



معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

## تقييم آثار الدعم الخارجي المباشر للقطاع الخاص الفلسطيني

سمير عبد الله  
حبيب حن

2016



معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

## تقييم آثار الدعم الخارجي المباشر للقطاع الخاص الفلسطيني

سمير عبد الله  
حبيب حن

2016

## تقييم آثار الدعم الخارجي المباشر للقطاع الخاص الفلسطيني

الباحثان الرئيسيان: سمير عبد الله

حبيب حن

مساعدو البحث: بشار غراية

أحمد حسن

محمد زيادة

التحليل الإحصائي: علي جبارين

تم إنجاز هذه الدراسة بدعم مشكور من قبل البنك الإسلامي للتنمية - صندوق الأقصى



معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

القدس ورام الله

2016

حقوق الطبع والنشر محفوظة © (ماس)

ISBN 978-9950-374-69-0

## تقديم

كانت وزارة الاقتصاد الوطني قد طلبت من معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس) تقييم مشاريع الدعم الدولي للقطاع الخاص الفلسطيني على مدى الفترة منذ عام 2002 حتى الآن، وذلك ضمن برنامج المرحلة الثانية للأولويات البحثية للسلطة الوطنية الفلسطينية الممول من منحة صندوق النقد العربي بإدارة البنك الإسلامي للتنمية - صندوق الأقصى. وقد استغرق إجراء هذه الدراسة وقتاً أطول مما كان مخططاً له بسبب اكتظاظ برنامج البحوث في "ماس" في عام 2015، ما أحرّ البدء بالجزء التحليلي فيها، وذلك بعد استكمال تجميع المعلومات والذي استغرق بدوره وقتاً أكثر من المتوقع. وإنه لمن دواعي سرورنا في "ماس"، أن نضع الدراسة بعدما اكتملت بين يدي المهتمين من جهات صنع القرار في القطاعين العام والخاص، وكذلك الجهات المانحة، واثقين من أنهم سيجدوا في النتائج والتوصيات التي خرجت بها الدراسة، ما يلقي الضوء على كيف أثر الدعم الخارجي المباشر على القطاع الخاص، وكيف يمكن تعظيم الاستفادة من الموارد المتاحة من المانحين لتطوير القطاع لخاص، والذي يعتبر رافعة الاقتصاد والمولد الأساسي لفرص العمل وزيادة دخل الفرد.

باسم المعهد، أتوجه بالشكر للباحثين على جهودهم، وللبنك الإسلامي للتنمية-صندوق الأقصى على دعمه لهذه الدراسة.

د. نبيل قسيس

المدير العام



## شكر وعرفان

مع استكمال هذه الدراسة نتقدم بالشكر الجزيل لوزيرة الاقتصاد الوطني السيدة عبير عودة التي دعمت فكرة الدراسة وعبرت عن اهتمام الوزارة بها. كما نشكر كل من السيد عزمي عبد الرحمن، والسيد ناهض القدسي، والسيدة سيرين اللبدي من وزارة الاقتصاد الوطني والسيدة سيرين السبع من وزارة التخطيط والتنمية الإدارية الذين وضعوا المعلومات المتوفرة لديهم حول موضوع البحث تحت تصرف فريق الباحثين. كما نشكر الشركات التي تعاونت في تعبئة الاستمارات حول تقييم تأثير الدعم الخارجي على شركاتهم. نشكر أيضاً الزميل مسيف جميل مسيف على مشاركته في جمع المعلومات المتوفرة لدى الجهات الرسمية، وإعداد المسودة الأولية للاستمارة وإعداد قائمة الشركات المستهدفة في عينة البحث الميداني، والزملاء بشار غرابية وعلي جبارين وأحمد حسن ومحمد زيادة الذين تابعوا تعبئة الاستمارات من الشركات المستهدفة وتفرغها للتحليل.



## المحتويات

1	الفصل الأول: مشكلة الدراسة، ومنهجية إعدادها، وبنيتها
1	1-1 مدخل
3	2-1 مشكلة الدراسة
6	3-1 أهداف الدراسة
7	4-1 المنهجية
9	5-1 معامل ارتباط بيرسون الإحصائي
10	6-1 محددات الدراسة
10	7-1 بنية الدراسة
11	الفصل الثاني: مراجعة الأدبيات السابقة
23	الفصل الثالث: تطور دور القطاع الخاص في الاقتصاد الفلسطيني
23	1-3 تعريف القطاع الخاص ومفهوم دعم القطاع الخاص (PSD)
25	2-3 المساهمة الاقتصادية للقطاع الخاص الفلسطيني
27	3-3 المؤشرات الاقتصادية العامة لتطور القطاع الخاص
31	4-3 تطور الترتيبات المؤسسية الضرورية لتطور القطاع الخاص الفلسطيني
41	الفصل الرابع: آليات وأنواع وأشكال ومصادر ومجالات تخصيص الدعم العربي
41	والدولي المقدم للقطاع الخاص الفلسطيني
41	1-4 آليات الدعم الموجه للقطاع الخاص
43	2-4 الجهات الرئيسية الداعمة للقطاع الخاص
44	3-4 تتبع دعم القطاع الخاص في فلسطين
51	الفصل الخامس: مجالات تركيز الدعم الموجه للقطاع الخاص الفلسطيني
51	1-5 التحديات الرئيسية التي تواجه القطاع الخاص
52	2-5 ارتفاع تكاليف المخاطر السياسية وعدم اليقين

- 53 3-5 صعوبة الوصول إلى مصادر الإنتاج المحلية والمستوردة (WORLD BANK , 2013)
- 54 4-5 المساعدة في الوصول إلى الأسواق المحلية والعالمية (بال توريد 2008 و IDC 2008)
- 58 5-5 معالجة نقاط الضعف في الإطار القانوني والتنظيمي والإجرائي
- 58 6-5 تطوير البنى التحتية الخاصة بالنشاط الاقتصادي للقطاع الخاص
- 61 7-5 مشكلة ضعف الوصول للتمويل

