مجلس المنافسة

دراسة حول تنافسية قطاع الأسمنت

خلاصة

2012

S.I.S CONSULTANTS

الفهرس

ملخص الدراسة **4**

الديباجة **5**

1. وضعية قطاع الأسمنت بالمغرب **7**

2. مميزات سوق الأسمنت **10**

أ. منتجو الاسمنت 10
ب. الجمعية المهنية للإسمنت 12
ت. مميزات العرض 15
ث. بيئة القطاع 16
ج. خصائص الطلب 19
ح. شبكة التوزيع 20
خ. الاستهلاك الجهوي يتركز في ستة جهات 21

3. تموقع الفاعلين في الجهات **23**

4. أسعار الإسمنت **27**

5. التشخيص المالي **30**

6. المقارنة **35**

7. تحليل المخاطر **38**

8. تحليل تنافسية سوق الأسمنت **39**

أ. مؤشرات تركيز سوق الاسمنت 39
ب. وجهة نظر الفاعلين 44

خلاصة عامة **46**

مختصرات

APC	:	الجمعية المهنية للإسمنت
BTP	:	البناء والأشغال العمومية
CA	:	رقم المعاملات
CDVM	:	مجلس القيم المنقولة
Ci	:	حصة المقاولات الأولى المهيمنة من السوق
CIMAR	:	أسمنت المغرب
CIMAT	:	أسمنت الأطلس
CPJ	:	أسمنت بورتلاند المركب
DH	:	درهم
FBCF	:	التكوين الخام للرأسمال التابث
FSH	:	صندوق دعم السكن
HCP	:	المندوبية السامية للتخطيط
HHi	:	مؤشر هيرفندال هرشمان
MDH	:	مليون درهم
MMDH	:	مليار درهم
MT	:	مليون طن
OMC	:	المنظمة العالمية للتجارة
PD	:	وضع /حالة هيمنة
PM	:	حصة من السوق
RC	:	مرد وديتي تجارية
RE	:	مرد وديتي اقتصادية
RF	:	مرد وديتي مالية
TAAM	:	متوسط معدل النمو السنوي
TSC	:	الضريبة الخاصة على الأسمنت
USD	:	دولار أمريكي

ملخص الدراسة

يعتبر قطاع الأسمنت رهانا اقتصاديا هاما بالنسبة للمغرب .فقطاع البناء والأشغال العمومية وخصوصا السكن يعتمد على هذه الصناعة الرأسمالية التي تتميز بحضور قوي للشركات متعددة الجنسيات من حيث الرأس المال والخبرة التكنولوجية .
وقد نمت قدرة إنتاج الأسمنت في المغرب بشكل ملحوظ خلال العقد الماضي لتلبية احتياجات السوق المحلية، حيث تتواجد وحدات الإنتاج لخمسة مصنعي القطاع في معظم جهات المملكة. ويتركز استهلاك الأسمنت في ست مناطق من المملكة.
كما أن شبكة التوزيع مستقلة تماما عن منتجي الاسمنت، و يهيمن عليها البائعون الذين يمكن لهم بيع أكثر من منتج، و يلعب هؤلاء البائعون دورا هاما في تنظيم سوق الأسمنت .

تعد المنافسة قوية في شبكة التوزيع وتعمل لصالح تنظيم السوق ، كما أن ضغوط الممارسة على السوق هي بشكل عام مفيدة بالنسبة للموزعين.

إن التموقع قرب الأسواق المستهدفة عاملا استراتيجيا لهذا القطاع .و تعد طبيعة المنتجات وتكاليف النقل نوعان من العوامل التي تحد من اشتغال القطاع مقارنة مع متطلبات السوق .
أضف إلى ذلك التمركز الإقليمي للأسمنت موجها أكثر بحجم السوق و إمكانية تنميته في المستقبل .هيكلة حصة الأسواق الجهوية هي نتيجة التطور التاريخي لهذه الصناعة أكثر من فعل متعمد يهدف إلى تقاسم السوق الوطني للإسمنت.

بينت المقارنة أن المغرب هو أقل نجاعة في مجال الأسمنت مقارنة مع التجارب الدولية الأخرى. ثلاثة عناصر تقف وراء عدم نجاعة المغرب في هذا المجال : تكلفة الطاقة والسكان ومستوى التنمية الاقتصادية . ومع ذلك، فإن صناعة الأسمنت تظل قادرة على المنافسة مقارنة مع تجارب دولية أخرى.

على الرغم من مستوى التركيز المرتفع المسجل على مستوى هذا القطاع، فإنه من الصعب قياس تأثيره على التنافسية دون أخذ بعين الاعتبار متغيرات أخرى محددة، و من بين هذه المتغيرات هناك مستوى الأسعار وتطوره في الزمن، وربحية القطاع وتطوره في الزمن بالمقارنة مع قطاعات أخرى، والمخاطر التي يواجهها هذا القطاع، والدور الذي تضطلع به شبكة التوزيع في تنظيم السوق، ومعدل استغلال الطاقة الإنتاجية الحالية وانفتاح الاقتصاد المغربي على السوق الدولية .
و الأخذ بعين الاعتبار لم جمل هذه المتغيرات تظهر تنافسية رشيدة لفائدة استدامة الصناعة ولفائدة سعر منافس نسبيا.

الديباجة

لا حاجة للتأكيد على كون سياسة المنافسة تعد رهانا بالنسبة لحركية أداء أي اقتصاد. وتوضح دروس التاريخ والجغرافيا الخيارات الكبرى لأي سياسة للمنافسة. أين يمكن التموقع ما بين ضرورة المنافسة، التي تدفع في اتجاه قبول أو حتى تشجيع التركز والحرص على حماية المستهلكين التي تؤدي إلى تسامح سلطات المنافسة ؟ إن تعريف السوق" الناجع " يعتبر من وجهة النظر هذه محددا.

أي توازن يجب قبوله أو تشجيعه ما بين منطق المنافسة و منطق التعاون (أشكال مختلفة من الاتفاقات، الخ) ؟ هنا أيضا فإن الرهانات تكتسي أهمية بالنسبة للنمو والتشغيل. كيف يمكن موقعة سياسة المنافسة وسياسة البحث والتطوير والابتكار العنصر المركزي في الاستراتيجيات الصناعية الحديثة ؟

بلادنا ليست بمنأى عن هذه المناقشات، في الواقع، لأكثر من عقدين، شرع المغرب في إصلاحات تهدف إلى تحديث اقتصاده . وقد تم إطلاق الأوراش المتعلقة بالجوانب المتصلة بالمالية وبيئة الاستثمار والتعليم والعدل والصحة و التنمية البشرية . سجلت سنة 2011 إجراء إصلاح شامل للدستور بهدف اعطاء حركية جديدة في مجال الديمقراطية لتقسيم جديد للمسؤوليات والسلطة. كل هذه الإصلاحات تروم تحقيق مزيد من الرخاء الاقتصادي لتحسين المستوى المعيشي للمغاربة.

وتعد سياسة المنافسة أحد المشاريع الرئيسية لتحديث الاقتصاد، و الأداة التي تحدد سياسة المنافسة في المغرب هو القانون 06-99 المتعلق بتحرير الأسعار و المنافسة الذي يهدف لحماية المنافسة الحرة من أجل تعزيز النجاعة الاقتصادية ورفاه المستهلك. وهو يحدد كذلك المقتضيات التي تحكم حرية التسعير و تنظيم المنافسة الحرة والقواعد الهادفة إلى ضمان الشفافية والعدالة في العلاقات التجارية. كما يحدد أيضا المؤسسات المسؤولة عن تنفيذ القانون المذكور.

ويستند القانون 06-99 على المبادئ الكبرى للشفافية و النزاهة، وعدم التمييز التي سنتها منظمة التجارة العالمية و مجادلا لجميع القرارات على قواعد عادلة تتفق عليها أطراف متعددة لمراقبة الممارسات التجارية المقيدة من طرف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.

القانون 06-99 يعزز شروط المنافسة الشريفة والعادلة من خلال منع الممارسات المنافية للمنافسة التي قد تمنع أو تقيد أو تخل بقواعد المنافسة في السوق الوطنية. هذه الممارسات هي: الاتفاقات، والاستغلال الشططي لوضع مهيمن والاستغلال الشططي لوضع تبعية اقتصادية.

الدراسة الحالية، التي بدأها مجلس المنافسة، تهدف إلى تقييم مستوى قطاع الأسمنت. هدا القطاع يعد مهما جدا بالنسبة للبناء والأشغال العمومية وخاصة بناء المساكن .ولكن الرهانات تبقى كبيرة في هذا القطاع المرتفع الرأسمال والذي تهيمن عليه الاستثمارات الأجنبية و عدد جد محدود من المنتجين.

القطاع الاقتصادي المهم في هذا التقرير التركيبي حاولنا أن نعطي أجوبة موضوعية لأسئلة حاسمة متعلقة بالسعر وآليات تثبيته والعرض والطلب، والتموقع في الأسواق الجهوية وكذا الوضع المالي للقطاع .

يقدم هذا التقرير أيضا مقارنة ستمكن من معرفة نسبية النتائج المحصلة ووضع القطاع في المغرب مقارنة بتجارب دولية .هذا التقرير توج بتحليل للتنافسية للقطاع من خلال مؤشرات التركيز ومجمل النتائج التي تم الحصول عليها في الجوانب الأخرى التي تميز صناعة الاسمنت في المغرب.

1.وضعية قطاع الأسمنت بالمغرب

يعد قطاع الأسمنت من بين قطاعات الأنشطة الاقتصادية الأولى في العالم وأحد أكبر مشغل لليد العاملة . فالأسمنت هو مادة أساسية للبناء، فعلى اعتبار دوره الحيوي في مجال السكن والبنيات التحتية الأساسية تلعب صناعة الأسمنت دورا رئيسيا في التنمية الاقتصادية كما أنها أيضا واحدة من أكبر المساهمين في انبعاثات غاز ثاني أكسيد الكربون ولها آثار اجتماعية وبيئية مهمة.

صناعة الاسمنت هي صناعة رأسمالية كثيفة إذ تتطلب استثمارات ضخمة تستلزم تمويلات ومردودية أداء على المدى الطويل . وأخيرا هذا القطاع، الذي يستهلك كثيرا من الطاقة، يرتبط بالدورات الاقتصادية ووضعية قطاع البناء مما يجعل تكاليف الاستغلال والمبيعات تتميز بعدم الثبات.

الاسمنت هو الأكثر استخداما للاضبارات الهيدروليكية .و هو عنصر من مكونات الخرسانة، وهو الذي يعطيها قوة صلابة خاصة . و ه ي مادة بناء ذات جودة عالية واقتصادية ويستخدم في مشاريع البناء في جميع أنحاء العالم.

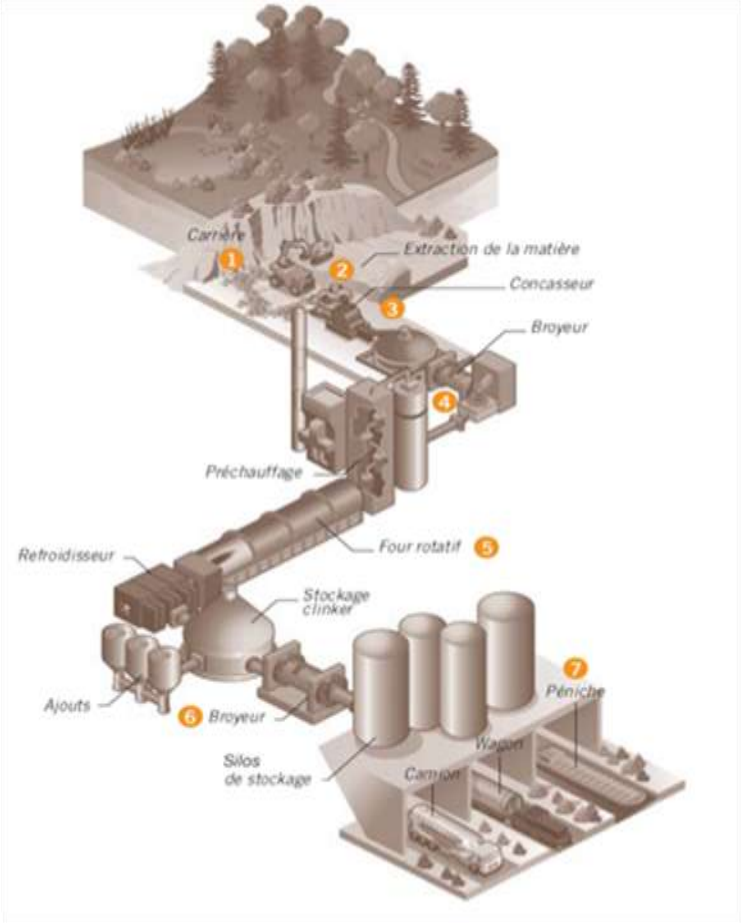
صناعة الإسمنت تقدم مجموعة واسعة من الأسمنت والاضبارات (الروابط الهيدروليكية) موجهة، في المقام الأول لقطاع البناء والأشغال العمومية، خصوصا أسمنت بورتلاند وأسمنت البناء، ومختلف الخلطات الأخرى من الأسمنت والاضبارات الخاصة.

إن إنتاج الأسمنت يتم من خلال طريقة صناعية تتطلب تكنولوجيا عالية .هذه العملية تبدأ من مرحلة الاستخراج والسحق ثم الطحن مع نسب مناسبة من كربونات الكالسيوم (الحجر الجيري) والسيليكا (الرمال) والألومينيوم والحديد الخام، بعد ذلك يتم تسخين الخليط في فرن دوار تحت درجة حرارة تجوالي 1500 درجة مئوية . ثم يتم إدخال هذا الخليط من المعادن في الفرن لتجفيف . هذه الطريقة تسمى" بواسطة التجفيف"، تستخدم من قبل حوالي 88٪ من مصنعي الأسمنت في العالم على عكس الطريقة القديمة المسماة " شبه الرطبة ". كلا هاتين الطريقتين تسمح بالحصول على مادة " الكلنكر" التي يتم طحنها مع الجبس للحصول على الأسمنت.

بالنسبة لتكلفة إنتاج الأسمنت (قبل تكاليف التوزيع والمصاريف العامة) تتوزع، في المتوسط، على النحو التالي : حوالي 33٪ للطاقة و 28٪ للمواد الأولية والمواد المستهلكة، 27٪ للعمالة والصيانة وتكاليف الانتاج الاخرى و 12٪ للإهتلاكات.

المواد الخامة اللازمة لإنتاج الأسمنت (كربونات الكالسيوم والسيليكا والألومينيوم والحديد الخام) عادة ما تكون مستمدة من الحجر الكلسي و من الطباشير و الطين و الصخر الطيني .بصفة عامة يتموقع مصنعي الأسمنت بالقرب من المناجم الكبرى المنتجة لهذه المواد الأولية و معظم مصنعي الاسمنت يستخرجون هذه المواد من الأراضي القريبة التي يملكونها أو التي لديهم حقوق استغلالها على المدى الطويل.

الرسم البياني 1 :العملية الصناعية لإنتاج الاسمنت



1. محاجر
2. استخراج المواد
3. مكسر
4. مطحنة 1
5. فرن دوار
6. مطحنة 2
7. مكان للتخزين

تخضع صناعة الأسمنت في المغرب لمعايير جودة كما حددها ظهير 30 يوليو 1970 المتعلق بالمعايير الصناعية والمرسوم الصادر في 20 سبتمبر 1993.

هناك نوعين من المعايير في هذا المجال وهي:

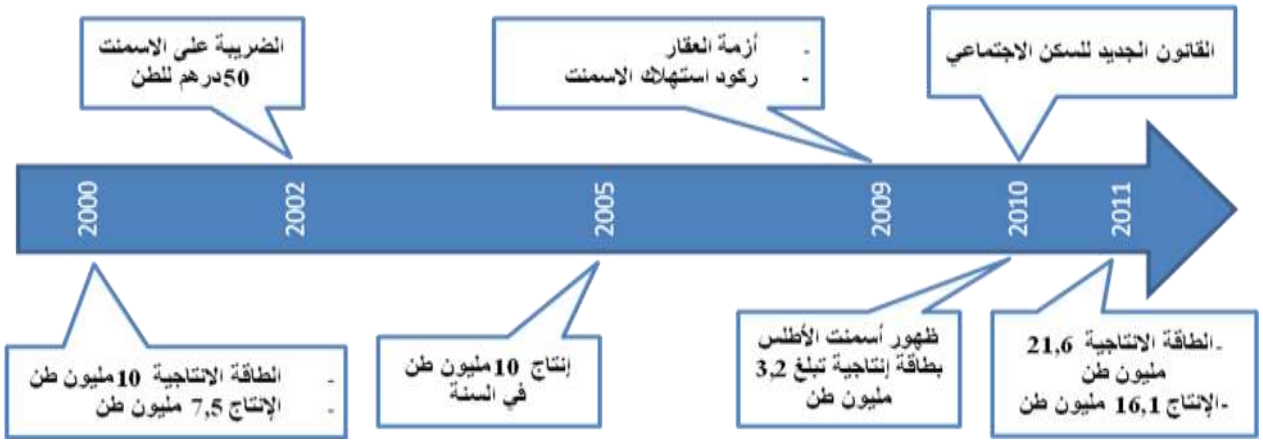
- المعيار NM 10.1.004 المرتبط بالاضبارات الهيدروليكية :هذا المعيار يعرف مكونات ومواصفات ومعايير المطابقة للاسمنت العادي؛
- المعيار NM 10.1.157 المرتبط بأسمنت أشغال البحر.

هناك معايير أخرى تطبق في هذا القطاع ويتعلق الأمر ب:

- المعيار NM 10.01.162 المرتبط بمكونات الاسمنت : هذا المعيار يعرف مختلف القواعد والوسائل المعيارية للتحديد الكمي لمكونات الأسمنت؛
- المعيار NM 10.01.008 المتعلق بخرسانة الاسمنت الاعتيادي : وهذا المعيار يحدد الأنواع المختلفة من الخرسانة ومكوناتها، ويحدد طبقات المقاومة وكذا القواعد المعيارية للإنتاج والاختبار والإنتاج والمراقبة؛

- المعيار NM 10.01.011 المتعلق بالخرسانة الجاهزة الاستعمال والمعدة في المصنع : هذا المعيار يحدد المضمون، وطبقة المقاومة والمحتوى الكلي من الخرسانة الجاهزة للاستعمال وجودة الاسمنت المستعمل في إنتاجها؛
- المعيار NM 10.01.005 المتعلق بتقنيات تجارب الاضبارات الهيدروليكية؛
- المعيار NM 10.01.271 المتعلق بمواصفات الركام.

رسم مبياني 2 :أهم الأحداث التي ميزت قطاع الأسمنت على مدى العقد الماضي



مصادر :الجمعية المهنية للإسمنت و تحليل :SIS للاستشارات

2.مميزات سوق الأسمنت

يحتل قطاع الأسمنت، مكانة مهمة في النسيج الاجتماعي والاقتصادي المغربي بسبب مساهمته القوية في خلق القيمة المضافة .وترتبط تنميته ارتباطا وثيقا بالتنمية الاقتصادية للبلاد وكذا بالديناميات المسجلة في قطاع البناء والأشغال العمومية وبناء الوحدات السكنية.
انطلقت صناعة الاسمنت في المغرب سنة 1913 من خلال بناء أول مصنع في الدار البيضاء بطاقة انتاجية تبلغ 20000 طن. احتكرت هذه الوحدة السوق حتى عام 1950 ليتم بعد ذلك بناء عدة مصانع إسمنت لتلبية الطلب المتزايد.

