

لدى رجال الأعمال المحليين إزاء الشائعات والأقاويل التي يمكن أن تنسب إليهم تهماً بالتعامل مع الاسرائيليين. فعلى الرغم من انقضاء اثني عشر عاماً على الاحتلال، مازال رجال الأعمال الفلسطينيين والرأي العام المحلي ينظرون بكثير من الريبة والمقت إلى مختلف أنواع المعاملات مع الاسرائيليين، أي تلك المعاملات التي تتخطى حدود البيع والشراء المجردين. وهذا هو ما يفسر إخفاق المؤسسات الاسرائيلية في إنشاء مصالح مشتركة مع رجال الأعمال الفلسطينيين، حتى في تلك الحالات التي تبدو حافلة باحتمالات الكسب الاقتصادي الكبير، مع توفر الدعم الرسمي طبعاً. وفي الحالات القليلة التي أنشئت فيها مثل هذه المصالح المشتركة، يواجه الشركاء العرب الحاجة الدائمة للدفاع عن أنفسهم، وتبرير تصرفهم، ودفع الاتهامات الموجهة إليهم.

مشكلات التسويق: لاحظنا بكل وضوح في فصول سابقة من هذه الدراسة، أن هناك بعض المشكلات الكبرى التي تواجه المنشآت الصناعية في المناطق المحتلة في ميدان التسويق. وفيما يلي عرض لأبرز هذه المشكلات، من واقع الردود التي تلقيناها من العينة التمثيلية من الصناعيين الذين تم استبيانهم:

أولاً: التنافس مع المنتجات الاسرائيلية: تختلف نوعية هذه المنافسة من صناعة إلى أخرى. ويمكن القول عموماً إن المزاومة تتلاشى في ذلك النوع من المنتجات الذي يستلزم وفرة في الأيدي العاملة، حيث لا حاجة لرأسمال كبير أو آليات متخصصة عالية المستوى التقني. وهذا النوع يشمل الحرف اليدوية وصناعات الورش كمرائب إصلاح السيارات، والمصنوعات اليدوية من الخشب والزجاج، وصب حجارة الباطون، ومجال الخياطة والحياسة، وأشغال الحدادة. فأمثال هذه المنتجات ترتفع كلفة إنتاجها في اسرائيل عن مثيلتها في المناطق المحتلة، ولذا يتجه الزبائن الاسرائيليون بحثاً عنها في الضفة والقطاع. كما أن هناك فئة أخرى من المنتجات التي نجت من المزاومة الاسرائيلية، وذلك بسبب خصوصيتها المحلية المميزة التي تلائم الأذواق المحلية وتستجيب بصورة طيبة لاحتياجات المستهلكين المحليين. ولعل المثال الأبرز على ذلك، الصابون النابلسي، وبعض الحلويات، والسمنة.

أما كل ما عدا ذلك من السلع، فيواجه منافسة حادة وقاسية مع ما يماثله من المنتجات الاسرائيلية. وهناك شعور قوي بأن المنتجين الاسرائيليين يتمتعون بالعديد من المزايا التي تخولهم أن «يضرّبوا» المنتجين في المناطق المحتلة. وهذه المزايا تضم:

(أ) اقتصاديات الانتاج الكبير القائمة على إنشاء التجهيزات الضخمة والآلات العصرية والكفّية.

(ب) الحصول ببسر أكبر على القروض مما يمكنهم من تمويل عمليات ذات نطاق كبير.

(ج) سياسات الحماية الشديدة التي تنتهجها الحكومة الاسرائيلية، والتي لا تراقب المستوردات فقط، بل تدعم الصادرات أيضاً.