

ตลาดผลิตภัณฑ์เสริมความงามและทำความสะอาดร่างกายในพม่า

ส่วนวิจัยธุรกิจ 1 ฝ่ายวิจัยธุรกิจ
ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย



ทำไมตลาดพม่าจึงน่าสนใจ

- พม่ามีจำนวนประชากรถึง 62.4 ล้านคน สูงกว่าเพื่อนบ้านของไทยอย่างมาเลเซีย กัมพูชา และ สปป.ลาว
- ชาวพม่ามีกำลังซื้อพอสมควร แม้จะไม่สูงมากนัก สังเกตได้จาก GDP per capita ซึ่งอยู่ที่ 702 ดอลลาร์สหรัฐเท่านั้น แต่เนื่องจากปัจจุบันทางเลือกในการซื้อสินค้าและกิจกรรมบันเทิงที่ต้องใช้จ่ายเงิน ยังมีไม่มากนัก ทำให้ชาวพม่ามีเงินเหลือเพียงพอสำหรับการซื้อสินค้าที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน ซึ่งรวมถึงผลิตภัณฑ์เสริมความงามและทำความสะอาดร่างกาย
- ชาวพม่ายอมรับคุณภาพสินค้าไทย โดยเฉพาะเมื่อเทียบกับสินค้าจากจีนที่มีจำหน่ายค่อนข้างมากในพม่า
- พม่ามีพัฒนาการทางการเมืองที่ดีขึ้นเป็นลำดับ สังเกตได้จากการเลือกตั้งซึ่งมีขึ้นในเดือนพฤศจิกายน 2553 จนปัจจุบันพม่ามีรัฐบาลที่มาจากการเลือกตั้งแล้ว

สถิติสำคัญ	เวียดนาม	ไทย	พม่า	มาเลเซีย	กัมพูชา	สปป.ลาว	สิงคโปร์
จำนวนประชากร (ล้านคน) ¹	88.3	63.9	61.2	28.3	14.3	6.4	5.2
GDP per capita (US\$) ¹	1,174	4,992	702	8,423	814	984	43,117
อัตราการขยายตัวของ GDP ในปี 2554 (ร้อยละ) ²	6.0	4.3	3.2	5.1	6.0	8.2	5.0

ที่มา : /1 สถิติปี 2553 คาดการณ์โดย International Monetary Fund (IMF)

/2 สถิติปี 2554 คาดการณ์โดย Economist Intelligence Unit (EIU)

โอกาสการส่งออกผลิตภัณฑ์เสริมความงามและทำความสะอาดร่างกาย

พม่าเป็นตลาดที่ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เสริมความงามและทำความสะอาดของไทยมีโอกาสเข้าไปขยายตลาดได้อีก แม้ว่าปัจจุบันสินค้าดังกล่าวของไทยเป็นที่รู้จักในตลาดพม่าอยู่แล้ว สังเกตได้จากการส่งออกเครื่องสำอาง สบู่ และผลิตภัณฑ์รักษาผิว ของไทยไปพม่า ที่มีมูลค่าถึง 2,088.4 ล้านบาท ในปี 2553 ถือเป็นสินค้าส่งออกอันดับ 8 ของไทยไปตลาดพม่า แต่หากพิจารณาจากระบบขนส่งสินค้าและระบบการเงินของพม่าที่ยังไม่พัฒนาเท่าที่ควร ทำให้คาดได้ว่าโอกาสในการส่งออกสินค้าไปพม่ายังมีโอกาสเพิ่มขึ้นตามการพัฒนาโลจิสติกส์และระบบการเงินในอนาคต นอกจากนี้ หากพิจารณาในแง่ของจำนวนประชากรพม่าที่มีอยู่ถึง 62.4 ล้านคน ขณะที่กัมพูชา มีประชากรเพียง 14.4 ล้านคน แต่นำเข้าเครื่องสำอาง สบู่ และผลิตภัณฑ์รักษาผิว จากไทย ถึง 2,528.2 ล้านบาท ในปี 2553 บ่งบอกได้ถึงช่องว่างของการขยายการส่งออกไปพม่ายังเพิ่มขึ้นได้อีกมาก

