Trade Update

■ สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงโซล
ศูนย์ธุรกิจสัมพันธ์ กรมเศรษฐกิจระหว่างประเทศ
กระทรวงการต่างประเทศ
อีเมล์ thaisel@mfa.go.th หรือ bic.mfa@gmail.com

Co-design หนทางเพิ่มยอด ส่งออกเฟอร์นิเจอร์ และของตกแต่งบ้านไทยไปเกาหลีใต้

เมื่อเร็วๆ นี้ นายกและกรรมการสมาคมอุตสาหกรรมเครื่องเรือนของไทย ซึ่งเดินทางไปเข้าร่วมกิจกรรมจับคู่ธุรกิจที่เกาหลีใต้ ได้หารือกับผู้บริหารสถานเอกอัครราชทูตไทย ณ กรุงโซล เพื่อแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นเกี่ยวกับโอกาสของเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้านไทยในตลาดเกาหลีใต้

นายกสมาคมให้ข้อคิดเห็นว่า การเปิดตัวในเกาหลีใต้ของ IKEA ในปี 2557 น่าจะช่วยให้เฟอร์นิเจอร์ไทยที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม บุกตลาดเกาหลีใต้ได้มากขึ้น เพราะเฟอร์นิเจอร์ยักษ์ใหญ่ของโลกสัญชาติสวีเดนบริษัทนี้ จะทำให้ตลาดเฟอร์นิเจอร์ของเกาหลีใต้แข่งกันดุ รวมถึงมีราคาถูกลง ซึ่งจะทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจ "เปลี่ยน" เฟอร์นิเจอร์ได้ง่ายขึ้น

ก่อนหน้านี้ไทยส่งออกเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้านไปเกาหลีใต้ติดอันดับต้นๆ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ทำจากไม้ ชุดอาหาร โซฟาหนัง และเหล็ก ตลอดจนที่นอน แต่ยอดการส่งออกผลิตภัณฑ์เหล่านั้นได้ลดลงในรอบหลายปีที่ผ่านมา เนื่องจากไม่สามารถแข่งขันด้านราคากับเฟอร์นิเจอร์กลุ่มเดียวกันจากเวียดนามและมาเลเซียได้

"เฟอร์นิเจอร์ไทยที่ได้รับความสนใจจากกลุ่มผู้นำเข้าเกาหลีใต้ คือสินค้าตกแต่งบ้านที่สนองต่อรสนิยมผู้บริโภคระดับบนที่มีฐานะดีมาก พวกเฟอร์นิเจอร์น้ำหนักเบา เช่น งานเหล็ก ซึ่งเบากว่าเฟอร์นิเจอร์ หินอ่อนหรือไม้" นายกสมาคมให้ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม

เอกอัครราชทูตไทย ณ กรุงโซล ตั้งข้อสังเกตว่า โดยคำนึงถึงรสนิยมของผู้บริโภคเกาหลีใต้ที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอด ผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์ไทยที่ต้องการเจาะตลาดเกาหลีใต้ อาจต้องทำงานร่วมกับนักออกแบบเกาหลีใต้ โดยเฉพาะนักออกแบบรุ่นใหม่ เพื่อให้ผลิตสินค้าได้ตรงตามความต้องการของชาวเกาหลีใต้มากยิ่งขึ้น ในโอกาสที่เกี่ยวเนื่องกัน เมื่อกลางเดือนกันยายนที่ผ่านมา ศูนย์อาเซียน-เกาหลี ได้นำบริษัทผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์จากประเทศสมาชิกอาเซียนไปเข้าร่วมงาน Korea International Furniture & Interior Fair 2013 ที่เมืองอิลซาน ซึ่งในจำนวนนี้ มีผู้ผลิตไทย 3 ราย

จากการสังเกตผู้ประกอบการจากอาเซียนที่เข้าร่วมงานแสดงสินค้า ผู้บริหารศูนย์ให้ข้อคิดเห็นว่า สินค้าอาเซียนที่ได้รับความสนใจ ส่วนใหญ่เป็นเฟอร์นิเจอร์หรือของแต่งบ้านที่มีขนาดกะทัดรัดเหมาะสำหรับ "ครอบครัวเดี่ยว" โดยเฉพาะสินค้าจากเวียดนามและมาเลเซีย ขณะที่เฟอร์นิเจอร์ขนาดใหญ่และสินค้าตกแต่งภายใน "บ้าน" มักจะขายได้ยาก เนื่องจากปัจจุบันชาวเกาหลีใต้อาศัยในห้องชุดขนาดเล็กเป็นส่วนใหญ่แล้ว

สำหรับเฟอร์นิเจอร์ไทย ผู้บริหารศูนย์ให้ข้อคิดเห็นว่า ผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพและน่าจะเป็นที่นิยมมากในเกาหลีใต้แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ สำหรับตลาดระดับบน (high-end) และตลาดระดับล่าง

ในส่วนของตลาดสินค้าราคาถูก ผู้ประกอบการไทยควรมุ่งไปที่ผลิตภัณฑ์ทำจากไม้อัด (particle board) โดยควรเน้นสินค้าพื้นฐาน 3 รายการ คือ "เตียง ตู้เสื้อผ้า และชุดโต๊ะเก้าอี้" ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้บริโภคยุคปัจจุบันซื้อทุกปี เนื่องจากเปลี่ยนแปลงห้องชุดกันบ่อย โดยเฉพาะในช่วงเดือนกุมภาพันธ์

ส่วนตลาดระดับบน ไทยควรต่อยอดจากข้อได้เปรียบเรื่องความคิดสร้างสรรค์ด้านการออกแบบที่ไทยมีมากอยู่แล้ว โดยควรหาลู่ทางสร้างพันธมิตรกับ **ซัมซุง** ซึ่งกำลังเริ่มทำธุรกิจเฟอร์นิเจอร์โดยเจาะกลุ่มผู้บริโภคเกาหลีใต้ที่มีฐานะดี ซึ่งหากเฟอร์นิเจอร์ไทยเข้าไปวางขายในร้านของซัมซุงได้ นอกจากจะช่วยเพิ่มยอดขายแล้ว ยังส่งเสริมภาพลักษณ์สินค้าไทยทั้งในด้านคุณภาพและการออกแบบอีกด้วย

นอกจากนี้ เอกอัครราชทูตและผู้บริหารศูนย์ได้เสนอแนะให้ผู้ประกอบการไทยว่าจ้างนักออกแบบชาวเกาหลีใต้ หรือร่วมมือกับนักออกแบบที่มีชื่อเสียงชาวเกาหลีใต้ในกรณีสินค้า high-end เพื่อให้ผลิตสินค้าที่ตรงใจผู้บริโภคเกาหลีใต้มากขึ้น

ผู้นำ...อ่าน ฐานเศรษฐกิจ
ปีที่ 33 ฉบับที่ 2,886 วันที่ 10 - 12 ตุลาคม พ.ศ.2556