### الفصل السادس: تقييم فعالية وأهمية المساعدات الإنمائية في تطوير القطاع

69 الخاص الفلسطيني

83 الفصل السابع: النتائج والتوصيات

91 المراجع

99 الملاحق

101 الملحق 1: البيانات والجداول

119 الملحق 2: استبانة التقييم

## قائمة الأشكال البيانية

- الشكل 1: مساهمة وحصّة القطاع الخاص من الناتج المحلي الإجمالي في فلسطين  
28 بالأسعار الثابتة (2004) للفترة 1997-2014 (بالدولار)
- الشكل 2: عدد العاملين في القطاع الخاص الفلسطيني ونسبتهم من مجمل العاملين،  
30 2000-2014
- الشكل 3: إجمالي قيمة الصادرات الفلسطينية وحصتها من الناتج المحلي الإجمالي،  
31 1997-2014
- الشكل 4: الدعم الموجه للقطاع الخاص ونسبته من مجمل المساعدات الإنمائية الموجهة  
46 للشعب الفلسطيني، 2002-2014 (مليون دولار: أسعار عام 2014)
- الشكل 5: التوزيع النسبي لمجمل الدعم الموجه للقطاع الخاص حسب النشاط  
47 الاقتصادي، مجموع 2002-2014
- الشكل 6: التوزيع النسبي لمجمل الدعم الموجه للقطاع الخاص الفلسطيني حسب الجهات  
48 التي مرّ من خلالها الدعم، معدل 2002-2014
- الشكل 7: التوزيع النسبي لمجمل الدعم الموجه للقطاع الخاص حسب مجموعة الجهة  
49 المانحة، معدل 2002-2014
- الشكل 8: نتائج تقييم مشاريع الدعم الدولي من حيث الملائمة، 2015  
70
- الشكل 9: نتائج تقييم مشاريع الدعم الدولي من حيث الفعالية، 2015  
71
- الشكل 10: نتائج تقييم مشاريع الدعم الدولي من حيث الكفاءة، 2015  
72
- الشكل 11: نتائج تقييم مشاريع الدعم الدولي من حيث التأثير، 2015  
73
- الشكل 12: نتائج تقييم مشاريع الدعم الدولي من حيث الاستدامة، 2015  
74
- الشكل 13: التوزيع النسبي لأهم التغيرات التي أثرت على عمل مؤسسات القطاع الخاص  
75 المبحوثة بعد تنفيذ المشاريع
- الشكل 14: التوزيع النسبي للمؤسسات المبحوثة حسب تصنيفات أهم المشاكل التي واجهت  
76 المشاريع خلال وبعد التنفيذ



## ملخص

تهدف هذه الدراسة إلى تقييم الدعم الخارجي المباشر للقطاع الخاص الفلسطيني من مختلف الجوانب. حيث ركزت على فحص ملائمة الدعم وفعاليتة وكفاءة استخدامه وتأثيره العام على القطاع الخاص وعلى الشركات المستفيدة بوجه خاص. ولكونها الدراسة الأولى في الموضوع كان لا بد أن يسبق التقييم تقديم فكرة عن حجم ودور القطاع الخاص في الاقتصاد الفلسطيني وحجم الدعم المباشر الموجه لدعمه، ومصادره، وأنواعه، وأشكال تقديمه، وتوزيعه القطاعي. وعلى الرغم من النقص في دقة ووفرة المعلومات التفصيلية في الموضوع، فقد تم الوصول إلى نتائج هامة حول مؤشرات التقييم الرئيسية الواردة أعلاه.

بشكل عام، تبين أن إجماع المانحين والسلطة الوطنية الفلسطينية على الدور القيادي للقطاع الخاص في نمو الاقتصاد الفلسطيني لم يترجم لا في مستوى الاهتمام به ولا في حجم الأموال التي خصصت لدعمه، والتي لم تتجاوز 5.2% من مجمل المساعدات المقدمة للفلسطينيين في الفترة ما بين 2002-2014. ويرجع ذلك بالأساس إلى تركيز الدعم في التسعينات على تطوير البنى التحتية بشقيها المادي والاجتماعي، وعلى دعم الموازنة العامة منذ بداية الألفية الثالثة ولغاية الآن. كما تبين أن تأثير دعم القطاع الخاص كان محدوداً بسبب تخصيص أجزاء كبيرة منه لمساعدة القطاع الخاص للتغلب على الأعباء والتكاليف الإضافية الناجمة عن الاحتلال وإجراءاته العدائية، والمخاطر الناجمة عنه، والتي شهدت تصاعداً ملحوظاً منذ العام 2000. ولكن حجم الدعم المقدم لم يكن كافياً لتحقيق تغييرات ملموسة ومستدامة في المناخ الاستثماري والبيئة التمكينية للقطاع الخاص، وخصوصاً ما يتعلق بتخفيض تكاليف الاستثمارات والأعمال التجارية الخاصة بوجه عام. فقد تبين أن من الصعب العثور على أثر كلي واضح على أداء القطاع الخاص يمكن عزوه للدعم الخارجي. هذا بالإضافة إلى أن نتائج الدعم تأثرت سلباً بسبب تشتت المشاريع والبرامج، وضعف التنسيق بين الجهات المانحة، ولجوء بعض الدول المانحة الرئيسية إلى تسييس الدعم، بما في ذلك ما خصص منه للقطاع الخاص، عندما لجأت إلى وقفه أو تقليصه من حين لآخر كرد فعل على بعض الخطوات التي اتخذتها القيادة الفلسطينية لمتابعة مسؤولياتها السياسية.

بينت نتائج تحليل المجموعة المختارة من البرامج الرئيسية للمانحين التي استهدفت القطاع الخاص، وتحليل استمارة الشركات المستفيدة من الدعم الخارجي، أن الدعم كان منسجماً مع احتياجات القطاع الخاص، وأنه ساهم في تحسين أداء المؤسسات المدعومة وزيادة إنتاجيتها وزيادة الإنتاج والتوظيف فيها. كما أنه ساهم في زيادة كفاءة العاملين فيها، من خلال التأهيل واكتساب الخبرات في ظل تخصيص حصة مرتفعة نسبياً لدعم البناء المؤسسي وتنمية القدرات الفنية والإدارية. بالمقابل كان هناك مآخذ هامة على الدعم الموجه للقطاع الخاص، منها على سبيل المثال لا الحصر ضعف التنسيق لدى الجهات المانحة فيما بينها، وبينها وبين المؤسسات العامة ذات العلاقة، بغرض تركيز الدعم الخارجي على تلبية الأولويات الوطنية بصورة أفضل.

كان تأثير المساعدات الخارجية على القطاع الخاص محدوداً وسيظل كذلك ما لم ينته الاحتلال، خصوصاً وأن تكاليف اليد الثقيلة للاحتلال على القطاع الخاص لا تقارن بحجم الدعم المحدود الذي يقدم له من المانحين. كما تبين وجود ضعف في رصد المعلومات ونقص في شفافية العديد من الجهات المانحة من حيث نشر تلك المعلومات، مما يرجح ضعف المسائلة حول مدى استخدام الدعم في مكانه الصحيح، وبالشكل الصحيح أيضاً. وقدمت الدراسة في فصلها الأخير مجموعة من التوصيات لتطوير الاستفادة من الدعم الخارجي للقطاع الخاص، وخصوصاً ضرورة توجيه الدعم بموجب سياسات وطنية تتم بلورتها بشكل مشترك مع المؤسسات الممثلة للقطاع الخاص في مناطق وقطاعات محددة، مع ضرورة التركيز على المشاريع الناشئة التي يقودها الشباب والنساء بوجه خاص، والتزام متلقي الدعم من الشركات بالاهتمام بالاستثمارات ذات التأثير الاجتماعي، والاهتمام بتحسين نظام معلومات المساعدات الخارجية لجمع ونشر المعلومات التفصيلية عن البرامج والمشاريع المدعومة لإتاحة الفرصة لاستخلاص العبر والاستفادة من التجارب السابقة.

## الفصل الأول:

### مشكلة الدراسة، ومنهجية إعدادها، وبنيتها

#### 1-1 مدخل

شهد العقد الماضي، وخصوصاً منذ مؤتمر مونتييري<sup>1</sup> الذي عقد تحت عنوان "التمويل من أجل التنمية" في عام 2002، تزايداً في إبراز دور القطاع الخاص كمحرك رئيسي للنمو الاقتصادي، والتنمية البشرية، والحد من الفقر في البلدان النامية، (OECD-AGID, 2015, p.2)، وصاحب ذلك ارتفاع في حجم الموارد المخصصة من الجهات المانحة لتمكين مؤسسات القطاع الخاص وزيادة مشاركتها في العملية التنموية. واعتماداً على تقرير "تعزيز النمو لصالح الفقراء: تنمية القطاع الخاص" (OECD, 2006a) وتقرير "تشجيع الاستثمار الخاص من أجل التنمية: دور المساعدات الإنمائية الرسمية" (OECD, 2006b) اللذان صدرتا عن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) في العام 2006، دأبت لجنة المساعدات الإنمائية (DAC) بشكل متزايد إلى توظيف وتعزيز النمو المستدام بقيادة القطاع الخاص. وقد كثفت لجنة المساعدات الإنمائية جهودها لدعم القطاع الخاص بعد إنشاء المجموعة الاستشارية للاستثمار والتنمية (AGID)، وإصدار "إطار سياسات الاستثمار" (OECD, 2015). وتم التأكيد على هذا التوجه في أجندة العمل الخاصة بمؤتمر تمويل التنمية الذي عقد في أديس أبابا في منتصف عام 2015<sup>2</sup> (UN, 2015) إضافة إلى التأكيدات التي تضمنتها الأهداف الإنمائية المستدامة للأمم المتحدة 2016-2030<sup>3</sup>، التي تم التوافق عليها في أيلول 2015، يستند المنطق وراء هذا التوجه بشكل عام إلى كون القطاع الخاص يعمل بفاعلية أكبر من القطاعات الأخرى، ولديه القدرة على خلق فرص عمل مستدامة، وتوفير الدخل، وإنتاج السلع والخدمات المطلوبة، بالإضافة إلى قدرته على توظيف الأموال بفعالية أكبر بالمقارنة مع القطاعين العام والأهلي.

<sup>1</sup> عقد مؤتمر الأمم المتحدة عام 2002 في مونترال بالمكسيك حول تمويل التنمية والتي أكدت على ملكية البلاد وتعبئة جميع مصادر التمويل من أجل التنمية.

وفي هذا الإطار تفيد منظمة الأمم المتحدة في ورقة عن إطار التعاون مع القطاع الخاص أن "القطاع الخاص يقدم إسهامات هامة نحو التقدم الاقتصادي والاجتماعي والبيئي المشترك". وتضيف أنها تدعو إلى زيادة وتعميق التعاون مع القطاع الخاص، وأن العمل المشترك بين شركاء التنمية هو الطريق الوحيد لمواجهة تحديات القرن الواحد والعشرين (<http://www.un.org>). وتشير الوكالة الأمريكية للتنمية أن "العمل مع القطاع الخاص يتيح الفرصة لحشد موارده، وتقديم خبرات وحلول مبنية على ديناميكية السوق بهدف تحسين الظروف الاجتماعية والاقتصادية في البلدان النامية" (USAID, 2008). وتقر الوكالة الكندية للتنمية أنها "تلتزم بتعزيز وإشراك القطاع الخاص كشريك في التنمية" (CIDA, 2013). أما إدارة التنمية الدولية البريطانية ف لديها وحدة خاصة بالقطاع الخاص تهدف إلى توسيع نشاطات واستثمارات القطاع الخاص، وبناء وتحفيز وتقوية الاقتصادات المتجهة نحو التنمية الاقتصادية الشاملة (inclusive growth)، ودعم وحث المنشآت على العمل والاستثمار بمزيد من المسؤولية وبطرق من شأنها توليد المزيد من فرص العمل، والنمو، وإنتاج السلع والخدمات التي تلبى متطلبات المستهلكين الفقراء (DFID, 2014). وفي نفس السياق أنشأ الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي حساب خاص لتمويل مشروعات القطاع الخاص الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية (الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، 2011). وأفاد برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP) من خلال إستراتيجيته للعمل مع القطاع الخاص أنه يهدف إلى تعزيز مشاركته مع القطاع الخاص من خلال بناء علاقات وشراكات وتحالفات وائتلافات جديدة على المستويات المحلية والإقليمية والعالمية (UNDP, 2012). ويمكن إعطاء العديد من الأمثلة الأخرى التي تؤكد على هذا التوجه الواضح.

على الرغم من تنامي المبادرات التي تركز على دور القطاع الخاص في التنمية إلا أن البيانات المتوفرة عن حجم الدعم المباشر الموجه لهذا القطاع ما تزال محدودة، وتقتصر على التقارير والمعلومات المنشورة من قِبَل بعض الجهات المانحة عن نشاطاتها. كما أن تقارير تقييم فعالية الدعم الدولي للقطاع الخاص المنشورة قليلة جداً. وإذا عدنا إلى "إعلان باريس بشأن فعالية المساعدات (2005)" وخطة العمل الخاصة به التي خرج بها مؤتمر أكرام عام 2008 نلاحظ أيضاً محدودية الإشارة إلى دعم القطاع الخاص (OECD, 2008). أما الدراسات والأبحاث العديدة التي تناولت دور المساعدات الدولية في التنمية الفلسطينية، فقد

تناولت تقييم أثر المساعدات بشكل عام، وعلى القطاع العام والأهلي بشكل خاص، ولم تتعمق في دراسة الدعم الموجه بشكل مباشر للقطاع الخاص. وقد يرجع ذلك إلى صغر حصة القطاع الخاص من المساعدات الخارجية، التي ظلت هامشية بالمقارنة مع المساعدات الموجهة للقطاعين العام والأهلي، فهي لم تتجاوز الـ 7% في أفضل الحالات حسب الدراسات السابقة. وهذا لا ينحصر فقط في الحالة الفلسطينية، فالتقديرات تشير إلى أن حجم الدعم الموجه للقطاع الخاص (بجميع أشكاله) حتى الآن ما زال يشكل نسبة قليلة نسبياً من مجمل المساعدات الخارجية (ITUC, 2014). وكان من المفترض أن يتغير هذا الواقع باتجاه منح المزيد من الدعم للقطاع الخاص لتطوير دوره التنموي.

## 1-2 مشكلة الدراسة

تركزت وجهة معظم المعونات الخارجية للدول النامية نحو تحقيق مجموعتين من الأغراض، الأولى وهي الأغراض الإنسانية والإغاثية كتوفير الغذاء والخدمات الصحية الأولية والإنقاذ من الكوارث الطبيعية كالجفاف والفيضانات والزلازل وما شابه ذلك، أو تلك التي يصنعها البشر كالحروب بين الدول والحروب الأهلية، وما ينجم عنها من دمار للمنازل والمرافق الحيوية، وما يسببها من هجرات داخلية وخارجية، وما يرافقها من بطالة وإفطار لملايين البشر. أما المجموعة الثانية فهي الأغراض التنموية في الدول التي استقلت من الحكم الاستعماري بعيد الحرب العالمية الثانية، وبانت حكوماتها الوطنية بحاجة ماسة للمعونات لإقامة بنيتها التحتية بشقيها الاجتماعي والمادي، والتي لم تحظ باهتمام كاف من الدول الاستعمارية التي ركزت جل اهتمامها على نهب المواد الأولية لمستعمراتها والسيطرة على أسواقها.

ساعدت أجواء التنافس والصراع على النفوذ بين المعسكرين الرأسمالي والاشتراكي آنذاك، ومحاولة كل معسكر إثبات أفضليته وتعزيز نفوذه، على تدفق المعونات من المعسكرين إلى تلك الدول. ولكن هذا التنافس لم يلغي الاختلاف بين طبيعة المعونات بين المعسكرين، حيث تركز دعم الدول الاشتراكية في تطوير القطاع العام والبنى التحتية والتبادل العلمي والثقافي، بينما تركز دعم الدول المانحة من المعسكر الرأسمالي في دعم الموازنة والإغاثة وعلاقات التبادل التجاري. ومكنت تلك الأجواء الدول النامية من استخدام المعونات في تطوير الخدمات

التعليمية والصحية، وفي بناء شبكات الطرق والسكك الحديدية، وتطوير إنتاج الطاقة والمياه، ومد شبكات توزيعها إلى المدن والقرى، وتحسين نوعية حياة السكان.

على الرغم من الاختلاف الكبير بين المعسكرين في النظرة لدور القطاع الخاص التنموي، فقد ظلت مسؤولية التنمية منطحة بالدولة في معظم الدول النامية حتى تسعينات القرن الماضي على الأقل<sup>4</sup>. فعلى الرغم من تبني دول المعسكر الرأسمالي لتنمية يقودها القطاع الخاص عبر التصنيع، إلا أنها عارضت بشدة جهود الدول النامية لتشجيع قطاعها الخاص لتحقيق التصنيع عبر إحلال الواردات خلال العقود التي تلت الحرب العالمية الثانية (<http://www.investopedia.com>). وواظبت على تشجيعها للاستمرار في إنتاج وتصدير السلع الأولية، وإبقاء أسواقها مفتوحة لاستيراد السلع المصنعة من الدول الصناعية وشركاتها متعددة الجنسية. كما لعبت ضغوط البنك وصندوق النقد الدوليين عبر برنامج التعديل الهيكلي (structural adjustment)، الذي ركز على إلغاء الدعم الحكومي للصناعة، دوراً مهماً في تخلي معظم الدول عن تلك الإستراتيجية خلال الثمانينات والتسعينات من القرن الماضي، وتبني استراتيجية السلع التصديرية، بالافتداء بنموذج بعض الدول الآسيوية التي حققت نجاحات بارزة في النهوض باقتصاداتها. وتتلخص تلك الإستراتيجية بالتركيز على إنتاج بعض السلع التي تتميز فيها الدولة النامية نسبياً لغرض التصدير، بينما تقوم باستيراد حاجاتها من السلع الأخرى من الخارج، أي عملياً من الدول المتقدمة. وهذا يعني إعادة إنتاج علاقات التبعية للميتروبولات (metropolitan) في إطار شروط تبادل غير عادلة بالنسبة للدول النامية.