قطاع الإسمنت هو قطاع منظم منتشر عبر كل التراب الوطني .

وقد مكن تحرير القطاع سنة 1986 وكذا الاستثمارات التي تمت خلال التسعينات المغرب من تلبية احتياجات السوق التي وصلت في الماضي إلى ثلث الاستهلاك الوطني .كما دعمت صناعة الاسمنت في هذه الفترة، تأهيلها عبر انطلاق وحدات إنتاجية جديدة .ومنذ ذلك الحين، واصل نشاط الاسمنت نهج استراتيجيته المتعلقة بالتحديث وزيادة طاقة الانتاج لمواكبة الاحتياجات المتزايدة باستمرار في قطاع البناء والأشغال العمومية.

أ. منتجو الاسمنت

❖ هيمنة رأس المال الأجنبي

تهيمن خمس مجموعات رئيسية على سوق الاسمنت المغربية منذ سنة 2011، ويتعلق الأمر ب : شركة لافارج وهولسيم المغرب و إسمنت تمارة وإسمنت المغرب وإسمنت الأطلس وتشغل ما مجموعه 13 مصنع اسمنت بطاقة انتاجية تناهز 22 مليون طن في نهاية سنة 2011 .وقد تطلب بلوغ هذه القدرة الانتاجية استثمار حوالي 18 مليار درهم .ما يقرب من 54٪ من رأس المال المستثمر في هذا القطاع هو في ملكية شركات متعددة الجنسيات معروفة في هذا المجال، وهي : شركة لافارج (فرنسا) وهولسيم (سويسرا) ، وإسمنت فرنسا (فرنسا) وسيمبور (البرتغالية).

وقد تطورت القدرات الإنتاجية المغربية للاسمنت خلال العشر سنوات بشكل ملحوظ إذ انتقلت الطاقة الإنتاجية من 7.5 مليون طن سنة 2000إلى 22 مليون طن خلال 2011، وهو ما يعني مضاعفة هذه القدرة الإنتاجية ثلاثة مرات. وقد تطلب الزيادة في الطاقة الانتاجية استثمارات قدرت ب 16 مليار درهم، أو نحو 1.1 مليار درهم[21] بالنسبة لكل مليون طن إضافي من الإنتاج.

وتهيمن لافارج على أكبر طاقة إنتاجية للاسمنت. وتبلغ طاقة مصانعها الثلاث 6,7 مليون طن، أي حوالي 31٪ من القدرات الإنتاجية الوطنية .اسمنت المغرب تتوقر على ثاني قدرة إنتاجية بحجم 5,6 مليون طن، أو ما يقارب 26٪ من مجموع الطاقة الإنتاجية. هولسيم المغرب يحتل المرتبة الثالثة بقدرة إنتاجية 4,5 مليون طن أي ما يمثل 21٪ من القدرة الإنتاجية.

1:تقدير مبني على أساس معطيات العشر سنوات الماضية

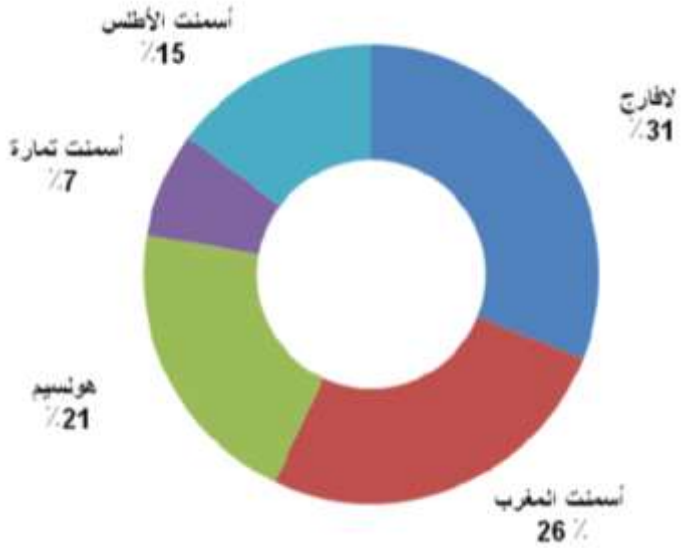
عموما هذه الشركات الثلاث تنجز حوالي 78٪ من الطاقة الإنتاجية وتتوفر على تسع مصانع للأسمنت.

الجدول 1 :توزيع الفاعلين بقطاع الاسمنت وفقا لقدرة الإنتاج والكمية المنتجة سنة 2011

الفاعلين	الطاقة الإنتاجية (مليون طن)	الحصة من الطاقة الانتاجية ٪	الإنتاج (مليون طن)	معامل الإستغلال
لافارج	6,7	31٪	5,5	٪82
أسمنت المغرب	5,6	26٪	4,5	٪80
هولسيم	4,5	21٪	3,6	٪80
أسمنت تمارة	1,6	7٪	1	٪63
أسمنت الأطلس	3,2	15٪	1,5	٪47
المجموع	**21,6٪**	**٪100**	**16,1٪**	**٪75**

مصدر : الجمعية المهنية للاسمنت

الرسم البياني 2: توزيع منتجي الاسمنت وفقا للطاقة الإنتاجية



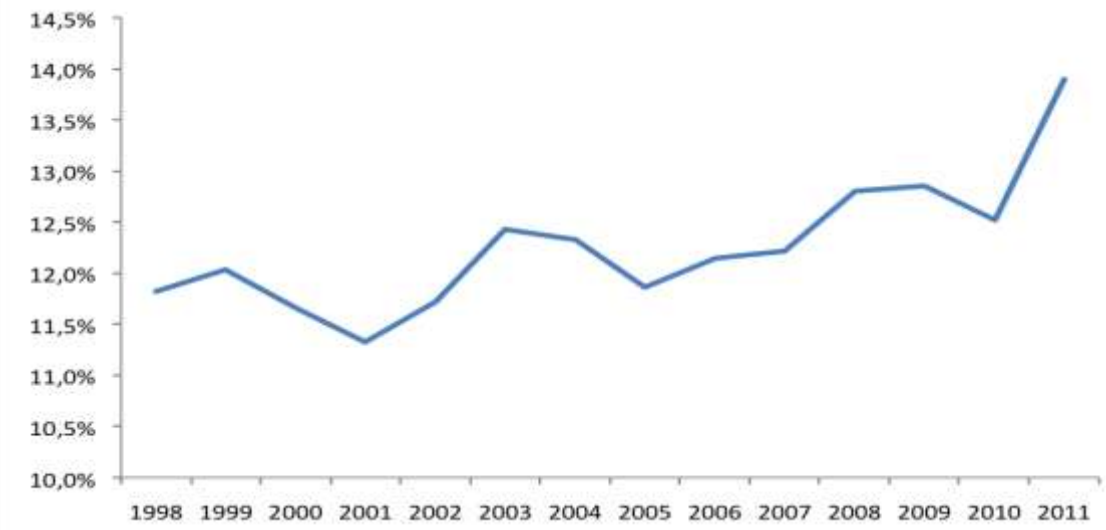
(المرجع 2011) :المصدر : الجمعية المهنية للإسمنت ، مكتب SIS للاستشارات.

ارتفع معدل تغطية الوحدات الإنتاجية للجهات من 65٪ إلى 88٪ بين عامي 2000 و2011 . لنفس الفترة، ظل معدل استغلال هذه الطاقة حوالي 75٪ كمتوسط للفترة 2000-2011 . و تفاوت هذا الاستخدام ما بين 69٪ و 90٪ بالنسبة للسنوات التي عرفت طلبا قويا . وهي الحالة المسجلة خلال 2006 و 2007 و 2008، التي تجاوز خلالها معدل نمو الطلب عتبة 10٪. وكان لهذا المعدل المرتفع تأثيرات على أسعار الاسمنت وعلى مستوى المنافسة في هذا القطاع.

معدل ولوج سوق الاسمنت يقاس من خلال نسبة (رقم المبيعات / تكوين الرأسمال الخام - البناء والأشغال العمومية) انتقل من 11.8٪ الى 13.9٪ . ويبقى هذا التطور منخفضا نسبيا مقارنة بدول أخرى كتونس (15.5٪) وفرنسا (16.5٪).

ويرجع انخفاض معدل الولوج إلى سوق الأسمنت أساسا إلى العوامل التالية:
- مستوى تنمية الاستثمار في قطاع البناء والأشغال العمومية الذي لا يزال منخفضا نسبيا؛
- استهلاك الاسمنت للفرد الواحد منخفض نسبيا بالمقارنة مع دول من مستوى نمو مماثل (تونس وتركيا)؛

رسم بياني :3 تطور معدل ولوج سوق الاسمنت



مصدر :الجمعية المهنية للإسمنت، المندوبية السامية للتخطيط و sis للاستشارات.

الجدول 2 :تطور معدل ولوج سوق الاسمنت

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
مؤشر ولوج سوق الاسمنت (م.د)	11,7٪	11,3٪	11,7٪	12,4٪	12,3٪	11,9٪	12,1٪	12,2٪	12,8٪	12,8٪	12,5٪	13,9٪

م.د: مؤشر ولوج سوق الاسمنت / المصدر :الجمعية المهنية للإسمنت، المندوبية السامية للتخطيط، و sis للاستشارات

ب. الجمعية المهنية للإسمنت:

تضم الجمعية المهنية للأسمنت، التي أنشئت في عام 1998، مجموع شركات تصنيع الاسمنت في المغرب. و يتجلى دور الجمعية أساسا في:

- ❖ تتبع مؤشرات القطاع وتبادل المعلومات بين أعضاء الجمعية؛
- ❖ إنجاز الدراسات ذات طابع عام والمرتبطة بالقطاع؛
- ❖ الدفاع عن مصالح مصنعي الاسمنت؛

- قوة اقتراحية لفائدة الفاعلين الاقتصاديين الآخرين وبشكل رئيسي للسلطات العمومية.

أسمنت الأطلس هو العضو الأخير الذي انضم للجمعية في سنة 2011.

وفقا لنظامها الأساسي، لا دور لهذه الجمعية في تقاسم الأسواق أو تحديد سعر الاسمنت.

النتائج الرئيسية المنبثقة عن تحليل هذا الجانب هي:

- قلة عدد المنتجين الذين يحتكرون هذا القطاع؛
- وجود قوي لشركات متعددة الجنسيات في قطاع الاسمنت المغرب؛
- تطور الطاقة الإنتاجية بشكل ملحوظ خلال السنوات العشر الأخيرة لتلبية احتياجات السوق المحلية؛
- الطاقة الإنتاجية تفوق الطلب المحلي؛
- معدل استغلال الطاقة الانتاجية جد مرتفع؛
- تغطية كاملة تقريبا لجميع جهات البلاد؛
- قطاع ذو طابع محلي، على اعتبار كون الإنتاج يستهلك تقريبا كليا في الداخل.

جدول رقم 3 :الأرقام المهمة المتعلقة بمنتجي الاسمنت في المغرب

لافارج	أسمنت تمارة
رأس المال : 524 مليون درهم رقم المعاملات : 5567 مليون درهم الناتج الصافي :1660,4 مليون درهم الطاقة الإنتاجية :6,7 مليون طن 3 وحدات إنتاج مناطق التواجد : بوسكورة- تطوان –ملكناس سنة الإنطلاق : 1995 دخول بورصة الدارالبيضاء : 1997 أهم المساهمين: لافارج فرنسا 69,42٪	رأس المال : 495 مليون درهم رقم المعاملات : 1236 مليون درهم الطاقة الإنتاجية :1,6 مليون طن 2 وحدات إنتاج مناطق التواجد : تمارة – مكناس سنة الإنطلاق : 1976 شركة مدرجة ببورصة الدارالبيضاء أهم المساهمين: سيمبور (البرتغال) 63٪ بروسيمار (المغرب) أسمنت فرنسا 36٪ الشركة الأم او الشريكة : أسمنت البرتغال (البرتغال)
هولسيم المغرب	**أسمنت المغرب**
رأس المال : 421 مليون درهم رقم المعاملات : 3493 مليون درهم الناتج الصافي : 575,2 مليون درهم الطاقة الإنتاجية :4,5 مليون طن 3 وحدات إنتاج مناطق التواجد : فاس-سطات-وجدة سنة الإنطلاق : 1976 دخول بورصة الدارالبيضاء : 1993 أهم المساهمين: هولسيبيل شركة مساهمة 51٪ البنك الاسلامي للتنمية 13,78٪ الشركة الأم او الشريكة : هولسيم (سويسرا)	رأس المال : 1443,6 مليون درهم رقم المعاملات : 3970 مليون درهم الناتج الصافي :975,9 مليون درهم الطاقة الإنتاجية :5,6 مليون طن 4 وحدات إنتاج مناطق التواجد : ايت باها – اسفي – مراكش – أكادير سنة الإنطلاق : 1952 دخول بورصة الدارالبيضاء : 1969 أهم المساهمين: كوسيمار 58,79٪ الشركة الأم او الشريكة : أسمنت فرنسا- مجموعة ايطالسيمونتي (إيطاليا).
أسمنت الأطلس	الارقام المجمعة لكل الشركات حتى نهاية 2011: الطاقة الاجمالية : 21,6 مليون طن 13 مصنع 12 جهة مغطاة (88٪) الراسمال المستثمر18,5 مليار درهم
رأس المال : 800 مليون درهم رقم المعاملات : 3493 مليون درهم الطاقة الإنتاجية:3,2 مليون درهم 2 وحدات إنتاج مناطق التواجد : بني ملال – بن احمد سنة الإنطلاق : 2010 المساهم الرئيسي : أنس الصفريوي شركة غير مدرجة في بورصة الدارالبيضاء	

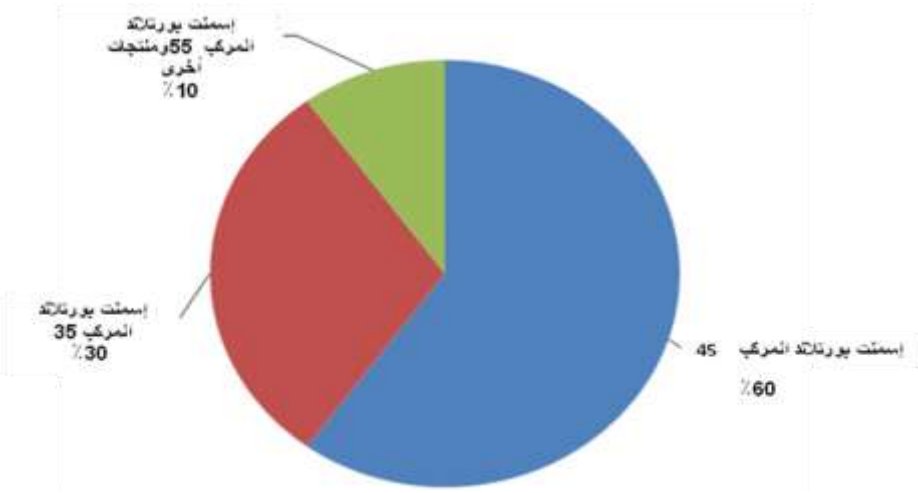
(سنة المرجع 2011) . المصادر :الجمعية المهنية للإسمنت وبورصة الدار البيضاء.

ت. مميزات العرض

❖ خمس فاعلين يهيمنون على الإنتاج

يهم عرض الاسمنت اساسا ثلاث منتوجات ويتعلق الأمر بإسمنت بورتلاند المركب 45 الذي يمثل 60٪ من الإنتاج وإسمنت بورتلاند المركب 35 الذي يمثل حوالي 30٪ من الإنتاج وإسمنت بورتلاند المركب (55) وغيرها من المنتجات الأخرى التي تمثل فقط 10٪ من الإنتاج . جميع الشركات المصنعة تنتج هذه المنتجات الثلاث.

الرسم البياني 4 :توزيع إنتاج الأسمنت حسب المنتجات الرئيسية



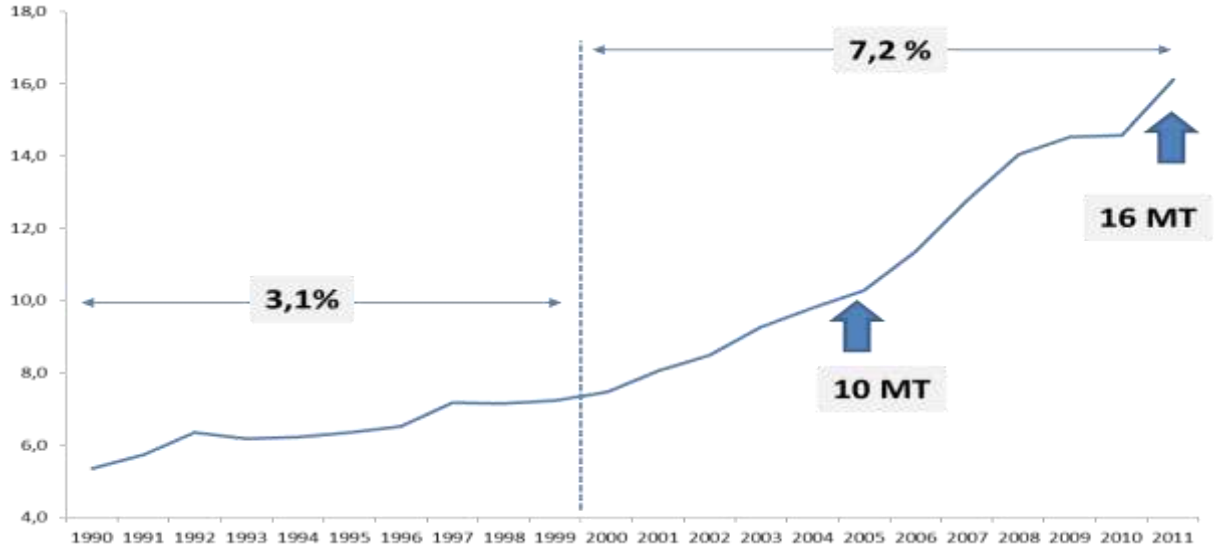
مصدر :الجمعية المهنية للإسمنت

انتقل إنتاج الأسمنت خلال السنوات العشرين الماضية من 5.4 مليون طن إلى 16.1 مليون طن (2011) . خلال هذه الفترة، تطور الإنتاج بسرعتين[2] : سرعة أولى تميزت بنمو سنوي بلغ في المتوسط٪3.1 ويغطي الفترة من 1990 إلى 1999 وسرعة ثانية أكثر ب ٪7.2 مما يشير إلى تطور سريع لقطاع البناء والأشغال العامة .
خلال هذه الفترة جاوز استهلاك الاسمنت سقف 10 مليون طن سنة 2005 و سقف 16 مليون طن سنة 2012 .وسجلت هذه الفترة أيضا أعلى معدل نمو بنسبة ٪12 في سنة 2006.

ابتداء من سنة 2011، يؤمن إنتاج الاسمنت في المغرب من قبل خمس شركات ؛ شركة لافارج للاسمنت تستحوذ على ٪37 من هذا الإنتاج، شركة أسمنت المغرب ٪25 و شركة هولسيم ٪21. و الباقي تؤمنه شركة إسمنت الأطلس وشركة أسمنت تمارة بحصة ٪9 و٪7 على التوالي.
واردات الاسمنت تقل عن ٪2 من الإنتاج المحلي، وتهم الاسمنت الابيض بشكل رئيسي .
استطاعت صناعة الأسمنت المحلي أن توفر، لأكثر من عشر سنوات، جميع الاحتياجات المحلية من الاسمنت .

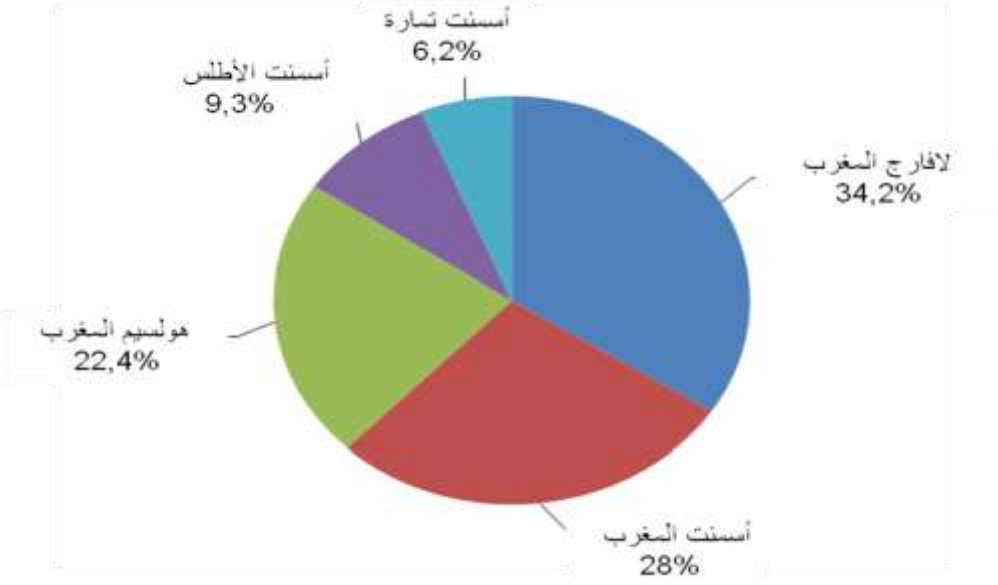
[2] تم حساب السرعة من خلال متوسط معدل النمو السنوي

الرسم البياني 5: تطور إنتاج الإسمنت ما بين 1990 و2011



المصدر: الجمعية المهنية للاسمنت.

الرسم البياني 6: توزيع إنتاج الإسمنت حسب الخمس فاعلين (سنة المرجع 2011).



المصدر: الجمعية المهنية للاسمنت.

ث. بيئة القطاع :

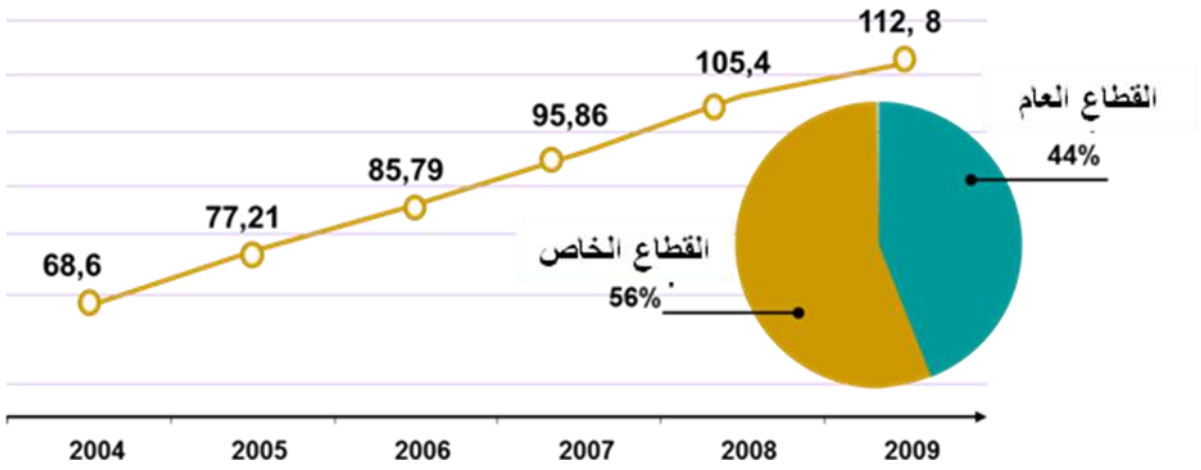
النمو السريع لقطاع الأسمنت في المغرب خلال السنوات العشر الماضية يعود إلى النمو الملحوظ لقطاع البناء والاشغال العمومية . مجالين مهمين عرفا حركية استثنائية :الأشغال العمومية وقطاع السكن .في الواقع، قام المغرب خلال السنوات العشر الماضية ببرنامج واسع مكثف لتحديث بنياته

التحتية (موانئ ومطارات وطرق السريعة وطرق،....).هذا البرنامج هم إستثمارات بمبلغ 307 مليار درهم ما بين سنة 2000 و2011.
بالنسبة للسكن ركزت السياسة الجديدة للسكن التي اعتمدتها السلطات العمومية على:

- تحفيز إنتاج السكن الاجتماعي من خلال الحوافز الضريبية الممنوحة للمستثمرين الخواص؛
- مكافحة السكن غير اللائق، وتأهيل المناطق الحضرية؛
- الشروع في إحداث أربع مدن جديدة وخمسين قطب حضري جديد في مختلف مناطق المملكة؛
- برنامج الإسكان بالأقاليم الجنوبية؛
- الشراكة ما بين القطاع العام والقطاع الخاص؛
- تعبئة العقار العمومي.

خلال هذه المرحلة ، سجلت الاستثمارات في قطاع البناء والأ شغال العمومية متوسط معدل نمو سنوي ب7.9٪ ، وارتفعت الاستثمارات في هذا القطاع من 50 مليار درهم في سنة 2000 إلى 128 مليار درهم في سنة 2011 . خلال نفس الفترة، ارتفع الإنتاج السنوي من الوحدات السكنية من 80.000 وحدة إلى 125000 وحدة.

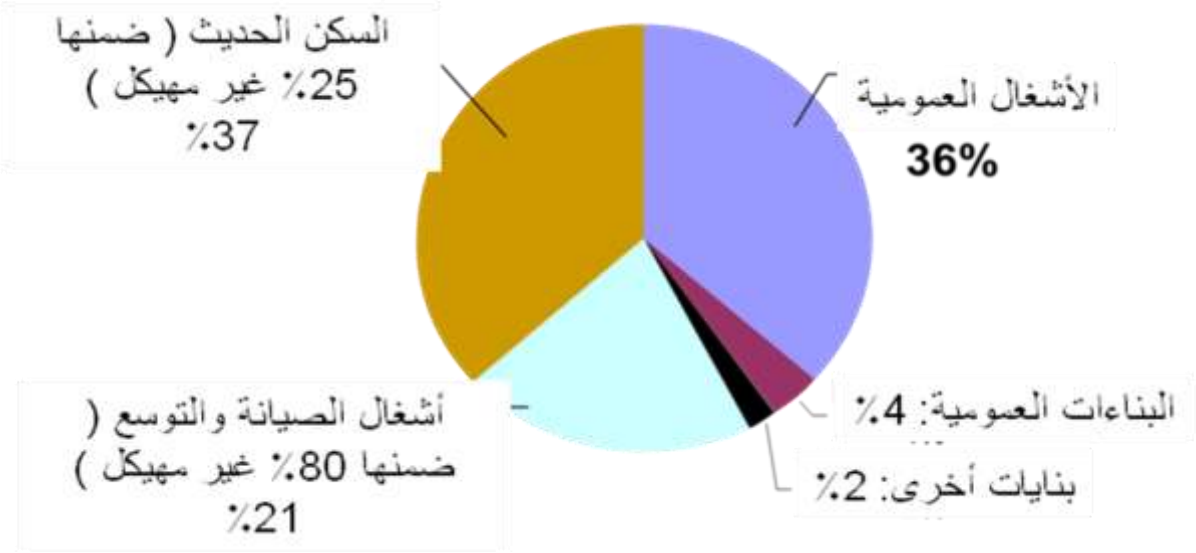
الرسم البياني :7 مساهمة قطاع البناء والأشغال العمومية في تكوين الرأسمال الثابت (بمليارات الدراهم).المصدر :المندوبية السامية للتخطيط.



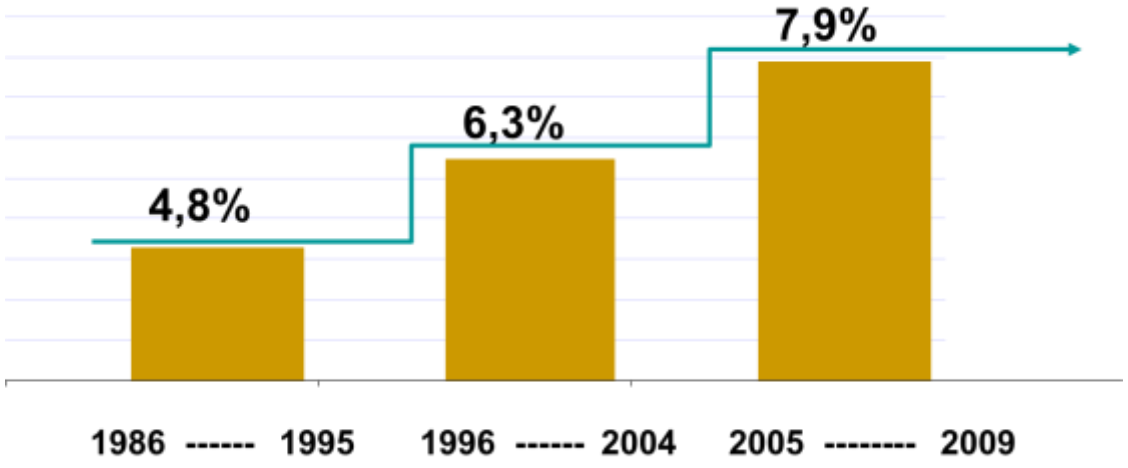
قطاع البناء والاشغال العمومية يحتكر 50٪ من الاستثمارات المنجزة في مختلف مجالات الاقتصاد . القطاع العام يستحوذ على 44٪ من الاستثمار في مجال البناء والأشغال العمومية، أما القطاع الخاص فحصته 56٪.

الرسم البياني: 8 توزيع سوق البناء والأشغال العمومية (حسب الاستثمار) . المصدر : الجمعية المهنية للاسمنت.

يهيمن على قطاع البناء والاشغال العمومية قطاع البناء والأشغال العمومية و الصيانة (سنوات 2008-2009-2010) . المصدر:SIS للاستشارات.



الرسم البياني 9: تحليل نمو سوق البناء والأشغال العمومية من حيث الاستثمارات حسب السعر الجاري (السنوات المرجعية 2008-2009-2010) المصدر : SIS: للاستشارات



عززت سياسة الأشغال العمومية الكبرى وإنعاش قطاع الإسكان معدل نمو الاستثمارات في قطاع البناء والأشغال العمومية.

النتائج الرئيسية المنبثقة عن تحليل هذا الجانب هي:

- العرض يركز أساسا على اثنين من المنتجات القياسية :الاسمنت من نوعية إسمنت بورتلاند المركب45 بنسبة (60٪) والاسمنت من نوعية إسمنت بورتلاند المركب 35 بنسبة (30٪)؛
- نمو الإنتاج بنسبة 7.2٪ على مدى العقد الماضي (2000-2011) ؛
- ضآلة الواردات والصادرات من الأسمنت ؛
- قطاع البناء والأشغال العمومية حرك صناعة الاسمنت على مدى العقد الماضي.

ج. خصائص الطلب:

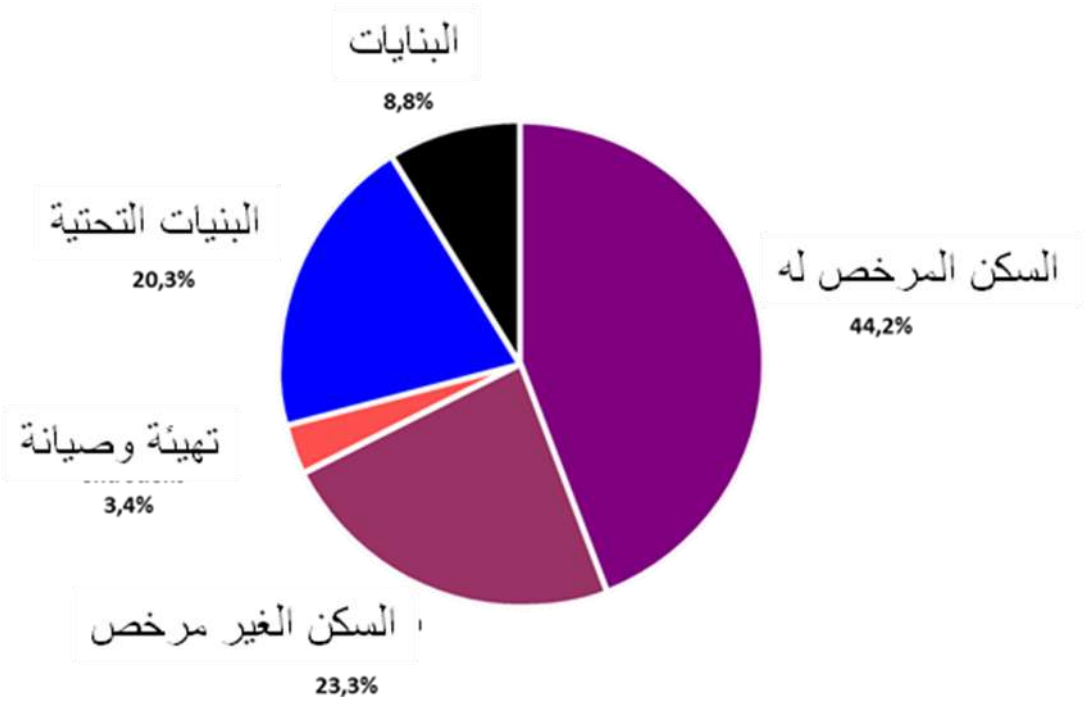
- **طلب مرتب أساسا بقطاع البناء والأشغال العمومية؛**
- **❖ قطاع السكن هو المستهلك الرئيسي للأسمنت.**

القطاعات الأساسية المستهلكة للأسمنت هي قطاع السكن والأشغال العمومية في حين أن أهم الفاعلين الاقتصاديين في استهلاك الاسمنت هم مقاولات البناء والأشغال العمومية والأسر .
وتعتبر ظاهرة استهلاك الاسمنت ظاهرة حضرية بامتياز . في الوسط القروي يستهلك الأسمنت بشكل قليل (أقل من 6.2٪) .حسب دراسة أجريت مؤخرا من قبل الجمعية المهنية للأسمنت حول تجزئة سوق الأسمنت، فإن قطاع السكن يبقى المستهلك الرئيسي للأسمنت بحوالي70.9٪ ، يليه قطاعات البناء والبنيات التحتية بنسبة 29.1٪.

بالنسبة لقطاع السكن يتوزع الاستهلاك ما بين إنتاج السكن الجديد والمجال الغير مهيكل وأشغال الإصلاحات والتوسع التي تهم 6 ملايين مسكن .
يوزع استهلاك الأسمنت كالأتي: بناء المساكن الجديدة يمثل44.2٪ ، قطاع الإسكان غير المهيكل يمثل 23.3٪ و الباقي يستهلك في إطار أشغال إصلاح المساكن وأشغال التوسع.

يمثل الاسمنت ما يقارب 10٪ إلى 17٪ من تكلفة بناء مسكن ما دون احتساب العقار. يتطلب بناء مسكن في المتوسط ما بين 17 و 32 طن حسب طبيعة هذا المسكن (سكن اجتماعي وشقة أو فيلا).
تغيير بنسبة 10٪ من سعر الأسمنت يؤدي إلى الرفع من تكلفة المتر مربع بقيمة 1٪ دون احتساب العقار.بالنسبة للبناء فان الا ستهلاك يصل الى 192.5 طن لكل 1000 متر مربع مبناة.
أما فيما يخص الأشغال العمومية فان النسبة هي 84 طن لكل مليون درهم مستثمر.

الرسم البياني 10: توزيع استهلاك الاسمنت حسب أهم شرائح قطاع البناء والأشغال العمومية (سنوات المرجع 2008-2009-2010) المصدر: SIS للاستشارات.



ح. شبكة التوزيع:

❖ شبكة التوزيع يهيمن عليها التجار

تلعب شبكة التوزيع دورا هاما في التنظيم الضمني لسوق الأسمنت. هذه الشبكة تتسم بكونها غير منظمة. فمنذ سنة 2008، أصبح كل موزع باستطاعته شراء وبيع منتوج أكثر من منتج للاسمنت. أدى هذا الوضع الجديد لمنافسة جزئية بين المنتجين لصالح تباطؤ ارتفاع أسعار الأسمنت. الشبكة أيضا تلعب دورا في التخفيف من تأثير تقوقع المنتجين في المناطق، الشيء الذي يسمح لجميع المنتجين من اختراق جميع الأسواق الجهوية التي يبقى عامل تكلفة النقل بها تنافسي . علما انه في هذا القطاع المنتجون هم من يتكلفون ، بصفة عامة، بنقل السلعة و تسليمها للزبون (شركة أو تاجر). التحكم في وسائل النقل من قبل المنتج يشكل بصفة عامة جزء من استراتيجيته التسويقية. والهدف هو التحكم في التكاليف والحفاظ على التنافسية في الأسواق القريبة من مواقع الإنتاج.

قنوات التوزيع الرئيسية للاسمنت هي:

- التجارة، والتي تمثل جميع الموزعين من مختلف الأحجام، ويتعلق الامر بتجار الجملة الذين يشترون الاسمنت مباشرة من المنتجين ويقومون ببيعه في حالته الخامة، في سوق التقسيط. هذه القناة تمثل تقريبا 72٪ من مبيعات الأسمنت. ما يقرب من 750 موزع يعمل في هذه القناة على مستوى كل مدن البلاد.

- البيع المباشرة لمقاولات التحويل التي تشتري الاسمنت وتقوم بتحويله إلى خرسانة جاهزة للاستخدام. هذه القناة تمثل 17٪ من الاسمنت المبلغ؛
- البيع المباشر لشركات البناء والأشغال العمومية . هذه القناة تمثل تقريبا 11٪ من الاسمنت المباع.

النتائج الرئيسية المنبثقة عن تحليل هذا الشق هي:

- المستهلك الرئيسي للأسمنت هو السكن متبوعا بالبناء والأشغال العمومية؛
- يهيمن على شبكة التوزيع البائعين الذين يمكن أن يبيعوا منتجات أكثر من منتج؛
- يلعب التجار دورا هاما في تنظيم سوق الاسمنت؛
- تطور استهلاك الاسمنت بنسبة 7.2٪ على مدى العقد الماضي (2000-2011) ؛
- نقل الاسمنت هو جزء لا يتجزأ من استراتيجيات التسويق للمنتجين.

خ. الاستهلاك الجهوي يتركز في ستة جهات:

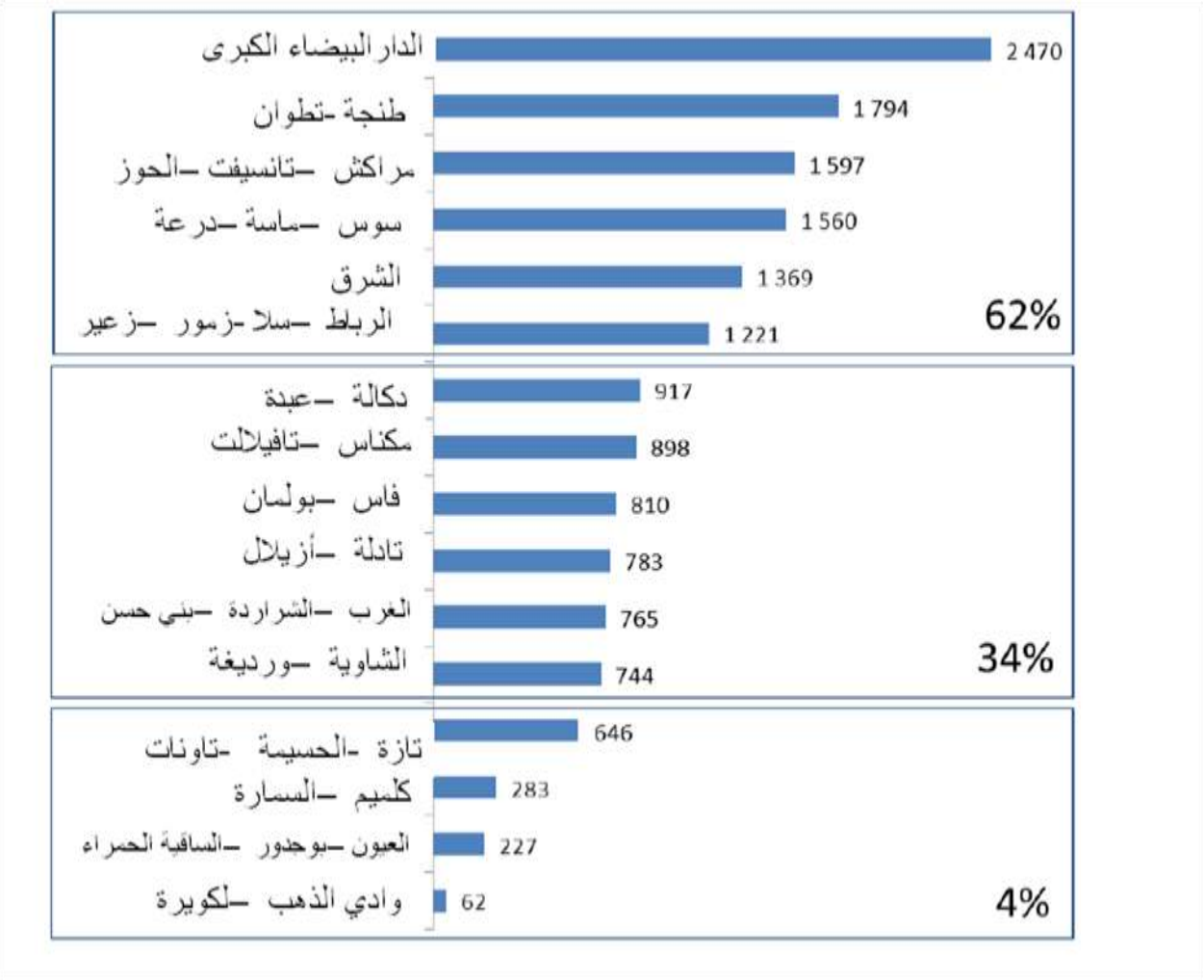
استهلاك الاسمنت يختلف من جهة لأخرى .ويرتبط أساسا بالمتغيرات التالية:

- الوزن الديموغرافي للجهة؛
- مستوى نمو أنشطة البناء وبرامج الأشغال العمومية والمباني المعقدة في الجهة.

المعطيات على هذا المستوى تشير إلى أن سوق الاستهلاك للاسمنت الاكثر أهمية بالمغرب هو سوق الدار البيضاء الكبرى .في سنة 2011 استهلكت هذه الجهة 2,47 مليون طن، وهو ما يمثل حوالي 15٪ من الاستهلاك الإجمالي .الاستهلاك الفردي على مستوى هذه السوق هو الأعلى ب 650كيلوغرام للفرد مقابل معدل وطني ب 510 كيلوغرام للفرد.

متغير استهلاك الاسمنت يميز أربع كتل من الجهات بالمغرب . كتلة أولى تهم خمس جهات تمثل ما يقرب 62٪ من الاستهلاك الكلي من الاسمنت . ويمكن وصف هذه الكتلة من سوق الأسمنت بالأكثر ربحية . جغرافيا، هذه الكتلة متفوقة نسبيا .بالنسبة لهذه الجهات يتجاوز الاستهلاك السنوي مليون طن .الكتلة الثانية، المسماة السوق المتوسطة، هي السوق التي تشمل الجهات التي ينحصر استهلاكها ما بين 0.5 و أقل من مليون طن .هذه الكتلة تمثل تقريبا 34٪ من استهلاك الاسمنت . وتقتصر الكتلة الثالثة، المسماة بالسوق الضعيفة، على جهات الجنوب وجهة تازة الحسيمة تاونات والتي لا يمثل استهلاكها السنوي إلا 4٪ فقط.

الرسم الهبياني :11 توزيع إنتاج الأسمنت حسب الجهات (2011) . المصدر الجمعية المهنية للأسمنت.



3.تموقع الفاعلين في الجهات:

✓ الاتفاق الضمني لمهني الاسمنت

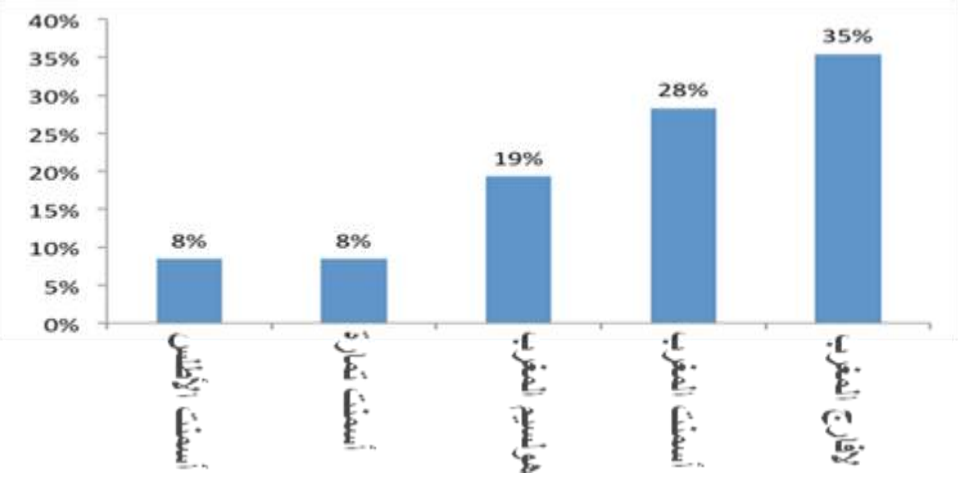
التموقع الجهوي لمهني الاسمنت يتحكم فيه حجم الأسواق وقدرته المستقبلية على النمو . بالنسبة للكتلة الأولى المسماة " سوق الاسمنت الأكثر ربحية " تظهر الأرقام أنها موزعة ما بين ثلاثة منتجين؛ وهم شركة لافارج (35٪) وشركة أسمنت المغرب (28٪) وهولسيم (19٪) .المنتجين الاثنين الآخرين يمثلان على التوالي 8٪ لكل واحد منهما . بالنسبة لهذه الكتلة هناك حضور لكل الفاعلين في قطاع الاسمنت.

قبل مجيئ أسمنت الأطلس كانت شركة لافارج تمثل 40٪ من هذا السوق وشركة أسمنت المغرب 32٪. بعد مجيئ أسمنت الأطلس ، سنة 2011، فقدت شركة لافارج 5 نقاط في هذا السوق وفقدت شركة أسمنت المغرب 3 نقاط (%) ، في حين خسرت أسمنت تمارة 1٪ فقط من حصتها في السوق.

في هذه السوق، تتوفر لافارج على مصنعين للاسمنت بقدرة إنتاجية تصل إلى 5 مليون طن . اسمنت الأطلس تتوفر على مصنع بطاقة إنتاجية تصل إلى 3 مليون طن ، اسمنت تمارة تتوفر على مصنع بقدرة إنتاجية ب 1.2 مليون طن . اسمنت الأطلس وه ولسيم دخلا هذا السوق ابتداء من المناطق المجاورة (بن أحمد وسطات) .على الرغم من هذا العائق تمكن مصنع اسمنت الأطلس من الاستحواذ على حصة كبيرة في هذه السوق بفضل عاملين مهمين:

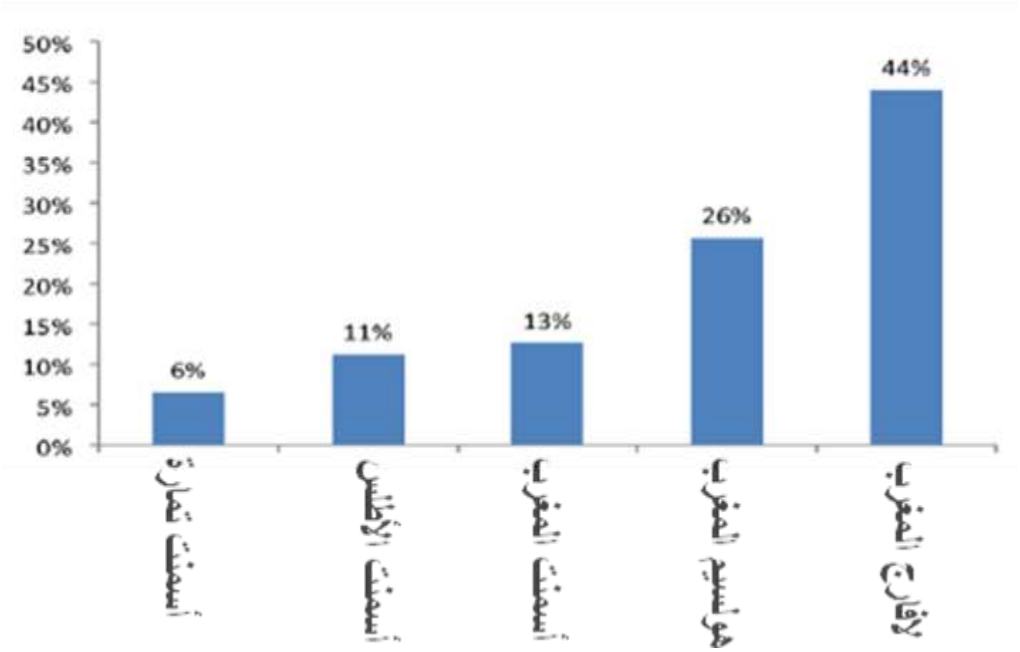
- المشاريع العقارية لمجموعة الضحى التي تعد المساهم الرئيسي في اسمنت الأطلس؛
- شبكة التوزيع الموجودة.

الرسم البياني 12 :توزيع منتجي الاسمنت بالمغرب وفقا لحصتها في السوق الواعدة
المصدر :الجمعية المهنية للأسمنت.



بالنسبة للكتلة الثانية، يعني السوق المتوسطة، تعتبرأكثر تركيزا من الأولى . في هذه السوق لافارج بمثل ٪44 من حصة السوق، تليها شركة هولسيم ب ٪26 واسمنت المغرب ٪13 فقط. أما بالنسبة لاسمنت الأطلس واسمنت تمارة فحصصها ضعيفة نسبيا وتمثل ٪11 و ٪6 على التوالي. قبل وصول اسمنت الأطلس، كانت لافارج تتوفر في هذه السوق على حصة قدرها ٪50 مقابل ٪30 لهولسيم و ٪15 لاسمنت المغرب. انطلاق أنشطة اسمنت الأطلس في مناطق بني ملال وبن احمد أدى إلى فقدان لافارج أكبر منتج للأسمنت حوالي 6 نقط (٪) من حصتها في السوق ، و وفقدان هولسيم 4 نقاط ، في حين لم تفقد اسمنت المغرب سوى ٪1 فقط من مستواها في هذه السوق.

الرسم البياني 13 :توزيع منتجي الاسمنت بالمغرب وفقا لحصتها في السوق (2011) .
مصدر :جمعية مهنيي الاسمنت.



الكتلة الثالثة، يعني السوق الضعيفة، فيهيمن عليها فاعل واحد، وهو اسمنت المغرب، هذه الشركة التي تمتلك وحدة الإنتاج الوحيدة على مستوى هذه المنطقة الواسعة جدا.

تحليل توزيع كل سوق جهوية من أسواق الاسمنت حسب الفاعلين الخمس في القطاع، يظهر نتائج هامة على مستوى استراتيجيات تسويق الاسمنت .توزيع حصة الأسواق الجهوية يبين أن ٪38 من الأسواق المحلية هي أسواق احتكار مطلق أو شبه احتكار مطلق و ٪50 من الأسواق تتخذ شكل احتكار القلة .وتترجم إستراتيجية تسويق المنتجين على النحو التالي :

- شركة لافارج تهيمن على 4 مواقع في 16 جهة كما تحتكر سوق جهوية واحدة احتكارا مطلقا .
- شركة اسمنت المغرب تحتكر 4 مواقع في السوق الجهوية وتمتلك مكانة مهيمنة في سوقين جهويين .

- شركة هولسيم توجد في وضعية مهيمنة في 3 أسواق جهوية.
- المنتج اسمنت تمارة يوجد في وضعية مهيمنة على مستوى جهة واحدة.
- أسمنت الأطلس، لا يتوفر حتى الان على أي موقع احتكار في الجهات الستة عشرة للمملكة.

هذه الهيكلة لحصة الأسواق الجهوية تكشف عن تقسيم ضمني للسوق المحلية بين أربعة من الفاعلين القدامى في قطاع الاسمنت . في الواقع، يتوفر كل واحد من ثلاث كبار المنتجين (لافارج، وهولسيم وأسمنت المغرب) على احتكار مطلق في جهة على الأقل أو وضع هيمنة.

بعد هذا، السؤال الذي يطرح نفسه هو: هل يتعلق الأمر بتفاهم ضمني أو إرادي بين المنتجين أو فقط مسار عقلاني لتطور هذا القطاع ؟ تحليل المعطيات المتعلقة بتواريخ إقامة المصانع في إطار توسع الأ نشطة لكل منتج يبين ان هذا التوسع كان أكثر توجها لتلبية حاجيات المناطق التي لا يغطيها الإنتاج من أجل اكتساب ميزة تنافسية على المنتجين الآخرين .

إن التموقع بالقرب من الأسواق المستهدفة يمثل رصيدا استراتيجيا لمهني الاسمنت . المنتج الذي يتمكن من إقامة وحداته أولا في منطقة ذات امكانات للنمو يصبح في وضعية مهيمنة أو احتكار مطلق في هذا السوق .وثمة عنصر آخر مهم في هذا التحليل هو السعر .في الواقع ليس لوضعية الاحتكار المطلق أو احتكار القلة أي تأثير مهم على سعر الاسمنت من منطقة إلى أخرى .والفقرة التالية تفسر هذه الظاهرة أكثر.

الجدول 4: وضعية المنتجين حسب الأسواق الجهوية.
مصدر: الجمعية المهنية للأسمنت

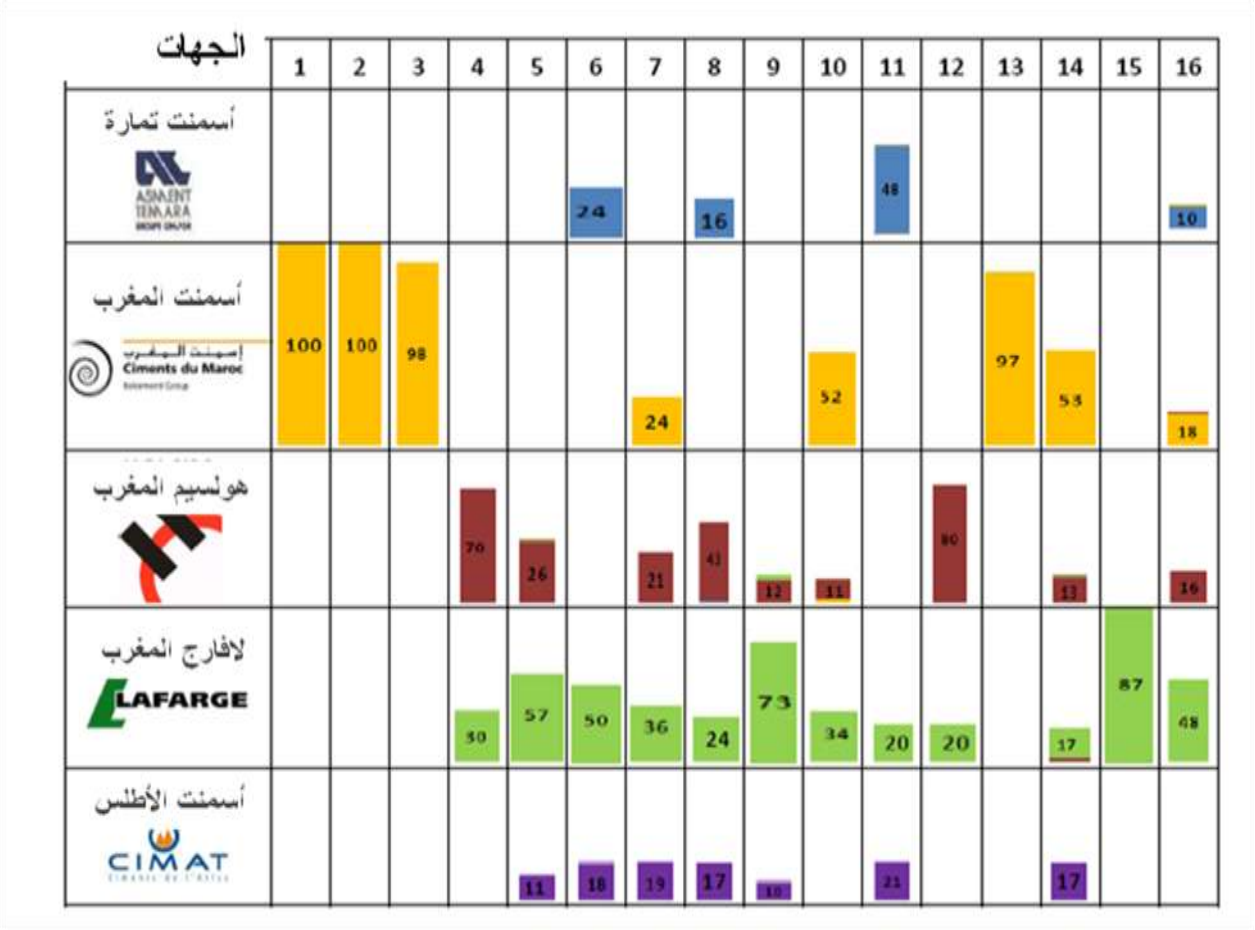
	الحصة من السوق	وضعية احتكار مطلق أو شبه احتكار مطلق	وضعية هيمنة
لافارج	37%	1	4
أسمنت المغرب	25%	4	2
هولسيم	21%	1	2
أسمنت الأطلس	9%		
أسمنت تمارة	7%		1
المجموع		6	8
%		38%	50%

النتائج الرئيسية المستخلصة من تحليل هذا الشق هي:

- تركز استهلاك الاسمنت في ست جهات من المملكة؛
- الوضع الجهوي لمهني الاسمنت يتحكم فيه حجم الأسواق وإمكانات النمو المستقبلي؛
- هذه الهيكلة لحصص الأسواق الجهوية يكشف عن تقسيم ضمني للسوق المحلية بين أربعة من الفاعلين القدامى في قطاع الاسمنت؛

- توزيع الحصص في الأسواق الجهوية يبين أن 38٪ من الأسواق المحلية هي في وضعية احتكارأو شبه احتكار و 50٪ في وضعية احتكار القلة؛
- التموقع بالقرب من الأسواق المستهدفة يمثل تميزا استراتيجيا لمهني الاسمنت ؛
- في سنة واحدة أستطاع أسمنت الأطلس أن يحصل على حصة في السوق تبلغ 9٪ وأن يوزع الاسمنت على مستوى 70٪ من جهات المملكة . وتم ذلك على حساب لا فارج واسمنت المغرب.

