

| | | |
|-----------------------------|------------------------|-------------------|
| MATICHON INFORMATION CENTER | | Subject Heading : |
| Source : | ประชาชาติธุรกิจ | 54089913 |
| Date : | 17 ก.พ. 2554 Page : 27 | No : |

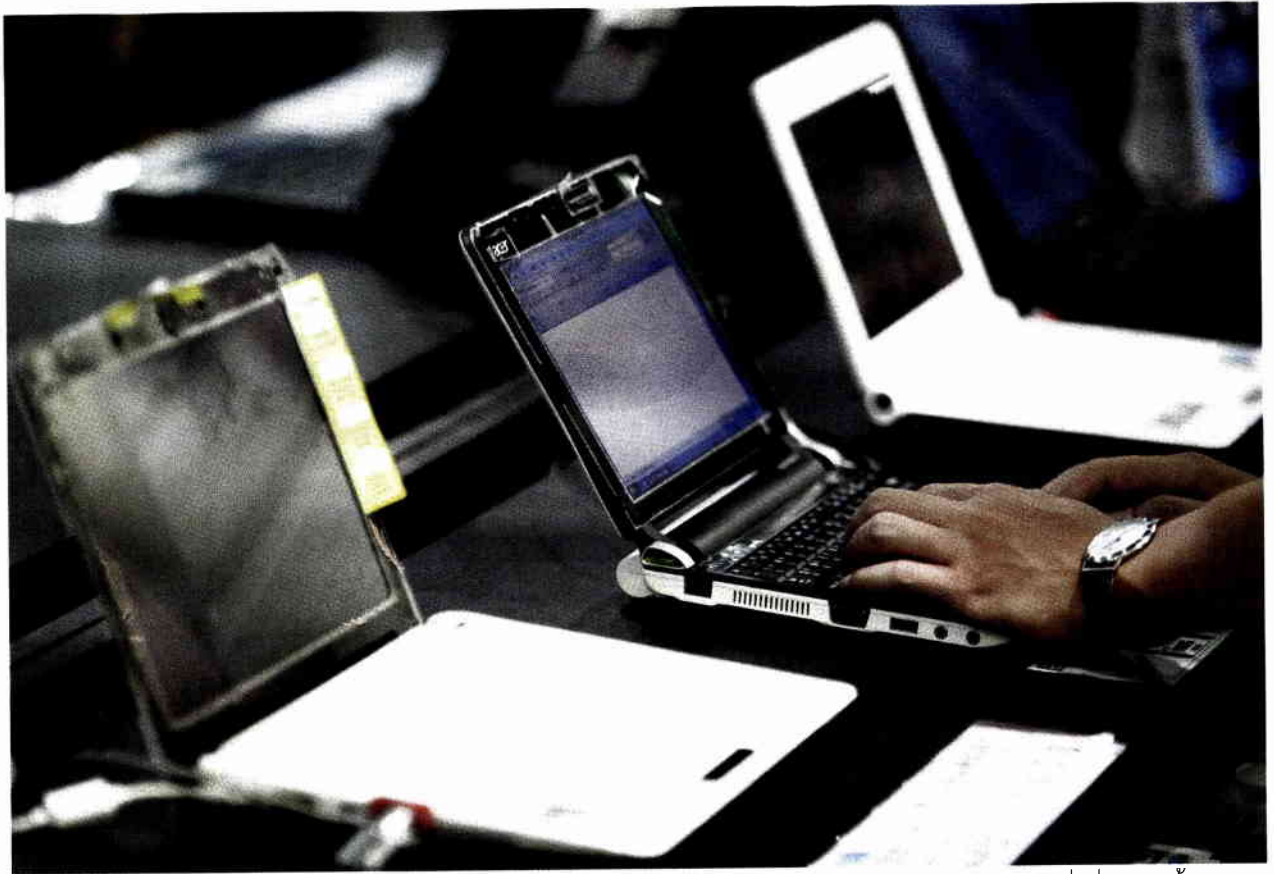
ค้าปลีกไอทีเคือคพาใหญ่บุกคจว. ผู้ค้ำทองถินกระอักคินหนีคยรวมคัวสั่งออร์เคอร์

สมรภูมิค้าปลีกไอทีเดือด โมเดิร์นเทรด-เซนส์ไตร์รายใหญ่พาเทรดขยายสาขาแยงเคักทั่วประเทศ กระทบผู้ค้ำทองถินจับตัว เมยยอดขายไมโดตามการขยายตัวของตลาด ผู้ประกอบการภาคใต้ ภาคอีสานดินหนีคยรวมตัวเจรจาสั่งซื้อสินค้าลอดใหญ่เพื่อสร้างอำนจการต่อรอง ๑๗

แหล่งข่าววงการคอมพิวเตอร์ กล่าวกับ "ประชาชาติธุรกิจ" ว่า จากที่ตลาดคอมพิวเตอร์ในกรุงเทพฯ เริ่มอึมตัว ทำให้ทั้งผู้ผลิตและผู้ประกอบการต่างพุ่งเป้าขยายการลงทุนออกสู่ตลาดต่างจังหวัดมากขึ้น โดยในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมาไอทีเซนส์ไตร์รายใหญ่จากกรุงเทพฯ กว่า 10 ราย ได้ขยายการลงทุนเปิดร้านค้าในต่างจังหวัดจำนวนมากขึ้น โดยเฉพาะรายใหญ่อย่างฮาร์ดแวร์เฮาส์ และบานาน่าไอที ที่ได้เน้นการขยายสาขาใน

