Royaume du Maroc
Ministère de l'Economie et des Finances
Direction des Etudes et des Prévisions Financières

المملكة المغربية
وزارة الاقتصاد والمالية
مديرية الدراسات والتوقعات المالية

التنافسية اللاسعرية للصادرات المغربية
مخطط جودة منتجات القطاعات الرئيسية

أكتوبر 2015

المحتويات

1. تحليل بنية ومواصفات الصادرات المغربية

11 تحليل بنية الصادرات المغربية

1.2 تحليل مواصفات الصادرات المغربية:

. 2. تقييم تنافسية جودة الصادرات المغربية

2.1. منهجية الحفاظ على جودة الصادرات المغربية

2.2 تحليل الوضع العالمي والقطاعي للصادرات المغربية من خلال المنافسة على الجودة والمنافسة على السعر

الخلاصة

قائمة الرسوم المبيانية

الرسم المبياني 1: تطور الصادرات المغربية (بملايير الدرهم)

الرسم المبياني 2: بنية الصادرات المغربية

- الرسم المبياني 3: مواصفات الصادرات المغربية في السوق العالمية [معدل 1998_2002]

الرسم المبياني 4: مواصفات الصادرات المغربية في السوق العالمية [معدل 2010 _2014]

الرسم المبياني 5: وضع الصادرات المغربية من خلال المنافسة على الجودة والمنافسة على السعر.

الرسم المبياني 6: وضع صادرات المنتجات الفلاحية المغربية من خلال المنافسة على الجودة والمنافسة على السعر [معدل 2010 _2014].

الرسم المبياني 7: وضع الصادرات المغربية من منتجات الصناعات الإستخراجية من خلال المنافسة على الجودة والمنافسة على السعر [معدل 2010_2014]

الرسم المبياني 8: وضع الصادرات المغربية من المواد الكيميائية من خلال المنافسة على الجودة والمنافسة على السعر [معدل 2010_2014]

الرسم المبياني رقم 9: وضع الصادرات المغربية للآلات ووسائل النقل من خلال المنافسة على الجودة والمنافسة على السعر [معدل 2012_2014]

الرسم المبياني رقم 10: وضع الصادرات من الملابس من خلال المنافسة النوعية والمنافسة على السعر [معدل 2010 _2014]

قائمة الجداول

الجدول 1: الحالات المختلفة التي تخضع لشرط إيجنجير (Aiginger)
الجدول 2: مصفوفة محددات تنافسية صادرات المنتجات الفلاحية بالمغرب وأبرز الدول المنافسة

الجدول 3: مصفوفة محددات تنافسية صادرات قطاع الصناعات الإستخراجية بالمغرب وابرز الدول المنافسة

الجدول 4: مصفوفة محددات تنافسية صادرات المواد الكيميائية بالمغرب وأبرز الدول المنافسة

الجدول 5: مصفوفة محددات تنافسية صادرات الآلات وأجهزة النقل بالمغرب وأبرز الدول المنافسة

مقدمة

ادى تفعيل انفتاح الاقتصاد المغربي، خاصة عبر التوقيع على عدة اتفاقيات تبادل حر إلى ارتفاع نسبة انفتاح الاقتصاد الوطني. غير أن الارتفاع الهزيل للصادرات مقارنة بالواردات أفضى إلى عجز مستمر في الميزان الاقتصادي.

ومن أجل سد عجز دينامية الصادرات وتغطية الاحتياجات المستمرة للاقتصاد الوطني، وخاصة المنتوجات المستوردة، انخرط المغرب في عملية تغيير بنيوي مهم عبر تطبيق سياسات قطاعية ودعم المهن المتطلعة إلى العالمية. وكان من شأن هذه الاستراتيجيات القطاعية الهادفة أن تعزز ظهور مهن محركة للنموساهمت بشكل واضح في عصرنة النسيج الصناعي الوطني. وقد كان هذا التوجه الجديد مصدرا لجلب الاستثمارات الأجنبية في المجال الصناعي المتعلق بالسيارات، الملاحة الجوية، الكهرباء، والكيمياء وشبه الكيمياء.

وبالتالي، فإن الأداء التصديري اتخذ منحى آخر نظرا لتفعيل الميثاق الوطني للإقلاع الصناعي لسنة 2009، والذي ركز على تنمية المهن العالمية نظرا لديناميتها على الصعيد العالمي وميزاتها التنافسية بالإضافة إلى الاستراتيجية الصناعية والتجارية 2008-2009 الخاصة بالمكتب الشريف للفوسفاط من أجل ترسيخ أكبر لمشتقات الفوسفاط بقيمة مضافة جد مهمة.

ويأتي هذا التحول البنيوي في عرض التصدير مصحوبا بارتفاع مستمر في نوعية المنتوجات المصدرة، وبمكانة جيدة، ليس فقط على مستوى المنتوجات الأقل كلفة وذات محتوى تكنولوجي ضعيف بل وأيضا على مستوى المنافسة النوعية والذي من شأنه الرفع من الوظائف الجيدة لتحسين المشاركة في الإنتاجية الكلية لعوامل النمو.

وبالتالي، فإن الميزة الأكثر أهمية والتي تتضمن عوامل أخرى غير سعرالسعر كمعيار بالنسبة لاختيار المستهلك (الجودة، الإبتكار، التصميم، سمعة الشركة، شبكة التوزيع) تصبح محددا مهما للتنافسية. وفي الواقع، فالتنافسية لا تقتصر على سعرسعر وتكلفة الإنتاج، بل وأيضا على الابتكار والإبداع والجودة.

وحسب دراسة أجرتها اللجنة الأوربية سنة 2010، فإن المنافسة على سعرالسعر لا تفسر إلا 40 %% من تفاوت أداء التصدير لدول المنطقة الأوربية للفترة الممتدة بين 1998-2008.

غير أن الأمر يتعلق بمصطلح يصعب قياسه. ومن أجل فهمه، فالأدبيات الاقتصادية تفصل بين مقاربتين، تتمثل الأولى في الجودة التي تركتز على مؤشرات الجودة والابتكار، أما الثانية فهي ترتبط بالاقتصاد القياسي الذي يحاول قياس التنافسية اللاسعرية عبر تطوير الصادرات الغير المفسرة بمختلف المتغيرات التقليدية. (الطلب الدولي، ومؤشر تنافسية الأسعار).

من أجل سد ثغرات المقاربتين المشار إليهما ، تم تطوير إجراء بديل متعلق بالاقتصاد غير القياسي ويرتكز على نظرية ما يفضله المستهلك. وتعتبر هذه المقاربة المطورة من طرف الأستاذ أيجينجر أنه إذا أنتج بلد ما فائضا على مستوى منتوج ما يكون سعره أثناء التصدير أكثر من سعر الاستيراد، وعليه فإن تسويق هذا المنتوج يتوقف على الجودة أكثر من السعر.

ويقترح هذا التقرير تطبيق هذه المقاربة على الصادرات المغربية وعلى عينة من الدول المنافسة من أجل تحليل وضعها في المنافسة على الجودة والمنافسة على السعر. يقدم التقرير في جزئه الأول تطور وتحليل بنية ومواصفاتالصادرات المغربية ما بين 1998 و2014. ويتناول في جزئه الثاني المنهجية المعتمدة من أجل تقييم جودة الصادرات في القطاعات الرئيسية. أما الجزء الأخير فيقدم النتائج حسب نوعية صادرات المنتوجات الرئيسية بالمغرب ولعينة الدول حسب أدائها فيما يخص تنافسية الجودة وتنافسية السعر.

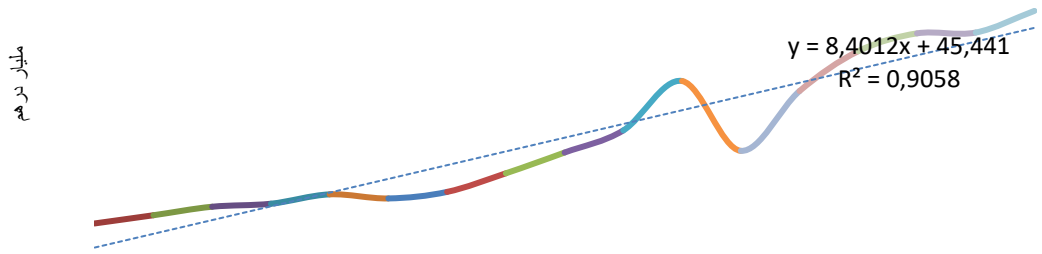
1. تحليل بنية ومواصفات الصادرات المغربية

يكشف تحليل مواصفات صادرات المغرب عن عملية تحول بنيوي يخدم ظهور فروع تصدير جديدة، وتطوير المحتوى التكنولوجي والمنافسة على الجودة.

1.1 تطور وتحليل بنية الصادرات المغربية

عرفت قيمة الصادرات المغربية من البضائع تقدما ملحوظا بحيث انتقلت من 68.6 مليار درهم في 1998 إلى 198.6 مليار درهم في 2014، فيما كانت وتيرة نموالصادرات أكثر أهمية خلال الفترة الممتدة بين 2007 و2014 بنسبة 7.4 % بدل 6.3 % خلال الفترة الممتدة بين 1998 و2006.

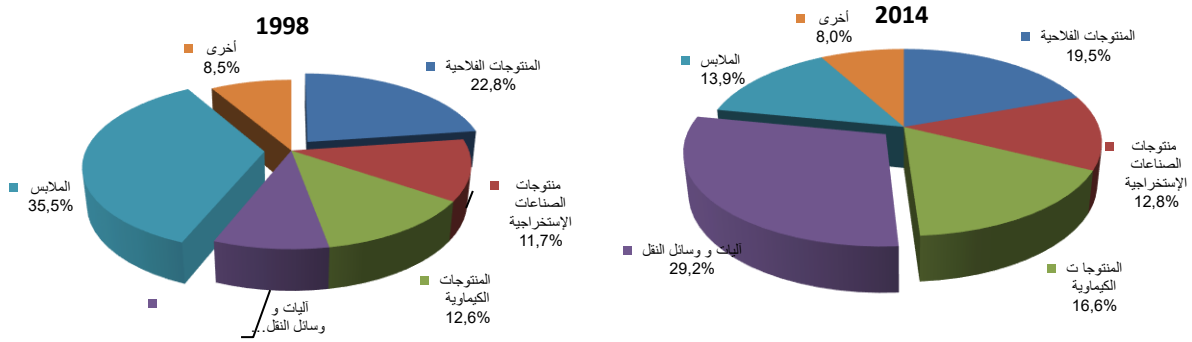
رسم مبياني 1: تطور الصادرات المغربية (بملايير الدرهم)



المصدر: مديرية الدراسات والتوقعات المالية من قاعدة البيانات بمكتب الصرف

فيما يخص القطاعات، عرفت بنية الصادرات المغربية تحولا بارزا خلال الفترة الممتدة بين 1998 و2014. حيث انخفضت حصة الملابس والمنتوجات الفلاحية من 35.5 في المائة و22.8 % عام 1998 إلى 13.9 % و19.5 % عام 2014. وفي المقابل، سجلت الآليات المتعلقة بالنقل تقدما قويا بحيث انتقلت من 8.8 % في 1998 إلى 29.2 % في 2014 موازاة مع الارتفاع الملحوظ لصادرات قطاع تصنيع السيارات. وعلى نفس المنوال تعززت الصناعات الاستخراجية والمنتوجات الكيميائية بنسبة 12.8 % و16.6 في المائة من صادرات سنة 2014 بدل 11.7 % و 12.6% في 1998، وذلك بفضل دينامية صادرات الفوسفاط ومشتقاته.

رسم مبياني 2: بنية الصادرات المغربية



المصدر: مديرية الدراسات والتوقعات المالية من قاعدة البيانات بمكتب الصرف

يبدوأن بنية الصادرات المغربية عرفت تحولا ملحوظا لفائدة الفروع الصناعية النامية ذات قيمة مضافة قوية [السيارات، الكهرباء، الإلكترونية] في ظل تراجع القطاعات التقليدية، [الملابس،

المنتوجات الفلاحية]. ويتجلى هذا التحول من خلال توجه الصناعة المغربية نحومهن عالمية جديدة، الشيء الذي نتج عنه ارتفاع في صادرات منتوجات الخيوط والكوابل الكهربائية والتي عرفت ارتفاعا من 1.7 % إلى 10.4 % خلال الفترة الممتدة بين 1998 و2014، وكذلك من خلال ظهور منتوجات جديدة مثل العربات السياحية والطائرات والآليات المرتبطة بها وأجزائها حيث سجلت الصادرات نسبة 9.6 % و1.6 % من إجمالي مبيعات المغرب.

فيما يتعلق بالمنتوجات الفلاحية والبحرية الأساسية المصدرة، فقد تراجع نصيبها خلال نفس الفترة. وخاصة القشريات والرخويات والفواكه التي مثلت 3.1 % و2.5 % من إجمالي الصادرات بالمغرب في 2014 مقابل 6.3 % و4.2 % في 1998.

كما سجل الفوسفاط انخفاضا (4.1 % بعد أن كان 6.4 % في 1998). وعلى نفس المنوال، فمبيعات الملابس انخفضت على مستوى الصادرات، وخاصة ملابس الرجال المنسوجة ما عدا الملابس الداخلية والتي تراجعت من 11.2 % إلى 2.2 % خلال الفترة الممتدة بين 1998 و2014.

2.1 تطور وتحليل مواصفات الصادرات المغربية:

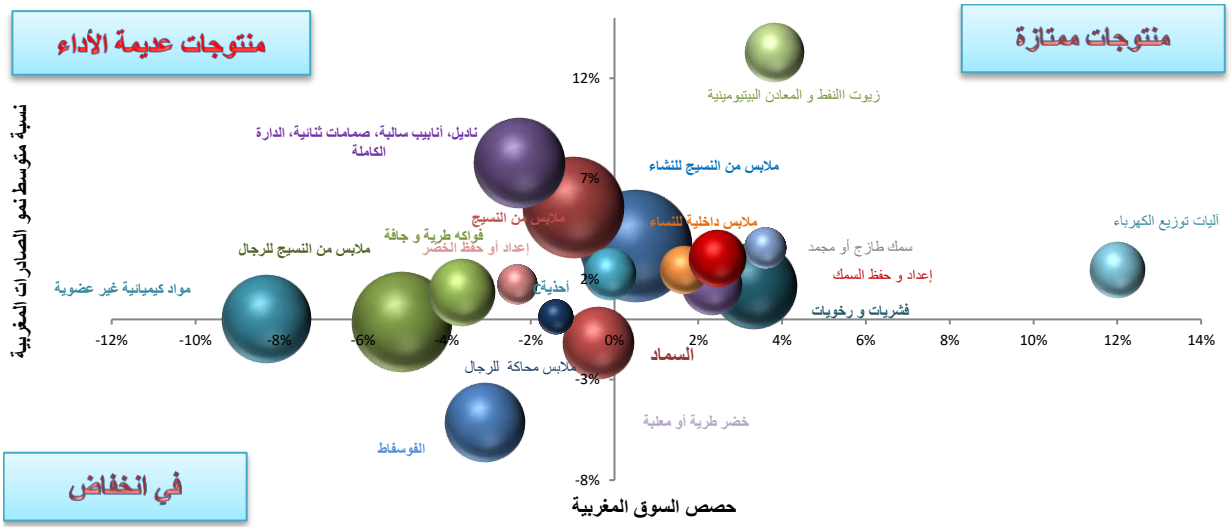
تمكّن مقارنة تطور صادرات المغرب بالمستوردات العالمية من تقييم مستوى أداء المغرب في مجال التصدير ووضعه في السوق العالمية. تقارن هذه الدراسة التي شملت 20 مجموعة رئيسية من المنتوجات المصدرة من طرف المغرب نموصادراتنا بحركية الطلب العالمي.

