

الراهن فقط مع مرور الوقت، إلا أن معظمها قد انشئ منذ البداية بنية الإنتاج على نطاق واسع، بما تسوغه الأحوال التقنية والاستهلاك المحلي. إلا أن الحقيقة أن هذه المصانع بقيت في معظم الحالات بعيدة عن بلوغ مرحلة الاستغلال الكامل لطاقتها الانتاجية. وحتى أن بعضها لم يبلغ حد انتاجه الأدنى «(٢٠)». وقد أدت هذه الطاقة الفائضة إلى انخفاض نسبة الإنتاج إلى الاستثمار حيث كانت بشكل عام نحو ١:١ للصناعة اليهودية (مقابل ١:٢ للصناعة العربية). ويشرح ديفيد هورويتز «أن مثل هذه العلاقة بين رأس المال وإجمالي حركة المبيعات من الطبيعي أن يزيد النفقات العامة Overhead charges مما يخفض الأرباح ويؤدي إلى نشوء صناعة محلية أقل قدرة على منافسة المنتجات الأجنبية» (٢١) مثل هذه النسبة المنخفضة في حالة الصناعات حديثة النشأة لم يكن ليسبب قلقاً مفرطاً، إلا أن عدم تحسن هذه النسبة مع مرور الوقت أثار الشكوك حول مدى ربحية الصناعة اليهودية في فلسطين. حتى أن هذه النسبة انخفضت إلى ٤:٣ عام ١٩٣٧ وعام ١٩٣٩ (٢٢).

ولعدم قدرة السوق المحلية على استيعاب الإنتاج الصناعي اليهودي، التفت الصهيونيون إلى السوق العالمية. وفي السنوات الأولى ركزوا انتباههم بشكل خاص على جارتي فلسطين، مصر وسوريا.

وقد عبر موظف تجارة بريطاني عن اعتقاده كان سائداً على نطاق واسع آنذاك حين قال «لكي يكون لمصنع ما أي حظ حقيقي في النجاح النهائي يجب أن يتطلع إلى أسواق مصر وسوريا لكي تأخذ القسم الأكبر من مصنوعاته» (٢٣). غير أن الأمر الذي أغاظ الاستراتيجيين الصهيونيين هو أن مصر وسوريا بدل أن تكونا أسواقاً للصناعة اليهودية أصبحتا تصدران إلى فلسطين من السلع الصناعية أكثر مما تستوردان منها. ففي عام ١٩٣٧ استوردت فلسطين من مصنوعات مصر وسوريا بقيمة ٧٥٠.٤٠٠ جنيه بينما صدرت لجاتيها بقيمة ٢١٠.٤٠٠ جنيه فقط. والميزان التجاري للصناعة اليهودية كان أسوأ حتى من ذلك، فإن أكثر من نصف الصادرات إلى مصر، وربع الصادرات إلى سوريا كان يأتي من صناعة الصابون العربية التقليدية. وتحت وطأة اليأس لجأت شركة يهودية واحدة على الأقل إلى ممارسة «أغراق السوق» لكي تزيد من مبيعاتها في سوريا (٢٤).

ولم تكن مصنوعات الوطن القومي في الأسواق العالمية الأخرى بأوفر حظاً. ففي عام ١٩٣٧ كانت قيمة صادرات فلسطين الصناعية ٥٦٠.٤٠٠ جنيه فقط أي أقل من ٧٪ من إجمالي الناتج الصناعي. وأكثر من ذلك فقد كان نصف هذا الرقم الزهيد يمثل صادرات البوتاس والبرومين التي كانت تفتجها شركة بوتاس فلسطين التي يملكها الأجانب. هذه النتيجة الضعيفة على مسرح التجارة الخارجية، يضاف إليها دليل الطاقة الفائضة في الصناعة اليهودية، تشير إلى أن المصنوعات اليهودية لم تكن قادرة على المنافسة في السعر أو النوعية في السوق العالمية.

كانت الصناعة الفلسطينية حتى في السوق المحلية، تواجه في الحقيقة، المشاكل من منافسة السلع المستوردة. فخلال فترة ما بين الحربين كانت واردات السلع المصنوعة أكبر بشكل عام من مجمل ناتج فلسطين الصناعي. (مثلاً بلغت الواردات ٩٦٣٦٢٠.٠٠٠ جنيه مقابل إنتاج قدره ٨٠٨٤٢٠.٠٠٠ جنيه عام ١٩٣٩) واعتبر الصهيونيون أن وجود هذا الوضع السيء كان بسبب أن السوق المحلية للصناعة اليهودية كانت دون حماية. وقد أطلقت الوكالة اليهودية على فلسطين صفة «جنة مفرق السوق» «a dumper's paradise» وطلبت إعادة النظر في سياسة الباب المفتوح المنصوص عليها في قانون الانتداب (٢٥). وفي عام ١٩٢٧ أصاب الصهيونيون بعض الرضى عندما استبدلت