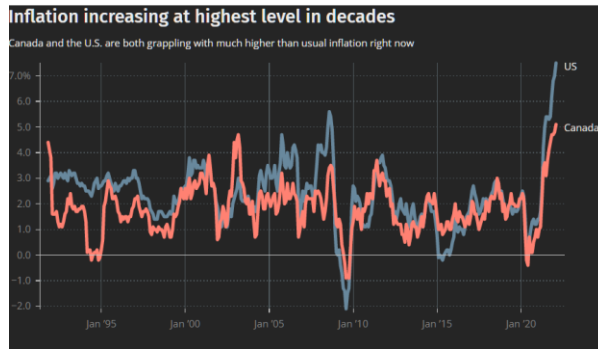




สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครโทรอนโต
 ข่าวเด่นประจำสัปดาห์
 ระหว่างวันที่ 21-25 กุมภาพันธ์ 2565

ปัญหาเงินเฟ้อส่งผลกระทบต่อปรากฏการณ์ “Empty Shelf” ในแคนาดา

จากตัวเลขเงินเฟ้อล่าสุดประกาศโดยหน่วยงาน Statistics Canada ในสัปดาห์ที่ผ่านมา เงินเฟ้อในเดือนมกราคม 2565 อยู่ที่ระดับ 5.1% เพิ่มขึ้นจาก 4.8% ในเดือนธันวาคม 2564 ซึ่งแสดงถึงภาวะเงินเฟ้อยังคงทวีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้นที่ทุกวันนี้ได้ส่งผลกระทบต่อค่าครองชีพของชาวแคนาดาอย่างมาก



สินค้า) ขอบปรับขึ้นราคาสินค้า ทางบริษัทจะดำเนินการตรวจสอบและประเมินสถานการณ์และข้อมูลเพื่อปรับตามเห็นสมควร ที่หลายครั้งการเจรจาอาจต้องนำไปสู่ที่ต้องหยุดจำหน่ายสินค้าชั่วคราว หากไม่สามารถตกลงกันได้ระหว่างห้างกับผู้ผลิต” เหตุการณ์ล่าสุดได้แสดงถึงผลกระทบลูกโซ่ของปัญหา Supply Chain Shortage ที่

อัตราเงินเฟ้อในกลุ่มสินค้าอาหารเพิ่มขึ้น 6.5% ค่าที่อยู่อาศัย (Shelter Cost) เพิ่มขึ้น 6.2% และราคาน้ำมันเพิ่มขึ้น 4.8% ในเดือนที่ผ่านมา ทั้งนี้ราคาน้ำมันได้ปรับสูงเพิ่มขึ้นถึง 31% ในช่วง 12 เดือนที่ผ่านมา ผู้บริโภคจะรู้สึกถึงเงินที่ต้องจ่ายเพิ่มขึ้นทุกครั้งได้เมื่อไปเติมน้ำมันที่ปั้มนั้น แต่ผลกระทบจากราคาน้ำมันได้ส่งผลไปถึงค่าขนส่งทางเรือ ทางบก ทางอากาศ รวมถึงค่าเดินทางต่างๆ ที่ปรับสูงขึ้นอย่างมากในช่วงหลายเดือนที่ผ่านมา ส่งผลให้ราคาสินค้าเกือบทุกประเภทต้องปรับราคาสูงขึ้น ภาวะเงินเฟ้อครั้งนี้มีปัจจัยหลักมาจากต้นทุนของสินค้า (Cost-Push Inflation) ตั้งแต่ราคาวัตถุดิบ ค่าขนส่ง ผลักให้ราคาสูงขึ้น และราคาสินค้าพลังงานที่ยังไม่มีที่ท่าที่ชะลอตัวลง ทำให้ราคาสินค้าโดยเฉพาะสินค้าอาหารอาจมีราคาปรับสูงขึ้นไปอีกอย่างน้อย 6-12 เดือน