بعبارة أخرى يمكن القول أن استراتيجية إحلال الواردات كانت تصطدم مع مصالح الدول المتقدمة واحتكاراتها، وبالتالي لم يحظ دعم القطاع الخاص الضالع بتنفيذها باهتمام الدول

<sup>4</sup> أدى انهيار المعسكر الاشتراكي في بداية التسعينات من القرن الماضي إلى هزة عميقة في الفكر الاقتصادي لا زالت ارتداداتها وأصداءها تتردد في الكثير من المؤتمرات والمشتورات، وكان من بين ردود الفعل المتعلجة على ذلك ما أطلق عليه إجماع واشنطن (1990) حول "انتصار" الأفكار النيوليبرالية الاقتصادية الجديدة التي دعت لتحديد دور الدولة بصورة متطرفة بادعاء أن آلية السوق وحدها هي القادرة على التوزيع الأفضل للموارد، وتحقيق النمو المستدام، وطالب واضعو الإجماع وصاياهم العشرة لتحرير أسواق السلع والمال والنقد، بما في ذلك الإطاحة بقيود نظام ما بعد الحرب العالمية الثانية المعروف باتفاقية بريتون وودز. ولكن شهر العسل للفكر الاقتصادي النيوليبرالي لم يدم طويلاً. إذ بدأ يتهاوى بفعل الأزمات العاصفة في أسواق المال ابتداءً من المكسيك (1994-1995)، وشرق آسيا (1997-1998)، وانتهاءً بأزمة الولايات المتحدة (2008) التي كان تأثيرها شاملاً لمعظم دول العالم.

المانحة (Bruton, 1998, p.908). بالمقابل حصل العكس في حالة استراتيجية السلع التصديرية (export led growth)، التي تلقى القطاع الخاص في الدول التي تبنتها معونات مالية وفنية كبيرة تركزت على الصناعات الأولية والتكميلية عبر مقاولات من الباطن (subcontracting). وشهد بعضها توسعا مشهودا بعد نقل عمليات التصنيع الملوثة للبيئة والكثيفة في استخدام العمل من الدول المتقدمة إلى الدول النامية. ومن المعروف أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة كانت الرافعة الرئيسية لنشر تلك الإستراتيجية في الدول النامية خلال ثمانينات وتسعينات القرن الماضي.

رافق تبني إستراتيجية السلع التصديرية تدفق ملموس للمعونات لإنجاحها. حيث تم توظيف الشركات الاستشارية الغربية في بناء قدرات الشركات الصناعية وزيادة جاهزيتها للتصدير من خلال تأهيلها للتصنيع الجيد والامتنال لمواصفات الدول المتقدمة، وتطوير تنافسيتها. وكان من بين المبادرات الجديدة ما أطلق عليه مبادرة "الدعم من أجل التجارة" (aid for trade) التي أعلنت في "المؤتمر الوزاري لمنظمة التجارة العالمية (WTO) في هونغ كونغ في كانون الأول 2005. وأعلن عن إنشاء فرقة عمل لتفعيل تلك المبادرة في شباط 2006 التي أوصت في تموز من نفس العام بضرورة استجابة المانحين لاحتياجات البلدان النامية وفق ما تحدده تلك البلدان بنفسها. وبينت أنها ستعمل بصفقتها جسراً بين الجهات المانحة والبلدان النامية. وأوصت أيضا بإنشاء هيئة رصد لمتابعة التقدم في تنفيذ المبادرة بهدف تمكينها من عمل تقارير وعرض النتائج بشكل دوري بالاستناد إلى التقارير الواردة من أصحاب المصلحة.

إستراتيجية "المعونة من أجل التجارة" مبادرة تقودها منظمة التجارة الدولية بهدف مساعدة الدول النامية، وخصوصا الأقل نموا منها، في التغلب على العقبات ونقاط الضعف ذات العلاقة بجانب العرض وفي البنى التحتية التي تعيق الانخراط في التجارة الدولية. ومن أبرز تلك العقبات ارتفاع تكاليف التجارة، وخصوصا في البلدان الفقيرة، والشركات الصغيرة، وفي تجارة المنتجات الزراعية. بدأ طالب منظمة التجارة العالمية بتركيز دعم المانحين على تقليص التكاليف المذكورة للتجارة. وتم في المؤتمر الوزاري العاشر المنعقد في ديسمبر 2015 في نيروبي - كينيا الإقرار بأهمية مبادرة "المعونة من أجل التجارة" لدعم الدول النامية الأعضاء في تطوير قدرات جانب العرض والبنى التحتية ذات العلاقة بالتجارة، ومنح الأولوية للدول

الأقل نمواً. وصدر في 16 شباط 2016 برنامج العمل بهدف مساعدة البلدان النامية لربط تجارتها بالسوق العالمي بما يساعدها في استغلال كامل طاقاتها، وخصوصاً بالتركيز على تقليص تكاليف تجارتها لربطها بسلسلة القيمة العالمية. كما ركز البرنامج على ضرورة مساواة المرأة وتمكينها، والبنى التحتية، والتجارة الرقمية ودعم المنشآت الصغيرة جداً والصغيرة والمتوسطة (WTO and OECD, 2015).

دولة فلسطين المحتلة ليست بعد عضواً في منظمة التجارة العالمية، ولكنها تدفع جزءاً من تكلفة تلك العضوية بسبب أنها ما تزال محتلة من إسرائيل التي أصبحت عضواً في تلك المنظمة في عام 1995، كما أنها لا تستطيع تبني وتنفيذ سياسة تجارية خاصة بها وملائمة مع قدراتها واحتياجاتها بسبب استمرار الاحتلال الإسرائيلي، واستمرار العمل بالاتفاقية المؤقتة وملحقها الاقتصادي (برتوكول باريس الاقتصادي) الذي أبقى الاقتصاد الفلسطيني ضمن الغلاف الجمركي الإسرائيلي. أما السلطة الوطنية الفلسطينية فقد اختارت اقتصاد السوق في قانونها الأساسي، ودعمت حكومتها تبوء القطاع الخاص دوراً قيادياً في الاقتصاد، وشجعت البرامج التي مولتها الدول المانحة لتعزيز قدراته بما في ذلك برامج تطوير جاهزية الشركات الفلسطينية للتصدير، وتحسين وصولها للتمويل وتحضير جاهزية الاقتصاد الفلسطيني للانضمام لمنظمة التجارة العالمية، وتطوير البنى التحتية ذات العلاقة بالتجارة أيضاً. ولكن استمرار الاحتلال، وسياساته وإجراءاته العدائية، أدى إلى تدمير أجزاء كبيرة من جهود وأموال المانحين التي أنفقت للتخفيف عن الشعب الفلسطيني من أعباء الاحتلال وممارساته العدائية، التي ضاعفت تكاليف الاستثمار والتجارة إلى جانب المعاناة الناجمة عن إقصاء الاحتلال للفلسطينيين عن معظم مصادره الطبيعية والاقتصادية والقيود والإجراءات المقيدة لحريتهم في استغلال المصادر المحدودة جداً التي بقيت تحت تصرفهم.

### 1-3 أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة بالأساس إلى تتبع تطور مساعدات الدول والجهات المانحة العربية والدولية للقطاع الخاص الفلسطيني خلال العقدين الماضيين، وتقييم كفاءتها وملائمتها وفعاليتها وكفاءتها وأثرها على القطاع الخاص بوجه عام وعلى الشركات المستفيدة بوجه خاص. وتقدم

الدراسة تحليلاً موجزاً للمؤشرات الاقتصادية الرئيسية للقطاع الخاص الفلسطيني، إضافة إلى وصف موجز لحالة البيئة الاستثمارية التي يعمل بها، والتحديات التي يواجهها. تم أيضاً تجميع البيانات المتوفرة حول منابع وأنواع وأنماط الدعم، والتوزيع القطاعي للمساعدات، إضافة إلى سلسلة بيانات زمنية وأنية خاصة بالقطاع الخاص الفلسطيني.

ستحاول الدراسة تحديد نقاط القوة والضعف في منظومة الدعم المتاحة للقطاع الخاص والفرص والتحديات التي ينبغي الاستفادة منها لتعزيز فعالية الدعم الخارجي لتطوير قدرات القطاع الخاص لتمكينه من القيام بالدور المناط به كرافعة للتنمية في دولة فلسطين المحتلة.

#### 1-4 المنهجية

اعتمدت الدراسة في أسلوبها على المنهج الوصفي التحليلي للبيانات والمعلومات من المصادر الأولية والثانوية حول حجم وأنواع ومصادر المساعدات الخارجية للقطاع الخاص الفلسطيني، وتقييم تأثيرها على القطاع الخاص والجهات المستفيدة بشكل مباشر من الدعم، وتحديد التحديات التي واجهتها، وتحديد الارتباط بين حجم المساعدات وأداء القطاع الخاص من حيث الإنتاجية والتوظيف واختراق الأسواق الخارجية.

شملت البيانات والمصادر الثانوية مكونين رئيسيين، الأول هو مراجعة وتحليل المعلومات والبيانات في الأدبيات المتوفرة حول المساعدات العربية والدولية لفلسطين، وطرق تقييمها، واستعراض النتائج التي تم التوصل إليها. كما يشمل هذا المكون استعراض ومراجعة البرامج والمشاريع الرئيسية لدعم القطاع الخاص الفلسطيني التي نفذت أو يجري تنفيذها حالياً وتحديد نتائجها وفعاليتها في تطوير القطاع الخاص، وتأثيرها على الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية في فلسطين.

أما المكون الثاني للبيانات والمصادر الثانوية فيشمل بيانات المساعدات الإنمائية لفلسطين المتوفرة على موقع منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. وهذه البيانات مفصلة حسب نوع الدعم والقطاعات الاقتصادية والاجتماعية، ومصادر وقنوات الدعم وغيرها مما سمح بتقدير

حجم المساعدات للقطاع الخاص من خلال تصنيف البيانات الكلية واختيار القطاعات الاقتصادية المملوكة للقطاع الخاص في فلسطين. وتم للفترة قبل عام 2002 استخدام البيانات التي وفرتها وزارة التخطيط والتنمية الإدارية الفلسطينية ويشمل هذا المكون أيضا استخدام البيانات الخام التي وفرها الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني بهدف وصف وتحليل المؤشرات الاقتصادية المختلفة للقطاع الخاص الفلسطيني، إضافة إلى البيانات التي وفرتها سلطة النقد الفلسطينية وبالتحديد التسهيلات الائتمانية للقطاع الخاص، وأسعار الفائدة على العملات المتداولة في السوق المحلي وأسعار الصرف.

استخدمت الدراسة عينة عرضية من مؤسسات القطاع الخاص المستفيدة من الدعم الدولي للحصول على المصادر الأولية. تم التواصل مع الجهات المانحة والحصول على قوائم بالمؤسسات التي استفادت من برامج ومشاريع دعم القطاع الخاص التي نفذت من قبلها ومن ثم قمنا بتوزيع استمارة خاصة بالدراسة على هذه المؤسسات بهدف تقييم الدعم الذي تم الحصول عليه. شملت العينة 71 مؤسسة من مؤسسات القطاع الخاص المستفيدة من الدعم. والتي كان 45.5% منها يعمل في القطاعات الإنتاجية، بينما تعمل باقي المؤسسات المبحوثة (53.5%) في قطاعات الخدمات. وتبين أن الغالبية العظمى من المؤسسات المبحوثة (88.8%) عمرها أكثر من سنتين، 13.2% بين سنة وستين، و5.9% أقل من سنة. وكان ثلث (35%) المؤسسات المبحوثة تقريباً قد حصل على دعم للبناء المؤسسي، 30% لشراء معدات جديدة، و27% تدريب، و8% أبنية.

تلقت النسبة الكبرى (40.7%) من مؤسسات القطاع الخاص المبحوثة الدعم من الولايات المتحدة الأمريكية (USAID، والقنصلية الأمريكية، وProject Compete)، كما تلقت 31.3% من الشركات دعماً من برنامج تطوير السوق الفلسطينية (Palestinian Market Development Program PMDP) الممول من إدارة التنمية الدولية للمملكة المتحدة (DFID)، وتلقى 9.4% من الشركات الدعم من الإتحاد الأوروبي و4.7% تلقت الدعم من وكالة التنمية الفرنسية. وساهم 7 مانحين بدعم 1.6% من الشركات وهم السفارة اليابانية، والحكومة الكندية، ومؤسسة الرؤية العالمية، ومؤسسة التعاون الإنمائية الدولية السويدية، وUNDP، وPUM، وDAI-UK. ورغم أن هذه البيانات تعطي فكرة عن المانحين المهتمين

بدعم القطاع الخاص فهي غير قابلة للتعميم بسبب صعوبة تحديد مجتمع العينة، وضعف استجابة عينة الشركات العرضية لتعبئة الاستبيان.

## 1-5 معامل ارتباط بيرسون الإحصائي

معامل ارتباط بيرسون الإحصائي هو مقياس للعلاقة الخطية بين متغيرين، يتم حسابه من خلال قسمة التباين المشترك للمتغيرين على مضروب الانحراف المعياري لكل واحد منهما. يعطي المعامل قيمة بين  $+1$  و  $-1$ ، حيث أن القيمة  $1$  تشير إلى أن المتغيرين مرتبطان بعلاقة إيجابية تامة، وتشير القيمة صفر ( $0$ ) إلى أنهما غير مرتبطان بتاتا، و  $-1$  فتعني ارتباط سلبي تام. وكلما زادت القيمة المطلقة للنتائج، زادت قوة الارتباط بين المتغيرين. يتم استخدام هذا المعامل على نطاق واسع في العلوم كمقياس لدرجة الاعتماد الخطية بين المتغيرات.

من الممكن اشتقاق مُرَبِّع الارتداد (R-squared) في النموذج الخطي من خلال تربيع ناتج معامل بيرسون، ومُرَبِّع الارتداد عبارة عن مقياس إحصائي يتم استخدامه لقياس مدى قرب البيانات من خط الانحدار المجهز (fitted regression line). ويتم استخدام مُرَبِّع الارتداد في العلوم القياسية لقياس درجة تفسير المتغيرات المستقلة للتباين في المتغير التابع. فعلى سبيل المثال، مُرَبِّع ارتداد 40% يشير إلى أن المتغيرات المستقلة في النموذج تفسر 40% من التباين في المتغير التابع، في حين يتم تفسير 60% من التباين من خلال عوامل/متغيرات أخرى لم يتم دراستها في النموذج.

قام تليكينس (Tillekens, Nikki, 2010) باستخدام معامل ارتباط بيرسون الإحصائي لقياس الارتباط بين الدعم الدولي والعجز التجاري مستخدما بيانات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، وقام هيفر (2015) باعتماد نفس منهجية Tillekens لقياس الارتباط بين الدعم الدولي والعجز في ميزان المدفوعات الفلسطيني مستخدما بيانات الأُنكثاد.

## 1-6 محددات الدراسة

كان من أبرز محددات الدراسة عدم توفر بيانات تفصيلية لأغلبية سنوات الفترة المدروسة، ومصنفة بشكل تساعد في حصر المساعدات حسب القطاع (خاص، وعام، وأهلي)، كما أن البيانات افتقرت إلى التفصيل اللازم لأغراض التحليل، ولكننا قمنا بسد تلك الثغرة من خلال التنقيب في البيانات الخام للمساعدات الإنمائية الرسمية المتوفرة في قاعدة المعلومات لدى منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، وبهذا تمكنا من توفير سلسلة زمنية للمساعدات الخارجية لدراسة التغيرات الديناميكية فيها.

## 1-7 بنية الدراسة

بدأت الدراسة بمناقشة أهداف ومشكلة البحث، والمنهجية المتبعة في إعداده. واستعرضت في الفصل الثاني تلخيصاً لأهم نتائج الأدبيات السابقة في موضوع الدراسة. تلا ذلك الفصل الثالث الذي تناول تعريف مفهوم القطاع الخاص، وتطور مؤشرات نموه ودوره في الاقتصاد الفلسطيني بما في ذلك التطرق للظروف غير المواتية التي رافقت مسيرة نموه خلال فترة الاحتلال الكولونيالي الاستيطاني المباشر، وتطور بنيته التي تشكلت ضمن تلك الظروف ودوره في قطاعات الاقتصاد المختلفة. كما استعرض هذا الفصل أيضاً تطور مؤسسات القطاع الخاص الرقابية والتنظيمية والتمثيلية القائمة على أساس العضوية، والمؤسسات التي تقدم له الخدمات الاستشارية وبناء القدرات. أما الفصل الرابع فتركز على استعراض الدعم العربي والدولي المقدم للقطاع الخاص الفلسطيني كماً ونوعاً حسب ما توفره قواعد البيانات المتاحة. وفي الفصل الخامس تقدم الدراسة عرضاً للتحديات الرئيسية التي يواجهها القطاع الخاص، واستعراض للمشاريع الرئيسية الهادفة لدعم القطاع الخاص في تجاوزها. وكإضافة نوعية للدراسة يقوم الفصل السادس بعرض نتائج تقييم فعالية وأهمية المساعدات الإنمائية في تطوير القطاع الخاص الفلسطيني المبنية إما على المسح الذي صمم لهذا الغرض أو على التحليل الإحصائي للبيانات المتوفرة. أما في الفصل الأخير فتعرض الدراسة أهم النتائج والتوصيات.

