



รายงานการศึกษาส่วนบุคคล
(Individual Study)

เรื่อง บทบาทของสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต
ในการยกระดับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ
ระหว่างไทยกับโมร็อกโก

จัดทำโดย นางสาวเพ็ญแข อินทสุวรรณ
รหัส 12036

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการฝึกอบรม
หลักสูตรนักบริหารการทูต รุ่นที่ 12 ปี 2563
สถาบันการต่างประเทศเทวะวงศ์วโรปการ กระทรวงการต่างประเทศ
ลิขสิทธิ์ของกระทรวงการต่างประเทศ



รายงานการศึกษาส่วนบุคคล
(Individual Study)

เรื่อง บทบาทของสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต ในการยกระดับ
ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก

จัดทำโดย นางสาวเพ็ญแข อินทสุวรรณ
รหัส 12036

หลักสูตรนักบริหารการทูต รุ่นที่ 12 ปี 2563
สถาบันการต่างประเทศเทวะวงศ์วโรปการ กระทรวงการต่างประเทศ
รายงานนี้เป็นความคิดเห็นเฉพาะบุคคลของผู้ศึกษา



เอกสารรายงานการศึกษาส่วนบุคคลนี้ อนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการฝึกอบรม
หลักสูตรนักบริหารการทูตของกระทรวงการต่างประเทศ

ลงชื่อ.....

(รองศาสตราจารย์ ดร. ชูเกียรติ พันธ์พรประสิทธิ์)

อาจารย์ที่ปรึกษา

ลงชื่อ.....

(เอกอัครราชทูต อุ่ม เมาลานนท์)

อาจารย์ที่ปรึกษา

ลงชื่อ.....

(รองศาสตราจารย์ ดร. พลอย สืบวิเศษ)

อาจารย์ที่ปรึกษา

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

ไทยกับมอริอ็อกโกมีความสัมพันธ์ทางการเมืองและเศรษฐกิจที่ดีต่อกันมาเป็นระยะเวลา 35 ปี นับตั้งแต่การสถาปนาความสัมพันธ์ทางการทูตระหว่างกันตั้งแต่ปี ค.ศ. 1985 อย่างไรก็ตาม ความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจทวิภาคียังมีศักยภาพที่สามารถเติบโตได้เพิ่มขึ้นจากที่มีมูลค่าการค้าเฉลี่ยระหว่างกันปีละประมาณห้าพันล้านบาทในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา และมีการค้ากระจุกตัวอยู่ในสินค้าเพียงแค่ว่ารายการ และมีการลงทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเพียงประมาณ 30 ล้านบาท นับถึงปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อคำนึงถึงที่ตั้งทางภูมิศาสตร์และศักยภาพทางเศรษฐกิจของทั้งสองประเทศ รวมถึงความพร้อมของโครงสร้างสาธารณูปโภค และสภาพเศรษฐกิจและสังคม ทั้งนี้ ภาครัฐและภาคธุรกิจของไทยต่างเล็งเห็นถึงศักยภาพของมอริอ็อกโกในด้านต่าง ๆ และมีความสนใจที่จะส่งเสริมความร่วมมือและขยายโอกาสทางธุรกิจในอนาคต สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) เป็นทั้งโอกาสและ ข้อท้าทาย ในการยกระดับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับมอริอ็อกโก ซึ่งจุดแข็งของไทย อาทิ ภาพลักษณ์ที่ดีของสินค้าไทย ศักยภาพของผู้ประกอบการ และการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ สามารถประกอบกันเป็นกลยุทธ์ในการเพิ่มโอกาสและลดอุปสรรคเพื่อยกระดับความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจระหว่างไทยกับมอริอ็อกโกได้ต่อไป

การศึกษานี้ได้เสนอแนะแนวทางที่สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต รวมถึงทีมประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำนักงานการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงไคโร ซึ่งมีเขตอาณาครอบคลุมมอริอ็อกโก สามารถมีส่วนสำคัญในการยกระดับความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจระหว่างไทยกับมอริอ็อกโก ได้แก่ (1) การผนึกกำลัง (synergy) ทั้งด้านข้อมูล บุคลากร และงบประมาณ ในการดำเนินโครงการที่เป็น การช่วยยกระดับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับมอริอ็อกโกอย่างน้อย 1 โครงการต่อปีงบประมาณ อาทิ การจัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายระหว่างภาคธุรกิจ การจัดกิจกรรมส่งเสริมความรู้จักประเทศไทย สินค้าและบริการของไทย การจัดทำรายงานการศึกษาเพื่อเจาะตลาด สร้าง niche market หรือทำความเข้าใจผู้บริโภค การเผยแพร่ข้อมูลที่ตอบสนองความสนใจต่อภาคธุรกิจและภาคประชาชน (2) การผลักดันร่วมกับหน่วยงานส่วนกลางทั้งกระทรวงการต่างประเทศ และกระทรวงพาณิชย์ ในการหารือกับมอริอ็อกโกเพื่อแก้ไขปัญหาระหว่างกัน อาทิ การลดอัตราภาษี การส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุน (3) การใช้ความร่วมมือด้านการพัฒนา เป็นกลไกหนึ่งในกระตุ้นความร่วมมือด้านการวิจัยและพัฒนาซึ่งสามารถช่วยให้เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ อาทิ ผลิตภัณฑ์การเกษตรและอาหารแปรรูป (4) การส่งเสริมความสัมพันธ์ระดับประชาชน การส่งเสริมความเข้าใจเกี่ยวกับประเทศไทยและสินค้าไทยในระดับประชาชนซึ่งจะช่วยในการกระตุ้นอุปสงค์สินค้าและบริการระหว่างกันต่อไป

กิตติกรรมประกาศ

ผู้เขียนขอขอบคุณกระทรวงการต่างประเทศ และสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต ที่ได้กรุณาอนุญาตให้มาเข้าร่วมหลักสูตรการฝึกอบรมหลักสูตรนักบริหารการทูตรุ่นที่ 12 ปี 2563 ซึ่งทำให้ได้รับความรู้และประสบการณ์หลากหลายด้าน รวมถึงการสร้างเครือข่ายความรู้จักและมิตรภาพกับผู้เข้าร่วมอบรม ซึ่งเป็นช่วงเวลา 2 เดือนครึ่งที่มีคุณค่า

รายงานการศึกษาส่วนบุคคลถือเป็นส่วนที่สำคัญยิ่งของหลักสูตรการฝึกอบรมนี้ ซึ่งสำเร็จลงได้ด้วยดีจากการชี้แนะและการให้ข้อคิดเห็นที่เป็นประโยชน์จากคณะอาจารย์ที่ปรึกษาทั้ง 3 ท่าน ผู้เขียนจึงขอขอบคุณรองศาสตราจารย์ ดร. ชูเกียรติ พันธ์พรประสิทธิ์ เอกอัครราชทูตอู๋ม เมลานนท์ และรองศาสตราจารย์ ดร. พลอย สืบวิเศษ เป็นอย่างสูง รวมถึงขอขอบคุณผู้ให้สัมภาษณ์และผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่ได้กรุณาสละเวลาให้ข้อมูล แบ่งปันความคิดเห็น ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่นำมาสู่ผลการศึกษา

การอบรมครั้งนี้จะสำเร็จลงมิได้หากขาดกลไกสำคัญ คือ สถาบันการต่างประเทศเทวะวงศ์วโรปการ ผู้เขียนจึงขอขอบคุณทั้งผู้อำนวยการสำนักและบุคลากรทุกท่านที่ได้ให้ความดูแล เอาใจใส่ ให้ข้อมูลตั้งแต่ก่อนเริ่มการฝึกอบรม ขอแสดงความชื่นชมในประสิทธิภาพ และความตั้งใจในงานของทุก ๆ ท่านที่สะท้อนอยู่ในผลสำเร็จของการฝึกอบรม และกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง

ท้ายนี้ ผู้เขียนขอขอบคุณบุคคลสำคัญที่ทำให้ได้เดินทางกลับมามาประเทศไทยทันเวลาการเข้าร่วมการฝึกอบรมแม้จะอยู่ในช่วงสถานการณ์ของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ซึ่งเที่ยวบินพาณิชย์ทั้งจากไทยและมอริอ็อกโกมิได้เปิดทำการโดยปกติ และต้องอาศัยเที่ยวบินอพยพในการเดินทางตลอดเส้นทาง ได้แก่ เอกอัครราชทูตตามพ์ บุญธรรม สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต เอกอัครราชทูตมรกต ศรีสวัสดิ์ สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงเวียนนา และเอกอัครราชทูต Klaus Kögeler สถานเอกอัครราชทูตออสเตรียประจำมอริอ็อกโก รวมถึงทีมงานของสถานเอกอัครราชทูตที่เกี่ยวข้องทุกท่าน

เพ็ญแข อินทสุวรรณ

กันยายน 2563

สารบัญ

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร	ง
กิตติกรรมประกาศ	จ
สารบัญ	ฉ
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ซ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ภูมิหลังและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	4
1.3 ขอบเขตการศึกษา วิธีการดำเนินการศึกษา และระเบียบวิธีการศึกษา	4
1.4 คำถามการศึกษา	5
1.5 สมมติฐานการศึกษา	5
1.6 ประโยชน์ของการศึกษา	5
บทที่ 2 แนวคิดทฤษฎีและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	6
2.1 แนวคิดทฤษฎี	6
2.2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	9
2.3 สรุปกรอบแนวคิด	12
บทที่ 3 ผลการศึกษา	13
3.1 สภาพเศรษฐกิจและนโยบายเศรษฐกิจของโมร็อกโก	13
3.2 ผลการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของไทยเพื่อการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก	17
3.3 ผลการวิเคราะห์ SWOT	19
บทที่ 4 บทสรุปและข้อเสนอแนะ	21
4.1 สรุปผลการศึกษา	21
4.2 ข้อเสนอแนะ	22
บรรณานุกรม	25
ภาคผนวก	29
ประวัติผู้เขียน	39

สารบัญตาราง

ตารางที่ 1	การวิเคราะห์ SWOT	8
ตารางที่ 2	อันดับ Global Competitiveness Index 4.0 2019 ของประเทศในภูมิภาค แอฟริกาเหนือ	13
ตารางที่ 3	สรุปผลการวิเคราะห์ SWOT	20

สารบัญภาพ

ภาพที่ 1	มูลค่าการค้าระหว่างไทยกับโมร็อกโก ค.ศ. 1999–2009	2
----------	--	---

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ภูมิหลัง ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ราชอาณาจักรโมร็อกโกเป็นประเทศในภูมิภาคแอฟริกาเหนือที่มีเสถียรภาพความมั่นคงมากที่สุดประเทศหนึ่งในภูมิภาคและเป็นประเทศมุสลิมสายกลางซึ่งเป็นพันธมิตรสำคัญของสหรัฐฯ ในภูมิภาค และใกล้ชิดกับประเทศในภูมิภาคยุโรป ทั้งด้วยสภาพทางภูมิศาสตร์ที่มีจุดที่ตั้งห่างจากตอนใต้ของสเปนเพียง 14 กิโลเมตร โดยมีทะเลเมดิเตอร์เรเนียนคั่นกลาง และสภาพทางการเมืองและวัฒนธรรมที่เคยอยู่ภายใต้การอารักขา (Protectorate) ของฝรั่งเศสเป็นเวลา 44 ปี (ค.ศ. 1912–1956)

เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาคแอฟริกา โมร็อกโกมีขนาดเศรษฐกิจใหญ่เป็นลำดับที่ 5 (รองจากไนจีเรีย แอฟริกาใต้ อียิปต์ และแอลจีเรีย) อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจ (GDP Growth) เฉลี่ยร้อยละ 3.7 ในช่วงปี ค.ศ. 2012–2015 และร้อยละ 3.175 ในช่วงปี ค.ศ. 2017–2019 โดยภาคบริการเป็นสาขาที่ก่อให้เกิดรายได้มากที่สุด (ร้อยละ 57) รองลงมา คือ ภาคอุตสาหกรรม (ร้อยละ 30) และภาคเกษตร (ร้อยละ 13) ผลกระทบจากโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ทำให้ธนาคารโลกคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจของโมร็อกโกจะเข้าสู่ภาวะเศรษฐกิจถดถอยเป็นครั้งแรกในรอบ 20 ปี ในปี ค.ศ. 2020 (−3.7%) แต่จะกลับมาเติบโตได้ประมาณร้อยละ 2–3 ต่อปี

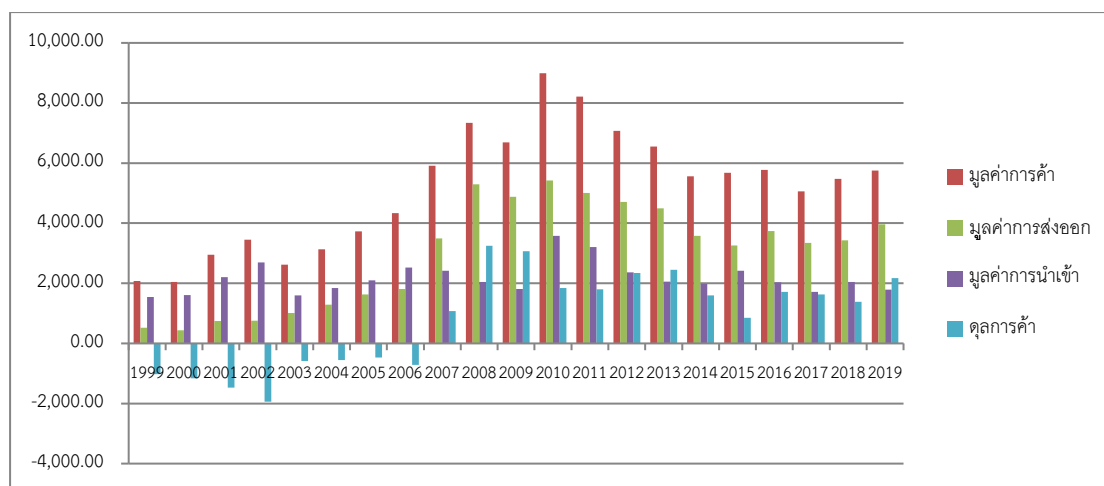
คู่ค้าสำคัญของโมร็อกโก คือ สหภาพยุโรป สหรัฐฯ รัสเซีย แคนาดา อินเดีย บราซิล ตุรกี แอลจีเรีย และประเทศในภูมิภาคแอฟริกา โดยอัตราการเติบโตทางการค้ากับประเทศในภูมิภาคแอฟริกาคิดเป็นร้อยละ 13 ในปี ค.ศ. 2017 สินค้าส่งออกสำคัญ อาทิ รถยนต์ ลวดสายไฟหุ้มฉนวน ปุ๋ย และสินค้านำเข้าสำคัญ อาทิ ผลิตภัณฑ์น้ำมันเชื้อเพลิง รถยนต์ ก๊าซธรรมชาติ เคเบิลและสายไฟ รถแทรกเตอร์ โดยส่วนใหญ่โมร็อกโกขาดดุลการค้ากับต่างประเทศ จากสถิติขององค์การการค้าโลกในปี ค.ศ. 2018 โมร็อกโกขาดดุลการค้า 22.4 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยส่งออกสินค้ารวม 28.60 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในขณะที่นำเข้าสินค้ารวม 51 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ทั้งนี้ โมร็อกโกได้จัดทำความตกลงการค้าเสรี (Free Trade Agreement) กับสหภาพยุโรป และสหรัฐฯ เมื่อปี ค.ศ. 2004 และ 2005 ตามลำดับ

โมร็อกโกกับไทยได้สถาปนาความสัมพันธ์ทางการทูตระหว่างกันตั้งแต่ปี ค.ศ. 1985 (นับเป็นเวลา 35 ปี ในปัจจุบัน) ไทยได้เปิดสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต เมื่อเดือนมีนาคม ค.ศ. 1994 ส่วนโมร็อกโกได้เปิดสถานเอกอัครราชทูตโมร็อกโกประจำประเทศไทยเมื่อเดือนสิงหาคมในปี

เดียวกัน อย่างไรก็ตาม ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโกไม่ได้อยู่ในระดับใกล้ชิดมากนัก โดยเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาคแอฟริกา โมร็อกโกเป็นประเทศคู่ค้าอันดับที่ 14 ของไทย

หากพิจารณามูลค่าการค้าระหว่างไทยกับโมร็อกโกในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา (ค.ศ. 1999–2019) พบว่า มูลค่าการค้าในช่วงแรกมีอัตราเพิ่มสูงขึ้นอย่างช้า ๆ ตั้งแต่ระดับ 2,071.81 ล้านบาท เมื่อปี ค.ศ. 1999 จนถึงระดับสูงสุดที่ 8,992.57 ล้านบาท เมื่อปี ค.ศ. 2010 หลังจากนั้นได้ปรับลดลงมาสู่ระดับห้าพันล้านบาทต่อปีตั้งแต่ปี ค.ศ. 2014 เป็นต้นมา มีมูลค่าการค้าทวิภาคีในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ค.ศ. 2017–2019) เฉลี่ยปีละ 5,424.74 ล้านบาท โดยมูลค่าการค้ามีสัดส่วนสูงเฉพาะในบางสินค้าที่สำคัญ ได้แก่ สินค้ารถยนต์ อุปกรณ์ และส่วนประกอบ ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 52 ของสินค้าส่งออกจากไทยไปโมร็อกโก ในขณะที่สินค้าสัตว์น้ำสด แช่เย็น แช่แข็ง แปรรูปและกึ่งสำเร็จรูป มีสัดส่วนร้อยละ 45.33 ของสินค้านำเข้าจากโมร็อกโก ซึ่งมูลค่าการส่งออกและนำเข้าสินค้าทั้งสองประเภทล้วนมีมูลค่าลดลงในช่วง 6 เดือนแรกของปี ค.ศ. 2020 เนื่องจากผลกระทบของสถานการณ์ COVID-19

หน่วย: ล้านบาท



ภาพที่ 1 มูลค่าการค้าระหว่างไทยกับโมร็อกโก ค.ศ. 1999–2019

ที่มา: กระทรวงพาณิชย์ <http://tradereport.moc.go.th/TradeThai.aspx>

ส่วนการลงทุนระหว่างกันยังอยู่ในระดับต่ำ โดยตั้งแต่ปี ค.ศ. 1970 เป็นต้นมา มีการลงทุนจากโมร็อกโกที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเพียง 3 โครงการ คือ (1) การลงทุนของบริษัท O'BRILLANT ASIA PACIFIC CO., LTD. ซึ่งเป็นบริษัทผลิตเครื่องประดับและชิ้นส่วน มูลค่าการลงทุน 20 ล้านบาท (2) การลงทุนของ Ely Cheikh N Tehah ในสาขาบริการการค้าระหว่างประเทศ มูลค่าการลงทุน 10 ล้านบาท และ (3) การลงทุนของ Mr. Tristan, Albert, Henri Louette ในด้านซอฟต์แวร์และเนื้อหาดิจิทัล มูลค่าการลงทุน 1.2 ล้านบาท

ในส่วนการลงทุนของไทยในโมร็อกโก มีการลงทุนของ Minor Group สร้างโรงแรม Anantara ที่เมืองแทนเจียร์ โดยเริ่มเปิดทำการในปี ค.ศ. 2020 นอกเหนือจากการลงทุนของผู้ประกอบการร้านอาหารและร้านนวดไทย/สปาไทยในโมร็อกโกรวมประมาณ 13 ราย

ไทยกับโมร็อกโกมีกลไกส่งเสริมความร่วมมือทางเศรษฐกิจทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน ได้แก่ ความตกลงว่าด้วยการค้า (Trade Agreement) ลงนามเมื่อปี ค.ศ. 2000 แต่ยังไม่เคยมีการจัดประชุมคณะกรรมการร่วมทางการค้า (Joint Trade Committee: JTC) ระหว่างกัน ในส่วนของภาคเอกชนมีการจัดตั้ง สภาธุรกิจไทย-โมร็อกโก เมื่อปี ค.ศ. 2008 โดยการเยือนที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจครั้งล่าสุด คือ การเยือนของคณะสมาชิกสภาหอการค้าแห่งเมือง Béni-Mellal-Khénifra เมื่อเดือนพฤศจิกายน ค.ศ. 2019 โดยได้เข้าพบหารือผู้แทนสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย และสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

ในส่วนของความตกลงด้านเศรษฐกิจนอกเหนือจากความตกลงว่าด้วยการค้านั้น ไทยกับโมร็อกโกยังได้ร่วมลงนามบันทึกความเข้าใจว่าด้วยความร่วมมือด้านศุลกากร เมื่อปี ค.ศ. 2016 ได้ลงนามย่อในร่างอนุสัญญาเพื่อการเว้นการเก็บภาษีซ้อนและการป้องกันการเลี่ยงรัษฎากรในส่วนที่เกี่ยวข้องกับภาษีเก็บจากเงินได้ ซึ่งได้เจรจาเสร็จสิ้นเมื่อปี ค.ศ. 2005 และอยู่ในระหว่างการพิจารณาร่างความตกลงว่าด้วยการส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุน และร่างความตกลงว่าด้วยความร่วมมือด้านการประมงทะเล ทั้งนี้ อาจกล่าวได้ว่าทั้งสองฝ่ายมิได้ใช้ประโยชน์จากกลไกที่มีอยู่ในการกระชับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจอย่างเต็มศักยภาพ ซึ่งอาจมีสาเหตุส่วนหนึ่งจากความห่างไกลทางภูมิศาสตร์ซึ่งเป็นอุปสรรคในการขนส่งสินค้าระหว่างกัน ทำให้ต้นทุนการขนส่งสูง รวมถึงภาษีนำเข้าที่อยู่ในระดับสูง ทำให้สินค้าไทยมีราคาสูงเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าจากประเทศอื่น ความแตกต่างทางภาษาและวัฒนธรรม (โมร็อกโกใช้ภาษาอาหรับและฝรั่งเศส) ซึ่งเป็นอุปสรรคในด้านการสื่อสาร

ดังนั้น สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต รวมทั้งทีมประเทศไทย สามารถร่วมกันดำเนินความพยายามในการยกระดับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโกให้ใกล้ชิดยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นการตอบสนองต่อแผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ ประเด็นการต่างประเทศ (ค.ศ. 2018–2037) หรือการต่างประเทศ 5S/5มี แผนย่อยความร่วมมือเศรษฐกิจและความร่วมมือเพื่อการพัฒนาระหว่างประเทศ แนวทางการพัฒนาความร่วมมือทางเศรษฐกิจ และส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันของไทย ในการเพิ่มโอกาส ลดอุปสรรคทางเศรษฐกิจของไทย แสวงหาตลาด แหล่งลงทุน และแหล่งวัตถุดิบใหม่

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาปัจจัยที่เป็นปัญหา อุปสรรค ความท้าทาย และปัจจัยที่เป็นโอกาสในการยกระดับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก

1.2.2 เพื่อเสนอแนะแนวทางแก่สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต ในการยกระดับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก

1.3 ขอบเขตการศึกษา วิธีการดำเนินการศึกษา และระเบียบวิธีการศึกษา

1.3.1 ขอบเขตการศึกษา

1.3.1.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา

- 1) ข้อมูลและนโยบายทางเศรษฐกิจของโมร็อกโก
- 2) สถานการณ์ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก
- 3) ปัจจัยที่เอื้อต่อการค้าและการลงทุน และปัจจัยที่อาจเป็นปัญหาหรืออุปสรรคต่อการค้าและการลงทุนระหว่างกัน

1.3.1.2 ขอบเขตด้านประชากร ศึกษาข้อมูลจากผู้แทนภาครัฐและภาคเอกชนไทยที่เกี่ยวข้อง

1.3.1.3 ขอบเขตด้านเวลา ศึกษาข้อมูลในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ค.ศ. 2017–2019)

1.3.2 วิธีการดำเนินการศึกษา

1) ศึกษาข้อมูลปฐมภูมิ อาทิ สถิติการค้า ตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจ นโยบายและกฎระเบียบด้านเศรษฐกิจระหว่างประเทศของโมร็อกโก

2) ศึกษาข้อมูลทุติยภูมิ อาทิ รายงานขององค์การระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้อง เช่น ธนาคารโลก กระทรวงการต่างประเทศสหรัฐฯ African Development Bank, African Union, European Union, รายงานผลการวิเคราะห์จากบริษัทที่ปรึกษา ธนาคารและสื่อมวลชน

3) ศึกษาข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้แทนภาครัฐ อาทิ กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงการต่างประเทศ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และจากการตอบแบบสอบถามโดยภาคเอกชนไทยที่เกี่ยวข้อง อาทิ สมาหอการค้าแห่งประเทศไทย สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ผู้ประกอบการไทยในโมร็อกโก

1.3.3 ระเบียบวิธีการศึกษา

ใช้วิธีการดำเนินการศึกษาแบบผสมระหว่างการศึกษาเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ โดยการศึกษาเชิงคุณภาพใช้การรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ การสัมภาษณ์ผู้แทนหน่วยงานในภาครัฐ และจากการสังเกตการณ์ในระหว่างการทำงานที่โมร็อกโก

และการศึกษาเชิงปริมาณโดยใช้แบบสอบถามกับภาคเอกชนของไทยที่เกี่ยวข้องในด้านเศรษฐกิจกับ
โมร็อกโก

1.4 คำถามการศึกษา

ปัจจัยใดบ้างที่เป็นปัญหา อุปสรรค ความท้าทาย และโอกาสในการยกระดับความสัมพันธ์
ทางเศรษฐกิจกับโมร็อกโก

1.5 สมมติฐานการศึกษา

ข้อท้าทายและอุปสรรคสำคัญต่อการยกระดับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับ
โมร็อกโกเป็นเงื่อนไขทางเศรษฐกิจ อาทิ ต้นทุนสูงในการขนส่งสินค้า ความเข้าใจในกฎระเบียบ
ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ และความไม่คุ้นเคยระหว่างภาคธุรกิจ

1.6 ประโยชน์ของการศึกษา

1.6.1 ส่งเสริมการสร้างองค์ความรู้ด้านเศรษฐกิจเกี่ยวกับโมร็อกโก

1.6.2 ใช้เป็นข้อมูลประกอบการดำเนินการของภาครัฐในการส่งเสริมความสัมพันธ์ทาง
เศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก

บทที่ 2

แนวคิดทฤษฎีและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดทฤษฎี

2.1.1 แนวคิดและทฤษฎีเรื่องการทูตเศรษฐกิจ (Economic Diplomacy)

Sir Nicholas Bayne และ Dr. Stephen Woolcock ได้ให้คำจำกัดความว่าการทูตเศรษฐกิจเป็นวิธีการ (method) ที่รัฐดำเนินความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจต่างประเทศ โดยเป็นกระบวนการ (process) ที่เกิดจากการปฏิสัมพันธ์ระหว่างการตัดสินใจภายในประเทศกับการเจรจาระหว่างประเทศ ทั้งนี้ การทูตเศรษฐกิจมีความแตกต่างจากการทูตแบบปกติ (Diplomacy) ซึ่งเป็นเรื่องที่ทำเนียบการโดยบุคลากรของกระทรวงการต่างประเทศและเกี่ยวข้องกับการเจรจาในลักษณะไม่เป็นทางการ เป็นความร่วมมือโดยสมัครใจโดยไม่มีระเบียบข้อบังคับและพันธกรณีทางกฎหมาย ขณะที่การทูตเศรษฐกิจมีขอบเขตและเนื้อหาสาระและมีวัตถุประสงค์กว้างมากกว่า อีกทั้งมีความสลับซับซ้อนและเกี่ยวข้องกับประเด็นและผู้เล่นจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานภาครัฐที่มีได้จำกัดเฉพาะกระทรวงการต่างประเทศ แต่ยังรวมถึงหน่วยงานอื่น ๆ ที่มีภารกิจด้านการต่างประเทศ องค์กรที่มีใช้ภาครัฐและภาคประชาสังคม นอกจากนี้ การทูตเศรษฐกิจยังมีเครื่องมือที่ใช้ดำเนินการซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การเจรจาอย่างไม่เป็นทางการ ความร่วมมือโดยสมัครใจ การกำหนดกฎระเบียบในระดับต่าง ๆ รวมไปถึงการเจรจาจัดทำข้อบังคับหรือความตกลงที่มีผลผูกพัน โดยองค์ประกอบสำคัญของการดำเนินนโยบายการทูตเศรษฐกิจ ได้แก่¹

- 1) ปัจจัยเชิงระบบ (Systemic Factors) ประกอบด้วยอำนาจทางเศรษฐกิจ องค์กรระหว่างประเทศ และระบบระหว่างประเทศ (International organizations and regime) และตลาด
- 2) ปัจจัยภายในประเทศ (Domestic Factors) ประกอบด้วยผลประโยชน์และการเจรจาต่อรองระหว่างกลุ่มผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับประเด็นทางเศรษฐกิจ รวมทั้งสถาบันและองค์กรที่เกี่ยวข้องภายในประเทศ ซึ่งรัฐบาลจะต้องคำนึงถึง

¹ นิธิรุจน์ โผนประเสริฐ, การดำเนินนโยบายการทูตเศรษฐกิจของไทยต่อเปรูระหว่างปี พ.ศ. 2555-2557 ภายใต้แผนปฏิบัติการบูรณาการภูมิภาคลาตินอเมริกา พ.ศ. 2555-2559, รายงานการศึกษาค้นคว้าส่วนบุคคล, หลักสูตรนักบริหารการทูต รุ่นที่ 7 (กระทรวงการต่างประเทศ, 2558), น. 5-6.

3) ปัจจัยด้านแนวคิด (Idea-based factors) ประกอบด้วยแนวความคิดและทัศนคติของผู้เจรจาและผู้ที่เกี่ยวข้อง

ปัจจัยสำคัญที่ทำให้การทูตเศรษฐกิจประสบความสำเร็จตามความเห็นของศาสตราจารย์ Kishan S Rana จะต้องประกอบด้วย²

1) การดำเนินการร่วมกันระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ นอกเหนือจากกระทรวงการต่างประเทศ อาทิ กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงอุตสาหกรรม ผู้มีส่วนได้เสียและผู้ขับเคลื่อนในภาคส่วนต่าง ๆ อาทิ สมาคมและหอการค้า ภาคการเงิน สถาบันการศึกษาและวิจัย โดยภาครัฐจะต้องจัดให้มีการหารือทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการเพื่อส่งเสริมความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน หรือการแต่งตั้งคณะที่ปรึกษา คณะผู้ทรงคุณวุฒิ เพื่อช่วยระดมสมองและเสนอแนะแนวทางการดำเนินงาน

2) การบูรณาการโครงสร้างในการดำเนินงานด้านการต่างประเทศจะต้องมีความเป็นอันหนึ่งอันเดียว (Integrated and Harmonized) ดังจะเห็นได้ว่าบางประเทศมีการรวบรวมภารกิจด้านการต่างประเทศและการค้าระหว่างประเทศภายใต้หน่วยงานเดียวกัน เช่น นิวซีแลนด์ แคนาดา ออสเตรเลีย เกาหลีใต้ บรูไนฯ

3) การดำเนินงานที่เน้น 2 ประเด็นสำคัญ คือ การส่งเสริมการส่งออก และการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ โดยในส่วนของการส่งออก ภาครัฐจะต้องช่วยภาคธุรกิจในการศึกษา ขยาย และเจาะตลาดสินค้า การเข้าร่วมในงานแสดงสินค้า โดยมีสถานเอกอัครราชทูตและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องช่วยในการเสาะแสวงหาตลาดเพื่อรองรับสินค้าส่งออก ในส่วนของการส่งเสริมการลงทุน ภาครัฐจะต้องสร้างความตระหนักรู้และสร้างเครือข่ายกับนักลงทุนต่างชาติเพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสและศักยภาพของประเทศตน

4) ภาครัฐต้องเป็นผู้กำหนดกรอบ กฎระเบียบและกติกาในการดำเนินงานเพื่อเสริมสร้างบรรยากาศที่เอื้อต่อการส่งเสริมการค้าและการลงทุน โดยหน่วยงานด้านเศรษฐกิจของประเทศและสถานเอกอัครราชทูตจะต้องร่วมกันระบุสาขาที่มีลำดับความสำคัญ การเจรจาจัดทำความตกลงที่จำเป็นที่เกิดผลประโยชน์แก่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

ในมุมมองของนักวิชาการชาวโมร็อกโก Amine Dafir การทูตเศรษฐกิจ คือ กลไกการปฏิบัติโดยปัจเจกบุคคลหรือกลุ่มที่มีเป้าหมายเพื่อบรรลุเป้าหมายทางเศรษฐกิจโดยใช้วิธีการทางการเมือง หรือบรรลุเป้าหมายนโยบายโดยใช้กลไกทางเศรษฐกิจ ในขณะเดียวกัน Larabi Jaidi เห็นว่า ข้อท้าทายของการทูตเศรษฐกิจของโมร็อกโก คือ การเป็นหนึ่งในกลไกขับเคลื่อนบริษัทเอกชนในระดับระหว่างประเทศ ซึ่งหน่วยงานด้านการทูตและกระทรวงที่เกี่ยวข้องด้านเทคนิคจะต้องมี

² เรื่องเดียวกัน, น. 6-7.

