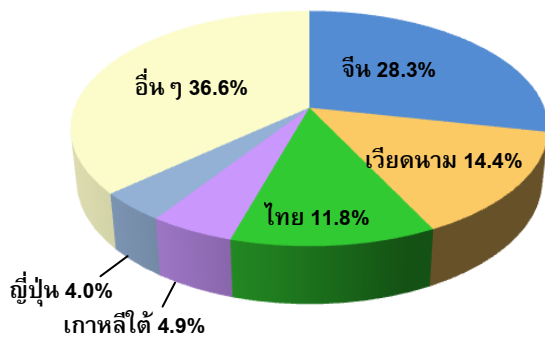


## กัมพูชา...ตลาดเปิดกว้างสำหรับสินค้าไทย

โดยฝ่ายวิจัยธุรกิจ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK)

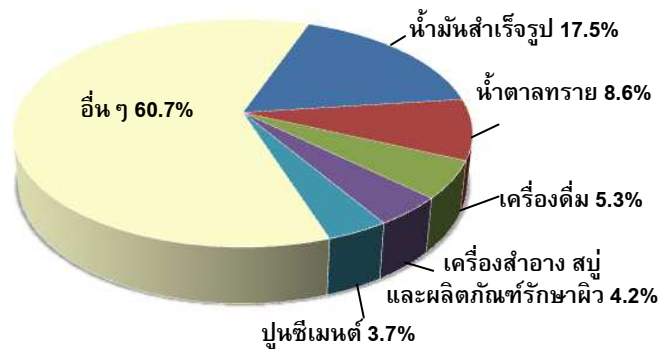
การค้าระหว่างประเทศมีความสำคัญอย่างมากต่อกัมพูชา โดยเฉพาะการนำเข้าสินค้า เนื่องจากกัมพูชาไม่สามารถผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการบริโภคภายในประเทศได้อย่างเพียงพอทั้งในด้านปริมาณและคุณภาพ ขณะที่เศรษฐกิจกัมพูชาที่เติบโตเฉลี่ยร้อยละ 8 ต่อปีในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา และคาดว่าจะขยายตัวราวร้อยละ 7 ในปี 2556 ส่งผลให้กัมพูชามีความต้องการนำเข้าสินค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ จากข้อมูลในปี 2554 พบว่า สินค้านำเข้าส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบและสินค้าขั้นกลาง อาทิ ด้ายและผ้าฝ้าย น้ำมันปิโตรเลียม และวัสดุก่อสร้าง เพื่อรองรับการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมในประเทศที่กำลังเติบโต โดยมีจีนเป็นแหล่งนำเข้าสำคัญอันดับ 1 ครองส่วนแบ่งตลาดเกือบร้อยละ 30 ของมูลค่านำเข้าทั้งหมดของกัมพูชา รองลงมา คือ เวียดนาม ร้อยละ 14.4 และไทย ร้อยละ 11.8 สินค้าส่งออกสำคัญของไทยไปกัมพูชา ได้แก่ น้ำมันสำเร็จรูป น้ำตาลทราย เครื่องดื่ม เครื่องสำอาง สบู่ และผลิตภัณฑ์รักษาผิว และปูนซีเมนต์ ตามลำดับ

แหล่งนำเข้าสำคัญของกัมพูชาปี 2554



ที่มา : General Department of Customs and Excise of Cambodia

สินค้าส่งออกสำคัญของไทยไปกัมพูชาปี 2555



ที่มา : กระทรวงพาณิชย์ (ไทย)

ความจำเป็นต้องนำเข้าสินค้าจำนวนมากเพื่อตอบสนองความต้องการบริโภคภายในประเทศ ส่งผลให้กัมพูชาเป็นตลาดการค้าที่น่าสนใจสำหรับผู้ส่งออกไทยและมีโอกาสขยายมูลค่าการค้าได้อีกมาก โดยเฉพาะท่ามกลางกำลังซื้อในตลาดหลักอย่างสหรัฐฯ และยุโรปที่ยังอ่อนแอ อีกทั้งไทยมีแต้มต่อจากการที่ชาวกัมพูชามีทัศนคติที่ดีต่อสินค้าไทยทั้งในด้านคุณภาพซึ่งเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางและราคาเหมาะสมเมื่อเทียบกับสินค้าที่มีระดับราคาใกล้เคียงกันจากคู่แข่งอย่างเวียดนาม ส่งผลให้สินค้าไทยเป็นที่นิยมและได้รับการตอบรับอย่างดีจากชาวกัมพูชา นอกจากนี้ การที่ชาวกัมพูชาได้รับอิทธิพลค่อนข้างมากจากสื่อโทรทัศน์ของไทย ผู้บริโภคชาวกัมพูชาจึงรู้จักสินค้าไทยเป็นอย่างดี ประกอบกับไทยมีพรมแดนติดต่อกับกัมพูชา ซึ่งเอื้อต่อการขนส่งและกระจายสินค้านี้ระหว่างกัน ขณะที่ปัจจุบันความสัมพันธ์ระหว่างไทยและกัมพูชาเป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้น ส่งผลให้ทั้งสองประเทศตั้งเป้าเพิ่มมูลค่าการค้าระหว่างกันเฉลี่ยร้อยละ 30 ต่อปี ในช่วงปี 2555-2558 ซึ่งคาดว่าจะเกื้อหนุนให้มูลค่าส่งออกของไทยไปกัมพูชารายตัวเพิ่มขึ้นจากที่ขยายตัวถึงร้อยละ 44 ในปี 2555 ทั้งนี้ สินค้าไทยที่มีศักยภาพในการส่งออกไปกัมพูชา มีดังนี้

