

ورقة العمل رقم 50

## تنافسية لحم الفروج في سورية

إعداد

بشير الحموي

إشراف

الخبير الدولي: فريدريك لانسون

مركز التعاون الدولي للأبحاث الزراعية من أجل التنمية

(سيراد- مونيبيلية- فرنسا)

دمشق آذار 2011



## الفهرس

1	تمهيد
1	مقدمة الدراسة
2	1-تطور إنتاج لحم الدواجن: واقع الإنتاج والتحديات
2	1-1- ملامح القطاع ومكونات الدراسة
5	2-1- أهداف الدراسة
5	3-1- المنهجية
6	2- أسواق لحم الدواجن في سورية
6	1-2- موقع سورية في اقتصاديات لحم الفروج في العالم
6	1-1-1- لمحة عن سوق الدواجن العالمي
8	1-1-1- واقع إنتاج واستهلاك وتجارة لحم الفروج في دول المنطقة
13	2-2- الأهمية الاقتصادية والاجتماعية لهذا القطاع كغذاء أساسي في سورية
13	1-2-2- استهلاك لحم الفروج في سورية
15	2-2-2- تجارة لحم الدواجن
16	2-2-3- أسعار لحم الفروج في سورية (تحليل اتجاهات الأسعار)
17	2-2-4- أسعار لحم الفروج في السوق المحلي
20	3- بنية سلسلة القيمة للحم الفروج في سورية
20	1-3- إنتاج الفروج ( تربية الفروج)
20	1-1-3- اتجاهات الإنتاج والمتعاملين في السلسلة
21	2-1-3- تربية الفروج - الجوانب المؤسسية: ترخيص المداجن وعدم الترخيص
23	3-1-3- آليات تسويق الفروج الحي
24	2-3- إنتاج لحم الفروج
27	3-3- مخطط تجميع السلسلة
29	4- سلسلة القيمة للحم الفروج - التحليل المالي
29	1-4- تكاليف إنتاج الفروج
29	1-4-4- مراحل إنتاج الفروج والأسعار المرافقة لها
31	2-1-4- تكاليف تأسيس المدجنة أو التكاليف الثابتة
32	3-1-4- تكاليف إنتاج الفروج الحي
34	2- تكاليف الذبح والتسويق
34	1-2-4- التكاليف في المسالخ اليدوية
36	2-2-4- تكاليف الذبح في المسالخ الآلية
38	3-4- تكاليف التصدير
39	4-4- الربحية وتوزيع التكلفة والربح للمداجن والمسالخ
39	1-4-4- مرابع مربى الدواجن
39	2-4-4- ربحية المسالخ اليدوية

39	.....3-4-4- ربحية المسالـخ الآلية
40	.....5-4- أسس تدعيم سير الحسابات المالية
41	<b>5- الصناعات والخدمات الداعمة الأخرى في السلسلة</b>
41	.....1-5- إنتاج وتجارة الصيـصان بعمر يوم
41	.....1-1-5- السياسات التجارية المتعلقة بالاستيراد والتصدير
42	.....3-1-5- تجارة الصيـصان
42	.....2-5- تأمين الأعلاف
44	.....1-2-5- الإنتاج المحلي من الأعلاف
45	.....2-2-5- تجارة الأعلاف
46	.....3-5- القروض المصرفية
48	<b>6- استراتيجية المتعاملين وإدارة السلسلة</b>
48	.....1-6- بيئة التسويق غير المستقرة
50	.....2-6- السياسات الحكومية وإدارة سلسلة القيمة
51	.....1-2-6- سياسات التسويق والتسعير
51	.....2-2-6- السياسات التجارية
52	.....3-2-6- سياسات الاستثمار
53	.....3-6- استراتيجـة القطاع الخاص لتحسين الأداء في سلسلة القيمة
53	.....1-3-6- تطور الصناعة المتكاملة للدواجن في سورية
54	.....2-3-6- الحاجة إلى تنظيم المتعاملين في القطاع
55	.....4-6- إدارة النوعية على طول السلسلة
55	.....1-4-6- إدارة النوعية من قبل المتعاملين
56	.....2-4-6- التشريعات الحكومية وإدارة النوعية
57	.....3-4-6- السياسات الصحية
63	<b>7- الإمكانيات المستقبلية المتاحة لقطاع الدواجن</b>
63	.....1-7- الإمكانيات المتوقعة للقطاع
65	.....2-7- السيناريوهات المتوقعة للقطاع
67	<b>8- الخلاصة والتوصيات</b>
69	<b>9- الخاتمة</b>
69	.....1-9- القيود على السلسلة والفرص المتاحة لتحسينها

## تمهيد

تتميز الأسواق العالمية بالتكثف الاقتصادي والمنافسة الشديدة. لذلك فإن من الأهمية بمكان أن يتم التعرف على مدى قدرة القطاعات الإنتاجية في سورية على المنافسة في الأسواق المحلية والخارجية.

هدف هذه الدراسة هو جمع بيانات شاملة عن العوامل الاقتصادية المؤثرة على تنافسية لحم الفروج في سورية والتكهن حول مدى قدرة هذه السلعة على المنافسة مستقبلا في الأسواق الداخلية والخارجية. وتحديد العوامل المؤثرة على إمكانية تطوير الإنتاج والخدمات التسويقية وتنمية الصادرات لهذه السلعة وتعزيز ملاءمتها للمواصفات القياسية ومعايير الجودة وتلبيتها لأذواق وتفضيلات المستهلكين في الأسواق المحلية وأسواق التصدير.

وقد ركزت الدراسة على تقصي وتحليل واقع الإنتاج والتسويق والتصنيع لهذه السلعة وتحديد العوامل المؤثرة على العناصر الفاعلة في السلسلة وتوصيف بنية السلسلة وتقييم قابليتها للمنافسة.

## مقدمة الدراسة

تطور إنتاج لحم الدواجن في سورية تطورا كبيرا خلال العشر سنوات الماضية، فهو يمثل نسبة مهمة من مشاريع الإنتاج الحيواني ويشكل جزءا مهما من الاستثمارات في مجال تربية الحيوان يبلغ أكثر من 50 مليار ليرة سورية. وقد قامت الحكومة بفتح المجال أمام القطاع الخاص للاستثمار في قطاع الصناعات الغذائية وهذا سمح بإنشاء صناعة حديثة دخلت معها مؤسسات متطورة كبيرة وطنية لإنتاج لحم الفروج.

وهذه الشركات الحديثة ذات إنتاج متكامل تضم أكثر من نشاط ومعظمها يستخدم تقنيات متطورة في إنتاج جادات الصيصان وأمهات الصيصان وصيصان اللحم وتنتج اللحم وتصنعه وبعضها يستورد الأعلاف. ولدى هذه الشركات منشآت حديثة تدار آليا بما يضمن الحفاظ على صحة الدواجن وتحسين نوعيه الإنتاج. كما أقامت مسالخ حديثة ميكانيكية ذات إنتاجية عالية ومعامل لتصنيع منتجات الدواجن. وقد شهدت سورية زيادة في إنتاج لحم الدواجن مكنت من سد الفجوة بين واقع الإنتاج واحتياجات السوق المحلية من اللحم بل تجاوز حجم الإنتاج الاحتياجات المحلية مما دفع إلى التفكير في تصدير بعض الإنتاج إلى دول الجوار.

هذه الدراسة هي محاولة للإجابة على السؤال التالي: أمام هذا الواقع الذي يشهد فائضا في الإنتاج المحلي، هل مستوى الإنتاج من حيث الجودة والتكلفة قادر على المنافسة في الأسواق الداخلية والخارجية؟

## 1 تطور إنتاج لحم الدواجن: واقع الإنتاج والتحديات

يعتبر لحم الدواجن احد أهم السلع الغذائية. وقد تطور إنتاج وتسويق لحم الفروج في السنوات العشر الأخيرة نتيجة زيادة الاستثمارات فيه وزيادة الطلب عليه نتيجة تحسن مستوى المعيشة. ويشير واقع الطلب على الفروج في السوق بان سورية حققت نوعا من الاكتفاء الذاتي من لحم الفروج وتنتج فائضاً للتصدير.

وقد شهدت صناعة الدواجن في سورية تطورا كبيرا شمل كافة الجوانب الفنية المتعلقة بإنتاج لحم الفروج والبيض ومعالجة الأمراض باستخدام الأدوية البيطرية المتخصصة في معالجة الدواجن وبناء المنشآت الكبيرة ذات الطاقة الإنتاجية العالية والتي تحتوي على التجهيزات المتطورة والمسالخ الآلية ومعامل تصنيع الأعلاف ومعامل تصنيع تجهيزات المداجن ومعامل صناعة منتجات لحم الدواجن كالمرتيدلا والشاورما. ومما ساعد على التوسع في إنتاج لحم الفروج في سورية إنتاج سلالات ذات كفاءة إنتاجية جيدة وكفاءة تحويلية عالية وتطور التقنيات وسرعة استرجاع رأس المال المستثمر في إنتاجه وإقبال المستهلكين على تناوله نظرا لكونه بديلا عن اللحوم الحمراء للحصول على البروتين الحيواني وبأسعار اقل بالإضافة إلى القيمة الغذائية العالية للبروتين فيه.

وقد تحولت تربية الدواجن في سورية خلال العقد الماضي من تربية تقليدية تعتمد في معظمها على المداجن المفتوحة وإنتاجيتها منخفضة إلى صناعة متطورة ذات إنتاجية عالية وذات أهمية اقتصادية كبيرة.



### 1-1- ملامح القطاع ومكونات الدراسة

عانى قطاع الدواجن عموما ومداجن الفروج خصوصا من بعض الصعوبات التي أعاققت انتشاره ونموه في الماضي وأهمها حدوث جوائح مرضية في فترة التربية بسبب قلة الاهتمام بال العناية الصحية البيطرية من جهة وعدم توفر الأدوية العلاجية بأسعار رخيصة من جهة أخرى. ورغم أن هذه المشكلة أصبحت محدودة الآن بسبب زيادة الوعي حول معالجة الأمراض وإقامة العديد من معامل الأدوية البيطرية التي تنتج الأدوية البيطرية لأمراض الدواجن بأسعار مقبولة إلا ان القطاع ما يزال يعاني من بعض المشاكل خصوصا في المداجن غير المرخصة التي تنتشر فيها أساليب التربية الخاطئة وبسبب كثافة عدد المداجن في بعض المناطق وعدم مراعاة المسافات النظامية بينها مما يساعد على انتشار الأمراض وارتفاع نسبة النفوق التي قد تصل إلى 15% في حين أن النسبة الطبيعية هي بحدود 3-5% وبسبب ذلك خسائر للمربي تنعكس في زيادة التكاليف.

تتناول هذه الدراسة واقع إنتاج وتسويق لحم الفروج في سورية باعتبارها من الصناعات الأساسية والهامة. وإن نمو وتطوير قطاع الدواجن يرتبط بتنمية وتطوير القطاع الحيواني باعتبارها مصدرا للبروتين الحيواني كما ترتبط مع فروع إنتاج مهمة مثل إنتاج الأعلاف والأدوية البيطرية وتجهيزات الدواجن، وكذلك قطاعات النقل والصناعة.

وتستعرض الدراسة تطور هذه السلعة من حيث عدد وهيكلية المنشآت وحجم الإنتاج والاستهلاك، وحجم الاستثمار فيها ومصادر التمويل، وكذلك تصنيفها من حيث مستوى التكنولوجيا إلى منشآت حديثة ومنشآت تقليدية.

وتسلط الدراسة الضوء كذلك على قضية الأمن الغذائي، حيث تتناول تقدير استهلاك منتجات لحم الدواجن بمقارنة حجم الإنتاج مع حجم الاستيراد والتصدير، بهدف استكشاف أفضل السبل لتعزيز التصدير.

تعتبر تربية الدواجن من مقومات النشاط الزراعي الحيواني الرئيسية حيث إن قطاع الدواجن يمثل أحد القطاعات الرئيسية الهامة ومن الدعائم الأساسية لتكوين البعد الاقتصادي الاستراتيجي في سورية، فهو يسهم بشكل فعال في تأمين الغذاء للسكان، ويساهم في تحقيق قدر أكبر من الاكتفاء الذاتي من المنتجات الحيوانية. وهو أيضا يتمتع بأهمية اقتصادية كبيرة فهو يسهم في تحقيق التنمية الزراعية وتطوير الثروة الحيوانية فضلا عن ارتباطه مع فروع صناعية مهمة مثل إنتاج الأعلاف والأدوية البيطرية والعبوات ومواد التغليف على أنواعها وتجهيزات الدواجن.

المقومات الأساسية لتربية الدواجن موجودة في سورية وهي تجعل منها إحدى الدول المهمة المنتجة للدواجن في منطقة الشرق الأوسط. ولكن ارتفاع أسعار اللحم والنااتجة عن ارتفاع أسعار المدخلات المستوردة والضرائب والرسوم المختلفة المفروضة على الإنتاج والتسويق وارتفاع أسعار الكهرباء والوقود والنقل جعلت منه قطاعا ضعيف المنافسة في الأسواق الخارجية.

من المعروف أن إشباع الحاجات الاستهلاكية للسكان يعتبر المحرك الأساسي لمختلف الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية والإنتاجية والخدمية. لذلك فإن دراسة خصائص الطلب تساعد في تحديد استراتيجية أفضل لتعزيز تطور قطاع الدواجن.

وقد شهدت سورية تحولا كبيرا في عادات الاستهلاك حيث إن الاعتماد على لحوم الدواجن كبديل عن اللحوم الأخرى يتزايد بشكل كبير نتيجة تزايد المعدلات السكانية المرتفعة، بالإضافة إلى أن ميل المستهلكين للحصول على غذاء صحي يعتبر من أهم العوامل التي شجعت المستثمرين على إقامة منشآت حديثة عملت على تطوير الطاقة الإنتاجية.

استهلاك الفرد السوري من لحم الفروج والذي يعادل حاليا 9 كيلو غرام سنويا يعتبر منخفضا قياسا بشعوب المنطقة إلا انه يتوقع أن يزيد الاستهلاك الحالي للفرد السوري في السنوات القادمة. من جهة أخرى فإن الطلب المحلي على لحم الدواجن المعلب مازال قليلا نسبيا إلا أن هناك اتجاها لزيادة استهلاكه وبالتالي تطور صناعته.

تواجه سورية في المرحلة الراهنة واقعا عالميا جديدا مليئا بالتطورات ومن أهمها السعي للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وفتح المجال أمام الاستثمار وانتقال رؤوس الأموال، ، واتخاذ خطوات جادة باتجاه تحرير التجارة وانضمامها إلى بعض اتفاقيات التجارة الحرة والتي تقتضي فتح أسواقها لمنتجات الدول المختلفة وبالتالي إزالة الدعم على الإنتاج والتصدير تدريجيا مما يسبب زيادة تكاليف الإنتاج وارتفاع أسعار الصادرات وهذا يشكل تحديا كبيرا لقطاعاتها الاقتصادية ومنها قطاع الدواجن. هذا القطاع يتمتع حاليا بحماية قانونية من المنافسة في الداخل لوجود حظر علي استيراد لحم الدواجن للاستهلاك الطازج وهذا

يحد من إمكانية القطاع على التهيؤ للمنافسة حيث إن المنتجين وأصحاب المسالخ والتجار يتعرضون فقط للمنافسة الداخلية التي تعتبر محدودة نسبياً ولا يتعرضون لمنافسة المنتجات المستوردة.

لكن السؤال الملح هنا هو عن مدى قدرة القطاع على المنافسة فيما لو تغيرت السياسات الحمائية وسمح باستيراد اللحوم المجمدة للاستهلاك المباشر؟

أرجح الاحتمالات أن القطاع لن يكون قادراً على منافسة اللحم المستورد لعدة أسباب أهمها:

ارتفاع الأسعار النسبي مقارنة بالأسعار العالمية، والمستوى المتدني لخدمات التسويق والتي يصعب معها على المنتجين التحكم في تنظيم العرض ويعرضهم لتغيرات حادة في الأسعار، كذلك فإن الطريقة السائدة في عرض دجاج اللحم في المحلات وتحضيرها بطريقة بدائية في بعض المسالخ اليدوية، وعدم ملائمة طرق نقل وحفظ اللحم بالإضافة للمضاعفات الصحية الناجمة عن ذبح الدجاج بالطريقة الحالية تشكل أهم العوامل المحددة لقدرتها التنافسية. لذلك إذا تم تعديل السياسات الحمائية وسمح باستيراد لحم الدواجن المجمدة للاستهلاك المباشر فربما ستكون النتائج سلبية جداً على القطاع. حيث يتوقع في هذه الحالة أن يتم استيراد كميات كبيرة من لحم الفروج المجمد حتى مع وجود فائض في الإنتاج المحلي بسبب انخفاض أسعار المنتجات المستوردة إلا إذا تم تخفيض تكاليف الإنتاج المحلي وبالتالي تخفيض أسعار اللحم وضبط الأسواق.

من المؤكد أن منتجي الدواجن سيواجهون صعوبات كبيرة وربما يتوقف الكثير منهم عن تربية الدواجن فيما لو فتح باب الاستيراد للحوم الدواجن حيث ستشهد السوق المحلية وجود كميات هائلة من الدواجن المستوردة بأسعار منخفضة. وهذا سيعرض منشآت تربية وتصنيع الدواجن إلى خسائر كبيرة وربما سيضطر كثير من المستثمرين في هذا المجال إلى البيع بأسعار أقل من التكلفة. وفي حال السماح بالاستيراد في سورية فإن المتضرر الأكبر هم صغار المنتجين الذين لن يستطيعوا المنافسة أمام المنتجات المستوردة بسبب ارتفاع تكاليفهم، وسيتوقفون عن العمل وستندثر أوضاعهم المادية والمعيشية.

وهذا الواقع تشهده وتعاني منه الدول المجاورة المنتجة للدواجن والتي فتحت أسواقها للسلع الأجنبية كالسعودية ومصر والأردن ومن جهة أخرى تقوم معظم الدول الأوروبية ودول أمريكا الجنوبية حالياً بحماية صناعاتها ودعم منتجات الدواجن فيها حتى لا تتعرض منتجاتها للانحياز أو التوقف بسبب فتح أسواقها أمام المنتجات المستوردة الرخيصة.

رغم المزايا العديدة التي تتمتع بها سورية من حيث الموقع الجغرافي على طريق العبور بين أوروبا وآسيا وقربها من الأسواق الخليجية المستوردة للحوم الفروج فقد أكد المصدرون وجود عدد من التحديات التي تواجه قطاع الدواجن في الأسواق الخارجية أهمها المنافسة من قبل الشركات الأجنبية والتي تبيع منتجاتها بأسعار منخفضة وربما بأسعار أقل من بيعها في بلد المنشأ الأمر الذي خلق للمصدر السوري منافسة غير متكافئة في هذه الأسواق بسبب ارتفاع أسعار المنتجات السورية. وقد تبين في هذه الدراسة أن أهم عوامل التكلفة المؤدية إلى ارتفاع أسعار لحم الفروج السوري هو أن أغلبية مصانع العلف تستورد احتياجاتها من المواد الخام وإن أسعارها مرتفعة ومتقلبة.



يضاف إلى ذلك بعض الصعوبات الأخرى مثل: وجود بعض العوائق على دخول المنتجات السورية عند الحدود الجمركية لبعض الدول المستوردة وعدم توفر معلومات كافية عن ظروف واحتياجات الأسواق الخارجية وإلغاء الدعم لمستلزمات الإنتاج والصادرات الوطنية وإلغاء دعم أسعار الفائدة على القروض الزراعية وهذا كله يسبب زيادة في التكاليف.

تضمنت الدراسة تفصيلات عن واقع تربية وتسويق لحم الفروج في سورية وإنتاج وتجارة لحم الفروج في العالم

وركزت الدراسة على أهم السياسات الاقتصادية المتعلقة بالقطاع وبيان بعض المشكلات المتعلقة بإنتاج لحم الدجاج في سورية وخاصة توفير الأعلاف والصيلان وبقية المدخلات بأسعار تنافسية ومشاكل التسويق مع التطرق إلى بعض الحلول والمقترحات لهذه المشاكل فيما يتعلق بالجوانب الفنية والتسويقية والتشريعية وأبرزت الحاجة إلى ضرورة ضبط وتنظيم الإنتاج والتسويق.

وأخيرا أبرزت الدراسة جوانب القوة والضعف والفرص المتاحة والتحديات التي يواجهها القطاع كمؤثرات على تنافسية هذا القطاع الحيوي.

## 1-2- أهداف الدراسة

الهدف العام للدراسة هو تقييم مدى قدرة لحم الفروج السوري على المنافسة في الأسواق المحلية والأجنبية. أما الأهداف المحددة فهي:

1. تحديد العوامل الاقتصادية المؤثرة على إنتاج وتسويق وتجارة هذه السلعة
2. دراسة البنية الهيكلية لسلسلة القيمة لهذه السلعة
3. التعرف على مستوى التطور التقني الحاصل في سلسلة القيمة لهذه السلعة
4. تحديد أنواع الخدمات والدعم المقدمة للعاملين في السلسلة لهذه السلعة
5. إبراز المشاكل والصعوبات التي يعاني منها المتعاملون في السلسلة

## 1-3- المنهجية

تم تناول الدراسة بطريقتين:

أولا – قمنا بجمع البيانات من:

1. مصادر أولية تتضمن بيانات تم جمعها من المنتجين والتجار وباعة المفرق والمصنعين والمستهلكين.

2. بيانات من مصادر ثانوية تشمل الإحصاءات الرسمية من المكتب المركزي للإحصاء ومن وزارة الزراعة والإصلاح الزراعية ومن المركز الوطني للسياسات الزراعية ومصادر عالميو ومحلية أخرى عديدة.

3. الدراسات السابقة عن الدواجن في سورية.

ثانيا- تم معالجة البيانات والوصول إلى الاستنتاجات المطلوبة

## 2- أسواق لحم الدواجن في سورية

نجاح تربية الدواجن في سورية يتعلق إلى حد كبير بوجود أسواق للمنتجات تساعد في تأمين أرباح تمكن من استمرار المنتجين في الإنتاج وان أهم العقبات أمام نجاح إنتاج لحم الفروج في سورية هو تذبذب السوق وتعرض المنتجين للخسارة الناجمة عن هبوط الأسعار عند زيادة العرض عن الطلب

### 2-1- موقع سورية في اقتصاديات لحم الفروج في العالم

#### 2-1-1- لمحة عن سوق الدواجن العالمي

حدث تطور كبير وسريع في صناعة الدواجن في العالم بفضل تقنيات التحسين الوراثي التي ساعدت على استنباط سلالات ذات إنتاجية عالية وتقدم البحوث المتعلقة بمعالجة أمراض الدواجن والتي ساعدت على التخفيف من التعرض للإصابة بجائحات تبيد القطيع بالكامل بالإضافة إلى التكثيف الزراعي الذي ساعد على توفير الأعلاف التي تحتاجها الطيور في التغذية وهذا أدى للوصول إلى سلالات ذات كفاءة عالية في الإنتاج سواء في البيض أو اللحم.

ومما ساعد على تطور صناعة الدواجن في العالم أسعارها التنافسية مقارنة بغيرها من أنواع اللحوم، وتفضيل المستهلكين لتناول اللحم البضاء وكفاءة التكلفة المتمثلة في قدرة الدواجن على تحويل العلف إلى لحم. إلا انه وبعد التطور الكبير في صناعة الدواجن والذي شهده العالم في العقد الماضي فقد حدثت انتكاسة بعد انتشار مرض أنفلونزا الطيور أدت إلى التراجع في إنتاج واستهلاك منتجات الدواجن عموما ولحم الفروج خصوصا حتى أن معظم الدول المنتجة للحوم الدواجن أبادت قطعانها منها. وكان من نتائج ذلك عدم الإقبال على إنتاج واستهلاك منتجات الدواجن عموما وتناول لحومها بشكل خاص.

تميز سوق لحوم الدواجن العالمية بتقلبه الشديد خلال العقد الماضي، إذ أن انخفاض أسعار السوق وانتشار مرض أنفلونزا الطيور في عام 2005 أدى إلى تدمير كبير في أعداد الدواجن وقد حدا ذلك بالحكومات إلى اعتماد سياسات هدفت إلى حماية قطاع الدواجن لديها ودفعت بعض البلدان إلى اتخاذ التدابير الحدودية المعيقة للوصول إلى الأسواق وتثبيد الرقابة على الحدود وزيادة الدعم المقدم للقطاعات المحلية بهدف الحفاظ على الصحة العامة وعلى الإمدادات بالأغذية.

وهذه الفترة أعقبها فترة أخرى تميزت بحدوث ارتفاع كبير ومستمر في أسعار لحم الفروج يعد أن تأكد زوال خطر أكل لحومها نتيجة التراجع في حجم الإنتاج وكان من أهم أسبابها تزايد معدلات التحول في استخدام بعض المحاصيل المستخدمة في تغذية الدواجن لإنتاج الوقود الحيوي مثل الذرة الصفراء في الدول الكبيرة المنتجة لها إلى رفع أسعار اللحم. بالمقابل تستخدم

لحوم الدواجن في صناعه المعلبات الغذائية ووجود أصناف الدجاج المعلب كان له اثر على زيادة العرض من لحوم الدواجن وتوافره بأصناف مختلفة طوال العام.

تطور إنتاج الفروج في العالم خلال الفترة من 1998-2008 بنسبة تقارب 4% حيث ازداد الإنتاج من 52997 ألف طن في عام 1998 إلى 75826 ألف طن في عام 2007.

واهم البلدان المنتجة للحم الدواجن في العالم في عام 2007 هي الولايات المتحدة الأمريكية، الأرجنتين، البرازيل، كندا، الصين، كولومبيا، اندونيسيا، إيران، مكسيكو، روسيا الاتحادية، تايلند وتركيا.

أما أهم الدول المستوردة فكانت الاتحاد الأوربي، روسيا الاتحادية، الصين، المملكة العربية السعودية، مكسيكو، اليابان، الإمارات العربية المتحدة، جنوب أفريقيا، فيتنام، الكويت، كندا وسنغافورا.

من حيث التجارة العالمية فان هيكل السوق يهيمن عليه ثلاثة مصادر تصدير هي الولايات المتحدة الأمريكية والبرازيل والاتحاد الأوربي بالإضافة إلى العديد من الدول الأخرى مثل هولندا ، بلجيكا ، فرنسا ، المملكة المتحدة وألمانيا.

تزود الولايات المتحدة الأمريكية والبرازيل السوق بحوالي ثلثي التجارة العالمية من لحم الدواجن ويصدر الاتحاد الأوربي حوالي 10 ٪. أما المصدرين الآخرين فيلعبون دورا اقل في تجارة لحوم الدجاج. وبالنسبة للاستيراد فان البلدان الرئيسية المستوردة هي روسيا والاتحاد الأوربي واليابان والمملكة العربية السعودية والمكسيك والصين والعراق والإمارات العربية المتحدة.

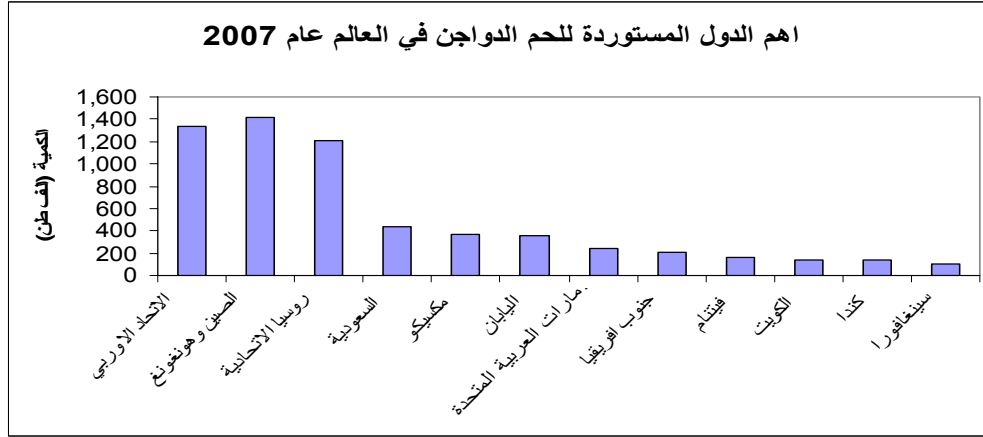
الجدول رقم (1) يعرض توزيع التدفقات التجارية الرئيسية للمناطق المختلفة من العالم للبلدان المصدرة الرئيسية الثلاثة للحم الدجاج من الجدول يتبين أن صادرات كبار المصدرين تم تصديرها إلى أربع مجموعات من البلدان : البلدان الأوروبية (بما في ذلك دول الاتحاد الأوربي والدول الأوربية الأخرى غير المنضمة للاتحاد الأوربي) وتمثل ثلث مبيعات المصدرين الرئيسيين ، تليها روسيا والشرق الأوسط وبلدان شمال أفريقيا والدول الآسيوية ، وحصه كل منطقة من هذه الصادرات تعادل 16٪ من صادرات تلك الدول ، وكانت نسبة صادرات تلك الدول إلى دول أمريكا الشمالية والوسطى ودول أفريقيا شبه الصحراوية أقل من 10 ٪. ومن الجدير بالذكر أن صادرات الاتحاد الأوربي موجهة بشكل رئيسي إلى البلدان الأوروبية وتشكل المصدر الرئيسي لاستيراد لحم الدجاج بالنسبة للبلدان الأوروبية. وهذا يعني أن تجارة لحوم الدجاج الأوروبية هي تجارة ببنية بشكل رئيسي. نوع آخر من التجارة المتبادلة نجده بين الولايات المتحدة الأمريكية وروسيا. في حين أن صادرات البرازيل موجهة أساسا ومهيمنة على سوق الاستيراد في الشرق الأوسط والأسواق الآسيوية.

جدول رقم (1) التجارة الرئيسية للحم الدجاج

الدول المصدرة				البند
المجموع	الاتحاد الأوروبي (27 دولة)	البرازيل	الولايات المتحدة الأمريكية	الدول المستوردة
33%	23%	5%	5%	الدول الأوربية
16%	2%	3%	11%	روسيا الاتحادية
16%	2%	13%	2%	الشرق الأوسط وشمال أفريقيا
8%	0%	1%	7%	شمال ووسط أمريكا
2%	0%	2%	0%	أمريكا الجنوبية
16%	1%	12%	3%	آسيا
8%	2%	4%	2%	دول أفريقيا شبه الصحراوية
100%	29%	40%	31%	المجموع

المصدر: بيانات منظمة الأغذية والزراعة

شكل رقم (1) المستوردون الرئيسيون للحم الدواجن في العالم عام 2007



المصدر: بيانات منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة

## 2-2-1- واقع إنتاج واستهلاك وتجارة لحم الفروج في دول المنطقة

في حين أن تحليل هيكل الاقتصاد العالمي للحم الدواجن أظهر أهمية أسواق البلاد العربية كهدف للصادرات فإنه من المهم أن نبين وضع المنتجين السوريين في محيطهم الإقليمي والذي يؤثر تأثيراً قوياً على تنافسيتهم.

بالنظر أولاً إلى مستوى الاستهلاك واتجاهاته والذي يعد مؤشراً جيداً لديناميكية السوق المحلية التي تشكل الأساس لصنع التنافسية فمن المهم أن نبرز الوضع في سورية.

تزايد استهلاك لحم الدواجن في الآونة الأخيرة وهذا يدل على حدوث تطور في عادات الاستهلاك بسبب انخفاض أسعار لحم الدواجن في السوق مقارنة مع اللحوم الأخرى.

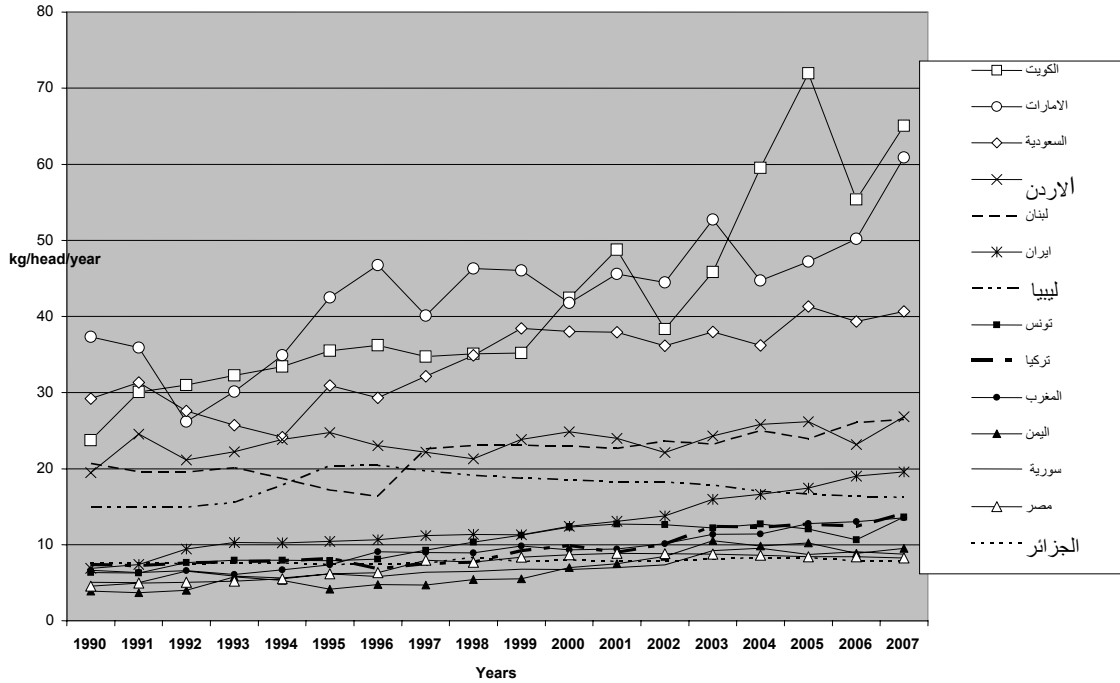
تشير بيانات منظمة الأغذية والزراعة لبعض دول المنطقة إلى أن متوسط نصيب الفرد من استهلاك لحم الدواجن في تلك البلدان يتجاوز استهلاك الفرد السوري ، على سبيل المثال ، متوسط استهلاك الفرد السنوي في الكويت حوالي 46 كغ ، في لبنان هو 18 كغ ، في الأردن هو 21 كجم ، والإمارات العربية المتحدة في 64 كجم

وهذا يعني أن مستوى استهلاك الفرد السوري لا يزال منخفضا بالمقارنة مع الدول الأخرى ، ويرتبط ذلك بالقدرة الشرائية ، و شكل استهلاك لحوم الدواجن ضمن أنواع أخرى من الخضراوات والحبوب وغيرها.

الشكل (2) يوضح مستوى الاستهلاك واتجاهاته في المنطقة. ويلاحظ وجود ثلاث مجموعات تظهر بشكل واضح على الجانب العلوي من الرسم البياني هي دول الخليج (الكويت والسعودية والإمارات العربية المتحدة) مستوى الاستهلاك فيها مرتفعا فوق 40 كغ للفرد سنويا ويتراق ذلك مع معدل نمو مرتفع نوعا ما.

المجموعة الثانية ممثلة بليبيا والأردن ولبنان وإيران ونصيب استهلاك الفرد فيها الواحد حوالي 20 كغ واتجاهه ثابت تقريبا (باستثناء إيران). أما المجموعة الأخيرة فتشمل بقية دول المنطقة ، حيث يبلغ استهلاك الفرد فيها أقل من 15 كغ للفرد الواحد ومعدل النمو فيها متغير.

الشكل (2) اتجاهات الاستهلاك في المنطقة



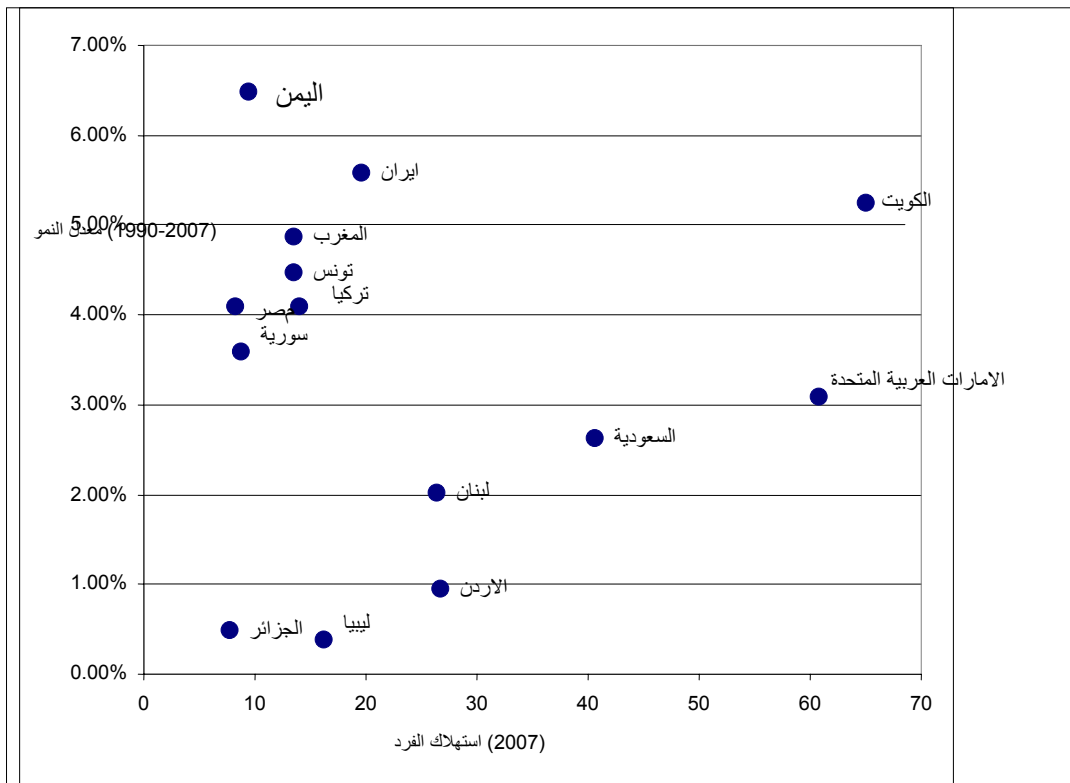
المصدر: بيانات منظمة الأغذية والزراعة

الشكل (3) يوضح العلاقة بين مستوى الاستهلاك واتجاهاته. يبين الشكل أن السوق يكون أكثر ديناميكية في الزاوية العليا اليسرى من المخطط ويمثل في نفس الوقت مستوى عال من الاستهلاك ومعدل نمو مرتفع

وتشمل هذه المنطقة كلا من الكويت والإمارات وبصورة أقل السعودية. أما الدول المتوضعة في الجانب السفلي الأيسر من الرسم البياني فتشمل الجزائر وليبيا ولبنان وهي الدول الأقل احتمالاً لإمكانية توسع السوق فيها.

بقية البلدان بما فيها سوريا شهدت نمواً سريعاً في استهلاك الفرد من لحوم الدجاج رغم أن مستوى الاستهلاك فيها لا يزال منخفضاً. وهذه البلدان مهياًة لتحتل موقعا مهما في صناعة الدواجن في المستقبل القريب.

الشكل 3 مستوى استهلاك الفرد ومعدل النمو من لحوم الدجاج في بعض دول المنطقة



المصدر: بيانات منظمة الأغذية والزراعة

بحسب بيانات المنظمة العربية للتنمية الزراعية فقد كانت البلدان العربية الرئيسية المنتجة للحوم الدواجن خلال السنوات 1998-2007 هي مصر والسعودية والمغرب والجزائر وسوريا والأردن وليبيا واليمن وتونس .

وقد تطور الإنتاج في هذه البلدان بشكل ملحوظ خلال هذه الفترة. على سبيل المثال ، ازداد إنتاج مصر من 381 ألف طن في عام 1998 ووصل إلى 719 ألف طن في 2007 ، وازداد إنتاج المملكة العربية السعودية من 374 ألف طن حتى 490 ألف طن ، والمغرب من 330 إلى 370 ألف طن.

الجدول 2 يعرض المؤشرات الرئيسية لقطاع لحم الدجاج في المنطقة. من حيث التوازن الغذائي. ويلاحظ أن غالبية الدول تتمتع بالاكتماء الذاتي في لحوم الدجاج ونسبة الاكتفاء الذاتي (حجم الإنتاج المتاح مقسما على الإنتاج المحلي) أعلى من 90 ٪. الاستثناء الوحيد هي دول الخليج التي لديها نسبة اكتفاء ذاتي أقل من 50 ٪.

فيما يتعلق بحجم السوق ، فإن عدد السكان هو المحدد الرئيسي بالنسبة لبلدان مثل إيران ومصر وتركيا والتي لديها أعلى نسبة استهلاك في المنطقة حيث يصل استهلاك الفرد فيها إلى 8-20 كغ.

بين الدول ذات مستوى نصيب الفرد المرتفع من استهلاك لحم الدجاج فإن البلد الوحيد الذي يعتبر واعدا هو السوق السعودي حيث أن السوق الخليجية بالرغم من ارتفاع مستوى استهلاك الفرد فيها فإن حجم السوق فيها منخفض.

فيما يتعلق بالدول المصدرة في المنطقة يوجد فقط أربع دول تصدر أكثر من ألف طن من لحم الدواجن تتضمن تركيا ، المملكة العربية السعودية وإيران والإمارات العربية المتحدة. ومن الملاحظ أن كلا من لبنان والأردن تصدر نحو ألف طن.

إلا أنه حتى بالنسبة للدول الرئيسية المصدرة في المنطقة، فإن صادراتها تمثل أقل من 5٪ من إنتاجها الإجمالي باستثناء الإمارات العربية المتحدة التي تصدير كمية جيدة.

إجمالي صادرات دول المنطقة من لحم الدواجن تمثل فقط 11 ٪ من إجمالي واردات المنطقة منها، وهذا يدل على وجود مستوى منخفض جدا من التجارة البينية (على افتراض أن جميع صادرات دول المنطقة تستهدف الأسواق في المنطقة)

جدول 2 الميزان التجاري لحم الدواجن في البلدان العربية

اسم البلد	الإنتاج		الاستيراد		التصدير		المتاح		نسبة الاعتماد الذاتي	استهلاك الفرد
	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة		
المغرب	8%	350 929	0%	2 393	0%	126	0%	353 195	99%	14
الجزائر	6%	258 573	0%	1 083	0%	1	0%	259 655	100%	8
تونس	3%	121 036	0%	549	0%	340	0%	121 245	100%	14
ليبيا	2%	99 009	0%	147	0%	0	0%	99 870	99%	16
مصر	14%	646 893	1%	4 425	1%	520	1%	650 797	99%	8
فلسطين المحتلة	1%	63 261	1%	6 477	0%	143	0%	69 595	91%	
لبنان	3%	123 357	0%	2 983	3%	2 695	3%	123 646	100%	26
سورية	3%	158 579	0%	1 111	0%	324	0%	159 367	100%	9
تركيا	19%	870 139	0%	93	37%	33 224	16%	837 008	104%	14
الأردن	3%	123 469	1%	12 099	2%	1 738	2%	133 831	92%	27
الكويت	1%	39 052	13%	105 763	0%	128	3%	144 687	27%	65
السعودية	11%	509 143	50%	404 360	29%	25 497	16%	888 005	57%	41
الإمارات العربية المتحدة	1%	31 620	22%	178 633	13%	11 823	4%	198 429	16%	61
اليمن	2%	105 012	11%	85 712	0%	154	4%	190 569	55%	10
إيران	25%	1 68 600	0%	3 274	14%	12 457	22%	1 159 417	101%	20
المجموع	100%	4 68 670	100%	809 104	100%	89 172	100%	5 389 316	100%	331

المصدر: بيانات منظمة الأغذية والزراعة

الجدول 3 يظهر وجود تركيز عالي في صادرات لحوم الدجاج في المنطقة التي يهيمن عليها صادرات البرازيل من لحوم الدجاج والتي تمثل حوالي 80 ٪ من الحجم الكلي للحوم الدواجن التي يصدرها الثلاثة مصدريين الرئيسيين في العالم إلى

المنطقة. هذه الأرقام تؤكد كذلك أهمية ثلاثة من الدول المستوردة الرئيسية في المنطقة وهي المملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة والكويت والتي تصل نسبة مستورداتها 67 ٪ من إجمالي مستوردات المنطقة. وتمثل البرازيل المصدر الرئيسي للواردات لجميع دول المنطقة باستثناء العراق.

الجدول 3 واردات لحوم الدجاج في أهم الدول العربية من الدول الثلاث المصدرة الرئيسية في العالم

المجموع	الاتحاد الأوربي	البرازيل	الولايات المتحدة الأمريكية	البلد
37.5%	6.4%	30.9%	0.2%	المملكة العربية السعودية
18.7%	1.3%	15.6%	1.8%	الإمارات العربية المتحدة
11.4%	0.2%	9.7%	1.5%	الكويت
8.8%	0.0%	2.6%	6.2%	العراق
7.1%	2.2%	4.9%	0.0%	اليمن
4.0%	0.7%	3.2%	0.1%	عمان
3.8%	0.1%	3.4%	0.3%	قطر
3.5%	0.0%	3.5%	0.0%	إيران
2.8%	0.1%	2.6%	0.1%	الأردن
1.8%	0.1%	1.5%	0.1%	البحرين
0.4%	0.0%	0.4%	0.0%	مصر
0.2%	0.0%	0.2%	0.0%	سورية
0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	تونس
0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	لبنان
0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	المغرب
100.0%	11.1%	78.6%	10.3%	المجموع

المصدر: بيانات منظمة الأغذية والزراعة

هذا العرض لقطاع لحم الدواجن في المنطقة يظهر حالة مزدوجة. فمن جهة هناك مجموعة صغيرة من الدول تتركز فيها معظم تجارة لحم الدواجن.

من جهة أخرى فإن الغالبية العظمى من دول المنطقة وخاصة تلك التي تتميز بوجود عدد كبير من السكان غير منفتحة كثيرا على الأسواق العالمية وتنتمي سوريا إلى هذه المجموعة الثانية والتوقعات الحالية لقطاع الدواجن فيها لا يختلف عما عليه الحال في الدول المجاورة لها.

ويراعى عند النظر في تنافسية قطاع لحم الفروج في سوريا ملاحظة أثر انضمام سورية لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى من حيث فتح الأسواق فيها.

بالنسبة للمستوردات من لحم الفروج فقد جاءت السعودية في مقدمة الدول العربية المستوردة وبلغت مستورداتها في عام 2007 حوالي 417 ألف طن تليها الإمارات العربية المتحدة (179 ألف طن)، الكويت (112 ألف طن) واليمن (102 ألف طن).



في حين أن أهم الدول العربية المصدرة للحم الفروج كانت السعودية وبلغت صادراتها 33 ألف طن عام 2007 تليها الإمارات العربية المتحدة (11 ألف طن) وعمان (7 ألف طن) ثم الأردن (5 ألف طن) والبحرين (3 ألف طن) ولم تتجاوز صادرات سورية 1 ألف طن.

توصلت دراسة أعدها فريق فني من المركز الوطني للسياسات الزراعية التابع لوزارة الزراعة والإصلاح الزراعي وبمشاركة المكتب المركزي للإحصاء وهيئة تخطيط الدولة ووزارة الاقتصاد والتجارة حول أثر ارتفاع أسعار السلع الغذائية عالمياً على الأمن الغذائي الوطني وعلى السياسة الزراعية والميزان التجاري وعلى المستوى العام للأسعار إلى أن الفرد السوري يستهلك كميات قليلة من اللحوم مقارنة بالدول المجاورة وكميات أقل بكثير جداً من الدول المتطورة وقالت إن الفرد السوري يستهلك بحدود 22 كغ سنوياً كمتوسط من اللحوم المختلفة مقابل 36 كغ في الأردن و32 كغ في المغرب و62 كغ في السعودية. وان نسبة الاستهلاك قليلة جداً قياساً بالدول المتطورة. وبيّنت الدراسة في إطار المؤشرات الأخرى الرديفة ذات العلاقة بالأمن الغذائي أن هذا يرتبط بمجموعة من المؤشرات ذات العلاقة تتضمن توفر المادة والقدرة على شرائها والواقع الصحي والتعليمي.

## 2-2- الأهمية الاقتصادية والاجتماعية لهذا القطاع كغذاء أساسي في سورية

يمثل قطاع الدواجن في سورية احد أهم القطاعات الإنتاجية التي تؤمن احد المكونات الرئيسية في غذاء المواطن السوري وهو البروتين الحيواني. لذلك وصل حجم الإنفاق الاستثماري على قطاع الدواجن في عام 2007 إلى حوالي 71 مليون ليرة سورية. ويقدر بعض المختصين انه يعمل في قطاع الدواجن في سورية حوالي 5-10% من إجمالي السكان على طول السلسلة.

### 2-2-1- استهلاك لحم الفروج في سورية

تتعلق تنافسية إنتاج لحم الفروج بمدى ملاءمة الإنتاج الحالي لتلبية حاجات الاستهلاك المتطورة من حيث الكم والنوعية وتوفير مستلزمات الإنتاج بأسعار اقتصادية ووجود طاقة استيعاب تخزينية كافية لتخزينه عند وجود فائض غير قابل للتصدير. ويتأثر الطلب على لحم الفروج بعدد من العوامل أهمها :

1. العرض الكلي للسلعة

2. الزيادة في عدد السكان

3. مستوى أسعار لحم الفروج

4. مستوى أسعار اللحوم الأخرى البديلة

5. دخل المستهلك

6. رغبات المستهلك

تقدير حجم الطلب الحالي يعتمد على الاستهلاك الظاهري والذي يمثل العرض الإجمالي المتوفر من الإنتاج المحلي الإجمالي مضافا إليه الواردات و المخزون ومطروحا منه الصادرات.

بالنظر لعدم وجود مستوردات من لحم الفروج (باستثناء كميات قليلة مخصصة لتصنيع منتجات اللحوم مثل المارتديلا) ولأن نسبة الصادرات منه قليلة وشبه معدومة ولا يوجد مخزون منه فان الطلب عليه يمثله الاستهلاك المحلي والذي يعادل تقريبا الإنتاج الإجمالي.

بالنسبة لتقدير الاستهلاك من لحم الفروج وعلاقتها بالدخل استخدمت حصة الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة لعام 2000 لتقدير الدخل كما استخدم عدد السكان ومتوسط الإنتاج لتحديد متوسط الاستهلاك من لحم الفروج. وحسب الاستهلاك بأخذ الإنتاج المحلي في السنة المحددة ثم حذف منه التصدير حيث لا يوجد استيراد لإضافته للإنتاج ثم قسم على عدد السكان للوصول إلى استهلاك الفرد من اللحم.

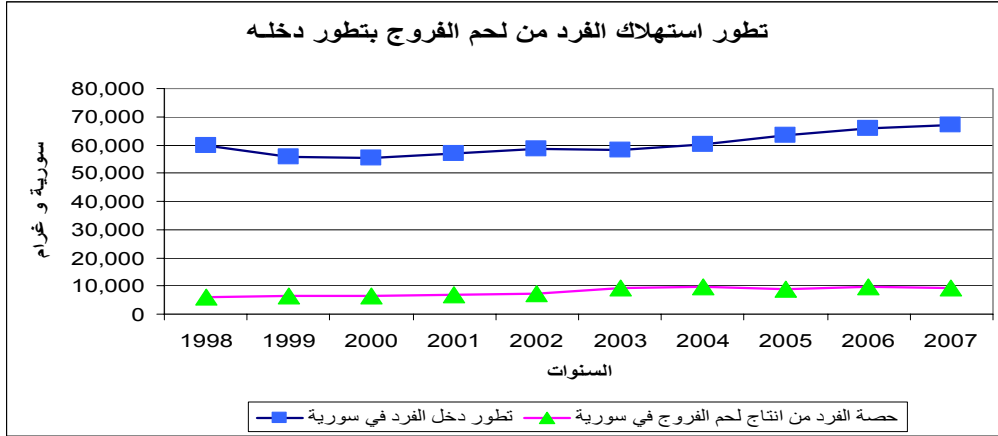
زادت أهمية لحم الفروج كعنصر مهم في غذاء المواطن السوري وساهمت زيادة إنتاج الفروج وانخفاض أسعاره في تطور معدلات استهلاكه. وقد حصل تطور واضح في نصيب الفرد من لحم الفروج خلال الفترة 1998-2007 ففي حين كان متوسط نصيب الفرد سنويا 6.2 كيلو غرام عام 1998 فقد وصل إلى 9.1 كيلو غرام في عام 2007 بمعدل زيادة سنوية قدره 4.3% وزاد إنتاج لحم الفروج بحوالي 6.7%. ورغم أن هذا الاستهلاك يعتبر أقل من المعدلات في الدول المتقدمة والتي يبلغ متوسط نصيب الفرد من لحم الفروج فيها حوالي 26 كيلو غرام فإنه يعتبر جيدا بالقياس إلى الطاقة الإنتاجية الحالية.

وبما أن سورية تصدير كميات ضئيلة ولا تقوم باستيراد لحوم الدواجن، فمن المتوقع أن كل زيادة في الإنتاج سوف تنعكس في زيادة حصة الفرد من هذه المادة.

معظم المستهلكين يفضلون شراء الفروج الطازج حديث الذبح لكن تطور وسائل عرض الفروج بدل بعض العادات فيما يتعلق بشراء الفروج حيث أصبح البعض يفضل أن يشتري أجزاء محددة من الفروج كالصدر والفخذ أو الجناح إلا أن المواطن في هذه الحالة يجهل تاريخ الذبح. ويزداد الطلب باستمرار على استهلاك الفروج المحضر سواء بالشوي أو البروستيد أو الشاورما بالإضافة إلى المنتجات المصنعة.

وتظهر دراسة سلوك المستهلكين انه عندما يزداد دخل الناس يميلون إلى شراء كميات اكبر ونوعيات أفضل من الطعام وبالتالي يميلون لشراء سلع أعلى ثمناً وهذه هي الحال بالنسبة إلى لحم الفروج في سورية فبعض الناس الذين ارتفعت دخولهم أصبحوا يميلون لشراء نوعيات أفضل تحقق الشروط الصحية وانعكس ذلك أيضا في زيادة استهلاك الفروج المنتج في الشركات الحديثة.

شكل (2) أثر تطور دخل الفرد في زيادة استهلاك لحم الدواجن



يتميز لحم الدواجن باحتوائه على نسبة عالية من الأحماض الأمينية مقارنة بأنواع اللحوم الأخرى وإن نسبة الدهون عند الدجاج تقدر بحوالي 5% في حين أنها عند البقر تصل إلى حوالي 20% وتحتوي لحوم الأبقار حوالي ثلاثة أضعاف نسبة الكولسترول تعادل (250 ملغ كولسترول/100 غرام لحم) بينما يوجد في لحوم الدجاج (60-80 ملغ كولسترول/100 غرام لحم).

تنحصر قنوات تسويق الفروج المذبوح بمحلات بيع الفروج والمطاعم والفنادق وعادة يقوم صاحب المسلخ بفرز الفروج إلى قسمين بحسب حجم الفروج حيث تباع الفراريح ذات الأوزان الكبيرة والتي تتجاوز 1,5 كيلو غرام وقد تصل إلى أكثر من 2 كيلو غرام بشكل فروج نيء يطبخ في البيوت (حوالي 60% من إجمالي الكمية المسوقة) أو يباع حيا ويذبح في المحلات أمام الزبون (5%) أو تباع للشاورما (10%) أما الأحجام الصغيرة والمتوسطة والتي تتراوح أوزانها بين 850 وحتى 1200 غ فتباع من قبل المحلات أما مشوية (10%) أو مقلية بروسيتيد (7%) ويباع قسم من الطيور للمطاعم والفنادق والسوبر ماركت (8%). عادة يذبح المسلخ اليدوي كمية تعادل الكميات المطلوبة منه في السوق لكن أحيانا يعتذر بعض أصحاب المحلات أو المطاعم عن استلام الحصة اليومية فيقوم المسلخ بالاحتفاظ بها لليوم التالي في ثلاثيات أو ضمن أحواض فيها ماء مثلج.

#### 2-2-2- تجارة لحم الدواجن

نظرا لعدم وجود كميات مستوردة من لحم الفروج ولضالة الكميات المصدرة فإن الميزان التجاري للحم الفروج يعادل الصفر. وهذا يعني أن نسبة الاكتفاء الذاتي من اللحم تعادل تقريبا 100%.

جدول (4) الميزان التجاري للحم الفروج (ألف طن)

السنوات	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
الإنتاج	97.2	104	107	116	125	161	171.8	163.4	175
الاستيراد	-	-	-	-	-	-	-	-	1
التصدير	0.1	-	-	-	-	-	-	-	0.01
إجمالي المعروض	97.2	104	107	116	125	161	171.8	163.4	176

المصدر: بيانات المركز الوطني للسياسات الزراعية

يتم تصدير صيغان اللحم بنجاح إلى العديد من دول المنطقة (مصر – لبنان - الأردن) وبعض البلاد الأجنبية أما بالنسبة للحم الفروج فإنه استنادا إلى إفادات المصدرين فإن تصدير لحم الفروج من سورية محدود فقط ببعض الدول العربية المجاورة كالعراق والكويت والسعودية وبكميات قليلة جدا لم تتجاوز 5 % من الإنتاج المحلي في أفضل حالاته ويواجه المصدرون تحديا كبيرا في هذه الأسواق فيما يتعلق بقدرتهم على المنافسة.

عند التصدير إلى العراق تتبع الشركات لحم الفروج عادة في داخل سورية وتقوم بشحن اللحم إلى الحدود العراقية وتقوم بإجراء التخليص الجمركي في الحدود السورية على حساب المستورد. ثم يقوم البلد المستورد بفحص الفروج في مخبره وتسلم الشحنة بعد ذلك للمستورد على الحدود وتنتهي مسؤولية الشركة المصدرة بالنسبة للعراق. أما التصدير إلى الأردن والسعودية والكويت فيمكن أن يتم التسليم على الحدود السورية أو في أسواق البلد المستورد.

يواجه المصدر السوري لحم الفروج بعض الصعوبات عند التصدير إلى السعودية بسبب الإجراءات على الحدود حيث يتم تفريغ البراد وإعادة التحميل.

وبالنسبة لأسعار اللحم في الأسواق العربية يبين الجدول التالي مقارنة لأسعار اللحم في بعض دول المنطقة ويتبين منه أن أسعار لحم الفروج في سورية من أقل الأسعار في المنطقة.

الجدول (5) التالي يظهر مقارنة لأسعار لحم الفروج الطازج في بعض الدول العربية المجاورة

البلد العملة	سورية <sup>1</sup>		الأردن <sup>2</sup>		المملكة العربية السعودية <sup>3</sup>		مصر <sup>4</sup>
	ليرة سورية	ليرة سورية	الدينار الأردني	ليرة سورية	الريال السعودي	ليرة سورية	الجنيه المصري
سعر كيلو اللحم	125	<sup>5</sup> 130.42	2.00	<sup>6</sup> 129.67	10,5	<sup>7</sup> 129.6	16

2-2-3- أسعار لحم الفروج في سورية (تحليل اتجاهات الأسعار)

تحديد الأسعار في السوق يتم من خلال وقائع السوق وقوى العرض والطلب حيث إن الحكومة منذ منتصف الثمانينات لم تعد تتدخل بالأسعار واستبدلت آلية التسعير الإداري بالتسعير التأسيري.

وتتعرض أسعار لحم الفروج إلى بعض التبدلات في أوقات السنة وهي تختلف بحسب المناطق وبالتالي فمن الصعب تقدير الربح الذي يحصل عليه المربي بدقة. من جهة أخرى يلاحظ أن أسعار اللحم بدأت ترتفع بحدّة ابتداء من عام 2007. وقد ارتفعت أسعار مبيع الفروج بصورة حادة وبشكل استثنائي ووصلت حتى 170-160 ليرة سورية في بعض الأيام في العام (2008) خلافاً للأعوام السابقة بسبب ارتفاع أسعار المدخلات ( ارتفع سعر طن الذرة من 8500 ليرة سورية في عام 2006

<sup>1</sup> [http://www.sadasoria.com/arabic/page-select-id-show\\_det-17-15205.htm](http://www.sadasoria.com/arabic/page-select-id-show_det-17-15205.htm)

<sup>2</sup> <http://petra.gov.jo/PrintArtical.aspx?Artical=133306>

<sup>3</sup> <http://forums.saudistocks.com/t296307-48.html>

<sup>4</sup> <http://www.alanba.com.kw/AbsoluteNMNEW/templates/weeklyinternational.aspx?articleid=124459&zoneid=189>

<sup>5</sup> سعر صرف الدينار مقابل الليرة السورية هو 65.21 ليرة سورية للدينار

<sup>6</sup> سعر صرف الريال السعودي مقابل الليرة السورية هو 12.35 ليرة سورية للريال

<sup>7</sup> سعر صرف الجنيه المصري مقابل الليرة السورية هو 8.10 ليرة سورية للجنيه

إلى 15 ألف ليرة سورية وزاد سعر طن فول الصويا من 14 ألف ليرة سورية عام 2006 إلى 23 ألف ليرة سورية) الأمر الذي انعكس على تكلفة وحدة الإنتاج وارتفاع تكاليفها بنحو 50% مقارنة بالأعوام السابقة. لكن أسعار المدخلات عادت وانخفضت عام 2009 وبالتالي انخفضت أسعار الفروج إلى 110 ليرات.

العوامل المؤثرة على أسعار المنتجات السورية من لحم الفروج:

تتأثر أسعار الفروج السوري بعدد من العوامل أهمها:

● الارتفاع العالمي لأسعار مستلزمات الإنتاج وخاصة مكونات الأعلاف مثل الذرة الصفراء وكسبة فول الصويا والمتممات العلفية ويمكن القول بان ارتفاع الأسعار العالمية للذرة والصويا ينتج عنه زيادة مماثلة في الأسعار المحلية للأعلاف.

● النقص الشديد في توفر المواد العلفية أحيانا في السوق المحلية.

● وقد شهدت السوق المحلية زيادة حادة في تكلفة الإنتاج بسبب زيادة أسعار المدخلات المحلية والتي نتجت عن إلغاء الدعم على الوقود والكهرباء. وكانت النتيجة أن بعض صغار المربين خففوا من استهلاك الوقود لتدفئة الصيصان في الشتاء وخفضوا استخدام الكهرباء لتشغيل المراوح لتبريد الصيصان في الصيف وهذا سبب زيادة انتشار الأمراض وارتفاع نسبة النفوق

● الظروف الجوية وخاصة ارتفاع درجات الحرارة والذي يؤدي غالبا إلى ارتفاع نسبة النفوق وزيادة التكلفة

أسعار المدخلات لتربية الفروج يصعب السيطرة عليها لأنها تخضع لتقلبات الأسعار العالمية في حين أن أسعار الفروج يتم تقديرها من قبل وزارة الاقتصاد ورغم أن هذه الأسعار لا يتم الالتزام بها عادة إلا أن المنتجين يتأثرون بها.

#### 2-2-4- أسعار لحم الفروج في السوق المحلي

يتم تقدير أسعار الفروج عادة بناء على تكاليف التربية وعلى نسبة تصافي اللحم والأحشاء المأكولة فيه وتقدر نسب المواد المكونة للفروج كما يلي<sup>8</sup>:

● نسبة اللحم الصافي مع العظام 60-70%

● نسبة وزن الرأس 3,5%

● نسبة وزن الأرجل 5%

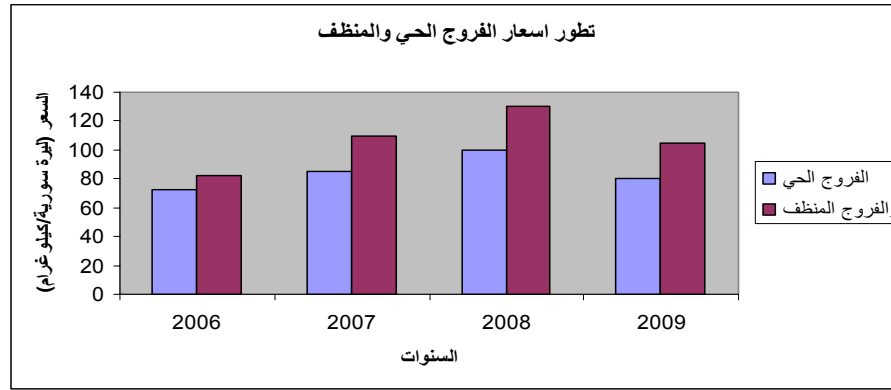
● نسبة وزن الريش 6%

<sup>8</sup> من دراسة بعنوان "

- نسبة وزن الدم 4%
- نسبة وزن القانصة 4%
- نسبة وزن الكبد والطحال والقلب 2%
- نسبة وزن المعدة والأمعاء 5%

الشكل التالي يبين تطورات أسعار الفروج الحي والمذبوح خلال الفترة 2006-2009

شكل (5) تطور أسعار لحم الفروج خلال الفترة 2009-2006

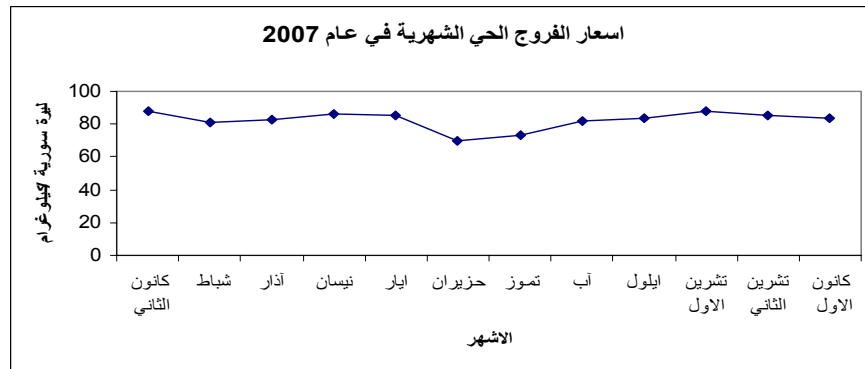


المصدر: بيانات المركز الوطني للسياسات الزراعية

من الشكل السابق يلاحظ أن الفجوة بين أسعار الفروج الحي ولحم الفروج توسعت في السنوات الثلاث الأخيرة. وهذا يفترض أن التجار يزداد ربحهم أكثر من المرابين.

من خلال النظر إلى الأسعار الشهرية يلاحظ تذبذب الأسعار وانخفاضها في بعض أشهر الصيف بسبب زيادة الإنتاج لعدم الحاجة إلى التدفئة

شكل (6) الأسعار الشهرية لحم الفروج في العام 2007

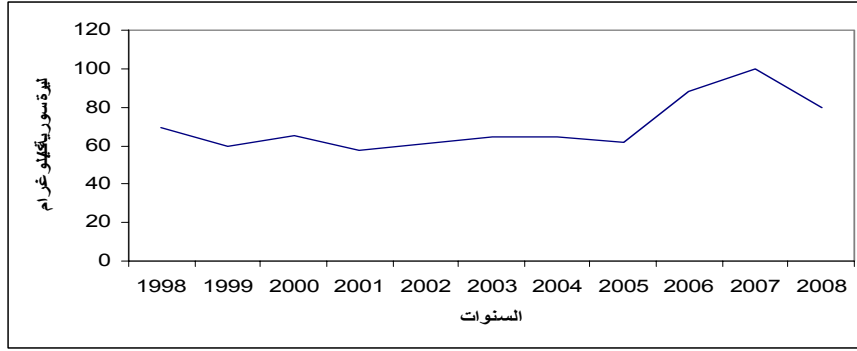


المصدر: بيانات المركز الوطني للسياسات الزراعية

يقترح بعض المتعاملين في القطاع انه حتى يتحقق ربحية مجزية لكل من المنتج والتاجر وباعة المرفق يجب أن يحقق المربي هامش ربح يعادل على الأقل 20% زيادة على التكلفة والتاجر 5% وباعة المرفق 15% فوق سعر الجملة وهذا قد لا يتحقق أحيانا خاصة بالنسبة للمربي بسبب تقلبات السوق. علما بان تذبذب الأسعار يزيد في إرباك المربين بالنسبة لتوقعات الأسعار والتسويق.

بالنظر إلى أسعار سوق الجملة خلال الفترة 1999-2008 يلاحظ حصول ارتفاع حاد في الأسعار خلال السنوات الثلاث الأخيرة بعد رفع الدعم عن الوقود والكهرباء وارتفاع الأسعار العالمية لمكونات الأعلاف.

شكل (7) أسعار سوق الجملة خلال الفترة 1999-2008



المصدر: بيانات المركز الوطني للسياسات الزراعية

من اجل دراسة تطور أسعار لحم الفروج تمت مقارنة الرقم القياسي لحوم الفروج مع الرقم القياسي لأسعار الغذاء خلال الفترة 2000 – 2007 حيث يعكس الرقم القياسي لأسعار لحم الفروج التغيرات في أسعاره خلال الفترة السابقة (سنة الأساس كانت عام 2000).

انخفض الرقم القياسي لأسعار لحم الفروج في عام 2002 بحوالي 1% مقارنة بالرقم القياسي لسنة الأساس (عام 2000) وبحوالي 15% مقارنة بالسنة السابقة (2001) لكنه بعد ذلك استمر في الارتفاع ووصل إلى 191% عام 2008. وتعكس زيادة أسعار لحم الفروج زيادة تكلفة إنتاجه كما تعكس زيادة الطلب عليه الا أن حجم هذه الزيادة يتأثر بالأسعار العالمية لمدخلات الإنتاج وهي في معظمها مستوردة.

بمقارنة الرقم القياسي لأسعار لحم الفروج مع الرقم القياسي لأسعار الغذاء نجد أن الرقم القياسي لأسعار الغذاء ارتفع بشكل تدريجي خلال الفترة المدروسة وكان الارتفاع حادا فقط في سنة 2008 في حين أن الرقم القياسي لأسعار لحم الفروج تآرجح في البداية لكنه ارتفع بشكل ملحوظ في السنوات 2006 وما بعدها. ويلاحظ أن مستوى الارتفاع في أسعار لحم الفروج خلال الفترة المذكورة كان بشكل عام أعلى من ارتفاع الرقم القياسي للغذاء في معظم السنوات بشكل كبير.

جدول (6) الرقم القياسي لأسعار الجملة (لاباش) للفترة 2000-2007 (2000=100)

البيان	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
الرقم القياسي لسعر الجملة للمواد الغذائية	125	110	109	105	105	105	101	96	100
الرقم القياسي لسعر الجملة للحوم الفروج	191	161	146	121	121	111	99	114	100

المصدر: بيانات المكتب المركزي للإحصاء و بيانات المركز الوطني للسياسات الزراعية

### 3- بنية سلسلة القيمة للحم الفروج في سورية

يبدأ إنتاج الفروج بتربية الجذات التي تستورد بالكامل من العروق العالمية. ومن الجذات يتم إنتاج صيصان أمات (أمهات) الفروج والتي بدورها تنتج صيصان التربية التي تعطي الفروج. ويشتري المربي صوص الفروج من مربّي الأمات ويقوم بتربية الفروج. وبعد الانتهاء من عملية تربية الفروج ترسل الطيور إلى المسالخ لذبحها وتنظيفها ثم ترسل إلى باعة المفرق في السوق حيث تباع للمستهلك النهائي وكمية ضئيلة منها تصنع وتباع معلبة وكمية أخرى تجمد وتصدر للخارج .

صناعة الدواجن في سورية تعتمد بشكل رئيسي على القطاع الخاص. وإلى جانب المنشآت الخاصة توجد هناك بعض الجمعيات الفلاحية التعاونية المتخصصة في تربية الفروج إضافة إلى بعض الشركات التي تعمل ضمن ما يسمى بالقطاع المشترك والذي تأسس بموجب المرسوم التشريعي رقم 10/ لعام 1986 والذي أجاز تأسيس شركات مشتركة تساهم فيها الدولة بحصة لا تقل عن 25% من رأسمالها.

من جهة أخرى توجد مؤسسة وحيدة تتبع للقطاع العام هي المؤسسة العامة للدواجن وهي تنتج ما يقارب 10% من صيصان الفروج و 30% من صيصان البياض وحوالي 6% من إجمالي إنتاج القطر من لحم الفروج.

### 3-1- إنتاج الفروج ( تربية الفروج )

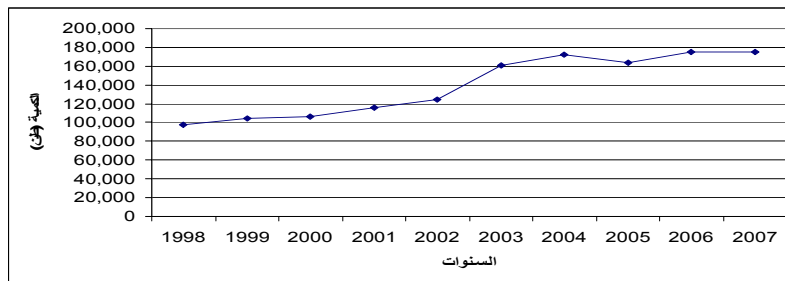
يشتري المربي صوص الفروج من منتجي الصوص ليربى في مزارعهم لمدة تتراوح بين 42-45 يوم وحتى 50-60 يوم عند الرغبة في الحصول على أوزان كبيرة أكبر من 2 كيلو غرام للفروج الحي.

#### 3-1-1- اتجاهات الإنتاج والمتعاملين في السلسلة

شهدت سورية تطورا في إنتاج لحم الفروج خلال السنوات الخمس الأخيرة وبين الشكل 8 تطور إنتاج لحم الفروج خلال الفترة 2007-1998

في عام 2007 تركز إنتاج لحم الفروج في وسط وشمال القطر وكانت المدن الرئيسية المنتجة للحم الفروج هي حماه ( بلغ إنتاجها من اللحم 20% من إجمالي إنتاج القطر)، تليها درعا 17% وادلب 17% ثم طرطوس 12% وحلب 12% تليها حمص 9% ثم ريف دمشق 6%

شكل (8) تطور إنتاج لحم الفروج خلال الفترة 2007-1998



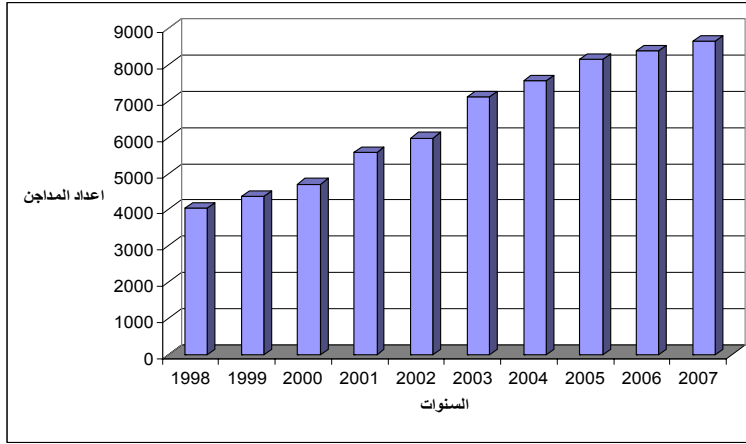
المصدر: بيانات المركز الوطني للسياسات الزراعية



كما شهدت سورية تطوراً واضحاً في أعداد مداجن تربية الفروج خلال الفترة 1998-2007 فقد تضاعفت أعداد المداجن من 4040 مدجنة (منها 3414 مدجنة مرخصة و 626 مدجنة غير مرخصة) تنتج 97243 طن من لحم الفروج في عام 1997 ووصلت إلى 8660 مدجنة (منها 5879 مدجنة مرخصة و 2781 مدجنة غير مرخصة) تنتج 174932 طن من لحم الفروج عام 2007 . وقد بلغ معدل النمو السنوي خلال الفترة 1999-2007 حوالي 9%. وترافقت هذه الزيادة مع النمو المتزايد للطلب على هذه المنتجات بسبب زيادة عدد السكان من جهة والانخفاض النسبي لأسعار هذه المنتجات قياساً بباقي المنتجات الحيوانية من جهة ثانية .

تتركز تجمعات المداجن في سورية في محافظات حمص – حماه – طرطوس - درعا – الغاب - ادلب – حلب - ريف دمشق وهذه المحافظات مجتمعة يتجمع فيها حوالي 90% من إجمالي عدد المداجن في القطر وحوالي 93% من لحم الفروج ( 163325 طن من اصل 174932 طن)

شكل (9) عدد حظائر تربية الفروج في سورية ، 2007-1998



المصدر: بيانات المركز الوطني للسياسات الزراعية

### 3-1-2- تربية الفروج – الجوانب المؤسسية: ترخيص المداجن وعدم الترخيص

تنتشر في سورية العديد من المداجن والمسالخ التي تنتج الفروج وتعمل بدون ترخيص وأسباب عدم ترخيص المداجن عديدة منها أسباب فنية تتعلق بعدم تحقيق الشروط الفنية لإقامة المدجنة ( سواء من حيث الموقع أو المساحة أو بسبب قرب المسافة الفاصلة بين المداجن وغير ذلك من الأسباب الفنية ) أو أسباب اقتصادية تتعلق بالأعباء الضريبية والتكاليف التي تترتب على صاحب المدجنة عند الترخيص وتهرب أصحاب المداجن غير المرخصة من دفع الرسوم المفروضة على إقامة المدجنة .

على أن أهم العوامل التي تجعل أصحاب المداجن أو المسالخ غير المرخصة يتهربون من الترخيص هي انه ليس هناك أي ميزة للمداجن والمسالخ المرخصة على غير المرخصة بل بالعكس تتحمل المداجن والمسالخ المرخصة أعباءً مادية تتمثل في مجموعة من الضرائب وأعباءً معنوية تتمثل في الإشراف الصحي عليها الذي يلزمها بمراعاة الجوانب الصحية التي يترتب عليها بعض النفقات التي تزيد التكاليف. وبالنتيجة فإن إنتاج المداجن والمسالخ المرخصة وغير المرخصة يعامل بنفس السوية في السوق.

إضافة إلى أن الحصول على رخصة لإقامة مدجنة تعترضه بعض الصعوبات بالنسبة لصغار المربين فان معظمهم يفضل إقامة المدجنة قريبا من موقع سكنه ليسهل عليه الإشراف عليها والعمل بها هو وأفراد عائلته وهذا يخالف الشروط الموضوعية لإقامة المداجن والتي تنص على أن تكون بعيدة عن التجمعات السكنية.

واهم الرسوم التي تفرض على المدجنة من أجل الحصول على الترخيص والتي يتهرب من دفعها أصحاب المداجن غير المرخصة هي بحسب إفادات المربين:

1. رسوم تدفع للبلدية
  2. رسوم لصالح نقابة المهندسين المدنيين ( تقدر بحسب مساحة المدجنة وتعادل 750 ليرة سورية على المتر المربع سواء كان سقف المدجنة من الاسمنت المسلح أو من المعدن) (على سبيل المثال المدجنة التي تتسع لحوالي 6 آلاف طير تحتاج إلى مساحة 600 متر مربع تبلغ الرسوم عليها 450 ألف ليرة سورية )
  3. رسوم لصالح نقابة مهندسي الكهرباء (بحسب طاقة المدجنة النظرية لاستقرار الكهرباء سواء كانت المدجنة موصولة على الشبكة العامة للكهرباء وستقوم باستقرار الكهرباء منها أم كان لدى المدجنة مولدة كهرباء خاصة)
  4. عند اقتناء المربي جاروشة لطحن العلف وجب عليه ترخيصها من الجهات المختصة بالجهات التابعة لوزارة الإدارة المحلية (دائرة الرخص الصناعية) باعتبارها صناعة مستقلة عن تربية الدواجن وتفرض عليها رسوم سنوية
- إضافة إلى الرسوم المترتبة على المداجن المرخصة عند التأسيس هناك التزامات ضريبية عند التشغيل فبدءا من العام 2005 فرضت على المداجن النظامية الضرائب التالية :

1. ضريبة الأرباح على الدخل الصافي بنسبة 50% من الأرباح الحقيقية ( بموجب القانون 24 للعام 2007 الذي اعتبر قطاع الدواجن ينبع للنشاطات الصناعية وليس الزراعية حيث إن المنتجات الزراعية بما في ذلك المنتجات الحيوانية غير الدواجن معفاة من هذه الضريبة ) وقد استبدلت ضريبة الأرباح حاليا بضريبة الدخل المقطوع وتقدر بحوالي 4800 إلى 7000 ليرة سورية للحظيرة الواحدة بحسب عدد المنشآت فيها

2. رسوم نظافة تعادل 700 ليرة سورية سنويا

3. ضريبة مسقفات (ضريبة عرصات) تعادل حوالي 7000 ليرة سورية عن كل حظيرة دواجن سنويا

هناك إجراءات نص عليها القانون بشأن المخالفات سواء بعدم ترخيص المداجن أو غيرها من المخالفات على طول السلسلة لكن عادة يتم التغاضي عن المخالفات أو تنظم بحقها الضبوط لكنها تستأنف العمل بنفس الشروط السابقة. فعلى سبيل المثال صدر قرار بإلزام بيع الفروج بعرضه ضمن واجبات مبردة لكن المحلات مازالت تخالف هذا القرار.

### 3-1-3 - آليات تسويق الفروج الحي

يتم تسويق الفروج الحي عند الوصول إلى الوزن المطلوب وهو يتراوح بين 1500-2100 غرام ويتعلق ذلك أيضا بالطلب على الفروج في السوق ولكن في كل الحالات يضطر المربي إلى بيع الفروج بعد الوصول إلى الوزن المطلوب مهما كانت حالة السوق ومهما كانت الشروط التي يفرضها التاجر عليه لأن إبقاء الفروج في المدجنة يصبح غير اقتصادي لأن معامل تحويل العلف يتراجع بعد أن يتجاوز وزن الفروج إلى 2 كيلوغرام فيستهلك الفروج كمية أكبر من العلف الذي يشكل العنصر الرئيسي في التكلفة ليحقق زيادة ضئيلة في الوزن بعد هذا الوزن.

يتصل المربي بأصحاب المسالخ اليدوية أو الآلية أو بالتجار الذين يتعاملون بلحم الفروج عند انتهاء فترة التربية ويخبرهم عن عدد الطيور المتوفرة لديه وعن أوزانها ويقوم صاحب المسلخ بإرسال عماله لتحميل الطيور.

عادة يشتري صاحب المسلخ كامل الطيور في المدجنة ويرسل السيارات والعمال والأقفاص لاستلامها. ويتم مناقشة الأسعار التي قد لا يتم الاتفاق عليها ويترك تحديدها حتى تصدر نشرة الأسعار أو تحدد على ضوء الأسعار السائدة في السوق في اليوم التالي.

وفي هذا الإطار، يشتكي المربون من أن أصحاب المسالخ لا ينظمون لهم فواتير نظامية بعدد الطيور ووزنها وقيمتها. وغالبا لا يقبض المربي ثمن الطيور مباشرة ولا يقبضها دفعة واحدة وإنما على دفعات متباعدة قد تمتد لأكثر من شهر. وهم يقولون أن أصحاب المسالخ يقومون مقام تجار الجملة وهم يتحكمون بأسعار شراء الطيور وأسعار بيع اللحم بحيث يتحقق لهم ربح هامشي مرتفع لقاء قيامهم بذبح وتنظيف الفروج. ويساعد على ذلك اختلال السوق وعدم توفر وحدات تبريد كافية لتخزين الإنتاج عند زيادته إلى حين يزداد الطلب عليه.

وقد اشتكى بعض المربين من أن الشركات المنتجة لصيصان التربية تبيعهم أحيانا خليطاً من الصيصان تحتوي نسبة من الصيصان صغيرة الحجم قد تصل إلى 5-10% وهي تحتاج لوقت أطول للوصول إلى الحجم المطلوب وفي نهاية فترة التربية تبقى أوزانها صغيرة بحدود 800 غ أو أقل وهذه يعتبرها أصحاب المسالخ رديئة (ستوك) ويخفض سعرها إلى النصف. وغالبا ما تكون المشكلة في هذه الحالة ناتجة عن نوعية الصوص الذي قد يكون ناتجا عن بيض "فتوح" لدجاج أمهات حديث العهد بوضع البيض وبالتالي تكون البيضة صغيرة ينتج عنها صوص صغير الحجم وضعيف. إلا أن أصحاب الشركات أكدوا أنه يتم فرز البيض قبل إرساله إلى المفقس بحسب الوزن وتستبعد الأوزان الخفيفة التي تقل عن 58 غ لأن الصوص الناتج عنها سيكون صغير الحجم.

يتم تحميل كامل الفروج دفعة واحدة (إذا كان عدد الطيور قليل) أو يقوم التاجر بتحميلها على عدة دفعات خلال عدة أيام حيث يقوم المربي بإطعام الدجاج خلال هذه الأيام. يتم تحميل الفروج في أقفاص يتسع الواحد منها إلى 10-15 فروج. وقد أفاد بعض المربين أن صاحب المسلخ أحيانا يقوم بوزن الأقفاص قبل تعبئتها ثم توزن بعد التعبئة ويخصم وزن الأقفاص الفارغة لتحديد وزن الطيور، لكن غالبا تعبأ الطيور في الأقفاص دون وزنها فارغة ويحسب وزن القفص 8,5 كيلوغرام في حين أن وزنه الفعلي لا يتجاوز 7 كيلوغرام وبذلك يخسر المربي 1,5 كيلوغرام وزن فروج حي لكل 10-15 فروج. وذكر بعض المربين أن

بعض أصحاب المسالغ ينقصون في وزن الطيور ايضاً بقصد الربح. وبالتالي يتعرض المربون للاستغلال دون أن يكون بمقدورهم عمل شيء حيال ذلك.

بعد ذبح الفروج وتنظيفه ينقع بالماء إلى اليوم التالي في المسالغ اليدوية (في المسالغ الآلية يحفظ في الثلاجات) ثم يوزن في المسلخ ويسجل على صاحب محلات بيع الفروج للمستهلك بحسب هذا الوزن أو ربما في بعض المحلات يتم إعادة الوزن ويستلم صاحب المحل الفروج بحسب الوزن في دكانه.

### 3-2- إنتاج لحم الفروج

يتم تحضير الفروج بعد انتهاء عملية التربية وصولاً إلى المستهلك عبر عدة اقلية، فالقسم الأكبر منه يتم تحضيره في مسالغ يتم العمل فيها يدوياً وتفتقر إلى بعض الجوانب الصحية، ويتم تحضير وبيع نسبة أقل في مسالغ آلية تتوفر فيها الشروط الصحية إلا أن تكاليف التحضير فيها مرتفعة، أما القسم الباقي فيتم تحضيره في محلات بيع الفروج للمستهلك.

عند وصول الطيور إلى المسلخ يتم ذبح الفروج وتنظيفه في نفس اليوم (أو خلال عدة أيام بحسب الطلب في السوق) وبيع في اليوم التالي إلى محلات بيع المفرق النئ أو منافذ البيع الأخرى (محلات بيع الفروج المشوي أو البروستيد أو الشاورما أو المطاعم أو الفنادق).

في الوقت ذاته تقوم بعض محلات بيع الفروج بشراء الطيور حية من أصحاب المسالغ أو من المداجن ويتم ذبحها وتنظيفها في المحل لبعض الزبائن الذين يفضلون أن تذبح أمامهم طازجة مقابل أجرة تعادل 5 ليرات سورية.

و يقدر عدد المسالغ اليدوية في دمشق وريفها بحوالي 40 مسلخ يدوي تغطي حوالي 90% من حاجة السوق المحلية في المدينة وريفها من اللحم وهي تشتري الطيور من كافة المحافظات وبعض هذه المسالغ مرخص وبعضها الآخر غير مرخص لا يخضع لرقابة الجهات المعنية على عمليات الذبح والتنظيف ويلاحق باستمرار من قبل وزارة الإدارة المحلية.

في المقابل هناك في سورية حوالي 5-6 مسالغ حديثة ممكنة وهي قادرة على تغطية حوالي 40% من متطلبات السوق فيما لو عملت بطاقتها القصوى.

إلا أن هذه المسالغ جميعها حالياً لا تعمل بطاقتها الفعلية بسبب ارتفاع تكاليف الإنتاج فيها مقارنة بالمسالغ اليدوية واضطرابها للبيع بأسعار السوق<sup>9</sup> لجزء من انتاجها اذا عملت بكامل طاقتها لهذا فهي لا تستطيع أن تحقق ربحاً يتناسب مع ارتفاع تكاليف تشغيلها حيث أنها تحتاج إلى أن تعمل لمدة 10 ساعات يومياً على الأقل لتغطي تكاليف التشغيل وتكون رابحة بشكل جيد في حين يعمل بعضها 4-5 ساعات يومياً فقط.

<sup>9</sup>الواقع ان هذه المسالغ تبيع معظم الكميات التي تنتجها حالياً للمطاعم والفنادق الفخمة والسوبرماركات ومنافذ البيع الخاصة بها بأعلى من أسعار السوق لكن لو زاد إنتاجها عن الكميات المستهلكة في هذه الأماكن فستضطر للبيع بسعر السوق وفي هذا خسارة لها لذلك فهي الان تعمل بأقل من طاقتها

ومعظم هذه المسالخ تملكها شركات تقوم بتصنيع جزء من إنتاجها يعادل 7-10% وتنتج عدة أنواع من لحم الدجاج المحضّر ( البرغر والناغيت واللحومات الباردة والمرتبلا...الخ) وهذا يعزز بيع منتجات لحم الفروج في السوق وينوع طريقة العرض لأنواع اللحم المستهلك.

هناك تنافس شديد يصل إلى حد الصراع بين أصحاب المسالخ الآلية الحديثة وأصحاب المسالخ اليدوية بسبب وجود فرق كبير في شروط وتكاليف تحضير الفروج في كل من المسلخين والتنافس السعري في السوق. فالتكاليف في المسلخ اليدوي تعادل 1-1.5 ليرة سورية في حين تصل إلى 5-8 ليرات أو ربما أكثر من ذلك في المسالخ الآلية.

ويقول أصحاب المسالخ الآلية أن تكاليف إنتاج الفروج في هذه المسالخ أعلى بكثير منه في المسالخ اليدوية نتيجة التزامهم بتطبيق كافة الشروط الفنية والصحية ومراعاة الشروط البيئية في منشآتهم والتي لا تراعى في المسالخ اليدوية وأن الشروط والمتطلبات والقوانين والأنظمة كلها تطبق على المسالخ الآلية ولا يطبق معظمها على المسالخ اليدوية وفي حال مخالفة المسالخ الآلية لأي من الشروط الفنية أو الصحية فإنها تغلق من قبل السلطات المختصة وتطبق عليها الإجراءات القانونية، إضافة إلى أن عمالها كلهم مسجلون في التأمينات وهذا يرتب على الشركات تكاليف إضافية. لذلك فهي غير قادرة على المنافسة مع المسالخ اليدوية في السوق حيث إن أسعار الفروج في السوق متقاربة ولا يتقبل معظم المستهلكين فرض أسعار أعلى للفروج المذبوح في المسالخ الآلية رغم أنه أفضل من الناحية الصحية وبالتالي يتعرض أصحاب هذه المسالخ إلى خسائر أدت إلى وقف العمل في واحد منها حتى الآن.

من جهة أخرى يحتج أصحاب المسالخ اليدوية بأن عدد المسالخ الآلية محدود لا يتجاوز 5-6 مسالخ في سورية وأن هذه المسالخ لا تستطيع أن تؤمن أكثر من 10% من حاجة السوق وان مسالخمهم اليدوية تخضع لإشراف صحي من طبيب بيطري.

تتردد السلطات في اتخاذ إجراء حاسم بحق المسالخ اليدوية حيث إن هناك صعوبة كبيرة في اتخاذ قرار بشأنها رغم اعتراف الجهات المسؤولة بأن الشروط الصحية والفنية لعملها غير مستكملة حالياً وأن هناك ضرورة لإلزام هذه المسالخ بتطبيق الشروط الفنية والصحية والبيئية ذلك أن المسألة تتعلق بالجوانب الاجتماعية لأسر أصحاب هذه المسالخ إذا تم إغلاقها من جهتهم فإن أصحاب المسالخ الآلية يطالبون بأن يتم دعمهم بإعفائهم من الضرائب والرسوم وهذا يخفض تكاليفها ويفتح المجال أمامها لتصدير اللحم إلى الدول المجاورة ويمكنها من المنافسة داخليا وخارجيا.

وقد زدنا أصحاب المسالخ الآلية بجدول يظهر الاختلافات بينها وبين المسالخ اليدوية من وجهة نظرهم والموضحة فيما يلي:

جدول (7) واقع العمل في المسالخ بحسب رؤية أصحاب المسالخ الآلية

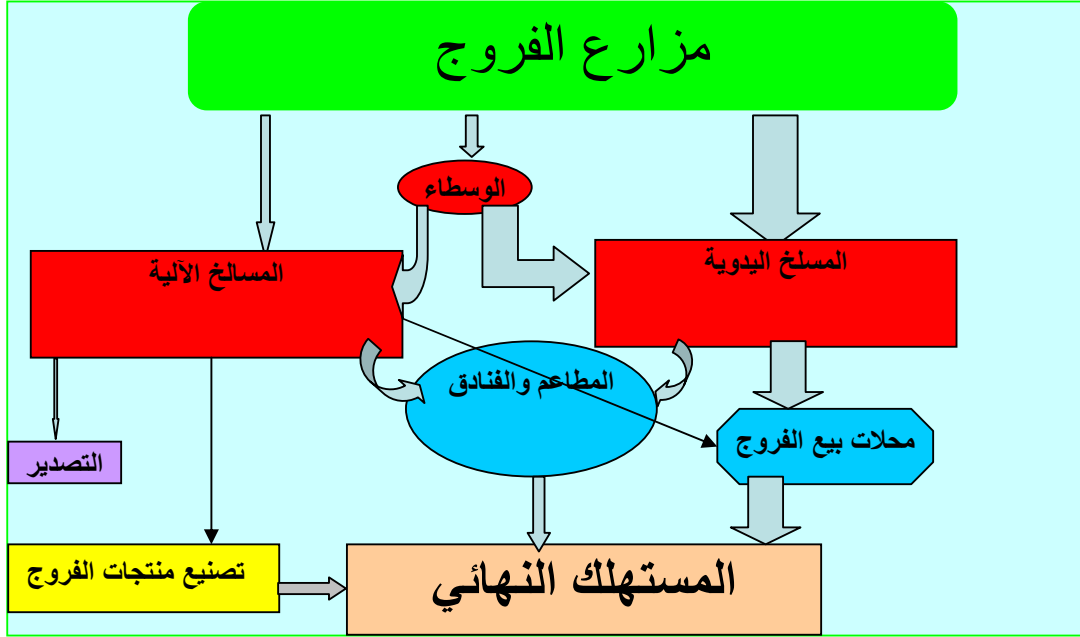
المسالخ الآلية	العمل في المسالخ اليدوية
1. المسالخ كلها مرخصة وتخضع لرقابة بيئية أو صحية واجتماعية تامة	1. بعضها غير مرخص ولا يخضع لرقابة بيئية أو صحية
2. كلفة بناء وتجهيز المسلخ تقارب 25-50 مليون ليرة سورية بحسب طاقة المسلخ	2. كلفة بناء وتجهيز المسلخ لا تزيد عن مليون ليرة سورية
3. عملية الذبح في المسلخ الآلي تتم في ثلاث مقاسم منفصلة ومستقلة في أدواتها وعمالها وهي (قسم الذبح والنتف- قسم نزع الأحشاء - قسم التبريد) في القسم الأول (قسم الذبح): توضع الطيور قبل الذبح في صالة مبردة لتهدأ ويوزل عنها الخوف وهذا يساعد على نزف دمها بالكامل	3. عملية الذبح في المسلخ اليدوي تتم كلها في غرفة واحدة أو غرفتين. وذبح الطيور يتم ضمن براميل إما أن تكون مغلقة من الأسفل فيستقر الدم أسفل البرميل ويلوث الأجزاء الخارجية للطير المذبوح أو تكون مفتوحة من الطرفين يسيل منها الدم على الأرض وتتكدس الفرايج في البرميل بعد الذبح وتموت الطيور في الأسفل خنقا قبل أن تنزف كامل دمها بسبب عدم قدرتها على الحركة التي تساعد على النزف بعد الذبح
4. يتم تعليق الطير ورأسه للأسفل ثم يذبح يدويا ليكون ذبحه حلال أما باقي العملية فتتم أليا وبسبل الدم في مجاري خاصة حيث يتم جمعه في أحواض. عند الذبح يبقى الرأس معلقا ويترك الطير لعدة دقائق ينزف لتصفية دمه قبل أن يدخل في حوض الصمت (حوض الماء الساخن) ويمرر على ماء ساخن حرارته ثابتة تعادل 58 درجة مئوية (وهي الحرارة المثالية لتسهيل نزع الريش دون ترك بقايا من الريش إذا كانت الحرارة أقل أو تسليخ جلد الفروج إذا كانت الحرارة أعلى) وهو متجدد باستمرار (يستهلك الطير 15 ليتر ماء) الماء المستخدم في غسل وبتف وتبريد الفروج يعالج بالفرمونات والمواد الكيميائية لقتل الميكروبات فيه ويفصل الدهن عن الماء قبل تصريفه في المجاري العامة وبشكل دوري يقوم مندوبون من وزارة البيئة بأخذ عينات من الماء المعالج وفحصها على حساب صاحب المسلخ بكلفة تعادل 4 آلاف ليرة للتأكد من سلامتها وصلاحياتها للتصريف في المجاري العامة.	4. بعد الذبح توضع الطيور في حمام مائي عبارة عن وعاء معدني يحتوي الماء تحته مصدر حراري لتسخين الماء لتسهيل عملية نتف الريش وهذا الماء غير متجدد وهذا قد يسبب انتقال المكروبات عبر الماء إلى الفروج السليم من الفروج المصاب في حال الإصابة كما يقول أصحاب المسالخ الآلية
5. النقافة المستخدمة عمودية غير دوارة يمرر الطير عبرها فيتم نتف الريش بالكامل دون حدوث أي خدش لجسم الطير ويسحب الريش إلى مجاري خاصة إلى مجمع النفايات. الدم يسيل في مجاري خاصة تصب في خزان مخصص للدم أما بقايا الذبح فتجمع في مكان مخصص ثم تمزج بالدم وتباع إلى معامل تجفيف تحت حرارة عالية تصل إلى 400 درجة فتعقم وتطحن وتستخدم في تغذية الأسماك أو كسماد	5. النقافة المستخدمة في نتف الريش دائرية دوارة تسبب حدوث كدمات وتمزق في جسم الطير يسمى إلى نوعيته. الدم الناتج عن الذبح وماء الغسل يتم دفعه إلى المجاري العامة بدون معالجته فيسبب تلوث البيئة
6. بعد نتف الريش تدفع الطيور إلى القسم الثاني وهو قسم نزع الأحشاء وفيه يتم قطع الرأس من أسفل الرقبة أليا وهذا يؤدي للتخلص من الغدد التي تشكل مخزنا للعوامل المرضية ( وهذا الإجراء مطابق للمواصفة السورية المنصوص عنها منذ العام 1992 وتم اعتمادها بتوصية من كلية الطب البيطري بجامعة البعث) ويتم قطع الرجلين ونزع الأحشاء غير القابلة للأكل (الأمعاء والمعدة والرتنين) أليا وتفحص للتأكد من خلوها من المرض ويتم العمل في هذا القسم في جو مبرد حتى درجة 20 درجة مئوية. في المرحلة التالية يدخل الطير ضمن آلة شطف تقوم بنفط الدم والرتنين أليا.	6. تنزع الأحشاء يدويا ويتم التخلص منها ولا يتم فحصها للكشف عن وجود أمراض فيها
7. في القسم الثالث (قسم التبريد) يتم غسل وتبريد الفروج المذبوح قبل تغليفه حيث يدخل الفروج ضمن أنبوب تبريد حلزوني يتكون من وعائين الأول بداخله ماء حرارته 25 درجة والثاني فيه ماء حرارته صفر درجة مئوية حيث يتم تبريد وغسل الطير ثم بعد ذلك يتم تنشيفه في غرفة تنشيف بهواء حرارته صفر درجة مئوية وهذا يؤدي لنقصان وزن الطير وزيادة فترة صلاحيته للاستهلاك ثم ينقل إلى صالة التعبئة وهي مكيفة بدرجة 15 درجة مئوية وشتاء	7. تنتقع الطيور بالماء والتلج حتى صباح اليوم التالي. تقع الفروج في الماء المتلج يجعله يتشرب الماء فيزيد وزنه بمقدار يعادل 150-300 غرام للفروج الواحد وبالتالي يباع الماء بداخله بسعر اللحم.
8. ويتم فرز الذبائح في مجموعات كل منها تزيد عن سابقها بـ 50/ غ . وتعبأ في أكياس خاصة مطبوع عليها: وزن الذبيحة - تاريخ الذبح - تاريخ الصلاحية واسم الشركة. ثم تعبأ كل 10-20 ذبيحة في كرتونة واحدة	8. يتم التخلص من بقايا الذبح (الريش- الأمعاء - الأرجل... الخ) أما برميها في البراري أو مجاري الأنهار أو بتسليمها إلى عمال النظافة والتي بدورها تتخلص منها في المكبات المخصصة للنفايات
9. بعض الفرايج تسوق مجزأة فيقسم الصدر والأفخاذ والأجنحة كل على حدة وتغلف وتباع مغلقة. تعبأ الأحشاء المأكولة في أكياس يتسع الكيس إلى 0.5 كغ أو 1 كغ وتسوق طازجة	9. تباع الفرايج مع الرأس ويدفع المستهلك ثمنه ثم يتخلص منه. يباع الفروج بدون تغليف وبالتالي لا يعرف تاريخ الذبح وفترة الصلاحية فيه ويوزع ضمن أكياس بلاستيكية من البولي إيثيلين وهي غير صحية. تعبأ الأحشاء المأكولة في أكياس كبيرة يتسع الكيس إلى 10 كغ أو 15 كغ.
10. يوزع الفروج على منافذ البيع بسيارات مبردة تحافظ على اللحم من التعرض للميكروبات	10. يوزع الفروج على المحلات وينقل بسيارات غير مبردة ومكتشوفة
11. العمال في المسالخ الآلية تجرى عليهم فحوص دورية كل 3 أشهر وتراقب الملابس والتجهيزات وفق الإجراءات المتبعة للشركات الحاصلة على شهادة الأيزو. يحتاج المسلخ الآلي إلى عدد كبير من العمال يصل إلى حوالي 50-100 عامل ( فنيين - إداريين- سائقين - عمال)	11. العمال في المسلخ اليدوي لا تجرى لهم فحوص دورية ويعملون بملابس غير معقمة
12. تملك المسالخ الآلية وحدات صعق وتخزين وعند تخزين الفروج يبرد إلى درجة - 40 درجة مئوية لمدة 12-18 ساعة حتى تصل درجة حرارة الذبيحة -25 درجة مئوية حيث يكون قد تم تجميد الذبيحة كليا ثم تخزن في غرف تجميد حرارتها -18 درجة مئوية وهذا التبريد يؤدي لإغلاق مسام الجلد فيبقى طازجا بعد رفع حرارته عند الاستهلاك. ومن شروط الخزن الصحي بطريقة التجميد أن تكون الطيور منظفة بشكل جيد وان لا تزيد المدة بين الذبح ودخول الطير إلى غرف التجميد على ساعتين حتى لا تتغير مواصفات الطيور المذبوحة أو تتأثر فترة حفظها	12. المسالخ اليدوية لا تملك وحدات صعق أو خزن مبرد وفي حال وجود فائض لديها تقوم بالتخزين في وحدات خزن مستأجرة
13. المسالخ الآلية تلتزم بدفع الرسوم وتسجل عملها بالتأمينات الاجتماعية ومنشأتها وطريقة التحضير فيها وتم وفق المواصفات العالمية والسورية	13. بعض المسالخ اليدوية لا تلتزم بدفع الرسوم ولا تسجل عملها لدى التأمينات الاجتماعية وأماكن الذبح وطريقة التحضير فيها لا تتناسب مع المواصفات القياسية السورية والعالمية

من المقارنة السابقة يلاحظ وجود تباين كبير في العمليات وفي التكاليف بين نموذجي المسالخ

### 3-3- مخطط تجميع السلسلة

المخطط التالي يبين تدفق الإنتاج من المداجن إلى المستهلك النهائي

شكل (10) بنية سلسلة القيمة للحم الفروج







#### 4- سلسلة القيمة للحم الفروج - التحليل المالي

##### 4-1- تكاليف إنتاج الفروج

###### 4-4-1- مراحل إنتاج الفروج والأسعار المرافقة لها

عند تأسيس المدجنة يتم تحديد مساحة المدجنة عادة بحسب عدد الطيور التي ستربي فيها حيث تنص الشروط الفنية على أن تكون في الصيف بمعدل 10 طيور لكل متر مربع ويزيد العدد في الشتاء ليصبح 14 طير لكل متر مربع ويمكن خلال السنة تنفيذ 5 إلى 6 دورات في تربية الدواجن (وسطيا 5.2 دورة سنويا) وفيما يلي الخطوات الرئيسية لعمليات التربية:

• يقوم المربي بتعقيم المدجنة قبل استقبال الفوج باستخدام مطهرات فينولية أو ألدهيدية أو يود أو فورمالين وقد يقوم بعملية تكليل للمدجنة بدهنها بالكلس المطفأ وبعضهم يستخدم شيلمو لتطهير المدجنة بالحرق بالنار

بعد التعقيم تفرش أرض المدجنة بنشارة الخشب لحماية الصيصان من الرطوبة الناتجة عن روثها وتكون الفرشة في الشتاء أسمك منها في الصيف ثم يقوم المربي بإنزال الصوص إلى المدجنة

• بعد إدخال الصوص تبدأ عملية التربية بتقديم العلف والذي تختلف نوعيته من حيث المكونات بحسب عمر الصوص وتختلف نسبة البروتين والطاقة حيث تنخفض نسبة البروتين وتزداد نسبة الطاقة والإضافات والمتممات مع التقدم في عمر الصوص

• لحماية الصوص من الأمراض السارية يستخدم المربي اللقاحات وعادة يقوم المربي بإجراء خمس لقاحات هي كما يلي:

1. لقاح مختلط (برونشيت ونيوكاسل) بعمر 3 أيام تتسع الأنبولة إلى 1000 جرعة تكفي لتلقيح 1000 صوص

2. لقاح غومبورو بعمر 8 أيام

3. ثم غومبورو بعمر 17 يوم

4. لقاح نيوكاسل بعمر 21

5. ثم نيوكاسل بعمر 31 يوم

• كما يقوم بالعلاج الوقائي بالمضادات الحيوية أربع مرات وفق ما يلي:

- استخدام ما يسمى "بدواء تنزيل" وهو عبارة عن المضادات الحيوية والفيتامينات وتضاف خلال الـ 24 ساعة الأولى من عمر الطير

- معالجة وقائية بالمضادات الحيوية بعمر 15-17 يوم.

- معالجة وقائية بالمضادات الحيوية بعمر 27 يوم مع استعمال المقشعات.

- معالجة وقائية بالمضادات الحيوية بعمر 33 يوم ( لا تستعمل دائما بحسب حالة الطيور)

أهم المضادات المستخدمة مضاد حيوي للرشح (تايلزين)- مضاد للطفيليات الداخلية (الكوكسيديا)- مضادات أخرى لمعالجة الرشح المزمن والتهاب الأمعاء والكساح والذي يتم بناء على اقتراح الطبيب البيطري وعادة تظهر نتائج استخدام الدواء بعد 48 ساعة سواء كانت ايجابية أم سلبية لكن في بعض الحالات لا يحصل المربي على نتيجة فعالة لان العترات المرضية تقاوم الأدوية والمقترح اخذ عينات زرع وتحديد الدواء المناسب من خلال دراسة اثر الدواء على العترة المرضية (أحيانا لا تعطي الأدوية المستعملة النتيجة المطلوبة ويضطر المربي إلى تكرار المعالجة للوصول إلى نتائج ايجابية مرضية وهذا يرفع الكلفة على المربي).

• وأيضا يقوم بإضافة الفيتامينات التي تضاف مع ماء السقاية باستمرار في غير أيام اللقاحات والمعالجات الدوائية وفق ما يلي:

1. يستخدم فيتامين ( مركب AD3EC +B ) حتى عمر 21 يوم أو يستعمل مجموعة فيتامينات سائلة

2. بعد عمر 22 يوم يستخدم الفيتامين الرباعي ( AD3EC )

• في الشتاء يقوم المربي بعمليات التدفئة: معظم المداجن التقليدية تستعمل الفحم الناتج من مصفاة البترول وهو رخيص الثمن نسبيا لكن المداجن الحديثة تستعمل المازوت وهو أعلى ثمنا خاصة بعد رفع أسعار المحروقات (مما جعل بعض المربين الذين يستخدمون المازوت يهملون التدفئة في الشتاء)

• معظم المداجن تتوفر لديها الطاقة الكهربائية المستمدة من الشبكة العامة (تعامل المدجنة كأنها منشأة صناعية من حيث قيمة الكهرباء) وهو يستخدم الكهرباء للإضاءة وتشغيل الغاطسة لكن بعض المداجن البعيدة عن الشبكة يضطر أصحابها لاقتناء مولدة ديزل لتوليد الكهرباء وهي أعلى كلفة من الكهرباء المستمدة من الشبكة (ارتفاع أسعار الكهرباء جعل بعض المربين لا يستخدمون المراوح في الصيف وهذا تسبب في رفع نسب نفوق الصيصان)

• تحتاج المداجن إلى توفر مصادر ماء قريبة لكن القوانين لا تسمح عادة للمداجن بحفر الآبار لذا يضطر المربين إلى شراء الماء بالصهاريج وهذا يرفع التكلفة.

• تتعرض المداجن إلى حالات تصل فيها معدلات النفوق في المدجنة إلى 12% وحتى 15% رغم أن النسبة الطبيعية يجب أن تكون اقل من 5% وذلك بسبب ارتفاع الحرارة في الصيف وبسبب زيادة الأمراض في الشتاء وإهمال الرعاية المطلوبة

• في الصيف يعاني المربي من تأثير ارتفاع الحرارة على الدواجن فيقوم بالتهوية عن طريق فتح النوافذ أو استخدام المراوح أو تخفيض كمية الغذاء المقدم للطيور وهذا يطيل فترة التربية ويزيد التكلفة وبعض المربين يستخدمون الماء بشكل رذاذ يضخ في هواء المدجنة لكن زيادة الرطوبة تسبب انتشار مرض الكوكسيديا

- يشترط على المربي أن يتعاقد مع طبيب بيطري أو مهندس زراعي ليقوم بالإشراف على المدجنة ورغم أن الحاجة ماسة لهذا الإجراء فإن ذلك يزيد من التكلفة أيضا

من أهم المشاكل في عملية التربية أن بعض المربين بسبب عدم درايتهم بأهمية عمليات الأمن الحيوية يهمل عمليات التعقيم وبرامج اللقاحات والتربية في المداجن غير المرخصة تتسبب في ارتفاع نسبة النفوق لأن معظمها غير مجهز فنيا من حيث تأمين فتحات التهوية والإضاءة. يضاف إلى ذلك أن تعرض المداجن إلى الظروف المناخية المتقلبة من حرارة ورطوبة تزيد التعرض إلى مخاطر النفوق والإصابات الطارئة.

### تكاليف عمليات التربية:

تتضمن تكاليف الإنتاج نوعين من التكاليف هي 1- تكاليف التأسيس أو التكاليف الثابتة وتشمل : قيم الأبنية والتجهيزات والصيانة 2 - التكاليف الجارية وتشمل قيمة الصوص والأعلاف واليد العاملة وتكاليف الطاقة والمياه واللقاحات وتكاليف المعالجة والإشراف وغيرها .

تحسب تكاليف إنتاج الكيلوغرام الواحد من لحم الفروج ويحسب وسطي التكلفة خلال 5,2 دورة تربية للفروج سنويا.

بالنسبة لتكاليف تربية صيصان اللحم فالجدول التالي(8) يبين وسطي التكاليف والذي تم حسابه بأخذ متوسط التكلفة في كل المدن السورية مع الأخذ بالاعتبار الاختلافات الحادة في الفروقات في الخدمات التي يقوم بها المربون في المداجن الكبيرة عنها في المداجن الصغيرة وفي مختلف الشرائح والمواقع وهذه التكاليف تمثل فقط وسطي التكلفة ولا تمثل التكلفة الحقيقية لأي فئة من المربين بصورة منعزلة:

#### 4-1-2- تكاليف تأسيس المدجنة أو التكاليف الثابتة

حسبنا التكاليف التقديرية لمدجنة مساحتها 500 متر مربع تتسع لخمسة آلاف طير (تكلفة بناء المتر المربع تعادل 3500 ليرة سورية وسطيا) وعمرها الاقتصادي 30-50 سنة

- تجهيزات المدجنة هي :

1. المعالف: تحتاج إلى 24 وحتى 26 معلف بمعدل معلف لكل 160 طير (سعر المعلف حوالي 700 ليرة سورية)
2. المناهل: تحتاج إلى 32 منهل (سعر المنهل 600 ليرة سورية) بمعدل منهل لكل 150 طير
3. مولدة بنزين طاقة 3 آلاف واط (سعر 9500 ليرة سورية)
4. جهاز رش رذاذ (سعر 25 ألف ليرة سورية) يتألف من مضخة وخرطوم وفالات
5. حراقات : تحتاج إلى 3 حراقات لحرق الفحم (كلفة الحراقة 11500 ليرة سورية ) (الكلفة الإجمالية للحراقات 34500 ليرة سورية)

6. شفاطات هواء : تحتاج إلى 6 شفاطات ( اسبراتورات) (سعر الواحدة 1500 ليرة سورية )
7. مراوح : تحتاج إلى 4 مراوح أرضية بتكلفة 8000 ليرة سورية ( بمعدل 2000 ليرة سورية لكل مروحة) أو مروحتي دفع بتكلفة 20000 ليرة سورية ( بمعدل 10000 ليرة سورية لكل مروحة دفع)
8. خزانات للماء ( خزائين سعة 1000 لتر للخزان) بتكلفة إجمالية 8000 ليرة سورية ( بمعدل 4000 ليرة سورية للخزان)
9. مستودع علف وغرفة عامل ( غرفة واحدة تصلح لتخزين العلف وسكن العامل سعة 5 x 6 متر ) ( كلفة المتر المربع 3500 ليرة سورية)

#### 4-1-3- تكاليف إنتاج الفروج الحي

الجدول (8) يبين وسطي تكاليف التربية للحم الفروج أخذين بالاعتبار فروقات التكلفة بين المداجن الصغيرة والكبيرة على مستوى القطر.

جدول (8) يبين وسطي تكاليف إنتاج لحم الفروج في سورية (ليرة سورية) في عام 2007

التكاليف الثابتة	حصة الكيلو غرام من التكلفة
تكاليف الحظيرة	1.5
تكاليف المستودع	0.3
اهلاك الآلات والأدوات والمعدات	0.7
إجمالي التكاليف الثابتة	2.5
التكاليف المتغيرة	
<b>المستلزمات والخدمات</b>	
تكاليف عملية التكايس للمدجنة	0.1
تكاليف عملية تطهير المدجنة بالحرق بالشيلمو	0.0
النشارة	0.9
التعقيم قبل استلام الفروج	0.2
سعر الصوص	12.2
العلف	48.9
اللقاحات	0.1
المضادات الحيوية	1.2
الفيتامينات	0.7
معالجة الأمراض	0.4
الوقود	3.1
الكهرباء	0.6
الماء	0.6
إجمالي تكلفة المستلزمات والخدمات	69.0
<b>العمالة</b>	
أجور العمال	2.2
أجور الإشراف من مهندس أو طبيب بيطري	0.3
إجمالي تكاليف العمالة	2.4
التكاليف الإجمالية	73.9
<b>قيمة الإنتاج</b>	
سعر الكيلوغرام من الفروج الحي	77
الربح	3.1

المصدر: حسابات على بيانات مأخوذة من المربين

## ملاحظات على الجدول

● حسبت التكلفة على أساس أن المزرعة نموذجية في تطبيق الإجراءات الحيوية فتكلفتها تكون أعلى من تلك التي لا تطبق مثل هذه الإجراءات

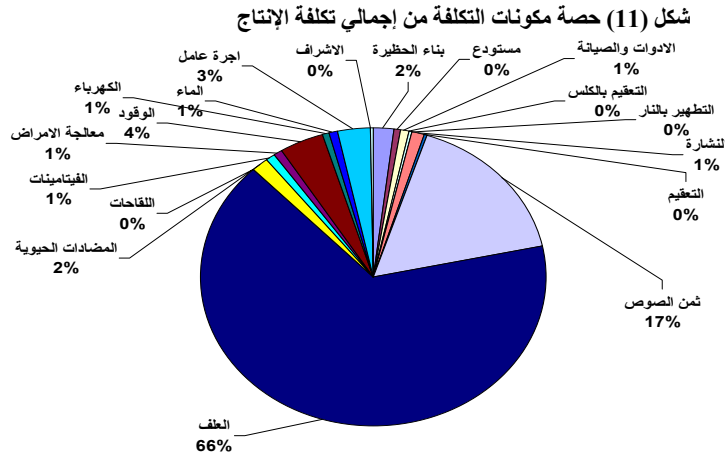
● اعتبر أن متوسط وزن الطيور الناتجة هو 2 كيلو غرام للطير ولكن في الواقع قد يكون الوزن أعلى من ذلك الوزن أو أقل

● وزنا كمية الوقود المستخدمة بحيث تكون 4 طن من الفحم للمدجنة على مدار العام رغم ان الاحتياج الحقيقي يعادل حوالي 7 طن الا ان التدفئة تكون فقط في الشتاء والربيع

● اعتبرنا أن نسبة النفوق تعادل 10% في حين أن النسبة الموصى بها يجب أن لا تتجاوز 5% وهذا أدى إلى ارتفاع التكلفة وانخفاض الربح حيث إننا حسبنا الربح عند نسبة نفوق 5% فكان حوالي 66325 ليرة سورية وكان السبب الذي من اجله اعتبرنا نسبة النفوق 10% هو أن النسبة التي ذكر المرابون أنهم يتعرضون لها أعلى بكثير من 10% وقد تصل إلى 25% عند بعضهم ربما بسبب كون المداجن غير نظامية أو بسبب إهمال عمليات التلقيح وإضافة المضادات الحيوية

هذه التكلفة لم تأخذ بالحسبان ارتفاع أسعار العلف مؤخرا بعد صدور القرار 3071 تاريخ 2009/12/22 عن وزارة الاقتصاد والذي قضى باستيفاء ضريبة على مستوردات القطاع الخاص من مادتي الذرة الصفراء والشعير قدرها 3500 ليرة للطن الواحد علماً بأن كمية الذرة الصفراء تشكل 70% من الخلطة العلفية للفروج.

يلاحظ وجود فوارق سعرية كبيرة ما بين أسعار المنتجين وبائعي الجملة وبائعي المفرق ويظهر ذلك بوضوح في قنوات توزيع الفروج حيث تذهب هوامش الربح الكبيرة إلى أصحاب المسالخ ومحلات البيع أما المنتج فيحصل على أرباح بسيطة وربما لا يحصل حتى على تكلفة الإنتاج في بعض الأحيان. لذلك يجب التركيز على دعم المنتجين والاهتمام بتوفير مدخلات رخيصة لهم لتعويضهم عن انخفاض أسعار الفروج. المخطط التالي يمثل حصة كل من مكونات التكلفة من التكلفة الإجمالية عام 2007



المصدر: حسابات على بيانات مأخوذة من المرابين

من المخطط السابق نلاحظ أن المكونات الرئيسية التي تؤثر على التكلفة وتشكل معظم التكلفة هي الأعلاف وتشكل حوالي 66% من إجمالي التكلفة والصوص وهو يمثل ثاني أكبر مكون للتكلفة ونسبته تقارب 17% يليه ثمن الوقود ويعادل 4% ثم قيمة المضادات الحيوية وهي تمثل 2%.

وتعود الاختلافات في التكاليف إلى عوامل كثيرة منها حجم المدجنة ودرجة تجهيزها وموقعها ونوع الخدمات التي يقوم بها المربي ولكن أهم عنصر في ارتفاع التكلفة هو تذبذب أسعار المستلزمات وخاصة سعر الصوص والأعلاف وقد ارتفعت التكلفة مؤخراً بسبب رفع الدعم على أسعار المازوت وارتفاع سعره من 7 ليرة سورية لليلتر إلى 20 ليرة سورية.

من قراءة هذه النسب يمكننا القول بأن أي تحسين في تنافسية اللحم يجب أن يستهدف تخفيض تكاليف بعض أو كل المدخلات والوقود والكهرباء.

وبحسب وجهة نظر المربين فإن ذلك يمكن أن يتم إذا تم تخفيض سعر الأعلاف والصوص والتي يقولون إنها تخضع لنوع من الاحتكار في السوق من خلال وضع سياسات خاصة وتنمية الحوافز التي تشجع على زيادة الإنتاج المحلي من المكونات العلفية الأهم وهي الذرة الصفراء وفول الصويا أو بقيام الحكومة بدعم سعر الأعلاف حيث إنه لا يمكن لسورية أن تحقق تنافسية سواء في الأسواق الداخلية أو الخارجية إلا بخفض تكاليف إنتاج الفروج. ومن المهم أيضاً تطوير إنتاج وصناعة اللقاحات والأدوية والمطهرات التي تخص الدواجن ومراقبة نوعيتها بعد أن تم ضبط أسعارها حالياً.

## 2- تكاليف الذبح والتسويق

### 4-2-1- التكاليف في المسالخ اليدوية

عند الذبح في المسالخ اليدوية فإن التكاليف ستشمل التكاليف الثابتة المتمثلة في كلفة البناء والتجهيزات والمعدات والأدوات المستخدمة في عملية الذبح والتحضير وكذلك وسائل النقل وتشمل أيضاً التكاليف الجارية المتمثلة في سعر الفروج الحي والمصاريف اليومية كالكهرباء والهاتف والموبايل والماء والوقود إضافة إلى الأجور والخدمات والنفقات الأخرى كالضرائب والرسوم. وقد حسبنا التكلفة بناء على الوضع الحالي لعمل المسالخ اليدوية حيث يتم نقع الفروج بالماء وبالتالي فإن عدم النقع بالماء سيخفض الوزن وبالتالي يخفض الربح لصاحب المسلخ ويستلزم رفع الأسعار وقد بينا أثر مثل هذا الاحتمال على زيادة الأسعار وإذا أخذنا بالحسبان أن يتم بيع الفروج بعد قطع الرأس فهذا أيضاً سينقص الربح بسبب نقص الوزن.

الجدول التالي يبين وسطي تكلفة الذبح في المسالخ اليدوية:

جدول (9) وسطي تكلفة الذبح والتنظيف في المسلخ اليدوي

التكاليف الثابتة	حصة الكيلو غرام من إجمالي التكلفة
مساحة ارض المسلخ*	0.0009
مبنى المسلخ**	0.0559
مبنى الإدارة**	0.0224
الأقفاص	0.0839
أحواض	0.0022
نتافات	0.0067
طاولات	0.0006
حلة	0.0112
قبان	0.0007
براد	0.0034
سيارات شحن لنقل الطيور من المدجنة	0.1398
سيارات مبردة كبيرة	0.0298
سيارات مبردة صغيرة	0.0075
الأدوات والمعدات	0.0014
إجمالي التكاليف الثابتة	<b>0.37</b>
<b>التكاليف المتغيرة</b>	
ثمن الطيور الحية	<b>110.0</b>
المستلزمات والخدمات	
الوقود	1.5
تبديل الزيت للسيارات	0.1
الكهرباء	0.09
الهاتف والموبايل	0.10
أكياس البولي ايتلين	0.20
إجمالي قيمة المستلزمات والخدمات	<b>2.0</b>
<b>الأجور</b>	
العمال	1.1
سائقين وإداريين	0.4
الرسوم والضرائب	0.1
أجور ترحيل المخلفات	0.02
مصاريق أخرى	0.17
إجمالي تكاليف الأجور	<b>1.8</b>
إجمالي التكاليف	
<b>اللحم الناتج</b>	
إجمالي قيمة اللحم	108
الربح من اللحم في حال عدم النقع في الماء	-6.1

المصدر: حسابات على بيانات مأخوذة من المرين

\*اعتبرت قيمة المتر المربع من مساحة الأرض 5 آلاف ليرة سورية

\*\* اعتبرت قيمة المتر المربع من مساحة مبنى المسلخ ومبنى الإدارة 10 آلاف ليرة سورية

المصدر: حسابات على بيانات مأخوذة من أصحاب المسالخ اليدوية

#### 4-2-2- تكاليف الذبح في المسالخ الآلية

تكاليف الذبح والتحصير في المسالخ الآلية أعلى منها في المسالخ اليدوية لعدة أسباب منها أن وزن الذبيحة النهائي سيكون أقل في المسالخ الآلية لأنها تتبع اللحم بعد قطع الرأس وإزالة الرئتين والغدد وهي تشكل 3.8% من الوزن والمسالخ الآلية لا تنتقع الفروج بالماء وتبيعه مغلفاً وتعالج الماء المستخدم بالتنظيف قبل طرحه بالمجاري العامة وتراعي الجوانب الصحية الأخرى.

الجدول التالي يبين وسطي تكلفة الذبح في المسالخ الآلية:

جدول (10) وسطي تكلفة الذبح والتنظيف في المسلخ الآلي عندما يعمل بكامل طاقته وبييع بسعر السوق

التكاليف الثابتة	حصة الكيلو غرام من إجمالي التكلفة
مساحة أرض المسلخ	0.0002
مبنى المسلخ	0.02
مبنى الإدارة	0.00
الأقفاص	0.125
اهتلاك الخط الميكانيكي	0.058
اهتلاك التنافات الميكانيكية	0.033
اهتلاك خط التبريد والتخزين	0.017
القبان	0.001
غرف التبريد	0.019
سيارات الشحن لنقل الدجاج الحي	0.069
سيارات مبردة كبيرة لتوزيع الإنتاج	0.022
سيارات مبردة صغيرة لتوزيع الإنتاج	0.006
اهتلاك الأدوات	0.002
<b>إجمالي التكاليف الثابتة</b>	<b>0.37</b>
<b>التكاليف المتغيرة</b>	
الفروج الحي	116.7
المدخلات والخدمات	
الوقود	1.1
زيت للأليات	0.1
الكهرباء	0.03
التلفون والموبايل	0.03
مواد التغليف	0.10
<b>إجمالي التكاليف المتغيرة</b>	<b>1.3</b>
<b>العمالة</b>	
أجور العمال	0.6
المساعدين والإداريين	0.3
الرسوم والضرائب	0.0
معالجة المخلفات	0.01
تكاليف أخرى	0.25
<b>إجمالي العمالة</b>	<b>1.2</b>
<b>إجمالي التكاليف</b>	<b>119.5</b>
<b>الإنتاج</b>	
سعر كيلو غرام اللحم الناتج	108
الربح من اللحم	-11.5

المصدر: حسابات على بيانات مأخوذة من أصحاب المسالخ الآلية



## ملاحظات:

أجريت الحسابات على أساس سعر الفروج السائد في السوق والمعلن في النشرات السعرية وهو 108 ليرة سورية. لكن في الواقع فإن منتجات هذه المسالخ تباع بأسعار أعلى من سعر السوق يحقق لها بعض الربح وذلك في منافذ البيع الخاصة بهذه الشركات والمطاعم والفنادق الفخمة والسوبرماركات لكن هذه المسالخ تضطر إلى تخفيض الكميات المنتجة فيها وتعمل بأقل من طاقتها لأن القليل من المستهلكين لديهم الاستعداد والقدرة لدفع أسعار أعلى لمنتجات هذه المسالخ. وقد حسبنا السعر الذي يمكن أن يحقق الربح لصاحب المسلخ الآلي إذا عمل بكامل الطاقة وذبح 50000 طير يومياً فكان 120 ليرة سورية للكيلوغرام الواحد وبذلك يحقق ربحاً قدره 11615 ليرة سورية يومياً.

أما عندما يعمل بطاقة أقل فقد افترضنا أنه يعمل حوالي 4 ساعات يومياً يذبح خلالها 20000 طير وبالتالي فإن قيمة المستلزمات ستخفض وستكون التكلفة أقل وسيحقق ربحاً يعادل 2872 ليرة سورية يومياً إذا باع بسعر 116 ليرة سورية للكيلوغرام أما إذا باع بسعر 120 ليرة سورية فسيحقق ربحاً قدره 108472 ليرة سورية لكنه سيخسر 208328 ليرة سورية يومياً لو باع بسعر السوق وهو 108 ليرة سورية للكيلوغرام.

جدول (11) وسطي تكلفة الذبح والتنظيف في المسلخ الآلي عندما يعمل بشكل جزئي ويبيع بسعر السوق

حصة الكيلوغرام من إجمالي التكلفة	التكاليف الثابتة
0.0004	مساحة أرض المسلخ
0.04	مبنى المسلخ
0.01	مبنى الإدارة
0.311	الإقفاص
0.145	إهلاك الخط الميكانيكي
0.083	إهلاك التنافات الميكانيكية
0.042	إهلاك خط التبريد والتخزين
0.001	القبان
0.047	غرف التبريد
0.173	سيارات الشحن لنقل الدجاج الحي
0.055	سيارات مبردة كبيرة لتوزيع الإنتاج
0.014	سيارات مبردة صغيرة لتوزيع الإنتاج
0.005	إهلاك الأدوات
<b>0.93</b>	<b>إجمالي التكاليف الثابتة</b>
<b>التكاليف المتغيرة</b>	
<b>116.7</b>	<b>الفروج الحي</b>
<b>المدخلات والخدمات</b>	
1.1	الوقود
0.2	زيت للأليات
0.06	الكهرباء
0.06	التلفون والموبايل
0.25	مواد التنظيف
<b>1.7</b>	<b>إجمالي التكاليف المتغيرة</b>
<b>العمالة</b>	
0.6	أجور العمال
0.3	السانقين والإداريين
0.0	الرسوم والضرائب
0.02	معالجة المخلفات
0.25	تكاليف أخرى
<b>1.2</b>	<b>إجمالي العمالة</b>
<b>120.4</b>	<b>إجمالي التكاليف</b>
<b>الإنتاج</b>	
<b>116</b>	<b>اللحم الناتج</b>
<b>-4.4</b>	<b>الربح من اللحم</b>

المصدر: حسابات على بيانات مأخوذة من أصحاب المسالخ الآلية

#### 4-3- تكاليف التصدير

أهم أسواق التصدير هي العراق إلا أن الإجراءات الحدودية على الجانب العراقي تعيق التصدير حيث تفرض على البراد ضرائب قد تصل إلى 70 دولار للطن وهذا يزيد الكلفة التي تعتبر عالية أصلاً ويقلل من إمكانية المنافسة. أهم الأسواق الأخرى هي الكويت و السعودية.

تتضمن تكاليف التصدير قيمة الفروج المذبوح مضافاً إليها أجور الصعق والتجميد وقيمة مواد التغليف وأجور النقل إلى الحدود أو إلى أسواق البلد المستورد والرسوم الجمركية والرسوم الأخرى وقد كانت تكاليف التصدير إلى العراق عام 2007 كما يلي:

سعر طن لحم الفروج من المسلخ كان 108000 ليرة سورية

تكلفة الصعق والتجميد والتعبئة والتغليف والحصول على شهادة المنشأ كانت 18000 ليرة سورية للطن

أجور النقل بسيارة مبردة إلى العراق تعادل 225600 ليرة سورية (حوالي 4700 دولار) حمولة 17 طن ( حوالي 13271 ليرة سورية للطن ) ( وسطي أجرة النقل بالسيارات المبردة إلى العراق هو 4700 دولار في الصيف و3000 دولار في الشتاء)

الرسوم الجمركية تعادل 3360 ليرة سورية للطن

إجمالي التكاليف 142631 ليرة سورية للطن (142.6 ليرة سورية للكيلو غرام)

سعر تصدير الفروج كان يتراوح بين 86400 وحتى 153600 ليرة سورية للطن ( 1800 – 3200 دولار للطن) وبلغ وسطي السعر 120 ليرة سورية للكيلو غرام

الربح أو الخسارة = 142.6 - 120 = 22.6 ليرة سورية خسارة عن كل كيلو غرام لحم يصدر إلى العراق فيما لو صدر بوسطي السعر.

لكن المصدر السوري كان يتوقف عن التصدير عندما يكون السعر 86400 ليرة سورية للطن ويصدر عندما يصبح السعر 153600 ليرة سورية للطن وبالتالي يربح 153.6 - 142.6 = 11 ليرة سورية في كل كيلو غرام

من العوامل التي تزيد تكاليف التصدير إلى الدول الأخرى أن سورية لا تملك حاويات مبردة لنقل اللحم بالبخارة لذلك لو أراد المصدر أن يصدر عن طريق البحر إلى مصر مثلاً فإنه سيستأجر حاويات مبردة من اليونان فترتفع الكلفة لأن الحاوية ستقطع المسافة من اليونان إلى سورية فارغة ثم تغادر بالحمولة إلى البلد المستورد. وقد زاد تحسن سعر الليرة السورية في مقابل الدولار من جهة أخرى من ضعف تنافسية الصادرات (كان سعر الدولار يعادل 48 ليرة سورية وأصبح 46 ليرة سورية وبالتالي يقل ربح الشركة بمقدار ليرتين لكل دولار وهذا خفض العائد وجعل التصدير أقل ربحاً)

بصورة عامة فإن التصدير لا يعتبر رابحاً في كل الأوقات ويكون رابحاً فقط عند ارتفاع الطبل على اللحم وترتفع أسعاره.

#### 4-4- الربحية وتوزيع التكلفة والربح للمداجن والمسالخ

##### 1-4-4-1- مزارع مربى الدواجن

من التحليل السابق نجد أن تكلفة المزارع تعادل حوالي 73.9 ليرة سورية عن كل كيلوغرام وزن حي وإذا كان وسطي السعر للكيلوغرام في السوق يعادل 77 ليرة سورية كما هو الحال في وقت إجراء الدراسة فإن المزارع سيربح حوالي 3.1 ليرة سورية عن كل كيلوغرام خلال دورة التربية فإذا كان حجم المزرعة يسمح بتربية 5000 طير فإن وسطي تكلفته سيكون حوالي 665175 ليرة سورية وسيعادل ربحه 27825 ليرة سورية لدورة التربية (45 يوم) وتشكل نسبة الربح إلى إجمالي التكلفة حوالي 4.2%.

##### 2-4-4-2- ربحية المسالخ اليدوية

أما المسلخ اليدوي فقد اعتمدنا في حساب تكاليفه أن تكون نسبة التصافي للحم مع العظم من الفروج الحي تعادل 70% باعتبار أن صاحب المسلخ لا يقطع رأس الطير بعد ذبحه ويبيعه مع اللحم يضاف إليها وزن السودة والقانصة بمعدل 4% وفي هذه الحالة بلغت التكاليف للكيلوغرام من اللحم لمسلخ يذبح يوميا بحدود 7000 طير حوالي 114.1 ليرة سورية فإذا كان سعر الكيلوغرام 108 ليرة سورية وكان سعر كيلوغرام السودة 130 ليرة سورية وسعر كيلوغرام القوانص 20 ليرة سورية فإنه سيخسر عند هذا السعر إذا لم ينقع الفروج بالماء ما يعادل 17915 ليرة سورية أما عند النقع بالماء كما هو واقع المسالخ اليدوية اليوم فإنه على العكس سيحقق ربحا يعادل 8545 ليرة سورية يوميا إذا افترضنا أن الكيلوغرام سيزداد وزنه نتيجة النقع بالماء بمقدار 25 غرام أما إذا بلغت الزيادة في الوزن بمقدار 50 غرام لكل كيلوغرام لحم فسيصبح الربح يعادل 35000 ليرة سورية يوميا.

وحيث أن النقع بالماء غير مبرر قانونيا فإن عدم النقع بالماء يستلزم أن يرتفع سعر السوق إلى حوالي 110.5 ليرة سورية لكل كيلوغرام ليتحقق ربح لصاحب المسلخ قدره 6585 ليرة سورية يوميا.

##### 3-4-4-3- ربحية المسالخ الآلية

- تم تقدير تكاليف الذبح في المسالخ الآلية لمسلخ طاقة الذبح فيه 5000 طير في الساعة وحسبت التكاليف والعوائد في حالتين الأولى إذا عمل بمعدل عشر ساعات عمل يوميا وتبين أن المسلخ سيخسر يوميا حوالي 460385 ليرة سورية إذا باع بسعر السوق وهو 108 ليرات سورية للكيلوغرام الواحد والحالة الثانية إذا عمل بنفس الطاقة بمعدل 4 ساعات يوميا فيخسر حوالي 208328 ليرة سورية. وحتى يحقق ربحا لا بد أن تنخفض أسعار الفروج الحي بمقدار 5 ليرات سورية على الأقل أو سيكون عليه أن يبيع الكيلوغرام الواحد بسعر 116 ليرة سورية أي بزيادة 8 ليرة عن أسعار السوق إذا عمل لمدة 4 ساعات يوميا وهذا ما يبيع به المسلخ عمليا أو بسعر 115 ليرة سورية أي بفارق 7 ليرات سورية إذا عمل لمدة عشر ساعات يوميا.

#### 4-5-أسس تدعيم سير الحسابات المالية

قمنا بحساب الربح والخسارة لكامل السلسلة حتى باعة المفرق لكل من المسالخ اليدوية بناءً على واقع العمل الحالي المطبق في المسالخ اليدوية من حيث نفع الفروج بالماء بحيث يتحقق ربح لصاحب المسلخ وتبين أن القطاع يحقق ربحاً في هذه الحالة يعادل 6% تتوزع بنسبة 4% للمنتج طوال دورة التربية (حوالي 45 يوم) و 2% لصاحب المسلخ يومياً في حين أن التكاليف على مستوى القطاع يتحمل المربي 96% منها في حين أن حصة صاحب المسلخ تعادل 5%

دعم السلسلة			
0.0		السلعة خلال التصنيع	التكلفة
100.6		التكاليف الأخرى	
104.8		العائد	
4.2		الربح	
104.8		السلعة خلال التصنيع	التكلفة
5.5		التكاليف الأخرى	
112.2		العائد	
2.0		الربح	
توزيع التكاليف والأرباح بين المتعاملين			
	الربح	العائد	التكلفة
	68%		95%
	32%		5%
	100%		100%

المصدر: حسابات على بيانات مأخوذة من أصحاب المسالخ اليدوية

بالنسبة للمسالخ الآلية حسبنا الربح أو الخسارة بناءً على الواقع الحالي الذي يعمل فيه أصحاب المسالخ بأقل من الطاقة الفعلية وبفرض أنه سيباع بسعر السوق وأن التكاليف نفسها دون إنقاص عما هو مفترض إذا عمل بكامل الطاقة حيث تبين أن التكلفة موزعة بين المربي وأصحاب المسالخ بنسبة 100.6% للمربي و 7.1% لصاحب المسلخ الآلي وبالنسبة للربح يحقق المربي 4% ربح في حين أن المسلخ إذا باع بسعر السوق سيتحمل خسارة قدرها 11.3% وبالنتيجة ستكون الخسارة على مستوى القطاع -7.1%. لكن إذا حسبنا الواقع الفعلي للتكلفة وأسعار البيع التي يقوم بها المسالخ الآلي فإن تكلفة المربي ستعادل 100.6% والمسلخ الآلي 3.8% وسيربح المربي 4.2% طوال دورة التربية في حين يربح صاحب المسلخ 0.1% لكل كيلو غرام يومياً كما هو مبين في الجدول التالي.

0.0		السلعة ضمن عملية التصنيع	التكلفة
100.6		التكاليف الأخرى	
104.8		العائد	
4.2		الربح	
116.7		السلعة ضمن عملية التصنيع	التكلفة
3.8		التكاليف الأخرى	
120.5		العائد	
0.1		الربح	
توزيع الكلفة والأرباح على المتعاملين في السلسلة			
	الربح	العائد	التكلفة
	97%		96%
	3%		4%
	100%		100%

المصدر: حسابات على بيانات مأخوذة من أصحاب المسالخ الآلية

## 5- الصناعات والخدمات الداعمة الأخرى في السلسلة

### 5-1- إنتاج وتجارة الصيصان بعمر يوم

#### 5-1-1- السياسات التجارية المتعلقة بالاستيراد والتصدير

استيراد صيصان الفروج محظور حالياً لحماية الإنتاج المحلي في حين يسمح بتصديره.

#### 5-1-2- الإنتاج المحلي من الصيصان

تنتشر في سورية عدد من عروق الدجاج العالمية لتربية الفروج لإنتاج اللحم وهي: لوهمان- كوب – أربو – ايكارز – هابارد – هايبرو – روهي وبت.

إنتاج الفروج في سورية من هذه العروق يتم وفق ما يلي:

يبدأ إنتاج الفروج بتربية الجدات حيث يقوم المربون باستيراد صيصان الجدات وتربيتها محلياً لإنتاج صيصان أمات الفروج (عدد الشركات التي تربي الجدات في سورية حوالي 3-4 شركات إضافة إلى عدد من المربين الفرديين الذين يربون عدداً محدوداً من الجدات وإنتاج هذه الشركات يقارب 2 مليون صوص أمات سنوياً تنتج حوالي 200 مليون صوص فروج سنوياً وهذه الكمية تكفي حاجة سورية من صوص الفروج تقريباً لكن بالإضافة إلى هذه الكمية تسمح الدولة باستيراد كميات إضافية من صوص الأمات وهذا يسبب وجود فائض إنتاج في صوص الفروج يتم تصدير قسم منه ويبقى في السوق المحلي قسم آخر يتسبب أحياناً في هبوط سعر الصوص وهذا يشجع المربين على الإقبال على تربية الفروج حيث يتحول عدد من مربي الدجاج البيضاء لإنتاج اللحم وبالتالي يزداد المعروض من اللحم في السوق وتهبط أسعاره. وتكون ردة الفعل أن عدداً من المربين يتوقف عن التربية ويعود التوازن للسوق عند نقص الإنتاج.

(يوجد في سورية حوالي 50 مدجنة تربي صوص أمهات الفروج). (تطور التربية وانتشار مداجن الجدات والأمهات أدى إلى وقف استيراد صيصان التربية حماية للمنتج المحلي منها)

وتربي صيصان الجدات في مداجن خاصة تتطلب شروطاً صحية صارمة وخبرات فنية عالية بالإضافة إلى تكاليف إنتاجها الباهظة وتكون هذه المداجن مغلقة بالكامل وتمتد فترة التربية إلى سبعة أشهر. وتربي الأمات أيضاً في مداجن خاصة ولمدة سبعة أشهر ثم من أمات الفروج يتم إنتاج صوص الفروج الذي يربي في المداجن العادية لإنتاج فروج اللحم.

### تكاليف إنتاج الصيصان

لن نتناول بالتفصيل هنا دراسة تكاليف الجدات والأمهات لأنها تحتاج إلى دراسة مستقلة ولكننا سنتعرض فقط للخطوط العريضة للتكلفة.

يبلغ سعر صوص الجدات المستورد 2000 ليرة سورية وتدفق الشركة 150 ليرة رسوم جمركية على تكاليف النقل بالطائرة. وبمقابل كل صوص جده يستورد المربي صوص ديك بنفس التكاليف وبذلك تتضاعف التكلفة. أما صيصان الأمهات فيبلغ سعرها 180 ليرة سورية تضاف إليه الرسوم الجمركية وأجور النقل. وتصل تكلفة الأم إلى 1500 ليرة سورية.

وقد ذكر التجار أنهم يواجهون بعض الصعوبات عند الاستيراد منها:

أن بوالص الشحن الخاصة بالاستيراد لا تسلم للمستورد حتى يسدد قيمة الشحنة للشركة لكن بعض التجار ومن خلال العلاقة مع الشركة المصدرة يعقدون اتفاقاً مع الشركة على التسديد لاحقاً و إن عدم تسليم الشحنة لهم حتى يسددوا قيمة الشحنة للشركة يعيق العملية ويشكل عقبة أمام المستورد.

وكذلك فإن وقوف البواخر لفترة طويلة قبل تفريغ الشحنة في الميناء وهذا يزيد التكاليف على المستورد وبالتالي على المربي. كذلك يتوجب على المستورد أن يدفع مقدماً كافة الضرائب والرسوم الجمركية قبل السماح له بإدخال الشحنة وهذا الإجراء غير متبع في البلدان الأخرى حيث أنه في الأردن مثلاً يتم إدخال البضاعة بموجب تعهد بالدفع ثم تدفع الرسوم لاحقاً بعد إدخال الشحنة بفترة قد تصل إلى شهر. ومن الصعوبات الأخرى أنه يسمح لبعض الشركات أن تستأجر مستودعاً في الميناء البحري وتقوم الشركة عندها بتحميل أكثر من سيارة من الباخرة وتودعها ضمن مستودعاتها لتقلها لاحقاً إلى مخازنها الخاصة في حين أن الشركات الأخرى لا تستطيع تفريغ حمولتها ولا يسمح لها بتنزيل أكثر من سيارة واحدة من الباخرة وهذا يرفع تكاليفها.

تصدير الصيصان يلاقي نجاحاً في البلاد المجاورة مثل الأردن ومصر ولبنان وأيضاً في بعض البلاد الأجنبية والعربية الأخرى.

### 5-2- تأمين الأعلاف

تصنيع الأعلاف يتم محلياً من الذرة وفول الصويا والمكملات الغذائية المستوردة والمحلية حيث تصنع على شكل محبب تناسب علائق الدواجن. إلا أن ارتفاع أسعار العلف يشكل أكبر العوائق لتحقيق تنافسية قطاع الدواجن حيث تشكل أكثر من 50% من تكاليف الإنتاج الإجمالية ومعظم المواد الخام الداخلة في صناعة العلف مستوردة لذا فإنها تخضع لتذبذب الأسعار العالمية.

وحيث إن معظم المصانع تعتمد بشكل كلي على السوق الخارجية لتوريد الأعلاف فهذا يجعل وفرة المواد الخام لهذا القطاع من الصناعة حساساً وحشاً بسبب تذبذبات أسعارها العالمية إضافة إلى ارتفاع أجور النقل من الدول المصدرة.

من العوامل التي تساعد على زيادة تنافسية إنتاج لحم الفروج زيادة كفاءة تصنيع المواد العلفية لتخفيض تكلفتها وبيعها للمربين بأسعار تنافسية مع ضمان توفير هذه المواد بمواصفات عالية الجودة وقد اشتكى المربون من أن بعض مستوردي الأعلاف يتحكمون بالأسعار في السوق الداخلية على المستوى المحلي ، ويمارسون في بعض الأحيان أساليب احتكارية لزيادة أرباحهم مما يرفع تكاليف الإنتاج ويحد من قدرة الدواجن السورية على المنافسة.

في السنتين السابقتين (2006-2007) حصل ارتفاع عالمي في أسعار المواد العلفية فازدادت أسعار مادة الذرة الصفراء بحدود 80% ( ارتفع سعر طن الذرة من 130 إلى 230 دولار اميركي ) ومادة كسبة فول الصويا ازدادت بنسبة 100% وهو ما أدى إلى ارتفاع كلفة المنتج من مادة الفروج وصوص الفروج.

الا أن ما يشنكي منه المربون هو تذبذب أسعار العلف التي يحدث فيها رفع الأسعار المحلية بدون مبرر خاصة عندما تقل كمية العلف المطروحة في السوق ويزداد الطلب عليها. وهم يقولون بان تجار الأعلاف هم أكبر المستفيدين من تربية الدواجن لأنه بمقدورهم التحكم بأسعار العلف في سوق تقل فيها المنافسة. وعلى سبيل المثال ارتفعت أسعار الذرة والصويا عالميا في عام 2007 وهذا أدى إلى رفع الأسعار المحلية لكن في عام 2009 هبطت الأسعار العالمية دون أن ينعكس ذلك على أسعار المنتج المحلي الا بمقدار ضئيل. الا أن التجار من جهتهم أكدوا أن أسعار المواد العلفية تخضع للبورصة العالمية وترتفع وتهبط وفقا لذلك وهم إنما يربحون ربحا قليلا ويتحملون مخاطر كبيرة في سبيل تأمين المواد العلفية للمربين.

في ظل الارتفاع المتواصل لأسعار العلف في العالم يجب أن تتكاثف الجهود في سورية من أجل تخفيض تكلفة العلف عن طريق التوسع في زراعة الذرة محليا ورفع كفاءة تصنيعه. إلا انه برغم وفرة الموارد الطبيعية في سورية والتي تتيح التوسع في زراعة الذرة الصفراء وفول الصويا، فإن استغلال هذه الموارد لإنتاج المواد المكونة للأعلاف يواجه بالعديد من المشاكل والصعوبات المتمثلة في الظروف المناخية غير المواتية أحيانا وارتفاع تكاليف الزراعة وعدم وجود حوافز لإنتاجها بمساحات كبيرة بحيث تنخفض التكلفة وتوجه السياسات إلى تحقيق التنمية في أنواع الزراعات الأخرى الأكثر ربحا أو التي تتعلق بالأمن الغذائي في إطار المحافظة على الموارد الطبيعية وتنميتها.

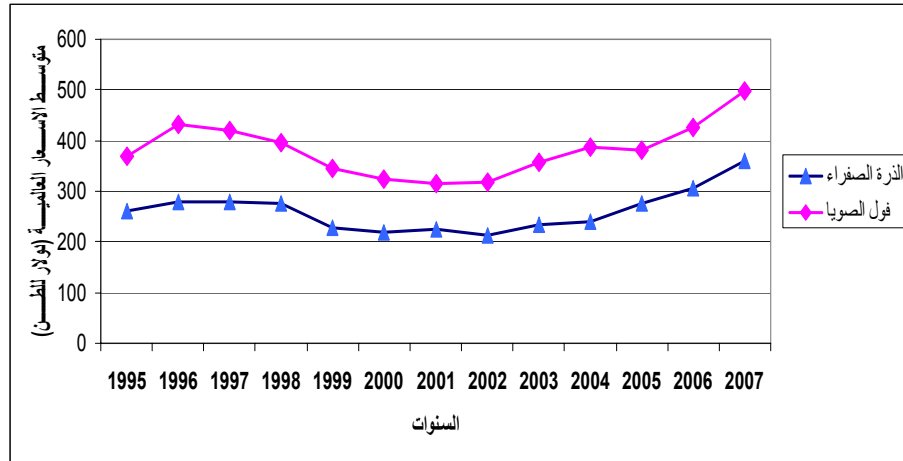
التوسع في زراعة المحاصيل المكونة لأعلاف الدواجن في سورية أصبح ضرورة ملحة أمام واقع ارتفاع أسعار الأعلاف المستوردة، والمخاطر التي يشكلها هذا الارتفاع على مستقبل تربية الدواجن فيها. لذا يفترض أن يتم النظر في استراتيجية لزراعة هذه الأعلاف عوضا عن التكاليف الكبيرة التي يتحملها الاقتصاد الوطني عند استيراد هذه المواد العلفية من الخارج وينتج عنها عدم استقرار قطاع الدواجن وضعف تنافسيته في الأسواق المحلية والخارجية. ومن المهم دراسة الجدوى الاقتصادية لزراعة الأعلاف وخصوصا الذرة بعد الارتفاعات الكبيرة على أسعار الذرة في العالم. فبعد الارتفاع الكبير في أسعارها عالميا يمكن أن تكون زراعة الذرة مجدية اقتصاديا في سورية أكثر من زراعات أخرى تقليدية خاصة في المزارع الكبيرة التي تستخدم فيها المكننة الزراعية وتعتمد طرق الري الحديثة مما يوفر في استهلاك المياه وكذلك يمكن دعم زراعة الذرة بمنح قروض بفوائد مخفضة لتشجيع المزارعين والمستثمرين على التوسع في زراعتها.

أهم العوامل الخارجية المؤثرة على ارتفاع أسعار المواد العلفية ما يلي :

ان قوى الطلب والعرض في السوق العالمية تؤثر على أسعار المواد الأساسية المكونة لأعلاف الدواجن وهي الذرة وفول الصويا وبالتالي فإن التغيرات في أسعارها عالميا سوف يؤثر على الأسعار المحلية للأعلاف لان حوالي 90 % من مكونات علف الدواجن في سورية مستوردة من الخارج وبالتالي فإن أسعارها مرتبطة بتغير الأسعار العالمية. وقد سبب ارتفاع الطلب العالمي على الطاقة واستخدام الذرة في إنتاج الوقود الحيوي من الإيثانول في البلدان الرئيسية المصدرة للذرة في رفع أسعارها. إضافة إلى ذلك فإن زيادة عدد السكان زادت من معدل استهلاكها من هذه المكونات وأدت زيادة الطلب عليها إلى رفع أسعارها. ومن العوامل الأخرى أيضا خفض مستويات دعم المزارعين في الدول المصدرة والذي سبب تخفيض فائض الإنتاج فيها وتقليل العرض في السوق العالمية مسببا رفع السعر.

مربوا الدواجن يؤكدون على عدة مقترحات لتخفيف التكاليف التي تؤدي بدورها إلى خفض نسبي في الأسعار. من هذه المقترحات: معاملة مربو الدواجن معاملة المصانع التي تستخدم فول الصويا في معاملها لتصنيع الزيت بحيث يتم خفض الرسم الجمركي للصويا المستوردة للعلف ومعاملتها معاملة الصويا المستوردة للمصانع

شكل (12) تطور متوسط الأسعار العالمية للذرة وفول الصويا (دولار/طن)



المصدر بيانات الفاو

#### 5-2-1- الإنتاج المحلي من الأعلاف

تعتبر صناعة الأعلاف ومركزاتها على درجة كبيرة من الأهمية نظرا لارتباطها بتطور قطاع الدواجن ولأنها تشكل أهم مكونات التكلفة.

بدأت صناعة الأعلاف في سورية عام 1993 وتطورت تدريجيا حيث أصبح عدد مصانع الأعلاف حاليا 120 مصنعا ومتوسط الإنتاج فيها 700-1000 طن يوميا وبعضها ينتج حتى 50 طن من العلف في الساعة.

والطاقة الفعلية لهذه المعامل فيما لو عملت بكامل طاقتها تزيد عن الحاجة الفعلية لمربي الدواجن لذلك وبعد مطالبة التجار بالسماح لهم بتصدير الأعلاف للاستفادة من القيمة المضافة الناتجة عن تصنيعها محليا سمحت الحكومة في عام 2008 بتصدير



جزء من الأعلاف المصنعة محليا. وحاليا تتنافس هذه المعامل فيما بينها لتلبي حاجة السوق المحلي وتصدير بعض الإنتاج للخارج.

تنتج سورية المكونين الرئيسيين لأعلاف الدواجن وهما الذرة الصفراء وفول الصويا بكميات محدودة تغطي فقط جزءا بسيطا من حاجة السوق ويبين الجدول التالي الميزان السلعي لهاتين المادتين ونسب الإنتاج إلى المستوردات منهما.

جدول (13) الإنتاج والاستيراد والتصدير والاكتفاء الذاتي لفول الصويا في سورية (ألف طن)

السنة	الإنتاج	الاستيراد	التصدير	فول الصويا	
				المتاح	% الاكتفاء الذاتي
2000	4	69	0	72	5
2001	4	54	0	58	6
2002	5	101	0	106	4
2003	3	156	0	160	2
2004	4	139	0	143	3
2005	4	214	3	215	2
2006	3	59	0	62	5
2007	2	296	0	298	1

المصدر: بيانات المركز الوطني للسياسات الزراعية

جدول (14) الإنتاج والاستيراد والتصدير والاكتفاء الذاتي للذرة في سورية (ألف طن)

السنة	الإنتاج	الاستيراد	التصدير	الذرة الصفراء	
				المتاح	% الاكتفاء الذاتي
2000	191	951	-	1142	17
2001	216	296	-	512	42
2002	232	899	-	1131	21
2003	226.7	914.2	-	1141	20
2004	210	856	-	1066	20
2005	187	1474.0	0	1661	11
2006	277	2403	2	2678	10
2007	350	1742	1	2091	17

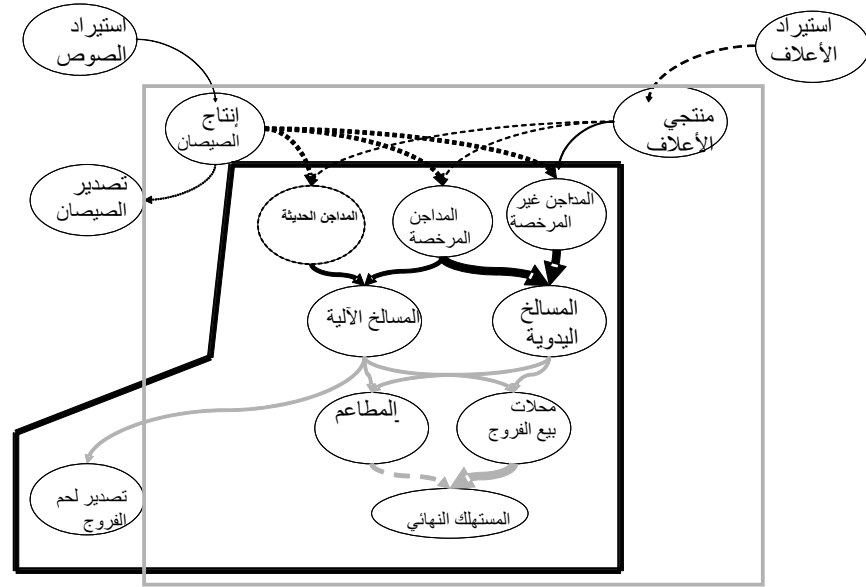
المصدر: بيانات المركز الوطني للسياسات الزراعية

من الجدولين السابقين يمكن استنتاج ما يلي: إن نسبة الكميات المنتجة محليا إلى الكميات المستوردة محدودة جدا تقع بين 1-6% لفول الصويا وبنسبة أعلى للذرة الصفراء بين 11.5-73% وتشكل وسطيا 4% لفول الصويا و26.5% للذرة الصفراء.

#### 5-2-2- تجارة الأعلاف

لا تستورد سورية الأعلاف الجاهزة وتستورد فقط المواد الخام لتصنيعها ويتم تغطية جزء من المواد الخام من الإنتاج المحلي وهناك إمكانية للتوسع في زراعتها لو أمكن توفير الحافز الكافي للمنتجين وتمت إزالة العقبات أمام هذا التوسع.

شكل (13) بنية سلسلة القيمة للحم الفروج



### 3-5 القروض المصرفية

يشكل الإقراض مكوناً أساسياً في تربية الدواجن بسبب التكاليف الكبيرة خلال فترة التربية ( 1,5 شهر) والتي يمكن استردادها فقط في نهاية فترة التربية عند بيع الإنتاج. لذلك فإن تربية الدواجن تعتمد بشدة على تأمين القروض.

توفير التمويل الكافي لشراء المستلزمات يشكل مسألة أساسية لأن معظم المربين يواجهون صعوبات في الحصول على التمويل من المصرف الزراعي التعاوني أو من القطاع الخاص.

#### نظام الإقراض المصرفي لإنتاج الدواجن

المصرف الزراعي التعاوني هو الجهة الحكومية الوحيدة التي تقدم القروض للمربين. وحتى العام 2009 كان المصرف يقدم ثلاثة أنواع من القروض لمربي الدجاج بحسب الغرض من استخدام القرض وهي قروض قصيرة لتربية الطيور وقروض متوسطة لشراء التجهيزات والمعدات وقروض طويلة لإقامة المنشآت ( لا تستفيد المداجن غير المرخصة من هذه القروض)

وفيما يلي بيان شروط تقديم هذه القروض في الفترة التي تغطيها الدراسة:

أولاً – يقدم المصرف قروضا قصيرة الأجل لمدة ستة أشهر لمربي الفروج للمداجن المرخصة بمعدل 60 ليرة سورية للطير بحسب طاقة المدجنة المحددة بالرخصة الممنوحة من وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي ومن خلال واقع التربية الذي يحدد بالكشف الفعلي على المدجنة ويتم منح القروض بفارق 160 يوم بين القرض الأول والذي يليه.

ثانياً - يقدم المصرف قروضا متوسطة الأجل لشراء التجهيزات اللازمة للمدجنة ( المعالف الآلية- المشارب الآلية - جاروشة وخلطة - مجموعة توليد كهربائية ) بمعدل 50 ليرة سورية للطير بحسب طاقة المدجنة الواردة بالرخص الممنوحة من وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي.

ثالثاً - يقدم المصرف قروضا طويلة الأجل لإنشاء المداجن بمعدل 50% من القيمة المحددة من قبل مديرية الخدمات الفنية بما لا يتجاوز 1000000 ليرة سورية تصرف على دفعات وفق مراحل تنفيذ الإنشاء ويستحق القسط الأول خلال 300 يوم من تسلم القرض.

أما الفوائد على القرض فهي للقرض القصير الأجل والمتوسط الأجل 5% للقطاع العام والتعاوني بالصفة الاعتبارية و7% للأعضاء التعاونيين و8% للقطاع الخاص والمشارك وللقرض الطويل الأجل 5% للقطاع العام والتعاوني بالصفة الاعتبارية و8% للأعضاء التعاونيين و9% للقطاع الخاص والمشارك.

تم تعديل النسب السابقة بموجب قرار مجلس الإدارة رقم 19/م تاريخ 2009/4/1 وفق ما يلي:

أولاً - يقدم المصرف قروضا قصيرة الأجل لمدة ستة أشهر لمربي الفروج للمداجن المرخصة بمعدل 100 ليرة سورية للطير بحسب طاقة المدجنة المحددة بالرخصة الممنوحة من وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي ومن خلال واقع التربية الذي يحدد بالكشف الفعلي على المدجنة وبفارق 190 يوم بين القرض الأول والذي يليه.

ثانياً - يقدم المصرف قروضا متوسطة الأجل لشراء التجهيزات اللازمة للمدجنة ( المعالف الآلية- المشارب الآلية - حاضنات ) بمعدل 50 ليرة سورية للطير بحسب طاقة المدجنة الواردة بالرخص الممنوحة من وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي وبالنسبة للمعالف العادية والمشارب العادية يكون القرض بمعدل 15 ليرة سورية للطير.

ثالثاً - يقدم المصرف قروضا طويلة الأجل لإنشاء المداجن بحدود 1750 ليرة سورية للمتر المربع الواحد لسقف البيتون و 1250 ليرة سورية للمتر المربع لسقف التوتياء ويمنح القرض بمعدل 50% من تكلفة الإنشاء وفق كشف فني مصدق أصولا بما لا يتجاوز 1000000 ليرة سورية تصرف على دفعات وفق مراحل تنفيذ الإنشاء ويمنح القرض لمدة ثمان سنوات ويستحق القسط الأول بعد سنتين راحة.

وتم تعديل الفوائد على القروض لتكون وفق ما يلي:

للقرض القصير الأجل 6% للقطاع العام والتعاوني بالصفة الاعتبارية و7% للأعضاء التعاونيين و8% للقطاع الخاص والمشارك.

والقرض المتوسط الأجل 8% للقطاع العام والتعاوني بالصفة الاعتبارية و9% للأعضاء التعاونيين و10% للقطاع الخاص والمشارك.

وللفرض الطويل الأجل 9% للقطاع العام والتعاوني بالصفة الاعتبارية و10% للأعضاء التعاونيين و11% للقطاع الخاص والمشارك.

#### الحصول على القروض من التجار

هناك صعوبة في الحصول على التمويل بالنسبة للمربي بسبب صعوبة تحقيق شروط الحصول على القروض من المصرف الزراعي خاصة للمداجن غير المرخصة وعدم كفاية القروض المقدمة من المصرف لتغطية كامل نفقات التربية لذلك يضطر المربون في غالب الحالات إلى اللجوء إلى السماسرة لتغطية التكاليف المرتفعة وخاصة صغار المربين منهم في القرى البعيدة عن المدن والذين يملكون مزارع غير مرخصة حيث يقوم هؤلاء السماسرة بتزويدهم بالصوص والعلف والأدوية واللقاحات والفيتامينات بالدين ولكن بأسعار أعلى من سعرها الحقيقي ويشترون منهم الإنتاج بأسعار أقل من سعر السوق ولا يستطيع المربي أن يرفض الشروط التي تفرض عليه بسبب الحاجة للتمويل إذ أنه لا خيار أمامه فلا يوجد جهة تقرضه المال ولا يوجد في القرية أحد يبيع الصوص أو العلف أو الأدوية واللقاحات والفيتامينات سوى هذا الوسيط. والمربي حتى لو امتلك المال فإنه إما أن يقبل بالتعامل مع الوسيط وفق شروطه المجحفة أو يضطر إلى السفر إلى المدينة كلما أراد شراء أي من المستلزمات أو أراد تسويق الإنتاج.

في الحقيقة توجد مصلحة مشتركة بين هؤلاء المربين والسماسرة لتأمين احتياجاتهم بالدين رغم الإجحاف الذي يسبب زيادة الكلفة على المربي ويقلل من أرباحه. وهؤلاء المربين عادة لا يمكنهم أن يبيعوا إنتاجهم إلا إلى هؤلاء الوسطاء لأنهم في النهاية لن يجدوا من يزودهم باحتياجاتهم بالدين إذا هم فعلوا ذلك. ومن جهة أخرى، لا توجد جهة تقدم القروض أو التمويل للمصدرين وأصحاب المسالخ.

### 6- استراتيجية المتعاملين وإدارة السلسلة

#### 6-1- بيئة التسويق غير المستقرة

هناك إخفاق في سوق لحم الفروج بسبب ضعف التنسيق بين العرض والطلب في المراحل المختلفة من سلسلة القيمة والتي تؤدي إلى عدم استقرار سعر لحم الفروج وسعر الفروج الحي.

وهذا يعيق قدرة المتعاملين على طول سلسلة القيمة للتخطيط لنشاطهم واستثماراتهم. تقلبات أسعار العلف وغيرها من البدائل يزيد حالة عدم اليقين التي ينبغي على المربي التعامل معها.

بنية سوق لحم الفروج المحلية مازالت غير ثابتة وغير مستقرة بسبب عدم وجود مؤسسات تقوم بدراسة السوق وتحدد الإنتاج المطلوب وتقدم بيانات للمستثمرين عن إمكانيات السوق على استيعاب كميات إضافية من اللحم فالواقع الحالي للسوق يتأثر بشكل كبير بعدم التوازن بين العرض والطلب الناتج عن زيادة أو نقص الإنتاج الذي يتأثر بدوره بكميات الصوص المنتجة وأسعار العلف وبالمواسم التي يزيد فيها الطلب على اللحم.

أكبر المشاكل بالنسبة للمنتج هي هبوط أسعار لحم الفروج المفاجئ بسبب زيادة العرض الناتج عن زيادة كبيرة في إنتاج الصوص والذي يشجع المربين على زيادة الإنتاج ويشجع مربي الدجاج البياض للتحويل إلى إنتاج اللحم بسبب رخص ثمن الصوص الذي يهبط من حوالي 20 ليرة سورية إلى أقل من 5 ليرات سورية وبالتالي فإن تكلفة الإنتاج ستنقص بحوالي 7 ليرات سورية للكيلو غرام الواحد من الفروج الحي في نهاية عملية التربية. وهذا يعني زيادة ربح المربي بمقدار 14 ليرة سورية للطير. لكن النتيجة تكون معكوسة غالبا حيث انه عند زيادة الإنتاج ستهبط الأسعار نتيجة زيادة العرض وبالتالي فإن فرق التكلفة الذي ربحه المربي سيضيع في فرق السعر عند هبوطه وربما كان هبوط الأسعار أكبر من انخفاض التكلفة وبالتالي يخسر المربي بدل أن يربح.

وهذا يعني ان عدم استقرار السوق يشكل عائقا رئيسيا لاستقرار الإنتاج وربما يؤدي لتوقف بعض المزارعين بشكل دائم عن الإنتاج. عدم الاستقرار هذا يؤثر خاصة على المربي الذي تطول فترة التربية عنده حتى حوالي شهرين أو أكثر في حين انه يمكن لأصحاب المسالخ تعديل نشاطهم بسرعة أكبر بحسب تغيرات الأسعار وبشكل يومي. علاوة على ذلك ، فإن المربي يتعامل مع منتج سريع التلف في حين يمكن تخزين لحم الفروج في المخازن المبردة.

وبالتالي فإن المربين يشكون من عدم استقرار السوق والذي يجعل أصحاب المسالخ يفرضون أسعارهم ويفرضون شروط البيع ، ولا سيما عندما تكون أسعار السوق منخفضة بسبب العرض الزائد.

يعرف أصحاب المسالخ أن المربين لا يمكنهم الاحتفاظ بطيورهم لفترة طويلة بعد وصولها إلى الوزن المطلوب وليس لديهم خيار آخر الا ان يبيعونها لهم.

لذلك من الأهمية بمكان ان يتم تعزيز الوسائل التي يمكن أن تقلل من عدم استقرار السوق.

يمكن أن التوصل إلى آليات مختلفة لتجنب المنتجين التعرض للخسائر مثل توفير المعلومات ذات الصلة ، وتقديم قروض لفترة قصيرة أو إحداث نظام تأمين لمساعدة المربين لمواجهة عدم استقرار السوق وتقديم التدريب لإعطائهم فهم أفضل لأداء الأسواق.

اضطراب السوق يجعل المستثمرين مترددين في اتخاذ القرارات بإقامة مشروعات استثمارية جديدة في القطر ويضطر بعض المربين للتوقف عن التربية بشكل نهائي عند التعرض لخسائر كبيرة وبالتالي ما لم توضع آليات لضبط عوامل السوق وتحقيق التوازن بين العرض والطلب من خلال لجنة تحدد احتياجات السوق المحلية وإمكانيات التصدير وتضبط الإنتاج بحيث يلبى هذه الاحتياجات دون حدوث تجاوزات كبيرة تؤدي إلى اختلال التوازن بين العرض والطلب فإن سلسلة القيمة للحوم الدواجن ستراجع وبدل أن يتطور الإنتاج فإنه قد يتدهور.

من الآثار المترتبة على عدم استقرار السوق والتي يشككي منها المربون أن عدم استقرار السوق يجعل أصحاب المسالخ يتحكمون بالأسعار وشروط شراء الإنتاج خاصة عندما تهبط الأسعار في السوق باعتبار أن أصحاب المسالخ يعلمون أن المربي لا يستطيع أن يحتفظ بإنتاجه لفترة طويلة بعد أن تصل الطيور إلى الحجم المطلوب وإلا تعرض للخسارة فيستغلون ذلك

لتحقيق أعلى ربح على حساب المنتج في حين لا يتحملون هم أية مخاطرة لأنهم يشترون فقط ما يمكن أن يباع في السوق بحسب الطلب على اللحم فيه.

## 2-6- السياسات الحكومية وإدارة سلسلة القيمة

استهدفت السياسات المتعلقة بالمنتجات الزراعية والحيوانية في سورية تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع الرئيسية وتشجع إنتاج السلع التي تملك سورية ميزة نسبية في إنتاجها لتلبي حاجات الاستهلاك الداخلي كما استهدفت تعزيز وزيادة الصادرات من السلع التي يمكن أن تحقق ميزة تنافسية في الأسواق الخارجية وتدعيم السلع التي تتعرض للمنافسة في الأسواق الداخلية بهدف الوصول إلى تلبية الحاجات الغذائية المتزايدة للسكان وتوفير القطع الأجنبي الضروري لتغطية متطلبات الاستيراد.

وفي مجال التسويق توقفت الحكومة عن التدخل المباشر في فرض أسعار محددة على لحم الفروج تلزم المتعاملين على التقيد بها وان كانت مازالت تضع لوائح بالأسعار توزع على الباعة في السوق الا أنها تأشيرية غير ملزمة. وقد ساعدت زيادة الإنتاج وهبوط أسعار اللحم في الحد من هذا التدخل. وتقوم الحكومة بمراقبة الأسعار والتدخل فقط عند ارتفاع الأسعار الشديد بسبب قلة العرض بطرح كميات فائضة من اللحم من إنتاج المؤسسة العامة للدواجن لخلق توازن بين العرض والطلب في السوق.

سياسة إنتاج الدواجن تهدف إلى ضمان الاكتفاء الذاتي من لحم الفروج وتعتمد على فرض حظر على استيراده والتحكم بتصدير لحم الفروج والذي لا يزال هامشياً من حيث الحجم وغير منتظم.

تعمل السياسات الحكومية على حماية قطاع الدواجن باستخدام التدابير الحمائية بدءاً من حظر استيراد لحم الدواجن للاستهلاك المباشر وزيادة التعرفة الجمركية على استيراد بعض المستلزمات التي تصنع محلياً وتطبيق شروط متشددة على الكميات التي يسمح بتصديرها من اللحم لسد حاجة السوق المحلية.

كذلك فان الجهات المختصة تقوم بدور محوري لضمان وتحسين نوعية لحم الفروج من خلال تطبيق القواعد الصحية في مرحلة مختلفة ، وتوفير الخدمات الصحية

وبالمقابل بهدف تحسين مواصفات إنتاج وجودة اللحم تقوم الحكومة بتقديم تسهيلات لمعالجة الأمراض و العناية بالدواجن ووضع ضوابط تشريعية لتطبيق الإجراءات الصحية ومراقبة عمليات الذبح في المسالخ ومحلات البيع بهدف رفع مستوى الجودة للحم المسوق.

قطاع الدواجن على طول السلسلة لا يتلقى أي نوع من الدعم الحكومي باستثناء تقديم قروض للمربي لتمويل جزء من عمليات التربية وتقديم استشارات لمعالجة الأمراض وبعض الخدمات الإرشادية.

تسويق لحم الفروج في السوق يخضع لقوى العرض والطلب وتقوم الدولة بالرقابة على أسعار المفرق لتحقيق الاستقرار في أسواق اللحم. إلا أن الحكومة تضع مؤشرات للأسعار حيث تقوم لجنة مشكلة في وزارة الاقتصاد تضم ممثلين عن وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي والمؤسسة العامة للدواجن ولجنة الدواجن التابعة لاتحاد الغرف الزراعية بتحديد الأسعار بناء على عناصر التكلفة التي يتحملها المربي والتي تتخذ كأساس لحساب السعر وتضيف عليها أجور النقل إلى المسلخ (ليرة سورية واحدة لكل كيلوغرام) وعمولة صاحب المسلخ ( ليرتان ) وعمولة بائع المفرق (4 ليرات) ثم تحدد السعر النهائي بعد حساب معدل التصافي على أساس 74% من الوزن الحي مع مراعاة واقع أسعار السوق، وهذه الأسعار تأشيرية غير ملزمة وتوضع للاسترشاد بها من قبل المتعاملين في السوق ولا يتم الالتزام بها من قبل التجار غالبا حيث يعتمد تحديد السعر في السوق على العرض والطلب ولكن رغم أنها أسعار تأشيرية فإنها تؤثر بصورة غير مباشرة على أسعار المنتجين حيث إن بعض أصحاب المسالخ يدفعون ثمن الإنتاج في المداجن استنادا إلى الأسعار المعلنة من قبل هذه اللجنة.

تقوم اللجنة أيضا بتقدير أسعار الفروج المشوي على أساس أن وزن الفروج الوسطي لها يعادل 1400 غرام وتضاف تكلفة الشوي إلى سعر الفروج النيء (حوالي 25 ليرة) وتضاف نسبة ربح تعادل 15% للبائع للوصول إلى السعر النهائي للفروج المشوي على السبخ أما الفروج البروستيد فيزيد سعره عن الفروج المشوي بمقدار 5 إلى 10 ليرات سورية.

#### 6-2-2- السياسات التجارية

تلعب التجارة دورا هاما في تطوير الاقتصاد الوطني عبر تأمين الاحتياجات الوطنية من السلع والخدمات والمساعدة في تطوير الاقتصاد وتحفيز رجال الأعمال على تبني التقنيات الحديثة وخلق فرص عمل جديدة. وقد خطت سورية خطوات متقدمة نحو تحرير التجارة وتعزيز الصادرات غير النفطية.

وجاء ذلك في إطار سلسلة من الإصلاحات التي استهدفت إزالة العوائق على التجارة فتم إلغاء إجازات الاستيراد وتخفيض الرسوم الجمركية على الواردات بحيث أصبح أعلى معدل رسوم جمركية حوالي 60% بعد أن كان 225% وأصبح وسطي معدل التعرفة 14.5%.

تستهدف السياسات الإنتاجية للحم الفروج تلبية حاجة السوق الداخلية بشكل رئيسي وتصدير الفائض فقط عند توفر فائض للتصدير. استيراد اللحم المجمد للاستهلاك المباشر محظور حاليا بموجب القانون لكن يعتقد المربون انه لو سمحت الحكومة مستقبلا باستيراد اللحم المجمد فان الفروج المحلي سيكون قادرا على المنافسة من حيث النوعية لكنه لن يكون قادرا على المنافسة من حيث السعر بسبب دعم الدول المصدرة للفروج لمنتجاتها (تكلفة طن العلف للمربي السوري تعادل 200 دولار بينما المربي في الأرجنتين لا يكلفه طن العلف أكثر من 60 دولارا نتيجة دعم الحكومة الأرجنتينية لعلف الدواجن). وهذا يعني أن قابلية تصدير الفروج السوري يمكن أن تتعزز إذا تم خفض تكاليف إنتاجه.

وفي حين تسمح التشريعات بتصدير صوص الأمهات وصوص الفروج ولحم الفروج بالإضافة إلى الأدوية البيطرية والأعلاف المصنعة في سورية فإنها حددت كمية اللحم الممكن تصديرها شهريا بحدود 2000 طن وكذلك حددت أسماء خمس شركات

سمح لكل منها بتصدير 400 طن شهريا لأنها تملك مسالخ حديثة ولديها إمكانيات التصدير وفق المواصفات العالمية. ( القرار رقم 1785 تاريخ 2008/6/22 ) شريطة أن تقوم هذه الشركات بتسليم كمية تعادل 15% من الكميات المراد تصديرها إلى المؤسسة العامة للخبز والتبريد بسعر يقل عن سعر النشرة التموينية المحددة لأسعار الفروج بـ 15 ليرة سورية لتغطية متطلبات السوق الداخلي.

وذكر المصدرون أنهم يواجهون منافسة كبيرة في الأسواق الخارجية نتيجة دعم الدول المنافسة لإنتاجها وبالعكس فإن الإنتاج السوري تفرض عليه ضرائب عند الإنتاج وعند التصدير فمثلا هناك رسوم تدفعها الشركة عند تصدير الصوص واللحم أهمها (رسوم ببيان جمركي تعادل 2500 دولار (115000 ليرة سورية) - رسوم إدارة محلية - رسوم مطار - رسوم تصديق الأوراق بالإضافة إلى النفقات الأخرى وهناك ضرائب على الإنتاج أيضا.

وبالمقارنة فإن المربين في السعودية يتلقون دعما من الحكومة عند إنتاج الصوص وتصديره. والعديد من الدول الأخرى المنافسة تدعم إنتاجها مثل فرنسا - البرازيل - الأرجنتين - أوكرانيا - رومانيا.

على سبيل المثال تستفيد صادرات الدواجن الفرنسية من برنامج الإعانات الذي يقدمه الاتحاد الأوروبي للدعم بالإضافة إلى الدعم الوطني لمنتجات الدواجن في حين أن الصادرات البرازيلية تستفيد من سياسات التمويل بأسعار فائدة أقل مما هو سائد في السوق المحلية ومن الإعفاءات من بعض الضرائب.

ويعتقد بعض التجار انه من المؤكد أن المنتج السوري لو عمل بنفس المعاملة التي تعامل بها السلع في البلدان الأخرى فهو سيكون قادرا على المنافسة.

إلا ان السياسات الإصلاحية في سورية ألغت الدعم للمدخلات بالنسبة لأعلاف الدواجن والوقود والكهرباء والأسمدة وهذا أدى إلى ارتفاع التكلفة وجعل القطاع غير قادر على المنافسة خارجياً وغير مستقر داخلياً. ورغم أن دعم القطاع ليس هو الحل الأمثل فإن القطاع سيواجه صعوبة في تحقيق التنافسية ما لم يتم اتخاذ السبل لتخفيض التكلفة الذي يمكن أن يتم من خلال الدعم كأحد الخيارات.

### 6-2-3- سياسات الاستثمار

حدث تقدم ملموس في مناخ الاستثمار في سورية خلال الخمس عشر سنة الماضية بعد صدور قانون الاستثمار رقم 10 لعام 1991 والذي قدم حوافز للمستثمرين لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتدفع رؤوس الأموال للاستثمار في قطاع المصارف والبناء والصناعة والزراعة والسياحة. وقد منح القانون عددا من الامتيازات شملت إعفاءات من ضريبة الدخل ومن الرسوم الجمركية على المستوردات من السلع الخام والمستلزمات للمشروعات الاستثمارية التي تقام بموجب القانون المذكور. وجاء المرسوم رقم 8 لعام 2007 مكملا للقانون السابق وتضمن حوافز إضافية وقدم مزيداً من الضمانات عما هو موجود في القانون رقم 10.

وتسعى سورية من خلال سياسات الاستثمار الحالية لزيادة الاستثمارات فيها بمعدل 7% سنوياً لتصل إلى نسبة 25% من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2010



ويتكامل الاستثمار مع التجارة في تحسين أداء الاقتصاد حيث إن التوجه لجعل سورية بلداً جاذباً للاستثمارات الأجنبية سيني التجارة وفي الوقت ذاته فإن تبسيط إجراءات التجارة وتحريرها يعزز فرص الاستثمار، وإن التحدي المستقبلي هو في زيادة الاستثمارات الزراعية وتعزيز مساهمتها في تطوير الاقتصاد الوطني.

لذلك استهدفت السياسات الحكومية تشجيع الاستثمار بخلق بيئة جاذبة للاستثمار وتحسين البنية التحتية ومنح التسهيلات الإدارية لترخيص المشاريع وإصدار التشريعات التي تقدم حوافز وإعفاءات من الرسوم الجمركية والسماح للمستثمرين بتملك الأراضي اللازمة لإقامة المشاريع عليها. وهذه الإجراءات من شأنها تعزيز بيئة تنافسية للاستثمار قادرة على جذب الاستثمارات وتحفيز الاقتصاد.

وقد عملت الحكومة على تبسيط إجراءات تنفيذ المشاريع الاستثمارية بما في ذلك إزالة القيود على صرف العملات الأجنبية وتحقيق استقرار سعر الصرف وتقديم خدمات للمستثمرين مثل تسهيل استيراد مستلزمات المشروع وتخفيض الرسوم والضرائب على المشاريع الاستثمارية والسماح بتحويل راس المال بالعملة الأجنبية خارج القطر واستحداث نظام النافذة الواحدة لتسهيل ترخيص المشاريع الاستثمارية.

يضاف إلى ذلك السماح للشركات الأجنبية بتنمية رأسمالها من الموارد المحلية والحصول على قروض من المصارف السورية بدون قيود ومعاملتها بنفس السوية التي تعامل بها الشركات الوطنية والسماح لها باستخدام العملة الأجنبية لإدارة المشاريع الخاصة بها.

وقد أصدرت رئاسة مجلس الوزراء قراراً يسمح للمستثمرين الذين يستثمرون بموجب قوانين تشجيع الاستثمار بالحصول على قروض بالعملة الأجنبية من خارج القطر لتمويل مشاريعهم وتسييد هذه القروض مع فوائدها عبر المصارف السورية (قرار رقم 4 لعام 2008). هذه السياسة وما تضمنته القوانين من حوافز وتسهيلات شجعت على قيام استثمارات ضخمة في مجالات إنتاج وتسويق وتصنيع لحم الدواجن في سورية.

### 3-6- استراتيجية القطاع الخاص لتحسين الأداء في سلسلة القيمة

#### 3-6-1- تطور الصناعة المتكاملة للدواجن في سورية

ازدهرت صناعة الدواجن في سورية وتطور إنتاج لحم الفروج في الآونة الأخيرة نتيجة التخصص في عمليات التربية ومن أهم مؤشرات هذا التطور دخول بعض الشركات إلى مجال الاستثمار في حقل الدواجن في العقد الأخير.

وقد أقيمت عدة مشاريع استثمارية تخص الدواجن في السنوات القليلة الماضية استناداً إلى القانون رقم 10 لعام 1991 مستفيدة من المزايا التي منحها القانون مثل الإعفاءات من الضرائب لعدة سنوات والسماح باستيراد مستلزمات المشروع استثناءً من قوانين منع الاستيراد والسماح لها بتصدير منتجاتها مما شجع عدداً من هذه الشركات للدخول في مجال إنتاج وتسويق وتصدير منتجات الدواجن.

ومعظم هذه الشركات اتبعت نظام إنتاج متكامل في صناعة الدواجن وهي تستخدم تقنيات متطورة في إنتاج جئات وأمهات صيصان اللحم والبيض، كما أقامت مسالخ حديثة ميكانيكية ذات إنتاجية عالية ومعامل لتصنيع منتجات الدواجن من المرتديلا والشاورما. وقد أصبحت تربية الدواجن متطورة يتم معظمها في مزارع مجهزة بوسائل حديثة وتتنوفر فيها أحدث التقنيات التي تساعد على زيادة الإنتاج.

حتى الآن يوجد عدد قليل من المصانع التي تنتج منتجات لحم الفروج (المرتديلا وغيرها) وبعضها يعتمد على المواد المستوردة في حين أن البعض الآخر يعتمد على المنتج المحلي. وما زال تطور صناعة منتجات لحم الفروج بطيئا تكتنفه بعض المصاعب منها تقضيل الناس لاستهلاك اللحوم الطازجة على المصنعة.

### 6-3-2- الحاجة إلى تنظيم المتعاملين في القطاع

يتكون قطاع الدواجن في سورية من عدد من المؤسسات التي تعمل على تأمين لحم الفروج للمستهلك. وضم هذا القطاع المربين والتجار وأصحاب المسالخ وباعة المفروق. ومن خلال المقابلات مع هؤلاء أكدوا جميعا الحاجة إلى تأسيس اتحاد يمثل كافة الجهات العاملة في القطاع يكون من مهامه ضبط نوعية اللحم للأسواق الداخلية والخارجية ويجمع المعلومات عن الأسواق وينشرها ويراقب ويقترح السياسات المتعلقة بالدواجن. وقد أكدوا على الحاجة لوجود جهة تدرس القضايا الخاصة بالدواجن وتقتراح حلولاً للمصاعب الا انه مازال هناك تعارض في وجهات النظر حول تبعية مثل هذه الجهة.

ومن خلال المقابلات معهم، يعتقد كل الفاعلين في قطاع الدواجن أن واقع التربية العشوائية الحالي يستوجب الإسراع في إصدار قانون لتأسيس اتحاد نوعي لمربي ومنتجي الدواجن يمكن أن يرسم الملامح الأساسية والإستراتيجية للمهنة ويساعد في تطويرها وتنظيمها من خلال تقديم الخدمات الإنتاجية والتسويقية النوعية.

توجد في سورية حالياً لجنة مركزية تتبع اتحاد الغرف الزراعية تأسست عام 1995 ويتبع لها لجان فرعية في كافة المحافظات تشرف من خلال مجلس إدارتها المكون من 7 أشخاص على مربي الدواجن وهي ترعى مصالح المربين المنتسبين إلى اتحاد الغرف الزراعية فقط لكنها لا تملك الصلاحيات لإلزام الأعضاء بأي التزامات وإنما يقتصر دورها حالياً على تأمين بعض المتطلبات للمربين بالتنسيق مع الجهات الحكومية وحاليا تسعى مع الجهات المعنية لجعلها جهة إشرافية على كامل قطاع الدواجن بحيث تكون بديلاً عن الاتحاد المقترح على أن تكون لها صلاحيات كاملة في إلزام كافة الفعاليات في القطاع بالنشاطات التي تحقق ضبط الإنتاج والتسويق.

إن عدم وجود جهة ذات صلاحية تشرف وتنظم عمل قطاع الدواجن وتحدد كميات الإنتاج التي توازن بين العرض والطلب من خلال واقع التربية والإنتاج ومعطيات تقديرية لحاجة السوق المحلية وواقع التصدير وأفاقه المستقبلية جعل الإنتاج والتسويق غير مستقر.

ويعتقد المتعاملون في القطاع أن هناك حاجة لمثل هذه الجهة التي من شأنها أن تنسق العمل على طول السلسلة وتحسن نوعية الإنتاج والمستلزمات وتحقق الاستقرار في التسويق من خلال خطة إستراتيجية تعتمد إنتاج المتطلبات الحقيقية من اللحم وتوازن

بين حاجة السوق الداخلية من المدخلات والمخرجات وبين الاستيراد والتصدير بدلا من الواقع الحالي للإنتاج والذي يقوم المربي فيه بالإنتاج وفقا لمصالحه وأسعار السوق وهو بذلك لا يضمن نتائج عملية التربية.

وهم يقولون بان مشكلة هبوط أسعار اللحم عند زيادة العرض بسبب انخفاض سعر الصوص وتعرض الكثيرين للخسارة جراء زيادة إنتاجهم من اللحم مثال واضح على عدم استقرار السوق والحاجة إلى معالجته. وقد عبروا عن أسهم من تحسن أوضاع القطاع لأن كل الجهود المبذولة وعلى مدى سنوات للوصول إلى اتفاق مع الجهات المعنية للموافقة على السماح بتأسيس مثل هذا الاتحاد باءت بالفشل بسبب اعتراض الاتحاد العام للفلاحين كما يقولون على إقامة مثل هذا الاتحاد مستقلا عنه بحجة وجود جمعيات متخصصة بإنتاج الدواجن تتبع له ومنعا للازدواجية. ويطالب ممثلوا القطاع بإقامة اتحاد منفصل يمثل المتعاملين على طول السلسلة على غرار ما هو موجود في معظم الدول المنتجة للدواجن والتي يوجد فيها اتحادات مشابهة تساعد في تنظيم الإنتاج والأسواق والاستيراد والتصدير وتحقيق استقرار الأسعار بما يجنب المنتجين الخسائر الكبيرة وتضبط الممارسات الخاصة بذبح وتحضير الطيور في المسالخ ومحلات البيع.

وتعزيزا لهذا الاتجاه تسعى المؤسسة العامة للدواجن وهي تتبع القطاع العام مع المنتجين والمسوقين والمصدرين من القطاع الخاص ومنذ ثلاث سنوات لإقامة مثل هذا الاتحاد وقامت برفع مقترحات لتأسيس الاتحاد وتشكلت عدة لجان لدراسة الموضوع وساعدت في أعداد مشروع قانون لتأسيس الاتحاد ولكن جهودها أخفقت ولم يصدر القانون. وحاليا تسعى المؤسسة كبدل عن تشكيل الاتحاد إلى إقناع الجهات المختصة للسماح بتشكيل رابطة سورية لمربي الدواجن قد لا تؤدي نفس الدور الذي يمكن أن يقوم به اتحاد مربي الدواجن المقترح لكنها أفضل من لا شيء.

من جهة أخرى، طالب المنتجون بدعم قطاع الدواجن من خلال تشميل منتجاته بصندوق دعم الإنتاج الزراعي تشجيعاً وحماية له لدوره في تقديم غذاء جيد ورخيص للمواطنين . واقترحوا إعفاء قطاع الدواجن كذلك من الضرائب باعتباره قطاعاً زراعياً وليس صناعياً لما لذلك من أهمية في زيادة القدرة التنافسية للمنتج السوري، وتشجيع التصدير لكافة منتجات الدواجن.

## 6-4- إدارة النوعية على طول السلسلة

### 6-4-1- إدارة النوعية من قبل المتعاملين

يهتم المنتجون بإنتاج طيور سليمة تحقق لهم عائدا مرتفعا وهم يتخذون كل وسائل الوقاية لضمان صحة الطيور لأن إهمال صحة الطيور يسبب لهم خسائر فادحة. لكن الأمر يختلف بالنسبة لأصحاب المسالخ ومحلات بيع الفروج. ففي حين تتوفر الشروط الصحية والفنية لإنتاج لحم جيد النوعية في المسالخ الآلية ويعمل أصحابها على زيادة تنافسيتهم في السوق من خلال تقديم نوعيات جيدة من المنتجات النظيفة والمبردة والمغلفة ويعرضون منتجاتهم في واجهات مبردة. فان بعض أصحاب المسالخ اليدوية وباعة الفروج مازال إنتاجهم لا يتطابق مع المتطلبات الصحية عند تحضيره وعرضه. ولكن المسالخ اليدوية ليست كلها على نفس السوية فبعضها يراعي الجوانب الصحية في حين أن بعضها الآخر لا يلتزم بالشروط الصحية سواء في مواصفات مكان العمل أو الممارسات. والأمر نفسه ينطبق على باعة الفروج في المحلات فبعضهم يعرض اللحم في واجهات مبردة في حين أن البعض الآخر يذبح الطيور في دكانه ويعرضها مكشوفة بغير تبريد. الا أن أكثر ما يؤخذ على المسالخ اليدوية هو أنها تنقع الفروج بالماء فيزيد وزنه ويكون عرضة للتلوث.

من جهة أخرى فقد شاع مؤخرا بيع الفروج مقطعا إلى أجزاء منفصلة بدلا من بيعه كاملا وهذا يفسح المجال للمستهلك بحسب ميزانيته أن يشتري النوعية التي يرغب بها. ويلاحظ كذلك تزايد إقبال المستهلكين على شراء أشكال الفروج المحضر المشوي والبروستيد والشاورما وغير ذلك من الأشكال إلا أن بعض الباعة يغش في لحم الفروج ولا تهتمه صحة المواطن.

أما المستهلك النهائي فهو يحرص على الحصول على المنتجات النظيفة والصحية بقدر الإمكان لكن ذلك يتعلق بمقدار وعيه وقدرته على دفع أسعار أعلى لمثل هذه السلع حيث أن كثيراً من المستهلكين يفضلون السلعة الأرخص وان كانت من نوعية أدنى بسبب ظروفهم المادية.

وإن ضعف الطلب الداخلي على النوعية الأفضل مكن المسالخ اليدوية من النجاح والاستمرار وتزويد السوق بمنتجات ربما تقتصر إلى السلامة الصحية وحال دون تطوير خدمات التغليف والنقل المبرد للمنتجات وجعل أثر التدخل الحكومي في تطوير واقع السوق محدودا. فاستمرار المسالخ اليدوية التي لا تهتم كثيرا بنوعية المنتجات ناشئ عن استمرار إقبال المشتريين على استهلاك هذه النوعيات من الفروج غير الملائمة وعدم وجود نظام تسعير ملزم على أساس نوعية اللحم. وهذا جعل ضبط النوعية في السوق المحلي محدوداً أما في حالة التصدير فإن التجار يلتزمون بتصدير النوعيات الجيدة من اللحم وفق المواصفات العالمية.

وفي هذا السياق، يطالب أصحاب المسالخ الآلية بوضع إطار تشريعي فعال يساعد في الوصول إلى منافسة كاملة وعادلة بين المسالخ اليدوية والآلية لضمان طرح لحم من نوعية جيدة في الأسواق. إلا أن هناك صعوبات تتعلق باختلافات التكاليف يمكن أن تحول دون تطبيق مثل هذه التشريعات.

وعموما يمكن ضمان تحسين النوعية إذا حرص المشترون على طلب نوعية أفضل وكان لديهم القدرة والاستعداد لدفع سعر أعلى لمثل هذه المنتجات.

#### 6-4-2- التشريعات الحكومية وإدارة النوعية

من جهتها حرصت الحكومة دائما على تحسين نوعية المنتجات وتعزيز الجوانب الصحية في الغذاء واتخذت العديد من الإجراءات وأصدرت العديد من القوانين التي تلزم كافة الجهات بمراعاة وتطبيق الشروط الصحية عند إنتاج وتحضير وبيع الفروج منها :

- المشاركة في المنظمات الدولية المهمة بتحسين النوعية مثل الانضمام إلى المركز الدولي لتسجيل العلامات التجارية في مدريد وإلى معاهدة لاهاي الخاصة بتسجيل العلامات الفارقة للمنتجات الصناعية.
- إلزام المستوردين بالصاق لصاقات غير قابلة للإزالة تحتوي بيانات تميز نوعية السلع المستوردة ومواصفاتها (رسالة وزارة الاقتصاد إلى مديرياتها رقم 366/4/4/275 لعام 2006 )
- إصدار القانون رقم 8 لعام 2007 والذي نظم آليات العمل بالعلامات الفارقة والمؤشرات الجغرافية وفيه أن العلامات الفارقة يجب أن تتميز بالمشاهدة وان تكون ظاهرة ومكتوبة بالأحرف العربية على السلع والخدمات ويمكن إضافة أحرف

أجنبية عليها بنفس حجم الكتابة وبالنسبة للمؤشرات الجغرافية فصل القانون شروطها التي بموجبها يتحدد البلد الذي جاءت منه السلع المميزة

• إصدار تعليمات تخص سلامة الغذاء وإنشاء لجنة وطنية تعنى بسلامة الغذاء ( القرار ك/3877 لعام 2005) وإصدار قانون حماية المستهلك لضمان حقوق المستهلك وسلامته.

كذلك حددت هيئة المواصفات والمقاييس وهي تتبع القطاع العام الشروط المطلوبة لتحضير لحم الفروج عند تصنيعها بما يلي:

• أن تكون الذبيحة خالية من الكدمات والروائح غير المرغوبة وخالية من الريش وبقايا الدم والماء

• لا يجب أن يزيد تجميد اللحم عن أسبوع وبدرجة - 18 درجة مئوية

• التوقف عن إعطاء الدجاج أدوية قبل الذبح بـ 72 ساعة

• التعبئة والتغليف يجب أن يتم ب مواد نظيفة وصحية لا تسبب تلوث اللحم

أما الشروط الصحية المحددة من قبل الجهات التابعة لوزارة الإدارة المحلية للموافقة على منح الرخصة للمسالخ بموجب قرار وزارة الإدارة المحلية رقم 524/ن تاريخ 2009/7/7 فهي:

▪ أن يكون بعد المسلخ عن التجمعات السكنية مسافة 1.5 كيلومتر

▪ أن يتكون المسلخ من ثلاثة أقسام الأول لاستقبال الطيور الحية والثاني للذبح والتنظيف والثالث لجمع النفايات

▪ التزام العمال باللباس والفحص الدوري لهم

▪ تطهير الأقفاس والأدوات والسيارات وأماكن العمل يوميا

#### 6-4-3- السياسات الصحية

وفي مجال تربية الفروج صدر بتاريخ 1/10/ 2005 قرار وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي رقم/4/ وتضمن الطلب من المنشآت التعاقد مع مهندس زراعي او طبيب بيطري للإشراف على كل مدجنة مرخصة لضمان سلامة الإجراءات الصحية الخاصة بالتربية.

وفي مجال التسويق تضمن قرار وزارة الاقتصاد رقم 1161 تاريخ 2009/5/12 إلزام المسالخ اليدوية بإقامة وحدة لمعالجة مياه تنظيف الفروج قبل سكبها في المجاري العامة واشترط للحصول على الترخيص للمسالخ أن تكون في منطقة صناعية وحظر على أصحاب المحلات ذبح الفروج في محلاتهم واشترط أن يتم ذبحه في المسالخ الفنية المرخصة والخاضعة للمراقبة الصحية وأن يتم نقل الفروج المذبوح في سيارات مغلقة ومبردة وان يتم عرضه في واجهات مبردة وقد اشترط القرار المذكور أن يباع الفروج بدون رأس (يباع الفروج للمحلات عادة كاملا مع رأسه) وان يتم نزع الرنتين والغدد. إلا أن سجلا حادا نشأ

بعد صدور القرار حيث اعترض أصحاب المسالخ اليدوية على نزع الغدد والذي لا يتم إلا ميكانيكياً وهم لا يملكون الآلات التي تقوم بذلك.

حالياً تقوم لجنة علمية من وزارة البيئة السورية بإعداد دليل للممارسة الصحية لإدارة نفايات المسالخ في سورية ووضع مواصفة قياسية خاصة بالمسالخ ومخلفاتها العامة. وسيؤدي الدليل بعد إنجازه إلى وضع الضوابط المناسبة لمنع الذبح خارج المسالخ المرخصة والنظامية وتحقيق الشروط البيئية اللازمة للمحافظة على صحة البيئة نتيجة لنشاط أنواع المسالخ الموجودة في سورية سواء أكانت المسالخ الصغيرة المنتشرة في مزارع إنتاج الفروج أم المسالخ الكبيرة للحيوانات المجترية. وتضمن طلبها سحب عينات من لحوم الشاورما وتحليلها لمعرفة مدى مطابقتها للمواصفة القياسية السورية رقم 1945 لعام 1998 الخاصة بالاشتراطات العامة لتجهيز وتداول الشاورما.

### **المؤسسات الحكومية المشرفة على قطاع الدواجن**

هناك العديد من المؤسسات الحكومية ذات العلاقة بصورة مباشرة أو غير مباشرة بقطاع الدواجن أهمها:

#### **1- وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي**

توجد ثلاث مديريات تتبع للوزارة تشرف على القطاع وتنظم عمليات الترخيص والتجارة في هذا القطاع وهي مديريات (الإنتاج الحيواني- الصحة الحيوانية – الرقابة على الأدوية البيطرية ) وهناك مديريات أخرى ذات علاقة غير مباشرة بهذا القطاع مثل مديرية وقاية النبات التي تختبر أعلاف الدواجن والمؤسسة العامة للأعلاف. وفيما يلي عرض لعمل المديريات الرئيسية الثلاث:

#### **أ- مديرية الإنتاج الحيواني**

تقوم فيما يخص قطاع الدواجن بالمهام التالية:

1. إعطاء تراخيص فنية لمربي الدواجن لإقامة منشآت دواجن (قسم الدواجن)

2. منح الموافقات لاستيراد صيضان الجذات وصيضان الأمات (قسم الدواجن)

3. ومنح موافقات فنية لاستيراد الأعلاف (قسم الرقابة العلفية)

#### **إجراءات منح التراخيص لإقامة منشآت الدواجن:**

يتم منح التراخيص لإقامة منشآت الدواجن في المديرية وفق أحكام القرار 9/ت تاريخ 2003/2/6 الصادر عن وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي والذي يشترط أن تكون المنشأة خارج حدود المخططات التنظيمية ومناطق الحماية والتوسع العمراني للمدن والبلدات والبلديات والقرى والمزارع وان لا تقل المسافة عن 500 متر بعيداً عن التجمعات السكنية التي يزيد سكانها عن 1000 نسمة ووفق البلاغ رقم 10 الصادر عن رئاسة مجلس الوزراء والمتضمن الأحكام الناظمة لترخيص المنشآت.

1. يقدم المرابي إلى المديرية طلباً للحصول على رخصة بناء مرفق معها إخراج قيد عقاري
2. يشترط أن لا يقل البعد عن اقرب مدجنة مشادة عن 300 متر وان لا تقل المساحة الفعلية لأبنية المدجنة عن 150 متر مربع

#### إجراءات منح التراخيص لاستيراد صيصان الجدات وصيصان الأمامت

1. تمنح رخص الاستيراد لصيصان الجدات وصيصان الأمامت وفق أحكام القرار 301/ت تاريخ 2006/12/6 الصادر عن وزارة الزراعة
2. يشترط في المستورد أن يكون حاصلًا على ترخيص لتربية الجدات أو الأمامت
3. تحدد الكميات المستوردة بحسب طاقة الرخصة الممنوحة للمستورد والمتعلقة بالتربية مضافاً إليها 25% بدل حالات النفوق
4. يتقدم المستورد بطلب يبين فيه منشأ ومصدر الصيصان

5. تدرس الحالة الصحية في البلد المصدر وإذا كانت الحالة الصحية فيه تسمح بالاستيراد منه تبلغ وزارة الاقتصاد والمديرية العامة للجمارك بموافقة وزارة الزراعة الفنية على الاستيراد لاستكمال بقية الإجراءات التي تخص هذه الجهات
6. عند ورود الصيصان المستوردة إلى المنافذ الحدودية السورية والتي يجب أن تكون مرفقة بشهادة صحية بيطرية دولية من بلد المنشأ مصدقة من البعثة الدبلوماسية السورية هناك تؤخذ عينة من الصيصان وتفحص للتأكد من خلوها من الأمراض ويسمح بدخولها إلى جزء معزول من مدجنة التاجر تحفظ فيه حتى تصدر نتائج الفحص خلال 21 يوم يسمح بعدها باستئناف عملية التربية
7. في حال وجود مرض في الصيصان المستوردة تتلف على حساب المستورد وفي حال عدم وجود مرض يسمح للمرابي باستكمال تربيتها

#### إجراءات منح التراخيص لاستيراد أعلاف الدواجن

1. يتم منح الرخص لاستيراد أعلاف الدواجن وفقاً لأحكام القرار 43/ت تاريخ 2004/7/1 الصادر عن وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي
2. يشترط في المستورد أن يكون لديه سجل تجاري
3. تشترك في منح الرخصة عدة جهات هي : قسم الرقابة العلفية بالمديرية – مديرية وقاية النبات للمواد النباتية للتأكد من خلو العلف المستورد من الآفات – مديرية الصحة الحيوانية للتأكد من خلو العلف من عوامل المرض للحيوانات- وزارة الاقتصاد والمديرية العامة للجمارك

4. عند ورود الأعلاف إلى المنافذ الحدودية السورية يتقدم المستورد بطلب لسحب عينة وتقوم لجان مختصة بسحب عينة ثانوية يتم منها استخلاص عينة تعادل 3 كيلو غرام توزع على كل من:

- الحجر الزراعي للتأكد من خلوها من البذور الغريبة والأمراض والحشرات
- مخبر تحليل الأعلاف في المديرية للتأكد من مطابقتها للمواصفات المنصوص عنها بالقوانين
- مديرية الصحة الحيوانية (المخبر) للتأكد من سلامتها لتغذية الدواجن
- هيئة الطاقة الذرية للكشف عن الإشعاعات
- يتم حفظ جزء من العينة كشاهد ويسلم التاجر جزءاً يحتفظ به
- بعد التأكد من سلامة المادة يسمح بدخولها للقطر

إذا كانت نتائج التحاليل سلبية يحق للتاجر الاعتراض عليها ويعاد سحب عينة أخرى تجرى عليها التحاليل المذكورة وتكون نتائجها نهائية إما بالقبول أو الرفض. وفي حال رفض الشحنة يقوم التاجر بإعادة تصديرها.

تقوم هذه المديرية كذلك بالرقابة على معامل العلف للتأكد من نسب وسلامة الخلطات العلفية المصنعة فيها والمديرية كذلك تلاحق المخالفات التي يقوم بها بعض أصحاب المداجن ممن يملكون جاروشة وخلط لخلط العلف الخاص بهم حيث يقومون ببيع علف مخلوط غير مطابق للمواصفات النظامية وعند ضبطه يزعمون أنهم يخلطونه للمشتري بالأجرة وأنهم لا يبيعون العلف بأنفسهم وتقوم المديرية في هذه الحالة بتنظيم ضبوط بحقهم.

#### ب - مديرية الصحة الحيوانية :

الأقسام المعنية بالتعامل مع الدواجن هي ( قسم أمراض الدواجن – قسم الحجر الصحي البيطري- المخبر)

الخدمات التي تقدمها المديرية لقطاع الدواجن:

- تنفيذ مسوحات دورية لرصد الواقع الصحي في المداجن فيما يتعلق بأمراض الدواجن مثل النيوكاسل و الجومبورو والسالمونيلا والأمراض التنفسية والأمراض المعدية
- تستقبل العينات المريضة لمربي الدواجن وتقوم بفحصها
- فحص شحنات الصيصان المعدة للتصدير وتعطي موافقة فنية على صلاحيتها للتصدير
- تقوم بفحص المستوردات من صيصان الجدات وصيصان الأمات وتعطي موافقة فنية على صلاحيتها للتربية



- تنتج المديرية لقاحات تسلمها إلى شركة الأدوية (فارمكس) وهي بدورها تبيعها إلى محلات بيع الأدوية البيطرية (استيراد معظم اللقاحات مسموح باستثناء بعض اللقاحات الحية مثل لقاحات : أنفلونزا الطيور- السالمونيلا – التهاب الحنجرة لان سورية خالية من هذه الإصابات وقد تسبب اللقاحات في حال استيرادها انتشار العامل المرضي في البلد)

### ج - مديرية الرقابة على الأدوية البيطرية

تقوم المديرية بالرقابة على تصنيع واستيراد الدواء البيطري وتعطي تراخيص لمعامل تصنيع الدواء البيطري في سورية وللتجار لاستيراد وتصدير الدواء واللقاحات ومحفزات النمو المنشطة التي يسمح باستخدامها في تربية الفروج.

يوجد في سورية حوالي 46 معمل لتصنيع الدواء البيطري وهي كلها مرخصة. تقوم المديرية كذلك بالرقابة على تصنيع الدواء فهي تقوم بتحليل كل المواد البيطرية واللقاحات المنتجة داخل وخارج القطر للتأكد من سلامتها ومطابقتها للمواصفات.

إن الأدوية واللقاحات المستوردة تشكل نحو 10-15% من الأدوية الموجود في سورية والباقي تصنع محلياً

وهناك مشكلتان تواجهان قطاع الأدوية البيطرية في سورية: الأولى وجود دواء بيطري مهرب وهو غالباً من النوعية المزورة ويشكل خطراً أحياناً على الثروة الحيوانية والمشكلة الثانية وجود رسوم جمركية كبيرة تصل مع تكلفة التخليص الجمركي إلى ما بين 10% و 20% من سعر الدواء المستورد.

بالنسبة للصادرات من الأدوية البيطرية، تصدر سورية الأدوية البيطرية إلى حوالي 20 بلد وتمنح المديرية الإذن بالتصدير بعد أن تحلل الدواء وتتأكد من مطابقته للمعايير الدولية. وتسعى المديرية حالياً إلى إنشاء دائرة لتحليل الأثر المتبقي للدواء في لحم الحيوانات ومخبر للجودة وهي تسعى للحصول على الدعم لإنشاء المخبر.

### الإجراءات المطلوبة عند استيراد الدواء البيطري

يجب أن يكون الدواء الذي سيستورد مسجلاً لدى المديرية حيث تقوم لجان خاصة في المديرية بدراسة المستحضر من حيث السمية والتأثيرات الجانبية والجرعة المطلوبة وفترة انسحابه من الجسم. ويسمح باستيراد الأدوية الجاهزة وفق شروط منها أن لا تكون هناك أكثر من ثلاث شركات سورية تصنعه في سورية. كذلك فإن الأدوية الممنوع استيرادها في الدول الأخرى يمنع استيرادها في سورية ويجب أن يتم اختبار الدواء في المديرية قبل السماح باستخدامه للتأكد من المادة الفعالة وفعاليتها الدواء

### شروط تصنيع الدواء

- الأدوية المصنعة محلياً يجب أن تؤخذ منها عينات عشوائية وتختبر وأي عينة لا تطابق المواصفات تسحب من الأسواق ويمنع تداولها.
- يتم التأكد من تسجيل الأدوية التي تباع في المحلات لدى المديرية وأنه مسموح بتصنيعها.
- في حال وجود مخالفات يحال المخالف إلى القضاء.

• على محلات البيع التقيد بالأسعار.

تم خلال العام الحالي إصدار قرار يقضي بتحديد أسعار الأدوية البيطرية.

والمديرية تراقب الأسعار رغم أن المديرية لا تتدخل في تحديد السعر لكنها تلزم المصنعين بالتقيد بالأسعار المعلنة من قبلهم على العبوات.

## 2- وزارة الإدارة المحلية

تقوم بالترخيص والإشراف والرقابة على المسالخ ومعامل الأعلاف وترخص لمحلات بيع الفروج ولها كامل الصلاحية في إغلاق أي منشأة مخالفة.

## 3- وزارة الاقتصاد والتجارة

تمنح تراخيص الاستيراد والتصدير للصوص واللحم والأدوية البيطرية والأعلاف وتراقب وتشرف على عمل محلات بيع الفروج.

## 4- وزارة الصحة

تراقب وتشرف على عمل محلات بيع الفروج فيما يتعلق بالشروط المطلوبة للصحة العامة.

## 5- وزارة البيئة

تراقب تطبيق المعايير البيئية في المسالخ الآلية الحديثة من حيث معاملة المخلفات بعد الذبح.

## 6- وزارة الصناعة

تمنح التراخيص للصناعات الغذائية للحم الفروج كالمربد و غيرها.

## 7- الإمكانيات المستقبلية المتاحة لقطاع الدواجن

### 7-1- الإمكانيات المتوقعة للقطاع

#### نقاط القوة في السلسلة

أهم المزايا التي يتمتع بها الفروج السوري وتشكل نقاط قوة في السلسلة:

- وجود صناعة متقدمة لإنتاج الجذات والأمهات وصيضان الفروج
- إمكانية تصدير صيضان الأمهات وصيضان الفروج إلى دول المنطقة
- الموقع الجغرافي لسورية ( بالقرب من أسواق تصدير قابلة للتوسع)
- سعر الفروج السوري ارخص نسبيا من أسعار الفروج في دول المنطقة
- وجود جهات بحثية حكومية وخدمات إرشادية تقوم بتوصيل المعلومات إلى المربين
- وجود صناعة محلية تؤمن كافة احتياجات الفروج من المدخلات والمستلزمات
- توفر الموارد الطبيعية اللازمة لتربية الفروج من حيث المناخ وتوفر الأيدي العاملة والطلب المحلي العالي للحم الفروج
- الفروج السوري تغذيته نباتية 100% ولا تضاف لعليقته أي مشتقات حيوانية (يمنع القانون السوري استخدام مواد علفية من مصدر حيواني في تغذية الفروج) وهذا يحسن إقبال المستهلكين على شرائه
- الصادرات السورية إلى دول منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى معفاة من الرسوم الجمركية وتستفيد من التسهيلات للوصول إلى تلك الأسواق منذ تطبيق الاتفاقية في العام 2005

#### الفرص المتاحة لتطوير القطاع

- إمكانية توسيع السوق الداخلية لأن معدل استهلاك لحم الدواجن مازال منخفضاً مقارنةً بالمعدلات العالمية
- إمكانية التوسع في دخول أسواق الدول العربية
- تحسن سمعة الدجاج السوري الذي يتغذى على المصادر النباتية فقط
- إمكانية زيادة الاستثمارات في إقامة منشآت حديثة لتربية وتصنيع الفروج

## نقاط الضعف في السلسلة

- وجود نظامين متضادين للذبح في المسالخ اليدوية والآلية
- ضعف المحفزات لتحسين النوعية في السوق بسبب عدم التطبيق الصارم لقواعد السلامة الصحية
- عدم كفاية وسائل النقل المبرد للمصادرات (البحرية خاصة)
- ضعف الرقابة على تحضير الإنتاج وتسويقه في المسالخ اليدوية
- عدم استقرار أسعار السوق ووجود هامش ربح عالي للتجار على حساب المنتجين والمستهلكين
- ضعف إدارة القطاع والسيطرة عليه من قبل المؤسسات الحكومية
- التعديلات المتكررة في السياسات والتي تتسبب في آثار سلبية على المصدرين
- التكاليف العالية تجعل الحوافز لتصدير الفروج ضعيفة
- خفض سعر صرف الدولار أعاق تصدير اللحم
- غياب التخطيط المتعلق بالإنتاج والتسويق

## عوامل التهديد للقطاع

- الآثار الاجتماعية التي ستترتب على إلزام المسالخ اليدوية بتطبيق الشروط الصحية
- الاعتماد بالكامل على استيراد المواد العلفية وارتفاع أسعارها المستمر في الدول المصدرة
- رغم استفادة المسالخ الآلية من الطاقة الإنتاجية العالية التي توفر الكلفة فإن هذه المسالخ تخسر في السوق المحلية لأنها لا تعمل بكامل طاقتها بسبب اختلاف التكاليف بينها وبين المسالخ اليدوية وعدم إمكانية بيع إنتاجها بأسعار أعلى وهذا يهدد بتوقف هذه المسالخ عن الإنتاج

## 7-2- السيناريوهات المتوقعة للقطاع

تعتبر المسالخ هي العامل المتحكم بالسلسلة لأنها تسيطر على السوق وهي تلعب دورا رئيسيا في توازن السوق من خلال تشجيع المنتجين على زيادة الإنتاج عند زيادة الطلب على اللحم في السوق أو تنصحهم بتخفيض الإنتاج عند وجود فائض في مستوى العرض. وإن المتحكم بحركة السوق هو جانب العرض الذي يتأثر بتوفر صوص اللحم بأسعار رخيصة حيث يشكل 13% من إجمالي التكلفة.

لذلك فإننا نفترض أربع سيناريوهات يمكن أن تحكم السلسلة في المستقبل:

السيناريو الأول: ليس هناك تغيير في السياسات المتعلقة بالقطاع : سيستمر العمل كالمعتاد بتراجع واقع المسالخ الآلية، ومعظم الفروج المنتج سيتم تداوله من قبل المسالخ اليدوية. ولكن هذا الوضع لن يكون مستقرا على المدى المتوسط لان تامين الصيضان يتم من قبل الشركات المملوكة في معظمها من قبل أصحاب المسالخ الآلية. وبالتالي فان الأمر سيعتمد على أي مدى يمكن لهذه الشركات ان تخصص فقط في إنتاج الصيضان وتتوقف عن تحضير الفروج في مسالخها.

السيناريو الثاني: تشجيع تخصص أصحاب المسالخ في منظومتين بحيث تختص المسالخ اليدوية في الإنتاج للسوق المحلية والمسالخ الآلية تنتج للتصدير وهذا لن يكون عمليا في ظل التكوين الحالي للسوق الإقليمية ، حيث إن معظم البلاد تنتج حاجتها من لحم الدجاج وحيث تتركز اسواق الاستيراد في دول الخليج والتي توجد فيها تنافسية عالية. ليس من الواضح أي من الدول في المنطقة لديها ميزة تنافسية على غيرها من حيث التكنولوجيا. وهذا يعني أيضا فتح كامل للسوق في سوريا للحصول على نفس فرص الوصول إلى الأسواق الأخرى.

وحتى لو أن المسالخ الآلية في سورية التزمت بالمعايير الصحية ، فان هناك معايير أخرى مثل الروابط التسويقية قد تعوق القدرة التنافسية في الأسواق الأخرى. علاوة على ذلك، فان حساسية الأغذية لمسألة السعر تبقى العائق الرئيسي لتعزيز القدرة التنافسية لقطاع لحم الفروج السوري، وهذا ينطبق على الدول المنتجة الأخرى في المنطقة كذلك.

وان كبار منتجي لحوم الدجاج في العالم يستفيدون من الدعم المقدم لصناعة الأعلاف. ستواجه الصادرات السورية بمنافسة تتعلق بوجود التدابير التعويضية في بيئة التجارة المفتوحة مثل تلك السائدة في دول الخليج تتمثل في الإعانة المخصصة من قبل الحكومة التي تريد دعم قطاع لحم الدجاج.

ومن الصعب افتراض أن الزراعة السورية يمكن أن توفر الأعلاف لتغذية الدواجن بسعر تنافسي ، على الرغم من إمكانية إجراء تحسينات مثل :

تحقيق الاستفادة المثلى من صيغة لدمج العلف المنتج محليا (إذا كانت سلالة الفروج المربي يمكن أن تأكلها وتعطي نسبة التحويل نفسها) ، وتحسين تسويق الأعلاف المستوردة اذا كان أي من الاسواق المسيطرة يزيد هامش تسويق الأعلاف.

**السيناريو الثالث:** الإجراء الممكن هنا هو تطبيق القوانين الخاصة بالشروط الصحية على المسالخ اليدوية وإغلاق المنشآت المخالفة والتوسع في إقامة منشآت أخرى متطورة وحديثة تؤمن حاجة القطر من اللحم الصحي بمواصفات جيدة وبأسعار

مربحة لهذه المنشآت. لهذا السيناريو بعض المحاذير فإغلاق المنشآت المخالفة سيخلق بعض المشاكل الاجتماعية والاقتصادية مثل انتشار البطالة بين أصحاب هذه المنشآت ونقص المعروض من اللحم في السوق وارتفاع أسعار اللحم لذلك فإن هذا السيناريو غير عملي ولا ينصح بتطبيقه خاصة وأن إغلاق هذه المنشآت سيضطر أصحابها لاستئناف نشاطاتهم بشكل غير شرعي باستخدام أماكن بديلة غير معلنه في البساتين والبيوت وهذا سيتسبب في زيادة عدم مراعاة شروط الأمان الحيوي. **السيناريو الرابع:** يمكن وضع استراتيجية تستهدف التوفيق بين أوضاع كل من المسالخ اليدوية والآلية عن طريق إعطاء مهلة لأصحاب المسالخ المخالفة لتسوية أوضاعهم وإلزامهم بتطبيق شروط الأمان والأمان الحيوي والإقلاع عن نفع الطيور بالماء وتقديم تسهيلات لهم للحصول على قروض لإقامة منشآت بديلة في حال الضرورة أو تحسين أوضاع الأمان الحيوي في منشآتهم الحالية وتخفيض رسوم الترخيص لأصحاب المسالخ والمداجن غير المرخصة وتأمين أراض بديلة ملائمة تتوفر فيها خدمات البنية الأساسية من ماء وكهرباء وصرف صحي وطرق لإقامة مسالخ عليها لاستبدال المنشآت المقامة في مناطق مخالفة. وهذا كله سيزيد من تكاليف تحضير الفروج لكنه سيحسن نوعيته ويؤمن استقرار السوق ويسمح بتبني سياسات ملزمة لترخيص المسالخ. هذا الخيار يمكن اعتباره كمرحلة انتقالية لتعديل الحماية الحالية لسوق لحم الفروج السوري لإعطاء الوقت للقطاع للتكيف مع زيادة الاحتياجات من حيث الجودة.

#### بعض المسائل ذات العلاقة

- لحل المشاكل بين المربين وأصحاب المسالخ والتي اشتكى فيها المربون مرارا مثل عدم تقديم فواتير نظامية والتأخر في دفع القيمة والتحكم بالأسعار والغش في الوزن... الخ يمكن الاحتكام إلى الجهات النقابية عند تأسيسها التي إذا تأكدت من حقيقة الشكوى يمكن أن تحظر التعامل مع أصحاب المسالخ الذين يستغلون التجار أو يغشونهم.
- الأسعار الحالية تعتبر مرتفعة قياسا إلى أسعار الدول المصدرة التي تنافس سورية في دول الجوار وبالتالي يتعذر على المصدرين تصدير لحم الفروج من جهة وربما يتعرض القطاع للخطر في حال فتح الأسواق للاستيراد. وبالتالي يجب التفكير في تخفيض تكلفة الإنتاج وهذا يمكن أن يتم بطريقتين: فإما أن تقوم الدولة بدعم تكاليف الإنتاج كما هو معمول في معظم الدول المنتجة والمصدرة وهذا سيرتب على الدولة أعباءً مالية كبيرة من جهة وسيجعل القطاع هشاً أمام المنافسة الخارجية. أما الحل الآخر فهو ضبط عملية الإنتاج وتشجيع إنتاج محلي لمدخلات الإنتاج وخاصة الأعلاف التي تشكل أكثر من 65% من تكاليف إنتاج الصوص والفروج. وما لم يتم تخفيض التكاليف فإن كل عناصر السلسلة ستواجه تحدياً كبيراً في أن تكون قادرة على الاستمرار في العمل والمنافسة.

## 8- الخلاصة والتوصيات

ينمو قطاع الدواجن بسرعة وهو يعد واحدا من أهم القطاعات من حيث توليد فرص العمل وتوفير البروتين إلى السكان السوريين. من ناحية أخرى، تمت معالجة العديد من القيود بهدف تعزيز القدرة التنافسية للقطاع.

قطاع الدواجن من القطاعات الحيوية الواعدة فهو يساهم في تأمين البروتين الحيواني وفرص عمل للمواطنين. وقد تطور هذا القطاع بشكل كبير خاصة بعد دخول عدد من الشركات الحديثة مجال الاستثمار فيه. لكن مازال هناك بعض العقبات التي تحتاج إلى الحل والتي إن أمكن معالجتها يصبح قادرا على المنافسة ومنها تذبذب أسعار الفروج بسبب زيادة أو انخفاض العرض في السوق والذي يتسبب في تعرض المنتجين للخسائر ويجبر بعضهم على التوقف عن تربية الفروج. ويمكن معالجة هذا الوضع بالإسراع بإقامة اتحاد يعمل على تبني سياسة إنتاج وتسعير تنطلق من تخطيط وتنظيم الإنتاج بحيث يؤمن حاجة السوق المحلي الحقيقية ويراعي إمكانيات التصدير. كذلك يقوم بدفع المسالخ اليدوية ومحلات بيع الفروج للالتزام بالممارسات الصحية وعدم نفع الفروج بالماء.

ويجب اتخاذ بعض الإجراءات الأخرى المهمة التي ترفع تنافسية القطاع ومنها دعم صناعة المدخلات والمستلزمات والتوسع في زراعة مكونات العلف من الذرة الصفراء وفول الصويا للتخفيف من الاعتماد على الاستيراد وتخفيض تكاليف الإنتاج وتشجيع إقامة وحدات تخزين مبرد لتخزين فائض الإنتاج عند هبوط الأسعار وتأمين وسائل النقل المبردة وخاصة الحاويات المبردة للنقل البحري.

قطاع الدواجن حاليا محمي بالحظر المفروض على استيراد اللحم المجمد للاستهلاك المباشر وفتح الأسواق أمام المستوردات يمكن أن يهدد الإنتاج المحلي بسبب أسعاره المرتفعة، كذلك فإن تصدير الفروج السوري يواجه منافسة في أسواق الدول المجاورة بسبب ارتفاع أسعاره. لذلك في حال الاضطرار إلى تبني سياسات الانفتاح وفتح الأسواق المحلية أمام المستوردات الأجنبية وتعزيز الصادرات يتوجب أن يترافق ذلك مع سياسة تسعير مناسبة تضبط الأسعار أو أن يتم دعم القطاع تماما كما تفعل الدول المنتجة والمصدرة للفروج بتخصيص دفعات نقدية محددة لكل كيلو غرام من اللحم المنتج أو بإعفاء المدخلات المستوردة وخاصة الأعلاف من الرسوم الجمركية أو بتخصيص جزء من الدعم لتشجيع زراعة الذرة الصفراء وفول الصويا ويمكن كذلك إعفاء المنتجين من ضريبة الدخل على الإنتاج والتي تحسب حاليا على أساس 310 يوم عمل بينما قد لا يستمر المربي في الإنتاج طوال هذه المدة.

على ضوء النتائج التي توصلت إليها الدراسة يمكن اقتراح بعض التوصيات التي من شأنها الإسهام في رسم السياسات الإنتاجية للحم الفروج بما يتوافق مع المتغيرات العالمية والموارد المحلية المتاحة والاحتياجات الاستهلاكية المحلية ومتطلبات التصدير وهي على النحو التالي:

- توجد ضرورة ملحة لتخفيض تكاليف إنتاج وتسويق الفروج وتحسين نوعيته كشرط أساسي لتحقيق تنافسيته في الأسواق المحلية والأجنبية فمن الصعب تحقيق تنافسية لحم الفروج السوري إلا إذا تم تخفيض التكاليف الحالية وتحسين النوعية
- دعم تصنيع الأعلاف والتوسع في إنتاج الذرة الصفراء وفول الصويا محليا

- تشجيع الاستثمارات في قطاع الدواجن وتقديم مزيد من التسهيلات والحوافز للمستثمرين
- تقديم تسهيلات ائتمانية للمنتجين وتبسيط الحصول على القروض من المصرف الزراعي التعاوني وتقديم قروض لأصحاب المسالخ اليدوية لتصحيح أوضاعهم الصحية
- إدراج قطاع الدواجن ضمن السلع التي تتلقى الدعم من صندوق دعم الإنتاج الزراعي
- الاستفادة من صندوق دعم وتطوير الصادرات للترويج للفروج السوري في الخارج وتقديم قروض للمصدرين وتوفير معلومات ودراسات عن فرص التصدير المتاحة والشروط الخاصة بمتطلبات الأسواق الأجنبية من لحم الفروج وأسعاره في تلك الدول والتعريف بالدول المنافسة فيها
- إنشاء لجنة لتسويق الفروج يكون من مهامها تنظيم السوق وتوفير معلومات عن الأسعار في السوق وحجم العرض والطلب فيه.



## 9- الخاتمة

### 9-1- القيود على السلسلة والفرص المتاحة لتحسينها

قطاع لحم الدواجن في سورية قادر على المنافسة في الأسواق الخارجية من حيث الجودة لكون منتجاته نظيفة وصحية ومنتجة وفق المعايير الدولية. القرب الجغرافي من أسواق الخليج عامل آخر يعزز تنافسية المنتج السوري لأنها يمكن أن تصل طازجة إلى هذه الأسواق ذات قيمة عالية في حين أن المنافسين الرئيسيين من خارج المنطقة يقتضي منهم مزيد من الوقت للوصول إلى هذه الأسواق وهذا يؤثر على النوعية أو الشكل (المجمد) التي سيتم بموجبها بيع لحم الفروج. ومع ذلك ، فإن القدرة التنافسية لقطاع لحم الفروج السوري مهدد بسبب ارتفاع تكلفة العلف. وبالنظر إلى الوضع الاقتصادي الحالي لسورية ، وعلى الرغم من الأهمية الاجتماعية والاقتصادية للحم الفروج فإنه من غير المرجح أن تكلف العلف هذه يمكن أن تعوض بدعم من الحكومة على حساب ميزانية الدولة كما هو الحال في دول الخليج. ومع ذلك ، ينبغي خفض تكلفة العلف قدر الإمكان.

1/ حيث إن قطاع الدواجن يواجه عائقاً رئيسياً يتمثل في ارتفاع أسعار الأعلاف والتي هي في معظمها مستوردة ويصعب تجنب الاعتماد على استيرادها من دول العالم دون تحمل تكاليف أعلى من خلال إنتاجها محلياً. وحيث إنه من الصعب الوصول إلى الاكتفاء الذاتي حالياً لأن معظم الموارد المتاحة (الأرض والمياه) مخصصة من حيث الأولوية لتحقيق الأمن الغذائي ومكرسة لزراعة محاصيل أخرى. وانه لا بد من خفض التكاليف فيمكن أن يتم ذلك من خلال تحسين واقع تصنيع الأعلاف بزيادة عدد المعامل المنتجة لها وزيادة التنافس بينها لتخفيض أسعارها.

2/ لكن حتى مع وجود هذا العائق فإن المنتج السوري ينافس على الأقل المنتجات في الدول المجاورة ( كما هو مبين من جدول مقارنة أسعار الفروج في سورية والدول المجاورة) لذلك يمكن أن يستفيد القطاع من التوسع في أسواق هذه الدول مستفيداً من إمكانيات الشركات الجديدة الكبيرة العاملة في القطاع والتي تنتج وتصدر صيصان الأمات وصيصان الفروج بكفاءة عالية وتصدر اللحم عند توفر الفرص الملائمة.

3/ إلا أن القطاع سيواجه صعوبات في الاستفادة من نقاط القوة هذه إذا استمرت الازدواجية بين المسالخ الآلية والمسالخ اليدوية والتي تقدم للسوق منتجات أرخص بتكاليف أقل لكن بنوعية أدنى ومواصفات صحية أقل من المسالخ الآلية. وهذا يجعل المسالخ الآلية غير قادرة على الاستمرار في السوق كونها تعمل دون طاقتها الإنتاجية القصوى ولنفس السبب لا تعمل السوق المحلية كأساس داعم للمسالخ الآلية يمكنها من التوسع باتجاه الأسواق الخارجية (أو يهيئها لمنافسة المصدرين للدول المجاورة أو منافسة المستوردات داخل سورية في حال تعديل السياسات وفتح الأسواق)

4/ من جهة أخرى، لا يمكن استبعاد المسالخ اليدوية من السوق لأنها تؤمن فرص عمل للسكان في الريف والمدن ولأن المسالخ الآلية بطاقتها الحالية غير قادرة على تأمين كامل احتياجات السوق المحلية من اللحم ولأن المستهلكين مختارين أو مرغين بسبب أوضاعهم المادية يبدون حساسية كبيرة تجاه مستوى الأسعار ولذلك يقبلون شراء اللحم رخيص الثمن وان كان من نوعية متدنية ومواصفات صحية ضعيفة.

وكذلك فإن كلا النوعين من المسالغ يعتمد على الآخر بطريقة أو بأخرى حيث إن أصحاب المسالغ الآلية ينتجون ويبيعون الصيسان للمربين في كامل القطاع والذين هم بدورهم بهمهم عدم تعرض القطاع للاختناقات بما في ذلك وضع المسالغ اليدوية.

#### التحديات

5/ من اكبر التحديات التي يواجهها قطاع الدواجن في سورية هي كيف يمكن دعم تواجد المسالغ الآلية في السوق دون إلغاء وجود المسالغ اليدوية لان استمرار الواقع الحالي الذي تتعرض فيه المسالغ الآلية للخسائر غير مرجح وفشل المسالغ الآلية وتراجعها سيعني على المدى البعيد التأثير سلباً على كامل القطاع ولن تكون المسالغ اليدوية قادرة على المنافسة في الأسواق الداخلية في حال الاضطرار إلى فتح الأسواق أمام المستوردات الأجنبية.

زيادة تماسك القطاع يقتضي تقديم دعم للشركات ذات التقنيات الحديثة من خلال السياسات الملائمة وحث المسالغ اليدوية لتحسين تنافسيتها من حيث النوعية والتأكد من التزامها الكامل باستراتيجيات تحسين تنافسية القطاع

#### مجالات الدعم الحكومي

*الجوانب المؤسسية:* التوصل إلى تحقيق التزام المسالغ الخاصة باستراتيجيات تحسين تنافسية القطاع يتطلب أن يستشعر أصحابها حجم التحديات التي تهدد القطاع بكامله في حال استمرت بأساليب الإنتاج الحالية وفي نفس الوقت يجب ان يدرك جميع المتعاملين على طول السلسلة انهم معنيون جميعا بتحسين موقع القطاع التنافسي وأنهم يواجهون جميعا نفس المخاطر رغم ان مصالحهم متعارضة.

يمكن من خلال الدعم الحكومي الوصول إلى توعية أصحاب المسالغ اليدوية وبقية عناصر السلسلة من خلال تنظيم لقاءات يتم فيها التحوار بين كافة أطراف السلسلة حول التحديات المحتملة الناشئة عن الواقع الحالي وسبل التعاون فيما بينها لمواجهة هذه التحديات.

وسيعتمد نجاح مثل هذه الحوارات على نوعية وفعالية تنظيم الحوار وتنسيق النقاش بين المتحاورين. وهذا يحتاج إلى براعة المشرفين على تنظيم الحوار بدفع أصحاب المسالغ اليدوية وبقية أطراف السلسلة للمشاركة الفعالة بحيث يعبر كل منهم عن وجهة نظره بشكل منطقي.

تنظيم مثل هذه الحوارات مهم جدا في الإطار المؤسسي حيث إنه تاريخيا كان يتم تنظيم القطاع من قبل الجهات الحكومية دون الرجوع إلى أصحاب العلاقة أو السماح لهم بتنظيم نشاطاتهم بأنفسهم. وهذا يعني إحداث تغيير في العقلية الإدارية الحكومية التي ستمارس مثل هذه الحوارات.

يلاحظ هنا أن هذا التغيير في رؤية المتحاورين حول تنظيم الحوار يهم المتحاورين أنفسهم والذين يتوقعون أو اعتادوا أن يواجهوا الحالات التي تقوم فيها الجهات الحكومية بالتفكير واتخاذ القرارات نيابة عنهم. كذلك فإنهم سيدركون أهمية أن تقوم الجهة الحكومية بتنظيم الحوار حيث سيتاح لهم المشاركة فيه.

إقامة مثل هذا الحوار لأصحاب المسالخ الآلية ومربي الدواجن ربما سيكون أقل صعوبة لكون أصحاب المسالخ الآلية أقل عددا وكون المربين أكثر تفهما للمعوقات التي تواجه القطاع.

عند التوصل إلى فهم التحديات التي تواجه القطاع من قبل المتحاورين يمكن التحدث عن استراتيجية أكثر تفصيلا تتعلق بالحلول التي يتم التوصل إليها وآلية تطبيقها من خلال خطة تستند إلى القطاع الخاص من حيث التنفيذ وإلى الجانب الحكومي من حيث الدعم والمساندة.

*وسائل التطبيق:*

التغير المتوقع في ممارسات المسالخ اليدوية سيطلب إقامة استثمارات. لذلك يجب اعتماد آلية تسمح لأصحاب المسالخ اليدوية بالاستثمار في تحسين تجهيزاتهم لجعلها أكثر ملاءمة لإنتاج منتجات تراعي الجوانب الصحية. وهذا بالتأكيد يستلزم مؤازرة الحكومة وأصحاب المصارف لتقديم خيارات لأصحاب المسالخ اليدوية لتحديث تجهيزاتهم في إطار خطة تمويل ملائمة ( تقديم قروض مع فترة سماح طويلة ومعدلات فائدة منخفضة).

تحديث المسالخ اليدوية لا يجب أن يقتصر على تحديث التجهيزات والآلات لكن أيضا يجب أن يشمل السلوك البشري. من هنا فان بعض التدريب لأصحاب المسالخ اليدوية والعاملين فيها سيكون مطلوبا (بمساعدة أصحاب المسالخ الآلية للاستفادة من خبرتهم في هذا المجال)

الاستثمار هو نوع من الرهان على المستقبل لذلك لتقليل عنصر المخاطرة في الاستثمارات يجب التوجه نحو تحقيق هدف محدد هو إنقاص تذبذب أسعار الفروج من خلال تحسين وعي المتعاملين حول الآلية التي من خلالها يحدث تذبذب الأسعار ( إنتاج الصوص بكميات فائضة عن حاجة السوق وخلق نوعيات من الصوص عند بيعها للمربي...الخ)

*الحافز السوقي والتشريعات*

من المرتكزات المهمة في تحقيق التنافسية أن يستفيد المعنيون في القطاع من ممارساتهم في السوق المحلية لبناء خبرات تؤهلهم لتحقيق النجاح في الأسواق الخارجية إلا أن الواقع الحالي في الأسواق السورية هو أن السوق الداخلية لا تؤدي هذا الدور بشكل صحيح. كذلك فان المستهلكين أو المستخدمين النهائيين للحم الفروج كالمطاعم ومحلات بيع الشاورما ربما لا يهتمون كثيرا بالموصفات الصحية في اللحم الذي يبيعونه.

الأمر الآخر هو أنه أحيانا لا يتم متابعة تنفيذ الأنظمة والقوانين بشكل صارم لذلك فإن سلوك المستهلكين يشكل أهم العوامل لإحداث تغيير في نمط الإنتاج ونوعية المنتجات المصنعة والمسوقة التي يتوجب إجراء تغييرات فيها تتعلق بالنوعية، إلا أن المستهلكين بحاجة إلى توعيتهم حول المخاطر الصحية المحتملة عند شراء سلع لا تتوفر فيها الشروط الصحية الجيدة.

بالنسبة للمسالخ الآلية من المهم فتح المجال لها لتصدر لحم الفروج حتى تتمكن من العمل بطاقتها الكاملة وبالتالي تخفض تكاليفها بنفس الوقت الذي تزيد فيه من طرح منتجاتها في السوق المحلية بأسعار مناسبة.

كذلك فإن زيادة منتجات المسالخ الآلية في السوق المحلي بأسعار يمكن للمستهلك أن يدفعها سيشكل حافزا للمستهلكين لتغيير متطلباتهم وأذواقهم وهذا سيساعد على تقوية تنافسية القطاع على المدى البعيد.

#### *النتائج التي ستترتب على المقترحات السابقة*

إن صياغة وتنفيذ استراتيجية تعالج التحديات التي تعيق تقوية تنافسية قطاع الدواجن في سورية يعتبر مهما للغاية. والجانب المؤسسي للمتعاملين في السلسلة بدون أي حوافز تسويقية أو دعم للقيام باستثمارات لا يشكل محفزا يغري المتعاملين في السلسلة للمبادرة بتعديل طريقة عملهم. وإن التركيز بداية على القوانين الصحية بدون تقديم الوسائل للمسالخ اليدوية للتطور باتجاه تقبل المعايير لن يكون حلا عمليا.

إلا أنه يجب الأخذ بالاعتبار أن تبني أي استراتيجية سيؤدي إلى إقصاء بعض الناس من العمل في السلسلة. وربما ليس كل المربين أو أصحاب المسالخ اليدوية أو باعة الفروج سيكونون قادرين على المحافظة على أعمالهم وبالتالي فإن من المهم أن يتم تبني الاستراتيجية بشكل مدروس من قبل الجهات الحكومية لبناء تنافسية قوية للقطاع بما يحقق زيادة موارد الدخل للجهات التي ستخسر جراء تبني الاستراتيجية.

الملاحق

جدول يبين وسطي تكاليف إنتاج لحم الفروج في سورية (لبيرة سورية) في عام 2007

التكاليف الثابتة	الوحدة	تكلفة الوحدة	العمر الاقتصادي	الحصة السنوية من التكلفة	التكلفة الإجمالية للمدجنة	حصة الفروج الحي من التكلفة	حصة الكيلو غرام من التكلفة
تكاليف الحظيرة	1	1,750,000	25	0.1923	13,462	3.0	1.5
تكاليف المستودع	1	350,000	25	0.1923	2,692	0.6	0.3
اهتلاك الآلات والأدوات والمعدات	1	155,800	5	0.1923	5,992	1.3	0.7
إجمالي التكاليف الثابتة					22,146	4.9	2.5
التكاليف المتغيرة	الكمية	الوحدة	تكلفة الوحدة	حصة الفروج الحي من التكلفة	التكلفة الإجمالية	حصة الكيلو غرام من التكلفة	حصة الكيلو غرام من التكلفة
المستلزمات والخدمات							
تكاليف عملية التكنيس للمدجنة	100	كيلو غرام	10		1,000	0.2	0.1
تكاليف عملية تطهير المدجنة بالحرق بالشيلمو	1	قيمة ثابتة	200		200	0.0	0.0
النشارة	55	bags	155		8,525	1.9	0.9
التعقيم قبل استلام الفوج	1	قيمة ثابتة	1500		1,500	0.3	0.2
سعر الصوص	5000	صوص	22		110,000	24.4	12.2
العلف	20000	كيلو غرام	22		440,000	97.8	48.9
اللقاحات	6	زجاجة	150		900	0.2	0.1
المضادات الحيوية	5	زجاجة	2200		11,000	2.4	1.2
الفيتامينات	1	وحدة	6000		6,000	1.3	0.7
معالجة الأمراض	1	قيمة ثابتة	4000		4,000	0.9	0.4
الوقود	4	طن	7000		28,000	6.2	3.1
الكهرباء	1	قيمة ثابتة	5000		5,000	1.1	0.6
الماء	10	خزان سعة 5000 لتر	500		5,000	1.1	0.6
إجمالي تكلفة المستلزمات والخدمات					621,125	138.0	69.0
العمالة							
أجور العمال	1.5	شهر	13000		19,500	4.3	2.2
أجور الإشراف من مهندس أو طبيب بيطري	0.192	سنة	12500		2,404	0.5	0.3
إجمالي تكاليف العمالة					21,904	4.9	2.4
التكاليف الإجمالية					665,175.0	147.8	73.9
قيمة الإنتاج							
سعر الفروج الحي	( <sup>10</sup> )4500	طير	154		693000	154	77
الربح					27,825.0	6.2	3.1

<sup>10</sup>تقلص العدد الكلي للطيور الحية بسبب النفوق بمقدار 10%

جدول يبين وسطي تكلفة الذبح والتنظيف في المسلخ اليدوي

التكاليف الثابتة	الوحدة	القيمة الفردية	العمر الاقتصادي	نسبة التكلفة إلى العمر الاقتصادي	إجمالي التكلفة اليومية	حصة الكيلوغرام من إجمالي التكلفة
مساحة ارض المسلخ*	1	8000000	100	0.00010959	9	0.0009
مبنى المسلخ**	1	5,000,000	25	0.00273973	548	0.0559
مبنى الإدارة**	1	2,000,000	25	0.00273973	219	0.0224
الأقفاس	1000	1,200	4	0.00273973	822	0.0839
أحواض	20	10,000	25	0.00273973	22	0.0022
نتافات	3	40,000	5	0.00273973	66	0.0067
طاولات	1	20,000	10	0.00273973	5	0.0006
حلة	1	40,000	1	0.00273973	110	0.0112
قبان	2	20,000	15	0.00273973	7	0.0007
براد	3	40,000	10	0.00273973	33	0.0034
سيارات شحن لنقل الطيور من المدجنة	3	2,500,000	15	0.00273973	1,370	0.1398
سيارات مبردة كبيرة	2	800,000	15	0.00273973	292	0.0298
سيارات مبردة صغيرة	1	400,000	15	0.00273973	73	0.0075
الأدوات والمعدات	1	5,000	1	0.00273973	14	0.0014
<b>إجمالي التكاليف الثابتة</b>					<b>3,581</b>	<b>0.37</b>
التكاليف المتغيرة	الكمية	وحدة الكمية	السعر الفردي	حصة التكلفة اليومية من السعر الفردي	القيمة الإجمالية اليومية	حصة الكيلوغرام من اللحم من التكلفة
ثمن الطيور الحية	7000	bird	154		1078000	110.0
<b>المستلزمات والخدمات</b>						
الوقود	1		100000	0.14285714	14286	1.5
تبديل الزيت للسيارات	1		2000	0.5	1000	0.1
الكهرباء	1		25000	0.03333333	833	0.09
الهاتف والموبايل	1		30000	0.03333333	1,000	0.10
أكياس البولي ايثيلين	1	قيمة ثابتة	60000	0.03333333	2,000	0.20
<b>إجمالي قيمة المستلزمات والخدمات</b>					<b>17,119</b>	<b>2.0</b>
<b>الأجور</b>						
العمال	32		350		11200	1.1
سانقين وإداريين	10		400		4000	0.4
الرسوم والضرائب	1	قيمة ثابتة	210000	0.00273973	575	0.1
أجور ترحيل المخلفات	1	قيمة ثابتة	60000	0.00273973	164	0.02
مصاريق أخرى	1	قيمة ثابتة	50000	0.03333333	1667	0.17
<b>إجمالي تكاليف الأجور</b>					<b>1.8</b>	
<b>إجمالي التكاليف</b>						<b>1118315</b>
<b>اللحم الناتج</b>						
<b>إجمالي قيمة اللحم</b>	9800	الطيور المذبوحة	108		1058400	108
الربح من اللحم في حال عدم النقع في الماء					-59915	-6.1
زيادة الوزن عند النقع بالماء (زيادة تعادل 50 غ لكل كيلوغرام)	10428					-6.1
الربح الإضافي عند النقع بالماء في حال كانت الزيادة في الوزن 50 غرام لكل واحد كيلوغرام)	490		108		52920	-114.1
الربح الإضافي عند النقع بالماء في حال كانت الزيادة في الوزن 25 غرام لكل واحد كيلوغرام)	245				26460	-108.0
قيمة السودة الناتجة عن الذبح	280		130		36400	
قيمة الحواصل	280		20		5600	
الربح اليومي عند عدم النقع بالماء					-17915	
الربح اليومي عند النقع بالماء بزيادة 25 غرام لكل كيلوغرام					8545	
الربح اليومي عند النقع بالماء بزيادة 50 غرام لكل كيلوغرام					35005	

جدول يبين وسطي تكلفة الذبح والتنظيف في المسلخ الآلي عندما يعمل بكامل طاقته وبييع بسعر السوق

التكاليف الثابتة	الوحدة	قيمة الوحدة	العمر الاقتصادي	نسبة التكلفة إلى العمر الاقتصادي	إجمالي التكلفة اليومية	حصة الكيلوغرام من إجمالي التكلفة
مساحة ارض المسلخ	1	10,000,000	100	0.00010959	11	0.0002
مبنى المسلخ	1	10,000,000	25	0.00273973	1,096	0.02
مبنى الإدارة	1	2,000,000	25	0.00273973	219	0.00
الأقفاص	10000	1,200	4	0.00273973	8,219	0.125
اهتلاك الخط الميكانيكي	1	14,000,000	10	0.00273973	3,836	0.058
اهتلاك النفايات الميكانيكية	1	8,000,000	10	0.00273973	2,192	0.033
اهتلاك خط التبريد والتخزين	1	4,000,000	10	0.00273973	1,096	0.017
القبان	10	20,000	15	0.00273973	37	0.001
غرف التبريد	3	1,500,000	10	0.00273973	1,233	0.019
سيارات الشحن لنقل الدجاج الحي	10	2,500,000	15	0.00273973	4,566	0.069
سيارات مبردة كبيرة لتوزيع الإنتاج	10	800,000	15	0.00273973	1,461	0.022
سيارات مبردة صغيرة لتوزيع الإنتاج	5	400,000	15	0.00273973	365	0.006
اهتلاك الأدوات	1	50,000	1	0.00273973	137	0.002
<b>إجمالي التكاليف الثابتة</b>					<b>24,457</b>	<b>0.37</b>
التكاليف المتغيرة	الكمية	الوحدة	سعر الوحدة	القيمة	حصة الكيلوغرام من تكلفة اللحم	
<b>الفروج أثناء التحضير</b>						
الفروج الحي	50000	طير	154	7700000	116.7	
المدخلات والخدمات						
الوقود	1	500000	1	71429	1.1	
زيت للآليات	1	10000	1	5000	0.1	
الكهرباء	1	50000	1	1,667	0.03	
التلفون والموبايل	1	50000	1	1,667	0.03	
مواد التنظيف	1	قيمة ثابتة	200000	6,667	0.10	
<b>إجمالي التكاليف المتغيرة</b>				<b>79,762</b>	<b>1.3</b>	
العمالة						
أجور العمال	100	400		40000	0.6	
السانقين والإداريين	50	400		20000	0.3	
الرسوم والضرائب	1	قيمة ثابتة	100000	274	0.0	
معالجة المخلفات	1	قيمة ثابتة	200000	548	0.01	
تكاليف أخرى	1	قيمة ثابتة	500000	16667	0.25	
<b>إجمالي العمالة</b>					<b>1.2</b>	
<b>إجمالي التكاليف</b>				<b>7888385</b>	<b>119.5</b>	
<b>الإنتاج</b>						
اللحم الناتج	66000	الطيور المذبوحة	108	7128000	108	
الربح من اللحم				-760385	-11.5	
قيمة الأضياء المأكولة	2000		130	260000		
قيمة الحواصل	2000		20	40000		
<b>الربح اليومي الصافي</b>				<b>-460385</b>	<b>-6.98</b>	

المصدر: حسابات على بيانات مأخوذة من أصحاب المسالخ الآلية

جدول يبين وسطي تكلفة الذبح والتنظيف في المسلخ الآلي عدما يعمل بشكل جزئي

التكاليف الثابتة	الوحدة	قيمة الوحدة	العمر الاقتصادي	نسبة التكلفة إلى العمر الاقتصادي	إجمالي التكلفة اليومية	حصة الكيلوغرام من إجمالي التكلفة
مساحة ارض المسلخ	1	10,000,000	100	0.00010959	11	0.0004
مبنى المسلخ	1	10,000,000	25	0.00273973	1,096	0.04
مبنى الإدارة	1	2,000,000	25	0.00273973	219	0.01
الأقفاص	10000	1,200	4	0.00273973	8,219	0.311
اهتلاك الخط الميكانيكي	1	14,000,000	10	0.00273973	3,836	0.145
اهتلاك الناقلات الميكانيكية	1	8,000,000	10	0.00273973	2,192	0.083
اهتلاك خط التبريد والتخزين	1	4,000,000	10	0.00273973	1,096	0.042
القبان	10	20,000	15	0.00273973	37	0.001
غرف التبريد	3	1,500,000	10	0.00273973	1,233	0.047
سيارات الشحن لنقل الدجاج الحي	10	2,500,000	15	0.00273973	4,566	0.173
سيارات مبردة كبيرة لتوزيع الإنتاج	10	800,000	15	0.00273973	1,461	0.055
سيارات مبردة صغيرة لتوزيع الإنتاج	5	400,000	15	0.00273973	365	0.014
اهتلاك الأدوات	1	50,000	1	0.00273973	137	0.005
<b>إجمالي التكاليف الثابتة</b>					<b>24,457</b>	<b>0.93</b>
<b>التكاليف المتغيرة</b>	<b>الكمية</b>	<b>الوحدة</b>	<b>سعر الوحدة</b>		<b>القيمة</b>	<b>حصة الكيلو غرام من اللحم من التكلفة</b>
<b>الفروج اثناء التحضير</b>						
<b>الفروج الحي</b>	<b>20000</b>	<b>طير</b>	<b>154</b>		<b>3080000</b>	<b>116.7</b>
<b>المدخلات والخدمات</b>						
الوقود	1	200000	1	0.14285714	28571	1.1
زيت للأليات	1	10000	1	0.5	5000	0.2
الكهرباء	1	50000	1	0.03333333	1,667	0.06
التلفون والموبايل	1	50000	1	0.03333333	1,667	0.06
مواد التغليف	1	قيمة ثابتة	200000	0.03333333	6,667	0.25
<b>إجمالي التكاليف المتغيرة</b>					<b>36,905</b>	<b>1.7</b>
<b>العمالة</b>						
أجور العمال	40	400			16000	0.6
السائقين والإداريين	20	400			8000	0.3
الرسوم والضرائب	1	قيمة ثابتة	100000	0.00273973	274	0.0
معالجة المخلفات	1	قيمة ثابتة	200000	0.00273973	548	0.02
تكاليف أخرى	1	قيمة ثابتة	200000	0.03333333	6667	0.25
<b>إجمالي العمالة</b>						<b>1.2</b>
<b>إجمالي التكاليف</b>					<b>3179528</b>	<b>120.4</b>
<b>الإنتاج</b>						
<b>اللحم الناتج</b>	<b>26400</b>	<b>الطيور المذبوحة</b>	<b>116</b>		<b>3062400</b>	<b>116</b>
<b>الربح من اللحم</b>					<b>-117128</b>	<b>-4.4</b>
<b>قيمة الأحشاء المأكولة</b>	<b>800</b>		<b>130</b>		<b>104000</b>	
<b>قيمة الحواصل</b>	<b>800</b>		<b>20</b>		<b>16000</b>	
<b>الربح اليومي الصافي</b>					<b>2872</b>	

المصدر: حسابات على بيانات مأخوذة من أصحاب المسالخ الآلية