มูลค่าส่งออกสินค้าสำคัญ 10 อันดับแรก ของไทยไปพม่า ปี 2553

สินค้า	มูลค่า (ล้านบาท)
น้ำมันสำเร็จรูป	9,077.3
เครื่องดื่ม	4,923.8
ปูนซีเมนต์	4,729.9
เหล็ก เหล็กกล้า และผลิตภัณฑ์	3,512.3
เคมีภัณฑ์	3,025.2
รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ	2,310.5
ผ้าฝ้าย	2,302.7
เครื่องสำอาง สบู่ และผลิตภัณฑ์รักษาผิว	2,088.4
ผลิตภัณฑ์ข้าวสาลีและอาหารสำเร็จรูปอื่น ๆ	2,010.1
เม็ดพลาสติก	1,991.4

ที่มา : กระทรวงพาณิชย์

ช่องทางการจำหน่าย

การนำสินค้า รวมถึงผลิตภัณฑ์เสริมความงาม เข้าไปจำหน่ายในพม่า จำเป็นต้องทำผ่านผู้นำเข้าชาวพม่าเท่านั้น เนื่องจากพม่าอนุญาตให้บริษัทพม่าเท่านั้นที่สามารถทำธุรกรรมการนำเข้าสินค้าได้ ซึ่งผู้นำเข้าชาวพม่าดังกล่าว จะดูแลตั้งแต่การนำเข้า การขนส่งสินค้าและกระจายสินค้า จนอาจถึงการจัดจำหน่าย ทั้งนี้ การให้ผู้นำเข้าชาวพม่าดูแลด้านการนำเข้านั้นมีข้อดี เนื่องจากระบบโลจิสติกส์ในพม่ายังไม่พัฒนาเท่าที่ควร ทำให้มีความซับซ้อนมาก ซึ่งผู้นำเข้าชาวพม่าจะมีความเชี่ยวชาญมากกว่า โดยสินค้าของไทยจะถูกส่งผ่านด่านชายแดนไทย-พม่า ก่อนที่ผู้นำเข้าพม่าจะกระจายสินค้าไปยังตลาดในเมืองชายแดน และร้านค้าส่ง ร้านค้าปลีก มินิมาร์ท ในเมืองใหญ่ อาทิ เมืองย่างกุ้ง

สำหรับช่องทางค้าปลีกที่สำคัญในพม่ายังเป็นร้านโชห่วยและร้านค้าปลีก ซึ่งมีจำนวนมากและกระจายอยู่ในหลากหลายพื้นที่ ขณะที่มินิมาร์ทและห้างสรรพสินค้าเริ่มมีความสำคัญมากขึ้นเฉพาะในเมืองใหญ่ อาทิ เมืองย่างกุ้ง และมัณฑะเลย์ เท่านั้น



ห้างสรรพสินค้า Ga Mone Pwint ในเมืองย่างกุ้ง

ภาพประกอบจาก www.google.co.th

ช่องทางการขนส่งสินค้า

ไทยมีพรมแดนติดกับพม่าถึง 2,401 กิโลเมตร การส่งออกสินค้าไปพม่าทั้งหมดจึงขนส่งผ่านด่านชายแดนเป็นหลัก ปัจจุบันด่านชายแดนสำคัญที่ใช้ในการขนส่งสินค้าไปจำหน่ายในพม่า ได้แก่

✚ **ด่านชายแดน อ.แม่สอด จ.ตาก (ไทย) - เมืองเมียวดี (พม่า)** เป็นด่านชายแดนที่ไทยเคยมีมูลค่าส่งออกสูงถึง 2.5 หมื่นล้านบาท ในปี 2552 และถือเป็นช่องทางสำคัญในการส่งสินค้าไปยังพื้นที่ตอนกลางของพม่า ซึ่งรวมถึงเมืองย่างกุ้ง อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันพม่าได้ปิดด่านเมืองเมียวดีมาตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2553 เนื่องจากกังวลปัญหาชนกลุ่มน้อยในพื้นที่ดังกล่าว ทำให้การขนส่งสินค้าไปยังพื้นที่ตอนกลางของพม่ามีต้นทุนสูงชันมาก เนื่องจากต้องหาช่องทางขนส่งอย่างผิดกฎหมายหรืออาจต้องเปลี่ยนไปขนส่งผ่านด่านชายแดนอื่นๆ

✚ **ด่านชายแดน จ.ระนอง (ไทย) - เกาะสอง (พม่า)** หลังจากด่านแม่สอด-เมียวดี ถูกปิดลง ทำให้ในช่วงเดือนมกราคม-กรกฎาคม 2554 การส่งออกสินค้าผ่านด่านระนอง-เกาะสอง มีมูลค่าถึง 1.5 หมื่นล้านบาท สูงเป็นอันดับ 1 โดยสินค้าที่ส่งออกผ่านด่านระนอง-เกาะสอง จะถูกขนส่งด้วยเรือขนส่งชายฝั่งไปยังเมืองต่างๆ ในพม่า (ถนนเชื่อมโยงระหว่างเมืองในพื้นที่ตอนใต้ไม่ติดกัน) ทำให้การขนส่งใช้เวลานาน และยังคงมีความเสี่ยงจากปัญหาชนกลุ่มน้อย ทำให้การขนส่งทางถนนไม่เป็นที่นิยม ทั้งนี้ สินค้าที่ส่งออกผ่านด่านระนอง-เกาะสอง ส่วนหนึ่งมีเป้าหมายขนส่งไปยังเมืองหลักทางตอนใต้ของพม่า ได้แก่ มะริด และทวาย ขณะที่สินค้าอีกส่วนหนึ่ง โดยเฉพาะสินค้าหนัก มีเป้าหมายขนส่งไปยังเมืองย่างกุ้ง เนื่องจากต้นทุนการขนส่งทางเรือถูกกว่าการขนส่งทางถนนซึ่งมาจากด่านชายแดนสำคัญอื่นๆ เช่น ด่านแม่สอด-เมียวดี

มูลค่าส่งออกของไทยไปพม่าผ่านด่านชายแดน

หน่วย : ล้านบาท

ด่าน	2552	2553	ม.ค.-ก.ค. 2553	ม.ค.-ก.ค. 2554
	ระนอง	10,590.1	14,531.6	7,293.1
แม่สอด	25,073.2	23,970.6	18,300.2	11,178.1
แม่สาย	4,602.2	8,112.0	3,816.6	6,188.0
สงขลาบุรี	514.0	2,114.2	885.7	2,066.8
เชียงใหม่	1,619.5	1,949.9	931.5	1,344.5
แม่ฮ่องสอน	49.3	92.7	31.8	139.6
แม่สะเรียง	151.9	70.9	54.4	55.0
ประจวบคีรีขันธ์	2.3	2.1	0.9	11.9
เชียงใหม่	1.8	1.5	0.8	0.0

ที่มา : กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

- ❖ **ด้านชายแดน อ.แม่สาย จ.เชียงราย (ไทย) - เมืองท่าชีเหล็ก (พม่า)** เป็นประตูการค้าสู่พม่าตอนเหนือ และสามารถเชื่อมต่อไปยังจีนตอนล่าง ซึ่งหลังจากพม่าปิดด่านเมืองเมียวดี ส่งผลให้มีสินค้าบางส่วนเปลี่ยนมาขนส่งผ่านด่านแม่สาย-ท่าชีเหล็ก ทำให้มูลค่าส่งออกสินค้าในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2554 เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 62
- ❖ **ด้านชายแดน อ.สังขละบุรี จ.กาญจนบุรี (ไทย) - เมืองเมะลาโย (พม่า)** มูลค่าส่งออกสินค้าผ่านด่านสังขละบุรี-เมะลาโย เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 311 ในปี 2553 และยังเพิ่มขึ้นร้อยละ 133 ในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2554 เป็นผลจากการที่พม่าปิดด่านเมืองเมียวดี ทำให้สินค้าย้ายมาส่งออกผ่านทางด่านสังขละบุรีจำนวนมาก

การทำการตลาด

ผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์เสริมความงามและทำความสะอาดควรเข้าไปทำการตลาดสินค้าของตนในพม่า เพื่อช่วยกระตุ้นยอดขายและทำให้การเจาะตลาดมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยการทำการตลาดที่สำคัญ มีดังนี้

- ❖ **ควรเห็นเจาะตลาดภาคกลางและภาคใต้ของพม่า** เนื่องจากพื้นที่ตอนกลางและตอนใต้ของพม่าค่อนข้างคุ้นเคยกับสินค้าไทยเป็นอย่างดี เพราะมีชายแดนติดต่อกันยาวถึง 2,401 กิโลเมตร จึงมีการนำเข้ามาสินค้าผ่านด่านชายแดนจำนวนมาก ขณะที่พื้นที่ภาคเหนือของพม่ามีพื้นที่ชายแดนติดกับจีน ทำให้มีสินค้าจากจีนเข้ามาแข่งขันค่อนข้างมาก ดังนั้น การเจาะตลาดในพื้นที่ทางเหนือจึงทำได้ยากกว่า เพราะการแข่งขันสูง

- ❖ **เน้นการทำตลาดเพื่อสร้าง Brand ให้เป็นที่รู้จัก** เนื่องจากผู้นำเข้าพม่ายังมีการจัดการด้านการตลาดไม่ดีนัก ผู้ประกอบการไทยจึงควรเข้าไปทำการตลาดเอง โดยเน้นการสร้าง Brand ให้เป็นที่รู้จัก อาทิ การประชาสัมพันธ์ผ่านป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ในพื้นที่ใจกลางชุมชน เป็นต้น

- ❖ **ลักษณะสินค้าที่ควรเจาะตลาด แบ่งเป็น**

- **ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดร่างกาย** อาทิ แชมพู สบู่ และยาสีฟัน เป็นต้น สินค้าในหมวดนี้ถือเป็นเครื่องใช้จำเป็นในชีวิตประจำวัน ความต้องการสินค้าประเภทนี้จึงมีทั้งในเมืองใหญ่ อาทิ ย่างกุ้ง และมัณฑะเลย์ รวมถึงในเมืองอื่นๆ ในพม่า ปัจจุบันสินค้าประเภทนี้มีจำหน่ายอยู่แล้วในพม่า แต่ยังมี Brand ให้เลือกไม่มากนัก และไม่ได้มีการทำการตลาดเพื่อสร้าง Brand Loyalty อย่างจริงจัง ดังนั้น ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดของไทยจึงมีโอกาสเจาะตลาด หากเข้าไปทำการตลาดเพื่อสร้างภาพลักษณ์ของสินค้าอย่างจริงจัง
- **ผลิตภัณฑ์เสริมความงาม** ควรเริ่มเจาะตลาดเฉพาะในเมืองใหญ่ ได้แก่ ย่างกุ้ง และมัณฑะเลย์ เนื่องจากมีความต้องการใช้จากชนชั้นกลางและข้าราชการ ซึ่งเริ่มมีแนวคิดในการแต่งหน้าแบบตะวันตกมากขึ้น ทำให้มีความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์เสริมความงามจากไทย ขณะที่ในพื้นที่อื่นๆ ของพม่า อาจเจาะตลาดได้ยาก เนื่องจากชาวพม่าทั่วไปนิยมแต่งหน้าด้วยทานาคา ซึ่งเป็นแป้งที่ได้จากไม้ทานาคาของพม่า โดยเชื่อว่ามีความสมบัตินำมาผิวพรรณและช่วยป้องกันแสงแดด

- ❖ **จำหน่ายสินค้าที่ติดฉลากภาษาไทย** ชาวพม่าติดภาพลักษณ์ว่าสินค้าไทยเป็นสินค้าคุณภาพดี ดังนั้น สินค้าที่มีหีบห่อเป็นภาษาไทยจึงจำหน่ายได้ดีกว่า เมื่อเทียบกับสินค้าที่ติดฉลากภาษาพม่า



ป้ายโฆษณาใจกลางเมืองมะริดทางภาคใต้ของพม่า



ไม้ทานาคา มีชื่อทางพฤกษศาสตร์ว่า LICODIA ACIDISSIMA เป็นไม้เนื้อแข็ง ขึ้นในเขตแห้งแล้งบริเวณภาคกลางของประเทศพม่า แถบพุกาม หรือมัณฑะเลย์เท่านั้น ส่วนที่มีกลิ่นหอมและเป็นสมุนไพรสารพัดประโยชน์ คือ ส่วนที่เป็นเปลือก ชาวพม่ารู้จักใช้ทานาคามาานกว่า 200 ปีแทบทุกบ้านมักมีท่อนไม้ทานาคา วางไว้คู่กับกระบอกเสมอ เวลาใช้ก็นำเอาท่อนไม้ทานาคามาฝกับแผ่นหินเจือด้วยน้ำเล็กน้อย แล้วใช้ทาเรือนร่างโดยเฉพาะใบหน้า

Disclaimer : ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏเป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลายและการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด