

ท่าทีของนายออสเตอร์เลียกับการเยือนสหรัฐฯ ครั้งแรกในรอบ 13 ปี



Source: www.businessinsider.com.au

นาย Scott Morrison นายกรัฐมนตรีออสเตรเลีย พร้อมด้วยภริยาเดินทางเยือนสหรัฐอเมริกา ระหว่างวันที่ 19 - 27 กันยายน 2562 ซึ่งถือว่าการเดินทางเยือนสหรัฐอเมริกาอย่างเป็นทางการของนายกรัฐมนตรีออสเตรเลียในรูปแบบ State visit เป็นครั้งแรกในรอบ 13 ปี โดยเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2562 นาย Scott Morrison ได้เข้าพบนาย Donald Trump ประธานาธิบดีสหรัฐอเมริกา ในงานเลี้ยงอาหารค่ำเพื่อหารือและแลกเปลี่ยนความเห็นในประเด็นต่างๆ ซึ่งเป็นสิ่งที่สะท้อนให้เห็นถึงความสัมพันธ์อย่างแน่นแฟ้นระหว่างสหรัฐอเมริกาและออสเตรเลียที่มีมายาวนานกว่า 100 ปี ตั้งแต่สมัยสงครามโลกครั้งที่ 1 ทั้งนี้ วัตถุประสงค์ในการเยือนสหรัฐฯ ของนาย Scott ครั้งนี้เป็นไปเพื่อยกระดับความสัมพันธ์และความเป็นหุ้นส่วนระหว่างสองประเทศ ทั้งในประเด็นความสัมพันธ์ทางการเมืองระหว่างประเทศ การค้า การลงทุน และการทหาร รวมถึงแนวทางที่จะร่วมมือกันผลักดันแนวคิดอินโดแปซิฟิกเพื่อเป็นหลักประกันสันติภาพ เสถียรภาพ และความมั่นคงให้ภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก นอกจากนี้ นาย Scott ได้ใช้ออกาสนี้เน้นย้ำถึงความสำคัญของระบบการค้าเสรี และหลักกฎหมายระหว่างประเทศจะเป็นกลไกในการป้องกันและแก้ไขความขัดแย้งในเวทีการค้าโลกที่ดีที่สุด

เป็นที่น่าสังเกตคือ การเดินทางเยือนสหรัฐฯ ครั้งนี้ เป็นไปในเชิงสร้างสรรค์เพื่อกระชับความสัมพันธ์ระหว่างออสเตรเลียกับสหรัฐฯ ที่มีมาอย่างยาวนานโดยนาย Scott ไม่ได้กล่าวโจมตีหรือแม้กระทั่งกล่าวถึงเงินที่กำลังเป็นคู่พิพาททางการค้ากับสหรัฐฯ ในการพบปะหารือกับนาย Trump แต่อย่างใด ซึ่งแสดงให้เห็นถึงท่าทีด้านการต่างประเทศของออสเตรเลียที่ต้องการรักษาสมดุลของความสัมพันธ์ระหว่างประเทศกับสหรัฐฯ และเงินให้เงินไปอย่างไร้ประโยชน์โดยทั้งสองประเทศต่างมีความสำคัญต่อออสเตรเลียในมิติที่แตกต่างกัน กล่าวคือสหรัฐฯ มีความสำคัญในเรื่องความมั่นคงทางการทหาร และการลงทุนโดยในปัจจุบัน สหรัฐฯ เป็นแหล่งลงทุนอันดับ 1 ที่นักลงทุนออสเตรเลียเข้าไปลงทุนในต่างประเทศมากที่สุด ส่วนเงินเป็นประเทศคู่ค้าที่สำคัญอันดับ 1 ของออสเตรเลีย ซึ่งเป็นตลาดสินค้าส่งออกที่ใหญ่ที่สุดของออสเตรเลีย โดยประมาณ 1 ใน 3 ของสินค้าส่งออกออสเตรเลียทั้งหมดส่งออกไปจีน

Source: The Weekend Australian

นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มการตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

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

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
563 ถนนนันทบุรี ตำบลบางกระสอบ อำเภอเมือง
จังหวัดนนทบุรี 11000

Thai Trade Center
Level 21, 56 Pitt Street,
Sydney, NSW 2000

Phone: +66 2 9241 1075
Fax: +66 2 9251 5981
e-Mail: thaitradesydney@gmail.com

ความกังวลในแนวโน้มการเติบโตธุรกิจ Co-working Space แคนซิงก์

ปัจจุบันธุรกิจให้บริการเช่าสำนักงานแบบ Co-working Space กำลังเป็นที่นิยมอย่างมากทั่วโลก เนื่องจากการดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกับกระแสความเปลี่ยนแปลงในปัจจุบันที่จำนวนของผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่เพิ่มขึ้นจำนวนมาก อาทิ กลุ่มอาชีพอิสระ (Freelance) และกลุ่มผู้ประกอบการใหม่ด้านเทคโนโลยี (Startup) ประกอบกับคนวัยทำงานรุ่นใหม่ๆ มีพฤติกรรมการทำงานที่ต้องการความเป็นอิสระมากขึ้น ซึ่งผู้ประกอบการ (เจ้าของกิจการ) รุ่นใหม่เหล่านี้ไม่ต้องการสำนักงานที่ใหญ่โตเหมือนแต่ก่อนเนื่องจากไม่ต้องการแบกรับภาระต้นทุนการประกอบธุรกิจจากค่าเช่าสำนักงานที่สูงเกินความจำเป็น ดังนั้น การให้บริการเช่าสำนักงานแบบ Co-working Space สามารถลดภาระดังกล่าวได้จากอัตราค่าเช่าและค่าบริการที่ถูกรวมถึงความยืดหยุ่นในเงื่อนไขการเช่าที่มากกว่าการเช่าสำนักงานแบบเดิมๆ จึงส่งผลให้ธุรกิจ Co-working Space เติบโตอย่างรวดเร็วทั่วโลก



โดยเฉพาะอย่างยิ่งในออสเตรเลีย ธุรกิจ Co-working Space เป็นธุรกิจที่มีการเติบโตสูงสุดในภาคธุรกิจบริการสำนักงานให้เช่าในออสเตรเลีย ข้อมูลสถิติของ Savills เปิดเผยว่า ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจบริการ Co-working/ Serviced office ขยายตัวเพิ่มขึ้นถึง 10 เท่า (จากเดิมที่มีพื้นที่ให้บริการเช่า 16,000 ตารางเมตรเพิ่มเป็น 160,000 ตารางเมตร) ซึ่งเป็นผลมาจากอัตราค่าเช่าต่ำ ความยืดหยุ่นของสัญญาเช่า และการอำนวยความสะดวกด้านเทคโนโลยีของผู้ให้บริการเช่า Co-working space ที่สอดคล้องกับพฤติกรรมของคนวัยทำงานออสเตรเลียในปัจจุบันที่ให้ความสำคัญกับการทำงานที่เน้นความเป็นอิสระและความยืดหยุ่นมากขึ้น ดังนั้น ตลาดการให้บริการเช่า Co-working space ในออสเตรเลียจึงมีการแข่งขันสูงขึ้น ซึ่งในปัจจุบันมีผู้ให้บริการ Co-working space จำนวนมาก ได้แก่ WeWork (ผู้ให้บริการฯ รายใหญ่ที่สุดในออสเตรเลีย), Hub Australia, GPT's Space & CO, Wotso, Servcorp บริษัท JustCo (สิงคโปร์) และบริษัท Dexu Place เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม กระแสการเติบโตของธุรกิจ Co-working Space อย่างต่อเนื่องในออสเตรเลียนั้นได้สร้างความกังวลให้กับเจ้าของอาคารสำนักงานและนักวิเคราะห์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เห็นว่า การดำเนินธุรกิจดังกล่าวมีความเสี่ยง เนื่องจากโมเดลธุรกิจของผู้ให้บริการเช่า Co-working Space นั้นใช้วิธีการเช่าพื้นที่

นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มการตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

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

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
563 ถนนนันทบุรี ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง
จังหวัดนนทบุรี 11000

Thai Trade Center
Level 21, 56 Pitt Street,
Sydney, NSW 2000

Phone: +66 2 9241 1075
Fax: +66 2 9251 5981
e-Mail: thaitradesydney@gmail.com

อาคารสำนักงานต่างๆ ในระยะยาว (บางรายทำสัญญาเช่าล่วงหน้าถึง 15 ปี) มาปล่อยให้ผู้ประกอบการรายย่อยเช่าต่อในราคาที่ค่อนข้างต่ำและสามารถเช่าในระยะสั้นได้ (เฉลี่ยประมาณ 2 ปี) กล่าวคือ ผู้ให้บริการ (ผู้เช่า) ได้ประโยชน์จากความสะดวกและคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ แต่ผู้ให้บริการเช่า Co-working Space รวมถึงเจ้าของอาคารสำนักงาน จะแบกรับความเสี่ยงอย่างมากเนื่องจากผู้เช่ารายย่อยสามารถย้ายออกได้ตลอดเวลา ซึ่งภาระค่าเช่าพื้นที่จะกลับมาอยู่ที่ผู้ให้บริการฯ ในการจ่ายค่าเช่าให้เจ้าของอาคารสำนักงาน และอาจส่งผลกระทบต่ออย่างมากในกรณีที่ไม่มีผู้เช่าเมื่ออยู่ช่วงสภาวะเศรษฐกิจถดถอยซึ่งอาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต

นอกจากนี้ จากรายงาน Australia Co-Working Market 2018 – 2019 ระบุว่า ตลาดการให้บริการเช่า Co-working Space กำลังเข้าสู่สภาวะล้นตลาด (Oversupply) จากจำนวนผู้ให้บริการและพื้นที่ให้เช่าดังกล่าวที่มีเป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดการแข่งขันทางธุรกิจอย่างรุนแรง นำมาซึ่งการปรับลดราคาเช่าและข้อเสนอพิเศษต่างๆ ซึ่งรวมไปถึงการไม่เก็บค่าเช่าพื้นที่ในช่วงแรกเพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป็นต้น อีกทั้ง อัตราค่าเช่า Co-working Space ในเมืองต่างๆ ของออสเตรเลียได้ปรับลดลง โดยราคาเช่าพื้นที่ ณ กรุงแคนเบอร์รา ลดลงร้อยละ 4.9 นครซิดนีย์ลดลงร้อยละ 10.4 เมืองเมลเบิร์นลดลงร้อยละ 12.2 เมืองเอดิเลดลดลงร้อยละ 11.9 เมืองบริสเบนลดลงร้อยละ 5 และเมืองเพิร์ทลดลงร้อยละ 2.3 ซึ่งจะกระทบในระยะยาวต่อรายได้ของผู้ให้บริการเช่า Co-working Space อย่างแน่นอน

Source: Australian Financial Review

ออสเตรเลียจับตาทำที่ NZ ในการผูกขาดตลาดส่งออกน้ำผึ้ง Manuka



Source: www.manukadoctor.co.nz/ www.beevitamins.com.au

Manuka เป็นน้ำผึ้งคุณภาพสูงที่ได้จากการผสมเกสรของผึ้งจากต้น *Leptospermum scoparium* ซึ่งน้ำผึ้งที่ได้ถูกเรียกว่า Manuka ในนิวซีแลนด์ ซึ่งในออสเตรเลีย มีการผลิตน้ำผึ้ง Manuka จากต้น *Leptospermum scoparium* เช่นเดียวกันโดยในรัฐแทสมาเนียและตอนใต้ของรัฐวิกตอเรีย ส่วนภูมิภาคอื่นของออสเตรเลียจะมีชื่อเรียกต่างไป เช่น

Jellybush, Tea tree หรือ Goo-bush ซึ่งเป็นที่ทราบทั่วไปว่ามีคุณสมบัติเทียบเท่า Manuka

- นโยบายภาครัฐ
 เศรษฐกิจการลงทุน
 แนวโน้มการตลาด
 รายงานสินค้าและบริการ
 อื่นๆ

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

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
563 ถนนนันทบุรี ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง
จังหวัดนนทบุรี 11000

Thai Trade Center
Level 21, 56 Pitt Street,
Sydney, NSW 2000

Phone: +66 2 9241 1075
Fax: +66 2 9251 5981
e-Mail: thaitradesydney@gmail.com

น้ำผึ้ง Manuka มีคุณสมบัติพิเศษโดยมีส่วนประกอบของ Antimicrobial ที่สามารถต้านเชื้อจุลินทรีย์ ซึ่งไม่สามารถพบในน้ำผึ้งทั่วไป โดยจะสามารถฆ่าเชื้อแบคทีเรียในกลุ่ม Golden Staph และโรงพยาบาลใน นิวซีแลนด์ได้เริ่มนำน้ำผึ้ง Manuka มาใช้ในทางการแพทย์ เพื่อช่วยในการบำบัดรักษาโรคแก่ผู้ป่วยที่มีแผลไฟไหม้และผิวหนังที่มีการติดเชื้อ รวมถึงนำไปใช้ในส่วนผสมสำหรับผลิตเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ทางเภสัชกรรม ต่างๆด้วย นิวซีแลนด์เป็นประเทศแรกที่ริเริ่มทำการส่งออกสินค้าน้ำผึ้ง Manuka และได้รับการยอมรับในตลาดสากล จนกระทั่งเป็นสินค้าส่งออกสำคัญของนิวซีแลนด์ โดยในช่วง 7 เดือนแรก ปี 2562 นิวซีแลนด์ ส่งออกน้ำผึ้งธรรมชาติไปต่างประเทศมีมูลค่า 125 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (โดยส่งออกไปจีน ออสเตรเลีย สหรัฐอเมริกา อังกฤษและฮ่องกงมากที่สุด)

กลุ่ม Manuka Honey Appellation Society (MHAS) ผู้ผลิตน้ำผึ้ง Manuka นิวซีแลนด์ภายใต้การสนับสนุนจากภาครัฐได้ยื่นจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าน้ำผึ้ง “Manuka” ในต่างประเทศ โดยอ้างว่า “Manuka” เป็นภาษาท้องถิ่นของชาวเมารี แม้ว่าจะได้รับการปฏิเสธจากสหรัฐอเมริกา แต่ในปี 2561 นิวซีแลนด์ได้รับการรับรองเครื่องหมายการค้าจากอังกฤษ และหากจีนพิจารณาอนุมัติเครื่องหมายการค้าของ นิวซีแลนด์ จะทำให้นิวซีแลนด์เป็นผู้ผูกขาดตลาดสินค้า Manuka honey ในจีน โดยจะส่งผลกระทบต่อ การส่งออกน้ำผึ้งของออสเตรเลีย

Australian Manuka Honey Association ระบุว่า มูลค่าการค้าน้ำผึ้ง Manuka ทั่วโลกคิดเป็น 1.2 พันล้านเหรียญออสเตรเลียและคาดว่าจะมีมูลค่าสูงขึ้นอีกถ้าอุตสาหกรรมเครื่องสำอางและเภสัชกรรมนำ ประโยชน์ที่ได้จาก Manuka มาใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่

ออสเตรเลียส่งออกน้ำผึ้งธรรมชาติ มีมูลค่าเฉลี่ย 30 ล้านดอลลาร์สหรัฐต่อปี และการส่งออกช่วง 7 เดือนแรก ปี 2562 เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.3 มีมูลค่า 20 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยน้ำผึ้งร้อยละ 26.3 ส่งออกไปจีน มากที่สุด รองลงมาคือ สหรัฐอเมริกา แคนาดา สิงคโปร์และฮ่องกง หากนิวซีแลนด์ประสบความสำเร็จในการ จดทะเบียนเครื่องหมายการค้าน้ำผึ้ง “Manuka” ในจีน จะเป็นอุปสรรคสำคัญต่ออุตสาหกรรมผลิตน้ำผึ้ง ส่งออกของออสเตรเลียไม่สามารถทำตลาดโดยใช้คำว่า Manuka ได้แม้ว่าน้ำผึ้งดังกล่าวจะผลิตได้จากแหล่ง เดียวกันก็ตาม และอาจต้องใช้เวลามากกว่า 10 ปีในการสร้างการยอมรับในตลาดสินค้าใหม่

Source: The Sydney Morning Herald / www.theguardian.com

นโยบายภาครัฐ เศรษฐกิจการลงทุน แนวโน้มการตลาด รายงานสินค้าและบริการ อื่นๆ

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

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
563 ถนนนนทบุรี ตำบลบางกระสอบ อำเภอเมือง
จังหวัดนนทบุรี 11000

Thai Trade Center
Level 21, 56 Pitt Street,
Sydney, NSW 2000

Phone: +66 2 9241 1075
Fax: +66 2 9251 5981
e-Mail: thaitradesydney@gmail.com