

### อานิสงส์ผู้ผลิตขนมขบเคี้ยว หลัง Frito-Lay ไม่ส่งสินค้าห้าง Loblaw ในแคนาดา

สำหรับปี 2565 ผู้ผลิตอาหารแคนาดายอมรับถึงต้นทุนการผลิตสินค้ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง จากการขึ้นราคาของต้นทุนรอบด้าน อาทิ วัตถุดิบ ค่าแรง ค่าขนส่ง และค่าใช้จ่ายป้องกันโรคระบาดในสถานที่ประกอบการเพิ่มขึ้น รวมถึงปัญหาการหยุดชะงักของห่วงโซ่อุปทาน จนส่งผลให้ผู้ประกอบการผลิตอาหารเกือบ 100% มีการขอปรับขึ้นราคาสินค้าเพื่อรับกับค่าใช้จ่ายที่ตามมา ซึ่งล่าสุดบริษัท Frito-Lay จำกัด ผู้ผลิตสินค้าขนมขบเคี้ยวรายใหญ่ที่สุดในแคนาดาที่มีขนมภายใต้แบรนด์ เช่น Cheetos, Doritos, Lays , Ruffles และ Sunchips ได้ออกมาขอขึ้นราคาสินค้าทั้งหมดเช่นกัน

แต่บริษัท Loblaw ห้างค้าปลีกรายใหญ่อันดับ 1 ของประเทศไม่เห็นด้วยกับการขอขึ้นราคาสินค้าครั้งนี้ เนื่องจากเหตุผลด้านราคาที่ไม่สมเหตุสมผลกับการที่ต้องผลักภาระให้ผู้บริโภค จนส่งผลให้ทั้งสองฝ่ายเกิดข้อพิพาทขึ้น โดยบริษัท Frito-Lay ตัดสินใจไม่ส่งสินค้าให้กับซูเปอร์มาร์เก็ตในเครือ Loblaw ที่มีมากกว่า 2,400 แห่งทั่วแคนาดา ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ จนขึ้นวางสินค้าแผนกขนมขบเคี้ยวบางตาลงชัดเจน



Cr. photo (AP Photo/Danny Johnston) / Aaron Vincent Elkaim/The Canadian Press)

คุณ Catherine Thomas โฆษกของห้างค้าปลีก Loblaw เปิดเผยถึงสาเหตุที่ปฏิเสธการปรับราคาสินค้าขึ้นว่า ตามนโยบายการตลาดและการตั้งราคาสินค้าของบริษัท Loblaw ที่จำหน่ายสินค้าราคาต่ำกว่าห้างค้าปลีกรายอื่นมาโดยตลอด และการขึ้นราคาสินค้าแต่ละรายการจะส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคโดยตรง โดยเฉพาะช่วงเวลานี้ที่ค่าครองชีพสูงขึ้น และชาวแคนาดามีความสามารถในการจับจ่ายซื้อสินค้าและบริการได้น้อยลง ดังนั้นแล้ว บริษัทฯ จำเป็นต้องพิจารณาผลกระทบที่ตามมาอย่างถี่ถ้วน

ทั้งนี้ เพื่อให้ซูเปอร์มาร์เก็ตมีสินค้าขนมขบเคี้ยวจำหน่ายให้บริการลูกค้าต่อเนื่อง ห้างค้าปลีก Loblaw จึงต้องมองหาแหล่งผลิตสินค้าจากแหล่งอื่นๆ มาทดแทนผลิตภัณฑ์ของ Frito-Lay ที่ขาดไป ซึ่งนาย Peter Neal เจ้าของบริษัท Neal Brothers จำกัด ผู้ผลิตขนมขบเคี้ยวคุณภาพพรีเมียมและออร์แกนิก ในรัฐออนแทรีโอ กล่าวว่า เมื่อประมาณ 2 สัปดาห์ที่ผ่านมา บริษัทได้รับคำสั่งซื้อจากซูเปอร์มาร์เก็ต Fortinos ซึ่งเป็นหนึ่งในร้านค้าปลีกในเครือ

นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มการตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่น ๆ

## ข่าวเด่นรายสัปดาห์

โดย สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครแวนคูเวอร์ ประเทศแคนาดา  
 ประจำวันที่ 5-11 มีนาคม 2565

Loblaws ที่มีสาขา 23 แห่ง ขอให้ผู้นำสินค้าในกลุ่มมันฝรั่งทอดเข้ามาจำหน่ายในร้านค้าโดยมีคำสั่งซื้อเข้ามาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งคิดเป็นปริมาณมากกว่า 100% จากอดีต

อย่างไรก็ตาม นาย Neal มองว่า โอกาสที่จะจำหน่ายสินค้าในปริมาณมากลักษณะนี้เกิดขึ้นเพียงช่วงระยะเวลาสั้น แต่อย่างน้อยเชื่อว่า ภายหลังเหตุการณ์พิพาทระหว่างสองฝ่ายนี้สิ้นสุดลง จะช่วยหนุนให้ยอดขายของบริษัทปรับเพิ่มขึ้นได้อีกประมาณ 20% เพราะได้เปิดโอกาสให้ลูกค้ารู้จักกับสินค้ามากขึ้น ซึ่งบางส่วนเมื่อซื้อสินค้ากลับไปแล้วชื่นชอบก็จะหันกลับมาซื้ออีก ซึ่งนับว่าเป็นผลลัพธ์ที่น่าพอใจยิ่ง

สำหรับกรณีที่ Frito-Lay หยุดส่งสินค้าให้กับห้าง Loblaws นั้น นาย Michael Graydon นายกสมาคมผู้ผลิตอาหารและสินค้าอุปโภคบริโภคแคนาดา เผยว่า ความไม่ลงรอยระหว่างผู้ผลิตขนมรายใหญ่ของโลกกับห้างค้าปลีกอันดับ 1 ของแคนาดา ได้สร้างความยากลำบากในการบริหารงานกับธุรกิจตลาดโกรเซอร์มากยิ่งขึ้น เนื่องจากเห็นได้ว่า ห้างค้าปลีก Loblaws ที่มีสัดส่วนตลาดค้าปลีกในแคนาดาราว 35% ได้ใช้อำนาจต่อรองเหนือผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายสินค้า และการที่ผู้ผลิตสินค้ารายหนึ่งเลือกหยุดส่งสินค้า เพราะความจำเป็นที่ต้องทำเพื่อความอยู่รอด ซึ่งตามปกติแล้วจะเป็นวิธีแก้ปัญหาขั้นตอนสุดท้ายที่จะเลือกปฏิบัติต่อกัน และจากนี้ไปอาจกลายเป็นวิธีแก้ปัญหาทั่วไปที่ผู้ผลิตอาหารรายอื่นๆ นำมาใช้ต่อไป

ในทางกลับกัน คุณ Diane Brisebois ซีอีโอจากสหพันธ์ค้าปลีกแคนาดา ให้ความเห็นว่า ห้างค้าปลีกมักจะถูกผู้ผลิตสินค้าขอให้ปรับขึ้นราคาสินค้าอยู่บ่อยครั้ง โดยอ้างเหตุผลจากสภาวะเงินเฟ้อมาโดยตลอด ในช่วงปีที่ผ่านมาผู้ผลิตบางรายได้ขอปรับราคาสินค้าอาหารสูงกว่าระดับอัตราเงินเฟ้อกว่า 3 เท่าตัว ซึ่งส่วนตัวมองว่าเกินความจำเป็น และเป็นการผลักภาระให้ผู้บริโภคมากเกินไป อย่างไรก็ตาม ขณะนี้ทางตัวแทนผู้บริหารฝ่าย Loblaws กำลังเจรจากับบริษัท Frito-Lay เพื่อขอปรับลดราคาสินค้าลงมา โดยหวังว่าจะสามารถนำสินค้าขนมขบเคี้ยวอดนิยมน Frito-Lay เข้ามาจำหน่ายได้ต่อไป

**ข้อคิดเห็นจากสำนักงานฯ** จากความขัดแย้งระหว่างผู้ผลิตขนมรายใหญ่และห้างค้าปลีกอันดับ 1 ของประเทศ แม้จะสร้างความเดือดร้อนให้กับผู้บริโภคบางกลุ่มแล้ว แต่ก็ยังเป็นโอกาสการค้าของผู้ผลิตตลาดขนมขบเคี้ยวรายอื่นๆ ได้อย่างดี ซึ่งปัจจุบันตลาดสินค้าขนมขบเคี้ยวแคนาดามีการขยายตัวขึ้น โดยมูลค่าตลาดในปี 2563 อยู่ที่ 9,800 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้น 1,300 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ จากปีก่อนหน้า จากปัจจัยสนับสนุนส่วนหนึ่งที่ชาวแคนาดาอาศัยอยู่ที่พัก (stay-at-home) มากขึ้น จึงซื้อขนมกันมากขึ้น ในกรณีนี้ สำหรับโอกาสของผู้ผลิตสินค้าขนมขบเคี้ยวไทยมาแคนาดา สำนักงานฯ มองว่า ควรเน้นไปผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อสอดรับไปกับเทรนด์การบริโภคที่หันมาใส่ใจกับสุขภาพมากขึ้น อาทิ การเลือกใช้วัตถุดิบใหม่ๆ ที่ให้คุณค่าทางโภชนาการ การปรับลดสัดส่วนวัตถุดิบที่ไม่ก่อให้เกิดประโยชน์กับร่างกาย อาทิ น้ำตาล โซเดียม ไขมัน เป็นต้น เพื่อสร้างความแตกต่างมากกว่าที่จะแข่งขันด้านราคากับผู้ผลิตรายใหญ่ระดับโลก

ที่มาของบทความ <https://financialpost.com/news/retail-marketing/potato-chip-giant-frito-lay-cuts-off-loblaw-in-dispute-over-price-hikes> , <https://www.cbc.ca/news/business/neal-brothers-loblows-1.6371252>