مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية _ سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (34) العدد (1) 2012
Tishreen University Journal for Research and Scientific Studies -Economic and Legal Sciences Series Vol. (34) No. (1) 2012

أهمية المتطلبات البيئية لصادرات سورية من الخضار والفواكه إلى الاتحاد الأوروبي (العنونة والسلامة البيئية الغذائية والتعبئة والتغليف)

الدكتور معن ديوب*
ماجد محمد محفوض**

(تاريخ الإيداع 12 / 6 / 2011. قُبِل للنشر في 23 / 2 / 2012)

□ ملخّص □

لا تزال سورية تواجه الإجراءات الحدودية الصارمة التي يفرضها الاتحاد الأوربي على وارداته من الخضار والفواكه. ومن المتوقع أن يحقق سيناريو اتفاقية الشراكة الأوربية المتوسطية تطورًا كبيرًا في القدرة على دخول الأسواق مع أن تلك القدرة سوف تبقى معرضة للقيود الكمية والإدارية. ويشكل دخول الأسواق شرطًا ضروريًا لنجاح التصدير ولكنه غير قادر على تحقيق الفهم الكافي للاتجاهات الحالية لنظام التسويق الحديث السائد حاليًا في الاتحاد الأوربي.

وهذا ما دفعنا إلى البحث بمعوقات استعمال قوانين الصحة والصحة النباتية وقوانين الحجر الصحي من قبل الدول الأوروبية كحواجز وقيود غير جمركية على الواردات الزراعية حيث تشترط دول الاتحاد الأوروبي ضرورة تطبيق لوائح صحة النبات على المنتجات الطازجة مثل الخضروات والفاكهة ويمكن أن توفر القدرة على دخول أسواق الاتحاد الأوربي الحافز لتشجيع المصدرين والمنتجين السوريين على التكيف مع المواصفات التي يتطلبها نظام التوزيع الحديث في دول الاتحاد الأوربي.

الكلمات المفتاحية: السلامة الغذائية، القدرة التنافسية، المتطلبات البيئية، الصادرات الزراعية، الدستور الغذائي، الخضار والفواكه، قوانين الصحة والصحة النباتية، متطلبات التعبئة والتغليف، العنونة البيئية

* أستاذ مساعد – قسم الاقتصاد والتخطيط– كلية الاقتصاد– جامعة تشرين– سورية.
** طالب دراسات عليا (دكتوراه) – قسم الاقتصاد والتخطيط – كلية الاقتصاد – جامعة تشرين – سورية .

مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية _ سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (34) العدد (1) 2012
Tishreen University Journal for Research and Scientific Studies -Economic and Legal Sciences Series Vol. (34) No. (1) 2012

The Importance of Environmental Requirements for Syrian Exports of fruit and vegetables to the European Union (addressing environmental safety of food and packaging)

Dr. Maan Dayoub*
Majed Mahfoud**

(Received 12 / 6 / 2011. Accepted 23 / 2 / 2012)

□ ABSTRACT □

Syrian Exports of fruit and vegetables continue to face stringent Customs and Excise procedures imposed by the European Union. Although the Euro-Mediterranean Economic Partnership is expected to achieve major development in the ability to enter European markets, this scenario is still subject to administrative and quantitative restrictions. Although accessing those markets is necessary for export success, it is still not enough to form sufficient understanding of the current marketing methods prevailing in the European Union.

Some of the restrictions are linked to the implementation of health, phytosanitary and plant quarantine laws in European countries which form a barrier, and non-customs restrictions on agricultural imports.

The European Union requires fresh products like fruit and vegetables that comply with health and phytosanitary regulations. Entering European markets can be an incentive to encourage Syrian producers and exporters to adapt to the specifications required by the modern distribution system followed in the European Union.

This study illustrates the challenges and opportunities arising from compliance with these requirements and identifies measures required to reduce possible negative effects of competitiveness related to the criteria of environment, health and safety.

Keywords: Competiveness, Environmental Regulations, Environmental Requirements, Agricultural Exports, The Codex Alimentarius, Fruit and Vegetables, Phytosanitary and Plant quarantine laws, Packaging Requirements, safety of food, Addressing Environmental

* **Associate Professor, Department economy, Faculty of Economics, Tishreen University, Syria.**
** **Postgraduate Student, Department economy, Faculty of Economics, Tishreen University, Syria.**

مقدمة:

أصبحت الالتزامات الدولية أحد المعايير الهامة في حركة التجارة الدولية وزيادة الصادرات. ومن هذه الالتزامات ما يرتبط بالاشتراطات البيئية التي تقرها الاتفاقيات الدولية في مجال البيئة للوصول بالمنتجات إلى المستوى الذي يمكنه من تحقيق الميزة التنافسية في الأسواق، ولا تزال التكاليف المرتفعة الناشئة عن الامتثال للمعايير المنصوص عليها في اتفاقيات منظمة التجارة العالمية لاسيما اتفاقية الصحة والصحة النباتية، واتفاقية المعوقات الفنية للتجارة، تضع العراقيل أمام توسع الأسواق. ينطبق ذلك بوجه خاص وبصورة حادة على الاقتصادات الصغيرة في المنطقة. ولكي يتسنى للبلدان الانتفاع بما لها من مزايا والدفاع عن حقوقها والوفاء بالتزاماتها بموجب اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، يتعين عليها تنمية قدراتها للمشاركة على نحو فعّال في أعمال منظمة التجارة العالمية. ومن المعروف أن الحواجز أمام الفواكه والخضروات في الاتحاد الأوروبي وأماكن أخرى تعرقل الصادرات من سوريا. ولم تسفر جولة أوروغواي عن تحسينات ملحوظة بصدد نفاذ صادرات الفواكه والخضروات من سوريا إلى الأسواق الأوروبية. وتخضع معظم صادرات سوريا من الفواكه والخضروات إلى الاتحاد الأوروبي لرسوم جمركية تختلف باختلاف المنتج والموسم وبلد المنشأ. وفي الفترات التي تنافس فيها الواردات الإنتاج المحلي تفرض رسوم أعلى.

إن دخول الأسواق يعتبر دليلاً أساسيًا لنجاح التصدير ولكنه قد ينتج بعد تفهم الاتجاهات الحالية للتوزيع الحديث السائد في القسم الأكبر من دول الاتحاد الأوربي ويمكن القول بأن فعاليات تصدير الخضار والفواكه السورية لم تتكيف مع أسواق الاتحاد الأوربي لأن تلك الأسواق كانت مغلقة عمليًا حتى الآن. ويمكن النظر إلى فعاليات التصدير السورية الحالية على أنها امتداد بسيط للأسواق المحلية مع الاستفادة من القدرة على الدخول إلى أسواق الدول العربية ضمن إطار منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى. وإذا ما اعتمدت تجارة الخضار والفواكه السورية على الممارسات التسويقية التقليدية فإن ذلك كما يبدو سيكون نتيجة لمحددات السوق الحالية وليس كعامل يفسر نجاح أو فشل عمليات التصدير. ومهما كانت الاستراتيجية السورية لدخول السوق العالمية (بغض النظر عما إذا كانت تسعى إلى التكامل الإقليمي مع الدول العربية أو مع الاتحاد الأوربي) فيجب عليها أن تتفهم اتجاهات الاستهلاك والتوزيع في الأسواق العالمية. وتشير اتجاهات السوق في الاتحاد الأوربي إلى عدد من التغيرات الكمية في استهلاك الخضار والفواكه حيث يسعى المستهلكون في الدول الصناعية إلى شراء الخضار والفواكه كمنتجات "مناسبة" (وجبات جاهزة أو محضرة) ووجبات سريعة (الأكل أثناء الحركة) أو منتجات تضمن السلامة الصحية وتحترم البيئة. وقد انخفضت أسعار المنتجات الأساسية بينما حافظت الوجبات المحضرة على أسعارها مع أنه يتوجب عليها في نفس الشروط أن تراعي شروط التوزيع الحديث. وتقتصر إمكانية التكيف السريع مع سلوك المستهلكين المتناقض في الدول الصناعية على الشركات التي تعمل على المراقبة الوثيقة للأسواق والتحكم الواسع بعملية الإنتاج.

ويمكن لسورية أن تشارك بشكل مؤكد في الأسواق العالمية للخضار والفواكه وهو أمر يمكن تحقيقه من خلال بذل الجهود الحثيثة لإدخال الشركات السورية ضمن السلسلة التسويقية العالمية. وتقوم سلاسل التوريد بتطبيق آليات داخلية ووضع حوافز على طول السلسلة التسويقية من أجل ضمان التنفيذ المناسب لالتزامات الإنتاج والتوريد. وتعتمد تلك السلاسل على المعلومات والجدولة المشتركة والتزامات تحقيق نوعية المنتج المطلوبة و توفير الكميات المطلوبة. وتتطلب هذه العناصر البحث عن إجراءات طويلة المدى بين الشركات السورية و المستوردين في الاتحاد الأوربي وشركات التوزيع، ويجب أن لا ينظر إلى مسألة النوعية في هذه الاتفاقات على أنها عامل للتميز وإنما على أنها شرط أساسي للتواجد في السوق. يجب أن يتم تنفيذ كل هذه التغييرات الضرورية من قبل القطاع الخاص .

مشكلة البحث:

تتعرض الصادرات الزراعية السورية إلى العديد من المشاكل والمحددات التي تؤثر سلبا على تدفقها إلى الأسواق العالمية. وعلى الرغم من توافر الإمكانيات لتصدير المنتجات الزراعية السورية وخاصة من منتجات معينة كالخضر والفاكهة إلى الأسواق العالمية وخاصة الأوروبية فان المنتجات السورية تواجه العديد من العقبات التي تعترض وصولها ونفاذها إلى تلك الأسواق ويرجع بعض هذه العقبات إلى ما تفرضه الدول المتقدمة كالاتحاد الأوروبي من لوائح وقيود تحد من قدرة المنتجات السورية على دخول أسواقها والمنافسة فيها (كمتطلبات التعبئة والتغليف والعنونة والسلامة البيئية والغذائية) بينما يرجع البعض الآخر إلى عدم قدرة الهياكل الإنتاجية والتسويقية السورية على الاستجابة لمطالب تلك الأسواق التي تتميز بالديناميكية والتغير المستمر من جهة وخصوصية المنتجات الزراعية والتي تتصف بوجه عام بحساسيتها وقابليتها للتلف مما يزيد من صعوبة القيام بالعمليات التسويقية المختلفة ويرفع من درجات المخاطرة التي يتعرض لها المنتجون والمتعاملون في التجارة الزراعية من جهة أخرى .

