ประเด็นร้อน (Hot Issue)
โดย สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครแวนคูเวอร์ ประเทศแคนาดา
ประจำเดือนมีนาคม 2567

โอกาสและความท้าทายห้างปลีกต่างชาติในตลาดแคนาดา

ปฏิเสธไม่ได้ว่า ธุรกิจค้าปลีก (Retail) ในประเทศแคนาดากระจุกตัวในผู้เล่นตลาดเพียงไม่กี่กลุ่ม โดยเจ้าของหลักจะอยู่ในเครือของ 5 บริษัท คือ กลุ่มห้าง Loblaws กลุ่มห้าง Metro กลุ่มห้าง Empire (เจ้าของกิจการ Sobeys) ห้าง Walmart และห้าง Costco โดยทั้งหมดครองสัดส่วนอุตสาหกรรมโกรเซอรี่ไว้ที่ร้อยละ 75 ทำให้เกิดอำนาจการควบคุมตลาดค้าปลีกสูง ทั้งในแง่การต่อรองซื้อสินค้ากับซัพพลายเออร์ ตั้งราคาสินค้ากับผู้ซื้อ และสกัดกั้นการแข่งขันจากธุรกิจรายย่อยอื่นๆ

การกระจุกตัวของธุรกิจค้าปลีกแคนาดากลายเป็นความเสี่ยงของโครงสร้างอุตสาหกรรมค้าปลีกขึ้นมา โดยเฉพาะในช่วงเวลานี้ เมื่อผู้ประกอบการห้างค้าปลีกรายใหญ่ๆ ออกมาแสดงผลประกอบการและกำไรมหาศาล ท่ามกลางความเดือดร้อนของผู้บริโภคในประเทศกำลังเผชิญปัญหาสินค้าอุปโภคบริโภคราคาแพง จนกลายเป็นที่วิจารณ์อย่างหนัก ส่งผลให้รัฐบาลต้องพยายามหาทางบรรเทาความเดือดร้อนให้ลดน้อยลงเท่าที่สามารถจะทำได้

ซึ่งนาย François-Philippe Champagne รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม แคนาดา ให้สัมภาษณ์สื่อ Toronto Star ไว้ว่า ช่วงที่ผ่านมาได้มีโอกาสหารือกับผู้บริหารห้างค้าปลีกในต่างประเทศ เพื่อชักจูงให้เข้ามาลงทุนเปิดกิจการห้างค้าปลีกในแคนาดา โดยต้องการลดอำนาจผูกขาดของผู้เล่น 5 รายหลักลงไป และเพื่อให้ทุกฝ่ายในห่วงโซ่การค้าสามารถเดินไปด้วยกันได้อย่างยั่งยืน

เปรียบเทียบจำนวนผู้เล่นห้างค้าปลีกในแคนาดาระหว่างปี 1986 VS 2023

ที่มา Competition Bureau Canada

☐ นโยบายภาครัฐ ☐ เศรษฐกิจการลงทุน ☐ แนวโน้มการตลาด ☑ รายงานสินค้าและบริการ ☑ อื่น ๆ

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

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
563 ถนนนนทบุรี ตำบลบางกระสอ
อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000

Thai Trade Centre, Vancouver
1009-1166 Alberni Street
Vancouver BC V6E 3Z3 Canada

Phone: +1 604 687 6400
Fax: +1 604 683 6775
Email: vancouver@thaitrade.ca

จากแนวคิดดังกล่าว ส่งผลให้ผู้เชี่ยวชาญในวงการตลาดค้าปลีกแคนาดาออกมาให้ความเห็นต่อโอกาสการเข้ามาของห้างต่างชาติถึงผลสำเร็จ รวมไปถึงศักยภาพของตลาดแคนาดาว่า พร้อมจะเปิดรับคู่แข่งต่างชาติหรือไม่ ดังนี้

คุณ Amar Singh ผู้อำนวยการอาวุโสจากบริษัท Kantar จำกัด ผู้ให้บริการข้อมูลและที่ปรึกษาด้านการตลาด เห็นว่า โครงสร้างตลาดค้าปลีกแคนาดามีการแข่งขันสูง รวมไปถึงการที่ห้างค้าปลีกมีสินค้าภายใต้ตราตนเอง (House Brand) เป็นที่ยอมรับ ห้างมีทำเลที่ดี และโปรแกรมความภักดี (Loyalty program) จากลูกค้า ส่งผลให้เป็นความท้าทายต่อห้างค้าปลีกรายอื่นเข้ามาดำเนินธุรกิจในประเทศที่ยากลำบาก แต่ทั้งนี้ ก็ไม่ได้หมายความว่าจะหมดโอกาสโดยสิ้นเชิง หากมีการศึกษาความต้องการผู้บริโภคตลาดแคนาดาอย่างลึกซึ้ง มีการเลือกสินค้าที่ตอบโจทย์ต่อความหลาหลายเชื้อชาติ (Multicultural) เพื่อสร้างประสบการณ์การจับจ่ายสำหรับนักช้อปที่ดี

คุณ Lisa Hutcheson หุ้นส่วนผู้จัดการกลุ่มบริษัท J.C. Williams จำกัด ที่ปรึกษาการตลาดจากรัฐออนทาริโอ แคนาดา มองเห็นโอกาสที่ห้างค้าปลีกลุ่ม REWE ซึ่งเป็นกลุ่มห้างค้ารายใหญ่อันดับ 2 จากประเทศเยอรมนีจะสามารถเข้ามาทำธุรกิจในแคนาดาได้ เนื่องจากเห็นว่า มีศักยภาพด้านการเงินและการจัดการของห้างค้าปลีกที่ดี โดยเฉพาะการออกแบบและวางตำแหน่งร้านค้าขนาดเล็กใหญ่ในพื้นที่ทำเลที่ต่างกัน เพื่อให้เหมาะกับสภาพชุมชน และสามารถสนองความต้องการผู้บริโภคได้ตรงจุด นอกจากนั้น ห้าง REWE ยังมีระบบบริการซื้อสินค้าออนไลน์และจัดส่งที่มีประสิทธิภาพดี ซึ่งน่าจะเข้ามาเป็นจุดแข็งทางธุรกิจในแคนาดาได้

คุณ Sylvain Charlebois อาจารย์ประจำภาควิชา Food distribution and policy มหาวิทยาลัย Dalhousie เห็นว่า แคนาดายังมีปัญหาและอุปสรรคในการดึงดูดผู้ประกอบการค้าปลีกจากต่างประเทศ เนื่องจากสาเหตุความท้าทายการจัดการระบบห่วงโซ่อุปทาน (supply chain) ที่มีความไม่แน่นอนสูงมาก นโยบายการกำกับดูแลกิจการของรัฐที่ยุ่งยากและสลับซับซ้อนในเชิงปฏิบัติ รวมถึงกฎระเบียบการค้าระหว่างรัฐในประเทศที่ยังขาดความคล่องตัว ส่งผลให้นักลงทุนต่างชาติไม่กล้าที่จะเข้ามาดำเนินกิจการในแคนาดามากนัก นอกจากนั้น การที่ผู้ประกอบการค้าปลีกรายเดิมมีความแข็งแกร่งและชำนาญกับผู้บริโภคอยู่แล้ว ยิ่งเป็นความท้าทายที่ผู้เล่นหน้าใหม่จะประสบความสำเร็จในตลาดค้าปลีกแคนาดาได้

ข้อคิดเห็นจากสำนักงานฯ ตลาดธุรกิจค้าปลีกในแคนดาถือเป็นลักษณะตลาดผู้น้อยราย ส่งผลให้เกิดการผูกขาดการค้าโดยเฉพาะในเรื่องของราคาสินค้ามากขึ้น เห็นได้อย่างชัดเจนในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา เมื่อผู้ประกอบการค้าปลีกรายใหญ่ คือ ห้าง Loblaws ห้าง Sobeys และ ห้าง Metro ต่างมีการซื้อหรือควบรวมกิจการค้าปลีกรายอื่นๆ ในประเทศ ยิ่งทำให้มีอำนาจตลาดหรืออำนาจต่อรองเพิ่มขึ้น จนทำให้ผู้เล่นบางรายกล้าที่จะเพิ่มราคา ลดคุณภาพสินค้าลงไป โดยปี 2565 ห้างทั้ง 3 แห่งได้รายงานยอดขายรวมกันคิดเป็นมูลค่ากว่า 1 แสนล้านเหรียญแคนาดา

(2.7 ล้านล้านบาท) มีกำไรมากกว่า 3,600 ล้านเหรียญแคนาดา (97,200 ล้านบาท) อย่างไรก็ตาม ด้วยสาเหตุและปัจจัยตลาดค้าปลีกในแคนาดาในข้างต้น หากผู้ส่งออกสินค้าอุปโภคและบริโภคไทยรายใดมีการค้าขายสินค้ากันอยู่แล้ว ต้องพยายามรักษาคุณภาพสินค้าและความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้นำเข้าสินค้า นั่นหมายถึงโอกาสที่ได้รับคำสั่งซื้อมากขึ้น ขณะเดียวกัน ย่อมมีคู่แข่งขันพยายามแย่งชิงธุรกิจออกไปเช่นกัน

ที่มาของบทความ https://canadiangrocer.com/retail-experts-share-their-thoughts-welcoming-foreign-grocer-canadian-market

---