

MYANMAR

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์



10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

1. ตรวจสอบความพร้อมของท่านก่อนการลงทุนในเมียนมาร์ + ปัจจัยการลงทุน เช่น เงินทุน ที่ดิน บุคลากร หุ้นส่วนธุรกิจ
2. รู้รอบกฎหมาย ภาษี บัญชี และข้อบังคับต่าง ๆ ในการทำธุรกิจในเมียนมาร์
3. การศึกษาตลาดเชิงลึก การเก็บข้อมูลการลงทุน ข้อมูลทางการตลาด และนำมาวางกลยุทธ์ทางการตลาด
4. พฤติกรรมผู้บริโภคประเพณี วัฒนธรรม ธรรมเนียมปฏิบัติทางการค้าในเมียนมาร์
5. โอกาสทองของธุรกิจบริการในเมียนมาร์

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

6. รอบรู้ระบบการขนส่งและโลจิสติกส์ภาคปฏิบัติในเมียนมาร์
7. การย้ายฐานการผลิตมาที่เมียนมาร์ดีจริงหรือ !!!!
8. เคล็ดลับการประสานงาน ติดต่อ และการขอความร่วมมือกับหน่วยราชการในเมียนมาร์
9. ประเด็นที่มีความอ่อนไหวและควรหลีกเลี่ยงเมื่อทำงานในเมียนมาร์
10. การตอบแทนทางสังคมและการมีธรรมาภิบาลทางการค้าในเมียนมาร์ (Corporate Social Responsibility – CSR)

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

1. ตรวจสอบความพร้อมของท่านก่อนการลงทุนในเมียนมาร์ + ปัจจัยการลงทุน เช่น เงินทุน ที่ดิน บุคลากร หุ้นส่วนธุรกิจ

- ภาษา
- เงินทุน
- สถาบันการเงิน
- ความเข้าใจตลาด
- ที่ดิน
- บุคลากร
- หุ้นส่วนธุรกิจ

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

1. ตรวจสอบความพร้อมของท่านก่อนการลงทุนในเมียนมาร์ + ปัจจัยการลงทุน เช่น เงินทุน ที่ดิน บุคลากร หุ้นส่วนธุรกิจ
 - บุคคลิกนิสัยส่วนบุคคล / ความอดทนต่อสิ่งแวดล้อมที่ต่างไปจากเมืองไทย /
 - ความเข้าใจวัฒนธรรมที่แตกต่างและวิถีปฏิบัติต่าง ๆ
 - บุคลากรที่จะมาทำงานเต็มเวลาในพื้นที่
 - การเลือกเฟ้นและร่วมทุนกับหุ้นส่วนธุรกิจ

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

2. รู้รอบกฎหมาย ภาษี บัญชี และข้อบังคับต่าง ๆ ในการทำธุรกิจ ในเมียนมาร์

- กฎหมายที่สำคัญ ๆ และจำเป็นต้องรู้ เช่น
- กฎหมายแรงงาน
- กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา
- กฎหมายการร่วมทุน

รวมถึงกฎหมายและข้อบังคับใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้น และกำลังจะเกิดขึ้น
เช่น กฎหมายการซื้อขาย อสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

2. ครอบกฎหมาย ภาษี บัญชี และข้อบังคับต่าง ๆในการทำธุรกิจ ในเมียนมาร์

- กฎ ข้อบังคับ ทางบัญชี ภาษี การจดทะเบียน การแต่งตั้ง
ตัวแทนการค้า ผู้จัดจำหน่าย
- การนำเข้า-ส่งออก สินค้าจากไทยไปเมียนมาร์ และในทาง
กลับกัน
- การเปิดบัญชีกับ ธนาคาร การโอนเงินเข้า-ออก

รวมถึงระเบียบ วิธี ปฏิบัติ ที่เขียนไว้ แต่ตอนปฏิบัติจริงแตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่ และหน่วยงาน

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

3. การศึกษาตลาดเชิงลึก การเก็บข้อมูลการลงทุน ข้อมูลทางการตลาด และนำมาวางกลยุทธ์ทางการตลาด

- การลงพื้นที่จริงเพื่อศึกษา สภาพตลาด ผู้บริโภค พฤติกรรม การอยู่ การดำรงชีพ และข้อมูลเชิงลึกในธุรกิจนั้น ๆ
- คู่แข่งทางธุรกิจ ศักยภาพตลาดและกำลังซื้อของผู้บริโภค
- ประมวลผลข้อมูลและวางแผนการเจาะตลาด
- การวางกลยุทธ์ทางการตลาดระยะยาว

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

3. การศึกษาตลาดเชิงลึก การเก็บข้อมูลการลงทุน ข้อมูลทางการตลาด และนำมาวางกลยุทธ์ทางการตลาด

- การสร้างแบรนด์ และการรับรู้ผลิตภัณฑ์จากผู้บริโภคในตลาด
- ความเข้าใจพฤติกรรมที่มงาน ผู้ปฏิบัติ และคู่ค้าอย่างลึกซึ้ง เพื่อความเข้าใจและปฏิบัติถูกต้อง ตรงตามเป้าหมายเดียวกัน
- การวางแผนถอยหรือปรับแผนการลงทุน หากแผนงานหลักไม่เป็นไปตามแผนแม่บทในการทำงาน

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

3. การศึกษาตลาดเชิงลึก การเก็บข้อมูลการลงทุน ข้อมูลทางการตลาด และนำมาวางกลยุทธ์ทางการตลาด

การหาช่องทางการตลาดและ Blue Ocean เพื่อเก็บเกี่ยวผลทางการค้าก่อนที่คู่แข่งทั้งหลายจะตื่นตัวและมุ่งเข้าตลาด

สร้างกระแสความต้องการ หรือแนวโน้มใหม่ ๆ ที่เป็นโอกาสทางธุรกิจ เช่น การจัดการเคาน์ดาว์นปีใหม่ในพม่า การทำรายการเกมส์โชว์แบบพม่า

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

4. พฤติกรรมผู้บริโภคประเพณี วัฒนธรรม ธรรมเนียมปฏิบัติทางการค้าในเมียนมาร์

- การถือปิ่นโตไปทำงาน / การรับประทานอาหารนอกบ้านมากขึ้น การแต่งกาย
- ความเคารพนับถือผู้ใหญ่
- พฤติกรรมการไปวัด ทำบุญ ไหว้พระ
- คนชั้นกลางที่กำลังเติบโตมากขึ้นและมีกำลังซื้อมหาศาล
- การอยู่ การกิน และการไปงานสังคม ในโอกาสต่าง ๆ
- ความเกรงใจในการทำงานกับคู่ค้าทางธุรกิจ

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

4. พฤติกรรมผู้บริโภคประเพณี วัฒนธรรม ธรรมเนียมปฏิบัติทางการค้าในเมียนมาร์
 - การเปลี่ยนแปลงสภาพสังคมที่กำลังมีผลต่อการดำรงชีพที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว
 - การจราจรที่หนาแน่นมากขึ้น
 - การกระจายตัวของเมืองที่เริ่มขยายตัวออกไปรอบนอกมากขึ้น และหัวเมืองที่มีการพัฒนาการแบบก้าวกระโดด
 - ความนิยมสินค้าไทยและชอบชีวิตทันสมัย

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

5. โอกาสทองของธุรกิจบริการในเมียนมาร์

ธุรกิจบริการต่าง ๆ กำลังเจริญเติบโต มีความต้องการสูงมาก เช่น

- การบริการทางด้านสาธารณสุข
- ความต้องการทางด้านการศึกษา
- การบริการทางการเงิน
- การธนาคารและประกันภัย
- การบริการด้านความงามและการผ่อนคลาย
- การบริการด้านการกีฬาและการออกกำลังกาย
- การบริการทางด้านเทคโนโลยีและอินเทอร์เน็ต

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

5. โอกาสทองของธุรกิจบริการในเมียนมาร์

- ภัตตาคาร ร้านอาหาร
- สถานบันเทิง
- การค้าขายผ่านชายแดน
- ธุรกิจโรงแรม
- การท่องเที่ยว
- การบริการทางด้านซ่อมบำรุงต่าง ๆ
- การรักษาความปลอดภัย
- การขนส่ง ฯลฯ

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

6. รอบรู้ระบบการขนส่งและโลจิสติกส์ภาคปฏิบัติในเมียนมาร์

- ระบบขนส่งในเมียนมาร์กำลังเจริญเติบโต และมีการเปลี่ยนแปลงอย่างมากเชิงโครงสร้าง
- ระเบียบ วิธีปฏิบัติ ในทางศุลกากรมีการปรับให้ทันสมัยมากขึ้น แต่ยังไม่พร้อมรับเทคโนโลยีการขนส่งทันสมัยแบบเต็มรูปแบบ เช่น การทำ Cross Docking, การเปลี่ยนรถหัวลากและตู้คอนเทนเนอร์
- การขนส่งในประเทศยังใช้ถนนสายเก่าเป็นหลัก ทำให้ค่าใช้จ่ายสูง ใช้เวลานาน และสินค้าเสียหายจำนวนมาก

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

6. รอบรู้ระบบการขนส่งและโลจิสติกส์ภาคปฏิบัติในเมียนมาร์

- การขนส่งในประเทศยังใช้ถนนสายเก่าเป็นหลัก ทำให้ค่าใช้จ่ายสูง ใช้เวลานาน และสินค้าเสียหายจำนวนมาก
- การเดินทางและขนส่งทางอากาศยังจำกัดอยู่ในเมืองใหญ่ และมีสนามบินที่ได้มาตรฐาน
- การเดินทางและขนส่งทางน้ำยังสามารถปรับปรุงและสร้างมูลค่าเพิ่มในธุรกิจได้อีกมหาศาล

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

7. การย้ายฐานการผลิตมาที่เมียนมาร์ดีจริงหรือ !!!!

ค่าแรงงานที่ถูกกว่าไทยเป็นเพียงปัจจัยเดียวที่ควรพิจารณา
หรือไม่ ประสิทธิภาพของคณงานก็ต้องพิจารณา
การได้สิทธิพิเศษทางภาษี GSP
ข้อจำกัดอื่น ๆ ที่ควรคำนึงถึง

ปัจจัยทางด้านที่ดิน การเช่าระยะยาว สิทธิในการเช่าและการ
เปลี่ยนการถือครองที่ดิน ความพร้อมของสิ่งอำนวยความสะดวก
มูลฐาน

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

8. เคล็ดลับการประสานงาน ติดต่อ และการขอความร่วมมือกับหน่วยราชการในเมียนมาร์

- การประสานกับหน่วยงานภาครัฐ ต้องมีเทคนิคและความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ตลอดจนต้องรู้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงงานบางอย่างโดยหลักการอาจทำไม่ได้แต่ถ้ารู้วิธีก็สามารถทำให้สำเร็จได้
- การ Know-Who สำคัญกว่า การ Know-How เพราะเงื่อนไขความสัมพันธ์ส่วนตัว มีความสำคัญมากในเมียนมาร์

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

8. เคล็ดลับการประสานงาน ติดต่อ และการขอความร่วมมือกับหน่วยราชการในเมียนมาร์

- การรู้จักศิลปะในการเข้าหาหน่วยงานที่ต้องการติดต่อ บุคคลสำคัญในหน่วยงาน และเวลาที่เราควรเข้าพบ
- การมีของขวัญและของฝากเล็ก ๆ น้อย เป็นเรื่องปกติในการทำงาน

หากต้องการความชัดเจนและความสำเร็จในการติดต่อหน่วยงานต่าง ๆ ในเมียนมาร์ ควรให้ผู้ชำนาญการและรู้จริงในเรื่องนั้น ๆ เพื่อความสำเร็จ

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

9. ประเด็นที่มีความอ่อนไหวและควรหลีกเลี่ยงเมื่อทำงานในเมียนมาร์

- ประเด็นทางด้านการเมือง การปกครอง และศาสนา เป็นประเด็นที่มีความอ่อนไหวสูง และต้องระมัดระวังเป็นอย่างมาก
- ปัญหาชนกลุ่มน้อย
- ปัญหาด้านการฟอกเงินและเชื่อมโยงกับเครือข่ายผิดกฎหมาย อาจส่งผลกระทบระยะยาวได้

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

9. ประเด็นที่มีความอ่อนไหวและควรหลีกเลี่ยงเมื่อทำงานในเมียนมาร์

- ปัญหาการขัดแย้งทางชาติพันธุ์และการนับถือศาสนาที่ยังมีการขัดแย้งในเชิงลึก เช่นกรณีการต่อต้านสินค้าจากประเทศมุสลิม
- ความอ่อนไหวทางด้านการเหยียดชนชาติ และการดูถูกทางเพศ ก็เป็นปัญหาที่ปรากฏชัดเจนมากขึ้นในปัจจุบัน
- การกระทำผิดกฎหมายทั้งทางตรง ทางอ้อม ทั้งที่ตั้งใจและไม่ตั้งใจ ก็ส่งผลให้เกิดกรณีขัดแย้งและโดนลงโทษมากขึ้นในขณะนี้สำหรับชาวต่างชาติที่เข้ามาในเมียนมาร์

10 เรื่องที่ต้องรู้ก่อนลุยตลาดเมียนมาร์

10. การตอบแทนทางสังคมและการมีธรรมาภิบาลทางการค้าในเมียนมาร์ (Corporate Social Responsibility – CSR)

การสร้างภาพลักษณ์ที่ดีในการเป็นคู่ค้าทางธุรกิจ ในการตอบแทนคืนสู่สังคมในภาวะฉุกเฉิน และภาวะปกติก็เป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาว

การช่วยเหลือภาวะน้ำท่วมในเมียนมาร์ ทาง BBL , SCG , CP และหลายองค์กรจากไทย สามารถกระทำได้อย่างดีและสร้างความประทับใจ ความชื่นชมให้กับชาวเมียนมาร์ได้เป็นอย่างมาก

Thank you