ความสามารถในการติดตามสถานะความสัมพันธ์เศรษฐกิจทั้งในระดับพหุภาคีและทวิภาคี สามารถกำหนดท่าทีของประเทศในการเจรจาระหว่างประเทศ ใช้ประโยชน์จากโอกาสความร่วมมือกับพันธมิตร ดึงดูดความสนใจของนักลงทุนจากต่างประเทศ เข้าใจแนวปฏิบัติเชิงพาณิชย์และการเงินของผู้เล่นที่เกี่ยวข้อง สามารถจัดตั้งระบบความร่วมมือกับพันธมิตรที่มีผลประโยชน์ร่วมกัน สามารถเข้าถึงข้อมูลทางยุทธศาสตร์เพื่อให้สามารถคาดการณ์สภาพตลาดและบริหารจัดการข้อพิพาท

2.1.2 การวิเคราะห์ SWOT

การวิเคราะห์ SWOT ได้รับการพัฒนาขึ้นโดย Albert S. Humphrey ในช่วงที่ทำงานในสถาบัน Stanford Research Institute ในช่วงปี ค.ศ. 1960–1970 เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการบรรลุเป้าหมายทางตลาดหรือทางธุรกิจ โดยมีองค์ประกอบสำคัญ 4 ประการ ได้แก่ (1) จุดแข็ง หรือ Strength (2) จุดอ่อน หรือ Weakness (3) โอกาส หรือ Opportunity และ (4) อุปสรรค หรือ Threat โดยการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในหน่วยวิเคราะห์ ส่วนโอกาสและอุปสรรคเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกหน่วยวิเคราะห์ โดยมีกลยุทธ์รุกและรับเมื่อใช้การวิเคราะห์ SWOT ดังนี้³

ตารางที่ 1 การวิเคราะห์ SWOT

หน่วยวิเคราะห์	Opportunity โอกาส สภาพแวดล้อมหรือสถานการณ์ ของตลาดที่เป็นประโยชน์กับ หน่วยวิเคราะห์	Threat อุปสรรค ปัจจัยภายนอกที่จะเป็นปัญหา หรือข้อจำกัดต่อหน่วยวิเคราะห์
Strength จุดแข็ง ข้อดีที่มีหรือสิ่งที่ทำให้หน่วย วิเคราะห์โดดเด่นกว่าหน่วยอื่น	กลยุทธ์จุดแข็ง-โอกาส (ใช้จุดแข็งเพิ่มโอกาสให้ได้ มากที่สุด)	กลยุทธ์จุดแข็ง-อุปสรรค (ใช้จุดแข็งมาลดอุปสรรคให้ได้ มากที่สุด)
Weakness จุดอ่อน สิ่งที่หน่วยวิเคราะห์ยังต้อง ปรับปรุงหรือยังสู้หน่วยอื่นไม่ได้	กลยุทธ์จุดอ่อน-โอกาส (ใช้โอกาสที่มีมาลดจุดอ่อน ให้ได้มากที่สุด)	กลยุทธ์จุดอ่อน-อุปสรรค (จะทําอย่างไรจึงจะกำจัดจุดอ่อน และหลีกเลี่ยงอุปสรรคได้)

³ อิมะสี มิชิ, “คน 2 คน กับปากกา 1 ด้าม ก็สร้างโมเดลธุรกิจระดับโลกได้แล้ว”, ผู้แปล โยซูเกะ, วีเลิร์น, 2014, น. 44

2.2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

2.2.1 รายงานการศึกษาส่วนบุคคลเรื่อง “การดำเนินงานการทูตสาธารณะเพื่อส่งเสริมผลประโยชน์ของไทยในความสัมพันธ์ไทย-กาตาร์” โดยนางอรุษา มงคลนาวิน ในหลักสูตรนักบริหารการทูต รุ่นที่ 6 ปี 2557

รายงานดังกล่าวศึกษาการเลือกใช้ Soft Power ของไทยที่สอดคล้องกับความต้องการและความชอบของชาวกาตาร์ที่สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงโดฮา ใช้ในการดำเนินงานการทูตสาธารณะเพื่อส่งเสริมความสัมพันธ์และผลประโยชน์ที่ไทยมีกับกาตาร์ โดยนำโมเดลของ Boston Consulting Group Matrix หรือ BCG Matrix มาประยุกต์ใช้ในการจัดประเภทกลุ่ม Soft Power ของไทย ซึ่งผลการศึกษา พบว่า (1) วัฒนธรรม และ (2) ธุรกิจและนวัตกรรม เป็นกลุ่ม Soft Power ที่มีประสิทธิภาพและศักยภาพสูงสุดในการดำเนินงานด้านการทูตสาธารณะของสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงโดฮา ดังนั้น ควรให้ความสำคัญในการใช้ Soft Power กับสองกลุ่มดังกล่าวโดยเฉพาะอาหารไทย สปาไทย การท่องเที่ยวไทยในเชิงพักผ่อนหย่อนใจ และการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ ทั้งนี้ ความสำเร็จของสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงโดฮา ในการส่งเสริมความสัมพันธ์ไทย-กาตาร์ และผลประโยชน์ที่ไทยมีกับกาตาร์ อาจเรียกได้ว่าเป็น “กาตาร์โมเดล” ซึ่งอาจเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานด้านการทูตสาธารณะของไทยในประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียงของกาตาร์ที่มีลักษณะทางการเมือง เศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมคล้ายคลึงกับกาตาร์ ได้แก่ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ บาห์เรน คูเวต และโอมาน

2.2.2 รายงานการศึกษาส่วนบุคคลเรื่อง “การดำเนินนโยบายการทูตเศรษฐกิจของไทยต่อเปรูระหว่างปี พ.ศ. 2555-2557 ภายใต้แผนปฏิบัติการบูรณาการภูมิภาคลาตินอเมริกา พ.ศ. 2555-2559” โดยนายนิธิรุจน์ โผนประเสริฐ ในหลักสูตรนักบริหารการทูต รุ่นที่ 7 ปี 2558

รายงานดังกล่าวศึกษาการดำเนินนโยบายและกลไกการขับเคลื่อนการทูตเศรษฐกิจของไทยต่อเปรู ภายใต้แผนปฏิบัติการบูรณาการภูมิภาคลาตินอเมริกา พ.ศ. 2555-2559 ในการส่งเสริมและสนับสนุนความสัมพันธ์ทางการค้าและการลงทุนระหว่างไทยกับเปรู และวิเคราะห์โอกาส ศักยภาพ ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินนโยบายการทูตเศรษฐกิจของไทยต่อเปรู ซึ่งผลการศึกษาพบว่า แม้ว่าท่าที นโยบาย หรือยุทธศาสตร์ของไทยต่อเปรูในเรื่องการทูตเศรษฐกิจมีความชัดเจนและให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจ การค้า และการลงทุนมากในระดับหนึ่งแล้ว แต่ยังไม่สามารถทำให้การค้าและการลงทุนของไทยก้าวไปสู่เป้าหมายตามที่กำหนดไว้ในแผนปฏิบัติการบูรณาการภูมิภาคลาตินอเมริกา พ.ศ. 2555-2559 เนื่องจากปัจจัยภายนอก ได้แก่ (1) เศรษฐกิจโลก ซึ่งมีการขยายตัวในระดับต่ำและมีการแข่งขันสูง (2) ความร่วมมือในภูมิภาค (3) กลไกความร่วมมือโดยการเจรจาความตกลงการค้าเสรียังไม่แล้วเสร็จ (4) กฎระเบียบและมาตรฐานด้านสุขอนามัยของเปรู และจากปัจจัยภายใน ได้แก่ (1) สถานการณ์การเมืองของไทย (2) นโยบายของไทยที่ให้ความสำคัญกับภูมิภาคอื่นมากกว่า อาทิ ข้อริเริ่มเชิงรุกไทย-แอฟริกา (Thai-African Initiative) ในปี

ค.ศ. 2013 (3) ปัญหาการบูรณาการการทำงานระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเอกชนทั้งในส่วนกลาง และในพื้นที่ (4) ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรมและที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ ดังนั้น จึงควร บูรณาการ การดำเนินงานเพื่อขับเคลื่อนนโยบายเศรษฐกิจของไทยต่อเปรูอย่างเป็นองค์รวม ให้ความรู้เกี่ยวกับ ตลาดเปรูแก่ภาคเอกชนไทย ป้องกันและแก้ไขมาตรการกีดกันทางการค้า ส่งเสริมการสร้างเครือข่าย และการพัฒนาเรียนรู้ระหว่างกัน ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการโลจิสติกส์ทั้งสองฝ่ายสร้างพันธมิตรเพื่อ เชื่อมโยงการบริหารจัดการ และส่งเสริมการขยายเครือข่ายขนส่งทางอากาศ

2.2.3 รายงานการศึกษาส่วนบุคคลเรื่อง “แนวทางในการลดอุปสรรคด้านโลจิสติกส์ ที่ส่งผลต่อการเพิ่มมูลค่าการค้าระหว่างไทยกับชิลี” โดยนายวาทยุทธ วิจารณ์ภัยกิจ ในหลักสูตร นักบริหารการทูต รุ่นที่ 10 ปี 2561

รายงานดังกล่าวได้ใช้ดัชนีวัดประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ของธนาคารโลก และดัชนี วัดความสามารถในการแข่งขันระดับโลกของ World Economic Forum (WEF) เป็นกรอบในการ ประเมินสถานการณ์ด้านโลจิสติกส์ของชิลี และได้รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับอุปสรรคด้านโลจิสติกส์และ อุปสรรคอื่น ๆ ที่ภาคเอกชนไทยเผชิญอยู่และประเมินผลกระทบต่อการเพิ่มมูลค่าการค้าระหว่างกัน หลังจากนั้นได้ใช้ SWOT Analysis ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพเพื่อแสวงหาแนวทาง และกลยุทธ์ในการเพิ่มมูลค่าการค้าและการลงทุนระหว่างไทยกับชิลี ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ระบบ โลจิสติกส์ของชิลีไม่เป็นอุปสรรคสำหรับภาคเอกชนไทยในการทำการค้ากับชิลี แต่อุปสรรคสำคัญที่สุด คือ ทัศนคติของผู้กำหนดนโยบายและผู้ประกอบการไทย และการขาดข้อมูลและความเข้าใจที่ถูกต้อง

2.2.4 บทความเรื่อง “โมร็อกโกเมื่อเผชิญหน้ากับวิกฤตการณ์ระหว่างประเทศ: การสนับสนุนจากการทูตเศรษฐกิจ” โดย Amine Dafir และ Karima Haoudi

บทความดังกล่าวได้ชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของการทูตเศรษฐกิจในการตอบสนอง ต่อข้อท้าทายในการบูรณาการเศรษฐกิจของโมร็อกโกเข้ากับเศรษฐกิจระหว่างประเทศ การทูต เศรษฐกิจมีผู้เล่นที่หลากหลายทั้งหน่วยงานภาครัฐและองค์กรภาคประชาสังคม (NGO) ซึ่งแต่ละ หน่วยงานต่างพยายามสร้างอิทธิพลในกระบวนการพัฒนาและกระบวนการตัดสินใจทางยุทธศาสตร์ ภายในประเทศ บทบาทของผู้แทนโมร็อกโกในต่างประเทศควรรวมถึงการเป็นผู้แทนของภาคเอกชน และปกป้องผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจของประเทศ โดยการทูตของโมร็อกโกจะต้องรักษาสมดุล ระหว่างผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจและการเมือง การทูตเป็นส่วนล่างของห่วงโซ่การตัดสินใจที่เกิดขึ้น ภายในประเทศ ซึ่งจะต้องมีการเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจโดยเน้นเรื่อง การวิจัยและนวัตกรรม ระบบการผลิตที่เข้มแข็ง คุณภาพของมหาวิทยาลัยและศูนย์วิจัย พลังของการ มีระบบโลจิสติกส์ที่ดี ทั้งนี้ การส่งเสริมการทูตเศรษฐกิจมีความจำเป็นเพื่อเป็นทางออกให้กับปัญหา โครงสร้างของเศรษฐกิจโมร็อกโก และแก้ไขปัญหาคอขวดของตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจมหภาค ซึ่ง จะเป็นการวางตำแหน่งของโมร็อกโกในระบบเศรษฐกิจโลกต่อไป

2.2.5 บทความเรื่อง “การทูตเศรษฐกิจระดับโมร็อกโกในการใช้ Soft Power ในทวีปแอฟริกา” โดย Dr. Michael N. Mulikita

บทความดังกล่าวนิยามว่า การทูตเศรษฐกิจเป็นการวางยุทธศาสตร์ในการใช้กลไกทางเศรษฐกิจที่หลากหลายร่วมกับโอกาสที่มีอยู่ในการบรรลุผลประโยชน์ของชาติ โดยเห็นว่าโมร็อกโกได้ดำเนินนโยบายการทูตเศรษฐกิจอย่างเข้มข้นในการโน้มน้าวให้ประเทศสมาชิกสหภาพแอฟริกา (African Union-AU) ส่วนใหญ่ลงคะแนนเสียงสนับสนุนให้โมร็อกโกกลับมาเป็นสมาชิก AU อีกครั้ง⁴ ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวเป็นสื่อกีฬาในการใช้ Soft Power ของโมร็อกโก ทั้งนี้ การกลับมาเป็นสมาชิก AU ของโมร็อกโกได้รับการคาดหวังว่าจะสามารถช่วยเพิ่มแรงกระตุ้นครั้งใหม่ในการส่งเสริมความร่วมมือทางเศรษฐกิจในภูมิภาคแอฟริกา

2.2.6 บทความเรื่อง “ความมุ่งหวังของโมร็อกโกในภูมิภาคซบซาราในแอฟริกา: การทูตราชนวงศ์” โดย Jean-Yves Moissoner และ Jean-François Daguzan

บทความดังกล่าวได้ชี้ว่า นับตั้งแต่การขึ้นครองราชย์ สมเด็จพระราชาธิบดี โมฮัมเหม็ด VI ทรงดำเนินบทบาทในการกระชับความสัมพันธ์กับประเทศต่าง ๆ ในภูมิภาคซบซารา ซึ่งการดำเนินความสัมพันธ์ทางการทูตของโมร็อกโกใช้หลายแนวทาง อาทิ การสร้างเครือข่ายสถานทูต สถานกงสุล ที่ปรึกษาเศรษฐกิจ การจัดทำความตกลง การสร้างพันธมิตรกับองค์กรระดับภูมิภาค การดำเนินบทบาทเป็นผู้รักษาสันติภาพ ผู้ไกล่เกลี่ยในกรณีเกิดความขัดแย้ง การเสด็จเยือนประเทศต่าง ๆ ในภูมิภาค การส่งเสริมความร่วมมือไตรภาคีระหว่างโมร็อกโกกับประเทศในภูมิภาคซบซารากับองค์การระหว่างประเทศเพื่อแบ่งปันองค์ความรู้ด้านการพัฒนา รวมถึงการทูตเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของเป้าหมายด้านการพัฒนาของโมร็อกโก โดยมีการดำเนินการอย่างเป็นระบบตั้งแต่การเปิดตลาดการค้า เพิ่มการส่งออกโดยการจัดทำความตกลงทางการค้า การส่งเสริมให้บริษัทของโมร็อกโกขยายตัวในตลาดต่างประเทศโดยใช้ประเทศในแอฟริกาเป็นฐาน ทั้งนี้ โมร็อกโกเป็นประเทศที่มีการลงทุนโดยตรงในประเทศในภูมิภาคซบซาราเป็นอันดับสองรองจากแอฟริกาใต้ (อัตราการเติบโตการลงทุนร้อยละ 15 ต่อปี ในช่วงปี ค.ศ. 1999–2016) การให้เงินทุนสนับสนุนการค้าระหว่างประเทศ การสร้างความหลากหลาย (diversification) สินค้าอุตสาหกรรม รวมถึงการปรับปรุงโครงสร้างด้านการขนส่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การขนส่งทางอากาศ อย่างไรก็ดี ยังเป็นการยากที่จะบอกว่าภาคเอกชนของโมร็อกโกมีความรู้ความเข้าใจอย่างแท้จริงเกี่ยวกับโอกาสและข้อท้าทายในการดำเนินธุรกิจ ในภูมิภาคซบซารา

