**“กัมพูชา” ตลาดที่ไทยมองไม่เห็น (Cambodia Unseen Market)**

**กุลฉัตร ฉัตรกุล ณ อยุธยา (**[**kulachatakul@gmail.com**](mailto:kulachatakul@gmail.com)**)**

**Chief Marketing Officer บริษัท มาร์เก็ตติ้งไดอ็อกไซด์ จำกัด**

|  |
| --- |
| บรรยากาศระหว่างไทยกับกัมพูชาเริ่มดีขึ้นตามลำดับหลังจากที่นายกรัฐมนตรีของกัมพูชาได้ปล่อยตัวนายวีระ สมความคิด กลับสู่ประเทศไทย ซึ่งน่าจะเป็นสัญญาณที่ดีในการมองกัมพูชาในอีกมิติหนึ่ง ที่ผ่านมาความร้าวฉานทางการเมืองระหว่างไทยกับกัมพูชามีมาโดยลำดับ กัมพูชาจึงเป็นตลาดที่ไทยหวาดกลัว เป็นตลาดที่นักธุรกิจไม่ค่อยให้ความสนใจ ซึ่งอาจเป็นเพราะกำลังซื้อค่อนข้างต่ำเป็นปัจจัยหลักที่ทำให้นักธุรกิจส่วนใหญ่มองข้ามและไม่กล้าเสี่ยง  ในความเป็นจริงแล้ว นับตั้งแต่กัมพูชาเป็นสมาชิก WTO มาตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2547 เศรษฐกิจและการค้าของกัมพูชาก้อเติบโตขึ้นมี GDP อยูที่ระดัย 7-8 % ตลอด 10 ปีที่ผ่านมา โดยคาดการณ์ว่าอัตรานี้ยังคงระดับอย่างนี้ไปอีกอย่างน้อย 2 ปี แม้จะยังคงรั้งตำแหน่งประเทศที่ยากจนที่สุดประเทศหนึ่งในเอเซียแต่อัตราความยากจน (Poverty Rate)เริ่มลดลง ผลมาจากการไหลบ่าของเม็ดเงินลงทุนจากต่างชาติ ภาคการส่งออกผลิตภัณฑ์สิ่งทอ เสื้อผ้าและรองเท้า ธุรกิจท่องเที่ยวเริ่มคึกคัก ต่างประเทศสนใจในมรดกโลก ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โครงการก่อสร้างต่างๆผุดขึ้นจำนวนมาก ทำให้กัมพูชามีระดับ GDP ที่มั่นคงมาตลอด 10ปีที่ผ่านมา  จีรนันท์ วงษ์มงคลอัครราชทูตไทยฝ่ายการพาณิชย์กล่าวว่า ช่วงเวลาต่อจากนี้ไปอีก 3-5 ปี จะเป็นช่วงที่อสังหาริมทรัพย์เติบโต เช่น ธุรกิจบริการอย่างห้างค้าปลีกสรรพสินค้าของญี่ปุ่น เกาหลีและมาเลย์เซีย แสดงให้เห็นว่าคนกัมพูชามีกำลังซื้อ คนมีงานทำ มีรายได้เพิ่มขี้นกันทุกคน ปัจจุบันยังไม่ค่อยมี SMEs ไทยเข้ามาลงหลักปักฐานทำธุรกิจในกัมพูชากันมากเท่าไร คนไทยมีโอกาสมากมายโดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการก่อสร้างต่างๆ หมู่บ้าน คอนโดมิเนียม คนกัมพูชาขาด Know – how ในการก่อสร้างมากมายแต่เสียดายยังไม่มีผู้รับเหมาคนไทยเข้ามาเลย มีแต่จีนและเกาหลีที่เข้ามาลงทุนและถ่ายทอดเทคโนโลยีให้  การเข้าไปลงทุนในกัมพูชา ควรเริ่มจากการไปเที่ยว เพื่อปรับทัศนคติ ลดความหวาดะแวง ควรเดินทางเข้ามาดูช่องทางสักระยะ แล้วพิจารณาโอกาสมีอะไรบ้างที่สอดคล้องกับจุดแข็งของไทย