



Weekly News from the USA

Thai Trade Center, Chicago

- [ครงเกรสจะชะลอการโหวตรับข้อตกลงการค้า USMCA ไปปีหน้า](#)1
- [2 แนวโน้มตลาดเครื่องประดับและอัญมณีปี 2562 ในสหรัฐอเมริกา](#)1-2
- [ร้านขายสินค้าให้ส่วนลดได้รับความนิยมในหมู่ผู้บริโภคอเมริกัน](#)2-3

ข้อตกลงการค้า

ครงเกรสจะชะลอการโหวตรับข้อตกลงการค้า USMCA ไปปีหน้า

ตามที่รัฐบาลประธานาธิบดีทรัมป์ประสบความสำเร็จในการเจรจาข้อตกลงการค้าฉบับใหม่กับเม็กซิโกและแคนาดา ซึ่งประธานาธิบดีทรัมป์ตั้งชื่อใหม่ว่า USMCA แทน NAFTA อาจจะไม่ได้รับการพิจารณาจากองเกรสในปีนี้

นายมิทช์ แมคคอนเนลล์ ประธานวุฒิสภาสหรัฐฯ แจ้งว่า เนื่องจากการดำเนินการจะต้องผ่านหลายขั้นตอน ตามกฎหมาย ดังนั้น ครงเกรสจะไม่โหวตข้อตกลงการค้าฉบับใหม่หรือ USMCA ก่อนปี 2562 นายมิทช์ แมคคอนเนลล์ ย้ำอีกว่า นับจนบัดนี้ วุฒิสภายังไม่ได้รับการแจ้งหรือการติดต่อจากทำเนียบขาวในการนำเสนอข้อตกลงการค้าเพื่อพิจารณาในปีนี้ และคาดว่าจะเป็นการประชุมที่สำคัญในปีหน้า

วุฒิสมาชิกบางท่าน ได้แก่ นายออริน แอทซ์ และ นายซัคค์ แกลสตี๋ หาทางให้มีการโหวตในปีนี้ เพื่อหลีกเลี่ยงการต่อสู้ในสภากับพรรคดีโมแครต ในขณะที่วุฒิสมาชิก จอห์น คอร์นิน พรรครีพับลิกัน รัฐเท็กซัสเห็นว่า ไม่ควรด่วนสรุปว่าวุฒิสภาจะเห็นชอบกับข้อตกลงการค้า เนื่องจากกรอบเวลาที่มีเหลืออยู่สั้นมาก ไม่เพียงพอต่อการดำเนินการให้ถูกต้องตามขั้นตอนของพระราชบัญญัติการค้าของสหรัฐฯ

การยืดเวลาการโหวตรับข้อตกลงการค้า USMCA ออกไปในปี 2562 จะเป็นปมสร้างการต่อสู้และโต้แย้งจากพรรคดีโมแครต หากพรรคดีโมแครตได้รับชัยชนะจากการเลือกตั้งในช่วงมิตทอมและครองเสียงข้างมากในสภาผู้แทนฯ ซึ่งจะส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงข้อตกลงดังกล่าวได้

ที่มา: Automotivenews.com, October 16, 2018

เทรนด์ตลาด

2 แนวโน้มตลาดเครื่องประดับและอัญมณีปี 2562 ในสหรัฐอเมริกา

ศาสตราจารย์ สก็อต กัลโลเวย์ ของคณะบริหารธุรกิจสเตอร์น มหาวิทยาลัยนิวยอร์ก ได้แสดงปาฐกถา ในการประชุมทางวิชาการ GIA Symposium 2018 จัดขึ้นโดยสถาบันสถาบันอัญมณีอเมริกา ระหว่างวันที่ 7-10 ตุลาคม 2561 ที่ผ่านมา ณ Westin Carlsbad Resort and Spa เมือง Carlsbad รัฐแคลิฟอร์เนีย

เพชรสังเคราะห์มาแรงในปี 2562 : ศาสตราจารย์กัลโลเวย์คาดการณ์ว่า เพชรสังเคราะห์ (Lab-grown diamonds) จะได้รับความนิยมมากขึ้นในอัตราสูง โดยให้เหตุผลว่า กำลังซื้อของกลุ่มชนชั้นกลางซึ่งเคยเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงแต่ในปัจจุบันกลับมีความอ่อนแอมาก ดังนั้น เมื่อกำลังซื้อลดลง ผู้บริโภคจะปรับความต้องการการซื้อสินค้า และจะมองหาซื้อสินค้าเครื่องประดับทางเลือกแทน ดังนั้น เพชรสังเคราะห์จึงเป็นสินค้าทางเลือกที่จะได้รับความนิยม เนื่องจากให้คุณค่าและมีต้นทุนที่ต่ำกว่า

ร้านค้าเครื่องประดับอิสระจะรวมกิจการเข้าด้วยกัน : ผู้นำตลาดค้าปลีกเครื่องประดับ 10 รายแรก ครองตลาดเครื่องประดับโลกประมาณร้อยละ 12 สัดส่วนที่เหลือเป็นร้านระดับกลางและร้านย่อยกระจายจัดกระจายทั่วไป ศาสตราจารย์กัลโลเวย์คาดการณ์ว่า ร้านค้าเครื่องประดับอิสระจะรวมตัวหรือรวมกิจการเข้าด้วยกันเป็นกลุ่มก้อนเพื่อต่อสู้กับยักษ์ใหญ่ออนไลน์ "อเมซอน" และจะดำเนินธุรกิจด้วยการประยุกต์เทคโนโลยีสารสนเทศ และสื่อสังคมเข้ามาช่วยในด้านการวางแผนการตลาด และจะปรับกลยุทธ์เพื่อดึงดูดลูกค้ากลุ่มมินิเลนเนียล

ที่มา: www.jckonline.com, October 15, 2018

ธุรกิจค้าปลีก

ร้านขายสินค้าให้ส่วนลดได้รับความนิยมในหมู่ผู้บริโภคอเมริกัน

ในรายงาน Consumer View ฉบับไตรมาสล่าสุดของสหพันธ์ค้าปลีกสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นรายงานเกี่ยวกับพฤติกรรมและแนวโน้มของผู้บริโภคอเมริกัน แจ้งว่า ผู้บริโภคอเมริกันเกือบจะทุกกลุ่มเชื้อชาติและไม่ว่าจะเป็นผู้บริโภคกลุ่มที่มีรายได้มากหรือน้อย ส่วนใหญ่นิยมซื้อสินค้านำราคาถูก หรือสินค้าลดราคา โดยจะคำนึงถึงราคาสินค้าเป็นหลัก และซื้อจากร้านขายสินค้าให้ส่วนลด

สหพันธ์ค้าปลีกฯ แจ้งว่า จากผลการสำรวจธุรกิจค้าปลีก ร้านขายสินค้าให้ส่วนลด (Discount Retailers) ได้รับความนิยมมากที่สุด หรือร้อยละ 89 และร้อยละ 58 นิยมซื้อสินค้าจากร้าน Dollar Stores และร้อยละ 50 นิยมซื้อสินค้าตามร้านเสื้อผ้าเช่น Ross หรือ T.J. Maxx และร้อยละ 44 นิยมซื้อร้านขายของชำ อาทิ Aldi, Lidl และตาม outlet stores อื่นๆ และร้อยละ 36 นิยมซื้อเสื้อผ้าจากร้านขายของมือสอง หรือร้าน Thrift Stores

ร้านขายสินค้าให้ส่วนลดเป็นที่นิยมของผู้บริโภคอเมริกันแทบทุกอายุและทุกกลุ่มรายได้ จากการสำรวจพบว่า ร้อยละ 89 เป็นผู้ที่มียาได้ต่ำกว่า 50,000 เหรียญสหรัฐฯ ร้อยละ 88 มีรายได้ระหว่าง 50,000 - 100,000 เหรียญสหรัฐฯ ในขณะที่ร้อยละ 90 เป็นผู้มีรายได้มากกว่า 100,000 เหรียญสหรัฐฯ และหากจำแนกตามกลุ่มผู้บริโภค ผู้ซื้อร้อยละ 93 เป็นกลุ่ม Millennials (เกิดระหว่างปี 2524-2537) และกลุ่ม Gen Z (เกิดระหว่างปี 2538 เป็นต้นมา) ซึ่งมีอายุมากกว่า 18 ปี

ในส่วนของผู้บริโภคตามภูมิภาค พบว่า ผู้บริโภคที่นิยมซื้อสินค้าจากร้านขายสินค้าให้ส่วนลดมากที่สุดอยู่จะทางตอนใต้ของสหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ 38 พื้นที่

รองลงมาอยู่ทางภูมิภาคตะวันตก คิดเป็นร้อยละ 23 พื้นที่เขตตอนกลาง (Midwest) ร้อยละ 21 และทางตะวันออกเฉียงเหนือ ร้อยละ 18

กลุ่มสินค้าของร้านขายสินค้าให้ส่วนลดที่ได้รับความนิยมมากที่สุด คือ กลุ่มสินค้าเสื้อผ้า ร้อยละ 75 รองลงมาเป็นกลุ่มสินค้าอาหาร Groceries ร้อยละ 71 กลุ่มสินค้าของประดับตกแต่งบ้าน ร้อยละ 62 ผลิตภัณฑ์ Personal Care & Beauty Products ร้อยละ 60 และกลุ่มสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า ร้อยละ 52

ทางด้านพฤติกรรมการจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภค พบว่า ร้อยละ 43 จะซื้อสินค้าอาหารจากร้านขายของชำให้ส่วนลดในทุกๆ อาทิตย์ และร้อยละ 66 นิยมไปซื้อสินค้าที่ร้าน Dollar Store อย่างน้อยเดือนละ 2 ครั้ง ร้อยละ 58 จะไปซื้อสินค้าที่ร้าน Outlet เดือนละครั้ง และร้อยละ 63 จะซื้อสินค้าที่ให้ส่วนลดมากกว่าที่เคยซื้อเมื่อ 5 ปีก่อน

ที่มา: <https://nrf.com> วันที่ 11 ตุลาคม 2561