تبرز مقارنة مواصفات الصادرات المغربية خلال الفترتين بين 1998 _2002 و2010_2014 منتجات متميزة وهي منتجات ديناميكية تتسم بنموكثيف للمستوردات العالمية وكذا اكتساب المغرب لحصص في السوق. وتمثل هذه الحصص 40.2 % من إجمالي متوسط الصادرات للفترة 2010_2014، مقابل 12.3 % كمتوسط للفترة 1998-2002. وتتكون أساسا من السيارات والفوسفاط والسماد وتجهيزات توزيع الكهرباء والقشريات والرخويات.

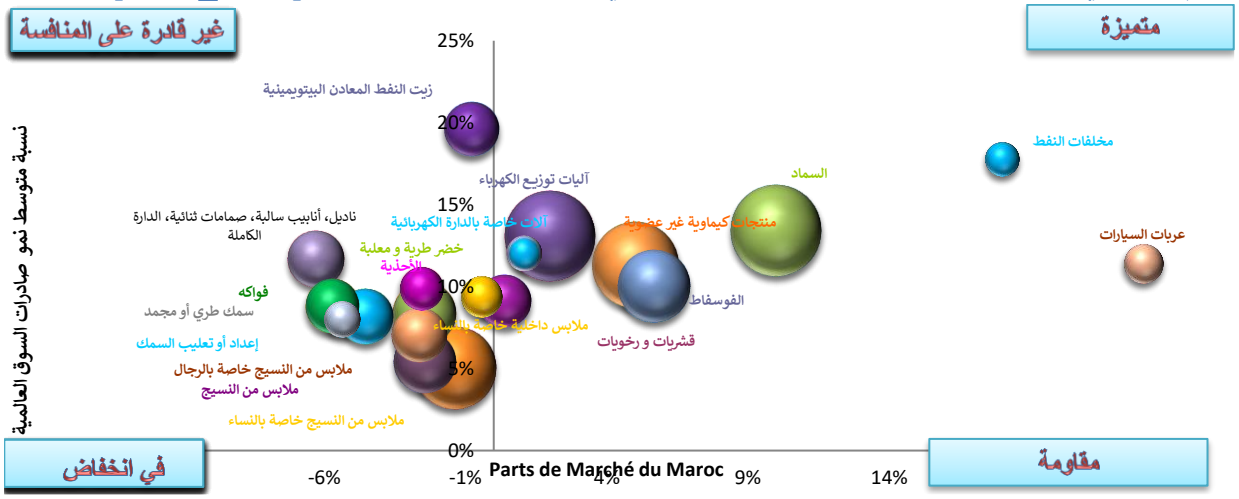
ومن ناحية أخرى، فقد المغرب حصصا سوقية من أجل بضائع تميزت بارتفاع الطلب الدولي عليها ، ويتعلق الأمر بالملابس والأحذية والمواد الغذائية (الفواكه والخضر). وتم وضع هذه المنتجات في قائمة المنتجات العديمة الأداء نظرا للمنافسة القوية في السوق العالمية.

تجدر الإشارة إلى أن الفوسفاط الذي تم تصنيفه ضمن مجموعة المنتجات التي تميل للانخفاض (تراجع الطلب العالمي وتراجع الحصص المغربية بالسوق) خلال المرحلة الأولى قد انتقل إلى صنف المنتجات الممتازة خلال المرحلة الثانية بفضل الاستراتيجية الجديدة للمكتب الشريف للفوسفاط. فقد اعتمد المكتب الشريف للفوسفاط استراتيجية جديدة للتنمية منذ 2006 تهدف إلى الرفع من إنتاج خام الفوسفاط من 28 إلى 47 مليون طن في أفق 2020، حيث سيتم تحويل ما يقارب 80 % منه محليا، كما تهدف هذه الاستراتيجية أيضا إلى تقليص تكاليف الإنتاج من 30 % إلى 40 %، وإنشاء أكبر أرضية عالمية لإنتاج السماد في أفق السنوات العشر المقبلة.

الرسم المبياني 3: مواصفات الصادرات المغربية في السوق العالمية (منتصف 1998_2002)



الرسم المبياني 4: مواصفات الإستخراجات المغربية في السوق العالمية منتصف [2010_2014]



المصدر: مديرية الدراسات والتوقعات المالية من قاعدة البيانات بمكتب الصرف

2. تقييم تنافسية جودة الصادرات المغربية

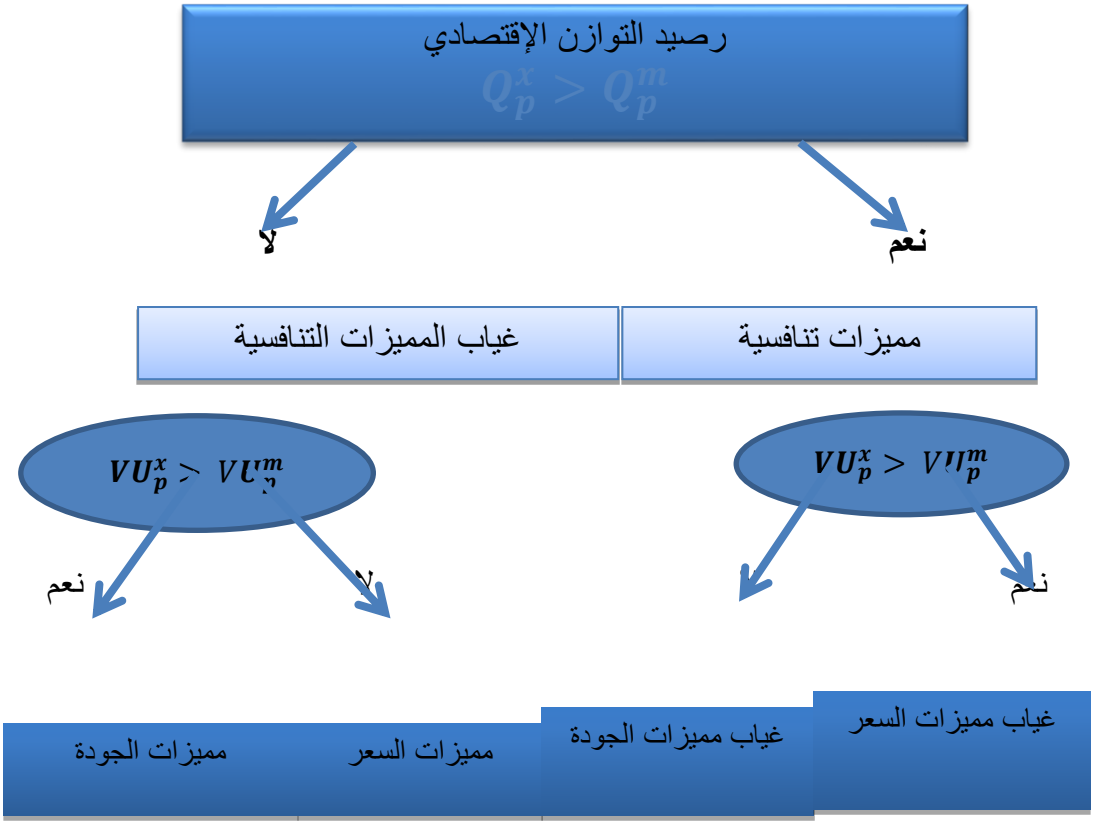
1.2 . منهجية ضبط جودة الصادرات المغربية

يصعب قياس مفهوم التنافسية اللاسعرية. ومن باب محاولة فهمه، فقد تم الفصل بين مقاربتين في الأدبيات الاقتصادية:

- ***مقاربة مباشرة ونوعية*** تهم مؤشرات الجودة والابتكار. فعلى المستوى الميكرواقتصادي تناولت دراسات متعددة دور مختلف عوامل التنافسية اللاسعرية للمقاولات في الأداء التصديري (سياسة التسويق، كثافة البحث، بيئة الأعمال...) وعلى الصعيد الماكرواقتصادي، فالدراسات التي تقيم تأثير التنافسية اللاسعرية على الصادرات قليلة بسبب الصعوبات في إنشاء تلك المؤشرات على مستوى بلد ما.

مقاربة غير مباشرة واقتصادية قياسية تحاول قياس التنافسية "اللاسعرية" من خلال تطور الصادرات الغير مبرر بالتغيرات الكلاسيكية (الطلب الدولي ومؤشر تنافسية السعر). وعليه فالجزء الغير مبرر يقيس التغيرات التي تم التخلي عنها أي المحددات اللاسعرية لتطور الصادرات. غير أن هذه النتائج تختلف وتعتمد على مواصفات النموذج ومؤشرات تنافسية السعر المحددة (السعر التصدير النسبي ، أسعار الصرف السارية، أوتكاليف الأجور النسبية للوحدة) أوالميدان الذي تطبق فيه (القطاع الصناعي، الاقتصاد الكلي).

وبغية سد العجز الوارد في كلتا المقاربتين المشار إليهما سابقا، تم تطوير إجراء بديل غير قياسي، ينبني على نظرية " التفضيل الموضح[1]" للمستهلك. وتقوم هذه المنهجية بقياس الجودة المتوسطة لصادرات بلد ما، وذلك من أجل استنتاج تموقعه، بطريقة غير مباشرة، فيما يخص " التنافسية اللاسعرية". وتعتبر هذه المقاربة، التي أتى بها أيجينجر، أن كل بلد يحقق فائضا في الحجم لمنتوج يفوق سعره عند التصدير سعره عند الاستيراد، فإن بيع هذا المنتوج يعتمد على الجودة أكثر من السعر.



من أجل قياس تنافسية جودة الصادرات المغربية، قمنا باعتماد مقاربة أيجينجرأيجينجر. وتقوم هذه المقاربة على أساس تصنيف المبادلات الدولية للبضائع باستعمال قيم الوحدة والأرصدة التجارية من حيث الكمية لدراسة الوضع التنافسي للدول وفقا لمميزات السعر والجودة.

الجدول 1: الحالات المختلفة التي تخضع لشرط أيجينجرأيجينجر

	$VU_p^x > VU_p^m$	$VU_p^x < VU_p^m$

[1]. مفهوم ميكرو اقتصادي مشتق من نظرية المستهلك التي تعتمد على استنتاج ما يفضله المستهلك من خلال ملاحظة اختياراته

وضع ناجح للسعر	وضع ناجح للجودة	$Q_p^x > Q_p^m$
وضع غير ناجح للجودة	وضع غير ناجح للسعر	$Q_p^x < Q_p^m$

كمية التصدير : Q_p^x قيمة وحدوية للتصدير : VU_p^x

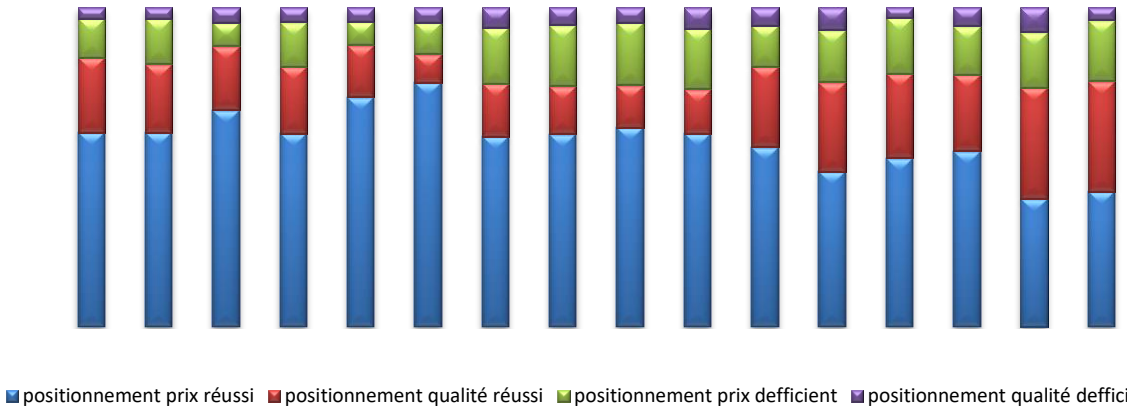
الاستيراد كمية : Q_p^m قيمة وحدوية للاستيراد : VU_p^m

. تم إعداد تحليل تنافسية جودة الصادرات المغربية باستعمال إحصائيات مدققة حول التجارة الخارجية انطلاقا من قاعدة البيانات التابعة لمكتب الصرف. تسمح هذه القاعدة على الحصول على معلومات حول المنتوجات حسب (CTCI) التصنيف الموحد للتجارة الدولية (ثلاث وضعيات) وحسب قطاع الإنتاج. أما القطاعات التي خضعت للتحليل فهي الصناعة الغذائية ، الصناعات الاستخراجية، الكيمياء، الآلات وأجهزة النقل والملابس. ومن أجل تحقيق معيار، تم تطبيق مقاربة على عينة من الدول المنافسة والتي تتكون من إسبانيا، تونس تركيا، الهند، الصين، المكسيك، مصر ورومانيا. وترد المعطيات المفصلة الخاصة بالتجارة الخارجية من قاعدة البيانات (WITS) الحل التجاري العالمي المتكامل للبنك الدولي.

2.2 تحليل الوضع الشامل والقطاعي للصادرات المغربية وفي المنافسة على الجودة والمنافسة على السعر:

يتبين من خلال تحليل نتائج التجارة الخارجية أن أغلبية الصادرات المغربية تعرف منافسة على السعر بنسبة تفوق 70 % عام 2002. غير أن المنافسة على الجودة أخذت تكتسب أهمية أكبر ابتداء من 2008. وفعلا، فيما يخص المنافسة على الجودة، وصلت حصة الصادرات المغربية مقابل منافسيها قد إلى 41.5 % سنة 2014. أما حصة الصادرات التي تمثل عائقا بخصوص الجودة فتبقى ضعيفة وتتراوح بين 3 % و7.6 % على طول الفترة. ومن جهة أخرى فالصادرات التي تشغل وضع سعر غير كافي تجاوزت 7.2 % في 1998 لتصل إلى 20.8 % عام 2014.

رسم مبياني 5: وضع الصادرات المغربية من خلال المنافسة على على الجودة والمنافسة على السعر.