หรือดูว่าต่างประเทศชาติอื่นเขามาลงทุนอะไรบ้าง อย่างเช่น คนจีน เกาหลี ญี่ปุ่นมีแนวโน้มจะย้ายคนชรามาอยู่ที่นี่ ส่วนกันพูชาเองก็ต้อนรับการลงทุนจากต่างชาติ ไม่ว่าจะเป็นรายเล็กรายน้อย SMEs ไทยควรรีบปรับทัศนคติแล้วเข้าชิงพื้นที่ที่ว่างในอุตสาหกรรมเมืองกัมพูชาก่อนจะไม่มีที่ยืน  ธุรกิจที่น่าลงทุนในกัมพูชานอกจากการก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ธุรกิจร้านขายอาหารซึ่ง SMEs ไทยมีความเก่งและถนัดมาก คนกัมพูชาชอบอาหารไทยเพราะรสชาติใกล้เคียงกัน จึงเป็นโอกาสที่ดีมากของธุรกิจอาหารไทยผสมผสานกับอาหารกัมพูชา อีกสิ่งที่ได้รับความนิยมไม่แพ้กัน คือ สินค้าโอทอปแฮนด์เมดที่เจาะกลุ่มนักท่องเที่ยวเพื่อเป็นของขวัญของที่ระลึก จึงเป็นโอกาสของนักธุรกิจชาวไทยในการเข้ามาพัฒนาสินค้าของที่ระลึกในกัมพูชา ส่วนอีกธุรกิจในกรอบ CMLV ที่มีความคลึงกันได้แก่สินค้าอุปโภค บริโภค ของใช้ประจำวันใช้แล้วหมดไป (Fast Moving Consumer Good ; FMCG) เป็นกลุ่มสินค้าที่ไทยนำเข้ามาในกัมพูชาโดยครองส่วนตลาดสูงถึง 40% ด้วยความสะดวกทางด้าน Logistics ที่มีพรมแดนติดต่อกันยาวถึง 800 กิโลเมตร โดยที่ไลฟ์สไตล์ของคนในกัมพูชาเริ่มเปลี่ยนแปลงไป การใช้ชีวิตจะหรูหราขึ้น ร้านก๋วยเตี๋ยวต้องติดแอร์ร้านกาแฟต้องดูดี มีอินเทอร์เนต Wi-Fi มีบริการด้านสุขภาพ ฟิตเนส คลับเฮาส์ที่ทันสมัยมากขึ้น จากผลพวงของวัฒนธรรมข้ามชาติประกอบกับชนชั้นกลางของกัมพูชาที่เป็นคนรุ่นใหม่ (Young Entrepreneur) ที่มีผลทำให้ Life Style ของคนกัมพูชาเปลี่ยนแปลงไป มีนิสัยกล้าใช้เงินกับสินค้าหรูหราฟุ่มเฟือยมากขึ้น  จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นจะเห็นได้ว่า นักธุรกิจไทยไม่ควรมองข้ามโอกาสอันดีงามของกำลังซื้อและพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปในสังคมกัมพูชา หากคนไทยละทิ้งโอกาส จะกลับกลายเป็นการเปิดโอกาสให้นักลงทุนจากประเทศอื่นทั้งในและนอกอาเซียนเข้ามาแทรกตลาดการค้าที่สดใสในกัมพูชา เพราะเราเป็นประเทศที่ใกล้กันมากอีกทั้งประเทศไทยยังมีจุดแข็งโดดเด่นหลายด้านทั้งคุณภาพสินค้า ชื่อเสียงตราสินค้า เพียงปรับทัศนคติของนักธุรกิจไทยที่มีต่อกัมพูชาเป็นอันดับแรก ให้ลืมเรื่องราวในอดีต และหันมามองกัมพูชาอย่างมิตรเพื่อนบ้านที่มีทรัพยากรมีค่าคือชาวกัมพูชารุ่นใหม่ที่มีกำลังซื้อต้อนรับสินค้าและบริการตลอดจนความรู้ในนวัตกรรมใหม่ๆ จากไทยแลนด์บ้านเรา  \*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\* |
|  |
|  |