

مشاريع الأعمال الصغيرة الفلسطينية
في الضفة الغربية:
طبيعتها وشروط نجاحها

منتدى أبحاث السياسات الاجتماعية والاقتصادية في فلسطين

الدكتور يوسف ناصر

338.642
N247m
c. 1

كانون أول
1999

منتدى ابحاث السياسات الاجتماعية والاقتصادية في فلسطين

مشاريع الأعمال الصغيرة الفلسطينية

في الضفة الغربية:

طبيعتها وشروط نجاحها

الدكتور يوسف ناصر

كانون اول 1999

منتدى أبحاث السياسات الاجتماعية والاقتصادية في فلسطين هو برنامج لدعم وتشجيع أبحاث مميزة في مجالات السياسات الاجتماعية والاقتصادية ذات صلة باهتمامات واحتياجات صانعي القرار وطرح موضوعات في هذا المجال وتنظيم ندوات حولها، يشرف عليه ويوجه أعماله لجنة توجيهية أعضاؤها متطوعون يولون أهداف المنتدى اهتماماً خاصاً، وهم:

جميل هلال، حسن أبو لبدة، عزت عبد الهادي، ليزا تراكي، مجدي المالكي، مصطفى البرغوثي، غانية ملحيس، ايلين كتاب.

يدعم المنتدى المركز الدولي لأبحاث التنمية الكندي (IDRC) ومؤسسة فورد. ويقوم معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس) بمهام سكرتاريا المنتدى.

الإنتاج

التحرير اللغوي: كارن مان (انجليزي)

سامي كيلاني (عربي)

ترجمها الى العربية: سامي كيلاني

التنسيق الفني: لينا عبدالله

حقوق الطبع والنشر محفوظة

© 1999 منتدى أبحاث السياسات الاجتماعية والاقتصادية في فلسطين

بواسطة: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

ص.ب. 19111، القدس و ص.ب. 2426، رام الله

تلفون: +972-2-2987053/4

فاكس: +972-2-2987055

بريد الكتروني: MAS@planet.edu

للاستفسار: الاتصال مع منسق المنتدى على العنوان المبين اعلاه.

منتدى ابحاث السياسات الاجتماعية والاقتصادية في فلسطين

مشاريع الأعمال الصغيرة الفلسطينية

في الضفة الغربية:

طبيعتها وشروط نجاحها

الدكتور يوسف ناصر

كانون اول 1999

مشاريع الأعمال الصغيرة الفلسطينية في الضفة الغربية: طبيعتها وشروط نجاحها

تأليف: الدكتور يوسف ناصر: جامعة بيرزيت

منتدى أبحاث السياسات الاجتماعية والاقتصادية في فلسطين
بواسطة: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

القدس ورام الله
كانون اول 1999
حقوق الطبع والنشر محفوظة © (المنتدى)

تقديم

يغلب قطاع الأعمال الصغيرة على الاقتصاد الفلسطيني في الضفة الغربية وقطاع غزة، حيث تشير بيانات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني إلى أن أكثر من ثلثي المنشآت في هاتين المنطقتين، توظف أقل من خمسة عاملين. لهذا يعتبر هذا القطاع ذو أهمية خاصة في الاقتصاد الفلسطيني، لما له من تأثير على توفير الدخل وفرص العمل للأسر والأفراد الفلسطينيين في الضفة والقطاع.

ولقد كان لاحتلال الإسرائيلي تأثيراً على هذا الانتشار الواسع لقطاع الأعمال الصغيرة، وذلك من خلال تأثير هذا الاحتلال على الاقتصاد الفلسطيني بشكل عام منذ عام 1967، حيث قام بحاصرة بنية الاقتصاد الفلسطيني وأجبر المناطق المحتلة على التبعية لاقتصاده، الأمر الذي أعاق من تطور المشاريع الفلسطينية الصغيرة واتساع حجمها.

ونظراً لسعة انتشار قطاع الأعمال الصغيرة، ونظراً لأهمية هذا القطاع في الاقتصاد الفلسطيني، ارتأت اللجنة التوجيهية لمنتدى أبحاث السياسات الاجتماعية والاقتصادية دعم وتمويل دراسة عن هذا القطاع، لإلقاء الضوء على مختلف جوانبه، ومحاولة استكشاف أسباب سعة انتشاره، والمعوقات التي يعاني منها، وذلك بهدف مساعدة صانع القرار الفلسطيني على رسم السياسات الملائمة لخدمته.

تستعرض هذه الدراسة مفهوم العمل الصغير، وتظهر الاختلاف في هذا المفهوم، وتعدد التعاريف الخاصة به، وتتطرق للاختلاف في ذلك بين الدول المختلفة تبعاً لتطور الاقتصاد فيها. وتستعرض كذلك الأسباب التي تدفع باتجاه تأسيس مثل هذه المشاريع في الضفة الغربية وقطاع غزة، سواء قبل اتفاقيات أوسلو أو بعدها.

وتتناول الدراسة السمات التي تتسم بها مشاريع الأعمال الصغيرة في الضفة الغربية وقطاع غزة، من حيث الملكية، والتشغيل، والتوظيف، وحجم التمويل ومصادره، وتوزعها بين القطاعات الاقتصادية المختلفة. وتتناول أيضاً المشكلات والتحديات والمعوقات التي تعاني منها هذه المشاريع وفي مختلف الجوانب من تمويل وتسويق ومدخلات الإنتاج ومخرجاته وغيرها.

وتحاول الدراسة الكشف عن ما إذا كانت مؤشرات النجاح المعتمدة في الدول الغربية للمشاريع الصغيرة تنطبق على الحالة الفلسطينية، وهذه المؤشرات هي النمو أولاً، والإدارة الحديثة ثانياً. والمقصود بالنمو هنا هو النمو على مستوى المشروع الواحد وليس على مستوى قطاع الأعمال الصغير ككل.

ولا تقتصر الدراسة على توصيف واقع قطاع الأعمال الصغيرة في الضفة الغربية وقطاع غزة، بل أنها تقدم مجموعة من التوصيات والمقترحات لأجل الحد من المشكلات التي يعاني منها هذا القطاع على طريق التخلص منها، ولأجل جعل هذا القطاع قادراً على خدمة الاقتصاد الفلسطيني وتطويره.

ولا يسعنا في "منتدى أبحاث السياسات الاجتماعية والاقتصادية في فلسطين" إلا أن نتقدم بالشكر لمؤلف هذه الدراسة، على ما بذله من جهد لإعداد هذه الدراسة. أملين أن تسهم في تقديم العون والمساندة لصناع القرار الفلسطيني والمخططين لاستكشاف المسببات والعوامل التي أدت لانتشار قطاع الأعمال الصغيرة في الضفة الغربية وقطاع غزة، وأن تسهم في الكشف عن المشكلات التي يواجهها هذا القطاع، وبالتالي زيادة القدرة على التخطيط ورسم السياسات اللازمة للحد من هذه المشكلات، بهدف خدمة الاقتصاد الفلسطيني وتعزيز عملية التنمية.

كما لا يسعنا إلا أن نتقدم بالشكر الجزيل للمقيمين الذين أبدوا ملاحظات هامة على مسودة الدراسة الأولى والثانية، والتي ساهمت في إغناء الدراسة، ولذين شاركوا في الندوة الخاصة التي عقدها "المنتدى" لمناقشتها، ولكل من مركز البحوث للتنمية الدولية (كندا) ومؤسسة فورد على تمويلهم ودعمهم لأعمال "المنتدى".

ياسر شلبي

منسق المنتدى

شكر وعرفان

يتقدم الباحث بالشكر الجزيل لمركز بيسان للبحوث والتنمية الذي وفر البيانات المستخدمة في هذه الدراسة، ويخص بالذكر كل من منتهى عقل وزكريا النحاس. كما يتقدم الباحث بالشكر الجزيل لمنندى ابحاث السياسات الاجتماعية والاقتصادية في فلسطين على دعمه لهذه الدراسة.

المحتويات

1	1- المقدمة
2	2- المشهد الفلسطيني
2	1-2 تواصل الاضطراب وعدم الاستقرار
4	2-2 سوق محتل: التأثير التاريخي لسوقي العمل والبضاعة
6	3-2 قطاع مشاريع الأعمال الصغيرة
7	1-3-2 تعريف العمل الصغير.
13	2-3-2 هيكل مشاريع الأعمال الصغيرة وخصائصها
17	3- إطار مفاهيمي
19	1-3 المفاهيم
22	2-3 تركيب المفاهيم
23	4- مشاريع الأعمال الصغيرة الفلسطينية
23	1-4 منهجية الدراسة
24	2-4 خصائص المنشآت المدروسة وتقييمها
26	1-2-4 المنشآت الصغيرة ذات الكثافة العمالية
29	2-2-4 حجم السوق
37	5- الخلاصة

قائمة الجداول

- جدول رقم 1-1: توزيع المؤسسات في الضفة الغربية حسب النشاط الاقتصادي وعدد المستخدمين 14
- جدول رقم 1-2: توزيع المؤسسات في الضفة الغربية حسب عدد العاملين 15
- جدول رقم 1-3: توزيع المؤسسات في الضفة الغربية حسب النشاط الاقتصادي، والعمل الاسري، والجنس، والعدد الكلي للمستخدمين 16
- جدول رقم أ-1: توزيع المنشآت التي شملتها الدراسة حسب نوع المنشأة 32
- جدول رقم 1-4: توزيع المنشآت في الضفة الغربية حسب نوع المنشأة، عدد المنشآت، الجنس، عدد العمال، ونوع العمال 34
- جدول رقم أ-2: توزيع مصادر التمويل في المنشآت التي شملتها الدراسة 36
- جدول رقم 2-4: توزيع المنشآت حسب حجم العمالة، الرأسمال المستثمر مصدر التمويل، الملكية، الموقع، الاستراتيجية، الانتاجية، مصدر المواد الخام، الزبائن، والاستراتيجية التنافسية 38
- جدول رقم 3-4: توزيع المنشآت في الضفة الغربية حسب فترة التأسيس 42

1- المقدمة

يجمع الأدب الاقتصادي في مجال الأعمال الصغيرة على الدور الجوهري الذي تلعبه هذه الوحدات الاقتصادية. وقد وصف بعض الكتاب الأعمال الصغيرة بأنها شريان الحياة لأي اقتصاد يشتمل على قطاع أساسي من الوساطة السوقية. (Reid, 1998). وقد تحدث تقرير منظمة العمل الدولية، كينيا 1972، عن المشاريع الصغيرة بأنها "... قطاع ذو نشاط اقتصادي مزدهر تتوفر لديه إمكانية النمو بشكل دينامي تطوري". (Schmitz, 1982). ومنذ صدور تقرير منظمة العمل الدولية هذا، تزايد الأدب البحثي في هذا الميدان كما وتتنوعاً. وقد ركز بعض الكتاب على "دور المشاريع الصغيرة في توفير فرص الكسب" (Schiitz, 1982)، وفيما إذا كان تطور المشاريع الصغيرة يوفر فرصة للتصنيع (Storey, 1983)، وعلى خصائص المشاريع الصغيرة (Davies, etal, 1992). وفي فلسطين، ينظر حالياً إلى المشاريع الصغيرة على أنها القوة الكامنة للتطور الصناعي والنمو الاقتصادي (Nasir, 1997). ستحاول هذه الدراسة تعيين المتغيرات التي تحدد نجاح (أو فشل) مشاريع الأعمال الصغيرة في فلسطين بشكل عام، وفي المنطقة الشمالية من الضفة الغربية بشكل خاص، بالإضافة إلى محاولة تقييم هذه المتغيرات.

سيقدم الجزء التالي نظرة عامة مختصرة عن الإطار الفلسطيني، ومن ثم نظرة تفصيلية لقطاع المشاريع الصغيرة. أما القسم الثالث فسيعمل على تطوير إطار تحليلي من أجل تحليل قطاع الأعمال الصغيرة في فلسطين. وسيقدم القسم الرابع نتائج الدراسة التجريبية التي قام بها الباحث، بينما سيقدّم القسم الأخير استخلاصات حول تعيين العوامل التي تحدد نجاح مشاريع الأعمال الصغيرة الفلسطينية.

