย ยุคการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปก็มีการนำเข้าวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการตกแต่งเสื้อผ้า มากขึ้นด้วย

ในยุคนี้ ลูกค้าชาวต่างประเทศที่เดินทางเข้ามาสั่งซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้นได้มีจำนวนลดลงเป็นอย่างมาก แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าไม่มีชาวต่างชาติเดินทางเข้ามาเลย ในตลาดประตุน้ำยังคงมีลูกค้าชาวต่างชาติเดินทางเข้ามาสั่งซื้อเสื้อ แต่ปริมาณของจำนวนลูกค้า และปริมาณของสินค้าที่ถูกสั่งผลิตนั้นลดลง และมีความยุ่งยากมากขึ้นในการผลิต เช่น แต่เดิมลูกค้าชาวต่างชาติ จะสั่งซื้อเสื้อแบบเดียวขนาดเดียวครั้งละจำนวนมากๆ เช่น เสื้อแบบที่ 1 ขนาด S จำนวน 1000 ตัว ขนาด M 1000 ตัว ขนาด L จำนวน 1000 ตัว รวมทั้งหมด 3000 ตัว เป็นต้น แต่เมื่อเข้าสู่ยุคการนำเข้าการสั่งผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปของชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาสั่งซื้อก็เปลี่ยนไป มีปริมาณการสั่งซื้อน้อยลง และมีรูปแบบการสั่งซื้อสินค้าที่ยุ่งยากมากขึ้น เช่น เสื้อแบบที่ 1 ขนาด S จำนวน 25 ตัว ขนาด M จำนวน 35 ตัว ขนาด L จำนวน 45 ตัว เสื้อแบบที่ 2 ขนาด S จำนวน 15 ตัว ขนาด M จำนวน 25 ตัว ขนาด L จำนวน 30 ตัว เสื้อแบบที่ 3 ขนาด S จำนวน 15 ตัว ขนาด M จำนวน 30 ตัว ขนาด L จำนวน 40 ตัว รวมทั้งหมด 260 ตัว เป็นต้น การสั่งซื้อสินค้าของชาวต่างชาติในยุคนี้ค่อนข้างที่จะสร้างความลำบากมากขึ้นในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป แต่บางรายก็ไม่ได้มีการสั่งสินค้าแบบยุ่งยาก แต่การสั่งนั้นลดปริมาณการสั่งลดลงจากเดิม เช่น เดิมสั่งแบบละ 1000 ตัว ก็เหลือเพียงแค่ 200 ถึง 500 ตัว เป็นต้น

การแข่งขันในธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูป มีความรุนแรงมากขึ้น เพราะว่า ร้านค้าที่นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีนมีรายหลายการแข่งขันกันในกลุ่มของผู้นำเข้า มีมากมีการตัดราคากัน และผู้ที่ผลิตเสื้อผ้าในประเทศก็ต้องมีการออกแบบให้หลากหลาย และตรงตามความต้องการของตลาดมากขึ้น ราคาก็ต้องไม่สูงเพราะจะต้องแข่งขันกันร้านค้าที่นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปราคาถูกจากประเทศจีน เสื้อผ้าที่นำเข้าจากประเทศจีนนั้นมีหลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นเสื้อผ้าเด็ก เสื้อผ้าผู้ใหญ่ กางเกง เสื้อกันหนาว เสื้อวัยรุ่น เป็นต้น เสื้อผ้าสำเร็จรูปของวัยรุ่นในตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปประตุน้ำนั้นมีการแข่งขันที่สูงมาก ร้านค้าที่ทำการผลิตเองนั้น ส่วนใหญ่เป็นเสื้อผ้าที่มีราคาถูกและราคาที่ถูกมาก ซึ่งจะเป็นเสื้อในแนวการใช้ผ้ายืด และผ้ามัดย้อม เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งมีราคาขายส่งอยู่ที่ประมาณ 45 - 90 บาท หรือ 100 - 150 บาท (เฉพาะเสื้อ จากตลาดมารวย และมุ่มแดง) ในส่วนของเสื้อผ้าที่นำเข้าจากต่างประเทศจีนจะมีระดับของราคาหลายระดับ บางส่วนก็จะมีลักษณะของเสื้อสำเร็จรูปฮ่องกง มีรูปแบบที่อยู่ในแฟชั่น มีการตกแต่งอย่างสวยงาม ผ้าที่ใช้คุณภาพไม่ต่ำมาก ราคาส่งอยู่ที่ประมาณ 200 ถึง 400 บาท บางส่วนของเสื้อสำเร็จรูปที่นำเข้ามา ก็มีราคาถูกมากกว่า มีการตกแต่งประดับเสื้อผ้าสวยงามเมื่อแบบแรก แต่คุณภาพของผ้าที่ใช้นั้นต่ำกว่า ราคาส่งอยู่ที่ประมาณ 100 - 150 บาท ซึ่งถือได้ว่าเป็นราคาที่ถูกลงมาก ถ้าผลิตในประเทศไทย ซึ่งเห็นได้ว่าการแข่งขันเสื้อผ้าสำเร็จรูปในตลาดเสื้อแฟชั่นวัยรุ่นนั้นมีความรุนแรงมาก เจ้าของร้านที่เป็นผู้ผลิตนั้นจะต้องทำการออกแบบเสื้อบ่อยครั้งกว่าในยุคผู้ผลิต

