

การก่อสร้าง

# Construction Services



ผู้เขียนหลัก รัชญบูรณ ดิสมสุข , อัญชลี ห่วงทอง

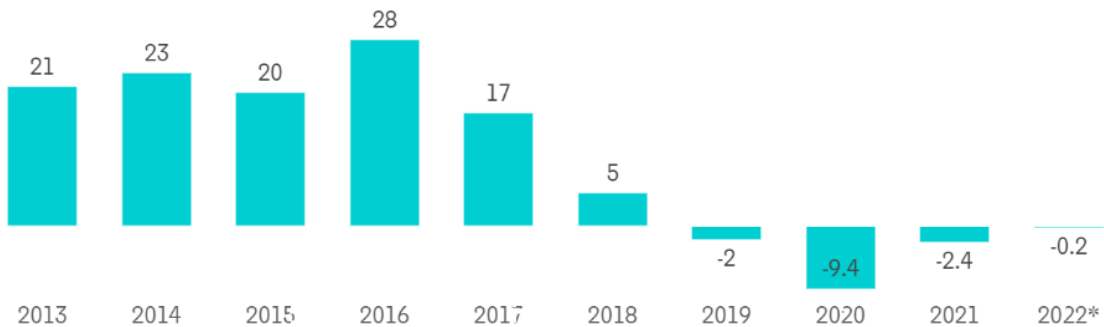
# โอกาสด้านการตลาด (Market Opportunity)

## ขนาดตลาดและแนวโน้มตลาด

เฉกเช่นเดียวกับการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ประเทศใน GCC ที่มุ่งเน้นการสร้างเมืองให้เกิดขึ้นตามวิสัยทัศน์ของประเทศ รัฐบาลมีเป้าหมายที่จะพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและกระจายเศรษฐกิจโดยการเลิกพึ่งพาภาคน้ำมันและก๊าซ ความพยายามที่จะกระจายสัดส่วนรายได้เศรษฐกิจ กатарได้เปิดเขตเศรษฐกิจเสรีเพื่อดึงดูดบริษัทจากทั่วโลก กатарได้ลงทุนอย่างมากในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งรวมไปถึงการก่อสร้างสนามกีฬาและอาคารที่พักต่าง ๆ โดยในปี 2023 คาดว่าอุตสาหกรรมก่อสร้างจะมีมูลค่าถึง 57.69 พันล้านเหรียญสหรัฐ<sup>1</sup> แรงงานภาคก่อสร้างคิดเป็นจำนวนร้อยละ 44.2 ของจำนวนแรงงานที่เข้ามาทำงานทั้งหมด 2.1 ล้านคน<sup>2</sup> ส่วนใหญ่อุตสาหกรรมก่อสร้างมักนำเข้าแรงงานทักษะต่ำจากบังกลาเทศ สร้างโอกาสสำหรับผู้ประกอบการ SME ไทยในสายโซ่คุณค่าอุตสาหกรรมก่อสร้าง ทั้ง SME ภาคบริการ อันได้แก่บริษัทจัดหาแรงงานทักษะสูงอย่างช่างก่อสร้างและโพรแมน บริษัทที่ปรึกษาด้านการออกแบบสถาปัตยกรรมและวิศวกรรม หรือแม้กระทั่งบริษัทออกแบบตกแต่งภายใน และ SME ภาคการผลิต อันได้แก่ วัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งภายในบ้าน ดังที่เห็นได้จากการนำเข้าไฟเบอร์บอร์ดจากประเทศไทยที่มีอัตราการเติบโตสูงขึ้นอย่างรวดเร็วในช่วงปี 2022

แผนภาพที่ 1 การเติบโตของอุตสาหกรรมก่อสร้างในปี 2013-2022

Growth of construction contribution to GDP Qatar 2013-2022, In percentage



Source: Industrial Organisation



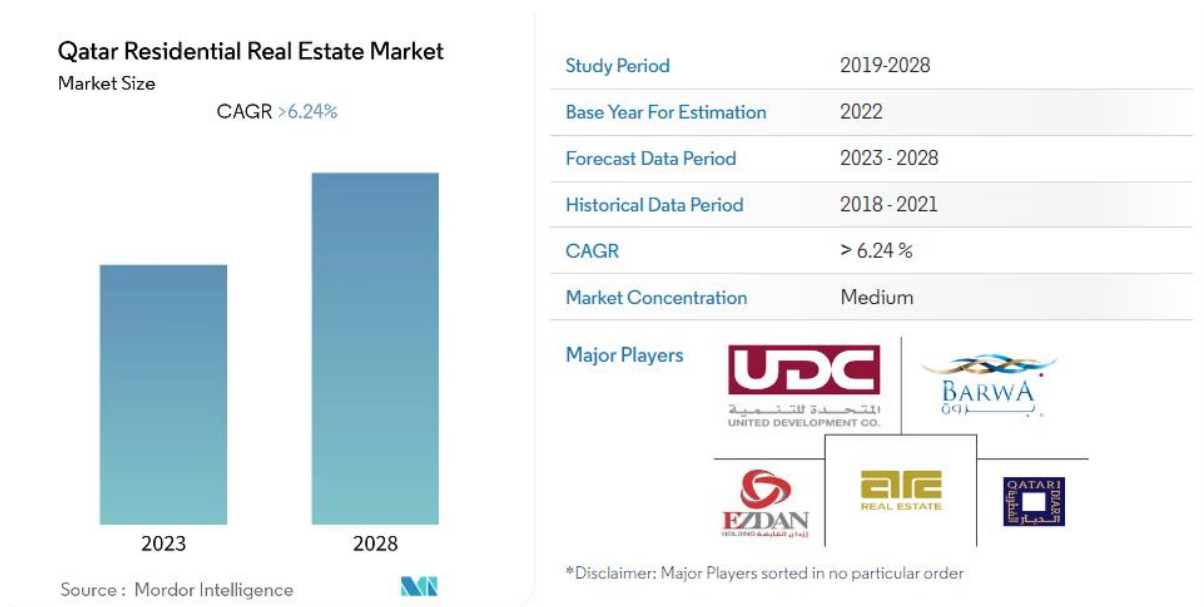
<sup>1</sup> ZAWYA.com, June 14, 2023

<sup>2</sup> thepeninsulaqatar.com

วิกฤตการณ์ Covid-19 ส่งผลกระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยของกาตาร์ในช่วงปี 2019-2021 เป็นอย่างมากจากราคาน้ำมันที่ลดลงเป็นประวัติการณ์ โครงการที่อยู่อาศัยจำนวนมากต้องล่าช้าหรือแม้กระทั่งยกเลิกการดำเนินการ หลังจากปี 2021 เศรษฐกิจทุกประเทศทั่วโลก รวมถึงกาตาร์ เริ่มฟื้นกลับมา จากปัจจัยเอื้อต่างๆ อาทิ การเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ที่สูง จำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นซึ่งได้แรงหนุนจากโอกาสในการทำงาน และการสนับสนุนกฎหมายของรัฐบาล

จำนวนผู้อยู่อาศัยในกาตาร์ที่สูงทั้งประชากรท้องถิ่นและชาวต่างชาติ มีอิทธิพลอย่างมากต่ออุตสาหกรรมการก่อสร้าง ซึ่งนำไปสู่ความต้องการที่สูงขึ้นสำหรับพื้นที่ที่อยู่อาศัยที่หรูหราและมีโครงสร้างที่ดี เมื่อมองไปข้างหน้า นักวิเคราะห์ระบุว่าอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นของประเทศ รวมถึงฐานอุปสงค์ที่แข็งแกร่งและระดับรายได้ที่สูง

## แผนภาพที่ 2 คาดการณ์การเติบโตของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ระหว่างปี 2023-2028



Mordor Intelligence (2023) ซึ่งเป็นบริษัทวิจัยชั้นนำ ได้รายงานถึงตลาดอสังหาริมทรัพย์ในกาตาร์ จำแนกตามลักษณะที่อยู่อาศัยและเมืองสำคัญ คาดว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2023 มีมูลค่า 4.28 พันล้านเหรียญสหรัฐ และคาดว่าจะมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 6.24 ระหว่างปี 2023-2028 โดยมีข้อมูลเพิ่มเติมถึงจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยรอการจำหน่ายในปี 2021 มีจำนวน 304,715 หน่วย จาก 1,700 โครงการที่อยู่อาศัยทั้งแนวราบและแนวสูง โดยราคาจำหน่ายเฉลี่ยที่อยู่อาศัยแนวสูงที่เป็นคอนโดมีเนียมในช่วง 3,200-3,500 เหรียญสหรัฐต่อตารางเมตร สำหรับโครงการทั่วไป และราคาสูงกว่า 11,000 เหรียญสหรัฐต่อตารางเมตร สำหรับโครงการที่อยู่อาศัยแบบหรูหรา Hi-end

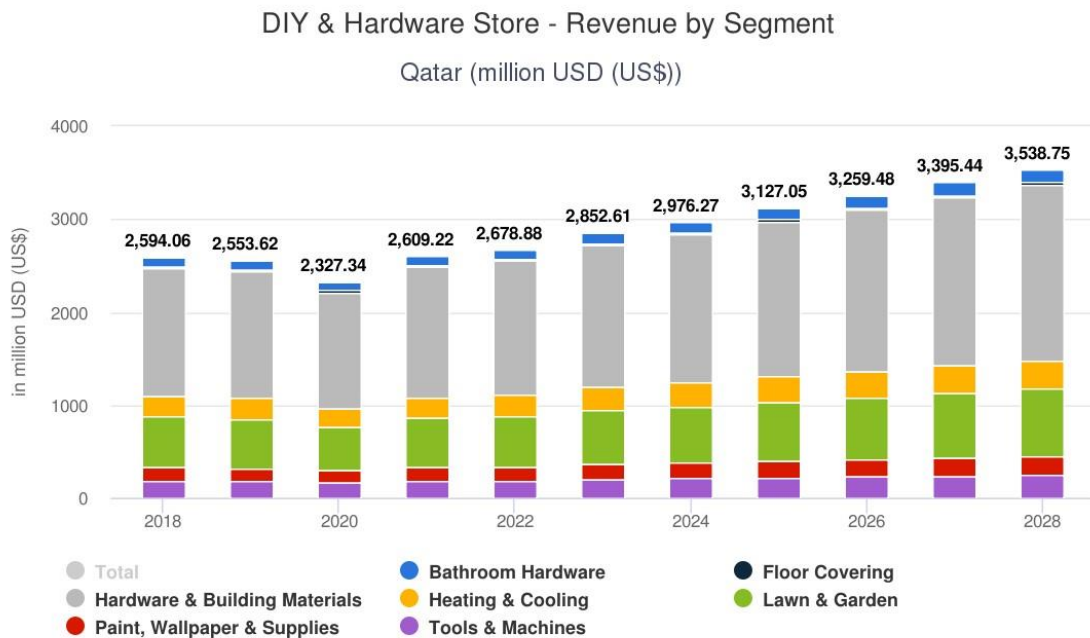
จากสถานะเศรษฐกิจที่กลับมาเติบโตอีกครั้ง ความต้องการพื้นที่อยู่อาศัยที่หรูหราและมีการบริหารจัดการที่ดีเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว เพื่อให้จำนวนที่อยู่อาศัยที่ตรงกับความต้องการดังกล่าวของทั้งประชากรท้องถิ่นและชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงาน รัฐบาลกาตาร์ได้ทบทวนข้อกฎหมายต่างๆ เพื่อเอื้อให้สิทธิแก่นักลงทุน

ในการเข้ามาดำเนินธุรกิจในธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัย รูปแบบการครอบครองที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มเปลี่ยนจากรูปแบบการซื้อเป็นการเช่าอาศัยเพิ่มมากขึ้น อันเนื่องมาจากการตรวจสอบเครดิตผู้ซื้ออย่างเข้มงวด โดยพฤติกรรมของผู้เช่าต้องการที่อยู่อาศัยพร้อมการตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์พร้อมใช้

### ความต้องการวัสดุก่อสร้าง

ตลาดร้านค้าวัสดุก่อสร้างมีอัตราการเติบโตในระดับเลขสองในช่วง Covid-19 อันเนื่องมาจากผู้คนไม่สามารถเดินทางออกนอกที่พักอาศัย มีเวลาที่จะปรับปรุงและตกแต่งบ้านมากขึ้น และจะกลับสู่ภาวะตลาดปกติอีกครั้งเมื่อสถานการณ์คลี่คลาย Statista ได้ประมาณการรายได้ของธุรกิจจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในปี 2023 มีมูลค่า 2,852 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และคาดการณ์จะอัตราการเติบโตระหว่างปี 2023-2028 โดยเฉลี่ยร้อยละ 4.41 ต่อปี ดังแสดงในแผนภาพที่ 3

แผนภาพที่ 3 คาดการณ์การเติบโตของธุรกิจจำหน่ายวัสดุก่อสร้างระหว่างปี 2018-2028



Source: Statista Market Insights



แม้ว่าปัจจุบัน กาตาร์มีโรงงานผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างในประเทศจำนวน 281 แห่ง ผลิตสินค้าจำนวน 392 ประเภท (ไม่มีสินค้าประเภท Fiberboard) โดย Dun & Bradstreet (2019) รายงานถึงความต้องการวัสดุก่อสร้างในกาตาร์ 7 อันดับแรก ได้แก่ (1) เหล็กกล้าและโลหะ (2) ซีเมนต์ (3) ไม้ และสิ่งทดแทนไม้ (4) กระจก (5) หินอ่อน (6) แกรนิต และ (7) อุปกรณ์ส่องสว่าง จากแผนภาพที่ 3 แม้ว่าการนำเข้าวัสดุก่อสร้างสำคัญทั้ง 7 หมวด ประเทศไทยยังไม่ได้เป็นคู่ค้าที่สำคัญ แต่ในปี 2022-2023 วัสดุก่อสร้างประเภท Fiberboard เช่น particle Board และ MDF เป็นต้น ประเทศไทยเริ่มมีส่วนแบ่งการตลาด และอัตราการส่งออกไปยังกาตาร์ และกลุ่มประเทศ GCC เพิ่มขึ้น โดยมีมูลค่า 15.53 ล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2022 ดังแสดงในแผนภาพที่ 5

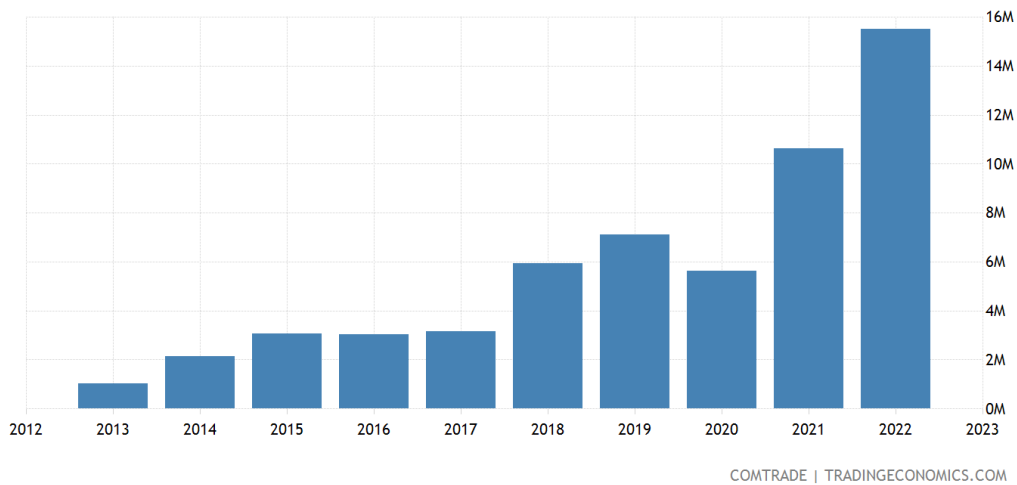
### แผนภาพที่ 4 ประเทศที่กาดำรนำเข้าวัสดุก่อสร้างที่สำคัญปี 2017

Top five Exporters (by value) of select building materials to Qatar in 2017							
Country	1. Iron & Steel	2. Cement	3. Wood	4. Glass	5. Marble	6. Granite	7. Lighting
China	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Italy	✓		✓		✓	✓	✓
UAE	✓	✓		✓			
Germany		✓	✓				✓
Spain					✓	✓	✓
India	✓					✓	
Japan	✓						
Iran		✓					
Austria			✓				
Malaysia			✓				
USA				✓			
Bahrain				✓			
Kuwait				✓			
KSA		✓					
Turkey					✓		
Greece					✓		
Brazil						✓	
United Kingdom							✓

This list has been compiled based on analysis of HS Codes for the building materials specified above, from ITC Trade map and MDP5

Source: ITC Trade Map, MDP5

### แผนภาพที่ 5 ปริมาณการนำเข้า Fiberboard จากประเทศไทย



ที่มา : tradingeconomics.com

มาตรฐานสินค้า Fiberboard ในระดับสากล ที่ผู้ประกอบการ SME ควรดำเนินการ ได้แก่

ประเภท	มาตรฐานที่อ้างอิง	วิธีการทดสอบ	ระดับสารฟอร์มัลดีไฮด์
E1	EN 13986 (1993)	ทดสอบโดยการหาปริมาณฟอร์มัลดีไฮด์ในเนื้อแผ่นไม้ (EN 120 Perforator)	ปริมาณฟอร์มัลดีไฮด์ไม่เกิน 8 มิลลิกรัมต่อปริมาณไม้ 100 กรัม
E2	EN 13986 (1993)	ทดสอบโดยการหาปริมาณฟอร์มัลดีไฮด์ในเนื้อแผ่นไม้ (EN 120 Perforator)	ปริมาณฟอร์มัลดีไฮด์เกิน 8 มิลลิกรัมต่อปริมาณไม้ 100 กรัม แต่ต่ำกว่า 30 มิลลิกรัม ต่อปริมาณไม้ 100 กรัม
CARB P2	CARB Phase II <sup>2/</sup>	ทดสอบโดยการหาปริมาณการปลดปล่อยสารระเหยฟอร์มัลดีไฮด์จากแผ่นผิวไม้ (ASTM E1333-96 Large Chamber Method)	ปริมาณการปล่อยสารระเหยฟอร์มัลดีไฮด์ ไม่เกิน 0.11 ส่วนต่อล้านส่วน (Parts per million, ppm)

EN 13986 (1993) เป็นมาตรฐานสิ่งแวดล้อมสำหรับสินค้าเฟอร์นิเจอร์ (EU Formaldehyde Emission Standard) ที่ใช้สำหรับภูมิภาคยุโรป โดยในปี 2004 ภูมิภาคยุโรปได้กำหนดให้ผลิตภัณฑ์แผ่นไม้ทดแทนไม้ธรรมชาติ (Wood-based Panel) ทุกประเภทที่จะนำใช้ ในภูมิภาคยุโรปต้องได้ระดับมาตรฐานขั้นต่ำที่ E2 ขึ้นไปเท่านั้น

อีกหนึ่งมาตรฐานที่ควรได้รับการรับรองก่อนการส่งออก ได้แก่ CARB P2 เป็นมาตรฐานสิ่งแวดล้อมสำหรับสินค้าเฟอร์นิเจอร์ที่กำหนดขึ้นโดยประเทศสหรัฐอเมริกา โดย The California Air Resources Board new standards (CARB) รวมถึงมาตรฐาน MUTU certification international ทั้งสำหรับแผ่นไม้เอ็มดีเอฟ และสำหรับแผ่นไม้เอ็มดีเอฟแบบบาง (Thin MDF) ตามมาตรฐาน California Code of Regulation 93120 เป็นการรับรองที่ต้องมีการประเมินมาตรฐานของผู้ประกอบการที่ขอการรับรองทุก 3 เดือน และต้องต่ออายุใหม่ทุกปี

## พฤติกรรมผู้บริโภค

ชาวกาตาร์ไม่นิยมทำงานบริการและใช้แรง ในการก่อสร้างเป็นจำนวนมากจึงเชิญชวนให้นักลงทุนต่างประเทศมาร่วมลงทุนในโครงการ ดังเห็นได้จากกรณีการก่อสร้างเพื่อรองรับและอำนวยความสะดวกในการเป็นเจ้าภาพการแข่งขันฟุตบอลโลกในปี 2022 เป็นโอกาสที่เป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้าง และจำหน่ายอุปกรณ์ในการก่อสร้างในการบุกเบิกตลาดในด้านนี้ และกาตาร์ยังมีเป้าหมายที่จะพัฒนาให้เป็นประเทศ World Class Infrastructure โดยใช้เงินลงทุนและวางแผนการก่อสร้าง

นอกจากนี้ ยังมีโครงการก่อสร้างอื่น ๆ ทั้งของภาครัฐและเอกชนอีกมากมาย ซึ่งเปิดโอกาสให้นักธุรกิจไทยสามารถเข้ามาร่วมงานในกาตาร์ได้ไม่ว่าเป็นเรื่องแรงงานไทยหรือสินค้าวัสดุก่อสร้างสุกภัณฑ์ เครื่องตกแต่งต่าง ๆ ที่ยังสามารถเข้ามาได้อีกมาก อย่างไรก็ตาม โครงการขนาดใหญ่ผู้ประมูลงานได้ส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทยักษ์ใหญ่ข้ามชาติของทางยุโรป ญี่ปุ่น เกาหลี และจีน ที่มีศักยภาพเงินทุนจำนวนมากและมีความมั่นคงในระยะยาว รวมทั้งมีทีมงานที่เชี่ยวชาญการดำเนินการในด้านต่าง ๆ ส่วนนักธุรกิจไทยหากสนใจอาจสามารถเจรจารับเหมาช่วง (Sub-contract) ส่วนหนึ่งของโครงการจากผู้ได้รับการประมูล

ดังข้อมูลที่เสนอในข้างต้น กาตาร์เป็นหนึ่งในประเทศที่มีความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจสูง จากรายงานของ Knight Frank (2023) ด้วยการสำรวจกลุ่มตัวอย่างผู้มั่งคั่งที่มีทรัพย์สินที่ไม่รวมอสังหาริมทรัพย์ไม่ต่ำกว่า 500,000 เหรียญสหรัฐ และรวมจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดมีจำนวนสินทรัพย์ไม่ต่ำกว่า 155 ล้านเหรียญสหรัฐ และในจำนวนนี้ มากกว่าร้อยละ 30 มีจำนวนที่อยู่อาศัยมากกว่า 1 แห่ง โดยประเภทที่อยู่อาศัยที่นิยมได้แก่ ที่อยู่อาศัย (ร้อยละ 33) รองลงมา ได้แก่ สำนักงาน (ร้อยละ 33) และพื้นที่ค้าปลีก (ร้อยละ 23) ทั้งนี้ เป้าหมายในการซื้ออสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มตัวอย่างจำนวนกึ่งหนึ่งมีไว้เพื่อการลงทุน

## บทวิเคราะห์โอกาสสำหรับผู้ประกอบการ SME ไทย

อุตสาหกรรมก่อสร้าง ไม่ว่าจะเป็นการก่อสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐาน อาคารสำนักงาน และที่อยู่อาศัย ประเภทต่างๆ สร้างโอกาสสำหรับผู้ประกอบการ SME ไทยในสายโซ่คุณค่าอุตสาหกรรมก่อสร้าง ทั้ง SME ภาคการผลิต อันได้แก่ วัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งภายในบ้าน ดังที่เห็นได้จากการนำเข้าไฟเบอร์บอร์ดจากประเทศไทยที่มีอัตราการเติบโตสูงขึ้นอย่างรวดเร็วในช่วงปี 2022 และ SME ภาคบริการ ทั้งบริษัทจัดหาแรงงาน บริษัทที่ปรึกษาด้านการออกแบบสถาปัตยกรรมและวิศวกรรม หรือแม้กระทั่งบริษัทออกแบบตกแต่งภายใน

สำหรับช่องทางหรือกลยุทธ์การจำหน่ายนั้น ช่องทางการจำหน่ายแบบธุรกิจสู่ธุรกิจ หรือ B2B ผู้ประกอบการ SME ควรจะเข้าร่วมกลุ่มกับผู้ประกอบการรายใหญ่อย่าง บริษัท ทีทีซีแอล จำกัด (มหาชน) หรือ TTCL ที่ได้รับสัญญาก่อสร้างในกาตาร์หลายโครงการ หรืออยู่ในรายการวัสดุก่อสร้างที่บริษัทที่ปรึกษาด้านการออกแบบและตกแต่งของไทยได้เข้าไปดำเนินงาน สำหรับวัสดุก่อสร้างที่เป็นสินค้าตกแต่งบ้านที่ผลิตและจำหน่ายโดยผู้ประกอบการ SME ขนาดเล็ก การจำหน่ายผ่านช่องทางแพลตฟอร์มออนไลน์อย่าง getit.qa หรือ ubuy.qa ที่กำลังได้รับความนิยมเป็นอย่างมากหลังวิกฤตการณ์ COVID-19 เป็นหนึ่งในช่องทางศักยภาพที่จะนำไปสู่ความต้องการและการเข้าไปจำหน่ายยังร้านค้าวัสดุก่อสร้างท้องถิ่นอย่าง Spectrum Industries และร้านที่เป็น Global Chain



# กลยุทธ์การเข้าสู่ตลาด

## (Market Entry Strategy)

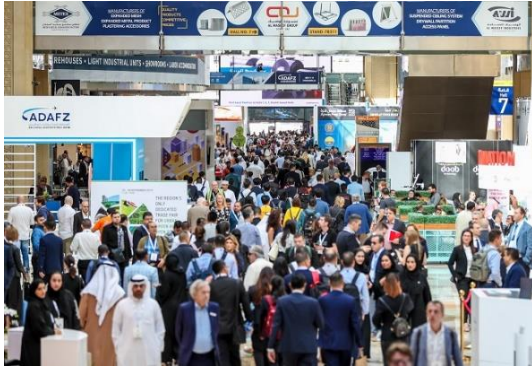
### แนวทางการขยายตลาด

สำหรับช่องทางหรือกลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดนั้น ช่องทางการจำหน่ายแบบธุรกิจสู่ธุรกิจ หรือ B2B ผู้ประกอบการ SME ควรจะเข้าร่วมกลุ่มกับผู้ประกอบการรายใหญ่หรืออยู่ในรายการวัสดุก่อสร้าง (BOM, Bill of Material) ที่บริษัทที่ปรึกษาด้านการออกแบบและตกแต่งของไทยได้เข้าไปดำเนินงาน ดังที่กล่าวในข้างต้น วัสดุก่อสร้างที่เป็นสินค้าตกแต่งบ้านที่ผลิตและจำหน่ายโดยผู้ประกอบการ SME ขนาดเล็ก การจำหน่ายผ่านช่องทางแพลตฟอร์มออนไลน์อย่าง getit.qa หรือ ubuy.qa ที่กำลังได้รับความนิยมเป็นอย่างมากหลังวิกฤตการณ์ COVID-19 เป็นหนึ่งในช่องทางศักยภาพที่จะนำไปสู่ความต้องการและการเข้าไปจำหน่ายยังร้านค้าวัสดุก่อสร้างท้องถิ่นอย่าง Spectrum Industries และร้านที่เป็น Global Chain

โดยสินค้าและบริการที่ส่งออกไปนั้น จะต้องเป็นสินค้าเกรดพรีเมียม ภาคบริการก็ต้องมีความเป็นมืออาชีพ แรงงานต้องมีความรู้ ฝีมือ และทักษะในการปรับตัวเข้าสู่วัฒนธรรมท้องถิ่น ได้คุณภาพมาตรฐานสากล และที่สำคัญ ความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม รวมถึงธรรมาภิบาลของผู้ประกอบการ เป็นองค์ประกอบสำคัญในการพิจารณาเป็นคู่ค้าระหว่างกัน สิ่งเหล่านี้เป็นคุณค่าเพิ่มที่ผู้ประกอบการ SME สามารถเตรียมพร้อมและฝึกอบรมแรงงานฝีมือให้มีทักษะดังกล่าวตั้งแต่ยังอยู่ในประเทศไทย

บริษัทที่ให้บริการออกแบบด้านสถาปัตยกรรมและวิศวกรรมก็เช่นเดียวกัน บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในวิชาชีพ ความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งแนวทางการออกแบบที่คำนึงถึงความยั่งยืนและสิ่งแวดล้อม เทคนิคการก่อสร้างแบบสลิท ที่กำหนดทิศทางโดย Public Works Authority (ASHGHAL) ของประเทศกาตาร์ รวมทั้งผลงานที่ผ่านมา (Portfolio) รวมทั้งการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในกระบวนการบริหารจัดการที่มีมาตรฐานรองรับอย่าง ISO 9001 หรือ ISO 9002 เป็นปัจจัยสู่ความสำเร็จที่สำคัญในการพิจารณาจัดจ้าง

## กิจกรรมงานแสดงสินค้าหรือการจับคู่ธุรกิจ



ที่มา: glassonweb.com

**Big 5 Construct Qatar** เป็นงานแสดงและจำหน่ายสินค้าในอุตสาหกรรมก่อสร้างที่ใหญ่ที่สุดในกาตาร์ จัดขึ้นปีละ 1 ครั้ง จัดขึ้นที่ Doha Exhibition & Convention Center (DECC) ภายใต้อาคารที่จัดงานมากกว่า 10,000 ตารางเมตร มีจำนวนผู้ออกบูธมากกว่า 250 สินค้าจาก 25 ประเทศ ผู้เข้าชมงานมากกว่า 5,000 คน



ที่มา: conteq-expo.com

**conteq-expo** เป็นงานแสดงเทคโนโลยีและนวัตกรรมอุตสาหกรรมก่อสร้างที่ใหญ่ที่สุดในกาตาร์จัดขึ้นโดย Ashghal ร่วมกับ the Ministry of Commerce and Industry (MOCI) ของกาตาร์ ภายใต้อาคารที่จัดงานมากกว่า 25,000 ตารางเมตร มีจำนวนผู้ออกบูธมากกว่า 250 ราย จาก 24 ประเทศ ผู้เข้าชมงานมากกว่า 15,000 คน

นอกจากที่กล่าวมาในข้างต้น มีงานแสดงและจัดจำหน่ายสินค้าในอุตสาหกรรมดังกล่าวที่น่าสนใจ ได้แก่ งาน CITYSCAPE และงาน QATAR PROJECT QATAR จัดขึ้นที่ Doha Exhibition & Convention Center

## ตัวอย่างรายชื่อผู้นำเข้า

IMPORTER NAME	WEBSITE
Noorco	<a href="https://www.noorco.net/">https://www.noorco.net/</a>
NABINA BUILDING MATERIALS	<a href="https://www.nabinastore.com/">https://www.nabinastore.com/</a>
ORASCOM BULDING CONSTUCTION CO	<a href="https://orascom.com">https://orascom.com</a>
NABINA HARDWARE	<a href="https://nabinahardware.com">https://nabinahardware.com</a>
DANUBE BUILDING MATERAILS W.L.L.	<a href="https://danubebuildingmaterials.com">https://danubebuildingmaterials.com</a>
QATAR CONSTRUCTION TECHNIQUE CO	<a href="http://www.qctcqatar.com">http://www.qctcqatar.com</a>
AL - JAMAL TRADING CO	<a href="https://jamalbw.com">https://jamalbw.com</a>
AL FEROUZ INTERNATIONAL TRADING W.L.L.	<a href="http://www.alferozpak.com">http://www.alferozpak.com</a>
UNITECH-QATAR-FOR BUILDING & CONSTR	<a href="http://unitech-qatar.com">http://unitech-qatar.com</a>
DANUBE BUILDING MATERILS FZCO.	<a href="https://danubebuildingmaterials.com">https://danubebuildingmaterials.com</a>
AL NAQI REAL ESTATE DEVELOPMENT	<a href="https://www.arianerealestate.com">https://www.arianerealestate.com</a>
AL AMODI STORES W.L.L.	<a href="http://www.alamodigroup.qa">http://www.alamodigroup.qa</a>
SISRA TRADING & CONTRATING CO	<a href="http://talalcontracting.com">http://talalcontracting.com</a>
MANNAI TRADING COMPANY W.L.L.	<a href="https://mannai.com">https://mannai.com</a>
SMART HOUSE FOR PREFABRICATED	<a href="https://smarthouseqatar.com">https://smarthouseqatar.com</a>
DANUBE BUILDING MATERIALS W.L.L.	<a href="https://danubebuildingmaterials.com">https://danubebuildingmaterials.com</a>
DAEWON LOGIPIA CO.LTD	<a href="http://daewonls.com">http://daewonls.com</a>
HILLPOINT	<a href="https://www.hillpointwoods.com">https://www.hillpointwoods.com</a>
MIDDLE EAST BUILDING MATERIAL	<a href="https://www.mepmiddleeast.com">https://www.mepmiddleeast.com</a>
SAFA INTERIOR DESIGN	<a href="https://safa-interiordesign.com">https://safa-interiordesign.com</a>

ที่มา : รวบรวมจาก Trade Atlas และ fordaq.com

# แนวทางการส่งออก (Export Solutions)

## ธุรกิจบริการออกแบบด้านสถาปัตยกรรมและวิศวกรรม

สามารถที่จะเป็นคู่สัญญากับบริษัทก่อสร้างรายใหญ่ของไทยที่เข้าไปรับจ้างก่อสร้างในประเทศกาตาร์ ทั้งในรูปแบบของการรับจ้างช่วง (Sub-Contract) และกิจการค้าร่วม (Consortium) ในการเข้าไปเสนองาน หรือร่วมประมูลงานเป็นคู่สัญญาในโครงการก่อสร้าง โดยไม่จำเป็นต้องไปจดทะเบียนเปิดบริษัท หรือในอนาคตอาจจะเปิดเพียงสำนักงานตัวแทน (Representative) ผ่านพันธมิตรทางธุรกิจ ในกาตาร์

สำหรับบริษัทก่อสร้างท้องถิ่นหรือบริษัทก่อสร้างระดับโลกหลายรายที่มีสำนักงานสาขาในกาตาร์ อาทิ Qatar Building Company, Unitech Qatar โดยสามารถค้นหาตัวอย่างรายชื่อบริษัทก่อสร้างเพิ่มเติมได้ที่ : <https://www.constructionplacements.com/construction-companies-in-doha-qatar/>

## อุตสาหกรรมวัสดุก่อสร้าง : Fiberboard

### ระเบียบและข้อกำหนดด้านภาษีและสิทธิพิเศษทางภาษี

สินค้าในหมวด Fiberboard (HS4410 และ HS4411) จากประเทศไทยจัดเก็บภาษีนำเข้าร้อยละ 5 ปัจจุบันไม่มีการจัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มในกาตาร์ แต่ในอนาคตมีแนวโน้มจะจัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มในอัตรา ร้อยละ 5 ซึ่งเป็นอัตราเดียวกันทั้งหมดในกลุ่มประเทศ GCC และปัจจุบันไม่มีการเก็บภาษีรายได้บุคคล ผู้ประกอบการ SME สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ [customs.gov.qa](https://www.customs.gov.qa)

### ระเบียบและข้อกำหนดที่ไม่ใช่ภาษี

ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง ทั้งวัสดุก่อสร้างและธุรกิจภาคบริการต่างๆ นั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีการขอ อนุญาตใบประกอบการ ทั้งใบอนุญาตนำเข้าสินค้า ใบอนุญาตประกอบกิจการ และวีซ่าทำงาน ทั้งหมดจะอยู่ ภายใต้ระบบ Sponsorship อันหมายถึง จะต้องเป็นผู้ว่าจ้างหรือหน่วยงานของทางกาตาร์คอยอนุมัติในทุก กระบวนการทำงาน รวมทั้งความไม่เท่าเทียมทางเพศ ซึ่งจะสร้างปัญหาแก่แรงงานที่เป็นสตรีได้ไม่น้อย

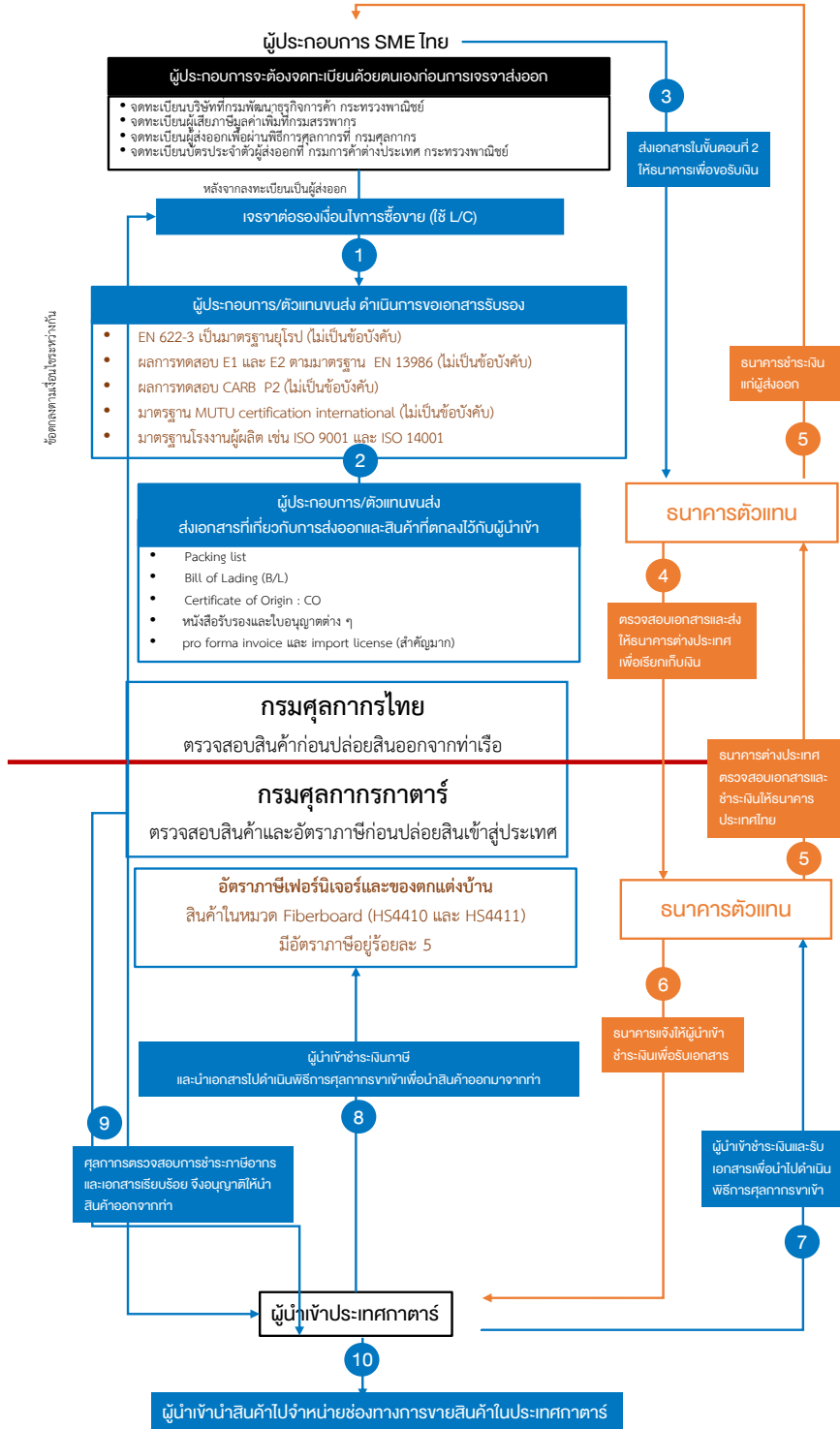
สำหรับมาตรฐานวัสดุก่อสร้างนั้น แม้จะไม่ได้ระบุอย่างชัดเจน แต่ควรอ้างอิงมาตรฐานสากลอย่างกรณี Fiberboard ที่ได้นำเสนอข้างต้น

## เอกสารทางพิธีศุลกากรที่สำคัญ

Import License ที่รัฐบาลกาตาร์จะออกให้เฉพาะประชากรชาวกาตาร์เท่านั้น หรือออกให้กับนิติบุคคลที่เป็นหุ้นส่วนกับชาวกาตาร์ และต้องได้รับการขึ้นทะเบียนจากกระทรวงพาณิชย์และอุตสาหกรรมของกาตาร์ โดยสินค้าที่นำเข้าจะต้องระบุ 'COUNTRY OF ORIGIN' OR 'MADE IN' ไว้อย่างชัดเจน ที่สำคัญ การทำธุรกิจกับชาวกาตาร์ นิยมให้ letter of credit (L/C) เป็นการคำนวณที่รวมถึงเงินประกันภัยที่คุ้มครองสินค้าระหว่างการขนส่ง ซึ่งสามารถศึกษาเพิ่มเติมได้ที่ [www.customs.gov.qa](http://www.customs.gov.qa)

# สรุปขั้นตอนการส่งออก

แผนภาพที่ 6 ขั้นตอนการส่งออกสินค้าสินค้าในหมวด Fiberboard



ที่มา : คณะที่ปรึกษา