ต่างจังหวัด รวมถึงกรณีที่ผู้ผลิตคอมพิวเตอร์ได้เน้นการขายผ่านโมเดิร์นเทรดมากขึ้น ทั้งเพาเวอร์บาย เพาเวอร์มอลล์ รวมถึงเทสโก้ โลตัส บิ๊กซี คาร์ฟูร์ และอื่น ๆ ที่มีสาขาทั่วประเทศ ขณะที่พฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีการซื้อสินค้าจากโมเดิร์นเทรดมากขึ้น ซึ่งจากแนวโน้มดังกล่าวได้เริ่มส่งผลกระทบต่อผู้ค้าไอทีรายย่อยในต่างจังหวัด

การขยายสาขาของไอทีเซนส์ไตร์ต่าง ๆ ส่งผลให้ร้านค้าคอมพิวเตอร์รายย่อยที่แอ็กทีฟกว่า 600 รายทั่วประเทศไม่สามารถแข่งขันได้ เพราะเกิดความเสียเปรียบในหลาย ๆ ด้าน อาทิ ผลตอบแทนที่น้อยกว่ารายใหญ่ที่มีศักยภาพในการสั่งซื้อครั้งละมาก ๆ ทำให้ได้รับต้นทุนราคาสินค้าที่ต่ำกว่า นอกจากนี้ยังมีโมเดลสินค้าให้ผู้บริโภคเลือกน้อยกว่า ทำให้ขาดโอกาสทางการขายและขาดความสามารถในการแข่งขัน ขณะที่ร้านค้าขนาดใหญ่มักจะได้รับ การสนับสนุนโปรโมชันทั้งจากเจ้าของสินค้าและ



สถาบันการเงินอย่างสม่ำเสมอ ทำให้ลูกค้านิยมเข้าร้านค้ารายใหญ่มากกว่า

“ตั้งแต่ปลายปี 2553 เริ่มเห็นผลกระทบที่มีต่อร้านค้ารายย่อยมากขึ้น โดยดูจากการเติบโตของยอดขายของผู้ค้ารายย่อยในต่างจังหวัดที่ไม่เติบโตเท่าที่ควร ไม่เป็นไปตามเทรนด์ของตลาด และขณะนี้เริ่มมีผู้ประกอบการต่างจังหวัดที่สะท้อนถึงปัญหาที่เกิดขึ้นมายังเจ้าของสินค้า เพื่อให้หาแนวทางการความช่วยเหลือ” แหล่งข่าวกล่าวและว่า

ปัจจุบันเจ้าของสินค้าแต่ละแบรนด์ต่างรับทราบสถานการณ์ที่เกิดขึ้น แต่บางแบรนด์ปิดตาข้างหนึ่งไม่สนใจ เพราะต้องการผลักดันยอดขายให้ได้มากที่สุด และเพื่อแย่งส่วนแบ่งการตลาด ขณะที่บางแบรนด์ก็ให้ความช่วยเหลือเบื้องต้น ในแง่ของการกระจาย

สินค้ารุ่นยอดนิยมให้ผู้ประกอบการรายเล็กมีโอกาสได้สินค้าด้วย และบางแบรนด์จะมีการควบคุมราคาขายปลีกและส่งเพื่อที่ทั้งรายเล็กและรายใหญ่มีต้นทุนที่เท่าเทียมกัน

แหล่งข่าวกล่าวต่อว่า ขณะนี้ร้านค้าย่อยในต่างจังหวัดเริ่มมีการเคลื่อนไหวในลักษณะของการรวมกลุ่มเป็นตัวแทนจากภาคอีสาน ตัวแทนจากภาคใต้มาเจรจากับดิสทริบิวเตอร์ หรือเจ้าของแบรนด์ในการที่จะรวมตัวสั่งซื้อสินค้าเพื่อให้มีจำนวนสินค้าในปริมาณมากพอที่จะสามารถต่อรองราคาและได้รับสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ เพื่อความอยู่รอดทางธุรกิจ นอกจากนี้ร้านค้าบางรายได้ปรับตัวโดยหันมาเน้นการให้บริการมากขึ้น หรือหาสินค้าอื่น ๆ มาเสริมเพื่อสร้างมาร์จิ้น

“การรวมตัวกันเพื่อสั่งซื้อสินค้านั้น ในเชิงไฉนเดียนนับว่าเป็นความคิดที่ดี แต่จะเป็นไปได้หรือไม่ต้องดูอีกที เพราะหากเป็นการตัดสินใจจากรายใหญ่รายเดียวเรื่องทุกอย่างจะง่าย แต่เมื่อรวมกันหลาย ๆ คน จะมีความคิดเห็นแตกต่างกัน ขาดความชัดเจนจะเป็นความยุ่งยากตามมา”

ขณะที่แหล่งข่าวจากดิสทริบิวเตอร์ไอทีรายหนึ่งกล่าวว่า สถานการณ์ที่เกิดขึ้นถือว่าเป็นเรื่องธรรมดาของการแข่งขันที่เกิดขึ้นทุกวงการ เป็นเรื่องของวอลุ่มเกม ใครที่สามารถทำยอดขายสูงได้ประโยชน์มากกว่า ขณะนี้อาจเกิดขึ้นกับอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ ใครสายป่านยาวก็ได้เปรียบ ดังนั้นวิธีการช่วยเหลือทางเดียว คือ เจ้าของแบรนด์ต้องควบคุมราคาและดิสทริบิวเตอร์จะเป็นผู้สื่อสารออกไปยังร้านค้า