⁴ โมร็อกโกเป็นหนึ่งในประเทศผู้ก่อตั้ง “Organization of African Unity” (OAU) เมื่อปี ค.ศ. 1963 แต่ได้ออกจากการเป็นสมาชิกเมื่อปี ค.ศ. 1984 เมื่อ OAU รับ Sahrawi Arab Democratic Republic (SADR) เข้าเป็นสมาชิก อย่างไรก็ตาม โมร็อกโกได้กลับมาเป็นสมาชิก AU อีกครั้งในปี ค.ศ. 2017 (OAU ได้รับการปรับเป็น AU เมื่อปี ค.ศ. 2002)

2.2.7 บทความเรื่อง “การทูตร่วมสมัยของโมร็อกโกในฐานะอำนาจระดับกลาง”

โดย Amine Bennis

บทความดังกล่าวได้ชี้ให้เห็นบทบาทของประเทศที่ถือว่าเป็นประเทศที่มีอำนาจระดับกลาง (Middle Power) โดยโมร็อกโกถือเป็นประเทศในกลุ่มดังกล่าว โดยดำเนินนโยบาย การทูตเศรษฐกิจกับประเทศในภูมิภาคแอฟริกาตะวันตก อาทิ กาบอง โกตดิวัวร์ มาลี ไนจีเรีย และ เซเนกัล มาเป็นระยะเวลาเกือบสองทศวรรษ โดยใช้แนวทางหลัก 3 ประการ ได้แก่ (1) การส่งเสริมการลงทุนโดยตรงของโมร็อกโกในแอฟริกาตะวันตกทั้งในภาคสินค้า การก่อสร้าง พลังงาน โทรคมนาคม (2) การดำเนินยุทธศาสตร์ความเชื่อมโยง (connectivity) เพื่อส่งเสริมให้ท่าอากาศยาน นครคาซablanca เป็นศูนย์กลางด้านการขนส่งสำหรับนักเดินทางจากแอฟริกาตะวันตก และ (3) การเสริมสร้างความเข้มแข็งการเป็นหุ้นส่วนกับไนจีเรียโดยใช้การทูตศาสนา (religious diplomacy) และการดำเนินโครงการก่อสร้างท่อขนส่งก๊าซธรรมชาติ ซึ่งการดำเนินนโยบายการทูตเศรษฐกิจของโมร็อกโกนอกจากเพื่อผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจและการยอมรับจากประเทศในภูมิภาคแอฟริกาตะวันตกเรื่องดินแดนซาฮาราตะวันตกแล้ว ยังเป็นไปเพื่อส่งเสริมการพัฒนาและเสถียรภาพสำหรับประชาชนในแอฟริกาโดยการสร้างความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน ซึ่งเป็นแนวทางในการสร้างบทบาทนำในภูมิภาคได้ดีกว่าการใช้อำนาจครอบงำ (hegemon)

2.3 สรุปกรอบแนวคิด

จากแนวคิดทฤษฎีและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง การศึกษานี้จึงเป็นการตอบคำถามของการศึกษานี้ คือ ปัจจัยใดบ้างที่เป็นปัญหา อุปสรรค ความท้าทาย และโอกาสในการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก โดยใช้กรอบแนวคิดทฤษฎีของการดำเนินนโยบายการทูตเศรษฐกิจ และการวิเคราะห์โอกาสและความท้าทายโดยใช้รูปแบบการวิเคราะห์ SWOT จากข้อมูลเชิงคุณภาพจากการสัมภาษณ์ผู้แทนในหน่วยงานภาครัฐของไทย และจากการสังเกตการณ์จากการปฏิบัติหน้าที่ที่สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต ควบคู่กับข้อมูลเชิงปริมาณจากแบบสอบถามที่ได้รับจากภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องของไทย เพื่อนำไปสังเคราะห์สู่การนำเสนอ ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายและเชิงการประยุกต์ใช้ต่อไป

บทที่ 3

ผลการศึกษา

3.1 สภาพเศรษฐกิจและนโยบายเศรษฐกิจของโมร็อกโก

เมื่อพิจารณาสภาพเศรษฐกิจและนโยบายเศรษฐกิจของโมร็อกโก พบปัจจัยที่เป็นโอกาสและปัจจัยที่เป็นความท้าทายต่อการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก ดังนี้

3.1.1 ปัจจัยที่เป็นโอกาส

3.1.1.1 มีความสามารถในการแข่งขันสูงสุดเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาคแอฟริกาเหนือ จากรายงาน Global Competitiveness Index 4.0 (GCI Index 4.0) ค.ศ. 2019 ของ World Economic Forum โมร็อกโกอยู่ในอันดับที่ 75 ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าคุณภาพเศรษฐกิจของโมร็อกโกอยู่ในระดับค่อนข้างดีเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่นในภูมิภาค สามารถใช้ปัจจัยการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นตัวบ่งชี้ที่สำคัญในการพัฒนาทางเศรษฐกิจในระยะยาว การประเมิน GCI Index 4.0 ใช้ตัวชี้วัด 12 ด้าน⁵ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับคะแนนของแต่ละตัวชี้วัดของโมร็อกโกพบว่า มีคะแนนสูงสุดในด้านเสถียรภาพของเศรษฐกิจมหภาค (90 คะแนน) และต่ำสุดในด้านศักยภาพทางนวัตกรรม (35 คะแนน)

ตารางที่ 2 อันดับ Global Competitiveness Index 4.0 2019 ของประเทศในภูมิภาคแอฟริกาเหนือ

ประเทศ	อันดับที่ (จากทั้งหมด 141 ประเทศ)	คะแนนที่ได้รับ (สูงสุด 100 คะแนน)	อันดับดีขึ้นหรือต่ำลงเมื่อ เทียบกับปีก่อนหน้า
โมร็อกโก	75	60	เท่าเดิม
ตูนิเซีย	87	56.4	เท่าเดิม
แอลจีเรีย	89	56.3	+3
อียิปต์	93	54.5	+1
มอริเตเนีย	134	40.9	-3

ที่มา: World Economic Forum

⁵ ตัวชี้วัด 12 ด้านของ GCI Index 4.0 ประกอบด้วยสถาบัน, โครงสร้างสาธารณูปโภค, การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ, เสถียรภาพของเศรษฐกิจมหภาค, สาธารณสุข, ทักษะแรงงาน, ตลาดสินค้า, ตลาดแรงงาน, ระบบการเงิน, ขนาดของตลาดในประเทศ, พลวัตของภาคธุรกิจ, และศักยภาพทางนวัตกรรม

3.1.1.2 มีเสถียรภาพทางการเมือง การปกครองของโมร็อกโกเป็นระบอบประชาธิปไตยโดยมีพระมหากษัตริย์เป็นประมุข สมเด็จพระราชาธิบดีโมฮัมหมัด VI พระมหากษัตริย์องค์ปัจจุบันเสด็จขึ้นครองราชย์เมื่อปี ค.ศ. 1999 และทรงมีบทบาทสำคัญทั้งในด้านการเมือง การต่างประเทศ เศรษฐกิจ และการพัฒนาประเทศ และด้วยบทบาทของสถาบันกษัตริย์ทำให้โมร็อกโกเป็นประเทศที่มีความพยายามในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง อาทิ การดำเนินโครงการ “ข้อริเริ่มระดับชาติสำหรับการพัฒนามนุษย์” (National Initiative for Human Development) ตั้งแต่ปี ค.ศ. 2005 เพื่อขจัดความยากจน ความเหลื่อมล้ำทางสังคม และส่งเสริมธรรมาภิบาล การแต่งตั้งคณะกรรมการพิเศษด้านรูปแบบการพัฒนา (Special Committee on Model of Development) เมื่อพฤศจิกายน ค.ศ. 2019 เพื่อให้ข้อเสนอแนะในการปฏิรูปโมร็อกโก ข้อริเริ่ม “Intelaka Initiative” เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ ค.ศ. 2020 เพื่อให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่บริษัทขนาดเล็ก นักธุรกิจรุ่นใหม่ ผู้ประกอบการในชนบท ผู้ประกอบการในสาขาที่อยู่นอกระบบประกันสังคม และบริษัทผู้ส่งออก โดยมีมูลค่ากองทุนทรัสต์ 625 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

3.1.1.3 เศรษฐกิจมหภาคมีเสถียรภาพ อัตราหนี้สาธารณะของโมร็อกโก ในปี ค.ศ. 2019 อยู่ในระดับร้อยละ 65.3 ของ GDP มีอัตราเงินเฟ้อต่ำ โดยเฉลี่ยร้อยละ 0.95 ในช่วงปี ค.ศ. 2017–2019 การเติบโตทางเศรษฐกิจถูกขับเคลื่อนโดยการบริโภคภายในประเทศและการลงทุนโดยภาครัฐ แม้ว่าขนาดเศรษฐกิจของโมร็อกโกใหญ่เป็นอันดับ 5 ของภูมิภาคแอฟริกา แต่ตามข้อมูลของธนาคารโลก อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของโมร็อกโกเฉลี่ยในช่วงปี ค.ศ. 2017–2019 เป็นอันดับสองรองจากอียิปต์ (ร้อยละ 5.02) และเมื่อพิจารณารายได้ต่อหัวของประชากรเฉลี่ยในช่วงปี ค.ศ. 2017–2019 อยู่ที่ระดับ 3,154.12 ดอลลาร์สหรัฐ นับเป็นอันดับ 3 รองจากแอฟริกาใต้ (6,169.3 ดอลลาร์สหรัฐ) และแอลจีเรีย (4,035.78 ดอลลาร์สหรัฐ) หากเปรียบเทียบกับประเทศที่มีขนาดเศรษฐกิจใหญ่ 5 ลำดับแรกของแอฟริกา

3.1.1.4 มีโครงสร้างสาธารณูปโภคด้านการขนส่งที่ดี โดยเฉพาะการเชื่อมต่อทางถนน ถือว่ามีคุณภาพเป็นอันดับต้นของทวีปแอฟริกา รัฐบาลโมร็อกโกให้ความสำคัญเป็นลำดับต้นกับการพัฒนาเส้นทางขนส่งทั้งทางถนน ท่าเรือ ท่าอากาศยาน และเส้นทางรถไฟ โดยได้ใช้งบประมาณไปประมาณ 15 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในการพัฒนาโครงสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานในช่วงปี ค.ศ. 2010–2015 และมีแผนขยายเส้นทางเชื่อมต่อทางถนนระหว่างเมืองใหญ่เพิ่มเติมในวงเงิน 9.6 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ภายในปี ค.ศ. 2030 มียุทธศาสตร์พัฒนาเส้นทางรถไฟ (Plan Rail Maroc 2040) เพื่อพัฒนาและขยายเส้นทางรถไฟเดิม รวมถึงการขยายเส้นทางรถไฟความเร็วสูง มียุทธศาสตร์การพัฒนาท่าเรือ (2030 Port Strategy) เพื่อยกระดับศักยภาพและขยายท่าเรือที่มีอยู่ในปัจจุบัน 27 แห่งทั่วประเทศ ในด้านการขนส่งทางอากาศ โมร็อกโกพยายามพัฒนาให้ท่าอากาศยานนครคาซาบลังกาเป็นศูนย์กลางด้านการบินเพื่อเชื่อมต่อกับภูมิภาคแอฟริกากลางและแอฟริกาตะวันตก พยายามให้

ท่าอากาศยานเมืองมาร์ราเกชเป็นศูนย์กลางด้านการบินเพื่อเชื่อมต่อกับภูมิภาคยุโรป และมีแผนขยายท่าอากาศยานกรุงราบัตให้เสร็จสิ้นภายในปี ค.ศ. 2024

3.1.1.5 มีความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจที่ใกล้ชิดกับประเทศในภูมิภาคยุโรปและสหรัฐอเมริกา โดยการจัดทำความตกลงเขตการค้าเสรี (Free Trade Agreement-FTA) กับสหรัฐอเมริกา ทำให้มีการลดภาษีสินค้าอุปโภคและสินค้าอุตสาหกรรมร้อยละ 95 ของสินค้าทั้งหมดที่ซื้อ-ขายระหว่างกัน ส่วนการจัดทำ Free Trade Area กับสหภาพยุโรปเป็นผลให้มีการขจัดภาษีสินค้าอุตสาหกรรมและเปิดเสรีการค้าบางรายการในสินค้าเกษตร อุตสาหกรรมการเกษตร และสินค้าประมง นอกจากนี้ โมร็อกโกได้จัดทำความตกลงการค้าเสรี (Agadir Agreement) กับตูนิเซีย อียิปต์ เลบานอน และจอร์แดน จัดทำ FTA กับตุรกี สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เป็นต้น

3.1.1.6 มีระบบธนาคารที่เข้มแข็ง โดยธนาคารของโมร็อกโกมีทั้งหมด 24 ราย หลายธนาคารเป็นผู้เล่นที่สำคัญในภูมิภาคแอฟริกา และมีสาขาย่อยของธนาคารต่างชาติ โดยส่วนใหญ่ธนาคารให้เงินกู้ในระยะสั้นและระยะกลาง มีธนาคารกลาง Bank Al-Maghreb (BAM) เป็นองค์กรกำหนดกฎระเบียบและควบคุมดูแลธนาคาร

3.1.1.7 การปรับนโยบายเศรษฐกิจเพื่อแก้ไขปัญหา COVID-19 ซึ่งทำให้โมร็อกโกจำเป็นต้องเร่งปรับปรุงการพัฒนาทางเศรษฐกิจภายในประเทศ โดยใช้แนวทางต่าง ๆ อาทิ เร่งการใช้ระบบดิจิทัลในการบริการของภาครัฐ และในการซื้อสินค้าและบริการ การทบทวนกฎหมายแรงงาน เพื่อให้มีความยืดหยุ่นมากขึ้นในการจ้างงาน ซึ่งนอกจากนโยบายในการเร่งพัฒนาเศรษฐกิจแล้ว สถานการณ์ COVID-19 อาจทำให้โมร็อกโกต้องเร่งพัฒนาในด้านอื่นที่เกี่ยวข้องเพื่อลดความเหลื่อมล้ำทางรายได้ มีการสร้างงานที่พอเพียง และให้การศึกษาที่มีคุณภาพอย่างทั่วถึงและเพียงพอเพื่อตอบสนองตลาดแรงงาน

3.1.2 ปัจจัยที่เป็นอุปสรรค

3.1.2.1 ศักยภาพด้านนวัตกรรมยังอยู่ในระดับต่ำ แม้ว่าโมร็อกโกได้เริ่มจัดตั้งระบบนวัตกรรมแห่งชาติ (National Innovation System-NIS) ตั้งแต่ปลายทศวรรษ 1990 เพื่อให้ นวัตกรรมช่วยขับเคลื่อนการพัฒนาเศรษฐกิจ และได้จัดทำยุทธศาสตร์นวัตกรรม (Morocco Innovation Strategy) ในปี ค.ศ. 2009 แต่ยังไม่ประสบความสำเร็จในเชิงรูปธรรม โดยยังขาดบูรณาการ การประสานความร่วมมือระหว่างภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง (ภาครัฐ มหาวิทยาลัย/สถาบันวิจัยและภาคเอกชน) โดยการใช้จ่ายเพื่อการวิจัยและพัฒนาอยู่ในระดับต่ำ (ร้อยละ 0.7 ในปี ค.ศ. 2010) และบริษัท รัฐวิสาหกิจ หรือภาคอุตสาหกรรมที่ทำงานวิจัยยังมีจำนวนน้อย