المصدر: مديرية الدراسات والتوقعات المالية من قاعدة البيانات بمكتب الصرف

يمكن تفسير الأرباح عبر وضع سلسلة من الخطط الخاصة بالقطاعات والتي تأتي على شكل منطق مزدوج يتمثل في عصرنة القطاعات التقليدية على غرار الفلاحة والصيد والمعادن، وتنمية قطاعات الابتكار مثل الطاقات المتجددة واللوجيستيك وصناعة السيارات والملاحة الجوية.

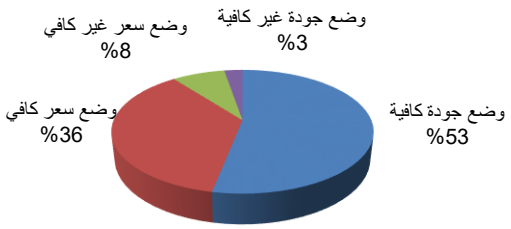
وبشكل خاص ساهم ميثاق الإقلاع الصناعي عبر مرحلتين في تطوير صادرات القطاعات التقليدية التي يتوفر المغرب فيها على التنافسية، كقطاع النسيج وقطاع الصناعة الغذائية، كما ساهم في ظهور قطاعات جديدة مثل الملاحة الجوية والسيارات. إضافة إلى ذلك، نهجت سياسة المكتب الشريف للفوسفاط في آن واحد خيار التثمين الجيد للفوسفاط الصخري وتخفيض كلفة الإنتاج.

وعلى العموم، فالتطورات الأخيرة تؤكد ارتفاع سلاسل الصادرات المغربية، كما يظهرها تصاعد صادرات السيارات التي أصبحت أول محرك للصادرات أمام الفوسفاط. وبالفعل، فإن مساهمة القطاعات الصناعية التصديرية تسجل تغييرا على نموذج نموبلدنا.

1.2.2. وضع جودة ناجحلأزيد من نصف صادرات قطاع الفلاحة المغربية:

يظهر تحليل النتائج المتعلقة بقطاع الفلاحة بالمغرب أن حصة عالية من البضائع الفلاحية تعرف منافسة على الجودة (53%). ومن جهة أخرى 36 % من إجمالي الصادرات في قطاع الفلاحة يدين في أدائه في السوق للمنافسة على السعر، في حين أن الصادرات التي تظهر وضع سعر ضئيل تمثل قرابة نسبة 8 % من إجمالي صادرات المنتوجات الفلاحية.

رسم مبياني 6: وضع صادرات المنتجات الفلاحية المغربية من خلال المنافسة على الجودة والمنافسة على السعر [معدل 2010 _2014].



المصدر: مديرية الدراسات والتوقعات المالية من قاعدة البيانات بمكتب الصرف

إن تحليل النتائج المتعلقة بقطاع الفلاحة لدى عينة من البلدان المنافسة يبرز تنوعا في أشكال المنافسات. يرجع الأداء التجاري لكل من إسبانيا وتركيا وتونس أساسا إلى المنافسة على الجودة. أما بالنسبة للهند والمكسيك فهي تعرف منافسة على السعر.

ويظهر تحليل مفصل حسب مجموعة المنتوجات أن إسبانيا والمغرب والمكسيك يتميزون بجودة صادراتهم من الخضر الطازجة والمبردة والمجمدة. وفعلا بالنسبة لمنتجات البستنة، فإن المغرب يقدم ميزات نسبية مهمة خاصة بالنسبة للطماطم. وتستفيد سلسلة الطماطم بالمغرب من حرفية كبيرة من خلال تعقب فعلي ونظام تدبير الجودة ومن تكامل رأسي بين مزارع تعتمد البيوت الزجاجية وأكبر المصدرين والقرب الجغرافي من سوق الإتحاد الأوربي، كما تجدر الإشارة إلى أن المكسيك يعتبر المصدر العالمي الأول للطماطم بحصة تصل إلى 20.7 % من الصادرات العالمية سنة 2012 وتليه إسبانيا بحصة تبلغ 14.6 %.

فيما يخص الفواكه الطازجة أوالجافة، فإسبانيا تعرض منتوجات ذات تنافسية قوية نظرا لجودتها العالية في حين ترتبط المنافسة بالنسبة للمغرب بالسعر. فقد سجلت الصادرات المغربية من الحوامض، خلال السنوات الأخيرة، تراجعا في جودتها وبسبب شيخوخة المزارع. ومن جهتها، تتميز تركيا بجودة

عالية. فقد نجحت في ولوج قوي إلى سوق الحوامض بفضل تقنية فلاحية جيدة وجهود مهمة في السقي ومحصول على مدى طويل. إضافة إلى ذلك، تعتبر تركيا الرائد العالمي في صادرات البندق بفضل الدعم الحكومي لتنمية هذه الزراعة. من جهة أخرى، يرجع أداء تونس في تصدير الفواكه إلى جودة التمور. وتعتبر تونس من بين أهم الدول المصدرة للتمور. أما فيما يخص صادرات الفواكه المعلبة، فإسبانيا وتركيا تتميزان بجودة منتجاتهما، وفي المقابل، تعتمد صادرات البلدان الأخرى على ميزة السعر.

فيما يخص الدهون، يرجع أداء إسبانيا إلى جودة منتجاتها. حيث تعتبر من بين البلدان الرائدة في تصدير زيت الزيتون. أما الصادرات المغربية لهذه المنتجات فهية في وضع السعر الضئيل. ويبين تحليل سلسلة زيت الزيتون أن ضعف المستوى التكنولوجي مقرون بانخفاض جودة المادة الأولية بسبب الظروف الغير ملائمة للنقل، مما يفرز زيوتا لا تتناسب مع المعايير الدولية. وعلى نفس المنوال، فإن غياب مراقبة الجودة على مستوى وحدات التحول التقليدي يؤثر بشكل سلبي على جودة الزيوت المنتجة.
فيما يخص صادرات السمك، يتميز المغرب بتنافسية السعر. وتجدر الإشارة إلى أن المغرب احتل الرتبة 18 على الصعيد الدولي حسب منظمة الأغذية والزراعة حيث يصل إنتاجه في هذا المجال إلى مليون طن. ويرجع الفضل في هذا الرقم القياسي إلى نوع واحد من السمك وهوالسردين، فالمغرب يعتبر أول بلد منتج ومصدر له على الصعيد العالمي.

فيما يخص الصادرات من القشريات والرخويات، تتميز المكسيك وتركيا وتونس والمغرب والهند والصين بجودة منتجاتها. ويحظى المغرب أيضا بميزة الجودة فيما يخص السمك المعلب. ونظرا لتوفر مادة أولية وتجربة تفوق 80 سنة، كسبت الصناعة المغربية في تعليب السمك صيتا عالميا بفضل علامة جودتها. كما أنّ العديد من مكونات الصناعة الغذائية المغربية حازت على علامة الجودة « ISO » ولها من الخبرة ما يمكنها من التواجد في أسواق خارجية متعددة بمنتجات جد متنوعة على غرار معلبات الزيتون، حيث احتل المغرب الرتبة الثالثة كمصدّر عالمي عام 2012.