แม้กระทั่งผู้ผลิตรายใหญ่ของประเทศต้องเผชิญกับปัญหา ซึ่งช่วงที่ผ่านมาผู้ผลิต/ผู้นำเข้ารายขนาดกลาง-เล็ก ได้ถูกห้างค้าปลีกระดับประเทศ “บีบ” ไม่อนุญาตให้ปรับขึ้นราคาได้ ซึ่งผู้ผลิต/ผู้นำเข้าส่วนใหญ่ต้องเผชิญกับปัญหาขาดทุน หรือหลายรายเลือกที่จะไม่ส่งมอบสินค้าให้กับห้างค้าปลีกไปเลยทีเดียว คนส่วนใหญ่มองว่าทุกวันนี้ห้างค้าปลีกได้ใช้อำนาจ (ของผู้ซื้อ) ในการบีบซัพพลายเออร์ต่างๆ เพื่อรักษาผลกำไรของตัวเอง ซึ่งปัญหาดังกล่าวได้เกิดขึ้นอยู่แล้วในวงการค้าปลีกก่อนหน้านี้ Covid-19 แต่ด้วยวิกฤตห่วงโซ่อุปทานที่เพิ่มขึ้นได้ทำให้ปัญหาดังกล่าวปะทุออกมาจนเป็นหัวข้อข่าวใหญ่ในสื่อต่างๆ ที่แสดงถึงพฤติกรรมห้างค้าปลีกได้กดดันซัพพลายเออร์เพื่อรักษาผลกำไรของตัวเอง

ผลกระทบของภาวะเงินเฟ้อล่าสุดที่เป็นข่าวใหญ่ในแคนาดา มาจากผู้ผลิตสินค้าอาหารยักษ์ใหญ่ได้แก่ Frito-Lay ผู้ผลิตสินค้าขนมทานเล่นมันฝรั่งยี่ห้อดัง Lay, Dorrito, Cheetos, Doritos, Ruffles ได้ประกาศหยุดส่งสินค้าป้อนให้กับห้าง Loblaws ซึ่งเป็นห้างค้าปลีกที่ใหญ่ที่สุดในแคนาดา มีกว่า 4,000 สาขาทั่วประเทศ เนื่องจากห้าง Loblaw ปฏิเสธอนุญาตให้บริษัท Frito-Lay ปรับขึ้นราคาสินค้าเพื่อสะท้อนตามต้นทุนที่สูงขึ้น ถึงแม้ว่าทางบริษัทได้มีการเปิดเผยรายละเอียดต้นทุนที่เพิ่มขึ้นทุกขั้นตอนตั้งแต่วัตถุดิบ แพคเกจจิ้ง ค่าขนส่งวัตถุดิบ ค่าแรงที่เพิ่มขึ้น ฯลฯ แต่ห้างก็บีบไม่ให้ขึ้นราคา ในขณะที่ห้าง Loblaw ได้ให้ความเห็นว่า “ทุกครั้งที่ซัพพลายเออร์ (ผู้ผลิต



ราคาสินค้าที่จำหน่ายในห้างค้าปลีกทุกวันนี้ ถูกกำหนดโดยห้างค้าปลีกไม่ใช่ผู้ผลิต ซึ่งสมรภูมิค้าปลีกสินค้าอาหารในแคนาดามีการแข่งขันที่สูงโดยเฉพาะจะแข่งขันในเรื่องราคาต่ำ “Low Price Everyday” โดยห้างส่วนใหญ่จะพยายามทุกวิถีทางเพื่อหลีกเลี่ยงการ

- นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มการตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

ปรับขึ้นราคาสินค้า ในขณะที่เดียวกันห่างๆ จะไม่ยอมลดราคาให้กับผู้บริโภค “จากต้นทุนของตัวเอง” (ทำให้อัตรากำไรหรือผลประกอบการของห้างลดลง) ที่การต่อสู้ระหว่างยักษ์ใหญ่ของห้างค้าปลีกระดับประเทศและผู้ผลิตอาหารรายสำคัญในแคนาดาได้เป็นข่าวที่ผู้บริโภคจับตาและให้ความสนใจในปัจจุบัน

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ โทร.1169 (หากโทรจากต่างประเทศ โปรดติดต่อที่ โทร. +66 2792 6900)