جدول رقم 5: توزيع حصص الاسواق الجهوية حسب الفاعلين.
المصدر: الجمعية المهنية للأسمنت، SIS للاستشارات.



ملحوظة: لم يتم أخذ بعين الاعتبار الحصص الأقل من 10٪ في هذا الجدول.

1 وادي الذهب – لكويرة
2 العيون –بوجدور – الساقية الحمراء
3 كلميم – السمارة
4 تازة- الحسيمة - تاونات
5 الشاوية – ورديغة
6 الغرب – الشراردة – بني حسن
7 تادلة – أزيلال
8 فاس – بولمان
9 مكناس – تافيلالت
10 دكالة – عبدة
11 الرباط – سلا- زمور – زعير
12 الشرق
13 سوس – ماسة –درعة
14 مراكش – تانسيفت –الحوز
15 طنجة- تطوان
16 الدارالبيضاء الكبرى

4.أسعار الإسمنت:

✓ منطق احتكار القلة

يمثل سعر الاسمنت متغيرا معقدا تصعب دراسته .وهو يلخص عدد من المتغيرات والمحددات في آن واحد .لدراسة هذا العنصر ينبغي التمكن من سلسلة قيم هذا القطاع الرأسمالي المنظم. يتم بيع الاسمنت سواء بكميات كبيرة بالطن أو في أكياس من فئة 50 كلغ ولا يخضع تنظيم سعر الإسمنت لأي سلطة كما هو الحال في تونس ومصر . هناك سعران في هذا القطاع : سعر الخروج من المصنع الذي يتم حسب عدة متغيرات وسعر التقسيط الذي يرتبط بالعرض والطلب.
سعر البيع في المصنع يحدد وفقا للمتغيرات التالية:

- الكمية المقتناة من طرف الزبون؛
- فئة المشتري: بائع جملة، مقاولة بناء، مقاولة تصنيع
- مستوى ولاء الزبون: بعض منتجي الاسمنت يبيعون بأسعار تفضيلية و يمنحون تسهيلات في الاداء للزبناء الأوفياء.

عموما السعر في المصنع هو أقل ب 10٪ إلى 17٪ من سعر التقسيط.

سعر البيع في المصنع يتكون من مكونين إثنين هامين : هامش الربح الخام وتكلفة انتاج الاسمنت . وسيتم تحليل هامش الربح في المقطع التالي .

تتوزع تكلفة إنتاج الأسمنت (قبل تكاليف التوزيع والمصاريف العامة) ، في المتوسط ، على النحو التالي : حوالي 33٪ للطاقة و 28٪ للمواد الأولية والمواد الاستهلاكية، 27٪ للعمالة والصيانة وتكاليف الانتاج الاخرى و 12٪ للإهتلاكات.

ارتفع سعر الاسمنت[3] في المغرب بنسبة 52٪ بين عامي 2000 و 2010، بمتوسط معدل نمو سنوي قدره 3.2٪ مقابل متوسط معدل نمو سنوي[4] للانتاج بلغ 7.2٪ خلال نفس الفترة . ارتفع سعر[5] إسمنت بورتلاند المركب 45 من 860 درهم إلى 1250 درهم ما بين سنتي 2000 و 2010، في حين ارتفع سعر إسمنت بورتلاند المركب 35 خلال نفس الفترة من 790 إلى 1127 درهم . خلال نفس الفترة، بلغ متوسط معدل النمو السنوي لسعر برميل النفط 9.9٪، في حين ارتفع مؤشر التضخم بمعدل 2.1٪ . علما أيضا أن سعر الرمل، الذي يمثل أحد المواد المهمة في قطاع البناء والأشغال العمومية، قد تضاعف ثلاث مرات.

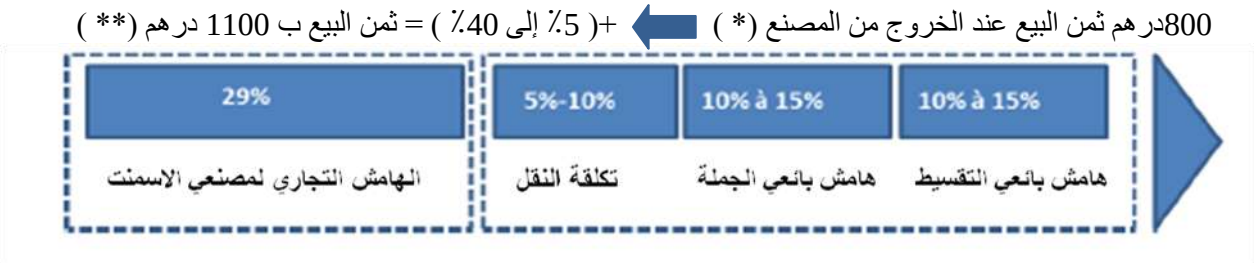
سعر الأسمنت في الجهات لا يختلف كثيرا، وبشكل عام فإن الأسعار التي تمت معاينتها في خمس جهات جد معبرة باستثناء اختلافات طفيفة ناجمة أساسا عن التوترات الظرفية.

[3] يتعلق الامر بثمن البيع للعموم
[4] متوسط معدل النمو السنوي
[5] يتعلق الامر بثمن متضمن للضريبة مطبق من طرف بائع التقسيط

النتائج الرئيسية المستخلصة من تحليل سعر الأسمنت هي:

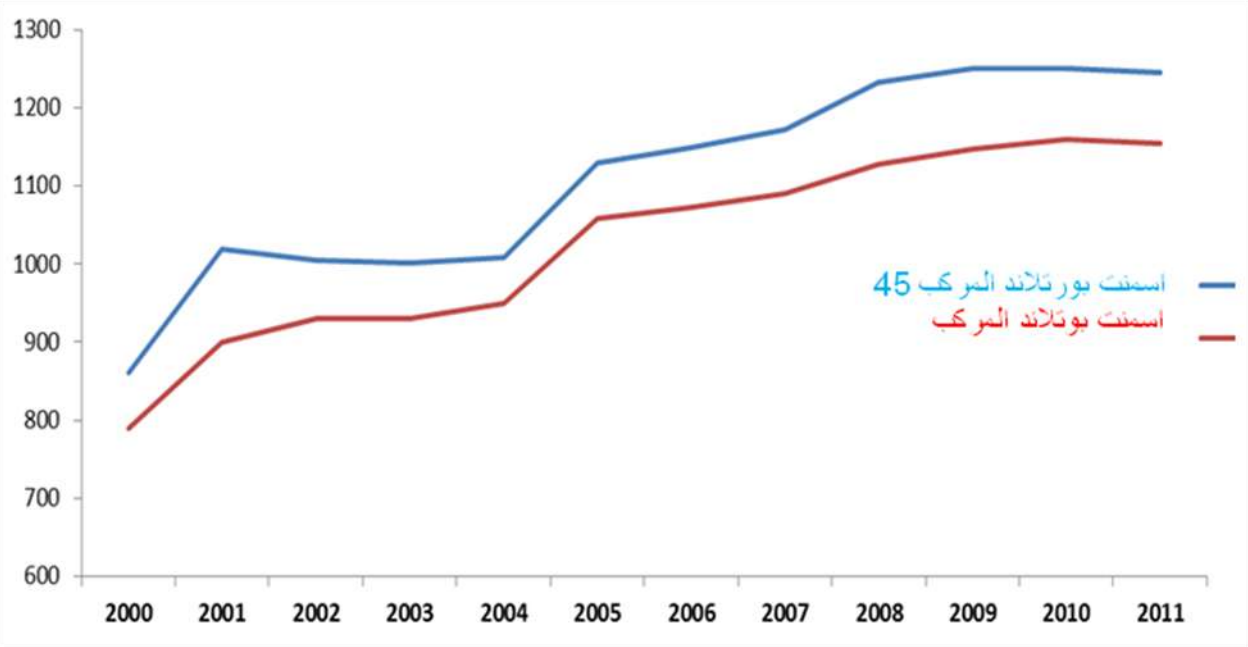
- لا يخضع تنظيم سعر الإسمنت لأي سلطة؛
- يرتبط السعر بشكل كبير بتكلفة الطاقة المستعملة في الإنتاج وتكلفة النقل؛
- هناك نوع من التجانس في سعر الاسمنت مقارنة مع صناعة يهيمن عليها خمسة منتجين مما يعطي انطباع بوجود اتفاق ضمني على السعر وهو الأمر الذي لم يتم التحقق منه من خلال أبحاث أنجزت في هذا الصدد؛
- نمو سعر الاسمنت يبقى معتدلا نسبيا مقارنة بباقي المدخلات الاستراتيجية الأخرى (الرمل والخشب و وتكلفة الطاقة، والصلب،...)؛
- غياب أي تأثير للتموقع الجغرافي على سعر الاسمنت ، الأمر الذي يدعو للاستغراب. ويمكن تفسير ذلك من خلال التموقع الجغرافي لوحدات الإنتاج من جهة وتكاليف النقل لهذه المادة القابلة للتلف مما يصعب الوصول إلى الأسواق بالنسبة لغير المتموقعين بصفة جيدة؛
- المنافسة القوية في نظام التوزيع تلعب لفائدة بعض التنظيم في السوق .على هذا المستوى، تلعب ضغوط السوق بشكل عام لصالح الموزعين.

الرسم البياني: 14 مختلف الهوامش المطبقة على سعر العائد للاسمنت.
*** السعر المتوسط المطبق عند الخروج من المصنع**
**** متوسط سعر البيع في سوق التجزئة**



المصدر :الحساب منجز من طرف SIS للاستشارات.

الرسم البياني :(13) تطور أسعار الأسمنت (فئة إسمنت بورتلاند المركب45 وإسمنت بورتلاند المركب 35) خلال الفترة 2000-2011 .



المصدر : بحث حول تجار الاسمنت ومرصد من وزارة الإسكان.

5.التشخيص المالي:

❖ انخفاض في معدل المرد وديةٍ بالمقارنة مع مرد وديةٍ القطاعات الاقتصادية الأخرى

يمكن اعتبار الوضعية المالية لقطاع الأسمنت جيدة .هذا ما يتضح من تحليل المؤشرات المالية الرئيسية لهذا القطاع خلال الفترة 2007-2011 . ارتفع مجموع[6] رقم معاملات مهني هذا القطاع من 10.1 مليار درهم إلى 12.6مليار درهم بين عامي 2007 و 2011 أي بزيادة قدرها 27٪ .

خلال نفس الفترة لم يرتفع الانتاج إلا بنسبة 26٪ فقط . تستحوذ لافارج، أول منتج للاسمنت في المغرب، على حصة 38٪ من رقم المعاملات هذا مقابل 43٪ في عام 2007 .

لقد فقدت لافارج 11٪ من حصتها في سوق الاسمنت[7] على مدى السنوات الخمس الأخيرة . أسمنت المغرب، ثاني أكبر منتج للإسمنت، تمثل حصته في سوق الأسمنت 26.1٪ في سنة 2011 مقابل 26.9٪ في سنة 2007 .هولسيم، المنتج الثالث، تمثل حصته من السوق 17.1٪ مقابل 20.8٪ في سنة 2007 . أما أسمنت تمارة فقد ظلت حصته ثابتة على مدى خمس سنوات الماضية .هذه الحصة هي في حدود 10٪.

ارتفع مجموع الناتج الصافي لمهني الاسمنت بنسبة 31٪ . وبلغت هذه الزيادة نسبة 56٪ بالنسبة لأسمنت المغرب و 26٪ بالنسبة لهولسيم و 20٪ بالنسبة لشركة لافارج .

على الرغم من هذه الزيادة المتواضعة في الناتج الصافي لشركة لافارج، فإن متوسط مردوديتها الاقتصادية بالنسبة للفترة 2007 -2011 ، لا تزال الأعلى (33.3٪) وبالنسبة لأسمنت المغرب فهي في حدود 15٪ وبالنسبة لشركة هولسيم هي 17٪ .

تحليل تطور المردودية الاقتصادية يبين أن منتجين اثنين فقط يسجلان نموا في مردوديتهم الاقتصادية ويتعلق الأمر بشركة لافارج بمتوسط معدل نمو سنوي 2.8٪ و هولسيم بمتوسط معدل نمو سنوي 2.6٪.

بالنسبة لاسمنت المغرب فالمردودية الاقتصادية سجلت متوسط معدل نمو سنوي ب 10.7٪ - خلال السنوات الخمس الماضية.

لنفس الفترة، ارتفعت الرساميل الذاتية لمهني الاسمنت بنسبة 36٪ لتصل إلى 10.7 مليار درهم في حين أن الديون المالية ارتفعت بنسبة 240٪ لتصل إلى مبلغ 4.5 مليار درهم.

على مدى الخمس سنوات الماضية، يمكن اعتبار المردودية في هذا القطاع جيدة الى حد ما حيث بلغ معدل الناتج الاقتصادي 22٪ والنتيجة المالية 28.3٪ في حين أن الناتج التجاري كانت 30.3٪ . مقارنة هذا الأداء مع القطاعات الاقتصادية الأخرى يكشف عن النتائج التالية:

- لافارج، أكبر منتج للأسمنت، تستحوذ على أكبر حصة من السوق ولديه أعلى مستويات المردودية وأكبر طاقة إنتاجية . على الرغم من مؤهلاتها فشلت هذه الشركة في الحفاظ

[6] رقم المعاملات يأخذ بعين الاعتبار فقط حصة النشاط المرتبط بإنتاج الاسمنت في النشاط الكلي لهذا القطاع

[7] حصة السوق تم حسابها على أساس رقم المعاملات لشركة لفارج منسوبة إلى رقم المعاملات المجمع للقطاع

على موقعها المهيمن في السوق على مدى السنوات الخمس الماضية مع الاحتفاظ بإمكانية توسيع أنشطتها في مواقع أخرى من البلاد في المستقبل؛

- دخول أسمنت الأطلس لسوق الأسمنت تم على حساب المرتجين الكبار؛
- الفترة 2007-2011 شهدت تحسنا ملحوظا في المرد وديةِ على الرغم من الظرفية الاقتصادية الصعبة نسبيا، وهذا يرجع أساسا إلى نمو قطاع البناء والأشغال العمومية؛
- قطاع الأسمنت هو نسبيا أكثر دائنية مقارنة مع القطاعات الاقتصادية الأخرى؛
- ثلاثة من أصل خمسة من مصنعي الاسمنت مدرجين في بورصة الدار البيضاء .

الجدول :6 توزيع رقم المعاملات المجمع للفاعلين الخمس.

	حصة رقم المعاملات سنة 2007	رقم المعاملات سنة 2011
لافارج	42,5 %	37,8 %
أسمنت المغرب	26,9 %	%26,1
هولسيم	20,8 %	17,1 %
أسمنت تمارة	9,9 %	10,3 %
أسمنت الأطلس	0,0 %	8,7 %
المجموع	100%	100 %

المصدر :الجمعية المهنية للأسمنت و مجلس القيم المنقولة.

المقارنة بين مرد وديةِ قطاع الأسمنت مع القطاعات الاقتصادية الأخرى يبين أن أداء هذا القطاع يمكن وصفه بالعادي. علما أن قطاع الاسمنت هو قطاع صناعي يتطلب رأس مال جد مكثف ومعرض لعدة أنواع من المخاطر (تكلفة الطاقة وتقادم التكنولوجيا، التخزين والضرائب والنقل،....).

مقارنة الأداء المالي لهذا القطاع مع قطاع العقار والاتصالات السلكية واللاسلكية يظهر النتائج الرئيسية التالية:

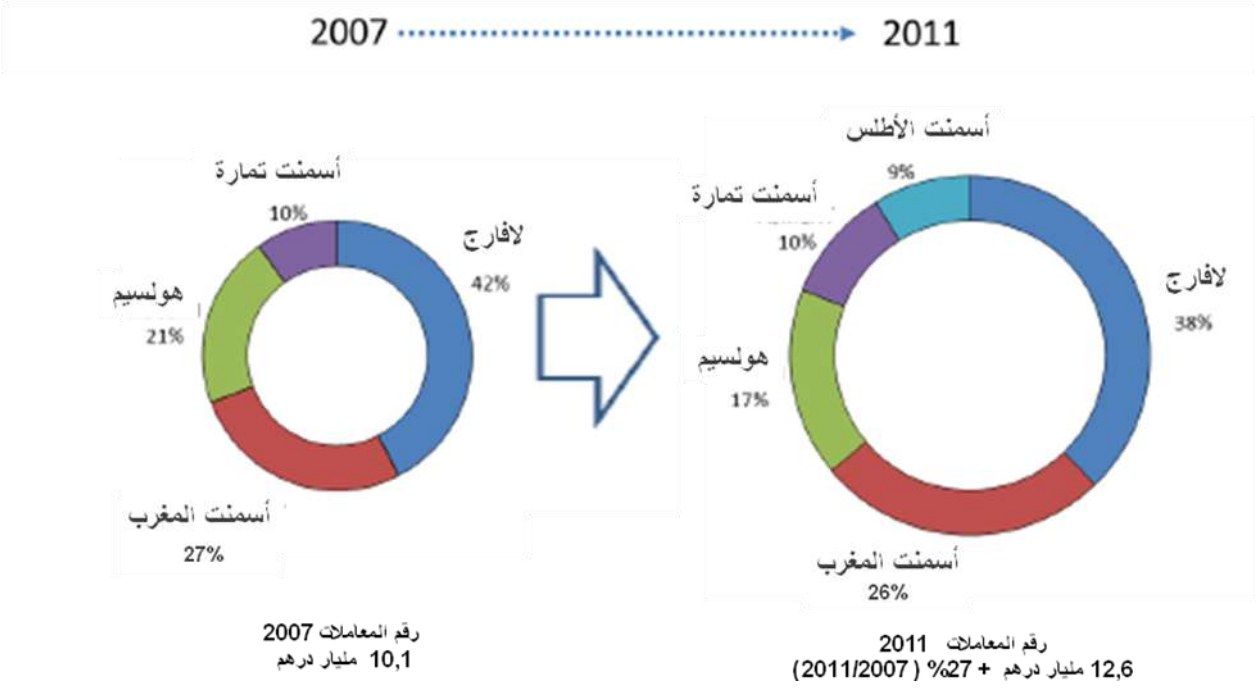
- المرد وديةِ الاقتصادية لقطاع الأسمنت أدنى من مرد وديةِ العقار و الاتصالات السلكية واللاسلكية؛
- المرد وديةِ التجارية لقطاع الأسمنت تتموقع في الوسط مابين مرد وديةِ العقار و الاتصالات السلكية واللاسلكية ونفس الشيء سه بالنسبة لمرد وديةِ المالية.

الجدول 7 : مقارنة مرد وديةِ قطاع الأسمنت، مع مردودية قطاع العقار والاتصالات السلكية واللاسلكية.

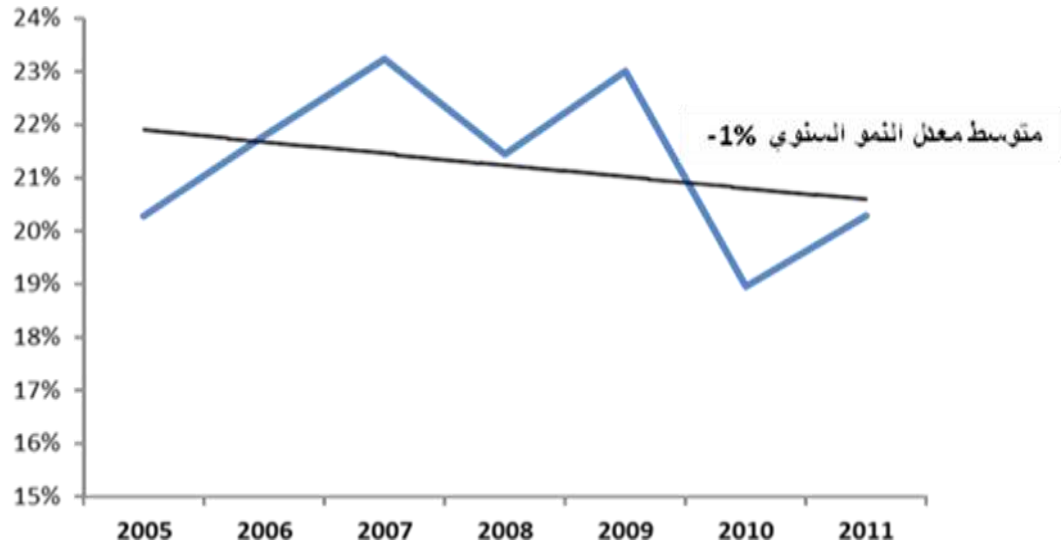
	قطاع الإسمنت	قطاع العقار	قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية
المرد وديةِ الاقتصادية	22%	27%	39%
المرد وديةِ المالية	28 %	13%	50%
المرد وديةِ التجارية	30%	23%	36%

المصدر: حساب SIS للاستشارات

الرسم البياني 14: تطور حصة السوق لمنتجي الاسمنت الاساسيين.
المصدر :الجمعية المهنية للأسمنت و مجلس القيم المنقولة وحسابSIS للاستشارات.



الرسم البياني 15 : تطور المرد وديةِ الاقتصادية لقطاع الاسمنت ما بين 2005 و 2011.



مصدر :الجمعية المهنية للأسمنت و مجلس القيم المنقولة وحسابSIS للاستشارات

خلال السنوات السبع الماضية، سجلت المرد وديةِ الاقتصادية لقطاع الأسمنت انخفاضا ملحوظا بمتوسط 1٪ سنويا.

الضريبة الخاصة على الإسمنت:

❖ محرك للسياسة العمومية للإسكان، يؤثر سلبا على منتجي الاسمنت

قطاع الأسمنت من بين القطاعات القليلة في المغرب التي تخضع لضرائب خاصة .تم إحداث الضريبة الخاصة على الاسمنت بموجب قانون المالية لسنة 2002 بعد اتفاق بين الحكومة والجمعية المهنية للأسمنت . حدد مبلغ هذه الضريبة وقتها في 5سنتيمات للكيلوغرام الواحد ، في سنة 2004 ارتفعت إلى 10 سنتيمات للكيلوغرام وفي سنة 2012 ارتفعت إلى 15 سنتيمات للكيلوغرام الواحد.

الموارد المحصلة من هذه الضريبة تذهب لصندوق التضامن للإسكان . هذا الصندوق يلعب دورا هاما في تمويل برامج مكافحة السكن غير اللائق . منذ أحداثها في سنة 2002 وحتى اليوم أتاحت هذه الضريبة للدولة مدا خيل بلغت 11,240 مليار درهم .وكان لها تأثير مهم على حركية قطاع الإسكان . في الواقع لقد أظهرت الدراسات التي أجريت في هذا الصدد أن صندوق التضامن للإسكان يمثل عاملا محددا في حركية السياسة العمومية للإسكان خلال التسع سنوات الماضية. منتجي الاسمنت يعتبرون أن هذه الضريبة غير مبررة وتساهم في تقليص هوامش أرباحهم .في حين يرى المستهلكون على أنها عامل ساهم في ارتفاع أسعار الأسمنت.

تعتبر الضريبة الخاصة على الإسمنت ابتكار مغربي و ساهمت في تقليص ملحوظ في اللجوء إلى الدين الخارجي و الميزانية العامة للدولة لتمويل برامج مكافحة السكن غير اللائق . منذ إحداث هذه الضريبة سنة 2002، يمكن تلخيص حصيلة برامج محاربة السكن غير اللائق إلى غاية سنة 2011، على النحو التالي:

- بالنسبة لأحياء الصفيح بلغ عدد الأسر التي تم توطينها 180000أسرة في 70 مدينة، ضمنها 46مدينة أعلنت خالية من أحياء الصفيح؛
- وبلغ عدد الأحياء التي استفادت من عمليات التأهيل 250 حي في 55 مدينة.

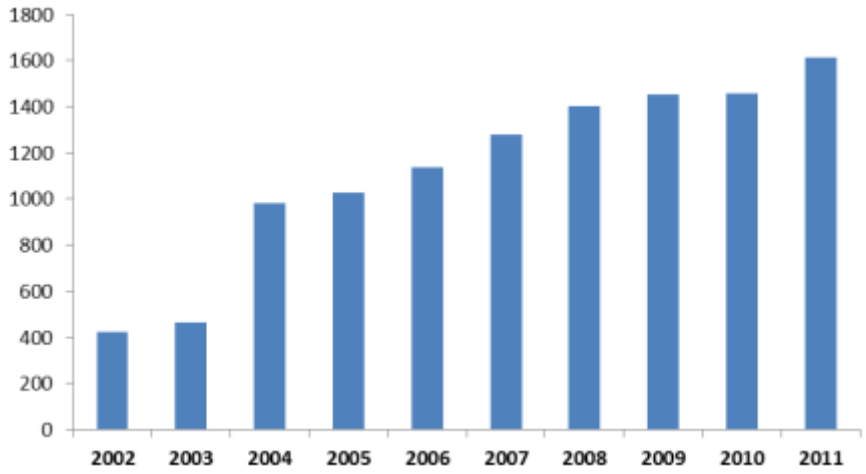
استلهمت العديد من دول افريقيا وأمريكا اللاتينية هذه التجربة المغربية في تمويل برامج مكافحة السكن غير اللائق . هذه التجربة التي تم التنويه بها، أكثر من مرة، من قبل الهيئات الدولية، بما في ذلك برنامج الأمم المتحدة للمستوطنات البشرية.

خلاصة:

- المستهلك النهائي هو من يدفع الضريبة الخاصة على الاسمنت وقطاع الاسمنت ليس سوى قاطرة لهذه الضريبة؛
- تلعب الضريبة الخاصة على الاسمنت دورا مهما في تمويل سياسة الإسكان؛
- للضريبة الخاصة على الاسمنت تأثير مهم على حركية قطاع الإسكان في المغرب؛ لمنتجي الاسمنت نظرة سلبية حول الزيادة المتتالية للضريبة الخاصة على الاسمنت . هذه الزيادة قد تؤدي بشكل غير مباشر إلى انخفاض هامش أرباحهم.

الرسم البياني :16 تطور موارد الضريبة الخاصة على الإسمنت (مليون درهم) .

.



المصدر : وزارة الاسكان

6. المقارنة:

❖ موقع غير مريح للمغرب

لإعطاء التحاليل السابقة معنى، لا بد من تشخيص ومقارنة مستوى الوضع الحالي للقطاع بعينة من البلدان القريبة نسبيا من حالة المغرب . هذه العينة تتكون من تونس ومصر وتركيا.

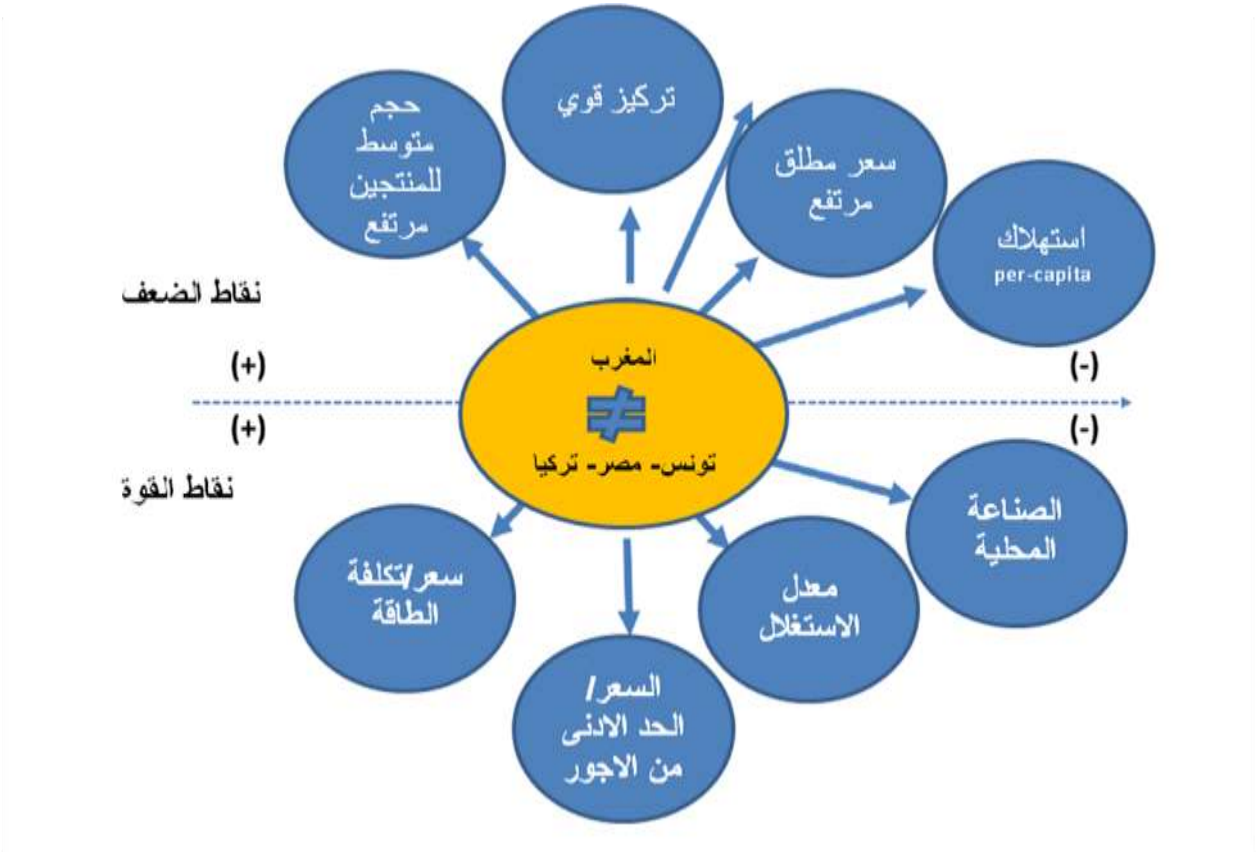
يعتبر المغرب هو الأدنى بالمقارنة مع بلدان العينة بالنسبة لنصيب الفرد من استهلاك الاسمنت . في حين سجلت تونس أعلى استهلاك متبوعة بتوكيا .
ضعف الاستهلاك هذا في حالة المغرب يعود أساسا إلى:

- معدل تحضر منخفض نسبيا بحيث أن الوسط القروي لازال مأهولا ولكنه يستخدم كميات أقل من الاسمنت بالمقارنة مع المناطق الحضرية؛
- على الرغم من المجهودات التي يبذلها المغرب من أجل الرفع من إنتاج السكن وتطوير البنيات التحتية، تبقى هذه المجهودات غير كافية مقارنة مع الوزن الديموغرافي للدولة .

بخصوص سعر الاسمنت، تظهر مقارنة الأسعار المطلقة بأن الاسمنت مرتفع الثمن نسبيا في المغرب . بالمطلق، تونس (34٪-) تبقى الاكثر تنافسية من حيث سعر الاسمنت متبوعة بمصر (30٪-) وتليهم تركيا (28٪-).
ارتفاع الثمن هذا يفسر بالانخفاض النسبي لتكلفة الطاقة في الدول الثلاث الأخرى وبسبب عوامل أخرى مثل المنافسة (تركيا):

- السعر المنخفض لتكلفة الطاقة على مستوى كل بلد يضع المغرب في المرتبة التنافسية الثانية بعد تركيا (18٪-).الثمن نسبيا مرتفع ففي تونس (5٪+)، نفس الشيء بالنسبة لمصر (180٪+).
- إذا اخذنا بعين الاعتبار الحد الأدنى للأجور في كل بلد فإن العلاقة السعر / الحد الأدنى للأجور تضع المغرب في المرتبة الثانية بعد مصر في حين هذه النسبة عالية جدا في تركيا.
- إن مقارنة السعر إلى الناتج الداخلي الخام للفرد الواحد يضع المغرب في اخر اللائحة. وهذا يفسر بالمستوى المنخفض نسبيا للناتج الداخلي الخام في المغرب مقارنة مع الوزن الديموغرافي.

تصميم رقم 4 : المقارنة : نقاط القوة ونقاط ضعف صناعة الإسمنت .(السنة المرجعية 2010) . المصدر : world databank



معدل استغلال الطاقة الإنتاجية الحالية في المغرب مرتفع نسبيا (81٪ سنة المرجع 2010) مقارنة مع البلدان الأخرى من العينة .وهذا المعدل مرتفع في تونس (92٪) ومصر(92٪) . بالنسبة لتركيا يصل هذا المعدل إلى 40.6٪ فقط .الوضع في المغرب يعكس سياسة استثمارية عقلانية و مثلى مقارنة مع البلدان الأخرى .التوسع في الطاقة الانتاجية يتم تدريجيا تبعا لنمو احتياجات السوق المحلية . يفسر ارتفاع هذا المعدل بالنسبة لحالة تونس ومصر أساسا بالكميات الكبيرة المصدرة إلى الأسواق الدولية.

عدد منتجي الاسمنت جد مرتفع في تركيا (41) متبوعة بمصر وتونس (6) . ومتوسط الإنتاج لكل فاعل مرتفع جدا في مصر (4) وفي المغرب (3.6) . أما في تركيا فإن هذا المتوسط هو 2.59 مليون طن لكل منتج قط و 1.3 مليون طن لكل منتج في تونس .هذه المعطيات تبوز الملاحظات التالية:

- عدد منتجي الاسمنت في المغرب لا يزال منخفضا نسبيا بالمقارنة مع حجم السوق المغربية وعدد المنتجين في البلدان الأخرى من بلدان العينة؛
- حجم المنتجين المغاربة مرتفع نسبيا، الشيء الذي قد يكون مفيدا بالنسبة للسعر وبالتالي للمستهلك النهائي؛
- يتم التوسع في الطاقة الانتاجية في المغرب حسب نمو الحاجيات المحلية.

بالنسبة للصادرات فإن المغرب هو الاستثناء بحيث أن صادراته غير مهمة وظرفية. في تركيا الصادرات تمثل 17٪ من الانتاج وفي تونس تمثل 13٪ أما في مصر فتمثل 4٪ فقط.

الجدول 8 : المؤشرات الرئيسية لقطاع الاسمنت على مستوى عينة من الدول المرجعية. (سنة المرجع 2010) المصادر :Cembureau

	تونس	مصر	تركيا	المغرب
السكان (بالمليون)	10,5	81,1	72,8	32
الناتج الداخلي الخام (بالمليون دولار الامريكي)	43,9	196,2	719,9	92,6
الناتج الداخلي الخام للفرد الواحد (بالدولار الامريكي)	4160	2420	9890	2900
الحد الادنى للأجور (بالدولار الامريكي)	177	31	448	222
كيلو واط في الساعة (بالدولار الامريكي)	0,07	0,03	0,10	0,11
الطاقة الانتاجية (بمليون طن)	7,78	43,3	106	18
الانتاج	7,16	39,8	63,4	14,5
التصدير	0,92	1,4	11	
٪الصادرات/ الانتاج	13 ٪	4٪	17٪	0٪
عدد المنتجين	6	10	41	4
الحجم المتوسط للمنتجين	1,3	4,3	2,6	4,5
متوسط الانتاج/المنتج	1,2	4,0	1,5	3,6
معدل الاستغلال	92٪	92٪	60٪	81٪
سعر الطن (بالدولار الامريكي)	77,0	82,0	84,0	117,0
الاستهلاك المحلي (بالمليون طن)	6,3	38,4	40,6	14,5
الاستهلاك للفرد الواحد (بالكيلوغرام)	600	473	558	453
السعر/ الحد الادنى للأجور	2,30	0,38	5,33	1,90
السعر/الناتج الداخلي الخام- للفرد (*100)	1,85	3,39	0,85	4,03

وكخلاصة لما سبق فالمقارنة أظهرت أن المغرب هو أقل نجاعة في مجال الاسمنت بالمقارنة مع البلدان الأخرى من العينة . ثلاثة عناصر تتماهم في هذا الوضع : تكلفة الطاقة و العنصر الديموغرافي ومستوى التنمية الاقتصادية . ومع ذلك، فإن الصناعة المغربية في هذا القطاع تبقى قادرة على المنافسة مقارنة مع دول العينة.

7.تحليل المخاطر

❖ صناعة معرضة لعدة أنواع من المخاطر

تتعرض صناعة الاسمنت في المغرب والخارج لمخاطر شتى . ومن بين هذه المخاطر الكبرى هناك تكلفة الطاقة وتكاليف النقل والخصائص الكيميائية للمنتج التي تجعله قابلا للتلف وتأثير تقادم التكنولوجيا في هذا المجال . في الواقع يمكن تلخيص تأثير كل خطر على أداء هذا القطاع على النحو التالي:

- إن تكلفة الطاقة تمثل عامل إنتاج استراتيجي لصناعة الاسمنت و عنصر حاسم في القدرة التنافسية للمنتجين . فزيادة قدرها 10٪ من تكلفة الطاقة تؤدي لنقص مباشر في المرد ودية بنسبة 4٪ . للتصدي لهذا الخطر بدأ مهنيو الأسمنت في التوجه نحو مصادر طاقة بديلة[8] من شأنها أن تساهم في التقليص من تكاليف الإنتاج من ناحية، وضمان التحكم فى مصادر الطاقة ؛
- تكلفة النقل تشكل عنصرا هاما في القدرة التنافسية للمنتجين لضمان إمدادات الأسواق الجهوية . هذا العامل يرتبط هو الآخر بتكلفة الطاقة . تكلفة النقل تؤدي إلى ارتفاع السعر بنسبة 5٪ للطن ولكل كيلومتر.
- تقلبات صناعة البناء و الأشغال العمومية : قطاع الأسمنت يرتبط بشكل أساسي بحالة قطاع البناء و الأشغال العمومية . وقد أظهرت الأزمة الأخيرة للعقار الأثر المباشر لهذا القطاع على جميع فروع المواد، ولا سيما على قدرة هذا القطاع بشكل عام في صناعة البناء والتشييد ؛
- تكاليف التخزين تمثل ما بين 2٪ إلى 5٪ في البنية العامة لتكلفة الاسمنت؛ وتأثير تقادم التكنولوجيا المستخدمة في هذا القطاع يخلق تكاليف إضافية في مجال البحث والتطوير للحفاظ على القدرة على المنافسة؛
- اتفاقات التجارة الحرة التي وقعها المغرب مع البلدان المنافسة في هذا المجال؛
- الزيادات المتتالية في الضريبة الخاصة على الاسمنت التي يمكن أن تؤثر بشكل غير مباشر على هامش ربح منتجي الاسمنت؛
- المخاطر المرتبطة بالتلوث الناجم عن هذا القطاع مما يدفع بمنتجي الاسمنت إلى الاستثمار بشكل مستمر في مجالات البحث والتطوير لجعل صناعتهم أقل تلوثا.

[8] المحطة الريحية المحدثة سنة 2005 من طرف لافارج بتطوان هي الاولى من نوعها. وتتكون من 12 مولدا هوائيا بقوة تعادل 850 كيلو واط لكل واحد منها. ويصل مبلغ الاستثمار إلى 108 مليون درهم.ومصنع تطوان هو أول مصنع في العالم يتوفر على محطته الريحية الخاصة.

8.تحليل تنافسية سوق الأسمنت

يهيمن على سوق الاسمنت بالمغرب منذ 2011 خمسة منتجين يتواجدون في الستة عشرة جهة للمملكة .ثلاث شركات تهيمن على حوالي 78٪ من الطاقة الإنتاجية و 85٪ من إنتاج الأسمنت . الوضع في الجهات ليست متجانسا . فالتركيز قوي جدا في بعض الجهات وضعيف في جهات أخرى . مجموع المؤشرات يعطي انطباعا قويا بأن سوق الأسمنت هو في حالة احتكار القلة . المؤشرات التي تقيس التركيز تؤكد هذه الفرضية .
ويطرح سؤالين على هذا المستوى:

- هل ظاهرة تركيز سوق الاسمنت حالة خاصة بالمغرب أو سمة عامة لهذا القطاع في جميع أنحاء العالم؟
- كيف يؤثر هذا التركيز على تنافسية سوق الاسمنت ؟

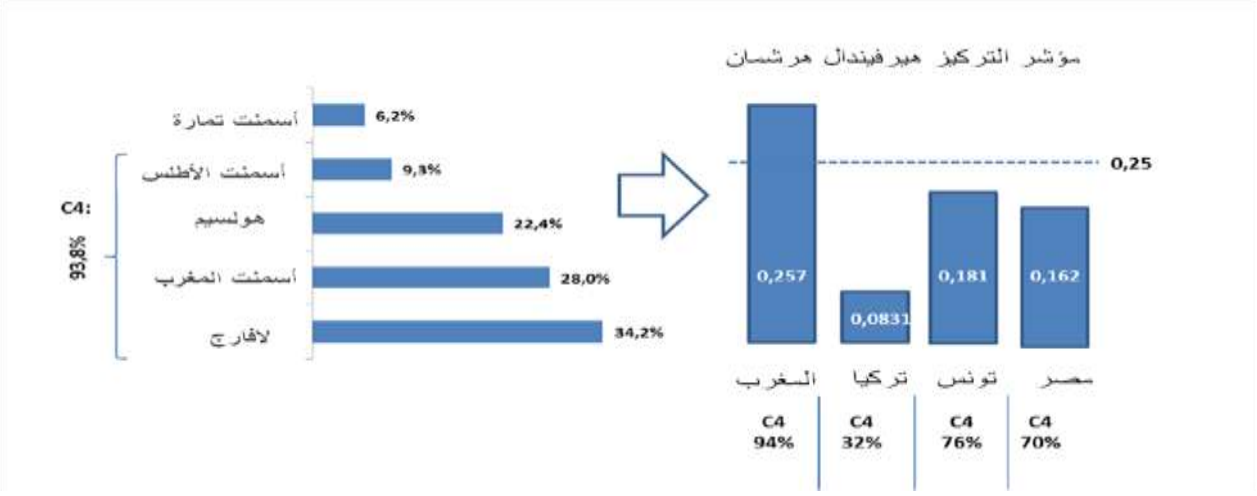
الجزء التالي من هذا التقرير يحاول تقديم إجابات موضوعية لكل هذه الأسئلة .

أ. مؤشرات تركيز سوق الاسمنت

مما لا شك فيه أن قطاع الأسمنت في المغرب الذي يسيطر عليه خمسة منتجين، يتمتع بدرجة عالية من التركيز، و هذا ما تظهره مختلف المؤشرات التي تقيس مستوى التركيز بهذا القطاع. معدل التركيز، والذي يقدر حصة السوق المتراكمة للشركات الأربعة الأولى ب 94٪ . ويعتبر هذا المعدل مرتفعا جدا ويدل على تركيز قوي لسوق الأسمنت.

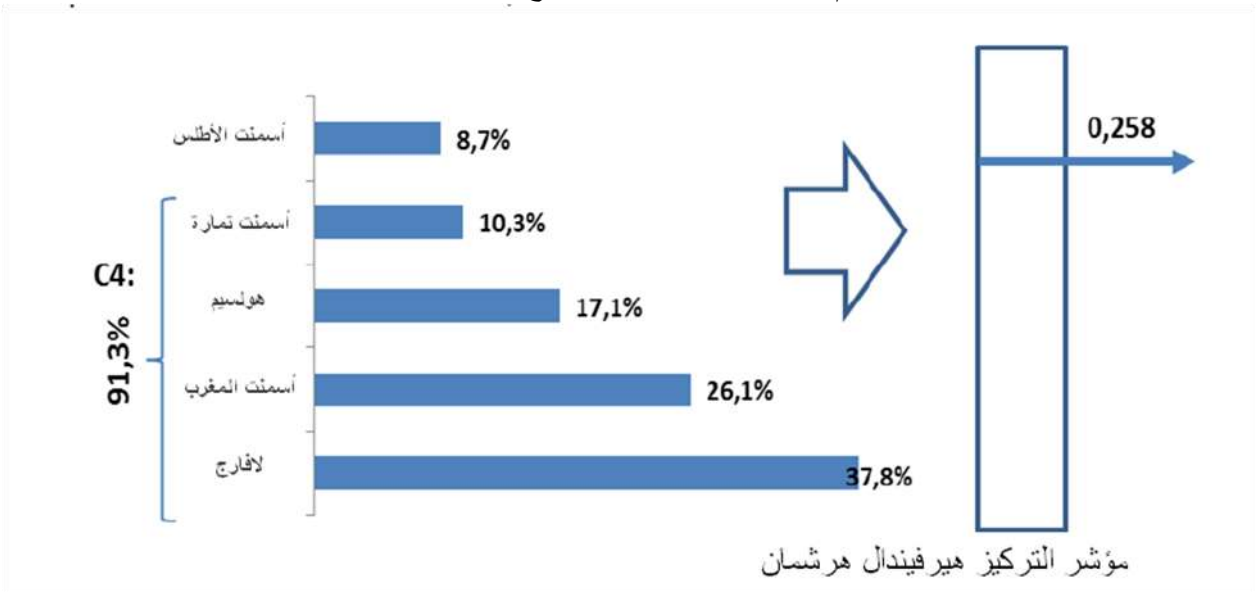
مؤشر هيرشمان هريندال، الذي يعرف بالمجموع التربيعي لحصص السوق يبلغ 0.2570. هذا المستوى العالي يشير إلى وجود تركيز عالي لسوق الأسمنت . على سبيل المقارنة يصل هذا المؤشر إلى 0.0831 في صناعة الاسمنت في تركيا، و يبلغ 0,1810 في تونس و 0,1620 في مصر.

الرسم البياني 17 : توزيع أسهم السوق (محسوب على أساس الإنتاج) للأسمنت حسب منتجي الاسمنت الخمسة.
المصدر الجمعية المهنية للأسمنت وCementWorld، سنة المرجع2011



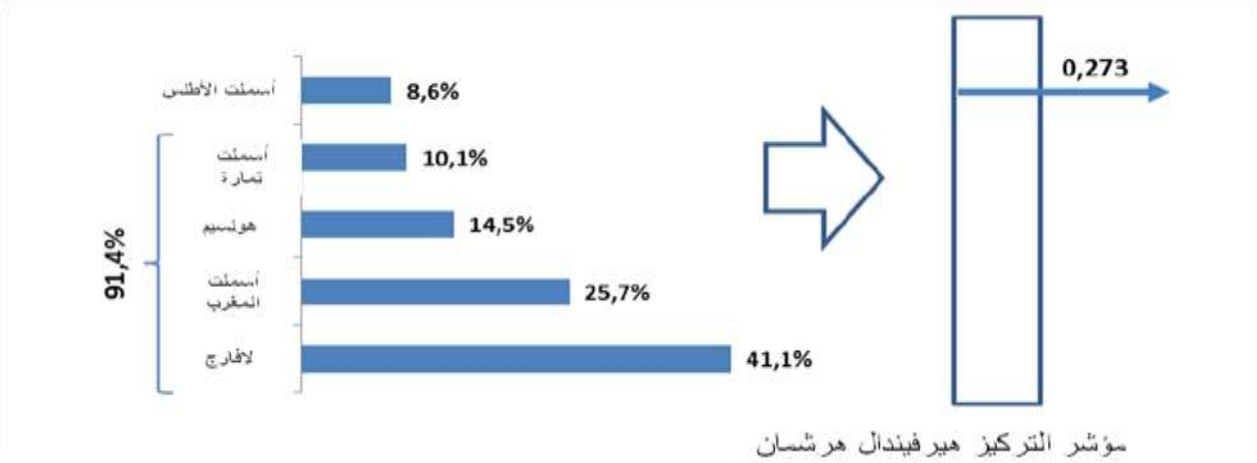
يتضح ه ذا التركيز من خلال متغيرات أخرى مثل :رقم المعاملات والأرباح والقدرة الانتاجية لهذه الشركات.

الرسم البياني 18 :توزيع حصص السوق (محسوبة على أساس رقم المعاملات) للأسمنت حسب منتجي الاسمنت الخمسة. المصدر: الجمعية المهنية للأسمنت ومجلس القيم المنقولة، سنة المرجع 2011 .



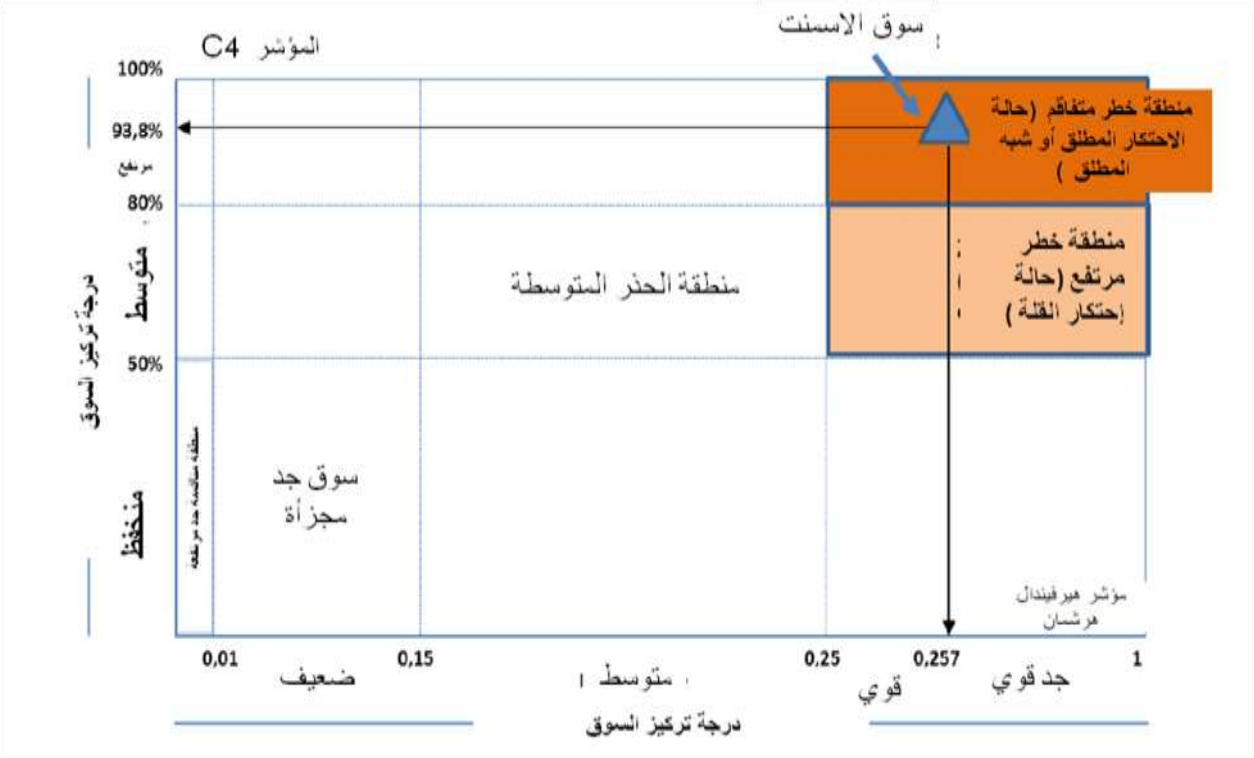
أربعة منتجين للإسمنت (لافارج و أسمنت المغرب و هولسيم المغرب و أسمنت تمارة) يمثلون 91.3٪ من رقم معاملات القطاع سنة 2011.

الرسم البياني 19: توزيع حصص السوق (محسوبة على أساس النتيجة الصافية) حسب منتجي الاسمنت الخمسة . المصدر: الجمعية المهنية للأسمنت ومجلس القيم المنقولة، سنة المرجع 2011 .



- أربعة منتجين للإسمنت (لافارج و أسمنت المغرب و هولسيم المغرب و أسمنت تمارة) يمثلون 91.3٪ من النتيجة الصافية للقطاع سنة 2011.

الرسم البياني 5 : تحليل تركيز سوق الاسمنت حسب مؤشر هيرفيندال هرشمان والمؤشر C4 .



المصدر: الجمعية المهنية للأسمنت ومجلس القيم المنقولة وحساب sis للإستشارات، سنة المرجع 2011 .

الرسم البياني اعلاه يوضح أن سوق الأسمنت هي في الواقع في وضع احتكار القلة . التحليل حسب الجهات يزيد من تفاقم هذا الوضع . بالنسبة للجهات الستة عشرة يقارب مؤشر هيرفيندال هرشمان قيمة 0.25 . وبالنسبة لثمانية جهة تتجاوز قيمة مؤشر هيرفيندال هرشمان عتبة 0.5 . مما يعني أن جميع الأسواق الجهوية توجد في منطقة الخطر المتفاقم (وضع الإحتكار المطلق وشبه الإحتكار المطلق).

تحليل الترابط بين وزن الأسواق الجهوية و مؤشر هيرفيندال هرشمان يظهر أنه ضعيف جدا ($R \wedge 2 = 0.16$)[9]. بالفعل على مستوى تلاثة أسواق جهوية كبرى يقع مؤشر هيرفيندال هرشمان في ثلاثة مستويات مختلفة . عدة تفسيرات مقنعة يمكن إعطائها لهذه

[9] R^2 = ترابط (مؤشر هيرفيندال هرشمان، وزن السوق)/ (الفارق النوعي مؤشر هيرفيندال هرشمان * الفارق النوعي وزن السوق)

الظاهرة:

- في الأسواق الجهوية الكبرى يحاول جميع المنتجين المحافظة على حصتهم من السوق أو الحصول على حصص إضافية ولو على حساب هامش الربح ؛
- نفس الجهة يمكن أن تتعرض لاكتساح من الداخل أومن منطقة مجاورة، تقع ضمن النطاق الذي يضمن القدرة التنافسية للمنافس؛
- في جميع الجهات هناك على الأقل شركة مهيمنة واحدة .هذه الشركة هي التي تحدد السعر. هذا الوضع يفرض عليها عدة إكراهات لتبقى مهيمنة : توسيع دائم للطاقة الانتاجية وتحكم في تكاليف الإنتاج وتحكم في تكلفة النقل، ....

الجدول 9 : توزيع الجهات الستة عشرة وفقا لمؤشر هيرفيندال هرشمان ووزن السوق ومؤشرات حصص المهيمن في السوق الجهوية و حصص المهيمنين الاثنين الاولين في نفس السوق الجهوية.

الجهات	مؤشر هيرفيندال هرشمان	وزن السوق	حصص المهيمن في السوق الجهوية	حصص المهيمنين الاثنين الاولين في نفس السوق الجهوية
تادلة – أزيلال	0,266	5٪	100٪	100٪
فاس – بولمان	0,299	5٪	100٪	100٪
الدار البيضاء الكبرى	0,307	15	98٪	100٪
الرباط – سلا- زمور – زعير	0,326	8٪	70٪	100٪
الغرب – الشراردة – بني حسن	0,352	5٪	57٪	84٪
مراكش – تانسيفت –الحوز	0,358	10٪	50٪	75٪
دكالة – عبدة	0,395	6٪	36٪	60٪
الشاوية – ورديغة	0,414	5٪	43٪	67٪
مكناس – تافيلالت	0,566	6٪	73٪	86٪
تازة- الحسيمة - تاونات	0,582	5٪	52٪	86٪
الشرق	0,681	8٪	48٪	70٪
طنجة- تطوان	0,760	11٪	80٪	100٪
سوس – ماسة –درعة	0,937	10٪	97٪	99٪
كلميم – السمارة	0,963	2٪	53٪	70٪
وادي الذهب – لكويرة	1,00	0٪	87٪	95٪
العيون –بوجدور – الساقية الحمراء	1,00	1٪	48٪	66٪

المصدر :الجمعية المهنية للأسمنت وحساب SIS للاستشارات

ما الآثار المترتبة ع ن هذه النتائج المتعلقة بقياس تركيز قطاع الأسمنت على درجة تنافسية هذا القطاع؟ هل قيمة هذه المؤشرات كافية للحكم على ضعف التنافسية في هذا القطاع؟ هل يمكن تأكيد أو نفي وجود تفاهم ضمني بين المنتجين الامر الذي يمنع أسواق الاسمنت الجهوية من الإ شتغال بكل حرية تبعا لقانون العرض والطلب؟

يمكن إعطاء أجوبة لكل هذه الاسئلة من خلال الملاحظات التالية:

- اليوم توجد 88٪ من الأسواق ال جهوية في وضع الاحتكار أو احتكار القلة .الأسواق الجهوية تعمل وفقا لقانو ن الاكثر قوة . الشركة المهيمنة في هذا السوق ه ي التي تقوم بتحديد السعر . وهكذا يلزم المنتجين الضغار مواءمة أسعاره م مع سعرها . السؤال الذي يطرح نفسه هل هذا السعر قادر على المنافسة أم لا؟ الجواب هو نعم، لأنه في السوق الجهوية نفسها هناك أربعة عناصر هامة تؤكد هذا الأمر:
  - بجانب كل منتج مهيمن هناك حص ص أكثر أو أقل أهمية للمنتجين الآخرين .هذا المهيمن أو المهيمنين (إذا كان اثنان) يحاول الحفاظ على حصته من السوق. المنافسون الذين يملكون حصصا صغيرة يلعبون عموما لصالح المنافسة . انهم يبحثون دائما عن زيادة حصصهم في نفس السوق الجهوية من خلال ثلاثة عناصر : التكاليف المتغيرة وه امش الربح وتكلفة النقل؛
  - المهيمن يقوم باستعمال جميع متغيرات التكلفة وبصفة خاصة : مكونات تكلفة الانتاج وخاصة تكلفة الطاقة وتكلفة النقل التي تبقى حاسمة في المنافسة في كل سوق جهوية. أسمنت الاطلس مثال ملموس لهذه الاستراتيجية التنافسية . لقد نجح هذا المنتج الجديد في الحصول على حصة مهمة في عدة أسواق جهوية من خلال متغيرين مهمين: هامش الربح وتكلفة النقل لاكتساح أسواق جهوية يهيمن عليها منتجين كبار سابقين؛
  - تجار التقسيط والجملة، والذين لهم وزن مهم في شبكة التوزيع يتفاوضون بشكل عام مع كل منتج للظفر بأفضل الاسعار مما يساهم في تعزيز المنافسة؛
  - إنتظام أسعار السوق هو مؤشر يكشف تأثير المنافسة بين المنتجين.

- مصنعي قطاع الإسمنت يدركون جميعا أن حرب مفتوحة على الأسعار يمكن أن تدمر هذا القطاع .هذا السلوك العقلاني، ولكن المضاد لكل تنافسية سمح لمنتج صغير بحجم اسمنت تمارة بالبقاء حتى الان في السوق . علما أن المصنعين الآخرين قادرين على الاستحواذ على مجموع حصصه في الأسواق الجهوية.
- طبيعة هذه الصناعة تتطلب إستثمارات كبيرة ومستوى مردودية يسمح للمنتجين بمواجهة مخاطر جد عالية و بشكل مستمر : تغير في تكلفة الطاقة وتقادم التكنولوجيا وتكلفة النقل ووضعية قطاع البناء والأشغال العمومية،
- مردودية القطاع عادية نسبيا مقارنة مع مردودية قطاعات أخرى أقل عرضة لمخاطر من نفس الحجم والطبيعة . تحليل هذه المردودية يبين أنها في اتجاه إنخفاضي مع الوقت . خلال نفس الفترة ، ترتفع تكاليف المدخلات (النقل والطاقة واليد العاملة) في حين أن الأسعار لم ترتفع بنفس الوتيرة خلال الفترة نفسها. هذه العوامل تشجع المنافسة القوية بين منتجي الاسمنت ولكن هذه المنافسة لا تصل إلى درجة القضاء على المنافسين.
- عدم وجود واردات من الاسمنت عنصرا مهما أيضا مما يدل على ان السعر المحلي يبقى جد تنافسي في سوق مفتوحة على المحيط الدولي؛

❖ معدل استغلال الطاقة الانتاجية هو في حدود 75٪ . هذه القدرات الغير المستغلة التي تتجاوز 40٪ بالنسبة لبعض مصنعي الاسمنت هي في صالح زيادة وتقوية المنافسة.

ب. وجهة نظر الفاعلين:

لقد تم تثمين الدراسة الحالية حول التنافسية في قطاع الأسمنت من قبل الفاعلين في القطاع.

بالنسبة إليهم فهي فرصة من شأنها أن تلقي مزيدا من الضوء على الكثير من مناطق الظل في هذا القطاع الصناعي الرأسمالي الكثيف الذي يديره عدد قليل من الفاعلين .

غير أن المقابلات التي تم إجراؤها مع المنتجين تشير إلى وجود منافسة حقيقية بينهم وتأخذ كدليل المعركة المستمرة في البحث عن أسواق جديدة والاهتمام المتزايد الذي يحظى به قسم التسويقي في وحداتهم. وتأخذ كدليل أيضا وصول وشيك لمنتجين مغاربة جدد و العديد من المشاريع الدولية المزمع خلقها في المغرب والتي هي حاليا قيد الدراسة :يتداول الحديث مشروع من جزر الكناري وأخر من قبل المجموعة الإسبانية Lubasa ومشروع آخرا في منطقة الناظور . هذه المشاريع متوقفة بسبب الأزمة المالية الأخيرة، ولكنها قد تعاود الظهور بسرعة حين تتحسن وضعية أسواق البناء والسياحة في المغرب.

السؤال المرتبط بالارتفاع الغير معقول لهوامش الربح تمت إثارته وتم الاعتراف به جزئيا، ولكن المسؤولين شددوا على تكلفة المدخلات وبصفة خاصة عامل الطاقة الذين يتغير سعره بانتظام خصوصا بالنسبة لمصادر الطاقة في السوق الدولية (فحم البترول).

المنتجين يغضبون من عدم الفهم الذي يعتبرون أنفسهم ضحاياه ، ويتهمون توعية المستهلكين حول عدم وجود أساس لتلك السمعة التي تضر بصورة علامتهم التجارية.

توحيد الأسعار وعدم الشفافية في السوق، تظهر تشوهات لدرجة العثور على إسمنت شركة لافارج، الاسمنت الذي يتم إنتاجه في بوسكورة يباع في مراكش بسعر أرخص من سعر الدار البيضاء.

هذه الانتقادات لا يوجهها فقط مهني قطاع البناء بل حتى باعة الجملة والتجار يشتكون من عدم وجود شفافية في السوق.

والعديد من النقاد لهذه الصناعة يعتمدون على سوء الفهم هذا لبناء حججهم التي تذهب في اتجاه إثبات وجود اتفاقات غير مشروعة.

يمكن تلخيص النتائج الرئيسية التي تنبثق عن هذه المحادثات المباشرة هي كما يلي:

- تشجيع استخدام مصنعي الاسمنت للطاقة الاقل تلوثا للحد من تكاليف الطاقة والآثار الضارة بالبيئة؛
- يجب أن يخضع لضريبة أكبر المنتجين الذين يلوثون البيئة وفقا للقوانين المعمول بها؛
- ضرورة خفض تكاليف الإنتاج من خلال استخدام تكنولوجيات أكثر نجاعة وتحديث الموجود منها والاستخدام الأفضل للموارد البشرية والتكوين المستمر؛

- التواجد في جميع أنحاء التراب الوطني على مقربة من الأسواق؛
- يجب التخطيط للاستثمارات بشكل جيد في الوقت المناسب لتحسين تلبية الاحتياجات في المستقبل؛
- وفود فاعلين جدد يمكن أن يخلق عدم توازن بين القدرة الإنتاجية والطلب؛
- تعزيز الرقابة على الأسعار في شبكة التوزيع التي تستفيد بشكل أكبر من الضغوط الظرفية في الأسواق الجهوية؛
- ضرورة تشديد الرقابة بخصوص جودة الاسمنت من خلال هيئة مستقلة ؛
- تحاول شركات الاسمنت التكيف بشكل أفضل مع الاتجاهات الجديدة في استهلاك الاسمنت من خلال إنشاء فروع متخصصة في الخرسانة جاهزة الاستخدام؛
- بالنسبة للوافد الحديث على سوق الإسمنت ، فإنه لم يواجه أية صعوبة أو إكراه . بالنسبة له معركة النفاذ إلى السوق هو أساسا ذات طبيعة تجارية متمحورة حول استدراج عروض التجار وتقديم عروض عن قرب للعملاء؛
- المنتجين يدركون أن أي زيادة في الطاقة الانتاجية غير مخطط لها من المرجح أن تمارس ضغطا قويا على الأسعار وبالتالي على هوامش الربح . وكل انخفاض لهذه الهوامش يشكل خطرا على استدامة هذه الصناعة عالية التكنولوجيا ورأس المال؛
- لا يتوفر مهنيو الإسمنت على معطيات كافية و موثوقة بشأن النمو المستقبلي لقطاع البناء والأشغال العمومية تسمح لهم بالتخطيط السليم للاستثمارات لزيادة الطاقة الانتاجية . الوقت الفاصل ما بين اتخاذ القرار الاستثماري وبدء عمليات الاستغلال يمارس ضغوطا على الأسعار؛
- قطاع الأسمنت مرتبط بدرجة كبيرة بقطاع البناء والخدمات العمومية الذي يتميز بهيمنة القطاع الغير مهيكل و قلة المعلومات والموسمية . كل مشاكل قطاع البناء والخدمات العمومية تنعكس على قطاع الأسمنت . الموسمية تخلق مشاكل كبيرة لمهني الأسمنت الذين يضطرون لتلبية طلب مرتفع خلال فترات قصيرة جدا، مع العلم أن الأسمنت المنتج يصعب تخزينه .هذه التوترات الظرفية عادة ما تكون مربحة بالنسبة للمضاربين.

خلاصة عامة

يهيمن على قطاع الاسمنت في المغرب عدد قليل من المنتجين . ويتميز هذا القطاع بوجود قوي للشركات متعددة الجنسيات . وقد نمت قدرة انتاج الاسمنت بشكل كبير خلال العقد الماضي لتلبية حاجيات السوق المحلية .اليوم تتجاوز هذه القدرة الإنتاجية الطلب المحلي .ومع ذلك، فإن معدل استغلال هذه القدرة لا يزال مرتفعا . تغطي وحدات الإنتاج لمصنعي القطاع الخمسة كل الجهات تقريبا.

العرض من الاسمنت يهم أساسا منتوجين ممعيرين : إسمنت بورتلاند المركب 45 (60٪) وإسمنت بورتلاند المركب 35 (30٪) .

لقد نما إنتاج الأسمنت بنسبة 7.2٪ على مدى العقد الماضي (2011-2000) بينما الواردات والصادرات من الأسمنت ضئيلة تقريبا.

السكن هو المستهلك الرئيسي للأسمنت م تبوعا بالأشغال العمومية . ويهيمن على شبكة التوزيع التجار الذين يمكنهم بيع منتوجات أكثر من منتج واحد .هؤلاء التجار يلعبون دورا هاما في تنظيم سوق الاسمنت . نما استهلاك الاسمنت بنسبة 7.2٪ على مدى العقد الماضي (2011-2000) . وقد تعزز هذا الاتجاه من خلال تطور قطاع البناء و الأشغال العمومية كما أن نقل الاسمنت هو جزء لا يتجزأ من استراتيجيات التسويق للمنتجين.

يتركز استهلاك الاسمنت في ست جهات من المملكة .ويعتبر التموقع قرب الأسواق المستهدفة رصيدا استراتيجيا لمهني الاسمنت .التموقع الجهوي لمهني الاسمنت يتحكم فيه حجم السوق وإمكانية نموه المستقبلي .هيكلة حصص الأسواق الجهوية تكشف عن تقسيم ضمني للسوق الوطني بين أربعة من الفاعلين القدامى في قطاع الاسمنت . توزيع حصص الأسواق الجهوية يبين أن 38٪ من الأسواق المحلية هي في وضع احتكار مطلق أو شبه احتكار مطلق و 50٪ منهم في وضع احتكار القلة.

لا يخضع تنظيم سعر الإسمنت لأي سلطة بل يحكمه قانون العرض والطلب فهو يرتبط بشكل كبير بتكلفة الطاقة وتكلفة النقل . هناك نوع من التجانس في سعر الاسمنت بالنسبة لهذه الصناعة التي يهيمن عليها خمسة منتجين مما يعطي انطباع بوجود اتفاق ضمني على السعر وهو الأمر الذي لم يتم التحقق منه من خلال البحوث التي تم القيام بها في هذا الاتجاه.

نمو سعر الاسمنت يبقى معتدلا نسبيا مقارنة بباقي المدخلات الاستراتيجية الأخرى (الرمل والخشب و وتكلفة الطاقة، والصلب،...). كما أن تأثير التموقع على سعر الاسمنت غائب تماما، الأمر الذي يدعو للاستغراب. ويمكن تفسير ذلك من خلال التموقع الجغرافي لوحدات الإنتاج من جهة وتكاليف النقل لهذه المادة القابلة للتلف مما يصعب الوصول إلى الأسواق بالنسبة لغير المتموقعين بصفة جيدة؛

المنافسة القوية في نظام التوزيع تلعب لفائدة بعض التنظيم في السوق .على هذا المستوى ، تلعب ضغوط السوق بشكل عام لصالح الموزعين.

لافارج، أول منتج للأسمنت، تستحوذ على أكبر حصة من السوق وأيضا لديها أعلى مستويات المردودية وأكبر طاقة إنتاجية. على الرغم من نقاط القوة هذه، لم تتمكن هذه الشركة من المحافظة على وضعها المهيمن في السوق على مدى السنوات الخمس الماضية .لكن موقعها يعطيها إمكانية توسيع أنشطتها على كل التراب الوطني في المستقبل . وكان مجيئ أسمنت الأطلس ل سوق الأسمنت على حساب كبار المنتجين . وتمكن خلال سنة واحدة من ضمان حصة من السوق تبلغ 9٪ وتسليم الاسمنت إلى 70٪ من جهات المملكة . الحصص من الأسواق الجهوية التي ظفرت بها أسمنت الأطلس كانت أساسا على حساب لافارج و أسمنت المغرب .
الفترة 2007-2011 شهدت تحسنا ملحوظا في المرد وديةعلى الرغم من الظرفية الاقتصادية الصعبة نسبيا، وهذا يرجع أساسا إلى نمو قطاع البناء والأشغال العمومية. قطاع الأسمنت هو نسبيا أكثر دائنية مقارنة مع القطاعات الاقتصادية الأخرى.

المرد وديةالاقتصادية لهذا القطاع أقل من مرد وديةالعقار والاتصالات السلكية واللاسلكية . المرد وديةالتجارية لهذا القطاع تقع في مستوى ما بين مرد وديةالعقار ومرد وديةالاتصالات السلكية واللاسلكية، نفس الشيء بالنسبة للمرد وديةالمالية.

المستهلك النهائي هو من يدفع الضريبة الخاصة على الاسمنت، وقطاع الاسمنت ليس سوى قاطرة لهذه الضريبة . تلعب الضريبة الخاصة على الاسمنت دورا مهما في تمويل سياسة الإسكان. للضريبة الخاصة على الاسمنت تأثير مهم على حركية قطاع الإسكان في المغرب . لمنتجي الاسمنت نظرة سلبية حول الزيادة المتتالية للضريبة الخاصة على الاسمنت . هذه الزيادة قد تؤدي بشكل غير مباشر إلى انخفاض هامش أرباحهم.

أظهرت المقارنة أن المغرب هو أقل نجاعة في مجال الاسمنت بالمقارنة مع تجارب دولية أخرى . ثلاثة عناصر هي في غير صالح المغرب في هذا المجال : تكلفة الطاقة و العنصر الديموغرافي ومستوى التنمية الاقتصادية . ومع ذلك، فإن الصناعة نفسها تبقى قادرة على المنافسة مقارنة بتجارب دولية أخرى.

تتعرض صناعة الاسمنت في المغرب والخارج لمخاطر شتى . ومن بين هذه المخاطر الكبرى هناك تكلفة الطاقة وتكاليف النقل والخصائص الكيميائية للمنتوج التي تجعله قابلا للتلف وتأثير تقادم التكنولوجيا في هذا المجال . وبشكل عام، هذه المخاطر يجب أن تؤثر على مردودية ه ذا القطاع.
على الرغم من المستوى المرتفع للتركيز المسجل في هذا القطاع، فإنه من الصعب قياس تأثيره على تنافسية هذا القطاع دون اخذ بعين الاعتبار متغيرات أخرى حاسمة. من بين المتغيرات التي تم تحديدها في هذا القطاع هناك مستوى الأسعار وتطوره في الزمن ثم مردوديةهذا القطاع وتطوره ا في الزمن بالمقارنة مع القطاعات الأخرى ومع المخاطر التي يتعرض لها هذا القطاع ودور نظام التوزيع في تنظيم السوق ومعدل استغلال الطاقة الإنتاجية القائمة وانفتاح الاقتصاد المغربي على التجارة الدولية (إمكانية). اخذ كل هذه العناصر بعين الاعتبار يكشف عن منافسة ناجعة و في صالح استدامة صناعة الإسمنت وكذا المستهلك النهائي.

على ضوء نتائج هذه الدراسة، فإننا نقترح التوصيات التالية لتنافسية أفضل بالنسبة لهذا القطاع:

- ضرورة تشجيع المزيد من الاستثمار في هذا القطاع لتلبية الاحتياجات المستقبلية لنمو قطاع البناء والأشغال العمومية؛
- ضرورة مراقبة جودة مختلف منتجات الأسمنت عن طريق هيئة مستقلة؛
- إظهار أسعار الخروج من المصنع؛
- ضرورة تنظيم شبكة التوزيع التي تستفيد بشكل كبير من التوترات الظرفية وتلجأ للمضاربة؛
- قيام كل المنتجين بنشر معلومات محدثة حول أنشطتهم؛
- نشر معلومات محدثة تتعلق بجميع جوانب إنتاج الأسمنت :القدرة الإنتاجية، والمؤشرات المالية، والتوظيف،... ؛
- تشجيع منتجي الإسمنت على الاستثمار في إنتاج الطاقة النظيفة؛
- ضرورة مراجعة نص القانون المتعلق بالضريبة الخاصة على الاسمنت من أجل تحديد الطرف أو الأطراف التي تتحمل هذه الضريبة ومدتها؛
- تعزيز دور المواطنة عند منتجي الاسمنت في مجال التشغيل والتنمية المستدامة.