

## จับกระแสแนวโน้มตลาดกัมพูชา...สินค้าอะไรมาแรง

กัมพูชาอยู่ในช่วงเร่งรัดพัฒนาประเทศ ทำให้เศรษฐกิจขยายตัวอย่างรวดเร็วเฉลี่ยราวร้อยละ 8 ต่อปี ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา และคาดว่าจะขยายตัวกว่าร้อยละ 7 ในปี 2557 ซึ่งก่อให้เกิดกระแสการเปลี่ยนแปลงทั้งด้านเศรษฐกิจและสังคม ตลอดจนวิถีการดำเนินชีวิตของชาวกัมพูชาที่มีความเป็นสังคมเมืองมากขึ้น ขณะที่การลงทุนจากต่างประเทศที่หลั่งไหลเข้าสู่กัมพูชาอย่างต่อเนื่องส่งผลให้กัมพูชาเป็นฐานการผลิตและส่งออกของอุตสาหกรรมสำคัญ โดยเฉพาะสิ่งทอและเสื้อผ้าสำเร็จรูป ซึ่งปัจจัยต่างๆ ข้างต้นล้วนส่งผลให้ความต้องการบริโภคสินค้าของชาวกัมพูชามีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม โดยเริ่มมีความต้องการสินค้าฟุ่มเฟือย เช่น วิทยุและเครื่องประดับ โทรศัพท์มือถือ เพิ่มขึ้นมาก นอกเหนือจากความต้องการสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน เช่น สบู่ ยาสีฟัน แชมพู เป็นต้น ผู้ประกอบการไทยจึงควรติดตามแนวโน้มตลาดกัมพูชาอย่างใกล้ชิดเพื่อแสวงหาโอกาสในการขยายตลาดสินค้าไปกัมพูชาเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ สินค้าที่คาดว่าจะได้รับความนิยมมากขึ้นตามแนวโน้มตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปในกัมพูชา มีดังนี้

### ➤ สินค้าที่ตอบสนองการย้ายฐานการผลิตจากต่างประเทศ ได้แก่

- **ผ้าผืนและด้าย** กระแสการลงทุนย้ายฐานการผลิตของโรงงานผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากต่างประเทศ รวมถึงไทยที่หลั่งไหลเข้าสู่กัมพูชาอย่างต่อเนื่อง ผลักดันให้ความต้องการผ้าผืน อาทิ ผ้าถัก ผ้าทอ ทำจากด้าย และผ้าทอทำจากใยสังเคราะห์ รวมทั้งด้าย ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการตัดเย็บเสื้อผ้า มีแนวโน้มเติบโตดี อีกทั้งกัมพูชาต้องพึ่งพาการนำเข้าผ้าผืนจากต่างประเทศกว่าร้อยละ 90 ของความต้องการใช้ทั้งหมด เนื่องจากยังขาดการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอต้นน้ำและกลางน้ำ ขณะที่ไทยมีศักยภาพในการผลิตผ้าผืน เนื่องจากมีอุตสาหกรรมต้นน้ำที่เข้มแข็งทั้งอุตสาหกรรมปิโตรเคมี และอุตสาหกรรมผลิตด้ายและเส้นใย อีกทั้งผ้าผืนของไทยมีคุณภาพเป็นที่ยอมรับในตลาดโลก และมีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้กัมพูชา ส่งผลให้ไทยได้เปรียบประเทศผู้ส่งออกรายอื่นในด้านต้นทุนค่าขนส่ง และการส่งมอบสินค้าที่รวดเร็ว

- **เครื่องจักรกลการเกษตร** การย้ายฐานการผลิตของธุรกิจเกษตรและเกษตรแปรรูปเข้ามาในกัมพูชาอย่างต่อเนื่องตามนโยบายรัฐบาลกัมพูชาที่สนับสนุนการลงทุนในธุรกิจดังกล่าว ขณะที่กัมพูชาเริ่มประสบปัญหาขาดแคลนแรงงานในภาคเกษตรกรรม เนื่องจากแรงงานหนุ่มสาวรุ่นใหม่จำนวนมากนิยมหันมาทำงานในโรงงานอุตสาหกรรม เนื่องจากรายได้ดีและงานเบากว่าการทำงานในภาคเกษตรกรรม ทำให้มีความต้องการเครื่องจักรกลและอุปกรณ์การเกษตรเพื่อใช้ทดแทนแรงงานมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น อาทิ รถไถนาเดินตาม รถเกี่ยวข้าว เครื่องสีข้าวขนาดเล็ก เครื่องสูบน้ำ และเครื่องพ่นยาฆ่าแมลง

### ➤ สินค้าที่มีความต้องการเพิ่มขึ้นตามภาคอสังหาริมทรัพย์ที่ขยายตัวอย่างร้อนแรง ได้แก่

- **วัสดุก่อสร้าง เฟอร์นิเจอร์ ของตกแต่งบ้านและเคหะสิ่งทอ** การดำเนินมาตรการเร่งรัดพัฒนาเศรษฐกิจของรัฐบาลและการลงทุนจากต่างประเทศที่หลั่งไหลเข้าสู่กัมพูชา ส่งผลให้ความเป็นเมืองขยายตัวอย่างรวดเร็วและกระตุ้นการลงทุนจำนวนมากในโครงการก่อสร้างและการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สะท้อนจากมูลค่าการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2556 ที่ขยายตัวกว่าร้อยละ 30 จากปีก่อน อีกทั้งรัฐบาลยังเร่งลงทุนในโครงการพัฒนาสาธารณูปโภคพื้นฐานทั้งโครงข่ายถนน ท่าเรือ และสนามบิน ทำให้

มีความต้องการวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง อาทิ เหล็ก เหล็กกล้า และผลิตภัณฑ์ ปูนซีเมนต์ แร่ยิปซัม สายไฟ และสายเคเบิล เพิ่มขึ้น ขณะที่การขนส่งวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างจากไทยไปกัมพูชาสะดวกและมีต้นทุนค่าขนส่งต่ำกว่าคู่แข่งบางประเทศ อาทิ ญี่ปุ่น และเกาหลีใต้ จึงเป็นโอกาสที่ผู้ประกอบการไทยจะขยายตลาดวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างในกัมพูชา นอกจากนี้ โครงการก่อสร้างและธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ผุดขึ้นจำนวนมาก ทั้งอาคารสำนักงานและอาคารพาณิชย์ ศูนย์การค้า คอนโดมิเนียม และโรงแรม โดยเฉพาะในกรุงเทพมหานคร กระตุ้นความต้องการเฟอร์นิเจอร์ ของตกแต่งบ้าน และเคหะสิ่งทอ เพื่อตกแต่งอาคารสถานที่ที่ก่อสร้างขึ้นใหม่เป็นจำนวนมาก ขณะที่สินค้าไทยมีการออกแบบที่ทันสมัย อีกทั้งชาวกัมพูชามีทัศนคติที่ดีต่อสินค้าไทย โดยเฉพาะในด้านคุณภาพเมื่อเทียบกับสินค้าประเภทเดียวกันจากประเทศคู่แข่งอย่างจีนและเวียดนาม

➤ **สินค้าที่มีความต้องการเพิ่มขึ้นตามฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นของชาวกัมพูชา ได้แก่**

- **รถยนต์ใหม่และสินค้าฟุ่มเฟือยอื่น ๆ** เศรษฐกิจที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้มีกลุ่มชาวกัมพูชาที่มีฐานะดีเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มนักธุรกิจที่ดินและธุรกิจวัสดุก่อสร้าง รวมทั้งกลุ่มเศรษฐีใหม่ที่ร่ำรวยขึ้นจากการขายที่ดินให้กับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่กำลังขยายตัวอย่างร้อนแรง **ชาวกัมพูชาที่มีฐานะดีขึ้นมักนิยมซื้อรถยนต์ใหม่แทนรถยนต์มือสองที่ชาวกัมพูชานิยมใช้โดยทั่วไป** โดยเฉพาะรถยนต์ยี่ห้อหรู ราคาแพง ส่งผลให้ปัจจุบันค่ายรถยนต์อย่าง Audi และ Porsche เตรียมเปิดโชว์รูมในกัมพูชาหลังจากที่ BMW เพิ่งเปิดโชว์รูมรถยนต์ในกรุงเทพมหานครไปเมื่อเดือนสิงหาคม 2556 นอกจากนี้ กลุ่มชาวกัมพูชาฐานะดียังนิยมซื้อโทรศัพท์มือถือรุ่นใหม่ สวมใส่อัญมณีและเครื่องประดับที่มีดีไซน์ทันสมัยและหรูหรา รวมทั้งเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่ดูดีมีรสนิยมและนำแฟชั่น เพื่อบ่งบอกถึงฐานะ นอกจากนี้ ยังนิยมซื้อสินค้าที่ระบุว่าเพิ่งมาใหม่ล่าสุด (New Arrival) จึงมักชอบเดินศูนย์การค้าขนาดใหญ่เพื่อติดตามการเปลี่ยนแปลงใหม่ๆ ของสินค้า ทำให้ศูนย์การค้าเป็นช่องทางจัดจำหน่ายที่สำคัญในการเจาะตลาดผู้บริโภคกลุ่มนี้

- **เครื่องใช้ไฟฟ้า** ชาวกัมพูชาที่มีฐานะดีมีจำนวนเพิ่มขึ้น ทำให้ผู้บริโภคกลุ่มนี้ต้องการยกระดับมาตรฐานการดำเนินชีวิตให้สะดวกสบายมากขึ้น ส่งผลให้ความต้องการเครื่องใช้ไฟฟ้ามีแนวโน้มเติบโตแบบก้าวกระโดด อาทิ เครื่องปรับอากาศ เตารอบไมโครเวฟ เครื่องซักผ้า และตู้เย็น ขณะที่ไทยเป็นฐานการผลิตและส่งออกสินค้าเหล่านี้ของผู้ผลิตรายสำคัญของโลก จึงเป็นโอกาสในการขยายตลาดสินค้าดังกล่าวของไทยในกัมพูชา

- **ผลิตภัณฑ์เสริมความงาม** ชาวกัมพูชากว่าร้อยละ 50 ของประชากรทั้งประเทศ หรือราว 7.5 ล้านคน เป็นประชากรวัยหนุ่มสาวที่มีอายุต่ำกว่า 25 ปี ซึ่งเป็นวัยที่รักสวยรักงาม เริ่มสร้างฐานะและมีสภาพชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น รวมทั้งได้รับอิทธิพลจากสื่อของไทยค่อนข้างมาก ทำให้เกิดพฤติกรรมเลียนแบบการใช้สินค้าไทย นอกจากนี้ ยังเริ่มหันมาดูแลสุขภาพและเสริมความงามมากขึ้น ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์เสริมความงาม อาทิ แป้งแต่งหน้า รองพื้น ลิปสติก และเครื่องสำอางต่าง ๆ รวมทั้งผลิตภัณฑ์รักษาผิว โดยเฉพาะครีมบำรุงผิว เป็นสินค้าดาวรุ่งพุ่งแรงที่มีแนวโน้มเติบโตสูง โดยชาวกัมพูชานิยมบริโภคสินค้าที่ใช้แล้วเห็นผลเร็วหรือเห็นผลทันที อาทิ ผลิตภัณฑ์ที่ประชาสัมพันธ์ว่าทำให้ผิวขาวกระจ่างใสใน 14 วัน เป็นต้น เนื่องจากมีคำนิยม "ยิ่งขาว ยิ่งสวย" ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่มีการเสริมสารกันแดดและ/หรือผสมสารที่ช่วยทำให้ผิวขาวขึ้นเป็นกระแสที่กำลังได้รับความนิยมอย่างมาก

เป็นที่น่าสังเกตว่า สินค้าที่จำหน่ายในกัมพูชาควรมีลักษณะเช่นเดียวกับที่จำหน่ายในไทยทั้งขนาด สี กลิ่น น้ำหนัก และลักษณะบรรจุภัณฑ์ เพื่ออำนวยความสะดวก เนื่องจากชาวกัมพูชาได้รับอิทธิพลค่อนข้างมากจากสื่อโทรทัศน์ของไทย ทั้งนี้ การทำการค้าในกัมพูชา ผู้ส่งออกควรเลือกช่องทางการค้าผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือผู้นำเข้าสินค้าประเภทนั้นๆ เพื่อลดต้นทุนและลดความเสี่ยงในการทำตลาดเองในระยะเริ่มแรก

*Disclaimer : ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด*