

ธุรกิจค้าปลีกกัมพูชาช่วงขาขึ้น...โอกาสของผู้ประกอบการไทย

โดยฝ่ายวิจัยธุรกิจ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

ธุรกิจค้าปลีกในกัมพูชามีศักยภาพในการเติบโตตามเศรษฐกิจที่ขยายตัวสูงเฉลี่ยราวร้อยละ 8 ต่อปี ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา และมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องเฉลี่ยร้อยละ 7.5 ต่อปีในช่วงปี 2557-2561 ส่งผลให้ความเป็นเมืองขยายตัวอย่างรวดเร็วและภาคอสังหาริมทรัพย์ขยายตัวดีขึ้น รวมทั้งกำลังซื้อของชาวกัมพูชาที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น มีส่วนสำคัญในการเกื้อหนุนการเติบโตของธุรกิจค้าปลีก โดยเฉพาะธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) นับเป็นโอกาสที่น่าสนใจของผู้ประกอบการไทยที่จะเข้าไปลงทุนและขยายช่องทางการค้าสินค้าในกัมพูชา สำหรับข้อมูลธุรกิจค้าปลีกในกัมพูชาที่น่าสนใจ มีดังนี้

➤ **ตลาดค้าปลีกในกัมพูชายังเป็นรูปแบบดั้งเดิม (Traditional Trade) ตลาดสด (Wet Market)** และร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในลักษณะร้านขายของชำเป็นรูปแบบการค้าปลีกที่ยังคงได้รับความนิยมมากที่สุด ในกัมพูชา เนื่องจากปัจจุบันชาวกัมพูชาราวร้อยละ 70 ของประชากรทั้งประเทศ ประกอบอาชีพในภาคเกษตรกรรม ซึ่งมีกำลังซื้อไม่สูงนัก จึงนิยมจับจ่ายซื้อสินค้าในตลาดสดและร้านขายของชำใกล้ชุมชนที่พักอาศัย ซึ่งเป็นแหล่งจำหน่ายอาหารสดทั้งผัก ผลไม้ และเนื้อสัตว์ ไปจนถึงสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน นอกจากนี้ ตลาดสดบางแห่งยังจำหน่ายเสื้อผ้า เครื่องประดับ และเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ราคาไม่สูงนัก รวมทั้งเป็นแหล่งรวมร้านอาหารในย่านชุมชนอีกด้วย อย่างไรก็ตาม การขยายตัวของความเป็นเมือง รวมถึงแรงงานวัยหนุ่มสาวรุ่นใหม่ที่นิยมย้ายเข้ามาทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมในเขตเมืองแทนการทำงานในภาคเกษตรกรรมมากขึ้น ทำให้ตลาดสดและร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมมีแนวโน้มได้รับความนิยมลดลง

➤ **ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่มีแนวโน้มเติบโตเป็นลำดับ The Economist Intelligent Unit (EIU)** คาดว่าธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ในกัมพูชามีแนวโน้มเติบโตตามเศรษฐกิจและกำลังซื้อของชาวกัมพูชาที่เพิ่มขึ้น ขณะที่ความเป็นเมืองขยายตัวอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะในกรุงเทพมหานคร เมืองหลวงของกัมพูชา ซึ่งเป็นศูนย์กลางความเจริญและมีอาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์ คอนโดมิเนียม และโรงแรม ก่อสร้างขึ้นใหม่เป็นจำนวนมาก นับว่ามีส่วนสำคัญในการกระตุ้นการขยายตัวของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ซึ่งมีรูปแบบการให้บริการที่สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคในเขตเมืองที่ต้องการความสะดวก สะดวก และทันสมัย โดยเฉพาะศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้า ซึ่งเป็นศูนย์รวมแหล่งบันเทิงครบวงจร อาทิ โรงภาพยนตร์ ซูเปอร์มาร์เก็ต และร้านอาหารแฟรนไชส์จากต่างประเทศ ทำให้ชาวกัมพูชาที่พักอาศัยอยู่ในย่านชุมชนเมืองนิยมจับจ่ายสินค้าในร้านค้าปลีกสมัยใหม่มากขึ้น และดึงดูดนักลงทุนต่างชาติให้เริ่มเข้ามาลงทุนในโครงการก่อสร้างศูนย์การค้าขนาดใหญ่ในกรุงเทพมหานคร อาทิ โครงการ Aeon Mall ศูนย์การค้าบนพื้นที่ 68,000 ตารางเมตร ของกลุ่มทุนจากญี่ปุ่น ซึ่งจะเปิดให้บริการในช่วงกลางปี 2557 และ Parkson City Centre ศูนย์การค้าบนพื้นที่ 70,000 ตารางเมตร ของกลุ่มทุนจากมาเลเซีย ซึ่งมีแผนจะเปิดให้บริการในช่วงต้นปี 2558

➤ **ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่กระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพมหานคร** ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ในกัมพูชายังอยู่ในช่วงเริ่มต้น โดยร้านค้าปลีกสมัยใหม่ทั้งมินิมาร์ท ซูเปอร์มาร์เก็ต และศูนย์การค้าขนาดใหญ่ ยังกระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากเป็นศูนย์รวมของประชากรที่มีกำลังซื้อสูงและนักท่องเที่ยวต่างชาติ ทำให้กรุงเทพมหานครเป็นทำเลที่น่าสนใจลำดับแรกในการลงทุนขยายธุรกิจร้านค้าปลีกสมัยใหม่ โดยปัจจุบัน Sorya

Shopping Center เป็นศูนย์กลางการค้าที่ได้รับความนิยมอย่างมากทั้งจากชาวกัมพูชาและนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยมีอัตราการเช่าพื้นที่เกือบเต็มตลอดปี เนื่องจากเป็นศูนย์รวมแหล่งบันเทิงครบวงจร

โอกาสของผู้ประกอบการไทย

➢ **โอกาสลงทุนร้านค้าปลีกสมัยใหม่** ผลสำรวจของ National Institute of Statistics ของ กัมพูชาพบว่าผู้ประกอบการร้านค้าปลีกกว่าร้อยละ 90 ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมดเป็นร้านค้าปลีกขนาดเล็ก ที่มีจำนวนแรงงานไม่เกิน 3 คน และดำเนินธุรกิจในลักษณะธุรกิจครอบครัว ทำให้การบริการยังไม่ได้มาตรฐานมากนัก โอกาสจึงยังเปิดกว้างให้ผู้ประกอบการค้าปลีกรายใหม่ๆ รวมถึงผู้ประกอบการไทยที่จะเข้าไป ดำเนินธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ทั้งซูเปอร์มาร์เก็ต ห้างดีสเคทส์โตร์ และมินิมาร์ท โดยในเบื้องต้นผู้ประกอบการ ควรพิจารณาเลือกทำเลที่ตั้งของร้านค้าปลีกในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากเป็นเขตชุมชนเมืองที่ประชากรอาศัยอยู่หนาแน่นและผู้บริโภคมีกำลังซื้อสูง ขณะที่เมืองท่องเที่ยวสำคัญอื่นๆ อย่างเมืองเสียมราฐก็เป็นทำเลที่น่าสนใจเช่นกัน เนื่องจากมีนักท่องเที่ยวต่างชาติมาเยือนกว่า 2.2 ล้านคนต่อปีและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง นอกจากนี้ ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ที่ขยายตัวยังเป็นโอกาสขยายตลาดสินค้าไทยทั้งสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน เครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์บำรุงผิว เครื่องใช้ไฟฟ้า และสินค้าแฟชั่น เนื่องจากชาวกัมพูชา นิยมและให้การยอมรับในคุณภาพของสินค้าไทยมากกว่าสินค้าจีน อีกทั้งกลุ่มชาวกัมพูชาที่มีฐานะดีมักชอบเดิน ศูนย์การค้าขนาดใหญ่เพื่อติดตามการเปลี่ยนแปลงของเทรนด์สินค้าใหม่ๆ ทำให้ศูนย์การค้าเป็นช่องทาง จัดจำหน่ายที่สำคัญในการเจาะตลาดผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าว โดยผู้ส่งออกสินค้าไทยสามารถใช้พื้นที่ใน ศูนย์การค้าจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการขายและประชาสัมพันธ์สินค้า

➢ **โอกาสขยายธุรกิจแฟรนไชส์ไทย** โดยเฉพาะธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม เช่น ร้านอาหารจานด่วน ร้านกาแฟและเบเกอรี่ เป็นต้น รวมทั้งธุรกิจความงาม เนื่องจากรูปแบบการบริโภคของชาวกัมพูชาคล้ายคลึงกับของไทย ประกอบกับชาวกัมพูชาที่มีฐานะดีและมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้นมาก จึงมีความสนใจในสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ รวมทั้งใส่ใจกับสุขภาพและความงามมากขึ้น นอกจากนี้ การขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ โดยเฉพาะศูนย์การค้าขนาดใหญ่ที่กำลังจะเปิดให้บริการยังช่วยเพิ่มพื้นที่เชิงพาณิชย์ (Retail Space) เนื่องจากเป็นช่องทางที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงทั้งชาวกัมพูชาและนักท่องเที่ยวต่างชาติ จึงเป็นโอกาสที่น่าสนใจในการขยายธุรกิจแฟรนไชส์ไทย โดยเฉพาะในกรุงเทพมหานคร ทั้งนี้ CB Richard Ellis (CBRE) บริษัทที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของโลก รายงานอัตราราคาเช่าพื้นที่เชิงพาณิชย์ในกรุงเทพมหานครในปี 2556 อยู่ที่ 20-32 ดอลลาร์สหรัฐต่อตารางเมตร ปัจจุบันธุรกิจแฟรนไชส์ไทยและแฟรนไชส์ต่างประเทศเล็งเห็นโอกาส และเข้ามาทำตลาดในกัมพูชาบ้างแล้ว อาทิ KFC Swensen's และ Berger King ล่าสุด Hard Rock Cafe เตรียมเปิดสาขาแรกที่เมืองเสียมราฐในปี 2557 ขณะที่แฟรนไชส์ไทยอย่าง Black Canyon The Coffee Maker Moly Care (ธุรกิจบริการล้างและดูแลรักษารถยนต์) และวุฒิศักดิ์ คลินิก ต่างขยายแฟรนไชส์สู่ตลาดกัมพูชา สะท้อนโอกาสในการเติบโตของธุรกิจแฟรนไชส์ในกัมพูชาได้เป็นอย่างดี

ผู้ประกอบการที่สนใจเข้าไปลงทุนร้านค้าปลีกสมัยใหม่และธุรกิจแฟรนไชส์ในกัมพูชาควรศึกษาข้อมูลเชิงลึกเพื่อสร้างความเข้าใจกับตลาดผู้บริโภคในกัมพูชา อีกทั้งการมีหุ้นส่วนธุรกิจที่เป็นคนท้องถิ่นที่มีประสบการณ์และเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคท้องถิ่นเป็นอย่างดีจะเป็นการเพิ่มโอกาสให้ประสบความสำเร็จมากขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการควรจัดสิทธิบัตรรูปแบบแฟรนไชส์เพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบ รวมทั้งควรตระหนักและเตรียมรับมือกับข้อจำกัดในด้านต่างๆ อาทิ ระบบโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ถนน ยังไม่ได้รับการพัฒนาเท่าที่ควร ซึ่งอาจกระทบต่อคุณภาพของสินค้าในระหว่างการขนส่งได้

Disclaimer : ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด