

ภูเก็ตซื้อชอง 5 โอกาสทอง ธุรกิจภาคบริการไทยในกาตาร์

■ โดย ศูนย์ธุรกิจสัมพันธ์
กรมเศรษฐกิจระหว่างประเทศ กระทรวงการต่างประเทศ
อี-เมลล์ bic.mfa@gmail.com

กาตาร์ ประเทศเล็กๆ ในตะวันออกกลางแห่งนี้ มีโอกาสสำหรับธุรกิจภาคบริการไทยมากกว่าที่คิด แม้ขนาดประเทศจะเพียงใกล้เคียงกับจังหวัดเลย โลกรู้จัก “ไข่มุกแห่งเปอร์เซีย” แห่งนี้เพราะเป็นชุมทรัพย์ด้านพลังงาน เป็นแหล่งกีฬาธรรมชาติอันดับ 3 ของโลกรองจากรัสเซียและอิหร่าน ชาวกาตาร์มีรายได้ประชากรต่อหัวสูงที่สุดในกลุ่มประเทศริมอ่าวอาหรับ (GCC) และติดลำดับต้นๆ ของโลก ชาวกาตาร์พร้อมใช้ พร้อมจ่าย และนี่คือโอกาสทองสำหรับธุรกิจไทย

นายพิรุณ ปลายสมิต เอกอัครราชทูตไทยประจำกาตาร์ มองว่า SMEs ไทยก็ไปลงทุนในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในกาตาร์ได้ โดย

เฉพาะธุรกิจบริการ ความสัมพันธ์อันดีกับไทย การไปมาหาสู่ระหว่างกันและผลงานคุณภาพของคนไทยที่ไปทำงานในกาตาร์ ประมาณ 3,000 คน ทำให้ไทยมีผลงานที่น่าพอใจและมีภาพลักษณ์ที่ดีเป็นทุนในตลาดกาตาร์

ต่อไปนี่คือ 5 ธุรกิจที่ทูตไทยชี้ชองว่า เป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการไทยต้องห้ามพลาด หากจะไปขยายธุรกิจในกาตาร์

1. ธุรกิจร้านอาหารไทย ปัจจุบันกาตาร์มีร้านอาหารไทยแต่อยู่เพียงประมาณ 10 ร้าน ทำให้มีพื้นที่ทางการตลาดอีกมากที่ผู้ประกอบการไทยจะขยายหรือเปิดร้านเพิ่มเติม เพื่อรองรับความต้องการและความนิยมอาหารไทยของคนในกาตาร์

2. ธุรกิจรักษาพยาบาล บริการ

สปาและนวดแผนไทย ชาวกาตาร์นิยมเดินทางมารักษาสุขภาพในไทยปีละกว่า 30,000 คน สะท้อนให้เห็นถึงความต้องการบริการด้านสุขภาพจากสถานพยาบาลของไทย โอกาสในการขยายธุรกิจด้านสุขภาพนี้ไม่จำกัดอยู่เพียงโรงพยาบาลเอกชนไทย ที่มีชื่อเสียงเท่านั้น แต่ยังรวมถึงบริการสปาและนวดแผนไทยที่ปัจจุบันมีเพียง 15 ร้านในกาตาร์ ขณะที่ความต้องการและความนิยมการรับบริการเพื่อผ่อนคลายและทำกายภาพบำบัดเพื่อสุขภาพตามวิถีแบบแผนโบราณของไทยมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ

3. ธุรกิจซ่อมล้างเครื่องปรับอากาศ สภาพอากาศที่ร้อนจัดทำให้บ้านทุกหลังและห้องทุกห้องในกาตาร์ต่างจำเป็นต้องติดตั้งเครื่องปรับอากาศ ประกอบกับสภาพที่ร้อนชื้นกับพายุทรายในบางช่วง ทำให้



Care ในกาตาร์จึงเป็นจุดแข็งที่คนไทยสามารถแข่งขันได้ทั้งด้านผลงานและคุณภาพของการบริการที่ดี

5. ธุรกิจการปรับภูมิทัศน์ เป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่กำลังมาแรงเมืองในกาตาร์กำลังขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

ความต้องการในการปรับภูมิทัศน์เมืองจึงมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ กาตาร์ขาดแคลนทั้งต้นไม้และพันธุ์ไม้ดอกไม้ประดับและผู้เชี่ยวชาญในการจัดสวน จำเป็นต้องนำเข้าจากต่างประเทศทั้งหมด ธุรกิจนี้จึงยังเปิดกว้างให้ภาคเอกชนไทยได้เข้าไปจับจอง การเข้าไปลงทุนในกาตาร์ยังคงต้องหาพันธมิตร

เพราะประเทศนี้ใช้ระบบ sponsorship กับนักลงทุนต่างชาติ คนต่างชาติไม่สามารถลงทุนได้เอง 100 เปอร์เซ็นต์ หมายความว่าธุรกิจใหญ่หรือเล็ก ต้องร่วมทุนกับชาวกาตาร์ในอัตราส่วนการลงทุน 51 ต่อ 49 ฝ่ายกาตาร์ถือหุ้นใหญ่ ฝ่ายกาตาร์เท่านั้นที่จะขอใบอนุญาตดำเนินธุรกิจได้ ส่วนผล

ประโยชน์แล้วแต่จะเจรจาตกลงกันเอง

เพราะเห็นโอกาสและอยากให้คนไทยไปลงทุนในกาตาร์มากขึ้น ท่านทูตพิรุณฯ ได้ตั้งใจเขียนแล้ว “ยุทธศาสตร์เชิงรุกบุกตลาดกาตาร์” ให้ผู้ประกอบการไทยได้ศึกษา พร้อมแถมข้อมูลติดต่อภาคเอกชนกาตาร์ ซึ่งสามารถดาวน์โหลดได้ที่เว็บไซต์ศูนย์ธุรกิจสัมพันธ์ (www.ThaiBiz.net) ท่านทูตฝากทั้งท้ายไว้ “อยากได้ลูกเสือก็ต้องเข้าถ้ำเสือ” หากสนใจที่จะเข้าไปลงทุนอย่างจริงจัง ก็ต้องลองเข้าไปสัมผัส ศึกษา สวรรค์จลู่ทางและแสวงหาข้อมูลด้วยตนเอง จึงจะสามารถประเมินว่าจะไปเจาะตลาดอย่างไรจึงจะเหมาะสมกับสินค้าหรือธุรกิจของเรา สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงโดฮา ยินดีให้ข้อมูลและคำปรึกษาเพิ่มเติม และพร้อมที่จะสนับสนุนผลักดันให้สินค้าและบริการของไทยไปขยายตลาดในกาตาร์ให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้

• แหล่งข้อมูล : สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงโดฮา