



**'เมียนมา'ชวนไทย
ร่วมลงทุนธุรกิจ
สถาบันความงาม**
หน้า...4

ชวนไทยลงทุนอุตสาหกรรมความงามในเมียนมา



ป จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยได้เตรียมความพร้อมสำหรับการพัฒนาในหลายด้าน ทั้ง กฎหมาย ระบบสาธารณสุข การศึกษา เศรษฐกิจและสังคม เพื่อให้ประเทศเติบโตอย่างยั่งยืน อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (จีดีพี) เฉลี่ยร้อยละ 6 ระหว่างปี พ.ศ. 2552-2556 และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 8 ระหว่างปี พ.ศ. 2556-2561 โดยกลุ่มผู้บริโภคระดับกลางก็คาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 2 เท่าในปี พ.ศ. 2563

ในช่วงที่ผ่านมา กลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับผู้บริโภคที่เติบโตอย่างก้าวกระโดดคือ กลุ่มอาหารสำเร็จรูป อาหารเด็กและทารก ซึ่งมีอัตราเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 12 กลุ่มเครื่องดื่มอัดลมและน้ำผลไม้ เติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 18 และคาดว่าจะโตขึ้นเป็นร้อยละ 15 และ 23 ภายในปี พ.ศ. 2561 เช่นเดียวกับอุตสาหกรรมความงามที่โตอย่างต่อเนื่อง เฉลี่ยต่อปีร้อยละ 14 คิดเป็นมูลค่าตลาดรวมกว่า 318 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (ราว 11,100 ล้านบาท) โดยกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับเส้นผมเติบโตมากที่สุด

ถึงร้อยละ 97.50 รองลงมาคือกลุ่มดูแลผิวหน้า ร้อยละ 70.25 ส่วนกลุ่มดูแลและบำรุงผิวกาย อยู่ที่ร้อยละ 63

ผลิตภัณฑ์จากไทยเองก็เป็นที่ยอมรับในหมู่คนเมียนมา และเกือบร้อยละ 50 ของผลิตภัณฑ์ความงามในเมียนมา มาจากไทยมีคู่แข่งหลักคือผลิตภัณฑ์จากเกาหลีใต้ อย่างไรก็ตาม คนที่มองการณ์ไกลว่า สินค้าไทยเป็นสินค้าที่มีคุณภาพดี ได้มาตรฐาน ราคาสมเหตุสมผล หากมีทุนทรัพย์เพียงพอที่จะซื้อสินค้าของไทยมากกว่าของจีนซึ่งแม้มีราคาถูกกว่า แต่คุณภาพสู้ไม่ได้

ผลิตภัณฑ์ไทยที่เข้าตลาดในเมียนมาแล้วในปัจจุบัน อาทิ เครื่องสำอางแบรนด์ "Arty" "มิสทิน" ผลิตภัณฑ์เพื่อเส้นผม "โลแลน" "โดฟ" โลชั่นนี้เรีย ฯลฯ แต่สถานการณ์คือ ยังคงมีส่วนแบ่งตลาดให้แบรนด์อื่น ๆ นำสินค้าเข้าไปขายในเมียนมาได้ ทั้งนี้ ดร.สุรัชย์ เลี่ยมทอง ประธานวิต้า สเต็ม อินเตอร์เนชั่นแนล สหรัฐอเมริกา (ประเทศไทย) ผู้เชี่ยวชาญด้านความงามที่มีประสบการณ์ทำธุรกิจในเมียนมาให้คำแนะนำว่า นักธุรกิจไทยควรเตรียมตัวให้ดีหากจะนำสินค้าเข้าไปขาย

สินค้าที่จะทำตลาดได้ คือ สินค้าที่ใช้ง่าย ไม่มี ความซับซ้อนของขั้นตอนการใช้ โดยเฉพาะ

พวก All in one ในขั้นตอนเดียวจะดีที่สุด ทั้งนี้ เนื่องจากหากผลิตภัณฑ์มีความซับซ้อนมากเกินไป ขาดบุคลากรในการอธิบายหรือให้ความรู้ ทำให้ผู้ใช้จริง หรือขาดการให้ข้อมูลอย่างละเอียดก็จะไม่สามารถขายได้ อย่างไรก็ตาม ขึ้นอยู่กับกลุ่มตลาดที่ผู้จัดจำหน่ายต้องการด้วย ทั้งนี้ ตลาดชนชั้นสูงของเมียนมาที่ต้องการสินค้าคุณภาพสูงมาก หรือแบรนด์ระดับโลกก็ยังมีส่วนแบ่งอยู่

ส่วนราคาสินค้าก็ไม่ควรแพงเกินไป เพื่อเอื้อให้ประชาชนเมียนมาที่มีกำลังซื้อไม่สูงนัก สามารถซื้อไปใช้ได้ ข้อห้ามที่สำคัญคือ ห้ามนำสินค้าที่ไม่มีคุณภาพเข้าไปขายโดยเด็ดขาด เพราะชาวเมียนมาจะเล่ากันปากต่อปาก หากสินค้าไม่ดีผู้บริโภคก็จะพากันไม่ซื้ออีกเลย

คนเมียนมามีลักษณะ "รักเดียวใจเดียว" กับแบรนด์สินค้าใดก็ตามที่เข้าไปขายในประเทศ หากนำเข้าไปแล้วผู้ผลิตเปลี่ยนเห็บห่องก็จะจำไม่ได้และไม่ซื้อสินค้าที่เปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ แต่จะเสาะแสวงหาเห็บห่องในลักษณะเดิมแทน เพราะฉะนั้นการเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ให้ดูสวยงาม ไม่ใช่จะมีผลดีกับสินค้าเสมอไป ส่วนวัฒนธรรมด้านความงามก็คล้ายกับบ้านเราคือ ชอบผิวขาวและดวงตาที่กลมโตสวย

หากผู้ประกอบการไทยต้องการนำสินค้าหรือบริการเข้าไปบุกตลาดเมียนมา สิทธิประโยชน์ภาษีธุรกิจ มี 8 ข้อดังนี้



1. บริษัทที่มีการลงทุนในเมียนมาหรือร่วมลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าหรือการบริการ จะได้รับการยกเว้นภาษี 5 ปี ติดต่อกัน นับตั้งแต่วันเริ่มกิจการ

2. หากมีการนำเงินของบริษัทไปลงทุนในกองทุน จะได้รับการลดหย่อนภาษี และสามารถนำผลกำไรมาลงทุนได้ใหม่ภายใน 1 ปี

3. ค่าเสื่อมของเครื่องจักร อุปกรณ์ อาคาร สินทรัพย์ หรือ เงินทุนอื่น ๆ สามารถนำมาประเมินภาษีเงินได้

4. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและส่งออกสินค้า สามารถลดหย่อนภาษีได้ถึงร้อยละ 50

5. นอกจากนี้ ยังได้สิทธิลดหย่อนค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการทำวิจัย และกิจกรรมที่เกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจในเมียนมา โดยกำหนดขอบเขตและวัตถุประสงค์ที่ชัดเจนของการดำเนินธุรกิจนั้น ๆ

6. หากมีการลงทุนมากกว่า 1 บริษัทในเมียนมา และหากบริษัทใด บริษัทหนึ่งมีรายได้ที่ต่ำกว่าอีกบริษัท สามารถนำรายได้ของบริษัทที่ต่ำกว่าเพื่อการยื่นภาษีได้

7. ได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้าเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่าง ๆ ในช่วงระหว่างที่บริษัทกำลังก่อสร้าง

8. ได้รับการยกเว้นภาษีการนำเข้าวัตถุดิบสำหรับการผลิตในช่วง 3 ปีแรกของการดำเนินธุรกิจ หรือ การลดหย่อนภาษีสำหรับการค้าเพื่อการส่งออก

ในการนี้ นายโรแมง มาร์เชล ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ บริษัท มินท์ วิแอลเวอร์ไทซ์ เซอร์วิส และ เอ็กซ์ซิชั่น จำกัด



จึงได้ร่วมกับสมาคมช่างฝีมืออาชีพของเมียนมา จัดงานแสดงสินค้าและนิทรรศการด้านความงาม ระหว่างวันที่ 20-22 พฤษภาคม พ.ศ. 2559 (MYANMAR BEAUTY CONNECT EXPO 2016) ณ โรงแรม โรส การ์เด็น เมืองย่างกุ้ง เพื่อเป็นเวทีเจรจาการค้าธุรกิจ

และอุตสาหกรรมความงามสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการขยายธุรกิจไปยังเมียนมา

งานดังกล่าวรวบรวมผลิตภัณฑ์และบริการด้านความงามอย่างครบวงจร ทั้งเครื่องสำอาง น้ำหอม อาหารเสริมและเครื่องสำอางค์เพื่อความงาม ผลิตภัณฑ์ดูแลเส้นผม ผิว และเรือนร่าง รวมทั้ง วัตถุดิบ

การผลิต โรงงานผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย บรรจุภัณฑ์ อุปกรณ์ เครื่องมือและเครื่องจักร จากผู้ประกอบการชั้นนำทั่วโลกมาจัดแสดง ขณะเดียวกัน

ก็เป็นเวทีเจรจาธุรกิจของ

อุตสาหกรรมความงาม สำหรับผู้

ประกอบการในแถบอาเซียนอีกด้วย

การจัดงานครั้งนี้ คาดว่าจะได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากผู้ประกอบการทั่วโลก ซึ่งสนใจเข้าร่วมงานกว่า 3,000 ราย มีผู้ประกอบการร่วมจัดแสดงผลิตภัณฑ์กว่า 100 องค์กร จาก 10 ประเทศ อาทิ ประเทศไทย เวียดนาม อินเดีย ตุรกี สำหรับผู้สนใจเข้าร่วมแสดงสินค้าและบริการ สามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ (+84-8) 3842 7755 หรืออีเมล info@veas.com.vn หรือเว็บไซต์ <http://www.beautyconnectasia.com>