2- المشهد الفلسطيني

1-2 تواصل الاضطراب وعدم الاستقرار

منذ بداية القرن، شهد تاريخ فلسطين والشعب الفلسطيني استمراراً للصراع واندلاع الحروب (العالمية منها والإقليمية)، والثورات والانتفاضة، وصولاً إلى عملية "السلام" الحالية التي تعاني باستمرار ويبدو أنها لا تنتهي. وقد كان من نتائج هذا الواقع تحمل الشعب الفلسطيني باستمرار لعبء الحكم الأجنبي (العثمانيون، والبريطانيون، والأردنيون في الضفة الغربية، والمصريون في قطاع غزة، والإسرائيليون)، وقد كان لكل من هؤلاء المحتلين أولوياته وسياساته تجاه هذه المنطقة وشعبها. ونتيجة لهذا، فإننا نشهد - من بين أشياء أخرى - تطور نظام قانوني، هو مزيج من القوانين والأنظمة التي تستهدف خدمة مصالح كل من المحتلين الذين صاغوها. كما أعيد تشكيل العوامل الاقتصادية بشكل يستجيب لحاجات ومصالح كل من هؤلاء المحتلين. ونتج عنه كذلك طرد وترحيل أكثر من نصف الفلسطينيين وحرمانهم من أرضهم ووطنهم وتحويلهم إلى لاجئين مشتتين في أنحاء العالم. كما أضافت عملية السلام المتماوتة التي طال أمدها بعداً جديداً لمعضلة الوضع الفلسطيني، فمذ العام 1991 كثفت هذه العملية من أجواء عدم اليقين والبؤس بين الفلسطينيين، بدلاً من أن تشكل بداية لمرحلة من الاستقرار والتقدم. ويعود هذا جزئياً إلى الشروط السياسية والاقتصادية السلبية التي تضمنها اتفاق أوسلو، إضافة إلى تجزئة المناطق الفلسطينية إلى كانتونات فيما عرف بمناطق أ، ب، ج، مما أدى إلى تكثيف السيطرة الإسرائيلية على المجتمع الفلسطيني بشكل عام، وعلى الاقتصاد بشكل خاص، وإلى إعطاء غطاء "شرعي" لهذا الوضع.

وقد أضفت هذه التجربة على الضفة الغربية مجموعة من الخصائص الغربية التي تجعل من الصعب وضع الواقع الاجتماعي في إطار نظري واحد، أيًا كان. ومن هذه الأوضاع الغربية الموجودة حالياً غياب دولة وطنية ووجود احتلال يسيطر مادياً على أكثر من 97% من مساحة الضفة الغربية، إضافة إلى سيطرته بشكل كامل على حركة البضائع والناس من هذه المنطقة وإليها. ولا زالت أيديولوجية المحتل هي السائدة وتتادي بـ "دولة يهودية للشعب اليهودي" في فلسطين وتتكبر ذلك على الفلسطينيين. فقد قام الكيان الصهيوني

أساساً على مبدأ ابتلاع الأرض دون سكانها الأصليين. وقد ترتب على ذلك وجود حكم فلسطيني لا يتمتع بولاية مستقرة على الأرض نتيجة لادعاءات السيادة الصهيونية، ومصادرة الأراضي التي استمرت حتى بعد بدء العملية السلمية، ونظام اقتصادي مجزأ بسبب الاعتماد على العوامل الخارجية وعلى قاعدة إنتاجية وبنية تحتية مستلبة التطور. فمنذ العام 1967 لم يتم تطوير الاقتصاد الفلسطيني، ولم يستفد هذا الاقتصاد حتى العام 1995 من الضرائب التي تم جمعها من الفلسطينيين، ولم تجر عليه أية إصلاحات أو تطوير في البنية التحتية، وكانت الإجراءات الوحيدة التي فرضها تهدف إلى حماية السوق الإسرائيلي وعزله عن "الإنتاج الفلسطيني الرخيص".

2-2 سوق محتل: التأثير التاريخي لسوقي العمل والبضاعة

بضمن العوامل السياسية - الأمنية التي وضعتها السلطات الإسرائيلية في السنوات الأولى للاحتلال، تم تعديل بنية الاقتصاد الفلسطيني دون توسيع قاعدة الموارد التي كانت موجودة في العام 1967 أو تطويرها، وذلك بإدخال سوقي العمل والبضاعة كوجه للاقتصاد الفلسطيني. لقد جمع الاحتلال الإسرائيلي للضفة الغربية وقطاع غزة بشكل قسري بين شكيلين اجتماعيين متميزين وغير متناسقين تحت حكم واحد. فمن جهة كان هناك اقتصاد فلاحي، برأس مال فقير ودخل محدود (حسب وصف جراهام - براون "مناطق زراعية نائية" (Ghram-Brown, 1990)) ، ومن جهة أخرى اقتصاد صناعي برأس مال غني ودخل عالٍ (مزيج من مشاريع خاصة ومشاريع قطاع عام أساسية). وينتج عن ذلك تفرّد العلاقة بين هذين الشكّلين، ولكن هناك، أيضاً، خصائص مشتركة بين هذه العلاقة والعلاقات الأخرى التي تعكسها تجارب دول أخرى. هناك العديد من الأمثلة على العلاقات بين مناطق ذات رأس مال غني ودخل مرتفع وبين مناطق وفرة اليد العاملة والدخل المنخفض، ومن هذه الأمثلة: العلاقة بين جنوب إفريقيا والدول المجاورة، والعلاقة بين شمال إفريقيا والاقتصاد الفرنسي، والعلاقة التاريخية بين إنجلترا وأيرلندا، وبين الولايات المتحدة وبورتوريكو.

تختلف التفسيرات والاستخلاصات التي تم التوصل إليها حول نتائج هذه المواجهة، وذلك تبعاً للتركيبات المفاهيمية المستخدمة وتبعاً للموقف السياسي¹. إلا أن هناك اتفاقاً على أن عواقب الاحتلال على اقتصاد المناطق المحتلة هي عواقب طاحنة وممتدة الأثر. وسيكون من الصعب على أي من وجهتي النظر تحدي ملاحظات فان أركادي بأنه "رغم عدم وجود خطة إسرائيلية رئيسية لتغيير العلاقات الاقتصادية الخارجية للمنطقتين أو رؤية بعيدة المدى للمستقبل الاقتصادي الذي تفضله إسرائيل لهما فإن ما حدث بعد العام 1967 كان أكثر تعقيداً ولم يكن أقل ضغطاً مما لو كانت هناك مثل هذه الخطة الرئيسية". (Van-Arkadie, 1977).

¹ ومن بين الاستخلاصات المحيطة، أنظر:

Ater, 1975; Bergman, 1976; Bull, 1975; and Zakai, 1988.

ومن بين الاستخلاصات السلبية، أنظر: Hillal, 1975;0. Tamari, 1981; Sayigh, 1986 .

وبعد ثمانية عشر عاماً على الاحتلال وعشرة أعوام على ملاحظات فان آر كادي، توصل مراقب إسرائيلي إلى استخلاص مبادئ. فقد لاحظ بنفستى، بعد تفحص الواقع، بأن السياسة الاقتصادية لإسرائيل تبدو واضحة ومنسقة، وقد هدفت إلى "... تجميد التطور الاقتصادي للقطاع الفلسطيني جنباً إلى جنب مع تشجيع تحسينات في مستوى المعيشة، اعتماداً على الدخل الناتج عن العمل في إسرائيل، وازدهار اقتصادي للسكان كأفراد إلى جانب ركود على المستوى المجتمعي، وإعاقة التطور الاقتصادي المستقل الذي يؤدي إلى دخوله في تنافس مع الاقتصادي الإسرائيلي، ومنع التطور الاقتصادي الفلسطيني الذي يوسع تمكين القوى السياسية الفلسطينية من تأسيس منطلق قوة يؤدي في النهاية إلى دولة فلسطينية". (Benvenisti, 1986).

وبعد استقصاء أكثر تعمقاً وجد بنفستى أن السياسة الإسرائيلية كانت في الحقيقة... "تحصيل حاصل" للقرارات التي اتخذت دون تفكير سابق، استجابة للضغوط، أو كحل وسط، أو كنتازل أمام مجموعات الضغط الإسرائيلية [لأن] السياسة الاقتصادية لا يمكن فصلها، من ناحية واقعية، عن السياسات الأمنية وفي المجال السياسي، وأنها مشتقة من تلك السياسات" (Benvenisti, 1986).

لقد نتج عن القرارات الإسرائيلية بفتح سوق العمل الإسرائيلي للعمال الفلسطينيين وفتح الأسواق الفلسطينية للبضائع الإسرائيلية تعريض الاقتصاد الفلسطيني إلى قوى سوقية كبيرة. وقد تكثفت هذه القوى نتيجة للفروق في الهياكل الاقتصادية ومستويات الأجور بين السوقين الإسرائيلي والفلسطيني. ولم يسمح لقوى السوق في المناطق الفلسطينية المحتلة بالعمل في ظل ظروف حرية التجارة، بل عملت تحت سيطرة مصالح إسرائيل السياسية، والأمنية، والاقتصادية. ويلاحظ فان آر كادي، على سبيل المثال، أن إسرائيل وجهت قوى السوق الأساسية وسيطرت عليها، بينما فرضت في الوقت ذاته قيوداً صارمة على دور الاستثمار العام وبرامج التطور الشمولي في المناطق". (Van Arkadie, 1977).

منذ العام 1967، سواء بتخطيط مسبق أو كأمر واقع، قام الاحتلال الإسرائيلي بمحاصرة بنية الاقتصاد الفلسطيني وأجبر المناطق المحتلة على التبعية للاقتصاد الإسرائيلي. لقد خدمت الضفة الغربية وقطاع غزة الاقتصاد الإسرائيلي بطريقتين مهمتين، هما: الأولى - بأنها شكلت احتياطي للعمالة الرخيصة، والثانية - بأنها وفرت سوقاً مقيداً

للبنائين الإسرائيلىة. وقد كان لسوق العمل الفلسطينى فى إسرائىل وسوق البنائىن الإسرائيلىة فى الضفة والقطاع دور حاسم فى تحدىء أهمية التغيراىن اللى حدثى فى هىكل الإقنىصاء الفلسطينى. وخلال هذة العملىة أصبح الإحتلال مشروعا رابحا للإسرائيلىين بدلا من كونه عبئا عليهم².

منذ توقيع اىقافاىن أوصلو فى العام 1993، اسىمر الإقنىصاء الفلسطينى فى كونه سوقا مقيدا للبنائىن الإسرائيلىة، حيث أضفى اىقافية بارىس الإقنىصاءىة، بساااا، على هذاه الواقع صىغة شرعىة. وفى المقابل لم يعد يخدم كاحىاطى للعماله الرىصصه، حيث انقل هذاه الدور إلى أكىر من 200000 عامل قءموا من العءىء من دول آسىا وأوروباه الشرقىة، تحدىءا الفلبىن، وىالبنءه، ورومانىاه. وىوكء هذاه التطوراىن الملاحظاىن اللى اقنىبسى سابقا واللى ىشىر إلى تقوى السىاسى والأىءىولوجى على الإقنىصاء. وقد كان لإعلاق سوق العمل فى إسرائىل فى وجه الفلسطينىين أىار شءىءه على مسىوياىن ءل الفرد وعلى مسىوياىن البىطالة. غير أنه ءءى تطور تلقائى أقل أهمية، هو النمو الأساسى فى عءء مؤسساىن الأعمال الصغىرة (كما سىبىن الءراسه لاحقا)، وءلك منذ توقيع اىقافية أوصلو السلمىة.

2-3 قطاع مشارىع الأعمال الصغىرة

منذ بءاءة الإحتلال قامى السلطاىن الإسرائيلىة بشكل نشط بقىءء تأسيس المشارىع الزراعىة والصناعىة، إضافة إلى السىاساىن المءكورة سابقا. وقد كانت وسائل تقىءء نمو القطاع الصنىعى وسائل بسىطة وواصءه: رفضى السلطاىن منح المسىىمىن رخصا لتأسيس مشارىع إىنااىة. وىم منح تراخىص للمنشاىن اللى لا ىشكل أى تهءىء تنافسى للمنىاىن الإسرائيلىين، أو تلك المنشاىن اللى ىكمل عمل المنىاىن الإسرائيلىين وىءءمهم (مىل صناعه الملابس). وىظهر ءلك فى البىباناىن الإسرائيلىة اللى ىبىن زىاءه بسىطة فى عءء المنشاىن الصناعىة فى الضفة الغربىة، إذا زاءى من 2332 فى العام 1978 إلى 2363 فى

² قءرىى تحركاىن رأس المال الصافى للفترة 1967-1986 بىن الضفة الغربىة وإسرائىل بءءوء 600-700 مىلون ءولار أمريكى، أو ءوالى 39 مىلونا فى السىنة أنظر (Benvenisti, etal 1986). ولا ىشمل هذاه الفواءء الناجمة عن الأءور المنخفضه المءفوعة للفلسطينىين العاملىن فى إسرائىل، ولا اقنىطعاىن ضرىبة الءل، والىامىناىن الإءىماعىة، والىامىن الوطنى، ورسوم الهسىءروىن اللى ىؤءء من الأءور الإءىماعىة.

العام 1986 ثم هبطت إلى 2146 في العام 1993. وكانت هذه الأرقام بالنسبة لقطاع غزة 1370 ارتفعت إلى 1725 ثم هبطت إلى 1712 (Israel Central Bureau of Statistics, Statistical Abstract of Israel, 1979, 1987 and 1994). وكانت المنشآت الوحيدة التي سمح لها بالازدهار هي التي تعمل في الخدمات، وتحديداً تجارة المفرق، والتي من بينها الكثير من الحوانيت الصغيرة غير المرخصة في المدن والقرى، حيث يعمل الكثير منها في البيوت. (وقد أظهرت الدراسة المسحية التي قمنا بها أن 35% من بين 161 من العاملين في الحوانيت ممن تمت مقابلتهم هم أصحاب المنشأة التي يديرونها).

2-3-1 تعريف العمل الصغير.

تتعدد تعريفات العمل الصغير بتعدد الدول وتعدد وجهات النظر الأكاديمية. وقد استعملت تعابير مختلفة. في الوقت ذاته، للحديث عن وحدات الإنتاج نفسها، وكذلك استعمل التعبير نفسه ليدل على وحدات إنتاج مختلفة، وكان من بين هذه التعابير المنشآت المنزلية، والقطاع غير الرسمي، والعمل الأسري، والمشاريع الجزئية. وبالطريقة نفسها التي وضحت يتبين أن المشاريع الصغيرة، التصنيعية والأخرى، في البلدان النامية متنوعة بشكل كبير، ومثلها تماماً تنتوع تعريفات مشاريع الأعمال الصغيرة. لا يوجد تعريف واحد متفق عليه لمشروع "صغير" أو منشأة "صغيرة". وقد تكون بعض المنشآت التي تعتبر صغيرة في بلد ما كبيرة جداً في بلد آخر، ويمكن قول الشيء ذاته بين قطاع اقتصادي وآخر.

وتقدم القائمة التالية مراجعة جزئية للتعريفات المختلفة لما يمكن اعتباره عملاً صغيراً أو منشأة صغيرة .

- أ. مشروع العمل الصغير هو ذلك المشروع المستقل الذي يديره مالكه، ويحمل مثل هذا المشروع الخصائص التالية:
 1. غياب القدرة السوقية الفردية.
 2. عدم القدرة على الوصول إلى سوق الأسهم من أجل التمويل.
 3. بنية إدارية غير تفاضلية.
 4. المدير المالك هو الذي يتخذ جميع القرارات (Ray and Hutchinson, 1986)

ب. يقتبس شتاينهوف (Steinhoff, 1978) تعريف القانون الأمريكي للأعمال الصغيرة للعام 1953، حيث يعرف العمل الصغير بأنه العمل الذي "يملك ويدار بشكل مستقل وغير سائد في ميدان عملياته"، ويضيف بأن منشآت الأعمال الصغيرة تمتاز بما يلي:

1. إدارة مستقلة، حيث يكون المدير هو المالك نفسه.
2. يتم تزويد رأس المال من فرد أو مجموعة صغيرة هي التي تمتلك المشروع.
3. منطقة عمليات محلية بشكل أساسي، حيث يعيش المالكون والعمال في مجتمع محلي واحد.

ويعتبر حجم المنشأة صغيرة نسبياً داخل الصناعة عند مقارنته بأكبر وحدة في ميدان عملها. ويمكن قياس الحجم من خلال حجم المبيعات وعدد المستخدمين، واستثمار رأس المال، والعقارات، وغيرها.

ج. قدم التعريف البريطاني الذي وضعته لجنة بولتون (Bolton) في العام 1971 (لجنة التقصي حول المنشآت الصغيرة) تعريفين أحدهما اقتصادي والآخر إحصائي للمنشأة الصغيرة. وقد نص التعريف الاقتصادي على أن المنشأة تعتبر صغيرة إذا حققت كلاً من الشروط الثلاثة التالية:

1. يجب أن تكون أسهمها السوقية صغيرة، وبالتالي غير قادرة على التأثير على بيئة عملها.
2. يجب أن تكون مدارة من قبل أصحابها، ولا تتضمن بنية إدارية رسمية.
3. يجب ألا تكون جزءاً من منظمة أعمال أكبر، وبالتالي تستطيع اتخاذ قراراتها الخاصة.

يختلف التعريف الإحصائي تبعاً للقطاع، حيث استعمل عدد العاملين في قطاع التصنيع (200 وأقل)، وفي قطاعات البناء والمناجم، ومقالع الحجر، وتجارة المحركات (25 وأقل). وفي قطاع الخدمات الصغيرة، اعتبرت المنشآت العاملة في البيع بالمفرق وتحويلات الجملة (برأسمال 450000 جنيه استرليني و 1.7 مليون جنيه بالترتيب) منشآت صغيرة. وفي قطاع تزويد الطعام اعتبرت الملكية هي المتغير الذي يحدد صغر المنشأة، وفي قطاع النقل اعتبرت الموجودات هي المتغير.

د. وهناك تعريف آخر للاتحاد الأوروبي حول المنشآت الصغيرة والمتوسطة (Small and Medium Enterprises SMEs)، والذي تبناه الباحثون بشكل واسع. يستعمل هذا التعريف عدد العاملين كمحك للتفريق بين المنشآت على أساس الحجم، بغض النظر عن القطاع الصناعي الذي تعمل فيه. وفي هذا التصنيف يتم التمييز بين ثلاث فئات على النحو التالي:

عدد العاملين	فئة المشروع
صفر - 9	المشاريع الصغيرة جداً
10 - 99	المشاريع الصغيرة
100 - 499	المشاريع المتوسطة

ويسمح لنا هذا الأسلوب بتمييز خصائص المشاريع التي تتفاوت بدرجة صغرها، وذلك مثل:

1. إجراءات التوظيف والفصل
2. استراتيجيات التسعير
3. استراتيجيات الاستثمار
4. المنافسة
5. التواصل
6. التجديد

ويسمح هذا الأسلوب كذلك بإظهار التغيرات التي تحصل مع مرور الزمن في حجم وتركيب قطاع المنشآت الصغيرة إلا أن هذا التعريف يحتوي بعض الثغرات، آخذين بعين الاعتبار التنوع في قطاع الأعمال الصغيرة، ومن الأمثلة على هذه الثغرات عدم إظهار:

1. نشاطية العمل
2. البنية التنظيمية
3. أنماط الملكية

(Sloman and Sutcliffe, 1998)

هـ. يعرف كل من لنتل (Little)، ومازومدار (Mazumdar) وبيج (Page) المشاريع الصغيرة بأنها تلك التي تشغل أقل من 50 عاملاً، ويعرفون تلك التي

تشغل أقل من 10 عمال بالصغيرة جداً، ويدعون تلك التي تشغل أقل من 6 عمال أو تلك التي تعمل في البيت أو في الورشة بـ "دكاكين الأكواخ" (Cottage Shops) (in Mead, 1991).

و. وعرفت الوكالة الأمريكية للتنمية الخارجية (USAID) المشاريع الصغيرة جداً بأنها تلك التي تشغل 10 مستخدمين أو أقل، إلى جانب مجموعة الخصائص حول الموجودات، والإيرادات، والموقع، وغيرها. (in Mead, 1991).

وإذا استعرضنا خصائص المشاريع في فلسطين، سيظهر لنا أن أكثر من 90% منها يقع في فئة "دكاكين الأكواخ" المذكورة أعلاه أو فئة المشاريع الصغيرة جداً، ونظراً لهذه النسبة الكبيرة، فإنه ليس مفيداً أن يتم تصنيف حجم المنشآت حسب عدد العاملين أو حسب رأس المال المستثمر. وبالتالي فإن التصنيف المناسب في الوضع الفلسطيني هو التعريف الكيفي المبني على استراتيجية المنشآت وعلى البيئة التي تعمل فيها. وهذا ما ستحاوله هذه الدراسة في القسم الرابع.

جدول رقم 1-1: توزيع المؤسسات في الضفة الغربية

حسب النشاط الاقتصادي وعدد المستخدمين

نوع النشاط الاقتصادي	4-1	9-5	19-10	49-20	99-50	100 وأكثر	المجموع
المناجم ومقالع الحجر	156	103	27	9	2	1	298
التصنيع	5934	1394	581	179	25	14	8127
خدمات المياه والكهرباء	316	27	11	5	2	3	364
الإنشاءات	138	41	22	14	3	2	220
البيع بالجملة والمفرق والتسليجات	22930	879	133	21	2		23965
الفنادق والمطاعم	1534	107	28	21	6	1	1697
النقل، والتخزين، والاتصالات	222	79	36	20	2		359
الوساطة المالية	264	38	7	15	6	1	133
العقارات والنشاط في إدارة الأعمال	1446	137	33	6	1	2	1625
المجموع في الضفة الغربية	32940	2805	878	290	49	24	36986
النسبة المئوية من العدد الكلي للمؤسسات	89.1	7.6	2.4	0.8	0.1	0.1	100.0
النسبة المئوية التراكمية		96.6	99.0	99.8	99.9	100.0	

المصدر: الجهاز المركزي الفلسطيني للإحصاء. (1995). مسح المنشآت 1994: النتائج النهائية. رام الله - فلسطين.

جدول رقم 1-2: توزيع المؤسسات في الضفة الغربية

حسب عدد العاملين (%)

نوع النشاط الاقتصادي	4-1	9-5	19-10	49-20	99-50	100 وأكثر	المجموع
المناجم ومقالع الحجر	52.3	34.6	9.1	3.0	0.7	0.3	100.0
التصنيع	73.0	17.2	7.1	2.2	0.3	0.2	100.0
خدمات المياه والكهرباء	86.8	7.4	3.0	1.4	0.5	0.8	100.0
الإثشاءات	62.7	18.6	10.0	6.4	1.4	0.9	100.0
البيع بالجملة والمفرق والتصليلحات	95.7	3.7	0.6	0.1	0.0	0.0	100.0
الفنادق والمطاعم	90.4	6.3	1.6	1.2	0.4	0.1	100.0
النقل، والتخزين، والاتصالات	61.8	22.0	10.0	5.6	0.6	0.0	100.0
الوساطة المالية	79.8	11.5	2.1	4.5	1.8	0.3	100.0
العقارات والنشاط في إدارة الأعمال	89.0	8.4	2.0	0.4	0.1	0.1	100.0
المجموع في الضفة الغربية	32940	2805	878	290	49	24	36986
النسبة المئوية من مجموع المؤسسات	89.1	7.6	2.4	0.8	0.1	0.1	100.0
النسبة المئوية التراكمية		96.6	99.0	99.8	99.9	100.0	

المصدر: الجهاز المركزي الفلسطيني للإحصاء. (1995). مسح المنشآت 1994: النتائج النهائية. رام الله - فلسطين.

جدول رقم 1-3: توزيع المؤسسات في الضفة الغربية حسب النشاط الاقتصادي،

وعدد المستخدمين، والعمل الأسري، والجنس، والعدد الكلي للمستخدمين

نوع النشاط الاقتصادي	عدد العاملين	أفراد الأسرة غير مدفوعي الأجر	المالكين	إناث	ذكور	العدد الكلي للمنخرطين في العمل	العدد الكلي للمؤسسات
المناجم ومقالع الحجر	1637	119	389	1	2144	2145	298
التصنيع	25230	3411	9217	5731	32127	37858	8127
خدمات المياه والكهرباء	1423	57	214	38	1656	1694	364
الإنشاءات	1417	69	252	98	1640	1738	220
البيع بالجملة والمفرق والتسليحات	10739	7572	25374	2591	41094	43685	23965
الفنادق والمطاعم	2480	590	1750	275	4545	4820	1697
النقل، والتخزين، والاتصالات	1707	85	400	139	2053	2192	359
الوساطة المالية	1556	64	289	493	1416	1909	331
العقارات والنشاط في إدارة الأعمال	2507	245	1715	733	3734	4467	1625
المجموع	48696	12212	39600	10099	90409	100508	36986
النسبة المئوية من مجموع المؤسسات	48.4	12.2	39.4	10.0	90.0	100.0	
النسبة المئوية التراكمية	1.32	0.33	1.07			2.72	

المصدر: الجهاز المركزي الفلسطيني للإحصاء. (1995). مسح المنشآت 1994: النتائج النهائية. رام الله - فلسطين.

2-3-2 هيكل مشاريع الأعمال الصغيرة وخصائصها

بناء على التعريف الذي قدمه لئل ومازومدار - وبيج، فإن قطاع مشاريع الأعمال الصغيرة في فلسطين يمكن اعتباره قطاع "دكاكين الأكواخ". حيث أن الصغر هو

سمة عامة لوحدها الإنتاج في الاقتصاد الفلسطيني، حيث يشغل حوالي 90% من مؤسسات القطاع الخاص 4 عمال أو أقل، وتبلغ نسبة المؤسسات التي تشغل 9 عمال أو أقل 96% (أنظر الجدولين 1-1 و 2-1)، إلا أن هناك اختلافات بين قطاع وآخر. كما يتضح من الجدول (2-1) فإن أكثر من 52% من المنشآت في قطاع المناجم تشغل 4 عاملين أو أقل، يليها قطاع النقل المخزون والاتصالات الذي يوظف 61% من منشآته 4 عاملين أو أقل. وفي الطرف الآخر من القائمة نرى أن حوالي 96% من منشآت "البيع بالجملة والمفرق والتصليحات" توظف 4 عاملين أو أقل، تليها منشآت قطاع "الفنادق والمطاعم" حيث تبلغ نسبة المنشآت التي توظف 4 أو أقل 90% من المنشآت. وبشكل عام، فإن 99% من المنشآت يوظف أقل من 20 عاملاً. وفي العام 1994 كان هناك 24 منشأة فقط (0.1%) توظف أكثر من 100 عامل، وكانت موجودة بشكل رئيسي في تصنيع الأغذية وفي الإنتاج الصيدلاني.

وتظهر بيانات دائرة الإحصاء الفلسطينية خاصية أخرى مهمة بعد تجزئة البيانات حول العاملين إلى فئات "مستخدمين بأجر"، و "أفراد أسرة يعملون بدون أجر"، و "مالكون عاملون". يبين الجدول 1-3 أن من بين 100000 شخص يعملون في المنشآت، هناك فقط 48696 (48.7%) يعملون بأجر، بينما يتكون الجزء الباقي من أفراد الأسرة. وهنا أيضاً، كما هو الحال في توزيع العمالة حسب الحجم، تظهر فروق جوهرية بين القطاعات³. ويحتل قطاعي "الوساطة المالية" و "الإثشاءات" المرتبة الأولى من نسبة تشغيل العاملين بأجر (81.5% في كل منهما)، يليهما في ذلك قطاع "النقل المخزون والاتصالات" (77.9%)، ثم قطاع "المناجم" (76.3%). أما القطاعات ذات النسب الأقل في تشغيل العاملين بأجر، وبالتالي ذات النسب الأعلى في تشغيل أفراد الأسرة، فهي "البيع بالجملة والمفرق والتصليحات" (24.6%) و "الفنادق والمطاعم" (51.5%).

تظهر الأرقام الواردة أعلاه أن الأغلبية الساحقة من مشاريع الأعمال الفلسطينية تتكون من وحدات صغيرة جداً تشغل أقل من 4 أشخاص، وأن غالبيتها ذات عائلية وتدار من قبل العائلة. وفي القطاعات المبينة في الجداول (1-3)، يزيد عدد المالكين عن العدد الكلي للمؤسسات في القطاع، باستثناء قطاعين فقط، هما "المياه والكهرباء" و "الوساطة المالية". ومما له دلالة، أيضاً، أن متوسط عدد الأشخاص العاملين في المنشأة الواحدة هو

³ تم استثناء مؤسسات قطاع المياه والكهرباء على اعتبار أنها قطاع عام أو قطاع شبه عام.

أقل من ثلاثة أشخاص (2.72)، ويتوزع هذا الرقم إلى 1.32 شخصاً عاملاً بأجر، و 1.4 من أفراد الأسرة.

وقد أبرز نحاس، وريتشى، وداير، وناكشيان (Nahhas, Ritchie, Dyer, and Nakashian, 1997) مؤخراً أهمية الخصائص الأسرية للمنشآت الفلسطينية. وعلى الرغم من أن دراستهم قد ركزت على خمس من أكبر منشآت الضفة الغربية (توظف أصغرهما 28 شخصاً وتوظف أكبرها 200 شخصاً)، إلا أن ما توصلوا إليه على مستوى السلوك الاستراتيجي والتنظيمي، وإمكانية الوصول إلى الموارد، كان ذا أهمية. على الرغم من أن حجم رأس المال والتكنولوجيا الموظفة يعكسان درجة عالية نسبياً من تقسيم العمل، إلا أن العلاقات الشخصية والأسرية، وليس علاقات السوق البحتة، هي التي حددت كلاً من البنية التنظيمية الداخلية، والعلاقات الخارجية مع المزدودين (أسواق عوامل الإنتاج)، والزيائن (أسواق المنتجات). ووجدت الدراسة أن مصدر التمويل والاعتماد كان الأسرة. ووجد أن العامل المحدد نفسه يحكم العمليات في المنشأة، واسماً البنية التنظيمية للمنشآت بسمة تشكلت انعكاساً للعلاقات الأبوية التقليدية، أي عادات السيطرة الذكورية.

ويشرف المالكون على العاملين عن قرب، حيث تتم رؤية أية عملية إنتاج بالتفصيل، وقد تولد ذلك عن الاعتقاد بأن المالكين يعرفون بشكل أفضل، وأنه لا يمكن الوثوق بالعمال. ويعكس هذا نزعة موجودة في المنشآت الصغيرة التي تمت دراستها، حيث لا يشكل تفويض الصلاحيات والمسؤولية جزءاً من البنية التنظيمية.

فيما يتعلق بالتسويق، وجد أن هذه المنشآت ليس لديها فكرة عن معنى التسويق في الأسواق الرأسمالية المتقدمة. وجد أن التسويق غير مبني على الإعلان والحوافز، بل كان ما تدعوه هذه المنشآت بالتسويق عبارة عن أنشطة مبيعات وتوزيع. ووجدت الدراسة كذلك أن "العلاقات العائلية هي الآلية الأكثر أساسية لبناء شبكة تسويق (Nahhas, et al., 1997: 72). ووجد كذلك أن العلاقات العائلية كانت مركزية في تشغيل العمال، وفي جمع الديون.

ويتطلب السياق الفلسطيني المحدد والراسخ، الذي وصف أعلاه في قطاع الأعمال، تحديد و / أو تطوير إطار مفاهيمي ملائم. ويصلح إطار الكلاسيكية

الأرثوذكسية، والكلاسيكية الجديدة اللذان يجري تعليمهما في المراجع الجامعية لفهم التشكيلات المطلقة، وهما عمليان، للبلدان التي تزامن تطورها مع تطور هذه النظريات. وقد حققت هذه البلدان مستويات عالية من التراكم الرأسمالي في كل من القطاع العام والقطاع الخاص، وفي المدى الذي تم قطعه في تقسيم العمل مما أدى إلى التأثير القوي على المستوى الاجتماعي وعلى مستوى المصنع الفردي. وقد ارتبطت هذه الإنجازات بمستويات عالية نسبياً من الاستقرار والنتيقن، إلى جانب الحجم الكبير للسوق. وتعتبر محاولة تطبيق إطار مفاهيمي، مناسب للمجتمعات الرأسمالية المتقدمة، على الحالة الفلسطينية مجرد تمرين عقيم، يناقض غرض البحث، تحديداً العمل على توسيع الفهم والمعرفة.

3- إطار مفاهيمي

على مرّ السنين استعملت مداخل متعددة لتحليل القطاع الحضري بشكل عام، وفي قطاع المشاريع الصغيرة بشكل خاص. وكان أكثر هذه المداخل شعبية نموذج القطاعين الرسمي/ غير الرسمي، الذي يعتبر امتداداً لنموذج القطاعين الحضري / القروي. وقد تم التركيز على دور القطاع غير الرسمي كملجأ لفئات اليد العاملة القروية، أو كمحطة على الطريق إلى الدخول في القطاع الرسمي، أو بصفته خاصية دائمة للاقتصادات النامية، وبالتالي يجب العمل على تشجيعه. إلا أن الخلاف يستمر مع بعض الكتاب الذين يعطون أهمية أكبر على مداخل إطاريه مختلفة، مثل نموذج القطاع الثلاثي الذي يركز على أنواع المشاريع على مستوى الفرد / الأسرة/ الشراكة (Dannhaeuser, 1991).

بينما يرفض آخرون هذا المدخل القطاعي ويعتبرونه مبسطاً جداً و "ستاتيكي" بالنسبة لتعقيد العالم المتطور (Breman, 1976)، أو بسبب التعريفات العريضة جداً للقطاعات مما يفقدها أية قدرة تحليلية (Scoville, 1988). وتشتمل معظم هذه المداخل على مشكلة التركيز الزائد على توزيع الوحدات الفردية إلى فئة "ملائمة"، فعلى سبيل المثال، يثير تصنيف "دكاكين الشارع" خلافاً، حيث يضعه بعض الكتاب في القطاع غير الرسمي، بينما يصر آخرون على أنه قطاع فرعي من القطاع غير الرسمي ويعطونه عنواناً جدياً هو "قطاع الرأسمالي البدائي"، ويضعه آخرون في فئة يدعونها "القطاع الرأسمالي التجاري النثري" (Dannhaeuser, 1991).

ستحاول هذه الدراسة تحاشي الإنجاز إلى مناظرة حول التعريفات وأن تقوم بتعيين مجموعة من المفاهيم التي تجعل تحليل الأعمال الصغيرة في فلسطين ذا معنى ويعززها. مع الأخذ بعين الاعتبار الطبيعة الإشكالية للظرف التاريخي الفلسطيني، وخصائصه الفلاحية تاريخياً، والتحويلات الانتقالية الجارية من صيغة احتلال إلى صيغة أخرى (شبه احتلال)، وإلى الاستقلال في نهاية المطاف، وضرورات توفر إطار تحليلي يدمج ويستوعب القوى المحركة للمجتمعات التي تمر في تحولات. ويحمل النقاش الجدالي

حول التحول الزراعي بشكل عام وحول مفاهيم "الإنتاج السلعي البسيط" و عملية "التسليح"⁴. يحمل هذا النقاش أهمية ومعنى بالنسبة لتطوير مفاهيم تحليلية مناسبة تزودنا بالمعرفة حول طبيعة المنشآت الصغيرة وخصائصها. وقد شكّل النقاش حول الإنتاج السلعي البسيط محور المقال الاستشراقي لبرنشتين "ملاحظات حول الفلاحي والرأسمالي" (Bernstein, 1984)، الذي كان استجابة لمقال إنيو، وهيرست، وترايب، (Ennew, Hirst, Tribe, 1977) والذي استثار ردّاً فورياً من فريدمان (Friedman, 1980). ويقدم برنشتين إطاراً دينامياً مرتباً لفهم اختراق العلاقات السلعية للتشكيلات الاجتماعية الزراعية. وتعتبر طريقة برنشتين جذابة لسببين. السبب الأول، أنه يتجنب المفاهيم الرأسمالية: الحتمية، والماهية، والانتفاعية، و / أو أساليب الإنتاج البلدية. والسبب الثاني، أنه يقدم مجموعة من المفاهيم التحليلية: الإنتاج السلعي البسيط، وتكثيف العلاقات السلعية، وضغوط إعادة الإنتاج البسيطة (Simple reproduction Squeeze)، حيث تساهم هذه المفاهيم في تقديم فهم أشكال الإنتاج ودورها في الاقتصاد. وتعتبر هذه المفاهيم مفيدة ويمكن توسيعها لتشمل فهم أشكال الإنتاج غير الزراعية في إطار تشكيل اجتماعي أوسع.

شكلت الدول الاستعمارية، تاريخياً، الوسيلة العاملة التي جعلت العلاقات السلعية تخترق الاقتصادات وقد جلبت الدول الاستعمارية الاختراق الأولي وأشرفت عليه، ومن ثم أشرفت على ظروف الاستغلال. وقد عرض برنشتين نمطين متميزين لإمكانية التطور في هذا المجال. يتضمن الأول التحول القسري للمصادر من السكان الأصليين إلى المستوطنين و / أو الشركات الرأسمالية. ويتطلب هذا النمط مصدراً دائماً للعمالة، وقد كان دور الدولة الاستعمارية أساسياً في الحفاظ على احتياطي عمالة وفي تدفق ثابت للعمالة المهاجرة. أما النمط الثاني فيتضمن تأسيس إنتاج سلعي فلاحي، حيث لم تفصل وسائل الإنتاج عن المنتج. وقد ترتب على هذا النمط تغيرات تقنية محدودة في الإنتاج، ولكن كانت هناك تغيرات اجتماعية جوهرية بعيدة التأثير في ظروف الإنتاج والتبادل.

ويرتبط نمط الاستغلال الناشئ بالظروف التاريخية الأساسية التي جرت فيها عملية الاختراق الرأسمالي للاقتصاد الزراعي. وبالتالي لم تكن عملية "التسليح" هذه منتظمة،

⁴ يتضمن هذا النقاش ثلاثة مقالات مذكورة لاحقاً هي مقالات (Ennew, Hirst and Tribe, Bernstein and Friedman)

وتطورت في مراحل محددة سلفاً، وحسب رأي برنشتين، فإنها لم تكن بالضرورة عملية كاملة. وبالتالي فإنها لم تكن عرضة لصيغ نظرية عامة. ومع ذلك، فإن برنشتين يؤكد أن هذا لا يستبعد تخصيص مفاهيم واستخدامها، مفاهيم تفاضل بين الصيغ ومدى العلاقات السلعية، والتي يمكنها تسهيل تحليل أنظمة معينة.

3-1 المفاهيم

يعتبر المفهوم الذي كرسه برنشتين في تعامله مع وحدات الإنتاج الريفية، الإنتاج السلعي البسيط، بصفة خاصة "... صيغة إنتاج تستطيع التواجد في فترات تاريخية مختلفة وفي علاقات متباينة مع صيغ إنتاج أخرى. [وعلو على ذلك]... فإن الإنتاج السلعي البسيط يشكل صيغة إنتاج يقوم منطقتها على الفهم العام لإعادة إنتاج المنتجين ووحدات الإنتاج (وصفياً، الأسرة). (Bernstein, 1984; 163).

وفي هذا الإطار فإن الإنتاج السلعي البسيط يميز عن الإنتاج السلعي الرأسمالي (المتخصص) بالمنطق الذي يقف وراءه، لا بمنطق الربح والتراكم.

ويرفض فريدمان تصنيف برنشتين للفلاحين "كمنتجي سلع بسيطة"، ويطرح بأن "... الإنتاج السلعي البسيط يحدد فئة مركبة من العمال وأصحاب الملكية وذلك ضمن الاقتصاد الرأسمالي، وتتقاطع دوائر إعادة الإنتاج السلعي البسيط مع تلك التي تخص السلع، وملكية الأرض، والرأسمال البنكي، ومع سوق قوة العمل، وذلك من خلال علاقات محدودة بشكل مجرد. ويتضمن الإنتاج "الفلاحي" المنزلي علاقات مجتمعيه مهمة و / أو علاقات طبقية تحدد اختراق العلاقات السلعية إلى العملية الإنتاجية" (Friedman, 1980; 162).

ولذلك فإن فريدمان يرى أن مفهوم الإنتاج السلعي البسيط لا يمكنه أن يحل محل تعبير الإنتاج الفلاحي. ومع هذا فإنه يقبل بتمييز الإنتاج السلعي البسيط عن الإنتاج

الرأسمالي بالمنطق الذي يستند إليه، وبطريقة تخصيص العمل الذي تقوم به المجموعة المنزلية. ويحدث الإنتاج السلعي البسيط، خلافاً للإنتاج "الفلاحي"، في تشكيل اجتماعي يمتاز بوجود أسواق عالية التطور للمنتجات، ووسائل الإنتاج، والأرض، والاعتمادات، ويتم تزويده بالعمالة من سوق متحرك، على عكس الوضع السائد في الإنتاج "الفلاحي". وطالما كانت العلاقات الشخصية (و/أو العائلية)، وليس علاقات السوق، هي التي تحدد تحرك العمالة، ورأس المال، واستغلال الأرض، فإن الإنتاج السلعي البسيط لا يسود. ويقترح فريدمان مفهوماً بديلاً لتحليل التشكيلات الاجتماعية، يدعو **الشكل الإنتاجي " Form of Production"**. وهذا المفهوم "... يمكن فهمه من خلال التمييز المزدوج لوحدة الإنتاج والتشكيلة الاجتماعية" (Friedman 1980; 160) وبهذا فإن التركيز هو على العلاقات داخل وحدة الإنتاج وداخل التشكيلة الاجتماعية. توفر العلاقات السائدة داخل التشكيلة الاجتماعية الظروف لإعادة إنتاج وحدة الإنتاج، ودمج هذه العلاقات مع تنظيم وحدة الإنتاج فإنهما يحددان ظروف إعادة إنتاج وحدة الإنتاج، أو تحللها، أو تحولها.

ويتعزز جوهر هذا الإطار بالملاحظات التي قام بها بيدرسن، سفيرسون، وفان ديجك (Pedersen, Sverrisson, and Van Dijk) ، والتي تقول بأن المشاريع الفردية لا يمكن فهمها بمعزل عن البيئة الأساسية التي تعمل فيها، وتعتبر الأسواق، مستوى تطورها واستقرارها أو عدمه، عاملاً مهماً في تحديد خصائص قطاع الأعمال. ويلاحظون أن "الإنتاج على نطاق واسع يتطلب سوقاً كبيراً ومستقراً نسبياً حتى يكون مربحاً. ومن أجل تأمين الاستقرار السوقي الضروري في حالة الإنتاج على نطاق واسع، فإن المنتجين يجبرون على التخلي عن أصغر الأسواق وأقلها استقراراً ويتركونها للمنتجين الصغار الذين يبحثون عن الفرص، أو للتعاقد من الباطن، أو يتركونها دون أي اهتمام". ويلاحظون كذلك "... أن المشاريع الصغيرة جداً أو التي تتخذ من المنزل مقراً، تستطيع الصمود في أصغر الأسواق وأقلها استقراراً على مستوى شبه متأصل (Penderon et al, 1994: 2-3). وقد لاحظ آدم سميث قبل 200 عاماً ملاحظة ذات علاقة. ومن خلال تحديده لأسباب ثراء بلد ما، أشار سميث إلى "مدى السوق" كسبب رئيسي. (Smith, 1776, in Landreth and Colander, 1994). وبهذا فإن ثروة أي بلد يعتمد على إنتاجية العمل، التي تعتمد على تقسيم العمل، الذي يعتمد بدوره على مستوى التراكم الرأسمالي، وعلى **مدى السوق** والذي يعتمد بدوره أيضاً على مستوى التراكم الرأسمالي. ومدى السوق

هو حجم السوق الذي يستطيع استيعاب التوسع الهائل في المخرجات الناتجة عن تكثيف تقسيم العمل. والعكس صحيح أيضاً، فإن السوق المحدد يسمح فقط بتقسيم محدودة للعمل.

وينقلنا هذا إلى المفهوم الثاني "تكثيف" العلاقات السلعية الذي أشار إليه برنشتين وصادق عليه فريدمان. فحسب برنشتين، فإن هذا المفهوم "... قادر على تمييز الطرق المختلفة، والدرجات المختلفة التي تشكل الإنتاج والنمو المحقق عن طريق العلاقات السلعية..." (Bernstein, 1984: 168). ويصف فريدمان هذا المفهوم بأنه عملية "تسليع" ويعرفه بأنه عبارة عن "عملية تعميق العلاقات السلعية في إطار دورة إعادة الإنتاج. ويحدث التسليع حسب مدى انسلاخ الأسرة عن العلاقات المتبادلة بين الأسر، بالشكلين الأفقي والعمودي، من أجل تجديد وسائل الإنتاج وأصوله، وصولاً إلى الاعتماد المتزايد على العلاقات السلعية من أجل إعادة الإنتاج (Friedman, 1980: 162-163).

المفهوم الثاني الذي يطرحه برنشتين هو **ضغط إعادة الإنتاج البسيط**، ويفسر هذا المفهوم السلوك "غير العقلاني" للمنتجين في أسلوب الإنتاج السلعي البسيط مقارنة بسلوك تعظيم الربح "العقلاني" الذي يمارسه المنتجون في ظل الرأسمالية. بالنسبة للإنتاج السلعي البسيط يحدث الهبوط في الأسعار كظهور في شروط التبادل بالنسبة للسلع التي ينتجها المنتجون مقارنة بالسلع اللازمة لعملية الإنتاج. وهذا يعني انخفاض مستوى الاستهلاك أو تكثيف الإنتاج السلعي أو كلاهما في آن واحد. ويدعي هذا **بضغط إعادة الإنتاج البسيط**. وهناك مفهوم مرادف قدمه لبيتون (Lipton, 1980 in Schmitz, 1982: 166) هو "الفطرية الممتدة" (extended fungibility). ويعرف هذا المفهوم بأنه "... قدرة المشروع الأسري" على التأقلم مع التغير في ظروف الإنتاج، ليس عن طريق تعديل سلوكها الإنتاجي فحسب، ولكن أيضاً عن طريق تغيير قرارات الاستهلاك وإعادة الإنتاج". وخلافاً لما قام به برنشتين الذي اعتبر ضغط إعادة الإنتاج على أنه آلية الاستغلال العمال غير المباشر من قبل الرأسمال، فإن شمتس (Schmitz) وليبتون قد شخصاه كسبب في تقوية المشاريع الصغيرة، ويرى شمتس "أن نقاشات لبيتون يمكن فهمها على أنها موجهة مباشرة ضد أولئك الذين يطرحون بأن المشكلة الرئيسية مشكلة داخلية (إدارة والتزام) في المشروع الصغير. (وحتى عندما لا يتم وضعها في هذا السياق)". (Schmitz, 1982: 166).

2-3 تركيب المفاهيم

يسود حالياً في فلسطين تشكيل اجتماعي يعكس خصائص كل من إطارى برنشتين وفريدمان. إلا أن الاستخلاص بأن هناك ما يميز المشاريع الصغيرة كمنتجين في الإنتاج السلعي البسيط أو كمنتجين في مجال "السلع النثرية"، هو استخلاص بعيد عن الموضوع. ويكفي التمييز هنا بأن الوضع الفلسطيني يظهر خصائص "الإنتاج السلعي البسيط"، وأن الفروق بين فريدمان وبرنشتين تعكس تنوعاً يمكن استخدامه للنظر إلى وحدات الإنتاج، مما يسهل بالتالي عملية التحليل. وبالتالي سيتم استخدام مفهوم الإنتاج السلعي البسيط باعتباره يمثل أحد طرفي تدرج متصل فيما يشكل الإنتاج السلعي الرأسمالي الطرف الآخر. وعلى المدى المتصل بين هذين القطبين يمكن تعيين أشكال متعددة للإنتاج السلعي، اعتماداً على عملية "التسليع"، أو حسب المدى الذي يسمح به السوق لتخصيص العوامل والمنتجات (الأرض، العمل، رأس المال). ويعتمد هذا المدى بدوره على تطور المنتج (البضائع أو الخدمات) وعوامل السوق التي تواجه وحدات الإنتاج. وهكذا يظهر منتجو السلع البسيطة منطق الكفاف، مما يملئ عليهم التأقلم حسب فريدمان، لأنه في هذه الحالة "... يتطلب الإنتاج السلعي البسيط واستمرار وجود المشاريع تأقلاً مع التغيرات في الأسعار النسبية والزيادة في الإنتاجية والتركيب العضوي...". (Friedman, 1980: 165). أو يمكن تطبيق مفهوم ضغط إعادة الإنتاج، وهو - كما سيتضح لاحقاً - ممارسة شائعة في وحدات الأعمال الصغيرة في فلسطين. ومن جهة أخرى، ولأن عوامل السوق ليست متطورة جميعاً، كما في حالة التشكيل الاجتماعي الفلسطيني، فإننا نجد وضعا لا لزوم فيه لمتغيرات مثل تكثيف رأس المال في الإنتاج، أو حتى أن هذه التغيرات مستحيلة. والنتيجة هي استمرار الأسرة كوحدة للإنتاج والاستهلاك. وبالتالي فإن الرغبة في التغيير (أو مقاومته) ليست ناتجة عن ليونة (أو عناد) ثقافية - تقليدية، إنما ناتجة عن الأشكال الأساسية التي أخذها اختراق العلاقات السلعية في مشاريع الأعمال الصغيرة. سيعتمد رد المشروع على مدى تطور العلاقات السلعية / السوقية ومجاله. ويملي التطور الجزئي أو المشوه للأسواق الفردية في الإطار الفلسطيني على منتجي السلع البسيطة أن ينشطوا حيث يفشل السوق أو يقصّر.

4- مشاريع الأعمال الصغيرة الفلسطينية

تاريخياً: استمرت الأسواق المحدودة وحالة عدم اليقين تشكل القيود الرئيسية التي تواجه مشاريع الأعمال الصغيرة الفلسطينية. وعلى عكس التوقعات فإننا نجد بعد خمس سنوات من اتفاق أوسلو أن هذه الخصائص قد تكثفت. وقد كان ذلك بشكل رئيسي بسبب التجزئة المادية للضفة الغربية (ما يعرف شعبياً بالكانتونات)، وعزل قطاع غزة، مما جعل الإغلاقات المنكرة الطويلة بين الأراضي الفلسطينية وإسرائيل وداخل هذه المناطق أمراً مكلفاً اقتصادياً، حيث قدرت هذه الخسائر بخمسة ملايين دولار يومياً، ويستمر الجمود طويل الأمد في العملية التفاوضية، التي تشهد موعداً نهائياً إثر آخر، دون أي مؤشر على جدية تفاوضية تظهر رغبة في حل الخلافات التي طال أمدها. وقد تأتي عن ذلك وتزامن معه غياب شديد لمستوى أداء السلطة الوطنية الفلسطينية من حيث الرؤية، والسياسات، والكفاءة. وعلى أي حال، فإن التدهور في الوضع الاقتصادي قد أدى إلى ازدهار في عدد منشآت الأعمال الصغيرة، خاصة في المنطقة الشمالية في الضفة الغربية كما تدل على ذلك البيانات البحثية، بدلاً من أن يقود هذا التدهور إلى إغلاقات جماعية في الأعمال وإلى الإفلاس.

وستقدم الدراسة في الأجزاء التالية عرضاً للمنهجية التي استعملت في جمع البيانات وتنظيمها وتقييمها. يلي ذلك عرضاً للنتائج الرئيسية، وفي النهاية ستقدم الدراسة تحليلاً لهذه النتائج.

4-1 منهجية الدراسة

يتكون المنحى المنهجي الذي استعمل في جمع البيانات وتنظيم البحث من استعمال أسلوبين. تضمن الأول منها إجراء مسح لعينة الدراسة، واعتمد الأسلوب الثاني مقابلات متعمقة شبه موجهة مع عدد من أصحاب الأعمال الصغيرة. وقد تم اختبار هذا المنحى المكون من شقين من أجل الحصول على معلومات وصفية من خلال مسح مقطعي. وعلى الرغم من أن المسح مفيد للقيام بالمقارنات بين الأنشطة التي تمت تغطيتها، إلا أن هذا

ليس كافياً للحكم على مواضيع معقدة مثل إمكانية النمو أو إمكانية النجاح. ونتيجة لأن المشاكل التي يواجهها المنتجون الصغار تعود، في العادة، إلى عوامل متعددة متشابهة (ليست اقتصادية جميعاً)، فقد وجد من الضروري تكميل المسح بإجراء مقابلات متعمقة شبيهة موجهة من أجل الوصول إلى رؤية أفضل في طبيعة المنتجين الصغار. إضافة إلى أن البيانات التي يتم الحصول عليها عن طريق هذا المدخل البحثي أكثر مصداقية، أخذاً بعين الاعتبار أن العديد من هؤلاء المنتجين الصغار غير مسجلين أحياناً وبالتالي بحاجة إلى التأكد حول سرية المعلومات.

ولتعزيز تحليلنا فإنه من المهم عند هذه النقطة تمييز الوحدات التي تتم دراستها. سيتم التفريق بين تعبير وحدة إنتاج أسرية وتعبير وحدة إنتاج عائلية. يشير التعبير الأول إلى مشاريع مملوكة ومدرة من قبل أسرة واحدة، حيث يكون رب الأسرة هو مالك المشروع. أما وحدة الإنتاج العائلية، أو المنشأة العائلية، فهي تلك التي تدار من قبل العائلة التي يمكن أن تتكون من أسرتين أو أكثر، وتعود الملكية لأرباب الأسر (أي أن أخوين يملكان عملاً وراثاً عن والدهما).

الشكل الثالث الرئيسي للأعمال من حيث الملكية هو الشراكة، والتي تتكون من مالكين أو أكثر غير مرتبطين بروابط عائلية. ويتم هذا التمييز لسببين، الأول لأنه مع الإطار المفاهيمي المعروف أعلاه، والثاني لأنه انعكاس للوضع القائم المتجذر.

تظهر البيانات أن أكثر من 69% من المنشآت الصغيرة التي شملها المسح مملوكة من قبل أسرة مفردة، وأن 17.7% مملوكة بشكل عائلي، وأن 12% مملوكة عن طريق شراكة.

2-4 خصائص المنشآت المدروسة وتقييمها

تؤكد نتائج الاستبانة المسحية الخصائص التي عرضتها دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية في مسوح المنشآت التي قامت بها. ولكن لأن هذه الدراسة تركز على مشاريع الأعمال الصغيرة، فإن حجم المنشآت، من حيث رأس المال المستثمر ومن حيث عدد المستخدمين، أصغر. تم جمع المعلومات من 1737 وحدة من مختلف الأنواع (أنظر الجدول

أ-1) ومن قطاعات مختلفة (48.3% خدمات، 42% تصنيع، 9% تجارة، وتم استثناء الزراعة) في المنطقة الشمالية من الضفة الغربية. ستبحث الأجزاء التالية خصائص المنشآت التي تم مسحها، مع إيلاء انتباه خاص لطبيعتها من حيث الحجم، والسوق الذي يتم التعامل معه للمدخلات والمخرجات.

الجدول (أ-1): توزيع المنشآت التي شملتها الدراسة حسب نوع المنشأة

النوع	العدد	(%)
الخطاطة والنسيج	135	7.8
الحياسة	15	0.9
تصنيف الشعر	85	4.9
ميكانيك السيارات	496	28.8
الحدادة	201	11.7
ورشات الألمنيوم	132	7.7
صيانة وتصلح الالكترونيات	73	4.2
أصحاب الذكاكين	161	9.3
الحلويات والمعجنات	27	1.6
تصنيع الأحذية	20	1.2
تصنيع الأطعمة	33	1.9
الطباعة	19	1.1
الحفر والنحت	18	1.0
الفخار	5	0.3
صناعة الأعلام	55	3.2
التجديد	13	0.8
النجارة	196	11.4
الخزف (السيراميك)	10	0.6
التطريز	2	0.1

أنواع أخرى	17	1.6
المجموع	1723	100

4-2-1 المنشآت الصغيرة ذات الكثافة العمالية

أغلبية المنشآت التي تم مسحها هي منشآت صغيرة جداً. فمن حيث العمالة لا توظف أية منشأة أكثر من تسعة أشخاص (بما فيهم المالك): أكثر من 45% من المنشآت توظف شخصاً واحداً بالإضافة إلى المالكين. ويوظف 29% منها شخصين، ويوظف 97.5% منها 4 أشخاص أو أقل (خمسة مع المالك). ومن حيث الاستثمار الرأسمالي، أفاد أكثر من 26% من المنشآت التي تم مسحها أن رأس المال المستثمر أقل من 1000 دينار أردني، و 27% برأسمال أقل من 5000 دينار أردني. أما من حيث المساحة المقامة عليها هذه المنشآت فإنها متباينة بشكل كبير، إلا أن أكثر من 71% من المنشآت مقامة على مساحة تقل عن 50 متراً مربعاً.

وتعكس خصائص الأشخاص العاملين الطبيعة الأسرية والعائلية لهذه المنشآت. فمن حوالي 4600 يعملون في المنشآت التي وفرت المعلومات (1717) هناك 3420 من المالكين وأفراد عائلاتهم (74% هم عمال من أفراد العائلة). ويعمل في أكثر من 25% من المنشآت مالك المنشأة فقط، ويعمل في 57% أخرى من المنشآت فرد آخر من العائلة إلى جانب المالك، ويعمل في 14% فردان آخران من العائلة. وتعطي هذه الأرقام مؤشراً مهماً على حركة سوق العمل في المناطق الشمالية من الضفة الغربية. ويبدو أن الحصول على العمل يعتمد على عوامل لا تتعلق بعلاقات السوق وإنما بعلاقات عائلية. ولكن وحدة الإنتاج، كما سيوضح لاحقاً، قد أسست لتوفير عمل، وبالتالي توفير دخل، للمالك وأفراد عائلته. ويعكس هذا، أيضاً، غياب فرص العمل خارج المشروع الأسري / العائلي في الاقتصاد الأوسع. وبالتالي، بعد هذه النسب للعمل العائلي، فإن 25% فقط من الأشخاص العاملين في المؤسسات التي تم مسحها ليسوا أفراد عائلة.

وكان من بين الأرقام الملفتة للنظر التي خرجت بها الدراسة، متوسط عدد العاملين في المؤسسة، ومتوسط عدد أفراد العائلة العاملين في المؤسسة (أنظر الجدول 4-1). وتوزع هذه النتائج لدعم وجهة النظر القائلة بأن مشاريع الأعمال الصغيرة في فلسطين تعمل وفق منطق الكفاف أو "البقاء" (استعمل تعبير البقاء من قبل الذين تمت مقابلتهم في المقابلات شبه الموجهة). وكان متوسط عدد أفراد العائلة المستخدمين في المنشأة الواحدة رقماً ذا دلالة مهمة، حيث كان هذا المتوسط فردين من العائلة لكل منشأة. وكانت أقل الأرقام في منشآت عمل الأحذية، وكانت أعلاها في فئة الحوانيت. وكانت نسبة عدد أفراد العائلة إلى غيرهم من العاملين ذات دلالة، حيث تبين أن 74% من العاملين في هذه المنشآت هم من أفراد العائلة.

وكما هي الحال في سوق العمل وعدم امتيازه بالحركة، فإن سوق رأس المال، أيضاً، يعكس درجة عالية من العلاقات الشخصية والعائلية. وقد أفاد أكثر من 86% من المستطلعين (أنظر الجدول أ-2) أن مصادر التمويل للأسمال الأولي المستثمر جاء من واحد من ثلاثة مصادر، وأن حوالي 90% جاءت من مشاركة المصادر الثلاثة. كان المصدر الرئيسي من بين هذه المصادر هو حسابات التوفير الشخصية حيث تمول من هذا المصدر حوالي 54% من المنشآت، يلي ذلك القروض الشخصية من أفراد خاصين والذين مولوا 17% من المنشآت، بينما حصل 14% من المنشآت على قروض من أفراد العائلة. وقامت البنوك بتمويل 0.7% فقط من المنشآت (13 منشأة)، وقامت المنظمات غير الحكومية بتمويل حوالي 1% من المنشآت (15 منشأة). وتظهر هذه الأرقام فشل النظام البنكي الذي أسس بشكل فوقي منذ اتفاق أوسلو، ويظهر بشكل خاص عند العلم بأن أكثر من 664 من المؤسسات التي تم مسحها قد تأسست منذ العام 1994، حيث كان المصدر الأساسي لتمويل هذه المنشآت، أيضاً، التوفيرات الشخصية (50% من المنشآت)، ومثلت القروض الشخصية من الأفراد الخاصين (18.2% من المنشآت)، والمصادر العائلية (15.4% من المنشآت). وأفادت منشأتان فقط من بين هذه المنشآت (0.6% من 644 منشأة) أنهما قد تلقتا قرضاً بنكياً. أما المنشآت المتبقية فقد أفادت بأنها مولت عن طريق الجمع بين هذه المصادر الثلاثة الأساسية لتكوين رأسمالها المستثمر.

الجدول (أ-2): توزيع مصادر التمويل في المنشآت التي

شملتها الدراسة

المصدر	العدد	(%)
(1) التوفيرات	911	53.9
(2) أفراد خصوصيين	301	17.8
(3) منظمات أهلية	15	0.9
(4) البنوك	13	0.8
(5) العائلة	244	14.4
(6) أكثر من مصدر	162	9.6
(6) مصادر أخرى	45	2.7
المجموع	1691	100

4-2-2 حجم السوق

لقد حدّد عاملان آخران، أشارت إليهما البيانات، من قدرة المنشآت الصغيرة، هما أسواق المدخلات والمخرجات، إذ أن كليهما مقيد. الأسواق المحلية مقيدة بالحجم ومستوى الدخل بحيث لا تستطيع أن توفر مستوى مهماً للطلب على البضائع المنتجة أو مستوى مهماً في المنافسة السعرية. فأسواق مدخلات الإنتاج تمر عبر قناة واحدة محددة (إسرائيل)، ومن ثم عبر وساطة تجار الجملة المحليين وتجار المفرق. وقد أفاد معظم المنشآت التي تم مسحها (61.5%) أن شراء مدخلاتهم يتم عبر تجار جملة محليين، بالإضافة إلى نسبة لا بأس بها (حوالي 20%) تشتري من تجار المفرق. ففي عينة تشمل 11 نوعاً من المنشآت، كما يظهر في الجدول 4-2، تراوح هذا الرقم من 95% في حالة منشآت الألمنيوم إلى 42% في حالة المنشآت الميكانيكية، حيث قام النوع الأخير بشراء 46% من تجار المفرق. وتعكس طريقة شراء معظم مدخلاتهم درجة عالية من اعتماد إنتاجهم على قاعدة الطلب، أخذاً بعين الاعتبار طبيعة عملهم. وقد أفاد الذين تم استطلاعهم أن خيار الشراء من تجار الجملة محصور في منشأة واحدة أو اثنتين. وتقف مجموعة من العوائق أمام الوصول إلى مصادر أقل غلاء، ومن بين هذه العوائق الافتقار في معرفة الأسواق المحلية والإقليمية والدولية، ولكن العوائق الأكثر أهمية هي العوائق المادية (حواجز الطرق، التصاريح، الإغلاقات) في وجه الوصول إلى السوق الإسرائيلي. إلا أن السبب الأكثر أهمية هو عدم توفر الرأسمال الكافي لشراء الطلبيات الضخمة من جهة، ومحدودية حجم الأسواق أمام

المنتجات من جهة أخرى. أما سوق المخرجات فهو صغير ومحصور في الاستهلاك النهائي المباشرة. ويبيع أكثر من 86% من المنشآت البضائع والخدمات مباشرة للزبائن، ويبيع 25% منها فقط مباشرة لتجار الجملة، و 1.4% لتجار المفرق. وعلاوة على ذلك، فإن عوائد مبيعات هذه المنشآت قليلة جداً، حيث أفاد 70% من المنشآت أن عوائدها الصافية تقل عن 500 دينار أردني شهرياً. وبالتالي فإن القدرة على شراء كميات كبيرة من المدخلات مقيدة بدرجة اتساع أسواقها.

وينعكس حجم السوق كذلك بالسلوك التنافسي لهذه المنشآت. وقد رأى أكثر من 66% من المنشآت أن منافسيهم المحليين هم منشآت محلية، بينما رأى 0.8% فقط أن إسرائيل هي المنافس الرئيسي. ومما له دلالة أن أكثر من 16% من المنشآت قد أفادت أنها لا تواجه منافسة. ومن بين هذه المنشآت منشآت الميكانيك في الدرجة الأولى، يليها الحدادة، ثم ورشات الألمنيوم، والتجارة، والحوانيت.

وانعكس غياب البيئة التنافسية كذلك في اتجاه أصحاب المنشأة نحو ما رأوه كمتغيرات مهمة تحدد تنافسهم، فقد رأى 22% من المنشآت فقط أن الأسعار وسيلة للتنافس، ويتضح من الجدول 4-1 أن التنافس يتغير حسب القطاع. في الوقت الذي أفاد فيه أكثر من 8% بقليل من الميكانيكيين و 10% من النجارين أن الأسعار كانت الأهم في المنافسة. وقد انعكس هذا الاتجاه نحو المنافسة السعرية في المقابلات التي أجريت. وقد كان التعليل لذلك بسيطاً: أن المنتجين يفرضون أسعاراً منخفضة، تكاد تغطي تكاليفهم. ومن ناحية جوهرية هناك هامشاً للمنافسة السعرية. ونتيجة لذلك، أفاد معظم المستطلعين أنهم يحاولون التعويض عن ذلك بالتركيز على جودة منتجاتهم، وقد انعكس ذلك، أيضاً، في نتائج المسح، حيث رأى حوالي 60% في جودة المنتجات وسيلة للمنافسة. ومن جهة أخرى، أفاد العديد من الذين تم استطلاع آرائهم أن الزبائن لا يهتمون بالجودة بقدر اهتمامهم بالأسعار. وكان أصحاب منشآت عمل الأحذية المجموعة التي أعطت أعلى وزن للأسعار كوسيلة للتنافس، بالتحديد العمليات الكبيرة التي تتميز بارتفاع نسبة رأس المال إلى العمل، إذ عكست هذه المنشآت درجة عالية من تقاسم العمل، وبالتالي استطاعت إنتاج نوعيات أجود والاستفادة من اقتصاد الحجم (أو القدرة غير المستغلة).

وقد أفادت غالبية المنشآت أن الإنتاج كان نتيجة لطلبات شراء. وأظهرت مجموعتان فقط اعتماداً أقل على طلبيات الشراء هما منشآت الملابس والحياسة. إن الاعتماد الكبير للإنتاج على الطلب هو نتيجة للدرجة العالية من عدم اليقين في السوق، وللأسعار العالية في تأمين الطلبات الشرائية، التي تتكثف خلال أوقات الإغلاق أو عدم الوضوح في الوضع السياسي أو عند الاضطرابات.

وقد أظهر المسح خاصية أخرى من خصائص المنشآت ملفتة للنظر، هي الموقع المادي للمنشآت. هناك عدد لا بأس به من المنشآت موجودة في القطاع الريفي. وفي بعض قطاعات الإنتاج، مثل تصنيع الأغذية، تتواجد غالبية المنشآت في القطاع الريفي (أنظر

الجدول 4-2). ومن المهم أيضاً ملاحظة أن غالبية المنتجين يضعون منشآتهم على ممتلكاتهم الخاصة. ويتواجد قطاع الحياكة أيضاً بشكل بارز في القطاع الريفي. وفي هذين القطاعين فإن غالبية المالكين المصرح عنهم من النساء (الجدول 4-1). وعلى الرغم من أن توجد القطاعات الأخرى في الريف أقل حدوثاً، إلا أن أعدادها في الريف تبقى ملحوظة.

إذا قارنا التوزيع حسب المناطق للمنشآت التي أسست قبل العام 1967 بتوزيع تلك التي أسست بعد العام 1994، فإننا نجد أن أكثر من 83% من المجموعة الأولى كان يتواجد في "المدن"، وأن 11.6% فقط كان يتواجد في القرى (الباقى في مخيمات اللاجئين). أما التي أسست بعد العام 1994، فنتوزع على النحو التالي: 44.5% في القرى، 46.5% في "المدن"، و 9% في مخيمات اللاجئين. وقد حدث تغير جوهري في نمط الأشخاص الذين يبدعون منشأة أعمال صغيرة، وكان ذلك انعكاساً للزيادة في وسائل المواصلات ولفقدان العمل في إسرائيل التي كانت المصدر الأساسي لعمل معظم القرويين خارج الزراعة قبل العام 1993، والتي نتج عنها وضع حد لقدرة الزراعة البعلية على البقاء. وهنا أيضاً نلاحظ تأثير التغيرات الخارجية على التغيرات الداخلية في سلوك المنتجين الفلسطينيين.

الجدول 4-3: توزيع المنشآت في الضفة الغربية

حسب فترة التأسيس

الفترة الزمنية	عدد السنوات	التكرار	التكرار المئوي (%)	التكرار المئوي التراكمي (%)
قبل 1967	-	95	5.5	5.5
1967 حتى 1973	7	89	5.1	10.6
1974 حتى 1980	7	156	9.0	19.6
1981 حتى 1987	7	300	17.3	36.8
1988 حتى 1993	6	421	24.2	61.1
1994 حتى 1998	5	645	37.1	98.2
غير معروفة		31	1.8	100.0
المجموع		1737	100.0	

ويتضح هذا التأثير بشكل أكثر بروزاً إذا نظرنا إلى نمط التطور التاريخي لمنشآت الأعمال الصغيرة. حيث يظهر نمط مهم من خلال البيانات، هو تقوية تأسيس المنشآت الفردية. يظهر الجدول (4-1) أن أغلبية المنشآت التي تم مسحها قد أسست خلال فترتين زمنييتين (خلال سنوات الانقفاضة وخلال سنوات ما بعد أوصلو). ويعكس هذا عدم اليقين المتزايد في فرص العمل في إسرائيل في هذه السنوات. وعندما أصبحت الإغلاقات والتصاريح خاصة ثابتة، رأينا الزيادة الكبيرة في عدد المنشآت الصغيرة خلال الفترة بين العامين 1994 و 1998. ويدعم السبب الذي قدمه أصحاب المنشآت لبدء أعمالهم هذه الملاحظة. فقد أشار حوالي 70% من المستطلعين إلى الحاجة الاقتصادية والحاجة للعمل كسبب لتأسيس أعمالهم.

5- الخلاصة

يعد النمو المؤشر التقليدي والأكثر قبولاً على نجاح مشاريع ومنشآت الأعمال الصغيرة. ويتم التركيز على مجموعة من العوامل التي تشمل النمو في المخرجات، والتشغيل والأرباح. إضافة إلى هذه المؤشرات الكمية، هناك الانتقالي النوعي للعمل الصغير من مشروع يلعب صاحبه الدور الأساسي في إدارة المشروع إلى مشروع يتم تفويض مسؤوليات الإدارة فيه إلى مديرين غير مالكين. ويدير هؤلاء المديرين المشروع أو المنشأة طبقاً لنظم حديثة في الإدارة والتنظيم.

لا تمتلك المنشآت الصغيرة المدارة من قبل أصحابها إلا القليل من البنية الإدارية الرسمية أو أنها لا تمتلك ذلك، في حين تصبح إدارة الأعمال الحديثة أكثر رسمية في بنيتها، وأكثر بيروقراطية، وتوزع قوة السلطة في المنظمة بشكل أكثر. إذا قمنا بتطبيق هذه المعايير على الحالة الفلسطينية نستطيع الاستنتاج دون شك أن المنشآت الفلسطينية ليست قريبة مطلقاً من أن تعتبر ناجحة. أما إذا قمنا بتطبيق المعايير الغربية المحافظة على السلوك التنظيمي للمنشأة فإن الاستنتاج سيكون حسب تعبير شمتر " ... بإمكان المراقب الخارجي أن يحصل بسهولة على انطباع بأن هناك فوضى تنظيمية" (Schmitz, 1982: 165).

أما في الحالة الفلسطينية فإن مؤشرات النجاح الغربية التقليدية (النمو والإدارة الحديثة) غير كافية لقياس أو تحديد خصائص النجاح. أما إذا طبق معيار النمو لهذا القطاع ككل، من خلال أعداد الأعمال الصغيرة، فإن المرء يستنتج بالضرورة أن هناك نمواً. وبالتالي فإن هناك نجاحاً على مستوى القطاع ككل، إذا طبقنا هذا المعيار.

في إطار البلدان النامية استعمل مدخلان لتقييم أسباب الفشل أو القيود التي تحد من نمو منشآت الأعمال الصغيرة. يركز المدخل الأول على الخصائص الداخلية (المهارات والقدرات في إدارة المشاريع) بصفتها الأسباب الرئيسية للنجاح أو عدمه. ويركز المدخل الثاني على القيود الخارجية التي تواجهها المنشآت الصغيرة، بما في ذلك القدرة على الوصول إلى الأسواق، الموارد، والاستغلال عن طريق العديد من الطرق التي تستهلك الفائض ولا تسمح للمنشآت بمراكمة رأس المال، والنمو. يقدم المدخل الأول معياراً لمشاريع

الأعمال في الدول الصناعية الغربية. حيث أن الأسواق في هذه الدول متطورة بدرجة عالية ويتحدد الوصول إلى الموارد بشكل عام بواسطة قوى السوق. وحين تفشل قوى السوق أو تضطرب في هذه الدول، فإن هناك أنظمة (مثل القوانين المضادة للاحتكار، ومساعدة الزراعية، وغيرها) تعمل على حصر التراجع في السوق أو التعويض عنه، أو أنظمة تدعم نظام السوق. أما في البلدان النامية، حيث يعمل نظام السوق بشكل جزئي، وحيث هناك حد أدنى من معايير الإدارة العامة، وحيث تفتقر إلى تطبيق النظام، فإن هذا المعيار يعتبر زائداً عن الحاجة.

استعملت هذه الدراسة مدخلاً يحدد الإطار الذي تعمل ضمنه وحدات الإنتاج الفردية، وبالتحديد وحدات الإنتاج الأسري. وتشكل هذه الصيغة لوحدة الإنتاج غالبية منشآت الأعمال الصغيرة، يليها في ذلك الوحدات العائلية، كما تم توضيح ذلك في الدراسة. السلوك الإنتاجي للمنشآت الفلسطينية غير مبني على الافتراضات الكلاسيكية - الجديدة في تعظيم الأرباح، ولا على التغيرات في تعظيم الدخل أو حصة السوق. ولا يعود ذلك إلى أنها وكالات اقتصادية غير عقلانية، تفتقر إلى المواهب في تنظيم العمل أو إلى المهارات الإدارية. ويبدو مما أظهرته البيانات أن المنشآت الفلسطينية تستهدف البقاء فقط، وأن هدفها هو الاستمرار في تادية عملها في السوق. وفي ظل عدم اليقين وعدم الاستقرار الشديدين الذي ساد الأعوام الثلاثين الماضية بدرجة أو أخرى، فإن النجاح يقاس بالقدرة على البقاء.

لقد كان السلوك الإنتاجي لمنشآت الأعمال الصغيرة في فلسطين سلوكاً منطقياً إذا أخذت بعين الاعتبار الظروف التي تواجهها. لقد اختلف سلوك لإنتاج وتم تعديله وفقاً للبنية، والمدى، وتواجد أو غياب الأسواق التي تواجه هؤلاء المنتجين. وكما رأينا، فإن غياب السوق المالي وسوق الأسهم - والذي يستمر رغم وجود أكثر من 13 بنكاً تتبعها عشرات الفروع في الضفة الغربية وقطاع غزة، قد أجبر المنتجين للبحث عن مصادر بديلة للتمويل، ولو كانت هامشية. ونتيجة لفقدان سوق العمل في إسرائيل فقد اضطر العديد (من المزارعين السابقين والعمال السابقين) لأن يصبحوا متعهدي أو منظمي أعمال على مستوى صغير بسبب غياب البدائل أو غياب الأسواق. وكما أشارت البيانات فإن ما يزيد عن 90% من أصحاب المنشآت قد حددوا البطالة والضغط الاقتصادي كأسباب لبدء أعمالهم. والسبب الذي قدمه لا يكمن في الرغبة في أن يصبحوا رأسماليون كبار وأن يعظموا أرباحهم. إن قدرة أعداد المنشآت على البقاء والنمو، اعتماداً على العمل الأسري بشكل أساسي، كانت

نتيجة لاستراتيجية إنتاجية في إطار ظروف السوق السائدة التي تواجه قطاع منشآت الأعمال الصغيرة بشكل عام، و وحدات الإنتاج الأسري بشكل خاص. وتنعكس الاختلافات في ظروف السوق في اختلاف استراتيجيات الإنتاج في وحدات الأعمال.

ويشكل استعمال العمل الأسري انعكاساً لسوق العمل المقيد من جهة، وللقدرة على استغلال العمل الأسري من جهة أخرى. إن سمات "الفطرية" (fungibility) أو ضريبة "ضغط إعادة الإنتاج" تعطي المشاريع المدارة أسرياً قدرة أكبر على الصمود في وجه تقلب ظروف السوق. وتشير إلى ذلك حقيقة أن غالبية الأعمال الصغيرة مملوكة أسرياً. أما المنشآت العائلية فهي أقل عرضة لـ "الفطرية" أو ضغط إعادة الإنتاج، وتتكون عادة من أسرتين أو أسر قيد التشكل، حيث توجد منافسة للهيمنة الأبوية.

وتقاوم المنشآت الأسرية القائمة على العمل العائلي الظروف المتغيرة للتجارة أكثر من المنشآت المعتمدة على العمل المستأجر، حيث تدفع الأخيرة فاتورة أجر أعلى. مع غياب الأسواق، فإن العلاقات الشخصية والعائلية المحبذة هما خاصتان أساسيتان للنجاح. وهكذا، فإن العلاقات الاجتماعية التقليدية والعلاقات الثقافية، ووجود استراتيجية لاستغلال هذه المتغيرات لضمان الوصول إلى مصادر لا يتوسط فيها السوق غير الشخصي، هي جميعاً مصادر لتعزيز فرص النجاح. وتلعب المصادقية، والموثوقية و "كلمة الشرف" دوراً في سوق المواد المنخلة وسوق المخرجات، إلى جانب دورها على مستوى التسويق وجمع الديون. (Nahhas, 1997). وهذا بشكل خاص مع غياب قوانين ملكية واضحة، وعدم فرض العقود الرسمية.

ومع عدم الاستقرار في الأعوام العشرة الأخيرة (الانتفاضة، مدريد، أوسلو، والإغلاقات)، وعدم اليقين الحالي، فإن المتغيرات الاقتصادية، أو تلك الإدارية، والمهارات المحاسبية والتنظيمية، ناهيك عن المهارات التسويقية، فإن كل هذه المتغيرات لا تعلمنا عن طبيعة النجاح. فإن كان الاقتصاد ككل، الذي يعيش منذ فترة طويلة تحت الحصار، ويشهد تراجعاً منذ 1993، فإننا لا نشهد استمرار قطاع الأعمال الصغيرة فحسب، بل نشهد كذلك نمواً في عدد المنشآت بشكل يتناقض مع المنطق الاقتصادي التقليدي.

وقد تبين أن منشآت الأعمال الصغيرة لديها قدرة جيدة على البقاء في وجه أكثر الظروف الاقتصادية صعوبة. وقد زاد عدد هذه المنشآت خلال الأوضاع الاقتصادية الصعبة، وانخفض خلال أوقات تحسن الفرص الاقتصادية (أجرة العمل في إسرائيل). ولم يظهر بأن القيود الرئيسية على نمو هذه المنشآت وتطورها هي أمور داخلية، بل كانت ظروف خارجية تحدّ من نجاح هذه المنشآت لأكثر من درجة الكفاف. ويعتبر غياب سوق اعتماد وسوق عمل متحركين القيد الرئيسي. وتتطلب السياسة الموجهة نحو تطوير سوق عمل متحرك تحولات اقتصادية جزئية استراتيجية على المستويين القطاعي والبيئي. وينبغي أن يحظى النمو الاقتصادي داخل القطاعات والصلة بين القطاعات بالأولوية لدى صانعي السياسة مع إعطاء هدف نمو العمالة الأولوية أيضاً.

النمو في العمالة هو موضع طويل الأمد بينما التطور في سوق الاعتمادات يمكن الوصول إليه خلال فترة زمنية قصيرة. ويشكل غياب سوق الاعتمادات عقبة في وجه تطور الأعمال الصغيرة التي تمتلك إمكانية التطور والنمو. في الوقت الحاضر فإن الخيار الوحيد للحصول على مصدر للاقتراض هو العائلة، وهو خيار يتحدد بالعلاقات الشخصية غير السوقية، والأهم من كل ذلك أنه غير كبير إلى درجة تكفي ليحدث اختلافاً بالنسبة للمنشأة. إن وجود برنامج قروض فعّال ومدروس بعناية لتقديم القروض للأعمال الصغيرة سيكون بإمكانه أن يؤثر بشكل جوهري على مستقبل الأعمال الصغيرة الفلسطينية. ينبغي أن تشمل الخيارات القروض الميسرة، والضمانات الحكومية، وفترات استحقاق ليست مربوطة بالوقت فحسب وإنما بالدورات الاقتصادية كذلك.

وختاماً، فإن المشكلة ليست طبيعة المنشآت الصغيرة الفلسطينية إنما المشكلة هي البيئة، أو السياق الذي تعمل فيه هذه المنشآت. ويمتلك أصحاب العمل والمستخدمين الخبرات لإنتاج فعّال للبيئات والخدمات، وإن لم يكونوا يمتلكونها فقد أظهروا قدرة على التعلم وتبني هذه المهارات عند ضرورة. ينبغي أن يركز صانعو السياسة على إزالة القيود وعلى تطوير البيئة، مما سيمكن الأسواق لا السياسيين ولا مجموعة المصالح العديد التي ظهرت منذ أواسل، من تخفيض الموارد.

الجدول 4-1: توزيع المنشآت في الضفة الغربية حسب نوع المنشأة، عدد المنشآت، الجنس، عدد العمال، ونوع العمال

الرقم	النوع	عدد المنشآت	جنس المالك		متوسط عدد العاملين	عدد العاملين حسب النوع			متوسط عدد العاملين لكل منشآت حسب النوع		
			ذكر	أنثى		من العائلة	مستأجر	متدرب	من العائلة	مستأجر	تدرب
1	ملابس	135	54	81	3.0	129	275	0	1.0	2.0	
2	حياكة	15	5	10	2.5	4	32	0.1	0.3	2.1	
3	حدادة	201	201	0	2.5	92	404	0.1	0.5	2.0	
4	محلات ألمنيوم	132	131	1	2.8	103	236	0.2	0.8	1.8	
5	نجارة	196	196	0	2.8	126	402	0.1	0.6	2.1	
6	تصليح وتصنيع أحذية	20	20	0	2.8	29	27	0.0	1.5	1.4	
7	إنتاج الأغذية	33	24	9	2.8	20	71	0.0	0.6	2.2	
8	دكان	161	1	160	2.5	32	367	0.0	0.2	2.3	
9	صالون حلاقة	85	5	80	2.8	52	166	0.2	0.6	2.0	
10	صالون حلاقة	85	5	80	2.8	52	166	0.2	0.6	2.0	
11	ميكانيكي	494	2	1390	2.8	88	324	0.2	0.7	2.0	
	المجموع	1203	344	4196	2.7	168	924	0.5	0.8	2.0	
	النسبة المئوية من المجموع	77.8	22.3	100	74.0	4.0	22.0	4.0	22.0	74.0	

نوع المنشأة	الملايس	حياكة	حدادة	محلات ألبنيوم	نجارة	تصليح الأذية	إنتاج الأذية	دكان	صالون حلقة	تصليح الكهرياء	ميكانيكى
الموقع	قرية	37.3	46.7	43	36.6	30.1		38.5	32.9	28.8	30.8
	مدينة	58.6	53.3	46	58	62.2	100	47.8	54.1	56.2	60.1
قرار	بناءً على الطلب	60.9	60	97.5	99.2	93.8	85	100	100	91.8	95
الإنتاج	خط إنتاج	3	23.7			4.6	10				
	تعاقد من الباطن	27.1	13	5			5				
مصدر	بائع جملة	55.3	46.2	85	90	82.4	95		50.9	59	42.3
المواد	بائع مفرق	29.8	30.8	14	5.4	11.4	5		28.8	24	46.5
الخام	غير ذلك	14.9	23.1						20		4.4
	محلي	45.2	68.3	9.5	98.5	91.6	5.3	100	92.9	95.8	91.6
الزبائن	بائعو الجملة	14.5	14.2			4.2	20.8		9.4		
	بائعو المفرق	2.5					73.9		9.4		
	غير ذلك	33.8	14.3						7.1		
الاستراتيجية	الجودة	58.2	33.3		69.8	68.5	22.2		54.9	57	61.9
التنافسية	السعر	13.2	22.2	74.2	12.3	10.7	33.3		3.9	16.4	8.6
المعلنة	كلاهما	7.7	22.2		8.4	5.1	11.1		7.8	13.1	14.9
من قبل المالكين	غير ذلك	12.1	22.2		8.4	6.2	22.2		30	15	

المصدر : البيانات المجموعة من المسح الذي قام به الباحث.

