

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครโทรอนโต
รายงาน Business Creation and Networking
สิงหาคม 2562 (ฉบับที่ 18/20)

1. ข้อมูลบุคคล/องค์กรที่เข้าพบ

1.1 ชื่อบริษัท (Company's name)

Flica Inc.

ที่อยู่ 2195 Ekers Ave. Suite 103 Montreal QC H3S 1C6

โทรศัพท์ (514) 768-7995

โทรสาร (514) 768-4191

อีเมลล์: info@flica.com

เว็บไซต์: www.flica.com

บุคคลติดต่อ: Mr. Isaac Bendayan, President and CEO



2. รายละเอียดบริษัท/องค์กร

2.1 ก่อตั้งเมื่อ (Year Established): ค.ศ. 2002 / พ.ศ. 2545

จำนวนพนักงาน (No. of Employees): 11 คน

2.2 ประวัติความเป็นมา

บริษัท Flica Inc. เป็นบริษัทผู้นำเข้าวัตถุดิบในการผลิตและ

ประกอบเครื่องประดับ เช่น อัญมณี สายสร้อย สายสร้อยข้อมือ ตัวเรือนแหวน กล่องใส่เครื่องประดับ เป็นต้น มีช่องทางจัดจำหน่ายไปยังร้านค้าปลีกเครื่องประดับทั่วไปในแคนาดา

2.3 ประเภทของกิจการ (Type of Business)

- | | | | |
|---|--|---|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> โรงงานผู้ผลิต | <input type="checkbox"/> ผู้ส่งออก | <input checked="" type="checkbox"/> ผู้นำเข้า | <input checked="" type="checkbox"/> ผู้ขายส่ง |
| <input type="checkbox"/> ผู้ขายปลีก | <input type="checkbox"/> บริษัทตัวแทน | <input type="checkbox"/> ห้างสรรพสินค้า | <input type="checkbox"/> ห้างสรรพสินค้าเฉพาะ |
| <input type="checkbox"/> องค์กรระหว่างประเทศ | <input type="checkbox"/> องค์กรทางการค้า | <input type="checkbox"/> องค์กรไม่แสวงหากำไร | |
| <input type="checkbox"/> อื่น..... | | | |

2.4 สินค้าและบริการของบริษัท/องค์กร... เป็นผู้นำเข้าวัตถุดิบอัญมณีประเภทต่างๆ และเป็นโรงงานผลิตและประกอบเครื่องประดับ ส่งขายให้กับร้านค้าปลีกในประเทศแคนาดา

3. สินค้า/บริการที่นำเข้าและสนใจนำเข้าจากไทย... วัตถุดิบ ได้แก่ เพชรเม็ดเล็ก พลอยสี พลอยร่วง แหวนไฟร์ ทับทิม มรกต เทอมาริน อความารีน มอกะไนท์ ไช่มุก

4. สรุปผลของการหารือ/เข้าพบ

Mr. Isaac ให้ข้อมูลว่าบริษัท Flica Inc. ก่อตั้งมาตั้งแต่ปี ค.ศ. 2002 เป็นบริษัทครอบครัวทำธุรกิจค้าเครื่องประดับ โดยผลิตและประกอบเครื่องประดับเอง และส่งขายให้กับร้านค้าปลีกทั่วประเทศแคนาดา โดยเริ่มจากบิดาที่เป็นชาวโมร็อกโค เดินทางย้ายถิ่นมาแคนาดาและเริ่มทำการค้าอัญมณีและเครื่องประดับมาตั้งแต่นั้น บริษัท Flica ปัจจุบันมี Mr. Isaac เป็นผู้บริหารหลักร่วมกับ

พี่ชาย มีพนักงานรวมทั้งสิ้น 11 คน มียอดขายในช่วงปี ค.ศ. 2018 เพิ่มขึ้น ถือว่าเป็นผลประกอบการที่ดี เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจโดยทั่วไปไม่ดีขึ้น

บริษัทฯ นำเข้าวัตถุดิบอัญมณีประเภท Stone จากไทย ได้แก่ เพชรเม็ดเล็ก พลอยสี พลอยร่วง แซฟไฟร์ (Sapphire) ทับทิม (Ruby) มรกต (Emerald) เทอมาริน (Tourmaline) อความารีน (Aquamarine) มอแกนไนท์ (Morganite) เป็นต้น และนำกลับมาประกอบเป็นเครื่องประดับในนครมอนทรีออล ประเทศแคนาดา สำหรับไข่มุก บริษัทฯ เคยนำเข้าจากประเทศไทยเช่นกัน แต่หากไม่ได้เดินทางไปดูสินค้าด้วยตัวเองจะไม่ซื้อไข่มุก เนื่องจากต้องพิจารณาสีของไข่มุก แหล่งที่มา และเป็นอัญมณีที่ตรวจสอบยากว่าจริงหรือเทียม ทั้งนี้ ในความเห็นของ Mr. Isaac นั้น ไข่มุกที่มีคุณภาพดีที่สุดในโลกเป็นไข่มุกจากเมืองนาโกย่า ประเทศญี่ปุ่น ส่วนประกอบอื่นๆ เช่น สายสร้อยและสายสร้อยข้อมือสแตนเลสจะสั่งซื้อจากประเทศอิตาลี เพชรเม็ดใหญ่จากประเทศอิสราเอลและอินเดีย ส่วนประกอบอื่นๆ มาจากประเทศสหรัฐฯ ฮองกง ตุรกี จีนและประเทศอื่นๆ



ปกติ Mr. Isaac จะเดินทางไปเจรจาการค้าและสั่งซื้อสินค้าในประเทศไทยด้วยตัวเอง แต่ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา พบว่าค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปยังประเทศในเอเชียสูงขึ้นมาก จึงใช้วิธีการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ส่งออกไทยที่เคยค้าขายกันอยู่แล้วในมูลค่าขั้นต่ำ (Minimum Order หรือประมาณ 25,000-40,000 เหรียญแคนาดา) เนื่องจากไม่ได้ไปดูสินค้าด้วยตัวเอง ในขณะที่เมื่อเดินทางไปดูสินค้าด้วยตัวเองจะสั่งซื้อสินค้าเป็นมูลค่าสูงถึง 100,000-160,000 เหรียญแคนาดาต่อครั้ง

Mr. Isaac มีความเห็นเกี่ยวกับงานแสดงสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับว่างานในแถบเอเชียที่ยิ่งใหญ่และคัมค่าในการเดินทางไปเจรจาการค้าคืองานที่จัดขึ้นในประเทศฮ่องกง เป็นงานที่ใหญ่มากและมีผู้ออกร้านมากมายจากนานาประเทศ และบริษัทฯ เคยได้รับการสนับสนุนค่าที่พักจากผู้จัดงานในฮ่องกงเป็นประจำด้วย โดยระเบียบการได้รับการสนับสนุนของฮ่องกงคือเข้างานกี่วันก็จะได้รับค่าโรงแรมที่พักตามจำนวนวันเป็นเงินสด และงานในทวีปอเมริกาเหนือ



ผอ. สคต. โทรอนโต Mr. Isaac Bendayan

ได้แก่ JCK ที่ Las Vegas ประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นงานที่ยิ่งใหญ่คัมค่าที่สุดทั้งในการไปเยี่ยมชมงานเจรจาการค้า และการไปออกบูธ บริษัทฯ เคยไปออกบูธในงานนี้ด้วยแต่หยุดไปหลายปีเนื่องจากธุรกิจในช่วงที่ผ่านมายุ่งมาก ขณะนี้กำลังวางแผนจะไปออกบูธในงาน JCK Las Vegas อีกครั้ง ซึ่งค่าใช้จ่ายในการไปออกบูธที่ JCK ของบริษัทฯ เมื่อรวมค่าใช้จ่ายทุกอย่างแล้ว ประมาณ 60,000 เหรียญสหรัฐฯ และงาน JCK ใน New York ส่วนงานในประเทศไทยนั้น แม้จะเล็กลงเรื่อยๆ เนื่องจากมีผู้ส่งออกไปไทยและต่างประเทศมาออกบูธน้อยลง ส่งผลให้ความน่าสนใจงานในไทยลดลงเพราะมีผู้ประกอบการมาออกบูธไม่มากเท่ากับงานที่จัดในฮ่องกง แต่ประเทศไทยมีจุดเด่นและเป็นจุดแข็งของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับคือ Craftsmanship ในแง่ของความปราณีตในการ Cutting เรียกได้ว่าเป็นที่ยอมรับในวงการอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ เป็นหนึ่งในเหตุผลหลักที่บริษัทฯ ส่งซื้อวัตถุดิบอัญมณีจากไทยอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งปัญหาด้านสินค้าปลอมมีน้อย ที่ผ่านมามีปัญหาซื้อสินค้าปลอมจากในงานไทยเพียงครั้งเดียว และได้รับการช่วยเหลือจาก สคต. โทรอนโต ดำเนินการเรียกคืนค่าสินค้าให้บริษัทฯ และนำส่งคืนสินค้าที่ปลอมนั้นกลับไปให้ผู้ขายได้อย่างเรียบร้อย

ในด้านพฤติกรรมการณ์การซื้อเครื่องประดับในยุคนี้ Mr. Isaac เห็นว่าถ้าเป็นผู้ที่มีอายุประมาณ 55 ปีขึ้นไป เมื่อมีโอกาสและมีอำนาจในการซื้อ จะยังคงต้องการซื้อเครื่องประดับที่มีอัญมณีขนาดปานกลางถึงขนาดใหญ่ แต่ถ้าเป็นผู้ที่มีอายุต่ำกว่า 55 ปีลงมา มักสนใจเครื่องประดับที่มีอัญมณีขนาดเล็กถึงเล็กมาก เพราะเกรงอันตรายและอำนาจในการซื้อน้อย

สคต. โทรอนโต ได้เชิญชวนไปเจรจาการค้าในงาน Bangkok Gems and Jewelry ระหว่างวันที่ 10-14 กันยายน 2562 ด้วย

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครโทรอนโต
สิงหาคม 2562