ความเห็นสำนักงานฯ

ตัวเลขอัตราเงินเฟ้อล่าสุดในแคนาดา เดือนมกราคม 2565 อยู่ที่ระดับ 5.1% ซึ่งเป็นตัวเลขเงินเฟ้อสูงสุดรายเดือนในรอบ 30 ปี และยังไม่มียี่สิบสัญญาณอ่อนตัวลง จากปัจจัยราคาน้ำมันยังคงปรับสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมถึงปัจจัยใหม่ๆ ล่าสุดจากความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ (Geopolitics) ในยูเครน ที่หลายคนหวังว่าปัญหาราคาน้ำมันแพง ค่าขนส่งที่สูงอาจส่งผลกระทบต่อทวีความรุนแรงขึ้นไปอีกอย่างน้อยอีก 6-12 เดือน สถานการณ์ล่าสุดในวงการค้าปลีกในแคนาดาได้เกิดปรากฏการณ์ปัญหา “Empty Shelf” โดยส่วนหนึ่งมาต้นทุนของผู้ผลิตที่สูงขึ้น และห้างค้าปลีกปฏิเสธไม่ยอมให้ปรับผู้ผลิต/ผู้นำเข้าปรับขึ้นราคาสินค้า เนื่องจากห้างต้องการรักษาความสามารถในการแข่งขันในเรื่องราคาสินค้า ที่ผู้นำเข้าหลายรายได้แจ้ง สดต. ว่าทุกวันนี้ได้รับแรงกดดันจากห้างค้าปลีก (ที่ไม่ยอมให้ปรับขึ้นราคา โดยเฉพาะห้างค้าปลีกใหญ่ระดับประเทศ) ซึ่งหลายกรณีผู้นำเข้าต้องส่งสินค้าไปยังห้างค้าปลีกที่มีอัตรากำไรลดลงหรือหลายครั้งต้องขาดทุนไปเลยทีเดียว เพื่อรักษาความสัมพันธ์และธุรกิจกับห้างค้าปลีก

สำหรับผู้ประกอบการไทย การสร้าง Brand Loyalty (ความจงรักภักดีต่อแบรนด์สินค้า) ได้กลายเป็นปัจจัยที่สำคัญในช่วงของ Supply Chain Disruption ซึ่ง แบรินด์สินค้าที่แข็งแกร่ง จะทำให้ผู้บริโภคเกิดการเปลี่ยนแบรนด์สินค้าลดลง (Reduce Brand Switching) ซึ่งปัญหาของสินค้าขาดแคลน หรือราคาสินค้าที่สูงขึ้นได้ทำให้ผู้บริโภคได้เริ่มหันไปหาซื้อสินค้าประเภทเดียวกันจากแบรนด์อื่นๆ (รวมถึงการหันไปใช้สินค้า Private Label/House Brand มากขึ้น) แต่หากผู้ประกอบการไทยสามารถสร้างสินค้ามีแบรนด์ที่แข็งแกร่งที่อาจมาจากเป็นสินค้าที่มีคุณภาพหรือคุณสมบัติที่โดดเด่นจะทำให้กลายเป็น “เกราะป้องกันที่ดี” ให้กับเจ้าของแบรนด์ และเป็นการสร้าง “ภูมิคุ้มกัน” เสมือนเป็นการฉีดวัคซีนให้กับสินค้าของไทยที่จะสามารถทนทานได้ในช่วงที่ทั่วโลกได้เผชิญกับภาวะเงินเฟ้อและปัญหาห่วงโซ่อุปทานที่เรื้อรัง

ติดตามความเคลื่อนไหวในการค้าระหว่างประเทศผ่านเว็บไซต์กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศที่ www.ditp.go.th และ www.thaitrade.com หรือโทรปรึกษาเรื่องการค้าระหว่างประเทศที่

- นโยบายภาครัฐ
- เศรษฐกิจการลงทุน
- แนวโน้มการตลาด
- รายงานสินค้าและบริการ
- อื่นๆ

Call Center 1169
www.ditp.go.th
www.thaitrade.com

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
563 ถนนนทบุรี ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง
จังหวัดนนทบุรี 11000

Thai Trade Centre - TORONTO
31 Gloucester Street,
Toronto, ON M4Y 1L8
CANADA

Tel: +1 416 921 5400
Fax: +1 416 921 7545
Email: toronto@thaitrade.ca