เสื้อสำเร็จรูปที่นำเข้ามาจากประเทศจีนนั้น เกือบทั้งหมดนั้นจะนำเข้ามาเพื่อจำหน่ายให้กับตลาดภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่ น้อยมากที่จะมีชาวต่างชาติเข้ามาสั่งซื้อ แต่เมื่อมีการสั่งซื้อเสื้อสำเร็จรูปที่นำเข้ามาจากประเทศจีนนั้น เจ้าของร้านก็จะทำการผลิตเองในประเทศให้กับลูกค้า ซึ่งร้านค้าเหล่านี้ ส่วนใหญ่จะมีการผลิตเองจำหน่าย ควบคู่ไปกับการนำเข้ามาจำหน่าย แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นเมื่อต้องการผลิตเสื้อสำเร็จรูป แบบเดียวกับเสื้อสำเร็จรูปที่นำเข้ามาจากประเทศจีน ก็คือ วัสดุอุปกรณ์ หรือ อะไหล่ ของเสื้อนั้นหาได้ยากในตลาด เช่น ซิปของเสื้อที่นำเข้ามาจากประเทศจีนนั้นมีขนาด 17 นิ้ว แต่โดยทั่วไปในตลาดจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ตกแต่งเสื้อผ้านั้น จะจำหน่ายเฉพาะซิปที่เป็นเลขคู่ และบางครั้งหัวซิปก็จะมีรูปแบบพิเศษที่ในประเทศไม่มีความนิยมในการผลิต การสั่งผลิตต้องมีปริมาณมาก ซึ่งทำให้การผลิตเสื้อสำเร็จรูปเลียนแบบเสื้อสำเร็จรูปที่นำเข้ามาจากประเทศจีนนั้นมีความยากลำบากในการหาอุปกรณ์บางชนิด หรือปัญหาของการนำเข้าเสื้อสำเร็จรูปจากประเทศจีนก็คือ เมื่อสินค้าเกิดการชำรุดเพียงเล็กน้อย แต่ไม่สามารถหาวัสดุที่เหมือนกันซ่อมได้ เช่น กางเกงขาสั้นนำเข้ามาจากประเทศจีน จำนวน 500 ตัว กางเกงแต่ละตัวได้ใช้กระดุมตกแต่งจำนวนตัวละ 4 เม็ด แต่ในจำนวน 500 ตัว มีจำนวน 30 ตัวที่กระดุมหายไป เจ้าของร้านจำเป็นต้องหากระดุมที่เหมือนกับอีก 3 เม็ดที่เหลือ เพื่อซ่อม กระดุมเม็ดที่หายไป แต่ในตลาดวัสดุอุปกรณ์นั้นเป็นเรื่องที่ยาก เพราะกระดุมในท้องตลาดไม่ได้มีการผลิตแบบเดียวกับของประเทศจีน และจำนวนที่เจ้าของร้านนำมาสั่งซื้อก็น้อยเกินกว่าจะสามารถสั่งผลิตได้ ตลาดวัสดุอุปกรณ์ของประเทศจีนนั้นมีความหลากหลายมากกว่า ในประเทศไทย ในประเทศจีนอุตสาหกรรมเสื้อสำเร็จรูปนั้นมีการพัฒนาที่ครบวงจรมากกว่าในประเทศไทย ทำให้ประเทศไทยนั้นสูญเสียลูกค้าต่างชาติจำนวนมากไปให้กับประเทศจีน รวมทั้งในประเทศไทยเองก็เช่นกันที่หันไปนิยมซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูปราคาถูกจากประเทศจีน

ผู้ประกอบการที่ไม่ได้เดินทางไปซื้อเสื้อสำเร็จรูปจากประเทศจีนเข้ามาจำหน่ายในประเทศ ก็ยังคงเหลืออยู่หลายราย แต่ก็มีผู้ประกอบการบางรายที่ไม่สามารถต้านทานแรงกดดันจากการแข่งขันของเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีนได้ ทำให้ต้องเดินทางไปจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีนเข้ามาจำหน่าย เพราะไม่สามารถผลิตให้มีต้นทุนที่ต่ำเท่ากับการนำเข้ามาจำหน่ายได้ รวมทั้งในเรื่องของความนิยมเสื้อผ้าประเทศจีนที่เกิดขึ้นของผู้ค้าปลีกบางส่วนที่ซื้อเสื้อสำเร็จรูปจากตลาดประตุน้ำ และด้วยรูปแบบของเสื้อสำเร็จรูปจากประเทศจีนที่มีการตกแต่งการตัดเย็บที่ยุ่งยาก แต่มีราคาถูกกว่าเสื้อสำเร็จรูปที่ผลิตในประเทศมาก นอกจากนี้ ร้านที่จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ในอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปโดยส่วนใหญ่ก็เป็นการนำเข้ามาจากประเทศจีนมากขึ้นกว่าเดิมอย่างมากมาย

4.6 กลุ่มผลประโยชน์ในธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตูน้ำ

ธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตูน้ำนั้นไม่มีการรวมกลุ่มผลประโยชน์ในระดับเดียวกัน หรือ รวมตัวกันขึ้นในระดับแนวนอน (Horizon) ระหว่างผู้ประกอบการในธุรกิจการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป เพื่อรักษาผลประโยชน์ทางการค้า เพราะว่าลักษณะของตลาดนั้นมีขนาดเล็ก ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นรายย่อยๆ ไม่มีความแข็งแกร่งในการรวมกลุ่มกัน ซึ่งจะแตกต่างจากธุรกิจอื่นที่มีการรวมกลุ่มผลประโยชน์ในระดับเดียวกันเพื่อปกป้องผลประโยชน์ทางการค้าของสมาชิกภายในกลุ่ม เช่น สมาคมผู้ค้าอัญมณีไทยและเครื่องประดับ เป็นต้น

การรวมกลุ่มผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นในธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปย่านประตูน้ำเป็นการรวมกลุ่มย่อย และมีวงจรชีวิตที่ค่อนข้างสั้น กล่าวคือ การรวมกลุ่มในตลาดนั้นจะเป็นลักษณะการรวมกลุ่มเพื่อการผูกขาดสินค้า ซึ่งจะเห็นได้ชัดเจนในช่วงยุค ผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป (Ready to wear) การรวมกลุ่มผลประโยชน์นั้นจะเป็นการตกลงระหว่าง ร้านผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปกับโรงงานผู้ผลิตวัตถุดิบ เช่น ร้านผลิตเสื้อ a สั่งลูกไม้จากโรงงาน a ซึ่งลูกไม้ที่โรงงาน a ผลิตนั้นในท้องตลาดมีเพียงแค่โรงงาน a โรงงานเดียวที่สามารถผลิตได้เพียงผู้เดียว หรือ ราคาถูกที่สุด ร้านผลิตเสื้อ a จะทำการตกลงทางวาทะกับทาง โรงงาน a ในการผูกขาดลูกไม้ โดยใช้วิธีการรับลูกไม้ทั้งหมดที่โรงงาน a สามารถผลิตได้ ดังนั้นโรงงาน a จึงไม่สามารถจำหน่ายลูกไม้ให้กับผู้ผลิตเสื้อรายอื่นๆ ได้ เพราะกำลังการผลิตทั้งหมดถูกผูกขาดโดยร้านผลิตเสื้อ a กลุ่มผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นมีวัตถุประสงค์ในการผูกขาดสินค้าเพื่อเพิ่มการสะสมมูลค่าส่วนเกิน และชะลอการแข่งขัน ที่ก่อให้เกิดการลดลงของการสะสมมูลค่าส่วนเกิน แต่กลุ่มผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นก็จะดำรงอยู่ในระยะเวลาหนึ่งเท่านั้น จะแยกจากกันทันที เมื่อแพชชั่นในสินค้านั้นเปลี่ยน หรือ มีโรงงานที่สามารถผลิตสินค้าชนิดนี้ได้ถูกกว่า หรือ มีโรงงานอื่นผลิตสินค้าชนิดเดียวกันในราคาเดียวกันได้ การรวมกลุ่มก็จะแยกออกไปทันที เพราะไม่สามารถที่จะรักษาการผูกขาดในวัตถุดิบในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปได้

การรวมกลุ่มผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นในตลาดประตูน้ำ เกิดขึ้นมากในช่วงยุคที่สอง แต่เมื่อการแข่งขันในตลาดสูงมากขึ้น กระบวนการผลิตวัตถุดิบต่างๆสามารถลอกเลียนแบบการผลิตได้มากขึ้น รวมทั้งวัตถุดิบต่างๆที่ถูกผลิตขึ้นจากประเทศจีนที่มีราคาถูก และปริมาณที่ถูกผลิตออกมาสูง ทำให้การรวมกลุ่มผลประโยชน์เพื่อการผูกขาดในวัตถุดิบนั้นเกิดได้ยากมากขึ้น

4.7 ปัญหาและอุปสรรคของพัฒนาการธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตูน้ำ

พัฒนาการธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตูน้ำ นั้นมีปัญหาอุปสรรค หลายด้านดังนี้

1. ด้านการผลิต

- ค่าจ้างแรงงานในประเทศไทยที่สูง เมื่อเทียบกับประเทศจีน
- วัตถุดิบต่างๆที่ใช้ในอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป ในประเทศไทยนั้นไม่ได้มีการผลิตวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปทุกชนิด หรือบางชนิดที่ผลิตนั้นมีราคาสูงกว่าการนำเข้า ซึ่ง วัตถุดิบอุปกรณ์ส่วนใหญ่ก็นำเข้ามาจากต่างประเทศโดยเฉพาะจากประเทศจีน เช่น เข็ม ผ้าวีราเน่ ซิปซ่อน เป็นต้น นอกจากนี้ สารเคมีบางชนิดที่ใช้ในกระบวนการผลิตวัตถุดิบบางชนิด ในประเทศไทยก็มีการนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น การผลิตกระดาษ เป็นต้น
- เครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป ส่วนใหญ่เป็นการนำเข้ามาจากต่างประเทศ คือ ประเทศญี่ปุ่นและประเทศจีน ในประเทศไทยไม่มีการประดิษฐ์เครื่องจักรแบบสำคัญที่ใช้ในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป เช่น จักรเย็บผ้า จักรปัก เป็นต้น มีเพียงแต่เครื่องจักรขนาดเล็ก เช่น เครื่องดัดซั้ด้าย เครื่องเจาะคอเสื้อยืด เป็นต้น

2. ด้านนโยบายของรัฐบาล

นโยบายของรัฐบาลส่วนใหญ่จะเน้นในด้านการควบคุมดูแลปริมาณการผลิต เพื่อให้เกิดความสมดุลภายในการผลิตอุตสาหกรรม และการคุ้มครองอุตสาหกรรมภายในประเทศ มากกว่าการพัฒนาคุณภาพสินค้าและการส่งเสริมอุตสาหกรรมให้มีความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งนโยบายของรัฐจะควบคุมดูแลเฉพาะโรงงานผลิตที่จดทะเบียน ในส่วนของตลาดประตุน้ำนั้น เป็นผู้ประกอบการรายย่อย เป็นเศรษฐกิจนอกระบบ ทำให้การพัฒนาของธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตุน้ำนั้นไม่ได้รับผลกระทบจากนโยบายต่างๆที่รัฐออกมาเพื่อช่วยเหลืออุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป

นโยบายการค้าเสรีที่เปิดตลาดกับประเทศจีนทำให้สินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปของประเทศจีนที่มีราคาถูกลงเข้ามาในประเทศไทยอย่างมาก เนื่องจากต้นทุนการผลิตของประเทศจีนมีต้นทุนที่ต่ำกว่า โดยเฉพาะต้นทุนค่าแรงที่ถูกกว่าในประเทศไทยเป็นอย่างมาก เมื่อเกิดการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนเข้ามาจำหน่าย ก็ทำให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรงในตลาดผู้ประกอบการที่ไม่ได้นำเข้าสินค้าจากประเทศจีน จะเพิ่มคุณภาพของงาน เพื่อให้สามารถแข่งขันกับสินค้าจากจีนได้ ผู้ประกอบการมีการเลิกแรงงานที่มีคุณภาพเท่านั้นมาใช้ในการผลิต โดยที่ค่าจ้างแรงงานจะต้องไม่สูงกว่าค่าจ้างที่ถูกกำหนดโดยราคาตลาด ส่งผลให้โอกาสในการพัฒนาฝีมือแรงงานนั้นมันน้อยลง เพราะ แรงงานที่ไม่มีฝีมือจะไม่มีการใช้ทักษะในการผลิตสูง ทำให้แรงงานนั้นไม่มีโอกาสในการพัฒนาฝีมือในการผลิต

ปัญหาและอุปสรรคดังกล่าว ส่งผลให้การผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปในย่านประตุน้ำนั้นไม่สามารถแข่งขันกับเสื้อผ้าสำเร็จรูปราคาถูกจากประเทศจีน ทำให้ผู้ประกอบการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป วัตถุดิบ และเครื่องจักร ที่ใช้ในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากประเทศจีนเข้ามา เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ การจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปให้กับชาวต่างประเทศลดลง เพราะตลาดใน

ประเทศเป็นสินค้าที่นำเข้ามาจากประเทศจีน สินค้าที่นำเข้ามาจึงเป็นการจำหน่ายให้แก่กลุ่มตลาดภายในประเทศเป็นส่วนมาก

ผ้าซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักของการผลิตปัจจุบันตลาดลำเพ็งก็มีผู้ประกอบการเป็นผู้นำเข้าจากประเทศจีนเช่นเดียวกันส่วนใหญ่มักจะเป็นผ้าที่มีลักษณะยืด เช่น ผ้าสเปนเด็ก เป็นต้น

4.8 กรณีศึกษา

1. ร้าน A

เปิดกิจการเมื่อปี พ.ศ. 2527 ที่ตึกใบหยกทาวเวอร์ 1 สินค้าที่จำหน่าย คือ เสื้อผ้าสตรี โดยที่รูปแบบของสินค้านั้นจะขึ้นอยู่กับ ความนิยมของแฟชั่น และอายุของเจ้าของร้านที่เป็นผู้ออกแบบ ในการเปิดร้านครั้งแรก ทุนที่ทางร้านได้มานั้นมาจากการช่วยเหลือของญาติ เครดิตจากร้านค้าผ้า ในการสั่งผ้ามาใช้ในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป และธนาคารในการผ่อนแฟงที่มีไว้สำหรับจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป

ในช่วงยุคแรก สินค้าของร้านจะเป็น เสื้อผ้าวัยรุ่น เช่น กระโปรงจีบรอบตัว ลูกค้ำที่มาซื้อสินค้าของทางร้านในช่วงยุคแรกส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้ำจากจังหวัดอื่นๆที่เดินทางเข้ามาซื้อสินค้า สินค้าของทางร้านก็จะเปลี่ยนแปลงไปเรื่อยๆ เช่น เสื้อเชิ้ต เสื้อสูท เป็นต้น ในปัจจุบันทางร้านได้ผลิตเสื้อผ้าสตรีสำหรับ ผู้สวมใส่อายุ 40- 50 ปี รวมทั้งผลิตชุดราตรีที่เน้นงานปักเลื่อม ปักมุก

การผลิต

การผลิตของร้าน จะเป็นการผลิตแบบการจ้างงานนอก เป็นการผลิตแบบกึ่งครบวงจร ทางร้านจะควบคุมการออกแบบ การสร้างแพทเทิร์น จากนั้นก็จะจ้างงานให้ช่างที่เป็นผู้รับงานกลับไปแจกจ่ายงานให้กับช่างที่อยู่ที่บ้าน เมื่อผลิตเสร็จ ก็จะส่งกลับมายังร้าน และทางร้านจะเป็นผู้ตรวจสอบความเรียบร้อยของงาน เมื่อตรวจสอบเสร็จ ก็จะทำการจ่ายค่าแรงเย็บให้กับผู้รับงาน จากนั้นทางร้านก็จะนำเสื้อที่ผลิตเสร็จออกไปวางจำหน่าย

เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต

ร้าน A เน้นการผลิตแบบการจ้างงานนอก จึงไม่ได้มีการลงทุนในเครื่องจักรมากนัก โดยส่วนใหญ่จะเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในการตัด และเครื่องจักรขนาดเล็ก ดังนี้

- โต๊ะตัดผ้า
- โต๊ะตัดผ้าเย็บ
- เครื่องตัดผ้า ชนิดใบมีดกลม สำหรับตัดเสื้อผ้าสตรี
- เครื่องตัดผ้าชนิดใบมีดเหลี่ยมสำหรับตัดผ้าเย็บ
- จักรเย็บครึ่งกระดุม
- เครื่องปั๊มกระดุม
- เตารีดไอน้ำ

ปริมาณในการผลิต ในช่วงแรกของการเปิดร้านนั้น ผลิตสินค้า ได้ วันละประมาณ 100 ชิ้นต่อวัน (ปริมาณการผลิตก็จะสัมพันธ์กับยอดขาย) จนถึงเมื่อประมาณ ปี พ.ศ. 2538 มีปริมาณการผลิต เพิ่มขึ้นเป็น 400- 500 ตัวต่อวัน ต่อมาทางร้าน A ก็มีการเปลี่ยนสินค้าหันมาผลิตสินค้าที่มีราคาสูงใช้ต้นทุนในการผลิตสูงมากขึ้น แต่ใช้กำลังการผลิตที่เท่าเดิม ในปี พ.ศ. 2544-2545 ผลิตสินค้าได้วันละประมาณ 30-40 ชิ้นต่อวัน (สาเหตุที่ผลิตได้น้อยลง มาจาก สินค้าที่จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ผลิตด้วยมือ เช่น งานปักเลื่อม ปักมุก เป็นต้น) การแข่งขันในตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้นมีความรุนแรงมาก ร้าน A นั้น ต้องแข่งขันกับสินค้าที่นำเข้ามาจากประเทศจีนที่มีราคาถูกมาก ทำให้ในยุคการนำเข้านั้นมีปริมาณการจำหน่ายสินค้าน่าลดลงไป และสินค้าที่จำหน่ายในช่วงหลังนี้เป็นสินค้าที่มีราคาสูงมากกว่าในช่วงก่อนๆ

การเพิ่มกำลังการผลิตของร้าน A นั้น จะใช้การเพิ่มแรงงานในการผลิตเป็นหลัก โดยการจ่ายงานนอกให้มากขึ้น การหาแรงงานเพิ่มนั้นจะทำโดยการ ติดป้ายประกาศที่หน้าร้าน ในช่วงที่ทางร้านผลิตน้อย ทางร้านก็จะหางานมาจ่ายให้ผู้รับงาน แต่จะรักษาเฉพาะผู้รับงานรายที่มีฝีมือ มีความรับผิดชอบ เพื่อเป็นการรักษาช่างไม่ให้ต้องไปรับงานจากร้านอื่น เพราะเมื่อทางร้านต้องการผลิตสินค้าในปริมาณมากให้กับลูกค้าที่มาสั่งซื้อ ก็จะสามารถทำได้

การลงทุนของร้าน A จะเป็นการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ไม่ได้ลงทุนในเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต อสังหาริมทรัพย์ที่ลงทุน โดยส่วนใหญ่จะเป็นแผงที่มีไว้สำหรับจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปได้ มีมูลค่า 7,000,000 -12,000,000 โดยทางร้านจะมีไว้ให้ผู้ประกอบการรายอื่นๆเช่า ประมาณ 3 แผง ในส่วนของทางร้านในปัจจุบันนั้นมีสองสาขาในประตุน้ำ

2. ร้าน B

ร้าน B เริ่มเปิดกิจการเมื่อปี พ.ศ. 2538 เปิดร้านครั้งแรกที่ตึกโบหยกทาวเวอร์ 2 ซึ่งทางตึกโบหยกในช่วงแรกนั้นได้ให้ทางร้าน B เข้าไปจำหน่ายสินค้าได้โดยไม่คิดค่าเช่าแผง เพราะเป็นตึกที่

เปิดใหม่ สินค้าที่จำหน่ายในช่วงแรกก็คือ เสื้อกั๊ก เสื้อกั๊กจำหน่ายอยู่เพียงครึ่งปี ก็ได้เปลี่ยนมาจำหน่ายเข็มขัด ซึ่งทางร้านได้จำหน่ายไปในปริมาณมาก และมีกำไรดีมาก ลูกค้าที่เข้ามาซื้อนั้นส่วนใหญ่มาจากประเทศสิงคโปร์

ในช่วงปี 2539 ร้าน B ได้ย้ายร้านจาก ตึกโบหยกทาวเวอร์ 2 ไปยังตลาดอินทรา ซึ่งเป็นการเช่าแผงหน้าร้าน และได้เลิกผลิตและจำหน่ายเข็มขัดไปแล้ว เพราะเกิดการแข่งขันที่สูงมาก กำไรน้อยลง ร้าน B จึงได้เปลี่ยนมาจำหน่าย เสื้อยืดคอกกลม (T-shirt) ในระยะเริ่มต้น ทางร้านยังไม่ได้มีการผลิตเสื้อเอง แต่เป็นการซื้อมาจำหน่าย โดยการอาศัยเครดิตกับโรงงานผลิตเสื้อยืด การจำหน่ายเสื้อยืดของร้าน B นั้นสามารถแข่งขันในตลาดได้เพียงแค่นะในระยะสั้นๆ เพราะไม่สามารถแข่งขันทางด้านต้นทุนของสินค้าได้เพราะไม่ใช่ผู้ผลิตเอง ทางร้าน B จึงได้มีการศึกษาถึงวิธีการพิมพ์ลายลงบนเสื้อยืด (T-shirt) หลังจากทำการศึกษาระบบการผลิต 1 ปี ประมาณปี 2541 ทางร้านก็ได้สั่งซื้อเครื่องจักรที่ใช้ในการพิมพ์ลายลงบนเสื้อยืด (T-shirt) ซึ่งมีราคาประมาณแสนกว่าบาท ร้าน B ในช่วงแรกๆในการผลิตทางร้านได้ผลิตเสื้อยืด (T-shirt) โดยการนำผ้าเย็บไปจ้างโรงงานผลิตเสื้อยืดผลิต และนำกลับมาพิมพ์ลายเอง สามารถผลิตได้เดือนละ 3,000-4,000 ตัว หลังจากนั้นประมาณ 1-2 ปี ร้าน B ก็สามารถพัฒนาการผลิตให้มีเทคนิคที่ดีขึ้น ผลิตเสื้อยืด (T-shirt) ได้วันละ 500 ตัว และมีการเพิ่มเครื่องจักรที่ใช้ในการอบเสื้อหลังจากการพิมพ์ลาย เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพมากขึ้น

ในช่วงปี พ.ศ. 2547-2548 ร้าน B ได้เริ่มทำการควบคุมการสร้างแพทเทิร์น และการตัดผ้าเอง และทำการจ่ายงานนอก ซึ่งทำให้สามารถลดต้นทุนลงไปได้ประมาณ 10% ในระดับคุณภาพของสินค้าที่เท่ากัน และได้มีการเปลี่ยนเครื่องจักรในการพิมพ์ลายเสื้อ และมีการพัฒนาเทคนิคในการพิมพ์ทำให้สามารถผลิตเสื้อได้ถึงวันละ 1000 ตัว

ในช่วงปี พ.ศ. 2548 ร้าน B ได้ขยายสาขาเพิ่มที่ตึกบีบีทาวเวอร์ ซึ่งเป็นการซื้อแผงหน้าร้าน โดยมีมูลค่า ประมาณ 8,000,000 -9,000,000 บาท ร้าน B ได้ใช้ทุนจากการหยิบยืม ญาติพี่น้อง บางส่วน และจากกำไรสะสมของทางร้านเอง และได้ใช้เงินคืนไปจนหมดสิ้นในช่วงปี พ.ศ. 2550 การขยายสาขา ส่งผลให้ร้าน B สามารถจำหน่ายสินค้าได้เพิ่มมากขึ้น รวมทั้งยังทำให้ร้านต้องผลิตสินค้ามากขึ้นเพราะมีสองสาขา ซึ่งในปัจจุบันร้าน B มีลูกค้าจากทั้งในประเทศ และต่างประเทศ เช่น ประเทศแถบยุโรป ลูกค้าที่ขายปลีกในตลาดไนท์พลาซ่า ถนนข้าวสาร จตุจักร เป็นต้น

3. ร้าน C

เปิดกิจการ เมื่อปี พ.ศ. 2532 จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป เช่น กระดุม ยางยืด ซิป ด้าย ลูกไม้ เป็นต้น เงินลงทุนครั้งแรกในการเปิดกิจการใช้ประมาณ 400,000 บาท ซึ่งได้มาจากการยืมญาติ 350,000 เงินสะสมส่วนตัวของเจ้าของร้าน 50,000 บาท ร้าน C ใช้เงิน 200,000 บาท ในการซื้อสินค้า และเก็บเงินอีก 200,000 ไว้เพื่อเป็นเงินทุนที่ใช้ในการหมุนเวียน สินค้าบางส่วนที่นอกเหนือจากการซื้อมาแล้วนั้นได้มาจากการซื้อสินค้าแบบเครดิต ยอดขายในเดือนแรก มีประมาณ 2-3 แสนบาท เดือนต่อไปก็เพิ่มขึ้นเป็น 3-6 แสนบาท ยอดขายจะเพิ่มแบบก้าวกระโดดไป หยุดอยู่ที่เดือนละ 1- 1.5 ล้านบาท ซึ่งทางร้านก็ไม่ได้มีการเพิ่มทุนที่ใช้ในการหมุนเวียน จนเมื่อถึงปี พ.ศ. 2543 ทางร้านมีกำไรสะสมคิดเป็น 17.5 เท่าของเงินลงทุนครั้งแรก

4. ร้าน D

เริ่มเปิดกิจการเมื่อปี 2523 ใช้เงินลงทุนก้อนแรก 20,000 บาท ในการวางมัดจำแม่พิมพ์ที่มีไว้สำหรับจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูป และก็ยังมีการขึ้นแชร์เพื่อหาทุนเพิ่มอีกสองแสน และยังมีจากคนรู้จักอีกประมาณ 200,000 บาท

สินค้าในช่วงแรกที่จำหน่ายนั้นจะไม่แน่นอน ได้แก่ กระโปรง ชุดกระโปรง เสื้อเชิ้ต เสื้อสตรี เป็นต้น ยังไม่มีการผลิต เป็นการซื้อมาจำหน่าย เริ่มมีการผลิตในช่วงปี 2524 เป็นการผลิตแบบการจ้างงานนอก สินค้าที่จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นเสื้อผ้าสตรี ได้แก่ เสื้อเชิ้ตปักลาย เสื้อเชิ้ตที่เป็นผ้าไหม เป็นต้น ในช่วงแรก เสื้อเชิ้ตทั้งสองแบบที่กล่าวมานั้นเป็นที่ต้องการของตลาดมาก จำหน่ายได้ดีมากๆ ทางร้านได้มีการเดินทางไปยังอำเภอปักธงชัยเพื่อซื้อผ้าไหมเพื่อผลิตเสื้อเชิ้ต คราวละประมาณ 50,000-100,000 บาท

ในช่วงปี 2535 ร้าน D ได้เปลี่ยนมาจำหน่ายกางเกงยีนส์ และมีการผลิตแบบการจ้างงานนอก ในช่วงแรกยังไม่ได้มีการลงทุนเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต มีหน้าร้านในการจำหน่ายเพียงหนึ่งสาขา พอต่อมาในปีเดียวกันนั้น ทางร้าน D ได้มีการสร้างโรงงานผลิตขึ้น บนเนื้อที่ประมาณ 1 ไร่ มีการลงทุน ในเครื่องจักรต่างๆ มีการจ้างช่างเข้ามาเย็บงานภายในโรงงาน เครื่องจักรที่ลงทุนได้แก่

- จักรเย็บยีนส์
- โต๊ะตัดผ้า
- เครื่องแท็ค (ใช้สำหรับการเย็บกางเกงยีนส์ให้มีความคงทน)
- เครื่องเย็บป้ายหนัง
- เครื่องตอกกระดุม
- เครื่องเข้าขากางเกง

ในปี 2538 มีการขยายสาขาที่สองไปยังตึกโบหยกทาวเวอร์ 2 มีปริมาณการจำหน่ายสินค้าสูงถึงวันละ 4,000 – 4,500 ชิ้น หลังจากปี 2542-2545 ยอดขายกางเกงยีนส์ก็เริ่มที่จะลดลงจนมาถึงปี 2548 ทางร้าน D ได้ยกเลิกการผลิตกางเกงยีนส์เพราะไม่สามารถแข่งขันกับสินค้าจีนที่มีราคาถูกกว่ามาก เหลือการผลิตกางเกงยีนส์เพียงแค่ระบายผ้าที่ยังคงค้างอยู่ในโกดัง ทางร้าน D ได้เปลี่ยนมาผลิตเสื้อยืด มีการลงทุนเครื่องจักรเย็บเสื้อยืด(T-shirt) เครื่องเจาะคอ เครื่องจักรปัก แต่ไม่ได้ลงทุนในด้านการพิมพ์ลายลงบนเสื้อยืด (T- shirt) ทางร้านจะส่งเสื้อที่เย็บเสร็จเรียบร้อยแล้วไปยังโรงงานที่รับพิมพ์ลายเสื้อยืด (T – shirt)

ในช่วงปี 2550 ร้าน D ได้เริ่มมีการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน เข้ามาจำหน่ายในตลาดประตูน้ำ เพราะทางร้านได้หันมาจำหน่ายเสื้อสตรีวัยรุ่น ซึ่งสินค้าจากประเทศจีนเป็นที่นิยมเพราะมีราคาถูกกว่าการผลิตในประเทศมาก (เปรียบเทียบในแบบสินค้าเดียวกัน) ในส่วนของเสื้อยืด (T-shirt) และเสื้อยืดคอปก นั้นลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าที่เข้ามาสั่งผลิตไว้สำหรับใช้ในองค์กร เช่น บริษัทโตโยต้า เป็นต้น ลูกค้าจากต่างประเทศมีน้อย ทางร้านได้หันไปรับงานผลิตเสื้อของทางราชการมากขึ้น เพราะไม่สามารถพึ่งการจำหน่ายสินค้าในตลาดประตูน้ำได้เพียงอย่างเดียว และในปีเดียวกัน ทางร้าน D ได้มีการลงทุนซื้อเครื่องจักรปักเสื้อ ในราคา 5,000,000 บาท เพื่อช่วยในการผลิตเสื้อของทางร้าน

ในปัจจุบัน ทางร้าน D ได้มีแผนให้ผู้ประกอบการรายอื่นเช่าในตลาดประตูน้ำอยู่ทั้งหมด 4 แห่ง และร้าน D มีสาขาทั้งหมด 2 สาขา

5. ร้าน E

เริ่มเปิดกิจการประมาณปี พ.ศ. 2535-2536 ในช่วงแรกของการจำหน่ายสินค้าร้าน E ไม่ได้มีหน้าร้านในการจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นของตนเอง เป็นการจำหน่ายแบบ ผากจำหน่าย ร้าน E มีการผลิตเสื้อผ้าแบบครบวงจร มีจ้างช่างเย็บเสื้อในบ้าน เจ้าของร้านเป็นผู้ร่างแบบแพทเทิร์นเอง ทุนที่ใช้ในการซื้อวัตถุดิบ และใช้ในกระบวนการผลิต นั้นได้จากการช่วยเหลือของร้านจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่เป็นผู้รับฝากจำหน่ายสินค้าของร้าน E ในการสั่งผ้าจากร้านค้าผ้าที่ลำเพ็ง เมื่อร้านที่รับฝากจำหน่าย จำหน่ายสินค้าไปแล้ว ก็จะทำการหักเงินค่าผ้าจากร้าน E

พอต่อมากการฝากจำหน่ายนั้นทำให้ทางร้าน E มีสินค้าในสต็อกที่สูงไม่สามารถระบายสินค้าได้ดีเท่าที่ควร เพราะร้านที่รับฝากจำหน่ายนั้นไม่มีพื้นที่ให้วางสินค้าได้นานเพียงพอ ร้าน E จึงเริ่มนำสินค้าออกไปจำหน่ายยังตลาดต่างๆตามจังหวัดรอบๆกรุงเทพฯ