جدول 2: مصفوفة محددات تنافسية صادرات المنتجات الفلاحية بالمغرب وأبرز الدول المنافسة

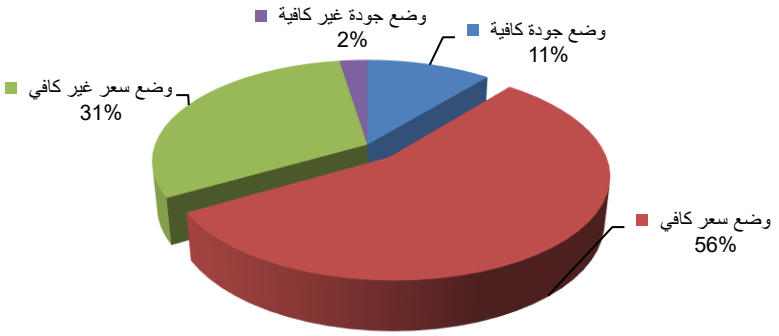
تركيا	تونس	الصين	الهند	إسبانيا	المكسيك	المغرب		الرمز
سعر	سعر غير كافي	سعر غير كافي	جودة غير كافية	جودة	جودة	جودة	خضر طازجة مبردة أومجمدة	54
جودة	جودة	جودة	جودة	سعر غير كافي	جودة	جودة	قشريات ورخويات مجمدة أوطرية	36
جودة	سعر غير كافي	جودة	جودة	سعر غير كافي	سعر غير كافي	جودة	إعداد أوحفظ السمك والقشريات والرخويات	37
جودة	جودة	سعر غير كافي	سعر غير كافي	جودة	سعر	سعر	فواكه طازجة أوجافة	57
سعر غير كافي	سعر غير كافي	سعر غير كافي	سعر غير كافي	جودة	سعر غير كافي	سعر غير كافي	دهون وزيوت نباتية	421
سعر غير كافي	سعر غير كافي	سعر غير كافي	جودة	سعر غير كافي	جودة	سعر	سمك طازج، مجمد أومبرد	34
سعر	جودة	جودة	سعر	جودة	سعر غير كافي	جودة	إعداد أوحفظ الخضر	56
جودة	سعر غير كافي	سعر	سعر	جودة	سعر	سعر	إعداد وحفظ الفواكه	58

المصدر: مديرية الدراسات والتوقعات المالية من قاعدة البيانات بمكتب الصرف

2.2.2. وضع السعر المهيمن للصادرات المغربية الخاصة بقطاع الصناعات الاستخراجية بفضل الفوسفاط

بالنسبة لقطاع الصناعات الاستخراجية، فما يقارب 56 % من الصادرات تتميز بسعرها في حين 31 % من صادرات القطاع توجد بوضع سعر غير كافي. من جهة أخرى، 11 % من منتجات القطاع تدين بأدائها لجودتها.

رسم مبياني 7: وضع الصادرات المغربية من منتجات الصناعة الاستخراجية في المنافسة على الجودة والمنافسة على السعر [معدل 2010_2014]



المصدر: مديرية الدراسات والتوقعات المالية من قاعدة البيانات بمكتب الصرف

تظهر نتائج البلدان العينة أن أداء التصدير لكل من تونس والمكسيك لمواد الصناعات الاستخراجية يرجع أساسا إلى تنافسية السعر. بينما، تعاني الصين من تنافسية السعر.
وحسب المنتوج، فإن صادرات المغرب والصين وتونس ومصر من الفوسفاط تدين في أدائها التصديري إلى تنافسية السعر. ويملك المغرب ميزة عالية تتمثل في الفوسفاط الذي يمثل 5.6 % من إجمالي صادرات البلد. وفعلا، وبفضل احتياطي يفوق نصف احتياطي العالم، يحتل المغرب المرتبة الثالثة كمنتج عالمي للفوسفاط الخام بعد الولايات المتحدة والصين، وأول مصدر للفوسفاط على الصعيد العالمي.

بينما، تكشف صادرات المنتجات المشتقة من النفط للمغرب وتركيا عن تنافسية ضئيلة في السعر نظرا لعدم توفر المادة الأولية وتأثيرها على كلفة الإنتاج.

من جهة أخرى، فالصادرات من المعادن مثل الفضة والذهب الأبيض من المغرب والمكسيك تتميز بالجودة في حين أن صادرات الرصاص من المغرب والمكسيك والصين تستفيد من ميزة سعر صاف.

الجدول 3: مصفوفة محددات تنافسية صادرات قطاع الصناعات الاستخراجية بالمغرب وأبرز الدول المنافسة.

مصر	تركيا	تونس	الصين	المكسيك	المغرب		الرمز
سعر	-	سعر	سعر	سعرغير كافي	سعر	الفوسفاط	272
سعر	سعرغير كافي	-	سعر	جودة غير كافية	سعرغير كافي	منتجات مشتقة من النفط	335
-	-	-	جودة غير	جودة	جودة	الفضة والذهب	681

				كافية		البيض والمعادن مناجم الذهب الأبيض	
سعر	سعر	-	سعرغير كافي	جودة	سعر	معادن مختلطة ومركزة	287
-	-	-	سعر	سعر	سعر	الرصاص	685

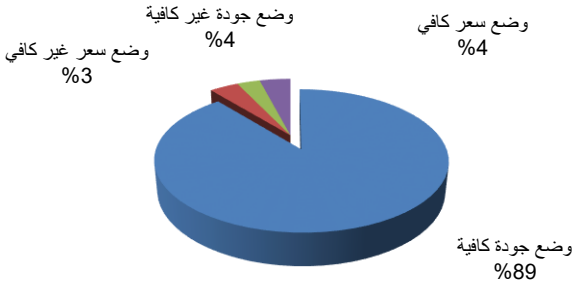
المصدر: مديرية الدراسات والتوقعات المالية من قاعدة البيانات بمكتب الصرف

3.2.2. وضع الجودة المهيمن للصادرات المغربية الخاصة بالصناعة الكيميائية

تتوفر صادرات المواد الكيميائية إجماليا (89.1 %) على ميزة الجودة. بينما توجد 4 % فقط بوضع جودة غير كافية و3 % في وضع سعر غير كاف.

وتهيمن صادرات المواد الكيميائية المغربية ب 56 % من السماد و36 % من المواد الكيميائية الغير عضوية كملح الهولاجين. وتتوفر هاتان المجموعتان من المنتجات على ميزات نسبية مهمة، حيث تجدر الإشارة إلى أن الجزء الخاص بالأدوية يعرف تزايدا منذ 2005 بالرغم من ضعف ميزته النسبية.

الرسم المبياني 8: وضع الصادرات المغربية من المواد الكيميائية من خلال المنافسة على الجودة والمنافسة على السعر [معدل 2010_2014]



المصدر: مديرية الدراسات والتوقعات المالية من قاعدة البيانات بمكتب الصرف

تملك إسبانيا ميزة جودة مهمة فيما يخص الصادرات من المواد الكيميائية. بينما يدين أداء صادرات الصين وتونس والهند وتركيا ومصر إلى تنافسية السعر.

أما تحليل مصدر تنافسية الصادرات حسب المنتوج فيبرز أن المواد الكيميائية اللاعضوية وأملاح الهلوجين ناجمة عن جودتها بالنسبة للمغرب وتونس، وعلى السعر بالنسبة لإسبانيا والصين ومصر.

وفيما يخص السماد، يتميز المغرب بتنافسية الجودة. وتجدر الإشارة إلى أن السماد يمثل 45 % من حجم مبيعات المكتب الشريف للفوسفاط. ويأتي هذا التطور موازيا للتوجهات الاستراتيجية للمجموعة التي تهدف إلى تحسين أنشطتها من المصب مما يساهم في توليد قيمة مضافة أكثر. وفعلا، بفضل الاستثمارات التي قامت بها المجموعة في البحث والتنمية، أصبحت المنتجات الجديدة تمثل 14 % من

حجم المبيعات في 2014 مقابل 0 % سنة 2011 الشيئ الذي مكن المكتب الشريف للفوسفاط من سد الحاجيات النوعية بالسوق العالمية (22 جودة سماد تم تحقيقها).

فيما يخص الأدوية، باستثناء إسبانيا التي تستفيد من تنافسية الجودة، فالمغرب وتونس وتركيا تكشف عن جودة غير كافية. أما الصادرات من المكسيك والصين ومصر فهي تستفيد من تنافسية السعر.

جدول 4: مصفوفة محددات تنافسية صادرات المغرب من المواد الكيميائية ب وأبرز المنافسين

الرمز		المغرب	المكسيك	إسبانيا	الصين	تونس	تركيا	مصر
522	مواد كيميائية لاعضوية وأملاح الهولاجين	جودة	سعر غير كافي	سعر	سعر	جودة	سعر غير كافي	سعر
562	سماد كيميائي	جودة	سعر غير كافي	سعر غير كافي	سعر	سعر	سعر غير كافي	سعر
542	أدوية	جودة غير كافية	سعر	جودة	سعر	جودة غير كافية	جودة غير كافية	سعر
551	الزيوت الأساسية	سعر غير كافي	سعر غير كافي	سعر غير كافي	سعر	سعر غير كافي	سعر غير كافي	سعر غير كافي
553	العطور ومستحضرات التجميل	سعر غير كافي	سعر	جودة	سعر	سعر	سعر	سعر

4.2.2 . مصدر مشترك لتنافسية الصادرات المغربية من الآلات والأجهزة الخاصة بالنقل

تتوفر الصادرات المغربية من الآلات والأجهزة المتعلقة بالنقل، على ميزة جودة بنسبة 44 %. في حين أن 23 % من صادرات القطاع ترجع إلى المنافسة على السعر و21 % من الصادرات تكشف عن وضع سعر غير كافي.

ويتخصص المغرب بشكل كبير في أجهزة توزيع الكهرباء يليها التجهيز المتعلق بالدوائر الكهربائية والطائرات. غير أن الميزة النسبية للسيارات السياحية وأجزاء وأكسسوارات العربات والأنابيب والصمامات الإلكترونية تبقى ضعيفة.

رسم مبياني رقم 9: وضع الصادرات المغربية من الآلات ووسائل النقل في المنافسة على الجودة والمنافسة على السعر [منتصف الفترة الممتدة بين] 2012_2014]

المصدر: مديرية الدراسات والتوقعات المالية من قاعدة البيانات بمكتب الصرف

يفرز تحليل النتائج المتعلقة بالآليات وأجهزة النقل بالبلدان المنافسة تنافسية مهمة في الجودة بالنسبة لإسبانيا ورومانيا. بينما تستفيد تركيا وتليها بدرجة أقل الصين والهند والمكسيك وتونس من ميزة السعر.

ويكشف التحليل الدقيق لكل منتوج أن صادرات الآليات وأجهزة توزيع الكهرباء في المغرب وإسبانيا ورومانيا تتوفر على ميزة جودة واضحة. على عكس ذلك، تفسر تنافسية السعر أداء صادرات كل من الصين وتركيا ومصر وتونس.

فيما يخص السيارات السياحية، فأداء صادرات كل من إسبانيا والمكسيك يرجع إلى المنافسة على الجودة، في حين نجد أن المغرب والهند والصين يتوفرون على ميزة سعر هامة. وتجدر الإشارة إلى أن المغرب يمنح عدة ميزات لصانعي السيارات خاصة كلفة اليد العاملة ذات التنافسية وبنية وسائل نقل جيدة. وقد عرف قطاع صناعة السيارات بالمغرب خلال السنوات الأخيرة قفزة نوعية تتجلى من خلال ارتفاع التدفقات الاستثمارية الأجنبية والإنجازات التي تحققت على مستوى الصادرات وخاصة الكابلات والبناء. وقد أصبح قطاع صناعة السيارات أول قطاع للصادرات بالمغرب في 2014، متفوقا على قطاع الزراعة والفوسفاط.

ومن جهة أخرى، تعاني صادرات المغرب من الطائرات والأجهزة المرتبطة بها من وضع السعر الغير الكافي، نظرا لارتفاع المحتوى المصدر من الواردات والاندماج المحلي الضعيف الذي لا يتجاوز 30 %. إضافة إلى ذلك، يواجه المغرب منافسة شرسة خاصة من طرف بلدان أوربا الشرقية. وعلى الرغم من ذلك، يتوفر القطاع على هوامش نمو مهمة. وفي هذا السياق فإن افتتاح الارضية الصناعية المندمجة ميدبارك (Midparc) تعتبر إشارة قوية لإرادة الارتقاء بقطاع الملاحة الجوية نحو مستويات تنافسية مهمة.

جدول 5: مصفوفة محددات تنافسية الصادرات المغربية من الآلات وأجهزة النقل وأبرز المنافسين

رومانيا	تركيا	تونس	الشيلي	الهند	إسبانيا	المكسيك	المغرب		الرمز
جودة	سعر	سعر	سعر	جودة غير كافية	جودة	سعر غير كافي	جودة	تجهيزات لتوزيع الكهرباء	773
سعر غير كافية	جودة غير كافية	جودة غير كافية	سعر	سعر	سعر غير كاف	سعر غير كافي	سعر	قناديل وأنابيب وصمامات إلكترونية	776
سعر	سعر	سعر غير كاف	سعر	سعر	جودة	جودة	سعر	السيارات والسياحة	781
سعر غير كاف	سعر	سعر غير كاف	سعر	سعر	سعر	سعر غير كاف	سعر غير كاف	أجهزة تصلح عند انقطاع التيار الكهربائي أوحمايته.	772
سعر	جودة غير	جودة غير	سعر	سعر	جودة	سعر	سعر غير	طائرات والآليات	792

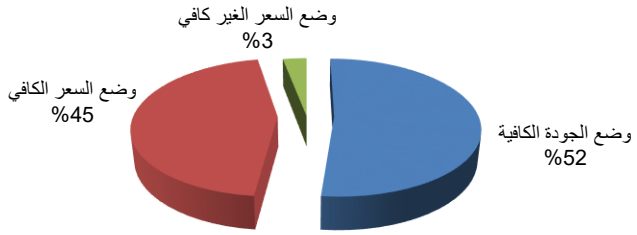
	كافية	كافية					كاف	المرتبطة بأجزائها.	
جودة	سعر	سعر غير كاف	سعر	سعر	سعر غير كاف	جودة غير كافية	سعر غير كاف	أجزاء وأكسسوارات السيارات	784

المصدر: مديرية الدراسات والتوقعات المالية من قاعدة البيانات بمكتب الصرف

5.2.2. مصدر التنافسية المشتركة بين الجودة والسعر لصادرات قطاع الملابس

يظهر تحليل مصدر تنافسية منتجات قطاع الملابس أنّ 52 % من الصادرات تتوفر على ميزة الجودة و45 % يرجع أداءها إلى سعرها.

رسم بياني رقم 10: وضع الصادرات من الملابس في المنافسة النوعية والمنافسة على السعر [معدل الفترة الممتدة بين 2010 _2014]



المصدر: مديرية الدراسات والتوقعات المالية من قاعدة البيانات بمكتب الصرف

تختلف مصادر تنافسية صادرات قطاع الملابس حسب بلدان العينة. وبينما تستفيد صادرات تونس ورومانيا من تنافسية الجودة، فإن كلا من الصين ومصر وتركيا يستفيدون من تنافسية السعر.

أسفرت بلورة مصفوفة تنافسية صادرات الملابس عن نتائج ملموسة. ففيما يخص المجموعات السبعة من المنتجات المدروسة، نجد أن الصين وتركيا تتميزان بتنافسية سعر صادراتها. بينما تتميز الهند بالجودة، أما المغرب فيعرف منافسة مشتركة بين تنافسية السعر وتنافسية الجودة حسب المنتجات.

يتمتع قطاع الملابس بالمغرب بميزة نسبية هامة (6.7 كمعدل للفترة 2010-2014). وبالفعل تمثل صادرات هذا القطاع 16.7 % من إجمالي الصادرات. ويستفيد هذا القطاع من ميزات مهمة خاصة توفر اليد العاملة والقرب الجغرافي من أوربا. غير أن الصادرات المغربية من الملابس تعتمد على حجم الاستعانة بمصادر خارجية ممولة من طرف سلاسل توزيع (إسبانية وفرنسية بشكل خاص) لفائدة شركات الملابس المغربية (تخضع الملابس للدخول المؤقت بنسبة 35 %). يعاني القطاع أيضا من قوة المنافسة الأسيوية ومن التقسيم القوي وعدم توفر المدخلات في السوق الوطنية.

الجدول 6: مصفوفة محددات تنافسية الصادرات في قطاع الملابس بالمغرب وأبرز المنافسين

رومانيا	مصر	تركيا	تونس	الصين	الهند	المكسيك	المغرب		الرمز

842	ملابس النساء المنسوجة ما عدا المحاكة	جودة	سعر	سعر	سعر	جودة	سعر	سعر	جودة
845	ملابس النساء المنسوجة مع احتساب المحاكة	سعر	سعر غير كاف	جودة	سعر	جودة	سعر	جودة	سعر غير كاف
841	ملابس النساء المنسوجة ما عدا المحاكة	جودة	سعر	سعر	سعر	جودة	سعر	سعر	جودة
844	ملابس وإكسسوارات محاكة للنساء	جودة	سعر	جودة	سعر	جودة	سعر	سعر غير كافية	جودة
843	ملابس واكسسوارات محاكة للرجال	سعر	سعر	جودة	سعر	جودة	سعر	سعر	سعر غير كاف
846	ملابس وأكسسوارات منسوجة ماعدا الخاصة بالأطفال	سعر غير كاف	جودة	جودة	سعر	سعر غير كاف	سعر	جود غير كافية	سعر غير كاف
848	ملابس واكسسوارات ما عدل المنسوجة	سعر غير كاف	جودة غير كافية	جودة	سعر	سعر كاف	سعر	جودة غير كافية	سعر غير كاف

المصدر: مديرية الدراسات والتوقعات المالية من قاعدة البيانات بمكتب الصرف

خاتمة

يكشف تحليل وضع المنافسة وفقا لميزتي السعر والجودة أن الصادرات المغربية موضوع المنافسة على السعر والتي فاقت 70 % عام 2002 قد أخلت المجال للصادرات المنافسة على الجودة. وقد اكتسبت هذه الأخيرة أهمية بحيث مرت من 14 % قبل 2007 إلى 25.5 % في 2008 لتصل إلى 41.5 % في 2014. أما حصة الصادرات التي تؤثر سلبا على الجودة، فتبقى ضعيفة تتراوح بين 3 % و7.6 % طيلة الفترة. خلافا لذلك، ارتفعت حصة الصادرات ذات السعر الغير الكافي من 12.3 % عام 1998 إلى 20.8 % عام 2014.

وعليه، فالتحول الملحوظ في نموذج نمواقتصادنا لصالح الفروع الاقتصادية النامية ذات القيمة المضافة القوية (السيارات، الكهرباء، الإلكترونيات، المواد الكيماوية...) أدت إلى تعزيز مساهمة المنتوجات ذات الجودة الرفيعة والذي من شأنه أن يؤثر أيضا على الطلب المتعلق باليد العاملة المؤهلة والغير مؤهلة.

يطور بلدنا بشكل مستمر قدرته على تنمية وتصدير منتجات يرتبط الطلب فيها بالجودة أكثر من السعر. وقد ساهمت في هذا التحسن العوامل المرتبطة بالتخصص الصناعي وسياسة التسويق، وكذلك العوامل المرتبطة بمناخ الأعمال، القوانين والبنية التحتية،... . إن التقدم التقني، الابتكار، البحث التنموي، تقييم الموارد البشرية والاستعمال العقلاني لتكنولوجيا المعلومات والتواصل، التي تعتبر عوامل تساهم في الرفع من الجودة، أصبحت اختيارات استراتيجية ضرورية للمنافسة.

وفي هذا السياق، قام المغرب باعتماد استراتيجية تهم الابتكار في 2009 كما طوّر استراتيجية البحث العلمي في أفق 2015. ومن جهة أخرى، أدمجت العديد من الاستراتيجيات القطاعية بشكل غير مباشر محاور مرتبطة بدعم الابتكار. علاوة على ذلك، تم إنشاء اللجنة الوطنية للابتكار عام 2013 تهتم بضمان الرقابة الشاملة ، التآزر بين الفاعلين والتنسيق بين مختلف الاستراتيجيات القطاعية.

بالإضافة إلى الإجراءات المتخذة من أجل تحسين الصادرات والمنافسة ، فقد ازدادت مبادرات المغرب من أجل تطوير البحث والتنمية في إطار استراتيجية مغرب الابتكار وأيضا على مستوى مختلف القطاعات. وتهدف هذه الاستراتيجية إلى تطوير برامج تمويل البحث والتنمية فيما يخص التكنولوجيات المتقدمة وإنشاء مناطق تهم الابتكار بفاس والرباط ومراكش، كما تهدف إلى تطوير آليات التمويل خاصة آلية "انطلاق"، خدمات تكنولوجية الشبكة وآلية "تطوير".

كما تم اتخاذ إجراءات في إطار مختلف المخططات القطاعية التي تهدف إلى خلق مجمعات تكنولوجية جهوية يمكن لها أن تشكل فرص عديدة من أجل تطوير البحث والتنمية وذلك بمضاعفة الفضاءات بين البحث والمقاولة ومنح إطارا ملائم للمقاولات الأجنبية ذات القيمة المضافة العالية.

وعلاوة على ذلك، فإن مخطط التسريع الصناعي الذي يفترض أن يدخل حيز التنفيذ انطلاقا من 2015 عبر إنشاء صندوق لمواكبة ودعم التنمية الصناعية، وكذا إنزال مقاربة جديدة من أجل تعبئة إيرادات الملك العقاري العمومي لخلق مناطق صناعية عالية الجودة مخصصة للكراء بهدف دعم المقاولات والقطاعات ذات القيمة المضافة العالية والتي تطور العرض التصديري وتخلق فرص شغل مؤهلة.

ومن جهة اخرى، ستولى أهمية كبيرة لتنمية العرض الجامعي والتكوين المهني. وفي هذا الإطار، فإن المغرب يستمر في مجهوداته من أجل جعل البحث العلمي رافعة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية للمملكة، من خلال تفعيل الاستراتيجية الوطنية من أجل تنمية البحث العلمي في أفق 2025. وتجدر الإشارة إلى أن نفقات البحث والتنمية قد عرفت تطورا بحيث انتقلت من 0,6 % عام 2006 إلى 0,8 % من الناتج الداخلي الخام عام 2013، وبالرغم من ذلك فهي تبقى ضعيفة مقارنة بالدول النامية الأخرى.

مكّن التزام الحكومة اتجاه الابتكار من تعزيز قدرتها خلال السنوات الأخيرة وتحسين وضعها مقارنة بالمؤشر العالمي للابتكار 2015. وعليه، فقد حسّن المغرب من وضعه بست رتب مقارنة بعام 2014 فيما يخص مؤشر الابتكار العالمي(احتل الرتبة 78 من بين141)[2].

[2]: مؤشر الابتكار العالمي 2015
سياسات ابتكار فعالة من أجل التنمية هي نتيجة تعاون بين جامعة كورنيل، إنسيد، والمنظمة العالمية للملكية الفكرية بصفتهم شركاء في النشر والمعرفة