## วัตถุประสงค์ สินค้าชั้นกลาง และสินค้าทุน

วัตถุประสงค์ สินค้าชั้นกลาง และสินค้าทุน ซึ่งไทยมีศักยภาพในการผลิตและส่งออกปศุสัตว์ได้แก่

☺ **ผ้าฝ้ายและด้าย** เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูปของกัมพูชาที่มีแนวโน้มขยายตัวตามการส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูป ทั้งนี้ ในปี 2554 ผ้าฝ้ายและด้ายเป็นสินค้านำเข้าสำคัญอันดับ 1 คิดเป็นเกือบร้อยละ 30 ของมูลค่านำเข้าทั้งหมดของกัมพูชา

☺ **เชื้อเพลิง** เพื่อรองรับการขยายตัวของโรงงานอุตสาหกรรม การผลิตกระแสไฟฟ้า และความต้องการใช้ยานพาหนะที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ทั้งนี้ ในปี 2555 ไทยส่งออกน้ำมันสำเร็จรูปไปกัมพูชาเป็นอันดับ 1 คิดเป็นร้อยละ 18 ของมูลค่าส่งออกทั้งหมดของไทยไปกัมพูชา และขยายตัวสูงถึงร้อยละ 48 จากความต้องการใช้ในภาคอุตสาหกรรมและภาคคมนาคมขนส่งที่ขยายตัวตามภาวะเศรษฐกิจที่เติบโตอย่างแข็งแกร่ง

☺ **ปูนซีเมนต์และวัสดุก่อสร้าง** มีแนวโน้มเติบโตตามธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งกำลังขยายตัวอย่างร้อนแรง โดยเฉพาะในกรุงเทพมหานคร เมืองหลวงของกัมพูชา ทั้งนี้ ในปี 2555 มูลค่าการลงทุนในภาคก่อสร้างของกัมพูชามีมูลค่าสูงถึงร้อยละ 72 เป็น 2.1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยมีการอนุมัติโครงการก่อสร้างศูนย์การค้า อาคารพาณิชย์ คอนโดมิเนียม โรงแรมและรีสอร์ท จำนวนมาก นอกจากนี้ รัฐบาลยังเร่งพัฒนาประเทศทั้งการปรับปรุงระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานและการสร้างเครือข่ายเชื่อมโยงการคมนาคมภายในประเทศและเส้นทางคมนาคมขนส่งระหว่างประเทศเพื่อรองรับการค้าและการลงทุนภายใต้การก้าวสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) อย่างเต็มรูปแบบในปี 2558

☺ **เครื่องจักรกลและอุปกรณ์การเกษตร** อาทิ รถไถ รถเก็บเกี่ยว รถตัดหญ้า เครื่องสูบน้ำ เครื่องปั้มน้ำ เครื่องสีข้าว และเครื่องอบ เพื่อรองรับนโยบายของรัฐบาลในการสนับสนุนภาคเกษตรกรรม ทำให้มีความต้องการนำเข้าสินค้าในหมวดเครื่องจักรกลและอุปกรณ์การเกษตรเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ เครื่องจักรกลและอุปกรณ์การเกษตรที่เหมาะสมกับตลาดกัมพูชามีเทคโนโลยีไม่ซับซ้อน ใช้งานสะดวก สามารถซ่อมบำรุงได้ง่าย และราคาไม่สูงนัก เนื่องจากเกษตรกรกัมพูชาส่วนใหญ่ยังขาดทักษะและมีข้อจำกัดด้านเงินทุน

## สินค้าอุปโภคบริโภค

ปัจจุบันกัมพูชาพึ่งพาการนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภคค่อนข้างมาก เนื่องจากขาดแคลนเทคโนโลยีและเงินลงทุนในการผลิตและแปรรูปสินค้า อีกทั้งเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางมาเยือนกัมพูชา ซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยสูงถึง 3.58 ล้านคนในปี 2555 หรือขยายตัวราวร้อยละ 25 จากปี 2554 ขณะที่กระทรวงการท่องเที่ยวของกัมพูชาคาดว่าจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติจะเพิ่มขึ้นเป็น 7 ล้านคนในปี 2563 ทั้งนี้ สินค้าอุปโภคบริโภคซึ่งไทยมีศักยภาพในการผลิตและส่งออกปศุสัตว์ได้แก่

☺ **อาหารและเครื่องดื่ม** อาทิ อาหารแปรรูป ขนมขบเคี้ยว นมและผลิตภัณฑ์นม ชาและน้ำผลไม้ ตลาดมีแนวโน้มขยายตัวดี เนื่องจากจำนวนประชากรของกัมพูชามีแนวโน้มขยายตัวสูงเฉลี่ยร้อยละ 1.5 ต่อปี ประกอบกับมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาในกัมพูชาเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง แต่การผลิตอาหารและเครื่องดื่มในประเทศยังไม่เพียงพอทั้งในด้านปริมาณและคุณภาพ ทำให้กัมพูชาจำเป็นต้องนำเข้าสินค้าดังกล่าว

☺ เครื่องสำอาง สบู่ และผลิตภัณฑ์รักษาผิว เป็นสินค้าดาวรุ่งที่มีแนวโน้มเติบโตสูง เนื่องจากประชากรกลุ่มผู้ชราว่าร้อยละ 50 มีอายุต่ำกว่า 25 ปี ซึ่งเป็นวัยที่ชอบแต่งตัวและรักสวยรักงาม นอกจากนี้การพัฒนาประเทศและความเป็นเมืองที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ชาวกลุ่มผู้ชราเริ่มหันมาดูแลสุขภาพและเสริมความงามมากขึ้น อีกทั้งยังได้รับอิทธิพลจากสื่อของไทย ทำให้เกิดพฤติกรรมเลียนแบบการใช้สินค้าไทย ส่งผลให้มูลค่าส่งออกสินค้าในหมวดดังกล่าวจากไทยไปกลุ่มผู้ชราเติบโตก้าวกระโดดเฉลี่ยร้อยละ 32 ต่อปี ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

☺ ยานยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ มีแนวโน้มขยายตัวตามรายได้ของชาวกลุ่มผู้ชราที่เพิ่มขึ้น ขณะที่ตลาดยังมีช่องว่างในการเติบโตอีกมาก รถยนต์ที่นำเข้ามาจากไทยเพื่อจำหน่ายในกลุ่มผู้ชราทั้งหมดเป็นรถยนต์ที่ผลิตขึ้นตามคำสั่งเฉพาะ เนื่องจากต้องมีพวงมาลัยด้านซ้ายตามที่กฎหมายกลุ่มผู้ชรากำหนด นอกจากนี้กลุ่มประชากรที่มีกำลังซื้อไม่สูงนักนิยมซื้อรถยนต์มือสอง ทำให้กลุ่มผู้ชรานำเข้ารถยนต์มือสองกว่าร้อยละ 30 ของรถยนต์ทั้งหมดที่นำเข้า จึงเป็นโอกาสสำหรับการส่งออกชิ้นส่วนรถยนต์ประเภท REM (Replacement Equipment Manufacturing) ซึ่งเน้นจำหน่ายเป็นอะไหล่ทดแทน รวมทั้งยางอะไหล่รถยนต์และรถจักรยานยนต์

สินค้าที่จำหน่ายในกลุ่มผู้ชราควรมีลักษณะเช่นเดียวกับที่จำหน่ายในไทย เนื่องจากชาวกลุ่มผู้ชราได้รับอิทธิพลค่อนข้างมากจากสื่อโทรทัศน์ของไทย ขณะที่การโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านสื่อต่างๆ เช่น ไปสเตอร์ หนังสือพิมพ์ ป้ายโฆษณา โทรทัศน์ และวิทยุ จะช่วยให้ชาวกลุ่มผู้ชรารู้จักสินค้าดีขึ้น นอกจากนี้ อาจใช้วิธีส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ ควบคู่กันไป เช่น การแจกตัวอย่างสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ การให้นักแสดงหรือนักร้องที่เป็นที่ชื่นชอบในกลุ่มผู้ชราสาธิตและแนะนำวิธีการใช้สินค้าใหม่ที่เพิ่งเข้าสู่ตลาด การให้ค่านายหน้า (Commission Fee) แก่ผู้ประกอบการกลุ่มผู้ชราที่สามารถทำยอดขายสินค้าไทยได้ตามเป้า รวมถึงการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่างๆ เป็นต้น

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการไทยที่สนใจขยายตลาดในกลุ่มผู้ชราควรศึกษาข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างละเอียดรอบคอบ เพื่อให้การค้ากับกลุ่มผู้ชราเป็นไปอย่างราบรื่นมากขึ้น และควรหาโอกาสเดินทางไปสำรวจและศึกษาตลาดในกลุ่มผู้ชราด้วยตนเองเพื่อให้ทราบถึงรสนิยมของผู้บริโภคและสามารถนำไปปรับปรุงรวมทั้งต่อยอดผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของชาวกลุ่มผู้ชรา โดยอาจเริ่มต้นจากการเข้าร่วมงานแสดงสินค้ากับหน่วยงานของกระทรวงพาณิชย์ไทย นอกจากนี้ ควรจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าเพื่อให้ได้รับการคุ้มครอง โดยเฉพาะสินค้าที่ได้รับความนิยมสูง เนื่องจากในกลุ่มผู้ชรามีการลอกเลียนแบบสินค้าและการปลอมแปลงเครื่องหมายการค้าบ่อยครั้ง อีกทั้งการฟ้องร้องและการดำเนินคดีค่อนข้างยุ่งยากและใช้เวลานาน

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