

อุตสาหกรรมสิ่งทออินเดียเจอพิษรูปีแข็ง

เขียนโดย นันทินี ลักษณ์, บิสสิเนสวีค นิวส์ออร์ก

ค่าเงินรูปีที่แข็งขึ้น 11% เมื่อเทียบกับเงินเหรียญสหรัฐฯ ทำให้ผู้ค้าปลีกจากสหรัฐฯ และยุโรปหันไปสั่งซื้อสินค้าจากประเทศอื่น ที่มีค่าเงินอ่อนกว่าแทน

ในห้องใต้ดินของอาคารโรงงานสีฟ้าขาว จี สีวาคามิ เจ้าของรูปร่างบอบบางในชุดสีฟ้ากำลังตรวจหาตำหนิของกางเกงกีฬา ก่อนจะนำส่งให้ลูกค้า สีวาคามิ ปัจจุบันอายุ 40 ปี ทำงานให้กับบริษัท สดอลเลียน กรุ๊ป ผู้ผลิตเสื้อผ้ามูลค่า 20 ล้านดอลลาร์ในเมืองติรุปุระที่มีประชากร 8 แสนคน ตั้งอยู่ในรัฐทามิลนาฑูทางตอนใต้ของอินเดีย และเป็นศูนย์กลางของอุตสาหกรรมสิ่งทอของอินเดีย อีกทั้งยังเป็นศูนย์กลางของวิกฤติอุตสาหกรรมการผลิตของอินเดียในเวลาอันอีกด้วย ในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา สีวาคามิที่เคยทำงาน 8 กะต่อสัปดาห์ ลดลงเหลือเพียง 6 กะต่อสัปดาห์ทำให้รายได้ที่เคยได้เดือนละ 70 เหรียญลดลง 25% และทำให้เธอต้องดิ้นรนหาเลี้ยงสามีที่ตกงานและลูกชายที่กำลังจะเข้ามหาวิทยาลัย โรงงานอื่นในเมืองติรุปุระต่างก็ลดกำลังการผลิตเช่นกัน สีวาคามิจึงต้องอดทนรับสภาพไปก่อน “ฉันไม่มีทางเลือกอื่น” เธอกระซิบบอก

ทั่วโลกต่างให้ความสนใจกับธุรกิจบริการเทคโนโลยีสารสนเทศที่กำลังมาแรงของอินเดีย แต่บริษัทไอทีในเมืองบังกาลอร์จ้างแรงงานชาวอินเดียแค่เพียง 2 ล้านคน แต่ภาคอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มนั้นเป็นผู้ขายผู้นำของประชากร 88 ล้านคน และความแข็งแกร่งของบริษัทในอุตสาหกรรมนี้มีอยู่ 1.5 หมื่นบริษัทนั้นเป็นหัวใจสำคัญของระบบเศรษฐกิจและการส่งออกของประเทศเลยทีเดียว ปัจจุบันบริษัทเหล่านี้กำลังเผชิญความยากลำบากจากค่าเงินรูปีซึ่งในปี 2007 แข็งค่าขึ้นถึง 11 % เมื่อเทียบกับเงินเหรียญสหรัฐฯ การแข็งค่าของเงินรูปีส่งผลให้ราคาของเสื้อผ้าจากอินเดียสูงขึ้น ผู้ค้าปลีกจากสหรัฐฯ และยุโรปจึงหันไปสั่งซื้อสินค้าจากปากีสถาน บังกลาเทศ ศรีลังกา และเวียดนาม ซึ่งมีค่าเงินอ่อนกว่าแทน “หากเราไม่ได้ราคาที่พอใจในอินเดีย เราก็คงจะไปหาจากที่อื่น” ราจัน นาอิก ฝ่ายจัดซื้อในอินเดียของบริษัท เจซีเพนนี่ กล่าว

บริษัทสิ่งทอในอินเดียต่างพยายามประคับประคองธุรกิจของตน และบางบริษัทต้องขอความช่วยเหลือจากบริษัทไพรเวท อีควิตี้ของสหรัฐฯ บางบริษัทต้องปลดคนงานเพื่อลดต้นทุน แรงงานในอุตสาหกรรมสิ่งทอกว่า 5 แสนคนต้องตกงานในช่วงครึ่งหลังของปี 2007 และตัวเลขนี้อาจขยับเพิ่มสูงถึง 1 ล้านคนในเดือนมีนาคมนี้ อรุณคัม สักถิเวลกล่าว เขาเป็นรองประธานสหภาพผู้ส่งออกแห่งประเทศไทยและยังเป็นประธานบริษัท ปีอปปี้ส์ นิตแวร์ในเมืองติรุปุระอีกด้วย คาดว่าอีกไม่นานจำนวนคนตกงานจากอุตสาหกรรมสิ่งทอในเมืองนี้จะเพิ่มจาก 1 หมื่นคนเป็น 4 หมื่นคน

ตัดราคาเพื่อรักษายอดขาย

สถานการณ์ที่สดอลเลียนกำลังเผชิญอยู่นี้ไม่ใช่เรื่องแปลก บริษัทนี้ผลิตเสื้อผ้าและชุดชั้นในให้กับลูกค้าอย่างฟู้ตออฟ เดอะ ลูม และโจนส์ แอพพารเอล กรุ๊ป โดยมียอดขายกว่า 70% มาจากคำสั่งซื้อของลูกค้าในสหรัฐฯ ปี 2006 ทางบริษัทได้ลดราคาขายลงถึง 1 ใน 4 เพื่อชดเชยกับค่าเงินรูปีที่แข็งขึ้น แต่สดอลเลียนก็ยังเสียลูกค้าจากสหรัฐฯ ไปถึง 4 ราย รวมถึงลูกค้าอย่างลีวายส์ และยอดขายของบริษัทก็ยังลดลง 40% ในช่วงครึ่งหลังของปี 2007 นอกจากนี้จำนวนพนักงานของบริษัทยังลดลงจาก 2 พันคนในช่วงเดียวกันเหลือเพียง 900 คนในปัจจุบัน และอาจจะลดลงอีก 100 คนในเดือนกุมภาพันธ์นี้ “ทุก

วันนี้เราสู้อย่างเต็มที่ที่แค่พอจ่ายต้นทุนในการดำเนินงานเท่านั้น” เคเอเอส ดีเอชรูมูรติ หัวหน้าผู้จัดการของบริษัทสตอลเลียน กล่าว

เงินรูปีที่แข็งค่าขึ้นสะท้อนให้เห็นข้อบกพร่องของนโยบายรัฐเช่นกัน รัฐบาลในเมืองนิวเดลีออกกฎหมายแรงงานที่เข้มงวดสำหรับโรงงานขนาดใหญ่ที่มีพนักงานเกินกว่า 100 คน ดังนั้นผู้ผลิตส่วนใหญ่จึงดำเนินงานในลักษณะของโรงงานขนาดเล็กเพื่อเป็นการเลี่ยงข้อบังคับที่เข้มงวดนี้และสามารถปลดพนักงานได้ง่าย แต่โรงงานขนาดเล็กเหล่านี้ก็ขาดประสิทธิภาพและรายได้เปรียบในเชิงปริมาณเมื่อเทียบกับคู่แข่งจากประเทศจีนซึ่งในแต่ละโรงงานมีพนักงานมากถึง 5 หมื่นคน

เงินรูปีที่แข็งค่าขึ้นทำให้ผู้ผลิตทั้งหลายต้องปรับเปลี่ยนโครงสร้างบริษัทและลดการพึ่งพาการส่งออกไปยังสหรัฐฯ เช่น โกลด์ดัส เอ็กซ์พอร์ต บริษัทผู้ผลิตเสื้อผ้าส่งออกรายใหญ่ที่สุดในอินเดียด้วยมูลค่าบริษัท 253 ล้านดอลลาร์ ซึ่งอยู่ในเมืองบังกาลอร์ มีกำไรจากการดำเนินงานสุทธิลดลงเหลือ 4% ในปีงบประมาณ 2007 ซึ่งสิ้นสุด ณ เดือนมีนาคม ร่วงลงจาก 7% ในปีงบประมาณ 2006 โกลด์ดัสส่งออกสินค้าถึง 95% ของสินค้าที่บริษัทผลิตทั้งหมดให้กับลูกค้า เช่น ไนกี้ รีบ็อค พูม่า ลีวายส์ สเตราส์ แก๊ปและทอมมี่ ฮิลฟิเกอร์ ซึ่งรวมถึงสินค้ามูลค่าสูงอย่างชุดกีฬาและชุดกันหนาว ในเดือนสิงหาคมโกลด์ดัสถูกขายให้กับ แบล็คสโตนกรุ๊ป บริษัทไพรเวท อีควิตีจากสหรัฐฯ ในราคา 165 ล้านดอลลาร์ สาเหตุก็เพราะขาดความสามารถในการทำกำไรและสถานะการแข่งขันในตลาดโลกที่รุนแรงยิ่งขึ้น “เราต้องการใช้ประโยชน์จากความแข็งแกร่งทางด้านเงินทุนและคุณค่าของแบล็คสโตน” ราเจนดรา เจ อินดูจา ผู้อำนวยการบริหารของบริษัทกล่าว ปัจจุบันโกลด์ดัสวางแผนที่จะซื้อวัตถุดิบจากแหล่งที่ต้นทุนต่ำกว่าจากซัพพลายเออร์ในประเทศจีน เกาหลี และได้หวัน และมีแผนที่จะร่วมงานกับบริษัทที่ลงทุนในเครื่องของแบล็คสโตนในยุโรปอีกด้วย

ย้ายฐานการผลิต

บริษัทผู้ผลิตในประเทศอินเดียต่างดำเนินรอยตามอุตสาหกรรมเหล็กและรถยนต์ของอินเดียซึ่งได้ย้ายฐานการผลิตไปยังต่างประเทศ บริษัทเวลส์สปีนอินเดียจากบอมเบย์ ผู้ผลิตผ้าขนหนูและผ้าปูที่นอนซึ่งยอดขายกว่า 90% จากทั้งหมด 240 ล้านดอลลาร์มาจากการส่งออกสินค้าสิ่งทอจำพวกเครื่องนอนและผ้าขนหนู เมื่อเร็วๆ นี้ได้สร้างโรงงานแห่งใหม่ในเม็กซิโก ปัจจุบัน บริษัทสามารถขายสินค้าให้กับลูกค้าในสหรัฐฯ ได้โดยไม่ต้องกังวลกับค่าเงินรูปีอีกต่อไป นอกจากนี้บริษัทยังผลิตสินค้าหลากหลายมากขึ้น เช่น ผ่านวมและผ้าคลุมเตียง อีกทั้งยังมีแผนที่จะผลิตพรมขายอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม เรื่องที่น่าหนักใจคือการเจรจาเพื่อให้ได้ราคาขายที่ดีขึ้นและการซื้อขายในสกุลเงินยูโร เนื่องจากในปัจจุบัน 35% ของสิ่งทอที่ส่งออกจากอินเดียถูกส่งไปยังสหรัฐฯ แต่ 75% ของปริมาณสิ่งทอที่ส่งออกทั้งหมด รวมถึงที่ส่งไปยังประเทศในยุโรปนั้นยังซื้อขายกันในสกุลเงินเหรียญสหรัฐฯ ผู้ผลิตในอินเดียจึงหันมาพิจารณาตลาดภายในประเทศ เนื่องจากชนชั้นกลางชาวอินเดียที่มีรายได้สูงมักจะซื้อสินค้าที่มีแบรนด์เนม เช่น โกลด์ดัสกำลังมองตลาดอินเดียและอยู่ระหว่างการเจรจากับผู้ค้าปลีกชั้นนำอย่างบริษัทแพนทาหลอนและรีไลแอนซ์ รีเทล บริษัทในเครือของกลุ่มรีไลแอนซ์ อินดัสทรีส์ ส่วนบอมเบย์ ดายอิง ผู้ผลิตเครื่องนอนนั้นมียอดส่งออกในปีที่ผ่านมาลดลงจาก 50% เป็น 40% และ 70% ของสินค้าที่ส่งออกนั้นส่งไปยังลูกค้าในสหรัฐฯ อย่างวอล-มาร์ท และทาร์เก็ต ทั้งนี้ บอมเบย์ ดายอิงมีแผนที่จะเปิดร้านค้าของบริษัทเอง 100 แห่ง ในห้างสรรพสินค้าและย่านช้อปปิ้งในอินเดียเพิ่มจากร้านค้าแฟรนไชส์เดิมที่มีอยู่ 400 แห่ง บริษัทโอเรียนท์ คราฟท์จากนิวเดลีได้ส่งออกเครื่องแต่งกายให้กับบริษัทร่วมทุนในเยอรมนีหลังจากติดตามสินค้าเรียบร้อยแล้ว เสื้อผ้าเหล่านี้ก็จะถูกนำเข้ามาขายยังอินเดียเพื่อขายในตลาดในประเทศต่อไป

สีมันท์ บี พาเทล นักวิเคราะห์อุตสาหกรรมสิ่งทอของบริษัทอื่นนาม ซีเคียวริตี้สในบอมเบย์กล่าวว่า ความพยายามที่จะขยายธุรกิจไปต่างประเทศนั้นมีเพียงบริษัทสิ่งทอขนาดใหญ่ที่มีเงินทุนมากเท่านั้นที่จะทำได้ เนื่องจากบริษัทเล็กๆ อย่างสตอลเลียนยังคงต้องเผชิญหน้ากับทางเลือกที่เจ็บปวดว่า จะเดินตามลัทธิหรือจะควบรวมกับบริษัทอื่น และในขณะที่ค่าเงินรูปียังแข็งค่าขึ้น จำนวนคนว่างงานก็ยิ่งเพิ่มขึ้นตามไปด้วย พาเทลกล่าวว่า “นี่เป็นแค่จุดเริ่มต้นของวิกฤติในอุตสาหกรรมสิ่งทอเท่านั้น”

ลักษณะนี้เป็นผู้สื่อข่าวธุรกิจอินเดียของบิสซิเนสวีค

© 2007 by The McGraw-Hill Companies Inc. All rights reserved.

http://www.businessweek.co.th/index.php?option=com_content&task=view&id=471&Itemid=41