3.1.2.2 เริ่มก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Ageing Society) ในปี ค.ศ. 2019 โมร็อกโก มีประชากรรวม 36,471,769 คน โดยมีผู้หญิงร้อยละ 50.416 และผู้ชายร้อยละ 49.608 ของจำนวนประชากรทั้งหมด มีประชากรที่อยู่ในช่วงอายุ 0-14 ปี ร้อยละ 26.97 และอายุ 15-64 ปี ร้อยละ

65.73 ของประชากรทั้งหมด โดยมีแนวโน้มประชากรสูงอายุเพิ่มขึ้น โดยข้อมูลจากธนาคาร Société Générale คาดการณ์ว่า ประชากรที่มีอายุเกิน 60 ปี จะเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 8 ในปี ค.ศ. 2004 เป็นร้อยละ 11.5 ในปี ค.ศ. 2020

3.1.2.3 ขาดความโปร่งใสและมีขั้นตอนที่ซับซ้อนในกระบวนการภาครัฐ จากการจัดอันดับ Corruption Perceptions Index ของ Transparency International ในช่วงปี ค.ศ. 2017–2019 โมร็อกโกได้รับคะแนนเฉลี่ย 41.3 คะแนน (จาก 100 คะแนน) และในปี ค.ศ. 2019 ได้ถูกจัดอยู่ในลำดับที่ 80 จาก 198 ประเทศ ซึ่งเป็นอันดับที่ลดลง 7 อันดับเมื่อเทียบกับปี ค.ศ. 2018 นอกจากนี้ กระบวนการขอใบอนุญาตต่าง ๆ ยังขาดประสิทธิภาพและใช้เวลานาน

3.1.2.4 มีข้อจำกัดด้านการลงทุนในบางสาขา แม้ว่าโมร็อกโกจะมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ ทั้งโดยการดำเนินนโยบายเศรษฐกิจมหภาค เปิดเสรีด้านการค้า ปฏิรูปด้านโครงสร้าง อำนาจความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ พัฒนาโครงสร้างสาธารณูปโภค และมีมาตรการจูงใจนักลงทุน แต่ได้กำหนดเขตการลงทุนจากต่างประเทศได้เพียงร้อยละ 49 ในบางสาขา อาทิ การขนส่งทางอากาศและทางทะเล และการประมงทางทะเล ห้ามบริษัทต่างชาติถือครองที่ดิน โดยสามารถเช่าได้ 99 ปี และรัฐบาลโมร็อกโกผูกขาดในการทำเหมืองฟอสเฟตโดยถือหุ้นร้อยละ 95 ของรัฐวิสาหกิจ Office Chérifien des Phosphates (OCP)

3.1.2.5 มีความเหลื่อมล้ำในสังคมสูง จากรายงานเรื่อง “Africa’s Development Dynamics 2018” ซึ่งเป็นการจัดทำร่วมกันระหว่าง African Union Commission กับ OECD พบว่า ค่าดัชนี Gini (ตัวชี้วัดความเหลื่อมล้ำของการกระจายรายได้) ของโมร็อกโกเท่ากับร้อยละ 40 ซึ่งสูงกว่าประเทศอื่นในภูมิภาคแอฟริกาเหนือ อาทิ ตูนิเซีย (ร้อยละ 35.8) อียิปต์ (ร้อยละ 30.8) แอลจีเรีย (ร้อยละ 23) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าโมร็อกโกมีช่องว่างสูงสุดระหว่างประชากรรายได้สูงกับรายได้น้อย ตลาดแรงงานที่ค่อนข้างอ่อนแอ โดยรายได้จากภาคธุรกิจนอกระบบคิดเป็นร้อยละ 11–33 ของ GDP per capita ของโมร็อกโก โดยประชากรร้อยละ 60 ของโมร็อกโกอยู่ในธุรกิจนอกระบบ ตลาดแรงงานยังขาดโอกาสสำหรับแรงงานที่มีทักษะและกลุ่มเยาวชนที่เพิ่งจบการศึกษา

3.1.2.6 ผลกระทบต่อเศรษฐกิจและสังคมจากสถานการณ์ COVID-19 ทำให้โมร็อกโกต้องเร่งแก้ไขปัญหาใน 3 ด้านหลัก ได้แก่ การแก้ไขปัญหาในภาคเศรษฐกิจที่ต้องหยุดกิจการและสูญเสียรายได้ การแก้ไขปัญหาในภาคอุปสงค์ที่มีการบริโภคลดลง และการเร่งฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งมีแนวทางบางประการที่อาจเป็นอุปสรรคต่อการยกระดับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก อาทิ การส่งเสริมการใช้สินค้าที่ผลิตโดยใช้ชิ้นส่วนจากโมร็อกโก (Made in Morocco) โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจัดซื้อสินค้าของภาครัฐ การเสนอให้มีภาษีศุลกากรและภาษีมูลค่าเพิ่มที่แตกต่างเพื่อเพิ่มการใช้ผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

3.2 ผลการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของไทยเพื่อการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก

จากการศึกษาพบว่า มีปัจจัยที่เป็นจุดอ่อนและจุดแข็งของไทยที่สามารถนำมาใช้ประกอบการพิจารณาแนวทางการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโกดังนี้

3.2.1 จุดอ่อน

3.2.1.1 ทศนคติและมุมมองของไทยต่อโมร็อกโก โดยมองว่าโมร็อกโกเป็นตลาดที่มีความสำคัญในระดับกลาง หากเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาคแอฟริกาเหนือ โมร็อกโกเป็นคู่ค้าอันดับที่ 4 ของไทย รองจาก อียิปต์ ลิเบีย แอลจีเรีย ซึ่งมีการนำเข้าน้ำมันและก๊าซธรรมชาติจำนวนมาก ส่วนในด้านการลงทุน โมร็อกโกยังไม่ค่อยได้รับความสนใจจากนักลงทุน ซึ่งอาจมาจากสาเหตุของมูลค่าการค้าสินค้ายังมีไม่มากพอที่จะช่วยกระตุ้นให้เกิดการตั้งฐานการผลิต หรือปัจจัยการผลิต ในประเทศอื่นมีความได้เปรียบมากกว่า อาทิ มีค่าแรงงานต่ำกว่า โดยประเทศที่ได้รับความสนใจจากนักลงทุนไทย อาทิ แอฟริกาใต้ เคนยา เอธิโอเปีย และไนจีเรีย อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการในภาคธุรกิจไทยบางส่วนโดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคสินค้าเกษตรและอาหารก็ยังเห็นว่า โมร็อกโกเป็นตลาดที่มีศักยภาพ มีแนวโน้มเติบโตได้ดีในอนาคต และอาจสนใจติดต่อธุรกิจในอนาคต

3.2.1.2 ยังขาดข้อมูลและความเข้าใจในลักษณะตลาดของโมร็อกโก โดยการส่งออกสินค้าของไทยมักนำผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เป็นตัวตั้ง โดยไม่ได้มีการศึกษาตลาดว่ามีความต้องการสินค้าใด รสนิยม ความต้องการของผู้บริโภคเป็นอย่างไร ยังไม่มีการแสวงหา niche market การสร้างมูลค่าเพิ่ม หรือการต่อยอดธุรกิจ อีกทั้งสินค้าไทยที่ส่งออกไปโมร็อกโกยังมีความหลากหลายน้อย

3.2.1.3 การมีระยะทางที่ห่างไกลส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันสำหรับสินค้าบางรายการ เช่น ผลไม้สด ซึ่งหากส่งออกจากไทยไปโมร็อกโกจำเป็นต้องใช้การขนส่งทางอากาศ ซึ่งทำให้ต้นทุนยิ่งเพิ่มสูงขึ้น ไม่สามารถแข่งขันด้านราคากับสินค้าที่ผลิตในท้องถิ่นหรือสินค้าที่ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี

3.2.1.4 ความไม่คุ้นเคยทางภาษาและวัฒนธรรม การค้ากับประเทศในแอฟริกา ซึ่งเป็นประเทศที่ไม่คุ้นเคยทำให้ผู้ประกอบการให้ความสนใจน้อยกว่าประเทศในภูมิภาคเดียวกันที่มีความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดและมีความคุ้นเคยมากกว่า รวมถึงการใช้ภาษาฝรั่งเศสก็เป็นส่วนหนึ่งที่ไม่ก่อให้เกิดแรงจูงใจแก่ผู้ประกอบการ

3.2.1.5 การไม่ได้ใช้กลไกที่มีอยู่อย่างเต็มประสิทธิภาพ โดยการกระตุ้นให้เกิดการใช้กลไกต่าง ๆ จำเป็นต้องอาศัยเจตนาทางการเมือง (political will) โดยมีกลไกที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจแบ่งออกเป็น (1) ความตกลงที่ลงนามแล้วแต่ยังไม่ได้นำมาใช้กลไกให้เกิดประโยชน์ อาทิ ความตกลงว่าด้วยการค้า (ค.ศ. 2000) ความตกลงว่าด้วยการขนส่งทางอากาศ (ค.ศ. 1998) ความตกลงว่าด้วยการขนส่งทางทะเล (ค.ศ. 1999) บันทึกความเข้าใจว่าด้วยความร่วมมือด้าน

ศุลกากร (ค.ศ. 2016) (2) ความตกลงที่เจรจาเสร็จสิ้นแล้วได้รับการลงนามย่อแต่ยังไม่ได้รับการลงนามอย่างเป็นทางการ อาทิ ร่างอนุสัญญาเพื่อการเว้นการเก็บภาษีซ้อนและการป้องกันการเลี่ยงรัษฎากร ในส่วนที่เกี่ยวกับภาษีเก็บจากเงินได้ ร่างความตกลงว่าด้วยการจัดตั้งคณะกรรมการร่วมสำหรับความร่วมมือทวิภาคีไทย-โมร็อกโก ร่างความตกลงว่าด้วยความร่วมมือด้านการท่องเที่ยว โดยร่างความตกลงทั้งสามฉบับดังกล่าวได้รับการลงนามย่อเมื่อเดือนกันยายน ค.ศ. 2005 (3) ความตกลงที่ยังอยู่ในระหว่างการเจรจา อาทิ ร่างความตกลงว่าด้วยการส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุน ร่างความตกลงว่าด้วยการบริการเดินอากาศ (อยู่ระหว่างการพิจารณาของฝ่ายไทย) ร่างความตกลงว่าด้วยความร่วมมือด้านการประมงทะเล (อยู่ระหว่างการพิจารณาของฝ่ายโมร็อกโก)

3.2.2 จุดแข็ง

3.2.2.1 ประเทศไทยและสินค้าไทยมีภาพลักษณ์ที่ดี อาทิ สินค้าประเภทเครื่องจักรกลของไทยแม้จะมีราคาสูงกว่าจีนแต่ผู้บริโภคในโมร็อกโกให้การยอมรับในคุณภาพ รวมถึงใช้งานได้ง่ายกว่าสินค้าจากยุโรป เป็นต้น โดยในภาพรวมสินค้าไทยมีภาพลักษณ์ของความน่าเชื่อถือ มีมาตรฐาน ผู้ประกอบการมีความเป็นมืออาชีพ เป็นผู้นำด้านการเกษตรและอาหาร ซึ่งภาพลักษณ์ที่ดีเหล่านี้สามารถนำมาใช้เป็นจุดขาย ส่งเสริมการ joint venture ระหว่างผู้ประกอบการ

3.2.2.2 ศักยภาพของผู้ประกอบการไทยอยู่ในระดับที่ดี มีประสบการณ์และความพร้อม โดยมีทั้งบริษัทขนาดใหญ่ที่เข้มแข็งซึ่งดำเนินการค้าระหว่างประเทศอยู่แล้ว และบริษัทขนาดกลาง และขนาดเล็ก ซึ่งภาครัฐสามารถช่วยผลักดันบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีศักยภาพ ให้ได้รับข้อมูลความรู้เกี่ยวกับการส่งออก ตลาดการค้าออนไลน์ จัดทำการจับคู่ธุรกิจ เชิญชวนเข้าร่วมงานแสดงสินค้า เพื่อช่วยเพิ่มช่องทางการค้า

3.2.2.3 สินค้าและบริการของไทยหลายรายการมีความสามารถในการแข่งขันสูง ซึ่งสามารถส่งเสริมขยายตลาดเพิ่มเติม อาทิ การบริหารโรงแรม แอนิเมชัน การออกแบบแฟชั่น การแปรรูปอาหาร บริการด้านสาธารณสุข การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ เพื่อช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ

3.2.2.4 มีความสัมพันธ์ที่ดีกับโมร็อกโกทั้งทางการเมืองและเศรษฐกิจ และมีหลายสาขาที่สามารถขยายความร่วมมือกันต่อไป อาทิ ความร่วมมือด้านการพัฒนา การศึกษาและวิชาการ วัฒนธรรม การท่องเที่ยว พลังงานทดแทน ความมั่นคงทางอาหาร การสาธารณสุข

3.2.2.5 มีศักยภาพในการเป็นหนึ่งในศูนย์กลางการค้า การลงทุน การคมนาคม และ โลจิสติกส์ในภูมิภาคเอเชีย และเป็นจุดเชื่อมโยงที่สำคัญในภูมิภาค

3.3 ผลการวิเคราะห์ SWOT

จากการศึกษาปัจจัยที่เป็นโอกาสและปัจจัยที่เป็นข้อท้าทายของเศรษฐกิจโมร็อกโก และการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของไทย สามารถนำมาใช้วิเคราะห์ SWOT ได้ดังนี้

3.3.1 กลยุทธ์จุดแข็ง-โอกาส

ด้วยการใช้ภาพลักษณ์ที่ดีของประเทศไทยและสินค้าไทย รวมทั้งศักยภาพของผู้ประกอบการในการแสวงหาแนวทางสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าที่ไทยส่งออกไปยังโมร็อกโกได้ตั้งอยู่แล้ว หรือแสวงหา niche market เพิ่มเติม โดยเฉพาะในสาขาที่ไทยมีศักยภาพ อาทิ ด้านการบริหารจัดการโรงแรม การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ สินค้าอาหารบำรุงสุขภาพ สินค้าในกลุ่ม ยานยนต์ และสาขาที่โมร็อกโกมีศักยภาพ อาทิ พลังงานทดแทน การประมงทางทะเล ผักและผลไม้

3.3.2 กลยุทธ์จุดแข็ง-อุปสรรค

การที่โมร็อกโกมีศักยภาพด้านนวัตกรรมอยู่ในระดับต่ำ และเริ่มก้าวเข้าสู่สังคมสูงวัย สามารถเป็นโอกาสในการส่งเสริมสินค้าและบริการของไทยในบางประเภท อาทิ บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ บริการดูแลสุขภาพ นอกจากนี้ การที่โมร็อกโกมีข้อจำกัดด้านการลงทุนในบางสาขา สามารถเป็นโอกาสในการร่วมทุนกับบริษัทของโมร็อกโกที่มีศักยภาพและไทยยังต้องการแหล่งวัตถุดิบ อาทิ การประมงทางทะเล

3.3.3 กลยุทธ์จุดอ่อน-โอกาส

ด้วยการใช้ความสัมพันธ์ที่ดีในการเจรจาทางแก้ไขปัญหาหรือลดอุปสรรคทางการค้าระหว่างกัน อาทิ การทำความเข้าใจเรื่องกฎหมาย ระเบียบ มาตรการที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ การเร่งรัดกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจให้ใช้เวลาอันน้อยลง การหารือระหว่างภาครัฐเพื่อหาหรือความเป็นไปได้ในการลดอัตราภาษีนำเข้าระหว่างกัน การพิจารณาความตกลงในการส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุนระหว่างกัน เพื่อเป็นแรงจูงใจให้ผู้ประกอบการลงทุนระหว่างกันเพิ่มขึ้น

3.3.4 กลยุทธ์จุดอ่อน-อุปสรรค

การส่งเสริมความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโกจำเป็นต้องใช้การหารือและความร่วมมือระหว่างกันทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อช่วยกันแสวงหาแนวทางในการลดจุดอ่อนและขจัดอุปสรรค แลกเปลี่ยนข้อมูลเกี่ยวกับศักยภาพทางเศรษฐกิจ และโอกาสในการดำเนินธุรกิจระหว่างกัน โดยสามารถเพิ่มการใช้กลไกทวิภาคีที่มีอยู่แล้วให้เต็มประสิทธิภาพ รวมทั้งการดำเนินความพยายามร่วมกันในการสรุปผลความตกลงที่ยังไม่เสร็จสิ้นเพื่อให้สามารถใช้ประโยชน์ในการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างกันได้ต่อไป

ตารางที่ 3 สรุปผลการวิเคราะห์ SWOT

การส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจไทย-โมร็อกโก	Opportunity โอกาสภายในโมร็อกโก 1. ความสามารถในการแข่งขันสูง 2. เสถียรภาพทางการเมือง 3. เศรษฐกิจมหภาคมีเสถียรภาพ 4. โครงสร้างการขนส่งที่ดี 5. คสพ. ใกล้ชิดกับ EU, US 6. ระบบธนาคารที่เข้มแข็ง 7. การเร่งพัฒนาเศรษฐกิจเนื่องจาก Covid-19	Threat อุปสรรคภายในโมร็อกโก 1. ศักยภาพด้านนวัตกรรมระดับต่ำ 2. เริ่มเข้าสู่ Ageing Society 3. ขาดความโปร่งใสและมีขั้นตอนซับซ้อนในกระบวนการภาครัฐ 4. ข้อจำกัดการลงทุนในบางสาขา 5. ความเหลื่อมล้ำในสังคมสูง 6. การปรับนโยบายจาก Covid-19
Strength จุดแข็งของไทย 1. ภาพลักษณ์ที่ดีของสินค้าไทย 2. ศักยภาพของผู้ประกอบการไทย 3. สินค้าและบริการมีความสามารถในการแข่งขันสูง 4. คสพ. ที่ดีกับโมร็อกโกทั้งการเมืองและเศรษฐกิจ 5. ศักยภาพในการเป็นหนึ่งในศูนย์กลางการค้า การลงทุนในเอเชีย	กลยุทธ์จุดแข็ง-โอกาส ใช้ภาพลักษณ์ที่ดีของสินค้าไทยและบริการไทยต่อยอดธุรกิจสร้างมูลค่าเพิ่ม แสวงหา Niche market <i>สาขาที่ไทยมีศักยภาพ</i> - สินค้าอาหารบำรุงสุขภาพ - สินค้าในกลุ่มยานยนต์ - การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ - การบริหารจัดการโรงแรม - การออกแบบ แอนิเมชัน แฟชั่น ดีไซน์ <i>สาขาที่โมร็อกโกมีศักยภาพ</i> - พลังงานทดแทน - การประมงทางทะเล - พืชและผลิตภัณฑ์จากพืช	กลยุทธ์จุดแข็ง-อุปสรรค ใช้โอกาสส่งเสริมสินค้าและบริการของไทยที่สามารถตอบสนองต่อการเพิ่มศักยภาพด้านนวัตกรรมและการเข้าสู่สังคมผู้สูงวัยในโมร็อกโก เช่น บริการดูแลสุขภาพ บริการ เทคโนโลยีสารสนเทศ ใช้โอกาสร่วมทุนกับโมร็อกโกในสาขาที่มีข้อจำกัดด้านการลงทุนสำหรับนักลงทุนต่างชาติ แต่ไทยยังมีความต้องการวัตถุดิบที่มีคุณภาพ เช่น การประมงทางทะเล
Weakness จุดอ่อนของไทย 1. ทักษะคนและมุมมองต่อโมร็อกโก 2. ขาดข้อมูลและความเข้าใจในตลาดผู้บริโภคในโมร็อกโก 3. ต้นทุนสูงจากระยะทางที่ห่างไกล 4. ความไม่คุ้นเคยทางภาษาและวัฒนธรรม 5. ยังไม่ได้ใช้กลไกที่มีอยู่อย่างเต็มประสิทธิภาพ	กลยุทธ์จุดอ่อน-โอกาส ส่งเสริมการแลกเปลี่ยนข้อมูล ศักยภาพทางเศรษฐกิจระหว่างกัน และการให้ความรู้เรื่องกฎหมายระเบียบ มาตรการทางเศรษฐกิจ ส่งเสริมการหารือเกี่ยวกับการลดอัตราภาษีนำเข้าระหว่างกัน	กลยุทธ์จุดอ่อน-อุปสรรค ส่งเสริมการหารือร่วมกันทั้งในภาครัฐและภาคเอกชนเพื่อแสวงหาแนวทางในการจัดอุปสรรคทางการค้าและการลงทุน การร่วมกันผลักดันการเจรจาความตกลงทางเศรษฐกิจที่ยังไม่เสร็จสิ้นและการใช้กลไกส่งเสริมความสัมพันธ์ที่มีอยู่ในปัจจุบัน

บทที่ 4

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

4.1 สรุปผลการศึกษา

4.1.1 นับตั้งแต่การสถาปนาความสัมพันธ์ทางการทูตระหว่างไทยกับโมร็อกโกในช่วง 35 ปีที่ผ่านมา ทั้งสองประเทศมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันทั้งในด้านการเมือง เศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม อย่างไรก็ตาม ความสัมพันธ์ในด้านเศรษฐกิจยังสามารถกระตุ้นให้เกิดปฏิสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดยิ่งขึ้นได้อีกเมื่อคำนึงถึงศักยภาพทางเศรษฐกิจของทั้งสองประเทศ ทั้งนี้ การดำเนินการของสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต ที่ผ่านมามีความสอดคล้องกับแนวนโยบายการทูตเศรษฐกิจ และสอดคล้องกับแผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ ประเด็นการต่างประเทศ ในแผนย่อยความร่วมมือเศรษฐกิจและความร่วมมือเพื่อการพัฒนาระหว่างประเทศ ได้แก่

4.1.1.1 การดำเนินการร่วมกันระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ที่มีภารกิจดูแลรับผิดชอบโมร็อกโก โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงไคโร ในการส่งเสริมการส่งออกสินค้าไทยไปโมร็อกโก โดยการจัดกิจกรรมให้ข้อมูล ความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับสินค้าไทย สำนักงานผู้ดูแลแรงงานไทยในประเทศซาอุดีอาระเบีย ในการดูแลผลประโยชน์ของแรงงานไทยในโมร็อกโก การร่วมมือกับทีมประเทศไทยจัดกิจกรรมส่งเสริมอาหารไทยและประเทศไทยในโมร็อกโก การร่วมมือกับสถาบันการศึกษา (มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์) ในการจัดทำการศึกษาในหัวข้อการขนส่งทางเรือเพื่อเสนอแนวทางการลดอุปสรรคจากระยะทางที่ห่างไกลซึ่งส่งผลต่อต้นทุนการขนส่งสินค้า เป็นต้น

4.1.1.2 การให้ความช่วยเหลือภาคธุรกิจในการขยายตลาดสินค้า การเข้าร่วมงานในงานแสดงสินค้า โดยเฉพาะในสาขาที่ไทยมีศักยภาพ เช่น การเกษตร อาหารและเครื่องดื่ม ในขณะเดียวกันก็ประชาสัมพันธ์ให้ภาคธุรกิจโมร็อกโกเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในประเทศไทย ส่งเสริมการแลกเปลี่ยนการเรียนรู้เพื่อศึกษาและแสวงหาช่องทางด้านการตลาดระหว่างกัน

4.1.1.3 การใช้กลไกการให้ความช่วยเหลือด้านการพัฒนาระหว่างประเทศเป็นเครื่องมือสนับสนุนการดำเนินนโยบายการทูตเศรษฐกิจ โดยอยู่ในระหว่างการผลักดันความร่วมมือการจัดตั้งโรงงานตัวอย่างในการแปรรูปอาหารจากพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งสามารถช่วยเหลือให้ชุมชนสามารถพึ่งพาตนเอง สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้า และส่งเสริมการประยุกต์ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

4.1.2 การค้าระหว่างไทยกับโมร็อกโกในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีแนวโน้มการเติบโตอย่างช้า ๆ และต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม การส่งออกสินค้าจากไทยไปยังโมร็อกโกกระจุกตัวอยู่ในบางรายการที่มีสัดส่วนสำคัญ คือ สินค้ารถยนต์ อุปกรณ์ และส่วนประกอบ ในขณะที่การนำเข้าสินค้าจากโมร็อกโกไปไทยก็มีเพียงบางรายการที่มีสัดส่วนสำคัญ คือ สินค้าสัตว์น้ำสดแช่เย็น แช่แข็ง แปรรูป และกึ่งสำเร็จรูป ซึ่งสินค้าหลักข้างต้นมีมูลค่าการส่งออกลดลงในช่วง 6 เดือนแรกของปี ค.ศ. 2020 โดยได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ COVID-19

4.1.3 การส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโกจำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือระหว่างกันทั้งในภาครัฐและภาคเอกชน โดยใช้กลยุทธ์การใช้จุดแข็งในการขยายโอกาส โดยการใช้ภาพลักษณ์ที่ดีของสินค้าไทย ศักยภาพของผู้ประกอบการ และการมีที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ที่ดีของทั้งสองประเทศในการขยายโอกาสทางเศรษฐกิจระหว่างกัน และการใช้จุดแข็งในการตอบสนองต่อความท้าทายในศักยภาพด้านนวัตกรรมและการเข้าสู่สังคมผู้สูงวัย การร่วมทุนในสาขาที่มีข้อจำกัดด้านการลงทุน การใช้โอกาสในการลดจุดอ่อนและขจัดอุปสรรค โดยการส่งเสริมการแลกเปลี่ยนข้อมูล ศักยภาพทางเศรษฐกิจ มาตรการกฎระเบียบทางเศรษฐกิจ และแสวงหาแนวทางร่วมกันในการขจัดอุปสรรคต่อการค้าและการลงทุน

4.2 ข้อเสนอแนะ

4.2.1 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

4.2.1.1 โดยที่รัฐบาลได้จัดทำแผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติประเด็นการต่างประเทศอยู่แล้ว โดยมีแผนย่อยความร่วมมือเศรษฐกิจและความร่วมมือเพื่อการพัฒนาระหว่างประเทศ ซึ่งมีแนวทางให้เสริมสร้างความร่วมมือและเจรจากับมิตรประเทศ องค์กร และภาคธุรกิจต่าง ๆ เพื่อเพิ่มโอกาสและลดอุปสรรคทางเศรษฐกิจของไทย เสริมสร้างขีดความสามารถและสนับสนุนการแสวงหาตลาด แหล่งลงทุน และแหล่งวัตถุดิบใหม่ของผู้ประกอบการไทยในต่างประเทศ ดังนั้น สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต และหน่วยงานที่มียุทธศาสตร์ที่เกี่ยวข้องควรร่วมกันจัดทำแผนงาน และแนวทางการดำเนินการในการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโกโดยมีเป้าหมายที่เฉพาะเจาะจงร่วมกัน เพื่อให้เกิดผลในวงกว้าง (impact) และสามารถตอบสนองต่อสถานะเชิงยุทธศาสตร์และผลประโยชน์ของไทย และกระชับความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดยิ่งขึ้นกับโมร็อกโก โดยการผนึกกำลัง (synergie) ทั้งด้านบุคลากร ข้อมูล งบประมาณ ในการดำเนินโครงการด้านเศรษฐกิจอย่างน้อย 1 โครงการต่อปีงบประมาณ

4.2.1.2 การดำเนินการของสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต และทีมประเทศไทย ในการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก อาจเชิญชวนภาคส่วนอื่นที่เกี่ยวข้องมาร่วมให้ข้อเสนอแนะและข้อคิดเห็นเพิ่มเติม เช่น สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริม

การลงทุน สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย รวมถึงมหาวิทยาลัย และสถาบันการศึกษา เพื่อร่วมกันขับเคลื่อนนโยบายการทูตเศรษฐกิจของไทยต่อโมร็อกโกให้เกิดผล เป็นรูปธรรมและตอบสนองความสนใจและความพร้อมของภาคธุรกิจของทั้งสองประเทศ

4.2.1.3 การส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจจำเป็นต้องอาศัยการมีเจตนาารมณ์ทางการเมือง จึงจำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานส่วนกลาง โดยเฉพาะอย่างยิ่งจาก กระทรวงพาณิชย์ และกระทรวงการต่างประเทศ โดยการใช้กลไกทวิภาคีที่มีอยู่ในการส่งเสริมความสัมพันธ์และการขจัดอุปสรรคทางเศรษฐกิจระหว่างกัน และพิจารณาโอกาสที่ยังค้างอยู่ แม้โมร็อกโกจะมีใช้ตลาดที่มีความสำคัญเป็นลำดับแรกแต่ก็เป็นตลาดที่ไม่ควรมองข้ามในการสร้างความหลากหลายให้กับการขยายตลาดการส่งออกสินค้าและบริการของไทย ซึ่งจำเป็นต้องอาศัยความสม่ำเสมอในการติดต่อมีปฏิสัมพันธ์ทั้งระหว่างหน่วยงานส่วนกลางและหน่วยงานในพื้นที่

4.2.2 ข้อเสนอแนะในการดำเนินการ

4.2.2.1 ในด้านการแลกเปลี่ยนข้อมูลและองค์ความรู้ สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต สามารถมีส่วนช่วยในเสริมสร้างจุดแข็งและโอกาส พร้อมกับการขจัดจุดอ่อนและตอบสนองต่อข้อท้าทายดังนี้

1) ส่งเสริมการแลกเปลี่ยนข้อมูล องค์ความรู้ แบบ B2B (business-to-business) กล่าวคือ การสร้างเครือข่ายระหว่างภาคเอกชน ซึ่งสามารถดำเนินการผ่านการหารือ ทั้งในลักษณะที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการเพื่อรักษาปฏิสัมพันธ์ที่ใกล้ชิด แลกเปลี่ยนข้อมูล ความรู้ เกี่ยวกับโอกาสในการทำธุรกิจระหว่างกัน โดยอาจส่งเสริมการจัดตั้งหอการค้าไทย-โมร็อกโก ใช้โอกาสการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในการจัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจ หรือการหารือระหว่างองค์กรธุรกิจ หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง หรือการศึกษาดูงาน เพื่อสร้างความรู้จัก ขยายเครือข่าย เพื่อให้ภาคธุรกิจไทย มองเห็นโอกาสในการใช้โมร็อกโกในการขยายตลาดไปสู่ภูมิภาคยุโรปและแอฟริกา และให้ภาคธุรกิจ โมร็อกโกมองเห็นโอกาสในการใช้ไทยในการขยายตลาดไปสู่ภูมิภาคอาเซียน

2) ส่งเสริมการเผยแพร่ข้อมูล และการส่งเสริมสินค้าและบริการของไทย แบบ B2C (business-to-consumer) กล่าวคือ การขยายความรู้จักประเทศไทยและสินค้าไทยใน สาธารณชนในโมร็อกโก และการขยายความรู้จักประเทศโมร็อกโกและสินค้าโมร็อกโกในสาธารณชน ในประเทศไทย สามารถส่งผลดีต่อการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างกัน โดยการ จัดกิจกรรมที่เป็นการส่งเสริมการรู้จักประเทศไทยและสินค้าไทยในโมร็อกโกอย่างสม่ำเสมอ อาทิ งานสัปดาห์ส่งเสริมอาหารไทยและสินค้าไทย การจัดทำสื่อดิจิทัลเผยแพร่สินค้าและบริการของไทย เพื่อเสริมสร้างความรู้จักและสนับสนุนความนิยมชมชอบประเทศไทยในหมู่สาธารณชนภายใน โมร็อกโก ซึ่งสามารถนำไปสู่การเพิ่มขึ้นของอุปสงค์ต่อสินค้าและบริการระหว่างกัน

3) การเผยแพร่ข้อมูลจากภาครัฐสู่ภาคธุรกิจ กล่าวคือ การเผยแพร่ข้อมูลที่ตอบสนองต่อความสนใจและเป็นประโยชน์ในการขยายความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจจากภาครัฐ ซึ่งอาจจัดได้ในหลายรูปแบบ อาทิ การจัดการฝึกอบรม การจัดทำรายงานการศึกษา การจัดการศึกษาดูงานเพื่อให้ภาคธุรกิจมีข้อมูลที่ถูกต้องและมีหลักฐานเชิงประจักษ์ประกอบการพิจารณาขยายการค้าและการลงทุน

4.2.2.2 ความร่วมมือด้านการพัฒนาสามารถมีส่วนช่วยสนับสนุนความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจ โดยไทยและโมร็อกโกสามารถใช้ความร่วมมือด้านการศึกษา โดยเฉพาะด้านการวิจัยและพัฒนาในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจในสาขาที่ทั้งสองฝ่ายมีศักยภาพ อาทิ การแปรรูปอาหารและสินค้าเกษตร ธรรมชาติ การท่องเที่ยว สาธารณสุข พลังงานทดแทน ซึ่งสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต สามารถผลักดันและอำนวยความสะดวกให้เกิดความร่วมมือระหว่างสถาบันการศึกษา องค์การภาคประชาสังคมในด้านการวิจัยและการพัฒนา

4.2.2.3 ผลักดันให้เกิดการแลกเปลี่ยนการเยือนในภาครัฐ การจัดการหารือที่เกี่ยวข้องกับการยกระดับความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจ อาทิ การประชุมคณะกรรมการร่วมทางการค้า การหารือเพื่อลดอัตราภาษีนำเข้าและการส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุน การหารือเพื่อสรุปความตกลงทวิภาคีที่ยังค้างอยู่รวมถึงการทบทวนความตกลงที่ได้รับการลงนามย่อ (หากจำเป็น)

4.2.2.4 ส่งเสริมและสนับสนุนความสัมพันธ์ในระดับประชาชนต่อประชาชน อาทิ การจัดตั้งศูนย์ไทย (Thai Center) เพื่อเป็นศูนย์กลางเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับการศึกษาภาษาไทย ซึ่งจะเป็นโอกาสในการเผยแพร่วัฒนธรรมและข้อมูลเกี่ยวกับประเทศไทยในด้านต่าง ๆ รวมถึงการจัดกิจกรรมส่งเสริมความรู้จักประเทศไทยในหมู่สาธารณชนของโมร็อกโก รวมถึงส่งเสริมการแลกเปลี่ยนนักเรียน นักศึกษา อาจารย์ในมหาวิทยาลัย ซึ่งความรู้จักและความเข้าใจระหว่างกันสามารถเชื่อมต่อไปสู่ความร่วมมือในด้านอื่น ๆ ได้อย่างเข้มแข็งต่อไป

บรรณานุกรม

เอกสาร

นิธิรุจน์ โผนประเสริฐ. การดำเนินนโยบายการทูตเศรษฐกิจของไทยต่อเปร์ระหว่างปี พ.ศ. 2555–2557 ภายใต้แผนปฏิบัติการบูรณาการภูมิภาคลาตินอเมริกา พ.ศ. 2555–2559. รายงานการศึกษาส่วนบุคคล หลักสูตรนักบริหารการทูต รุ่นที่ 7. กระทรวงการต่างประเทศ, 2558.

วาทยุทธ วิจารณ์ภัยกิจ. แนวทางในการลดอุปสรรคด้านโลจิสติกส์ที่ส่งผลต่อการเพิ่มมูลค่าการค้าระหว่างไทยกับซิติ. รายงานการศึกษาส่วนบุคคล หลักสูตรนักบริหารการทูต รุ่นที่ 10. กระทรวงการต่างประเทศ, 2561.

อุรษา มงคลนาวิน. การดำเนินงานการทูตสาธารณะเพื่อส่งเสริมผลประโยชน์ของไทยในความสัมพันธ์ไทย-กาตาร์. รายงานการศึกษาส่วนบุคคล หลักสูตรนักบริหารการทูต รุ่นที่ 6. กระทรวงการต่างประเทศ, 2557.

หนังสือแปล

อิมะสี มิกิ. คน 2 คน กับปากกา 1 ด้าม ก็สร้างโมเดลธุรกิจระดับโลกได้แล้ว. แปลโดย โยชูกะเกะ. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์วีเลิร์น, 2561

สื่ออิเล็กทรอนิกส์

African Development Bank Group. African Economic Outlook 2020. [Online]. 2020. Available from: https://au.int/sites/default/files/documents/38116-doc-african_economic_outlook_2020_.pdf [2020, July 16]

African Union Commission & OECD. Africa's Development Dynamics 2018. [Online]. 2018. Available from: https://read.oecd-ilibrary.org/development/africa-s-development-dynamics-2018_9789264302501-en [2020, August 16]

Amine Bennis. Morocco's Contemporary Diplomacy as a Middle Power. [Online]. 2019. Available from: <https://jia.sipa.columbia.edu/online-articles/moroccos-contemporary-diplomacy-middle-power> [2020, July 25]

- European Commission. Morocco. [Online]. 2020. Available from:
<https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/morocco/>
 [2020, July 24]
- Food and Agriculture Organization. The State of World Fisheries and Aquaculture 2020. [Online]. 2020. Available from:
<http://www.fao.org/3/ca9229en/ca9229en.pdf> [2020, August 19]
- Guardian. Morocco rejoins African Union after more than 30 years. [Online]. 2017. Available from: <https://www.theguardian.com/global-development/2017/jan/31/morocco-rejoins-african-union-after-more-than-30-years> [2020, July 25]
- Hespress. “Intelaka”: Une initiative intéressante mais insuffisante selon Kettani. [Online]. 2020. Available from: <https://fr.hespress.com/126030-intelaka-une-initiative-interessante-mais-insuffisante-selon-kettani.html> [2020, July 16]
- Human & Constitutional Rights Resource Page. Organization of African Unity (OAU) becomes the African Union (AU). [Online]. 2020. Available from:
<http://www.hrcr.org/hottopics/au.html> [2020, July 25]
- International Monetary Fund. Morocco Financial System Stability Assessment. [Online]. 2016. Available from:
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr1637.pdf> [2020, August 16]
- IT News Africa. Africa’s Top 10 wealthiest countries ranked by GDP. [Online]. 2020. Available from: <https://www.itnewsafrika.com/2020/03/africas-top-10-wealthiest-countries-ranked-by-gdp/> [2020, July 21]
- Jaidi Larabi. Les défis de la diplomatie économique. [Online]. 2009. Available from:
<https://www.lavieeco.com/chroniques/les-defis-de-la-diplomatie-economique-15432/> [2020, July 25]
- Jamal Bouoiyour. National Innovation System in Morocco. [Online]. 2003. Available from: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/29303/3/MPra_paper_29303.pdf [2020, August 15]
- Jean-Yves Moissoner and Jean-François Daguzan. Morocco’s Regional Ambitions in Sub-Saharan Africa: Royal Diplomacy. [Online]. 2017. Available from:
<https://www.frstrategie.org/en/programs/observatoire-du-monde-arabo->

musulman-et-du-sahel/moroccos-regional-ambitions-sub-saharan-africa-royal-diplomacy-2017 [2020, July 25]

Michael N. Mulikita. Economic Diplomacy Elevating Morocco into a Continental ‘Soft Power’. [Online]. 2017. Available from: <https://www.policycenter.ma/blog/economic-diplomacy-elevating-morocco-continental-‘soft-power’#.Xx7SJ1UzZdh> [2020, July 25]

Mordor Intelligence. Morocco Automotive Industry Outlook-Growth, Trends, and Forecast (2020-2025). [Online]. 2020. Available from: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/morocco-automotive-industry-outlook> [2020, August 19]

Morocco World News. Morocco has highest inequality index in North Africa: Study. [Online]. 2018. Available from: <https://www.moroccoworldnews.com/2018/07/250611/morocco-highest-inequality-index-north-africa/#:~:text=Morocco's Gini Coefficient of 40.3,of the socio-economic ladder.> [2020, August 16]

Morocco World News. New Development Model Commission to seek citizens’ opinions online. [Online]. 2019. Available from: <https://www.moroccoworldnews.com/2019/12/289744/morocco-development-commission-citizens/> [2020, July 16]

National Coordination Office of the National Initiative for Human Development. Building on achievements and preparing the future. [Online]. 2019. Available from: <http://www.indh.ma/en/> [2020, July 23]

Nordea. The economic context of Morocco. [Online]. 2020. Available from: <https://www.nordeatrade.com/en/explore-new-market/morocco/economical-context#:~:text=In recent years%2C the Moroccan,%2C against 3%25 in 2018.> [2020, August 13]

Professional Academy. Marketing Theories-SWOT Analysis. [Online]. n.d. Available from: <https://www.professionalacademy.com/blogs-and-advice/marketing-theories---swot-analysis> [2020, July 21]

SelectUSA. Morocco Country Commercial Guide. [Online]. n.d. Available from: <https://www.selectusa.gov/article?id=Morocco-Infrastructure> [2020, August 14]

- Siham Hamidi & Nadia Benabdeljalil. National Innovation Systems: The Moroccan Case. [Online]. 2013. Available from: https://www.researchgate.net/publication/257718500_National_Innovation_Systems_The_Moroccan_Case [2020, August 15]
- Societe Generale. Morocco: Country Risk. [Online]. 2020. Available from: <https://import-export.societegenerale.fr/en/country/morocco/trade-country-risk> [2020, July 24]
- Taфра. La responsabilité des élus dans le cadre de la régionalisation avancée. [Online]. 2017. Available from: https://www.researchgate.net/publication/321306481_Chapitre_4_Qui_gouverne_les_regions_au_Maroc [2020, July 16]
- U.S. Department of State. 2019 Investment Climate Statements: Morocco. [Online]. n.d. Available from: <https://www.state.gov/reports/2019-investment-climate-statements/morocco/> [2020, August 16]
- World Bank. The World Bank in Morocco. [Online]. 2020. Available from: <https://www.worldbank.org/en/country/morocco/overview> [2020, July 16]
- World Bank. World Bank Open Data. [Online]. 2020. Available from: <https://data.worldbank.org/> [2020, August 13]
- World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2019. [Online]. 2019. Available from: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf [2020, August 14]
- World Trade Organization. Morocco and the WTO. [Online]. 2020. Available from: https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/morocco_e.htm [2020, July 24]

สัมภาษณ์

กัญญาณี ปุสเดโว. นักวิชาการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน.

สัมภาษณ์. 10 สิงหาคม 2563.

จิรัชยา พิรานนท์. รองอธิบดีกรมเอเชียใต้ ตะวันออกกลาง และแอฟริกา. สัมภาษณ์. 17 สิงหาคม 2563.

เถลิงศักดิ์ วงศ์สามศร. ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงไคโร. สัมภาษณ์. 10 สิงหาคม 2563.

ภาคผนวก

กิจกรรมส่งเสริมและกระชับความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโกในอดีต

ในช่วงตั้งแต่การเปิดสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต ตั้งแต่ปี ค.ศ. 1994 เป็นต้นมา จนถึงปัจจุบัน ได้มีการดำเนินกิจกรรมที่เป็นการส่งเสริมและกระชับความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโกในรูปแบบต่าง ๆ อาทิ

1) การแลกเปลี่ยนการเยือนในการส่งเสริมความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจ อาทิ การเยือนโมร็อกโกของนายวันมูหะหมัดนอร์ มะทา ที่ปรึกษานายกรัฐมนตรี ในฐานะประธานคณะกรรมการพัฒนาอุตสาหกรรมอาหารฮาลาลเพื่อขยายตลาดสินค้าฮาลาลของไทยในปี ค.ศ. 2005 การเยือนโมร็อกโกของนายปรีชา เลหาพงศ์ชนะ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ พร้อมภาคเอกชนเยือนโมร็อกโกเพื่อศึกษาลู่ทางการขยายตลาดในปี ค.ศ. 2006 การเยือนไทยของคณะ นักธุรกิจโมร็อกโกในสาขาอุตสาหกรรมเกษตรและอาหารในปี ค.ศ. 2012 และ 2016 การนำคณะผู้สื่อข่าวไปศึกษา ดูงานในหัวข้อ “Sustainable Kitchen to the World” ในปี ค.ศ. 2015 การจัด Thai Business Mission ในโมร็อกโกร่วมกับสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงโคโร ในปี ค.ศ. 2018 โดยล่าสุดมีการเยือนไทยของคณะนักธุรกิจเมือง Béni-Mellal-Khénifra ในปี ค.ศ. 2019

2) การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นภายในโมร็อกโก อาทิ งานแสดงสินค้านานาชาติด้านการเกษตร (Salon International de l’Agriculture au Maroc-SIAM) งานแสดงสินค้านานาชาติด้านอาหารและเครื่องดื่ม (Salon International de l’Alimentation et des Boissons-SIAB) โดยเป็นโอกาสให้ผู้ประกอบการไทยได้นำสินค้ามาเผยแพร่และเป็นโอกาสในการเจรจาธุรกิจกับผู้นำเข้าในโมร็อกโกและประเทศในภูมิภาคแอฟริกาอื่น ๆ ที่เข้าร่วมงาน

3) การจัดงานเผยแพร่ประเทศไทยซึ่งรวมถึงอาหารไทยและสินค้าไทย อาทิ การจัดงานแสดงสินค้าไทยในโมร็อกโกเมื่อปี ค.ศ. 2005 การจัดงานในลักษณะเทศกาลไทยในปี ค.ศ. 2014, 2015 และ 2017 การจัดงานส่งเสริมการประกอบอาหารไทย รวมถึงการใช้วัตถุดิบและเครื่องปรุงจากไทยในปี ค.ศ. 2019

4) การจัดทำสื่อเผยแพร่เพื่อสร้างความรู้จักประเทศไทย สินค้าไทย และอาหารไทย อาทิ การจัดทำหนังสือเผยแพร่อาหารไทยเมื่อปี ค.ศ. 2015 การจัดทำสื่อดิจิทัลเพื่อเผยแพร่อาหารไทยและร้านอาหารไทยในโมร็อกโกในปี ค.ศ. 2020

คำถามสำหรับสัมภาษณ์สำหรับการจัดทำรายงานการศึกษาส่วนบุคคลเรื่อง

“บทบาทของสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต ในการยกระดับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ
ระหว่างไทยกับโมร็อกโก”

1. หน่วยงานของท่านมีนโยบายอย่างไรต่อการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก
2. ท่านเห็นว่าในช่วงปี 2560–2562 มูลค่าการค้าระหว่างไทยกับโมร็อกโกเป็นที่น่าสนใจหรือไม่ หรือเห็นว่าสามารถขยายเพิ่มได้อีก อย่างไร
3. ท่านเห็นว่าปัจจัยทางการเมือง หรือนโยบายของไทยต่อโมร็อกโก มีผลกระทบต่อการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโกหรือไม่ อย่างไร
4. ท่านเห็นว่าปัจจัยใดที่เป็นจุดแข็งของไทยในการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก
5. ท่านเห็นว่าปัจจัยใดที่เป็นจุดอ่อนของไทยในการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก
6. ท่านเห็นว่าปัจจัยใดที่เป็นโอกาสทางธุรกิจของผู้ประกอบการไทยในโมร็อกโก
7. ท่านเห็นว่าปัจจัยใดที่เป็นอุปสรรคสำคัญของผู้ประกอบการไทยในการดำเนินธุรกิจกับโมร็อกโก
8. ท่านเห็นว่าควรดำเนินการอย่างไรเพิ่มเติมในการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก

* * * * *

แบบสอบถามสำหรับการจัดทำรายงานการศึกษาส่วนบุคคลเรื่อง
“บทบาทของสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต ในการยกระดับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ
ระหว่างไทยกับโมร็อกโก”
(จัดทำและเผยแพร่ใน Google Form)

คำชี้แจง

- การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเสนอแนะแนวทางแก่สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต ในการยกระดับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก
- การนำข้อมูลจากการตอบแบบสอบถามไปใช้ในการศึกษาจะทำการวิเคราะห์ข้อมูลในภาพรวม ไม่มีการเปิดเผยผู้ตอบแบบสอบถาม และไม่มีการระบุคำตอบรายบุคคล
- กลุ่มเป้าหมายของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ บริษัทหรือองค์กรที่ดำเนินธุรกิจโมร็อกโก หรือที่สนใจดำเนินธุรกิจกับโมร็อกโก หรือในภูมิภาคแอฟริกาเหนือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทหรือองค์กร

1. บริษัทหรือองค์กรของท่านติดต่อบริษัทหรือองค์กรในโมร็อกโกหรือไม่ อย่างไร
 - ติดต่อ โดยเป็นผู้ส่งออกสินค้าไปโมร็อกโก
 - ติดต่อ โดยเป็นผู้นำเข้าสินค้าจากโมร็อกโก
 - ติดต่อ โดยเป็นผู้ประกอบการภายในโมร็อกโก
 - ยังไม่เคยติดต่อบริษัทหรือองค์กรในโมร็อกโก แต่อาจสนใจติดต่อในอนาคต
 - ยังไม่เคยติดต่อบริษัทหรือองค์กรในโมร็อกโก และยังไม่สนใจติดต่อในขณะนี้
 - อื่น ๆ โปรดระบุ.....
2. หากเคยติดต่อบริษัทหรือองค์กรในโมร็อกโก โปรดระบุระยะเวลาที่ได้ทำการติดต่อจนถึงปัจจุบัน
 - น้อยกว่า 1 ปี
 - 1-5 ปี
 - 6-10 ปี
 - มากกว่า 10 ปี
3. บริษัทหรือองค์กรของท่านดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับสินค้าประเภทใด
 - สินค้าเกษตรและอาหาร
 - สินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า
 - สิ่งทอหรือเครื่องนุ่งห่ม
 - สินค้ายานยนต์ อุปกรณ์ และส่วนประกอบ

เคมีภัณฑ์
ผลิตภัณฑ์จากยางพารา
ร้านอาหารไทย
สปา
อื่น ๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 2 ความเห็นต่อการดำเนินธุรกิจในโมร็อกโก

4. ท่านมีความเห็นอย่างไรในการดำเนินธุรกิจกับโมร็อกโก
 - สนใจขยายธุรกิจในโมร็อกโก
 - เห็นว่าโมร็อกโกเป็นตลาดที่มีศักยภาพ อาจสนใจติดต่อธุรกิจในอนาคต
 - ยังไม่สนใจดำเนินธุรกิจกับโมร็อกโกในขณะนี้
 - อื่น ๆ โปรดระบุ.....
5. ท่านเห็นว่าปัจจัยใดบ้างที่เป็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจกับโมร็อกโก
 - เป็นตลาดที่มีแนวโน้มเติบโตได้ดีในอนาคต
 - สภาพที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ที่ดี
 - สามารถใช้เป็นฐานในการประกอบธุรกิจในภูมิภาคแอฟริกาและยุโรปได้
 - มีความตกลงการค้าเสรีกับสหภาพยุโรป สหรัฐฯ และประเทศในกลุ่มอาหรับ
 - มีเสถียรภาพทางการเมือง
 - อื่น ๆ โปรดระบุ.....
6. ท่านเห็นว่าปัจจัยใดบ้างที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจกับโมร็อกโก
 - ข้อจำกัดด้านระบบการเงินและการธนาคารของโมร็อกโก
 - กฎหมาย ระเบียบ มาตรการที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ
 - ความห่างไกลด้านภูมิศาสตร์จากประเทศไทย
 - การขนส่งที่ต้องใช้ระยะเวลานานและมีค่าใช้จ่ายสูง
 - ภาษาและวัฒนธรรมที่แตกต่าง
 - ภาษีนำเข้ามีอัตราสูง
 - ความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการคุ้มครองด้านการลงทุน
 - อื่น ๆ โปรดระบุ.....

ส่วนที่ 3 ความเห็นต่อการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจ

7. ท่านมีความสนใจในเรื่องใดต่อไปนี้

สนใจรับข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสในการประกอบธุรกิจในมอริอ็อกโก
สนใจกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจกับภาคเอกชนของมอริอ็อกโก
สนใจเข้าร่วมงานแสดงสินค้า หรือกิจกรรมด้านธุรกิจในมอริอ็อกโก
อื่น ๆ โปรดระบุ.....

8 ท่านเห็นว่าควรมีดำเนินการในเรื่องใด

กระตุ้นการสร้างเครือข่าย การพบปะระหว่างภาคเอกชนของทั้งสองประเทศ
ส่งเสริมให้มีการหารือระหว่างภาครัฐ โดยใช้กลไกคณะกรรมการร่วมทางการค้า
ส่งเสริมให้มีการหารือระหว่างภาครัฐ เพื่อลดอัตราภาษีนำเข้าสินค้าในมอริอ็อกโก
ส่งเสริมให้มีการหารือระหว่างภาครัฐ เรื่องการส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุนในมอริอ็อกโก
ส่งเสริมให้มีการจัดตั้งหอการค้าไทย-มอริอ็อกโก
อื่น ๆ โปรดระบุ.....

9. โปรดให้ข้อคิดเห็น หรือข้อเสนอแนะในการลดปัญหาหรืออุปสรรคในการดำเนินธุรกิจกับมอริอ็อกโก (หากมี)

.....

.....

.....

10. โปรดให้ข้อคิดเห็น หรือข้อเสนอแนะในการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางธุรกิจระหว่างไทยกับมอริอ็อกโก (หากมี)

.....

.....

.....

ขอขอบคุณที่ให้ความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถาม

* * * * *

ผลการสำรวจความคิดเห็นจากแบบสอบถาม

การศึกษานี้ได้ใช้วิธีการเก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ผู้แทนหน่วยงานภาครัฐ และการแจกแบบสอบถามให้แก่ภาคเอกชนซึ่งแบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ (1) สมาหอการค้าแห่งประเทศไทยและสมาชิก (2) สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยและสมาชิก และ (3) ผู้ประกอบการไทยในโมร็อกโก โดยสามารถสรุปผลการสำรวจความคิดเห็นจากผู้ตอบแบบสอบถามดังนี้

1. ลักษณะการติดต่อธุรกิจกับโมร็อกโก มีผู้ตอบ 53 ราย

จำนวน	ร้อยละ	คำตอบ
31	59.6	ยังไม่เคยติดต่อกับบริษัทหรือองค์กรในโมร็อกโก แต่อาจสนใจติดต่อในอนาคต
8	15.4	ยังไม่เคยติดต่อกับบริษัทหรือองค์กรในโมร็อกโก และยังไม่สนใจติดต่อในขณะนี้
5	7.7	อื่น ๆ ได้แก่ - เป็นผู้ตรวจสอบ (Inspection Body) และให้การรับรอง (certificate) สินค้าที่จะส่งออกไปยังโมร็อกโก - เป็นบริษัทขนส่งไปโมร็อกโก - ยังไม่เคยติดต่อกับบริษัทหรือองค์กรในโมร็อกโก และสนใจธุรกิจด้านน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ - ยังไม่เคยไปโมร็อกโก
4	7.7	ติดต่อ โดยเป็นผู้ประกอบการภายในโมร็อกโก
4	7.7	ติดต่อ โดยเป็นผู้ส่งออกสินค้าไปโมร็อกโก
1	1.9	ติดต่อ โดยเป็นผู้นำเข้าสินค้าจากโมร็อกโก

2. ระยะเวลาการติดต่อธุรกิจกับโมร็อกโก มีผู้ตอบ 20 ราย

จำนวน	ร้อยละ	คำตอบ
9	45	1 – 5 ปี
8	40	น้อยกว่า 1 ปี
2	10	มากกว่า 10 ปี
1	5	6 – 10 ปี

3. ประเภทรูรกิจของหน่วยงานผู้ตอบแบบสอบถาม มีผู้ตอบ 49 ราย

จำนวน	ร้อยละ	คำตอบ
23	46.94	อื่น ๆ ได้แก่ สินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า สิ่งทอหรือเครื่องนุ่งห่ม สินค้ายานยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ เคมีภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์จากยางพารา สินค้าสมุนไพร บริษัทรับรองคุณภาพสินค้า ผลิตภัณฑ์สำหรับทำเครื่องหอม สินค้าทอเสตแนเลส พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทองเทียวกว เครื่องสำอาง ประตูกันเสียง ขนส่งโลจิสติกส์ เครื่องประดับ เครื่องจักรและอุปกรณ์พิมพ์ลายบนภาชนะอะลูมิเนียม เครื่องดื่ม ฟิลเตอร์กรองอากาศ
20	40.82	สินค้าเกษตรและอาหาร
6	12.24	สปา

4. ความเห็นต่อการดำเนินธุรกิจกับโมร็อกโก มีผู้ตอบ 52 ราย

จำนวน	ร้อยละ	คำตอบ
22	42.3	เห็นว่าโมร็อกโกเป็นตลาดที่มีศักยภาพ อาจสนใจติดต่อธุรกิจในอนาคต
21	40.4	สนใจขยายธุรกิจในโมร็อกโก
9	17.3	ยังไม่สนใจดำเนินธุรกิจกับโมร็อกโกในขณะนี้

5. ความเห็นต่อปัจจัยที่เป็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจกับโมร็อกโก มีผู้ตอบ 50 ราย

จำนวน	ร้อยละ	คำตอบ
28	56	เป็นตลาดที่มีแนวโน้มเติบโตได้ดีในอนาคต
8	16	สามารถใช้เป็นฐานในการประกอบธุรกิจในภูมิภาคแอฟริกาและยุโรปได้
7	14	มีความตกลงการค้าเสรีกับสหภาพยุโรป สหรัฐฯ และประเทศในกลุ่มอาหรับ
3	6	ไม่มีความเห็น
2	4	สภาพที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ที่ดี
1	2	มีเสถียรภาพทางการเมือง
1	2	การปกครองแบบประชาธิปไตย

6.ความเห็นต่อปัจจัยที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจกับโมร็อกโก มีผู้ตอบ 49 ราย

จำนวน	ร้อยละ	คำตอบ
10	20.4	การขนส่งที่ต้องใช้ระยะเวลานาน และมีค่าใช้จ่ายสูง
10	20.4	กฎหมาย ระเบียบ มาตรการที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ
9	18.4	ข้อจำกัดด้านระบบการเงินและการธนาคารของโมร็อกโก
6	12.2	ความห่างไกลด้านภูมิศาสตร์จากประเทศไทย
6	12.2	ภาษาและวัฒนธรรมที่แตกต่าง
4	8	ไม่มีความเห็น
2	4.1	ภาษีนำเข้ามีอัตราสูง
2	4.1	ความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการคุ้มครองด้านการลงทุน

7. ความสนใจด้านธุรกิจของโมร็อกโก มีผู้ตอบ 50 ราย

จำนวน	ร้อยละ	คำตอบ
20	40	สนใจรับข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสการประกอบธุรกิจในโมร็อกโก
17	34	สนใจกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจกับภาคเอกชนของโมร็อกโก
9	18	สนใจเข้าร่วมงานแสดงสินค้า หรือกิจกรรมด้านธุรกิจในโมร็อกโก
3	6	อื่น ๆ ได้แก่ สนใจข้อมูลเพิ่มเติมหรือตัวอย่างของการลงทุนภาคเครื่องประดับ และเพชรที่เจียระไนแล้ว ถู่มืออย่าง สนใจขยายตลาดสินค้าไปโมร็อกโก
1	2	ยังไม่สนใจ

8. ความเห็นต่อสิ่งที่ควรดำเนินการ มีผู้ตอบ 49 ราย

จำนวน	ร้อยละ	คำตอบ
21	42.9	กระตุ้นการสร้างเครือข่าย การพบปะระหว่างภาคเอกชนของทั้งสองประเทศ
9	18.4	ส่งเสริมให้มีการหารือระหว่างภาครัฐ เพื่อลดอัตราภาษีนำเข้าสินค้าในโมร็อกโก
7	14.3	ส่งเสริมให้มีการหารือระหว่างภาครัฐ เรื่องการส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุนในโมร็อกโก
6	12.2	ส่งเสริมให้มีการหารือระหว่างภาครัฐ โดยใช้กลไกคณะกรรมการร่วมทางการค้า
6	12.2	ส่งเสริมให้มีการจัดตั้งหอการค้าไทย-โมร็อกโก

9. ข้อคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะเพิ่มเติมในการลดปัญหาหรืออุปสรรคในการดำเนินธุรกิจกับโมร็อกโก อาทิ

- เพิ่มงานสัมมนาเกี่ยวกับโมร็อกโกในไทยเพื่อเพิ่มความรู้เกี่ยวกับประเทศนี้
- มีสายเรือที่ดำเนินการส่งออกไปยังประเทศนี้ให้มากขึ้น
- เพิ่มช่องทางในการรับรู้ข้อมูลของผู้ประกอบธุรกิจในประเทศโมร็อกโกมากขึ้น เช่น รายชื่อผู้ประกอบการในกลุ่มการนำเข้าสินค้าจากประเทศไทย
- ควรศึกษาความต้องการของผู้บริโภคในโมร็อกโก เพื่อนำมาวิเคราะห์ว่าประเทศไทยจะสามารถทำธุรกิจอะไรบ้างที่จะสนองตอบความต้องการนั้น ๆ เพื่อเปิดการค้าการลงทุนในอนาคตได้ตรงเป้าหมายต่อไป
- ควรส่งเสริมเครื่องหมายฮาลาลของไทยให้เป็นที่ยอมรับในโมร็อกโก
- ปัญหาเกี่ยวกับระบบการเงินและการธนาคารซึ่งมีปัญหาต่อธุรกิจมาก อาทิ การส่งเงินกลับประเทศไทย
- กฎของโมร็อกโกเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาทำให้การดำเนินเรื่องเอกสารสำหรับให้คนไทยเดินทางเข้ามาทำงานในโมร็อกโกยากมากและใช้เวลานานมาก

10. ข้อคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะในการส่งเสริมความสัมพันธ์ทางธุรกิจระหว่างไทยกับโมร็อกโก

- ต้องการให้มีการซื้อขายสินค้าเกษตรให้มากขึ้นและยกเลิกข้อจำกัดเรื่องเอกสาร
- ควรมี Business Matching เพื่อดูความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจร่วมกัน
- ควรพิจารณาข้อจำกัดต่าง ๆ ที่มีอยู่ในปัจจุบัน เช่น อัตราภาษีระหว่างกัน อุปสรรคในเรื่องสายการบินเรือเพื่อขนส่งสินค้า รวมทั้งยังไม่มีข้อตกลงทวิภาคีที่ช่วยส่งเสริมการลงทุนในระหว่าง 2 ประเทศ

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นางสาวเพ็ญแข อินทสุวรรณ
ประวัติการศึกษา	– วารสารศาสตรบัณฑิต (เกียรตินิยมอันดับหนึ่ง) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ – Master of International Politics (cum laudae) Université Libre de Bruxelles, Belgium – Master of International Business Economics (cum laudae) Katholieke Universiteit Leuven, Belgium
ประวัติการทำงาน	
พ.ศ. 2545–2548	เจ้าหน้าที่การทูต 4 / เจ้าหน้าที่การทูต 5 กองยุโรป 2 กรมยุโรป
พ.ศ. 2548–2552	เลขานุการโท / เลขานุการเอก สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงบรัสเซลส์ คณะผู้แทนไทยประจำสหภาพยุโรป
พ.ศ. 2552–2553	เจ้าหน้าที่การทูต 6 กองเอเชียตะวันออก 4 และกองเอเชีย ตะวันออก 2 กรมเอเชียตะวันออก
พ.ศ. 2553–2555	เจ้าหน้าที่การทูต 6 กองยุโรป 1 กรมยุโรป
พ.ศ. 2555–2559	เลขานุการเอก / ที่ปรึกษา สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงปารีส
พ.ศ. 2559–2561	นักการทูตชำนาญการ กองการสังคม กรมองค์การระหว่างประเทศ
พ.ศ. 2561–2562	นักการทูตชำนาญการ / นักการทูตชำนาญการพิเศษ ฝ่ายวินัย สำนักบริหารบุคคล
พ.ศ. 2562–ปัจจุบัน	อัครราชทูตที่ปรึกษา สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต
ตำแหน่งปัจจุบัน	อัครราชทูตที่ปรึกษา สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงราบัต ราชอาณาจักรโมร็อกโก