ในปี พ.ศ.2537 ทางร้าน E ก็ได้เช่าแผงจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ซีดีคอมเพล็กซ์ ใช้เงินทุนจากกำไรสะสมที่ได้มา ค่าเช่าเดือนละประมาณ 4,000 บาท เข้าไปจนถึงราคาเช่า 20,000 บาท

ปริมาณการจำหน่ายในช่วงแรกมีจำนวน 100-200 ชิ้นต่อวัน ปริมาณการจำหน่ายก็มากขึ้นไปเรื่อยๆ ประมาณปี พ.ศ. 2539-2541 ปริมาณการจำหน่ายสูงมาก คือ ไม่น้อยกว่าวันละ 500 ชิ้น ถึง 1,000 ชิ้นต่อวัน

ในปี พ.ศ.2539 ร้าน E ได้ซื้อแผงที่เช่าขายสินค้ามาเป็นของทางร้าน เพื่อที่จะได้ไม่ต้องเสียค่าเช่า ในราคา 4,000,000 – 5,000,000 บาท ทางร้าน E ได้แบ่งแผงออกเป็นสองส่วน เพื่อให้ผู้ประกอบการรายอื่นเข้ามาเช่า ค่าเช่าเดือนละ 20,000 บาท (ปัจจุบันทางร้าน E เก็บค่าเช่าอยู่เดือนละ 40,000บาท)

ประมาณปี พ.ศ. 2547-2550 ปริมาณการจำหน่ายของร้าน E เริ่มลดลงไปเรื่อยๆ จนเมื่อปี พ.ศ. 2549-2550 ร้าน E ได้เลิกผลิต เปลี่ยนไปสู่การจ้างโรงงานอื่นผลิตเสื้อสำเร็จรูปมาจำหน่าย แทนการผลิตเอง

ตารางที่ 4.2 ปริมาณการผลิตในแต่ละยุค (ปริมาณการผลิตต่อวัน)

| ร้าน | ยุค ยุคตัดเย็บเสื้อผ้า ตามคำสั่ง (Taylor'made) ปี 2504-2520 | ยุคผู้ผลิตเสื้อผ้า สำเร็จรูป (Ready to wear) ปี 2520- 2540 | ยุคการนำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป (Import) | |
|--------|---|--|---|--|
| | | | ปี2540-2547 | ปี2547-2550 |
| ร้าน A | - | -ปี 2523 ผลิต 100 -ปี 2538 ผลิต 400-500 | -ปี 2544-2545 ผลิต 30-40 (ปริมาณการ ผลิตผูกผันกับ ราคา) | ผลิต 30-40 (ปริมาณการ ผลิตผูกผันกับ ราคา) |
| ร้าน B | - | - | -ปี 2541 ผลิต 100-140 -ปี 2542 -2543 ผลิต 500 | -ปี 2547-2548 ผลิต 1000 |
| ร้าน D | - | -ปี 2524 – 2537 ไม่สามารถระบุปริมาณ ผลิตได้ -ปี 2538 ผลิต 4000- 4500 | -ปี 2542-2545 ผลิตลดลง | เลิกผลิต และ นำเข้าสินค้า จากจีน |

| | | | | |
|--------|---|---|--------------------------------|-------------------------------|
| | | | | |
| ร้าน E | - | -ปี 2537 ผลิต 100 -ปี 2539 ผลิต 500-1000 | -ปี 2540-2541 ผลิต 500-1000 | เลิกผลิตและ จ้างโรงงานผลิต |

(ร้าน C เป็นร้านจำหน่ายอุปกรณ์ที่ใช้เกี่ยวกับเสื้อผ้า)

จากกรณีศึกษา ที่กล่าวมาข้างต้น ทำให้เห็นว่า ผู้ประกอบการแต่ละรายสามารถเปลี่ยนแปลงรูปแบบของสินค้าที่ผลิตได้อย่างเสรี แต่การที่ผู้ประกอบการเลือกที่จะผลิตสินค้าแบบใดนั้นจะขึ้นอยู่กับการรักษาระดับการสะสมมูลค่าส่วนเกินที่จะได้รับ และในช่วงปี พ.ศ. 2547-2550 ร้านค้า D ได้ทำการเลิกผลิตกางเกงยีนส์ เพราะไม่สามารถผลิตให้มีต้นทุนที่ต่ำเท่ากับกางเกงยีนส์ที่ถูกนำเข้ามาจากประเทศจีนได้ สาเหตุที่ไม่สามารถลดต้นทุนในการผลิตได้ เพราะในประเทศจีนการผลิตกางเกงยีนส์นั้นสามารถลดต้นทุนได้จากขนาดของโรงงานการผลิต มีโรงงานฟอกกางเกง โรงงานเย็บ และโรงงานต่างๆที่สำคัญในการผลิต ที่มีขนาดใหญ่ และมีสถานที่ตั้งอยู่ในละแวกเดียวกัน เป็นหมู่บ้านผลิตกางเกงยีนส์ครบวงจรการผลิตทำให้การผลิตกางเกงยีนส์ในประเทศจีนมีราคาถูกกว่าการผลิตในประเทศไทย เช่นร้านค้า D ผลิตกางเกงยีนส์มีโรงงานตั้งอยู่แถบบางนา ฟอกสีกางเกงที่นนทบุรี การผลิตจึงจำเป็นต้องใช้เวลานาน และมีต้นทุนในการผลิตที่สูงกว่ากางเกงยีนส์จากประเทศจีน เป็นต้น