أهمية البحث وأهدافه:

تعد الخضار والفواكه من الصادرات الأساسية الزراعية والأكبر في سورية. إذ يمهد الوعي المتنامي حول المتطلبات البيئية في الأسواق الخارجية والأوربية الطريق للمنتجين والمصدرين السوريين للقيام بالتعديلات اللازمة في العمليات الإنتاجية ويعزز من قدرة صناع القرار لإطلاق عملية إدخال سياسات بيئية واقتصادية فعالة. فتهدف هذه الدراسة إلى بحث مدى تأثير المتطلبات البيئية لصادرات سورية من الخضار والفواكه إلى الاتحاد الأوروبي، إذ يعتبر الاتحاد الأوروبي الشريك التجاري الأول لسوريا. وتركز هذه الدراسة على أثر المعايير البيئية(العنونة السلامة البيئية ومتطلبات التعبئة والتغليف) على صادرات سورية من الخضار والفواكه إلى الاتحاد الأوروبي بالإضافة إلى بحث التحديات والفرص الناجمة عن الامتثال لهذه المتطلبات وتحديد التدابير التكميلية التي قد تكون ضرورية من أجل تخفيف الآثار السلبية المحتملة على القدرة التنافسية الخاصة بأحد المعايير المتصلة بالبيئة والصحة والسلامة. ويبين البحث أن جني الفوائد ممكن من خلال موائمة المعايير وإجراءات تقييم الامتثال للمعايير بين البلدان واعتماد تجارة سورية في الخضار والفواكه على ممارسات التسويق الحالية وتجارة البيع بالجملة على أنه نتيجة لمناخ التجارة الخارجية الحالي وليس بالضرورة على أنه تفسير لنجاح أو فشل الصادرات السورية .

منهجية البحث:

تمت دراسة موضوع أهمية المتطلبات البيئية لصادرات سورية من الخضار والفواكه إلى الاتحاد الأوروبي باستخدام المنهج الوصفي التحليلي من خلال التعرض لمفهوم وأنواع التشريعات البيئية المؤثرة على الصادرات الزراعية وإنتاج الخضار والفواكه في سوريا، بالإضافة إلى المنهج الإحصائي وذلك من خلال استخدام المعطيات الإحصائية المتعلقة بصادرات سورية من الخضار والفواكه وأثر المعايير البيئية .

فرضيات البحث:

يقوم البحث على مجموعة من الفروض :

- عدم الامتثال للمتطلبات البيئية يؤدي إلى ضعف تكيف المنتجات السورية مع التطورات الأخيرة في تسويق الخضار والفواكه في الدول الأوربية.
- إن مصدري الخضار والفواكه السّوريين قادرون على الاستفادة من امتيازات الأسواق التي يمنحها الاتحاد الأوربي
- إن قدرة وفعالية المنتجين في سوريا لا تزال بحاجة إلى التحسين لضبط سلامة الأغذية المنتجة محليا ولتأمين وإثبات امتثالها لمعايير سلامة الأغذية في أسواق التصدير كالاتحاد الأوروبي حيث المعايير الغذائية أعلى منها في الأسواق الأخرى التي تشحن إليها المنتجات الزراعية السورية.

أولا : ماهية متطلبات العنونة البيئية والتعبئة والتغليف

تمثل المعايير البيئية أداة تستعملها الحكومات عادة في إدارة الإنتاج والاستهلاك المحليين. وقد تكون المعايير طوعية أو تكون إلزامية عند اعتمادها كأنظمة فنية تفرضها الحكومات. ويستعين القطاع الخاص بالمعايير البيئية للتمييز بين المنتجات وتحديد أساليب الإنتاج المستحسنة. ويتخذ تطبيق المعايير المتعلقة بالبيئة منحى معقدًا لأن المعايير البيئية كثيرًا ما تعالج مسائل تتعلق بعملية الإنتاج ولا تقتصر على الخصائص النهائية للمنتج. ولا يؤثر هذا الأمر على طريقة تطبيق المعيار وحسب، بل على طريقة رصده ومناقشته. ومن هذه المعايير البيئية ما يسمى بالعنونة البيئية ومتطلبات التعبئة والتغليف

I. العنونة البيئية

تعد من أشهر المعايير البيئية في التجارة الدولية ويقصد بها تلك العلامات التي يتم وضعها على المنتج بهدف إعلام المستهلك بمدى ملاءمته للبيئة عن غيره من المنتجات الأخرى المدرجة ضمن نفس الفئة السلعية بهدف حماية البيئة عن طريق زيادة وعي المستهلكين بالآثار البيئية المترتبة عن استهلاكهم للسلع ودفعهم إلى تغيير سلوكهم بما يساعد على تعديل التصميم الصناعي للسلعة ليصبح أكثر ملاءمة للبيئة. ويمكن استخدام علامة الإيكو دعائم تنافسية المنتجات بالأسواق محلية كانت أو خارجية، وعادة ما تقدم علامة الإيكو معلومات موجزة عن مواصفات المنتج المرتبطة بالبيئة، وهى بذلك تساعد المستهلكين في تحديد أي المنتجات آمنة بيئياً، وأي المنتجات تم صنعها باستخدام مواد صديقة للبيئة

تمنح العلامات (البطاقات) البيئية للمؤسسات والشركات إزاء اتخاذ هذه الأخيرة إجراءات تحافظ على استدامة عملية الإنتاج من خلال حسن إدارة الموارد البيئية[1] . ويشترط لمنح العلامة البيئية لأي منتج معايير محددة للحفاظ على البيئة والجودة في الإنتاج، وبحيث يكون الأساس في التقييم هو تقدير دورة حياة المنتج بما فيها من تحليل لمراحل استخراج الخامات من المورد الطبيعي والإنتاج والتوزيع والاستخدام، أو الاستهلاك ثم التخلص من النفاية، وإن العلامات البيئية ترتبط بمتغيرات خارجية:مرونة الطلب قد تكون لصالح المنتجات التي لم تحصل على بطاقة بيئية نظراً لاعتبارات الدخل أو ضعف الوعي البيئي لدى الأفراد أو المستهلكين بصورة عامة، عدم توجيه اهتمام المستهلك نحو حجم الاستهلاك الإجمالي بل نحو أثر الوحدة المنتجة على البيئة[2].

ويجب أن تتوافر في البطاقة البيئية البيانية للمنتج بعض المبادئ الأساسية كما يلي:

- أن تكون واضحة وغير مضللة وتظهر جميع بيانات المنتج وفئته وتعريفه.

- أن تكون مرتكزة على نظرية دورة حياة المنتج.
- أن تستند إلى الطرق العلمية في تقييم أثر المنتج على البيئة.
- أن تستند لمنهج علمي معروف في الاختيار.
- أن تكون محتوية على نظام معلومات للمستهلك وتتسم بالشفافية.

وتجدر الإشارة إلى أن العلامات البيئية هي اختيارية في الأصل ولكن في ظل أوضاع السوق العالمي وتغير فئات المستهلكين واتجاهاتهم فقد أصبحت محددًا جديدًا على الموقف التنافسي لصادرات الصناعات الغذائية التي تعتبر من الصناعات المميزة للبلدان النامية المعتمدة على السلع الزراعية. ومن أهم العلامات البيئية التي يفضل مستهلك الدول الأوروبية وجودها على المنتج لتوضيح درجة التأثير على الصحة العامة والبيئة كما يلي[3]:

- علامة الـ Milieukeur الهولندية والـ Angle Blue الألمانية وتشملان جميع المنتجات المستوردة بما فيها السلع الغذائية وقد صدرتا عام 1992م.
- علامة الـ ISC–Control الهولندية وهي خاصة بمنتجات اللحوم من كافة الأنواع.
- علامة Swan أو NORDIC Eco– label والتي أصدرتها كل من السويد والنرويج وفنلندا وأيسلندا، وهي تغطي كافة المنتجات وتتشابه مع العلامتين الهولندية والألمانية، ولكن مع إضافة بعض المعايير البيئية المتشددة في عناصر المدخلات ونقاء المنتج.
- علامة الـ Krav السويدية وهي تختص بالمواد الغذائية والخضر والفاكهة، وتتبع نفس مواصفات ISC الهولندية مع بعض المعايير البيئية المتشددة.
- علامة الـ NF الفرنسية تشمل جميع المنتجات مثل العلامتين الهولندية والألمانية ولكن مع بعض الجوانب المخففة في الإجراءات وتقييم دورة الحياة للمنتج.

II. متطلبات التعبئة والتغليف :

يمكن تعريف التعبئة بأنها الطريقة التي تؤمن حماية المنتج وما يحتويه وسلامة وصوله من موضع الإنتاج إلى مكان الاستهلاك طوال عمره (الذي يمر بمرحلة التخزين والنقل والعرض) والتعريف به بطريقة اقتصادية مع مراعاة الحفاظ على سلامة البيئة. والتعبئة الصحيحة هي الطريقة الأكيدة لوصول المنتج إلى المستهلك النهائي بطريقة جيدة واقتصادية إضافة إلى عرضه بطريقة جذابة مما يزيد الطلب عليه وبالتالي العائد المتوقع منه. وتلف المنتجات أثناء فترة الترحيل هو من أقدم المشاكل في هذا المجال[4] .

ولم تتغير مواد تعبئة المنتجات الزراعية منذ سنوات كثيرة ولكن استحدثت تقنيات جديدة جعلت المواد المعبأة أكثر تجانساً من ذي قبل ولا ننسى أن عملية التعبئة والمواد المستعملة فيها ترتب كلفة إضافية للمنتج ويجب أخذ ذلك في الاعتبار عند حساب كلفة الإنتاج إذ إن التعبئة أصبحت عملية ضرورية لوصول المنتج إلى غايته، ومن هنا يجب معرفة خصائص المنتج وطريقة التوزيع والمسالك التسويقية وكيفية العرض والبيع للمستهلك وأخيراً كيفية التخلص من العبوات الفارغة لتحديد نوع العبوة المناسبة، ولتحقيق أهداف التعبئة يجب الاتفاق بين المصدرين والموردين وتجار الجملة على مواصفات التعبئة وأسس الرفض وكيفية التخلص من العبوات التي لا تأتي حسب المواصفات المنصوص عنها وبالتالي يمكن إبرام العقود وتنفيذها وكثيراً ما يثار خلاف بين الدول المتقدمة النمو والدول النامية المصدرة على خصائص المواد المستعملة في التعبئة مما يعيق التبادل التجاري بين الدول. ومن الصعوبات الأساسية التي يواجهها المصدرون إلى الأسواق الخارجية معرفة متطلبات تلك الأسواق من أنواع العبوات المطلوبة من قبل السلطات

أو المفضلة من قبل المستهلكين حتى يمكن العمل بها. وكثيراً ما تم سد هذه الثغرة بواسطة الاستفسار من السفارات وغرف التجارة ومكاتب ترويج الصادرات والمستوردين والعملاء في البلد المعني، أو بواسطة الزيارات المباشرة لتلك الأسواق للوقوف على متطلباتها من أنواع العبوات .

إن الاهتمام المتزايد بنظافة وسلامة البيئة وسن القوانين نتج منها وضع لوائح وتشريعات لأنواع العبوات المستعملة وكيفية التخلص منها بعد الاستعمال وهذا جانب آخر من جوانب التكلفة يجب عدم إهماله عند حساب تكلفة الإنتاج والتسويق .

ونجد أن كل الدول الأوروبية لديها قوانين فيما يختص بإعادة استعمال أو إعادة تصنيع مواد التعبئة المستعملة من أجل تقليل ضرر تلوث البيئة إلى الحد الأدنى إذ أصبح التخلص من مواد التعبئة المستعملة يمثل مشكلة كبيرة لتلك البلدان. ولا يمكن الجزم بأن كل العبوات المخصصة للصنف الواحد سوف تأتي مطابقة تماماً لبعضها بل يتوقع أن يكون هناك اختلافات ويجب أن لا تكون بدرجة تؤثر فيها على مهام التعبئة التي يتوخى منها حماية المنتج أو تلبية احتياجات السوق والمستهلك، ومن الأضرار التي تنتج من عدم الالتزام بشروط المواصفة ما يلي [5] :

- تعريض صحة المستهلك للخطر
- تدني جودة المنتج و فقدان النكهة
- فقدان جزء من المنتج و بذلك تزداد التكلفة

ولا يمكن اعتماد عبوة موحدة للمنتجات المختلفة أو لنفس المنتج في مختلف الظروف فخصائص المنتج وخصائص قنوات التوزيع تحتم أنواعاً مختلفة من العبوات، وإن الفهم الصحيح لقنوات التوزيع وسبل التداول للمنتج يعتبر عاملاً أساسياً عند تصميم العبوة اللازمة لسلعة معينة (قوة تحمل العبوة – الفواصل الداخلية – فتحات التهوية – التشميع – ارتفاع العبوة لتتناسب مع عدد الطبقات) إذ تتميز المحاصيل الزراعية بأنها أنسجة حية تتأثر بالتغيرات الكيميائية والنشاطات الحيوية في الخلايا التي تؤثر عليها أيضاً العوامل البيئية المحيطة كما تؤثر الإصابات الميكانيكية والآفات الحشرية على خصائص المنتج. وتعتمد السوق الأوروبية على ثلاثة أنواع من العبوات الكرتونية للمنتجات الزراعية أبعادها 60*40 سم و 50*30سم و 40*30سم ويفضل تجار التجزئة أبعاد العبوة الأخيرة لسهولة تداولها أثناء الترحيل وقد أصدرت المنظمة الدولية للتوحيد القياسي أبعاداً قياسية للطبالي هي 100*120سم و80*120سم للتداول في التجارة العالمية والإقليمية، وتمثل المعلومات الملصقة بالعبوة جزءاً هاماً من تصميم العبوة والمنتج الآن في الاتحاد الأوربي هو وضع المعلومات عن السلعة في جانب العبوة الأقل طولاً بينما توضع دعاية الترويج على الجزء الأطول ويجب كتابة المعلومات التالية في الجانب الأول: اسم وصنف المنتج – بلد الإنتاج – الوزن الصافي – الدرجة (ممتازة ، صنف أول، ثانٍ) حجم الثمرة والعدد في العبوة الواحدة – اسم المصدر – إرشادات التخزين .

أما في الجانب الآخر من العبوة فيمكن رسم و تصميم شعار للترويج يستطيع بواسطته المستهلك التعرف على المصدر أو المنتج أو بلد الإنتاج أو الموزع داخل البلد[6] .

III. العلامات العضوية

يعد مصطلح "عضوي" من أهم الموضوعات التي تتعلق بعمليات البيع بالتجزئة للأغذية الأوروبية كما تعتبر عملية تدعيم وتقوية العمليات البيولوجية من أهم الأهداف الزراعية العضوية وذلك دون الاستعانة بالمعالجات الفنية مثل الأسمدة الصناعية ومبيدات الآفات ويعتمد هذا على الموارد المحلية المتاحة بشكل كبير كما يجب الحفاظ على

التوازن الحيوي من خلال تطوير العمليات الحيوية لأقصى درجة. ولا تعتبر تلك المصطلحات والمناهج جديدة إلا أنها مؤخراً بدأت تشغل حيزاً صغيراً جداً من طلب المستهلك. وفي عام ١٩٩١ ، أوضحت لائحة الاتحاد الأوروبي رقم ٢٠٩٢ /٩١كيفية إنتاج الغذاء وتصنيعه وتعبئته ليحمل صفة الغذاء العضوي[7].

النتائج والمناقشة:

1- واقع الصادرات الزراعية السورية من الخضار و الفواكه

أ- مجموعة الخضار:

تتمثل أهم الخضار المصدرة هنا في البندورة والبطاطا. إذ انخفضت صادرات البندورة من 167 ألف طن كمتوسط للفترة1999-2001 إلى 155 ألف طن كمتوسط للفترة 2006 - 2008 مترافقة بانخفاض قيمة الوحدة من 484 دولار/طن - كمتوسط للفترة الأولى إلى 284 دولار/طن كمتوسط للفترة الثانية. ولكن زاد مؤشر الميزة النسبية الظاهرية من 0.6 في عام 1998 إلى 20.8 في عام 2007 ، وعدد الشركاء التجاريين من 15 في عام 2007 إلى 16 في عام 2008 . كما زادت حصة أهم خمس دول من 92.5 % في عام 2007 إلى 93.5 % في عام 2008. ويلاحظ أيضاً انخفاض صادرات 2008 البطاطا من 31 ألف طن كمتوسط للفترة 1999/ 2001 إلى 18 ألف طن كمتوسط للفترة 2006 -2008 ، وقيمة الوحدة من 441 دولار/طن كمتوسط للفترة الأولى إلى 216 دولار/طن كمتوسط للفترة الثانية. وزاد مؤشر الميزة النسبية الظاهرية من 0.1 في عام 1998 إلى 1.3 في عام 2007 ، ونصيب أهم خمس دول من 91.4 % في عام 2007 إلى 98.6% في عام 2008 ، أما عدد الشركاء التجاريين فقد بقي ثابتاً بين عامي 2007 و 2008 والذي قدر ب 12 دولة[8].

ويبين الجدول (1) حصة أهم الشركاء التجاريين في عام 2008 ويلاحظ من الشكل أن الوجهة الرئيسية لصادرات - البطاطا والبندورة هي الدول العربية. تعتبر السعودية المستورد الرئيسي لمادة البندورة (58 %)، بينما الأردن هي المستورد الرئيسي لمادة البطاطا (47 %). وتجدر الإشارة هنا إلى أن الاتّجار خارجياً بالخضار يتم حصراً من قبل القطاع الخاص، أما داخلياً فتساهم الحكومة بجزء بسيط في هذه التجارة.

ب- مجموعة الفاكهة:

تتمثل أهم الفاكهة المصدرة هنا في فواكه مختلفة (التفاح - المشمش - الكرز - الإجاص - الدراق - الخوخ) والحمضيات (البرتقال - الليمون - المندرين) والعنب والفستق الحلبي. وتجدر الإشارة إلى أن التسويق الخارجي يتم حصراً من قبل القطاع الخاص، وتساهم الدولة بجزء بسيط في التسويق الداخلي.

- انخفضت صادرات الفواكه المختلفة من 60 ألف طن كمتوسط للفترة 1999 - 2001 إلى 47 ألف طن كمتوسط للفترة 2006-2008 مترافقة مع انخفاض قيمة الوحدة من 830 دولار/طن كمتوسط للفترة الأولى إلى 490 دولار/طن كمتوسط للفترة الثانية. وبالمقابل زاد مؤشر الميزة النسبية الظاهرية من 0.4 في عام 1998 إلى 3.6 في عام 2007 ونصيب أهم خمس دول من 84.8 % في عام 2007 إلى 95.1 % في عام 2008 ، وعدد الشركاء التجاريين من 16 في عام 2007 إلى 19 في عام 2008 . في عام 2008 تم تصدير هذه السلع حصراً إلى الدول العربية مع ملاحظة أن مصر(68.9%) والأردن (16.5 %) تمثل الوجهة الرئيسية لهذه الصادرات. وكذلك انخفضت صادرات الحمضيات من 41 ألف طن كمتوسط للفترة 1999- 2001، وقيمة الوحدة لهذه الصادرات من

595 دولار/طن كمتوسط للفترة الأولى إلى 31 ألف طن كمتوسط للفترة 2006 – 2008 إلى 472 دولار/طن كمتوسط للفترة الثانية، مترافقة مع انخفاض مؤشر الميزة النسبية الظاهرية من 3 في عام 2006 إلى 1.8 في عام 2007 . على الرغم من انخفاض هذا المؤشر لا تزال الحمضيات تتمتع بميزة نسبية ظاهرية. وبالمقابل زاد نصيب أهم خمس دول من 92 % في عام 2007 إلى 95 % في عام 2008 وعدد الشركاء التجاريين من 13 في عام 2007 إلى 28 في عام 2008 .

وتركز سورية على تطوير أداء صادراتها من الخضار والفواكه إلى أسواق الاتحاد الأوربي معتمدة على :

- التخصص النسبي للصادرات السورية إذ تشكل الخضار الطازجة (40 %) و الفواكه الطازجة (20%) من إجمالي قيمة الصادرات الزراعية في عام 2010
- احتمال توقيع اتفاقية الشراكة التي قد تحقق المزيد من الفرص التسويقية الأكثر استقرارًا للصادرات السورية.
- ديناميكية أسواق الاتحاد الأوربي للخضار والفواكه التي تعتبر من المنتجات التصديرية الهامة بالنسبة لسورية (مثال: الكرز – عنب المائدة – الثوم – البصل – البندورة – البطاطا) .
- التخصص الكبير للصادرات السورية في دول منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى والتي تمثل أكثر من 90 % من صادرات سورية الزراعية.

