

الترك العمل والتحول الى عمال ، او الهجرة للخارج . ولقد ساعد على ذلك عدم تمكن المزارعين من ايجاد فرص العمل المحلية الصغيرة من مسك حساباتهم بالطرق الصحيحة ، مما اضطرهم الى الهجرة الى الخارج .

### الوضع التسويقي

كما سبق ان وضحنا في اتجاهات وحجم التجارة الدولية فحسب بل وحتى في ظروف التجارة الداخلية لهذه الدول . فقد فرضت كل من الاردن واسرائيل ، ولاسباب ودرافع مختلفة ، قيودا على حركة المنتجات الزراعية والصناعية عبر الجسور ، مما ادى الى تقليص كبير في حجم التجارة مع الضفة الشرقية من الضفة الغربية . وكانت عليه قبل الاحتلال . ومما زاد من صعوبة عملية التصدير الى اسرائيل ، القيود المستحقة والناجمة عن استيراد الآلات والمواد الخام وعبوات التعبئة من اسرائيل .

والواقع ان هناك مشاكل اعمق تحد ايضا من الامكانيات الفعلية لتسويق المنتجات الغذائية الزراعية ، الصنعة في الضفة الغربية ، في اسواق الضفة الشرقية والبلدان العربية المجاورة ، ولعل من اهم هذه العقبات هو الانخفاض النسبي لمستوى نوعية معظم هذه المنتجات بالمقارنة مع المنتجات التي تستورد من بلدان اخرى او حتى تنتج محليا في الدول العربية المجاورة . وينطبق ذلك على عدد كبير من السلع مثل الصابون وزيت الزيتون والكمبوس والطحينة والسكر والشربات الغازية والزيب والقهين . فمن الملاحظ ان التطور الذي حدث في وسائل الانتاج ومستوى المنتجات كان اقل بكثير من ان يتناسب والارتفاع الكبير في مستويات المعيشة وفي اذواق المستهلكين . لذلك فقد فقدت السلع الفلسطينية المصدرة الى تلك الاسواق جزءا ملموسا من قدرتها على التنافس مع السلع البديلة . ومما زاد من هذا الاتجاه ان كلفة الانتاج وتكاليف الشحن الى عمان والاسواق المجاورة تزايدت الى الحد الذي قل كثيرا من المنافسة السعوية للمنتجات الفلسطينية مع المنتجات المماثلة .

ولا يرى الباحث امكانية في الوقت الحاضر لتحسين الوضع التنافسي للصناعات الزراعية والفنائية للمناطق المحتلة ما لم تتخذ سياسات جريئة تأخذ بعين الاعتبار الظروف الشاذة التي تمر بها هذه المناطق وتقيم المردود الوطني الناجم عن دعم هذا النوع من الصناعات .

اما المشكلة التسويقية الثانية التي تعوق نمو الصناعات الزراعية والغذائية فهي تتعلق بارضاع شروط التبادل التجاري للمناطق المحتلة مع اسرائيل . فمن الناحية الاولى نلاحظ ان السوق المحلي قد فتح على مصراعيه امام المنتجات الصناعية الاسرائيلية ، في حين ان ادخال المنتجات الغذائية والزراعية من المناطق العربية الى اسرائيل يخضع لقيود شديدة جدا ، بحيث ادت في نهاية الامر الى ضم هذا النوع من التبادل التجاري في اتجاه واحد . ولكن يجب ان لا يغيب عن بالنا بأنه حتى لو تمت مثل هذه القيود فان امكانية تصدير الصناعات الغذائية والزراعية الى الاسواق الاسرائيلية هي محدودة جدا بسبب المشاكل المتعلقة بمستوى النوعية وارتفاع تكاليف الانتاج .

ولعل المشكلة الاهم التي تواجه العاملين بالقطاع الصناعي في المناطق المحتلة هي ليست صمودية التصدير الى الاسواق العربية او الاسرائيلية بقدر ما هي في عدم قدرة المنتجين من الحصول على حصة كافية من الاسواق المحلية ذاتها . فقد تبين في حالات كثيرة ان حصة الانتاج الوطني من السوق المحلي لا تزيد في كثير من الاحيان عن ٣٠٪ من حجم هذا السوق . وينطبق ذلك مثلا على المشروبات الغازية

المحلية ومن قلة اهتمامهم بالعمل الذي يقومون به . وقد اجمع ايضا اصحاب الصناعات العربية على نقص الخبرة الفنية والاسمى التكنولوجي للمال العرب بالمقارنة مع العمال اليهود في المؤسسات المنافسة ، لا فقط بالنسبة للصناعة بل حتى بالنسبة لتشغيل الآلات المستخدمة بالكفاءة التي تسمح بها مواصفاتها الفنية . ويعود ذلك الى عوامل عديدة اهمها وجود تخلف اكاديمي في نوعية الطلبة الذين يتحولون في نهاية الامر الى عمال في الصناعات وال عدم وجود دورات للتأهيل المهني المبرمج سواء قبل الالتحاق بالعمل او بعده . ومقابل كل هذه القصورات من النواحي العمالية وما يترتب عليها من تراجع في قدرة الصناعات العربية على منافسة الصناعات الاسرائيلية ، فان الميزة النسبية الوحيدة للمؤسسات الصناعية الحرفية العربية من ناحية العمالة هي ارتفاع نسبة مساهمة افراد العائلة بها ، وبالتالي وجود هامش واسع نسبيا لضغط التكاليف الناتجة الى الحد الذي قد لا يتيسر للمؤسسات الاسرائيلية .

### ب - الأوضاع التمويلية

ولكن بالاضافة للشكوك المتعلقة بحقيقة هذه الميزة على ضوء الارتفاع المموس في الكلفة البديلة للعمل المائي، فان اعميتها الفعلية هي محدودة جدا بالمقارنة مع الميزات الكثرية التي تتمتع بها الصناعات الاسرائيلية العاملة في نفس نوع الانتاج .

يعتقد التطور الصناعي بالحاجة لكميات كبيرة ومتزايدة من رؤوس الاموال ، سواء لتغطية قيمة الآلات والابنية او لشراء المواد الخام بالجملة او لغرض توفير تسهيلات بالذبح للعملاء . والمشكلة الكبرى التي يواجهها اصحاب الصناعات العربية في المناطق المحتلة هي انعدام وجود فرص التمويل المصرفي التجاري او الحكومي منذ الاحتلال الاسرائيلي في عام ١٩٧٦ . واما البنوك الاسرائيلية التي افتتحت في المناطق المحتلة فانها لا تعمل في الواقع اكثر من مجرد وسيط لتسوية الحسابات مع الشركات الاسرائيلية .

ولقد زاد الوضع التمويلي سوءا في السنوات الاخيرة بسبب القيود الصارمة التي فرضتها سلطات الاحتلال على ادخال الاموال الى المناطق المحتلة ، حيث لا يسمح بادخال اكثر من الفين دولار او ما يعادلها مع الشخص الواحد . وبالرغم من النشاطات التمويلية التي قامت بها اللجنة الاردنية الفلسطينية المشتركة الا ان المشكلة بقيت على حالها تقريبا وذلك لعدم توفر الخصومات الكافية لدى هذه اللجنة والقيود التي تفرضها اسرائيل على التعامل مع تلك المؤسسة .

اخيرا فان من اهم المشاكل التي تحد من دوافع الاستثمار لدى الصناعيين العرب في المناطق المحتلة هو تدني نسبة الربح الحقيقي على رأس المال المستثمر في المشاريع الصناعية ، وخاصة بالمقارنة مع ما يمكن الحصول عليه في الخارج . ومع ان هذه الظاهرة هي محصلة لعوامل كثيرة سبق تحليل بعضها ، الا ان من اهم اسبابها هو الارتفاع الحاد في مستوى التضخم في اسرائيل وما رافق ذلك من تدهور مستمر وغير منتظم في قيمة العملة الاسرائيلية بالمقارنة مع الدينار الاردني او الدولار الامريكي . فقد بلغ مثلا معدل انخفاض سعر الليرة الاسرائيلية مقابل الدينار الاردني حوالي ٤٠٪ سنويا خلال الاعوام العشر الماضية . ونظرا لان التعامل التجاري هو عادة بالعملة الاسرائيلية ، لذا فان الحصول على ربح حقيقي على رأس المال المستثمر ، كما هو مقدر بالدينار الاردني ، هو امر في غاية الصعوبة .