جدول رقم 1 الوجهات التصديرية للخضار و الفواكه السورية (2004–2008)

السنوات	الصادرات		قيمة الوحدة$/طن	الوجهات التصديرية
	طن	مليون دولار		
فواكه مختارة (التفاح – المشمش – الكرز – الإجاص – الدراق – الخوخ)				
2004	47,641	18.9	396.4	الأردن – 25.2 السعودية – 20.9 مصر – 20.2 لبنان – 5.4 روسيا الاتحادية – 3.8الإمارات – 3.5 – الكويت.3
2005	109,402	29.1	266.0	السعودية – 27.6 مصر – 19.6 الأردن – 17.9 لبنان – 8.9 الكويت – 5.6 العراق –4 الإمارات2.5
2006	56,577	30.3	535.7	مصر – 40.1 الأردن – 21.1 السعودية – 17.9 ليبيا – 3.4 الكويت – 1.6 لبنان 1.5
2007	45,196	19.4	428.6	مصر – 57.7 الأردن – 14.3 ليبيا – 6.0 العراق – 4.0 السعودية – 2.8 اليمن 2.
2008	38,364	18.9	493.6	مصر – 68.9 الأردن – 16.5 العراق – 4.6 ليبيا – 2.4 السودان.2
الحمضيات (البرتقال – الليمون – المندرين)				
2004	27.913	6.3	224.1	الأردن – 48.5 السعودية – 19.6 الإمارات – 9.2 لبنان– 7.4 الكويت – 6.8 العراق5
2005	57.989	9.7	167.2	العراق – 37.8 الأردن – 27.6 السعودية – 13.4 لبنان – 6.6 الكويت – 4.9 الإمارات.2
2006	25.306	5.5	217.0	الأردن – 55.9 السعودية – 23.6 الكويت – 7.7 الإمارات – 3.3 العراق
2007	14.047	3.9	280.9	الأردن – 52.6 العراق – 32.8 السعودية5
2008	53.958	34.6	641.4	الأردن – 22.4 السوق الأوربية – 22.4 تركيا – 21.2 السعودية – 9.0 روسيا الاتحاديه – 5.4 السعودية – 4.4 أوكرانيا.3

البندورة				
2004	260.310	28.9	110.9	المملكة العربية السعودية – 67.6 الكويت – 7 الإتحاد الأوربي – 4.6 لبنان – 4.2 أوكرانيا – 4.1 الإمارات العربية المتحدة3
2005	327.152	41.1	125.7	المملكة العربية السعودية – 58.0 لبنان – 12.5 العراق – 9.1 الإمارات العربية المتحدة – 4.2 الإتحاد الأوربي.4
2006	256.411	51.1	199.3	المملكة العربية السعودية – 51.5 العراق – 12.9 لبنان – 11.8 الإتحاد الأوربي – 9.6الكويت – 5.9 الإمارات الغربية المتحدة.3
2007	123.470	52.0	421.3	المملكة العربية السعودية – 68.4 العراق – 11.5 السوق الأوربية – 5.4 الإمارات العربية المتحدة – 3.6 لبنان3
2008	84,949	28.7	337.5	المملكة العربية السعودية – 57.8 لبنان – 13.1 العراق – 9.8 الإمارات العربية المتحدة – 7.8 عمان – 4.9 الكويت4
البطاطا				
2004	16.796	3.0	178.9	العراق – 36.4 الكويت – 17.3 السعودية – 12.4 الإمارات – 8.1 لبنان – 7.8 قطر – 5.3 عمان– 4.8 الأردن3
2005	23.188	5.4	237.2	العراق – 46.9 لبنان –8 الكويت – 7.5 الإمارات – 5.4 الأردن – 5.3 السعودية – 4.5عمان – 3 قطر.2
2006	34.816	5.9	170.3	الإمارات – 19 العراق – 17.8 السعودية– 17.1 الكويت – 14.6 الأردن – 8.5 عمان – 4.5 لبنان.3
2007	4.202	1.8	431.4	السعودية – 30.2 الأردن – 29.2 السوق الأوربية – 11.7 الكويت – 9.3 قطر.3
2008	15.648	4.0	258.4	الأردن – 47.7 الإمارات – 21.1 العراق.20

الجدول من إعداد الباحث بالاعتماد على المجموعة الإحصائية للأعوام 2004-2008

إن دخول الأسواق يعتبر دليلاً أساسيًا لنجاح التصدير ولكنه قد ينتج بعد تفهم الاتجاهات الحالية للتوزيع الحديث السائد في القسم الأكبر من دول الاتحاد الأوربي .ويمكن القول بأن فعاليات تصدير الخضار والفواكه السورية لم تتكيف مع أسواق الاتحاد الأوربي لأن تلك الأسواق كانت مغلقة عمليًا حتى الآن. ويمكن النظر إلى فعاليات التصدير السورية الحالية على أنها امتداد بسيط للأسواق المحلية مع الاستفادة من القدرة على الدخول إلى أسواق الدول العربية ضمن إطار منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى. وإذا ما اعتمدت تجارة الخضار والفواكه السورية على الممارسات التسويقية التقليدية فيبدو أن ذلك سيكون نتيجة لمحددات السوق الحالية وليس كعامل يفسر نجاح أو فشل عمليات التصدير. ومهما كانت الاستراتيجية السورية لدخول السوق العالمية (بغض النظر عما إذا كانت تسعى إلى التكامل الإقليمي مع الدول العربية أو مع الاتحاد الأوربي) فيجب عليها أن تتفهم اتجاهات الاستهلاك والتوزيع في الأسواق العالمية .

2- تسويق الخضار والفواكه داخل الاتحاد الأوروبي:

يعد سوق المنتجات الزراعية بالاتحاد الأوروبي سوقاً أساسياً معقداً وموحداً. وقد أدت التطورات التي حدث خلال العقدين الماضيين إلى تحسين نظام التوزيع ليتوافق مع البيئة التنافسية للسوق الذي يشهد نمواً متباطئاً. وتتعرض عمليات التوزيع والبيع بالتجزئة للأغذية بأوروبا لتغيرات هائلة حيث سيطرت المنافذ الكبرى للبيع بالتجزئة والمراكز التجارية الكبرى والأسواق على حصة كبيرة من السوق، وأدى هذا إلى التغير الجذري في نمط (هيكل) البيع بالمتاجر

الصغيرة. ويتضح ذلك في شمال أوروبا حيث تسيطر المراكز التجارية الكبرى والأسواق على حوالي ٧٠ % من تجارة البيع بالتجزئة. وجدير بالذكر أن نظام التوزيع لم يتقدم بنفس القدر بين كل الدول الأوروبية حيث تخلفت دول جنوب أوروبا، ولكن خطوات التغير تظهر بوضوح، وتختلف نماذج التطور من سوق لأخر تبعاً لسلوك المستهلك فعلى سبيل المثال تعتبر المتاجر التي تبيع بأسعار مخفضة في الأسواق الألمانية ذات أهمية بالغة، إلا أنها ليست على نفس هذه الدرجة من الأهمية بالنسبة لأسواق المملكة المتحدة.

❖ **توزيع الخضراوات والفاكهة في أسواق الاتحاد الأوروبي:**

مع النظام التقليدي لتوريد الخضار والفاكهة (Supermarkets) تتعارض الأسواق والذي يتم من خلال عدد من الوسطاء والأسواق بداية من المزارع إلى تجار التجزئة. ويعد هذا التعارض هاماً جداً لتحقيق الفعاليات المرجوة من تنافس الأسعار والتجاوب مع المحركات الرئيسية لسوق الأغذية والتي تتمثل في:

– التوافق مع متطلبات المستهلك. – سلامة المنتج. – الصحة. – الأغذية الجديدة المبتكرة ومنها الأغذية العرقية– القضايا المتعلقة بالبيئة. – القضايا الأخلاقية.– التوافر على مدار العام.

ومع تزايد القوة الشرائية لسلاسل متاجر البيع بالتجزئة فبإمكانها تحديد شروط التوريد، ومقاييس تقديم الخدمة وتحديد دور الموزعين. وقد استطاعت سلاسل متاجر البيع بالتجزئة التخلص من (التطور عن) نظام التوريد التقليدي ومن كافة عيوبه حيث كانت المنتجات تنتقل بين الوسطاء والأسواق، واتباع نظام أكثر مباشرة يوفر اتصالاً مباشراً مع المزارعين. وقد تطور دور الموزعين من كونهم تجار جملة إلى موزعين متطورين. حيث يقوم مستورد أو موزع الخضروات والفاكهة بتقديم الأتي[10]:

- شحن الأغذية داخل ثلاجات أثناء انتقالها بين البلاد.
- التحكم في جو وسائل التخزين.
- تسهيلات ما قبل التعبئة.
- أنظمة التعويم بغرض التصنيف
- وسائل النضوج
- التبريد المفاجئ من أجل حماية المنتج من الآفات
- ناقلات التخزين
- إمكانية تتبع خط سير البضائع.

3– المعايير البيئية التي تؤثر في الصادرات السورية من المواد الغذائية في الأسواق الأوروبية

لا تزال الصادرات السورية من المواد الغذائية إلى دول الاتحاد الأوروبي محدودة .والسبب الرئيسي في هذا يعزى إلى مسائل النفاذ إلى السوق من قبيل ارتفاع التعاريف واتخاذ التدابير لصالح المنتجين الوطنيين، مما يؤثر سلبًا على القدرة التنافسية للمصدرين السوريين. وحيثما يمكن أن تتغلب القدرة التنافسية على الحواجز الجمركية، تبقَ الحواجز غير الجمركية المتعلقة بالبيئة والصحة وسلامة الأغذية حواجز ثانوية. غير أن شروط وضع العلامات والتصنيف والتجهيز والتغليف والتعبئة والاختبار القائمة على المعايير الدولية ومدونات الممارسات الجيدة سببت لبعض المنتجين السوريين مشكلة يصعب حلها. كما أن الأنظمة الجديدة التي اعتمدتها المفوضية الأوروبية بشأن سلامة الأغذية تدعو إلى تحسين الاتصال ين الجهات المعنية في السلسلة الغذائية، هذا الاتصال الذي لا يتوفر في جميع الحالات في قطاعي الزراعة والأغذية الزراعية في سورية.

أ- المعايير الأوروبية المطلوبة للواردات من الخضار والفواكه

تعتبر الأسواق الأوروبية قنوات تصريفية واعدة للصادرات السورية لذلك فمن المفيد إلقاء نظرة على المعايير التي تطلب من الصادرات المتجهة إلى الاتحاد الأوروبي على سبيل المساهمة بتطوير الصادرات السورية. تم طرح "المعايير التسويقية" في الاتحاد الأوربي- والتي تخضع لها الفواكه الست لتطبق على المنتجات التي تقدم للمستهلك بشكل طازج، وهي مصممة لتشجع التجارة من خلال حرية حركة المنتج داخل الاتحاد وخارجه، إن تطبيق المعايير الدولية على الأسواق المحلية والعالمية ينقص تكاليف الانتقال من حلقة لأخرى في سلسلة تسويق الفاكهة كما يشكل أداة لإضافة القيمة إلى المنتج، وتسمح المعايير للمنتجين بوصف منتجاتهم وإعطاء مؤشرات على قيمتها السوقية بدون الحاجة إلى تقديمها بشكل مادي، وتتضمن المؤشرات التعريف بالمنتج بعض المتطلبات النوعية – الحجم- القدرة على التحمل- التغليف والتقديم- التسويق. تعتبر كل دولة أوروبية عضو في الاتحاد مسؤولة عن تطبيق هذه المعايير، ولا تتضمن المعايير السلامة الغذائية ولكن بشكل عام فإن جميع الواردات من الفواكه يجب أن تخضع للقانون الأوروبي في خصوص مواضيع مثل مواد المكافحة أو الماركات التجارية. وإضافة لذلك، ومن أجل تبسيط الإجراءات الإدارية لتجارة الفواكه فقد شكل الاتحاد أجهزة تحكم واتصال في عدد متزايد من الدول النامية بلغ في نهاية آذار 2003 ما يمثل حوالي 45 % من الواردات الأوروبية [11]. هذا النظام يقلل من زمن تسليم البضائع ويخفض النفقات الإدارية ويقلل المشاكل التي يمر بها المستوردون الأوروبيون ويحسن نوعية المنتجات المستوردة ويعطي المصدرين ثقة في الإدارة، بالإضافة لذلك فهي تسمح للمسؤولين المحليين بتركيز فعالياتهم على تلك المنتجات التي تقدم للاتحاد الأوروبي دون ضمانة للنوعية الجيدة والجدول التالي يبين المتطلبات الأوروبية والشروط البيئية للواردات الغذائية:

الجدول (2) الأنظمة الرئيسية المعتمدة في أسواق الاتحاد الأوروبي بشأن الواردات الغذائية

البيان	شروط الاتحاد الأوروبي
اللغة المستعملة في وضع العلامات	اللغة (اللغات) الرسمية في الدولة العضو. يسمح باستعمال لغة أخرى شرط أن يفهمها المستهلكون بسهولة أو وسائل أخرى من أجل وصف المحتوى (كالصور). ويسمح بوضع العلامات بلغات متعددة في مختلف أنحاء الاتحاد الأوروبي
تاريخ الإنتاج وانتهاء الصلاحية	يشار إلى مدة الصلاحية بعبارة "يستحسن استهلاكه قبل ..." عندما يتضمن التاريخ إشارة إلى اليوم، أو بعبارة "يستحسن استهلاكه قبل انتهاء..." في حالات أخرى. ويجب وضع التاريخ باليوم ثم الشهر ثم السنة
بلد المنشأ	مطلوب تحديده
اسم المصّنع/	اسم المصّنع أو المجهز أو البائع حسبما هو محدد في المفوضية الأوروبية أو اسمه التجاري، وعنوانه
المكونات	تدرج قائمة المكونات بالتسلسل حسب الوزن. وتستلزم المكونات التالية وجود بيان محدد على العلامة: المكونات المحورة جينيًا والغازات المستعملة في التجهيز والمحليات والأسبرتام والبوليول والكينين والكافيين
الوزن الصافي	مطلوب تحديده
مضافات وملونات المواد الغذائية	ينص التوجيه107/89 /EEC الصادر عن مجلس الاتحاد الأوروبي على إعداد قوائم إيجابية منسقة صادرة عن الاتحاد الأوروبي- قوائم بما هو مسموح به- عن مجموعة واسعة من المضافات إلى الأغذية. وتحظر جميع المضافات إلى الأغذية غير المدرجة في القوائم الإيجابية، باستثناء المضافات الجديدة التي تحصل من الدول الأعضاء على إذن مؤقت مدته سنتان. ولا يشمل هذا التوجيه المواد المساعدة في التصنيع والنكهات

مبيدات الحشرات وغيرها من المواد الملوثة	لا يعمل الاتحاد الأوروبي بموجب تشريعات موحدة تمامًا على هذا الصعيد. وتنفذ "القواعد الصادرة عن الاتحاد الأوروبي والدول الأعضاء على مستوى الدولة". أما المستويات الموحدة النافذة فتتعلق بمقدار النترات في الخس والسبانخ وبالسموم الفطرية في الفستق والمكسرات والفواكه المجففة والحبوب والحليب
علامات الكائنات المحورة جينيًا	ينبغي استعمال العبارات "مصنوع من كائنات محورة جينيًا" أو اتباع المكون بعبارة "محور جينيًا" للإشارة إلى وجود الصويا المحورة جينيًا وبروتينات الذرة وجميع المضافات والنكهات المحورة جينيًا المستعملة حاليًا في السوق
التجهيز	تحدد أحجام الحاويات الخاصة بالزبدة والأجبان الطازجة والملح والسكر والحبوب والمعجنات، والأرز، والفواكه والخضار المجففة، والقهوة، والفواكه والخضار المجمدة، وشرائح وأصابع السمك، والبوظة، والفواكه والخضار المحفوظة، والمنتجات المباعة في حاويات معدنية

المصدر :المعايير البيئية والقدرة التنافسية .الأمم المتحدة .2006،ص 47-48

ب- تأثير المعايير البيئية ومعايير سلامة الأغذية على صادرات سوريا من الخضار والفواكه

تواجه دول كثيرة تحديات في الاستجابة على أفضل نحو لمطالبة مواطنيها بالأغذية المأمونة والصحية من ناحية، ولاشتراطات منظمة التجارة العالمية بشأن إزالة الحواجز التقنية أمام التجارة من ناحية أخرى. ويمكن القول بوجه عام إن لدى معظم البلدان قدرات محدودة فيما يتعلق بتخطيط وتنفيذ السياسات التي تؤثر على سلامة الأغذية والاتجار فيها، وتنفيذ الاتفاقيات ذات الصلة، وانتهاز الفرص التجارية السانحة. وتواجه بلدان عديدة صعوبات في الالتزام بالمعايير الدولية الخاصة بسلامة الأغذية وجودتها بالنظر إلى تدني قدراتها في مجالات البحث العلمي والاختبار والمطابقة والمعادلة. ونتيجة لذلك فإن من التحديات الكبرى في الإقليم رفع المعايير الخاصة بالصحة والصحة النباتية والمعوقات الفنية للتجارة، وذلك فيما يتعلق بالصادرات بحيث تصل إلى المستويات المعترف بها دولياً والمعايير الأعلى، في أكثر الأحيان، التي تضعها البلدان المتقدمة.

تعتبر الأسواق الأوروبية قنوات تصريفية واعدة للصادرات السورية لذلك فمن المفيد إلقاء نظرة على المعايير التي تطلب من الصادرات المتجهة إلى الاتحاد على سبيل المساهمة بتطوير الصادرات السورية. تم طرح "المعايير التسويقية" في الاتحاد الأوروبي لتطبق على المنتجات التي تقدم للمستهلك بشكل طازج، وهي مصممة لتشجع التجارة من خلال حرية حركة المنتج داخل الاتحاد وخارجه .

جدول رقم (3) المعايير البيئية الأوروبية المطبقة على المستوردات الزراعية و التي تشكل حواجز غير جمركية

1- مسائل متعلقة بكلفة تطبيق معايير الحد الأقصى لمستوى المواد الضارة في المنتجات
تشريعات تحد من مستويات الأفلوتوكسين في الأغذية
تشريعات تحد من استخدام ملون azo في الصناعات الغذائية
محددات تتصل باستخدام مواد مثل الزئبق و الفلورين في تغذية الحيوان
علامات تعريف لوجود مادة الفومالديهايد
مستويات لوجود آثار لمبيدات في المنتجات الزراعية
2- معايير لقبول التسويق
مسائل تخص قواعد تنظم المنتجات البيوتكنولوجية
معايير تخص التسويق مثل علامات التعريف بالبيض

معايير تنظم منتجات حيوانية غير مخصصة للاستهلاك البشري
3-إعادة تدوير النفايات من المنتجات
معايير تنظم إعادة التدوير واستعادة التعليب و تجميعه
4- معايير تخص التغليف وعلامات التعريف
معايير لتغليف الأسماك ومنتجاتها
معايير تنظم وضع مصطلحات خاصة لتغليف أنواع من الأنبذة
قواعد للتعريف بمنتجات كالمنتجات العضوية لسلع زراعية

المصدر: Trade & Environment: Supporting growth and sustainability (www.tradeandenvironment.com,)

. فقد واجهت صادرات الجمهورية العربية السورية من الفول السوداني والفستق، تحديدًا، صعوبة متكررة في دخول سوق الاتحاد الأوروبي بسبب تركُّزات السموم الفطرية في هذين النوعين من المكسرات. وفي إطار اللجنة المعنية بالصحة والصحة، النباتية التابعة لمنظمة التجارة العالمية، أثارت عدة بلدان نامية، بما فيها الصين وكولومبيا مثلاً، مسألة المقادير القصوى من السموم الفطرية وسائر أنواع التوكسينات الفطرية الموجودة في القهوة وسلع أخرى.

جدول رقم (4) صادرات سورية من الفستق الحلبي

السنوات	الصادرات		سعر الطن-	الوجهات التصديرية
	طن	مليون دولار	دولار	
وسطي 1999-2001	6196.7	9.5	1534.3	ايطاليا – كندا – اليونان- الاردن- فرنسا-الكويت- انكلترا
وسطي2006-2008	1189.5	3.4	2848.8	++++++++++++++++++++++++++
2004	1282.9	1.7	1346.1	لبنان 71.9 – الأردن 6.5 – اليونان 5- الكويت 3.6 – الإمارات 3.5 – السعودية.2.9
2005	2713	0.9	3320.7	الأمارات 21.8 – مصر 19 – الأردن 15.6 – السعودية 17.4 – البحرين 6.5 – الكويت 5.8 – لبنان 4.
2006	1338.8	4.5	3382.9	الاردن61.3-مصر12.2-السعودية7.0 الامارات3.5-الكويت2.6
2007	632.8	2.0	3209.9	الاردن42.6-مصر15.0-ايطاليا14.4 السعودية7.5-تركيا5.6
2008	1104.2	4.8	4351.4	الاردن41.3-مصر29.4-ايطاليا8.0-تركيا3.3

الجدول من إعداد الباحث بالاعتماد على المجوعة الإحصائية للأعوام 2004-2008

نلاحظ من الجدول السابق انخفاض صادرات سورية من الفستق الحلبي من 6196.7 طن (وسطي عام 1999-2001) إلى 1189.5 طن (وسطي عام 2006-2008) رغم ازدياد الإنتاج من 4275 طن عام 2004 إلى 10291 طن عام 2008 . وأن أغلب الصادرات كانت تتجه إلى الدول العربية في حين امتنعت بعض الدول الأوروبية من استيراد الفستق الحلبي بسبب تركز السموم الفطرية في هذا المنتوج . بالإضافة إلى ذلك منعت كميات من الحلويات المحتوى بداخلها الفستق الحلبي من دخول بعض الأسواق الأوربية .

وقد وضعت سورية عدّة تشريعات تحدد المقادير القصوى من رواسب المبيدات في سلع عديدة مستندة إلى المعايير التي حددها دستور الأغذية. وحددت المفوضية الأوروبية حتى اليوم ما يزيد على17000 مستوى من المقادير القصوى لرواسب المبيدات لما مجموعه ١٣٣ مادة من المبيدات في مواد غذائية مختلفة [12]. وتتضمن أربعة توجيهات تحدد المعايير المعتمدة بالنسبة إلى الفواكه والخضار والحبوب، والمنتجات المشتقة من الحبوب، والمنتجات الحيوانية والنباتية.

وتعتبر البندورة أهم سلع الخضروات المصدرة من سورية وقد بلغت نسبة مساهمتها الوسطية في القيمة الإجمالية للصادرات الزراعية السورية 3.6 % في الفترة 2006 –2008 مما يدل على أهميتها في تركيبة الصادرات الزراعية السورية إلا أن معدل نموها تراجع في الفترة 1999–2008 بالنسبة للكمية حوالي 5.7 % و 12.5 بالنسبة للقيمة.

تناقص معدل صادرات البندورة السنوي بين الفترتين 1999–2001 ، 2006–2008 من 167.1 ألف طن بقيمة 80.8 مليون دولار في الفترة الأولى لتصل 154.9 ألف طن بقيمة 43.9 مليون دولار مما يد على انخفاض كبير في متوسط قيمة الوحدة من 483.6 دولار/ طن إلى 283.5 دولار/ طن.

سجلت صادرات البندورة في السنوات الأخيرة ذروتها في العام 2005 بكمية مقدارها 327.2 ألف طن أما القيمة فقد بلغت ذروتها في العام 2007 حيث كانت 52.0 مليون دولار وفي العام 2008 كانت الكمية 84.9 ألف طن بقيمة 28.7 مليون دولار.

تعتبر سورية أحد أهم الدول المصدرة للبندورة في العالم إذ أنها تحتل المرتبة الرابعة أو الخامسة في سنوات الإنتاج العادية.

كانت الوجهات التصديرية الرئيسية هي المملكة العربية السعودية حيث تستورد أكثر من نصف صادرات سورية من البندورة يليها العراق – لبنان – الاتحاد الأوروبي – الكويت – الإمارات العربية المتحدة. غير انه ابتداء من عام 2008 فقدت الصادرات السورية حصتها في الأسواق الأوروبية وذلك بسبب عدم امتثال المنتجين للمقادير القصوى للرواسب والمبيدات التي حددتها الواصفات القياسية السورية من ناحية والمفوضية الأوروبية من ناحية أخرى . إذ اعتمد المنتجين والمزارعين السوريين على مواد وهرمونات بعضها يعطي فعالية وإنتاج أكثر إلا انه لا ينحل بالتربة ويمتصه النبات مما يؤدي إلى بقائه داخل الثمرة وهذه المواد غير مسموح باستيرادها وممنوعة من قبل السلطات السورية إلا أنها تأتي عن طريق التهريب. وبالتالي ونتيجة لهذه الإجراءات والممارسات من قبل المزارعين والمنتجين المحليين في سوريا فقد فقدت نصيبها من الصادرات بالنسبة للبندورة السورية داخل الأسواق الأوروبية، إذ لم تعد أي دولة أوروبية تستقبل الصادرات السورية من البندورة بسبب الأثر المتبقي من المبيدات والهرمونات المستخدمة وهذا ما يظهر جليا بالجدول رقم (1) ولجأت سوريا والمصدرون السوريون إلى دول لا تستخدم الأثر المتبقي من المبيدات كأحد أهم المعايير البيئية في الحد من المستوردات وكحواجز تقنية أمام الصادرات السورية مثل (العراق – أوكرانيا)

وهذا الأمر كان قد حصل أمام الصادرات السورية من البطاطا فقد كانت الدول العربية هي المستورد الوحيد للصادرات السورية من البطاطا، إلا أنه في عام 2007 كانت قد صدرت إلى أوروبا (دول الاتحاد الأوروبي) ما نسبته 11.7% من الصادرات السورية من البطاطا وكانت تلك المنتجات المصدرة مستخدمة ومنتجة وفق الزراعات العضوية التي لا تستخدم الهرمونات والمبيدات الممنوعة دوليا . إلا أن بعض صادرات البطاطا السورية قد رفضت من قبل الدول المستوردة بسبب سوء التعبئة والتغليف والبيانات المتعلقة بالمنتج مما أدى ذلك إلى لجوء التجار والمصدرين الأردنيين إلى استيراد البطاطا السورية وإعادة توضيبها وتصديرها إلى الاتحاد الأوروبي.

سلامة الغذاء وجودته:

تولي الدولة اهتماماً كبيراً لسلامة الغذاء لضمان الغذاء الصحي والحياة السليمة. وبالتالي فهناك العديد من الجهات المعنية التي تعمل في مجال جودة الغذاء مثل وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي – وزارة الاقتصاد والتجارة – وزارة الصحة – وزارة الصناعة – وزارات أخرى – جمعية حماية المستهلك – جمعيات المنتجين المنظمات الشعبية – المنظمات غير الحكومية.

لا يمكن ضمان جودة الغذاء دون التعاون الفعال بين جميع الجهات المعنية ابتداءً من المزارعين مروراً بالجهات المعنية بالتصنيع ووصولاً إلى المستهلكين. وتخضع هذه العلاقات لضوابط وتشريعات وغيرها، مما يعني الحاجة لوجود منهج متكامل لاتباعه على طول سلسلة العرض لمنع تلوث الغذاء وهذا يتضمن: تدريب العاملين وتوعيتهم – ممارسات صحة الغذاء– ممارسات توعية المستهلك – ممارسات تحسين تجارة وخدمة الغذاء – ممارسات التصنيع الجيدة – وتقييم المخاطر (HACCP) الممارسات الزراعية الجيدة – تطبيق أنظمة تحليل المخاطر ومراقبة النقاط الحرجة الميكروبيولوجية.

أصبحت سلامة الغذاء مسألة عالمية والتي تؤثر على سورية من ناحيتين:

الأولى: أن صادراتها سوف تتعرض وبشكل متزايد لنظام مواصفات سلامة الغذاء ذي متطلبات الجودة العالية.
والثانية: انتقال السلوكيات والمقاييس في الدول المتقدمة إلى السوق المحلية.

وبناءً على ما ذكر أعلاه، فإن الحكومة السورية تركز على تطبيق المواصفات الوطنية وأنظمة مراقبة الجودة لضمان سلامة الغذاء الوطني وتعزيز المخابر خاصة على المنافذ الحدودية لكي تتوافق مع المقاييس العالمية. وبالإضافة إلى ذلك فهي تهتم بموضوع نظافة وسلامة وصحة البيئة بما يساعد على تحسين الواقع الغذائي للسكان. ويتأكد هذا من خلال المسح العنقودي متعدد المؤشرات حول التوافق مع أهداف الألفية الإنمائية ، و ذلك أيضا لضمان نجاح التصدير ومتطلبات الدول الأوروبية المتوافقة مع ما تتبعه أيضاً سوريا .

وإن ضمان سلامة وجودة الأغذية المستوردة يعتبر شغلاً شاغلاً من شواغل الدول المستوردة للخضار والفواكه لا سبيل إلى إنكاره. وفي هذا السياق ترى بلدان كثيرة أن إغراق الأغذية ذات النوعية المنخفضة أو المغشوشة أو التي اقترب موعد انتهاء صلاحيتها والمتداولة في أسواقها، يعتبر شاغلاً خطيراً. وعلى سبيل المثال فقد رفضت ايطاليا ما بين 6 إلى 7 في المائة من الشحنات المستوردة من سوريا من الخضار والفواكه في 2001– 2003 بسبب عدم تطابقها مع المعايير المحلية لسلامة الأغذية. وفي فرنسا، وعلى امتداد فترة ستة أشهر في 2003، تمت مصادرة 379 طناً من المنتجات الزراعية المستوردة من سوريا غير الصالحة للاستهلاك الآدمي (نظرا لتلوثها بالرصاص والزئبق والكادميوم أو تلوثها بالأحياء الدقيقة الحاملة للأمراض [13] .

والجدول التالي يبين عدد إرساليات الصادرات الزراعية والغذائية السورية المرفوضة من قبل الدول المستوردة لها

جدول رقم (5) الصادرات الزراعية والغذائية السورية المرفوضة من قبل الدول المستوردة لها في عام 2008

سبب المخالفة – المنشأ	الدول العربية	أوروبا	الولايات المتحدة
المواد المضافة إلى الأغذية	2	6	3
مخلفات المبيدات	2	18	4
المعادن الثقيلة	2	3	1
العفن	1	15	5
التلوث الميكروبوجي	1	4	2
التحلل	1	4	2
القاذورات	2	25	2
أغذية معلبة منخفضة الحموضة	2	5	1
وضع البيانات على العبوات	3	33	9
أسباب أخر	13	12	3
المجاميع	29	125	32

المصدر: FDA (Food and Drug Administration) 2006. Introduction to FDA's Import Refusal Report (IRR). http://www.fda.gov./ora.oasis/ora_oasis_ref_intro.html

ونلاحظ من الجدول أن الصادرات السورية إلى دول الاتحاد الأوربي أكثر تأثر بالمتطلبات البيئية فقد رفضت دول الاتحاد الأوربي 18 إرسالية خلال عام 2008 بسبب مخلفات المبيدات في حين رفضت الدول العربية إرساليتين اثنين وهذا يدل على أن إجراءات الفحص في تلك الدول أكثر أماناً ودقة وتتبع إجراءات صارمة عند حدودها أكثر من الدول العربية. وبالنسبة إلى وضع البيانات على العبوات فكانت 33 إرسالية قد رفضت من قبل دول الاتحاد الأوربي مقابل 3 إرسالية من جانب الدول العربية علماً أن بعض الدول العربية تتبع إجراءات صارمة في وضع البيانات والعلامات على العبوات.

ومن انعكاسات التدابير البيئية على سورية أنها كانت تعاني عجزاً من حيث المؤسسات الخاصة بالمتطلبات البيئية وإلا أنها تواجه بعوائق عديدة في الاتحاد الأوروبي على الرغم من سعيها لتعزيز قدرتها التنافسية وتحسين النفاذ إلى الأسواق، فمثلاً، تواجه سورية مشاكل خاصة بالتغليف والتعبئة والمواد المستخدمة ولا سيما تلك التي يمكن إعادة تصنيعها وكذلك هناك إجراءات تزيد من التكلفة وتقلل من القدرة التصديرية مثل تغيير أنواع الصباغ، وأخرى تهدف إلى فرض رسوم وضرائب مثل الطلب على من المصدرين استعادة مواد التغليف من الأسواق الخارجية و إجراءات خاصة بوضع العلامات البيئية وأخرى لإعلام المستهلك بكافة المعلومات اللازمة بالإضافة إلى المعوقات الخاصة بمتطلبات الصناعات الغذائية وأخرى تخص الصناعات الجلدية .

التحديات والعقبات أمام تجارة الأغذية والمنتجات الزراعية

في البداية يجب أن نحدد التحديات التي تواجه الإنتاج الزراعي إذ يعاني الإنتاج النباتي من التحديات التالية:

1. تؤدي الصعوبات الناتجة عن انخفاض نسبة البقوليات والمحاصيل البديلة في الدورة الزراعية إلى تحديات كبيرة في تأمين السلة الغذائية اللازمة لتطوير الإنتاج الزراعي.

2. انخفاض الإنتاجية بسبب تأثرها بالظروف الجوية غير الملائمة (الجفاف، الصقيع، الفيضان...) وعدم وجود أنظمة إنذار مبكر فعالة للتنبؤ بهذه الظروف لأن جزءاً هاماً من الزراعة تعتمد على الزراعة البعلية. وعدم وجود صندوق خاص بالكوارث وصندوق للتأمين والضمان الاجتماعي لمساعدة الفلاحين.

3. قلة عدد الأصناف العالية الإنتاجية والمقاومة للجفاف

4. محدودية تطبيق مبدأ الإدارة المتكاملة لمكافحة الآفات والمكافحة الحيوية على المحاصيل لخفض الأثر المتبقي ولضمان وصول المنتجات السليمة للأسواق الداخلية والخارجية على حد سواء.

5. عدم مواكبة أنشطة التسويق والتصدير والتصنيع لعمليات تطور الإنتاج النباتي مما ساهم في الإقلال من ريعية العمل الزراعي وعدم الاستفادة من القيمة المضافة. وتعاني عمليات ما بعد الحصاد من الصعوبات التالية:

– صعوبات متعلقة بالبنية الأساسية مثل ضعف وسائل النقل بأنواعه، ضعف مشاغل الفرز والتوضيب من حيث العمالة الخبيرة وغياب التقانات الحديثة وصغر الطاقات، وانخفاض مستوى الطاقات التخزينية والتبريدية وقدم معظم هذه الطاقات وافتقارها إلى التقنيات الحديثة في التخزين والتبريد.

– صعوبات متعلقة بطبيعة السوق مثل الترويج، المواصفات، معلومات السوق، الاحتكار، التوريد، زمن توفر الإنتاج، بحوث السوق.

– صعوبات متعلقة بالإنتاج خاصة في مجال نوعية الإنتاج وتكاليفه والتي تؤثر سلباً على قدرته التنافسية، وانخفاض مستوى الوعي التسويقي في مجال مفهوم الجودة وفق المعايير العالمية وشهادات الجودة الخاصة بأسواق معينة.

– الحاجة إلى تطوير مراكز الحجر الزراعي وإقامة مناطق معزولة لحجر ما بعد الإدخال (حدائق العزل)، وتطوير المخابر ورفع سويتها لتستطيع إعطاء شهادة دولية معترف بها لتسهيل دخول منتجاتنا الزراعية للأسواق المختلفة.

الأثر في المدى القصير على الإنتاج نتيجة المتغيرات في الاقتصاد العالمي (تحرير التجارة – توقيع اتفاقيات – الإعفاءات الضريبية بين الدول المختلفة).

وستتعزز فرص التصدير إلى دول الاتحاد الأوروبي لو تمت مراعاة العوامل التالية

- **النوعية** "

من الواضح من خلال جميع هذه الاتجاهات أن المستهلكين الأوربيين يعطون أهمية متزايدة لسلامة الغذاء والبيئة والنوعية والسرعة والسهولة. ويكمن المبدأ الرئيسي وراء هذا التطور في النوعية. فالنوعية هي الكلمة الرئيسية لأية استراتيجية تصديرية ولكن قد يكون من المجدي توضيح ما نعنيه بالنوعية وخاصَّة عند التعامل مع أكثر الأسواق تطورًا مثل أسواق الاتحاد الأوربي تعمل المفوضية الأوربية بشكل نشيط في وضع التشريعات في مجال النوعية مع أنها تعمل على مستويات مختلفة حسب نوع وحساسية المشكلات . وقد بدأت المفوضية بوضع التشريعات الخاصة بسلامة الغذاء في الستينات وارتفعت كثافة العمل في هذا المجال في التسعينات مع ظهور سوق الاتحاد الأوربي الواحدة . وفي عامي 1992 و 1999 ركزت تعديلات السياسات الزراعية المشتركة على إجراءات الزراعة البيئية وكذلك في عام 1992 تم إدخال إجراء لصاقات النوعية الأوربية .

إذ أن هناك عدة أبعاد للنوعية حسب سياسات الاتحاد الأوربي وهي: التوافق مع سلامة الغذاء وصحة النبات كشروط رئيسية لوجود المنتجات في الأسواق إذ قام الاتحاد الأوربي بوضع مجموعة كبيرة من قوانين سلامة الغذاء وصحة النبات يتم تطبيقها على جميع دول الاتحاد والتي تطبق بشكل جزئي على الدول غير الأوربية المصدرة إلى الاتحاد الأوربي.

• الالتزام بالمواصفات البيئية المحددة قانونيًا :

تتضمن استراتيجية المجموعة الأوربية الزراعية البيئية ضمن السياسات الزراعية المشتركة بعض الإجراءات التي تكافئ المزارعين على تقديم الخدمات البيئية في المناطق الريفية بالإضافة إلى تنفيذ الممارسات الزراعية الجيدة واحترام التشريعات البيئية. ويعتبر إدخال تلك الإجراءات ضمن برامج التنمية الريفية لجميع الدول الأعضاء أمرًا إلزاميًا. وبموجب القواعد العامة للسياسات الزراعية المشتركة يتوجب على الدول الأعضاء وضع المتطلبات البيئية التي تعتبرها ملائمة ومساعدة للمزارعين في الالتزام بتلك المتطلبات ("الالتزام المشترك"). وبالإضافة إلى ذلك فإن سياسات التنمية الريفية تتضمن الإجراءات البيئية الخاصة التي تعرف بإجراءات البيئة – الزراعية. وهي تتضمن تقديم الدفعات مقابل الالتزامات التي تتجاوز الممارسات الزراعية الجيدة. وهي تشكل أداة بيئية هامة تعتمد على الوعي والالتزام التطوعي للمزارعين لتحقيق زراعة أكثر اخضرارًا .

أن تكون السلع المصدرة من نوعيات جيدة وطازجة

فهذا سيمنحها ميزة كبيرة نظراً لاتصال سورية مباشرة مع أوربا بطرق تجارية عديدة. كذلك فإن عامل السعر مهم جداً لتسهيل قبول السلع في الأسواق الأوربية وسورية تتمتع بميزة نسبية في هذا المجال. كذلك يجب الحرص على استمرار توريد السلع بانتظام إلى الأسواق الأوربية لأن المصدرين في الاتحاد الأوربي يحرصون كثيراً على ألا تنقطع المواد المصدرة لهم لأسباب تتعلق بظروف المناخ أو غيره في بعض المواسم.

أي من الأسواق يتوجب على سورية الاهتمام بها ؟

من المهم أن يركز المصدرون جهودهم على هذه الأسواق كونها تحقق أكبر قدر ممكن من الربح . ويتوجب على الدولة تقديم الدعم اللازم لاختراق هذه الأسواق، كما يتوجب عليها معرفة الأسواق الأخرى التي يمكن أن تحقق الربح للمصدرين بحيث يتسنى لها وضع سياسات الإنتاج بما يتناسب الاحتياجات المتوقعة لهذه الأسواق .

تصدر سورية إنتاجها من الحمضيات بشكل رئيسي لأسواق الجملة في السعودية ودول الخليج وهذا النوع من التصدير ليس نتيجة للمصادفة لأن تلك الأسواق مناسبة تمامًا للوضع الحالي لقطاع الحمضيات السوري و يرجع ذلك للأسباب التالية:

– لا تتطلب الأسواق الخليجية النوعية الممتازة مما يجعلها مناسبة للإنتاج السوري الذي يعتمد على إنتاج المزارع الصغيرة التي يصعب عليها إنتاج كميات كبيرة بأحجام متناسبة .

– لا تعتمد الأسواق الخليجية على العقود المسبقة وهذا ما يجعلها مناسبة للإنتاج السوري حيث تتغير الكمية المتوفرة للتصدير من سنة لأخرى .

– إن أسواق الخليج هي الوجهة الأساسية للخضار والفواكه الأخرى المصدرة من سورية مما يحقق فائدتين بالنسبة للمصدرين:

1– تسمح لهم بشحن كميات مختلطة على نفس الشاحنة وبهذا يوزعون خطر تغير الأسعار.

2– تسمح للمصدرين بتغير كمية الحمضيات التي يشحنونها من سنة لأخرى دون التعرض لمشاكل طاقة التوضيب في ورشاتهم .

– تطبق دول الخليج نظامًا مستقرًا لأسعار الصرف مما يلغي احتمال المخاطرة المالية .

– لدى سورية ميزة بتكاليف النقل للخليج مما يميزها ويجعلها منافسة للدول الأساسية المنافسة وخصوصًا تركيا.

الاستنتاجات والتوصيات:

الاستنتاجات

- إن إصرار الدول الأوروبية على تطبيق المعايير البيئية بمستوى مرتفع غير آبهة بمدى التكلفة وقدرات الدول النامية ومناداة الاتحاد الأوروبي بمبدأ الوقاية وهو أن المنع أفضل من العلاج لما في العلاج من تكلفة وهذا عائق لنفاذ الدول النامية إلى أسواق زراعية متقدمة بسبب انعدام القدرة على تطبيق الحد الأدنى من الحماية وكذلك الأمر خشية الدول النامية بالمبالغة في تطبيق مبدأ الوقاية على قدرتها على النفاذ إلى الأسواق .
- إن تطبيق مواصفات الجودة والاشتراطات البيئية قد ارتبطت بتحقيق زيادة إيجابية في أحجام الصادرات وفتح أسواق جديدة .
- إن استصدار مواصفات السلع على مستوى التجارة العالمية كان ومازال تحت مظلة ورعاية المؤسسات العالمية التي تعمل في مجال المواصفات مثل لجنة دستور الغذاء والمنظمة العالمية للتقييس والتي تفتح عضويتها لكل دول العالم وبالتالي لا مكانة للدول التي تصر على التمسك بمواصفاتها لأنها حتما ستؤدي إلى خلق عائق فني يؤثر سلبا على انسياب الحركة التجارية، وهذا ما يدعو إلى تحديث المواصفات السورية بما يتوافق مع التطورات التجارية العالمية .
- إن تكييف التشريعات الغذائية المحلية مع معايير دستور الغذاء العالمي تعتبر مطلبا أساسيا للدول الراغبة بالانضمام إلى منظمة التجارة العالمية على اعتبار أن الأخيرة اعتمدت تلك المعايير مرجعا لحل النزاعات التجارية ونظرا لما تحققه من فوائد اقتصادية وصحية واجتماعية للبلدان التي تقوم بتطبيقها، فهذه المعايير الدستورية تعتبر المرجع الرئيسي على (JECFA) على الأسس العلمية (هناك لجنة خبراء المضافات والملوثات الغذائية مستوى العالم) مما يجعلها مرجعاً موثوقاً للدول التي لا تمتلك القاعدة العلمية والبحثية لوضع معاييرها الوطنية، مع الأخذ بعين الاعتبار أن أية دولة لها الحق في وضع المعيار الدستوري لحماية مصالحها الوطنية خاصة إذا كان الأمر يتعلق بمنتج وطني حيوي فعال في الأسواق العالمية
- قلة الاعتماد على الطرق والمعايير الحديثة في تجهيز وتعبئة وتغليف المنتجات الزراعية والاعتماد على الطرق التقليدية خاصة في مجال الخضار والفواكه.
- ضعف خدمات النقل المبرد للمنتجات الزراعية سريعة التلف مما يؤثر على جودة المواد المصدرة .
- نقص الكفاءات المدربة للقيام بعمليات التجهيز والالتزام بمعايير الجودة وقلة الإدراك بمتطلبات الأسواق الخارجية المتجددة.
- عدم مراعاة الالتزام بتوفير خدمات التصدير كتسهيلات التخزين المبرد. فرغم تزايد أهمية تصدير البندورة السورية للاتحاد الأوربي مازالت عمليات خدمات التسويق والتعبئة والتوضيب والتغليف والتدريج (من حيث الحجم والمظهر...إلخ) وإعداد السلعة للتصدير لا تعطى الأهمية الكافية من بعض المصدرين رغم أهميتها في التبادل التجاري الدولي
- إن الالتزام بالمعايير البيئية هي آلية لتحسين كفاءة الإنتاج و الحد من الأضرار التي تؤثر على البيئة عن طريق تحسين الأداء البيئي وتعزيز الكفاءة وزيادة الإنتاجية وتنويع هيكل المنتج الأمر الذي تتزايد معه فرص تعزيز القدرة التناقسية في الأسواق ودخول أسواق جديدة.

التوصيات:

أ- يجب أن تعمل شركات التصدير بشكل وثيق مع عملائها في الأسواق التصديرية بناءً على منهج يتم تحديده حسب تفضيلات المستهلكين (موجه نحو السوق) .

ب- يجب أن تكون الموارد البشرية الفنية مؤهلة بشكل جيد ويجب أن تنعكس هذه المؤهلات على نمط الإدارة التي يجب أن تأخذ منحى الأعمال والتجارة .

ت- يجب أن تحظى الشركات بالموارد الاقتصادية الكافية وأن تتمكن من الحصول على القروض من أجل تنفيذ الاستثمارات الضرورية في مجال تنمية الموارد البشرية والإمكانيات الإنتاجية والترويج لمنتجات وتقانات المعلومات.

ث- يمثل الترويج جزءًا ضروريًا من نشاط التجارة والأعمال حيث أن القسم الأكبر من المنتجات السورية الطازجة غير معروفة في الأسواق الأوربية وبالتالي لن يقوم المستهلكون بالإقبال على شراء منتج لايعرفونه . كما أن الترويج والإعلان بحاجة للموارد المالية من الشركات المعنية ولكنه بحاجة للمساندة الحكومية أيضًا مثل المشاركة في المعارض التجارية. كما يبدو أن المساعدة التي يمكن أن يقدمها مركز الأعمال السوري الأوربي لإنشاء جهات التصدير الحكومية هامة جدًا .

ج- يجب أن يتم تبني منهج إدارة سلسلة التوريد الذي يتضمن المتابعة الكاملة لنوعية المنتج من موقع الإنتاج وحتى السوق. وهذا يتطلب تبني طرق "انتساب المنتجين" وهو يقتضي وجود علاقات طويلة الأمد بين المنتجين والأعضاء الآخرين في السلسلة (التخزين المبرد – ورشات التوضيب) بناءً على التكامل والاستقرار في التوريد تحديد الإجراءات الواجب اتخاذها لتطبيق المواصفات الأوربية وتقييم تكاليف التنفيذ على المنتجين ويجب أخذ النواحي التالية بعين الاعتبار:

-1 تبني نظم المتابعة والتتبع لتمكين المنتجين والتجار من ضمان نوعية وسلامة المنتجات. ويتضمن هذا الأمر وضع الرمز الإلكتروني على اللصاقات أو على حاملات البيانات .

-2 تشجيع تطبيق نظم النوعية من خلال الإرشاد والتدريب مثل الإيزو 9000 وإدارة النوعية الشاملة ومراقبة الإنتاج العضوي ونظم النوعية الأخرىEUREPGAP وتحليل المخاطر عند نقاط المتابعة الحساسةHACCP

بما فيها التحديد الجغرافي، وتحقيق التوافق مع المواصفات المطبقة في الاتحاد الأوربي والتي تتضمن بروتوكولات النوعية التي تطلبها مجموعات تجارة المفرق في أوربة بعضًا منها بينما تتضمن قرارات الاتحاد الأوربي البعض الآخر. وبعد تحسن دخول الصادرات السورية إلى الأسواق الأوربية نتيجة لاتفاقية الشراكة يظهر سؤال حول المعوقات التي تنجم عن المواصفات التي تطلبها شركات التوزيع. ويبدو من الضروري التعرف على فائدة الأنواع المختلفة لضمان تحقيق النوعية وكيفية تكيف الصادرات السورية مع تلك المتطلبات. إن تحويل عقلية المتعاملين باتجاه النوعية أصبح تحديًا هامًا لقطاع الخضار والفواكه وكذلك للحكومة. ويتطلب هذا الهدف اهتمامًا خاصًا من الطرفين ومن الخطوات التي يمكن أن تتخذها الدولة تشجيع إنشاء جهة متخصصة بنوعية الخضار والفواكه (يمكن أن تأخذ شكل مؤسسة) بمشاركة الجهات المعنية في قطاع الخضار والفواكه مثل الغرف الزراعية وغرف التجارة ومركز الأعمال السوري الأوربي ولجنة تسيير سوق الهال ومكاتب الدولة ذات العلاقة بنوعية الغذاء وتجارته. ويجب أن تعمل هذه الجهة من خلال فريق عمل فني مؤهل بشكل جيد وبمساعدة الجهات الدولية. ويمكن أن تعمل تلك الجهة على تنفيذ مايلي :

أ- تحديد المجالات التي تحتاج لبذل الجهود لتحسين النوعية على مختلف مراحل السلسلة التسويقية.

ب - تقديم المشورة حول المواصفات الدنيا المطلوبة للنوعية ومعلومات المنتجات (مثل شهادة منشأ المنتج) التي يمكن أن تنفذ وتستخدم للتسويق المحلي (بما في ذلك التسويق في سوق الهال) وللتصدير.

ت - تنفيذ التوصيات حول أكثر الطرق ملاءمة لمتابعة النوعية في مختلف نواحي السلسلة التسويقية.

ث - المتابعة الشاملة للمواصفات البيئية وسلامة الغذاء التي يحددها الاتحاد الأوربي والدول الأخرى.

ج - متابعة سياسات توثيق النوعية ووضع اللصاقات التي تطبقها شركات التوزيع في الاتحاد الأوربي والأسواق العربية .

المراجع:

1) ليستر براون- *اقتصاد البيئة: اقتصاد جديد لكوكب الأرض*، ترجمة: أحمد أمين الجمل، الجمعية المصرين لنشر المعرفة و الثقافة العالمية، القاهرة، الطبعة الأولى، 2003 ، 226.

2) FRANCINN PELLAUD. *L'UTILISATION DES CONCEPTIONS DU PUBLI LORS DE LA DIFFUSION D'UN CONCEPT COMPLEXE, CELUI DE DEVELOPPEMENT DURABLE, DANS LE CADRE D'UNPROJET EN MUSEOLOGIE*, , NO :287, Genève, 2000, 13.
http://www.unige.ch/cyberdocuments/theses2000/PellaudF/these_body.html. Date le: 7/09/2005, 25

3) معهد التخطيط القومي - القدرة التنافسية للصادرات المصرية

4) معهد التخطيط القومي - القدرة التنافسية للصادرات المصرية

5) حسيب م. رجب - *التجارة والوصول إلى الأسواق وسلامة الأغذية في إقليم الشرق الأدنى*. ورقة بحثية مقدمة إلى حلقة العمل الفنية المشتركة بين المنظمة وبنك التنمية الإسلامي عن البرامج الإقليمية للأمن الغذائي: نحو الأمن الغذائي المستدام وتخفيف وطأة الفقر(جده، العربية السعودية، 8- 9 أكتوبر/ تشرين الأول 2003)، 12

6) إيناس عبد العزيز إبراهيم- الشيماء عبد الرحمن عامر - *دليل لمصدري الخضر والفاكهة إلى أسواق الاتحاد الأوروبي*، وزارة التجارة الخارجية والصناعة، مصر ،2006، 38

7) نظم الرقابة على الأغذية. نهوج حديثة في إقليم الشرق الأدنى. تقرير حلقة عمل المنظمة/ منظمة الصحة العالمية (القاهرة، مصر، 19 يناير/ كانون الثاني 2003).

8) المجموعة الإحصائية

9) المجموعة الإحصائية

10) سياسات تحرير التجارة والتجارة البينية في الإقليم وفرص التنمية الزراعية المستدامة. منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، ورقة بحثية مقدمة إلى المؤتمر الإقليمي السادس والعشرين للشرق الأدنى (طهران، جمهورية إيران الإسلامية، 9 - 13 مارس/ آذار 2002). 25

11) اتفاقية منظمة التجارة العالمية بشأن الزراعة، تجربة التنفيذ. دراسة حالة عن مصر. منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة ،2006، 4

12) [1] The European Commission, "Introduction to EC pesticides residues legislation", which is available at: europa.eu.int comm/food/fs/ph_ps/pest/intro_en.pdf.

13) اتفاقيات الشراكة الأوربية المتوسطية الخيارات والمعوقات والفرص بالنسبة لسورية

14) Global surveillance of food borne disease: Developing a strategy and its consultation interactions with risk analysis. Report of a WHO .WHO/CDS/EPH/2002.21

15) غاريث هارالد وتانغيرمان سيفان (1998 ب) : نظام الاستيراد في الاتحاد الأوربي للخضار والفواكه بعد تنفيذ نتائج جولة الأوروغواي – ورقة معدة لقسم السلع والتجارة – قسم الفاو الاقتصادية والاجتماعية – غوتنغن – تشرين الأول 1998ل

16) FDA (Food and Drug Administration) 2006. Introduction to FDA's Import Refusal Report (IRR). http://www.fda.gov./ora.oasis/ora_oasis_ref_intro.html

17) المصدر: المعايير البيئية والقدرة التنافسية .الأمم المتحدة .2006، 47-48

18) المصدر FDA (Food and Drug Administration) 2006. Introduction to FDA's Import Refusal Report (IRR). http://www.fda.gov./ora.oasis/ora_oasis_ref_intro.html