## الفصل الثاني

### مراجعة الأدبيات السابقة

أدى إفشال حكومة إسرائيل لمفاوضات الحل النهائي إلى وضع الشعب الفلسطيني وسلطته الوطنية في مأزق خطير، فاتفاقات أوسلو المؤقتة الموقعة خلال الفترة 1993-1995، نصت على إقامة سلطة وطنية ذات مسؤوليات كاملة عن احتياجات الشعب الفلسطيني في الأراضي الفلسطينية المحتلة عام 1967، ولكن الاتفاقات أبطت معظم مصادر وموارد الاقتصاد الفلسطيني، ومفاتيح التحكم في النشاط الاقتصادي بأيدي سلطة الاحتلال لمدة لا تتجاوز خمس سنوات من توقيع الاتفاقية المؤقتة. وبهذا كانت السلطة الوطنية مضطرة إلى الاعتماد على الدول والجهات المانحة للقيام بوظائفها والوفاء بالتزاماتها. فالسلطة الوليدة كانت خلال السنوات 1994-1999 قادرة على تمويل نفقاتها الجارية من إيرادات الضرائب والجمارك، ولكنها كانت بحاجة إلى الدعم الخارجي لتمويل النفقات التطويرية منذ نشأتها عام 1994. تغير هذا الحال بعد عام 2000، حيث أصبحت بحاجة إلى المانحين لتسديد العجز المتزايد في موازنتها الجارية أيضاً، ولتغطية الاحتياجات الجديدة الناشئة عن العقوبات الجماعية والإجراءات العدائية لسلطات الاحتلال. فبالإضافة إلى دعم الموازنة الفلسطينية (التطويرية والجارية)، وجدت الجهات المانحة نفسها مضطرة لتوفير أموال طائلة لمعالجة آثار الاعتداءات والحروب العدوانية المتكررة التي ارتكبتها قوات الاحتلال ابتداءً من أواخر عام 2000، خصوصاً في قطاع غزة الذي شهد سلسلة من الحملات الحربية الإسرائيلية المدمرة. لذا استحوذ موضوع الدعم الدولي للأراضي الفلسطينية اهتمام الباحثين، وصانعي القرار، والجهات الدولية والمانحة على حد سواء. ولا يزال النقاش حول جدوى ونتائج وأوجه وفعالية وتأثير الدعم المقدم إلى فلسطين دائراً بين جميع الأطراف ذات العلاقة. ولكن معظم الدراسات ركزت على الدعم وأثاره بشكل عام وعلى الدعم الموجه للقطاع العام والأهلي ولم يخصص أي منها لتناول الدعم الموجه للقطاع الخاص.

في هذا السياق، قام معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس) بمجموعة من الدراسات لفهم دور وأهمية وأثر المساعدات الدولية والعربية على الاقتصاد والتنمية

الفلسطينية. ومن أبرز ما أجمعت عليه تلك الدراسات أن المساعدات الدولية حققت انجازات هامة على صعيد المعونات الإغاثية، والخدمات العامة، وتمويل عجز الموازنة، إلا أن إسهامها في العملية التنموية ما زال محدوداً جداً. فهي لم تنجح في تقليل التبعية للاقتصاد الإسرائيلي، أو خلق فرص عمل مستدامة في مشاريع تنموية إستراتيجية، أو زيادة نمو الناتج المحلي الإجمالي بما يتناسب مع حجم المساعدات. ولم تمتد نتائجها ليشعر بها الفقراء والفئات المهمشة، والباحثين عن فرص عمل خصوصاً من النساء (عبد الكريم ومكحول 2005، ص 33-35).

كما لم تنجح المساعدات في تحقيق الإصلاحات الهيكلية وبناء القدرات على أساس الكفاءة والفاعلية، وبما يتناسب وحجم التحديات. ومن أبرز ما تمت الإشارة إليه أيضاً ضعف التنسيق بين كافة الجهات ذات العلاقة بالمساعدات، وغياب الرؤية التنموية الواضحة المعالم، المعتمدة رسمياً، والمدعومة بإرادة سياسية لتعبئة مصادر التمويل واستثمارها في تنفيذ خطط التنمية والتقييد بالبرامج المحددة فيها. فقد ظل التنافس فيما بين الوزارات الحكومية وفيما بينها وبين المؤسسات غير الحكومية على اقتناص فرص التمويل لتحقيق مصالح شخصية أو مناطقية ويمعزل عن الخطط التنموية التي ظلت واثق غير ملزمة حتى العام 2008، سبباً في إهدار جزء كبير من تلك الموارد من دون تحقيق أي أهداف تنموية حقيقية. كما أن المساعدات/التمويل الموجه إلى القطاع الخاص بشكل مباشر بقي ضعيفاً جداً (عبد الكريم ومكحول 2005، ص 36-37؛ وديفوير وترتير 2009، ص 77؛ وماس، 2005، ص 46).

على سبيل المثال، قدرت دراسة عبد الكريم ومكحول "نحو توظيف أنجع للمساعدات الخارجية" الصادرة عن ماس في العام 2005 حصة القطاع الخاص من الدعم الدولي لفلسطين خلال الفترة 1994 إلى 2004 بحوالي 3% من إجمالي المساعدات فقط (عبد الكريم ومكحول 2005، ص 28). وأشارت إلى استحواذ دعم موازنة السلطة والإغاثة الطارئة على حصة الأسد من المساعدات الدولية. وتشير الدراسة إلى أن المساعدات الدولية بلغت حوالي 7.5 مليار دولار خلال الفترة 1994-2004، بمعدل سنوي بلغ حوالي 670 مليون دولار. وتوزعت مصادر هذه المساعدات حسب المساهمة إلى 30% من دول أوروبية، و18.5% من الاتحاد الأوروبي، و18.2% من الدول العربية، و16.8% من الولايات المتحدة الأمريكية، والباقي من

جهات أخرى مثل اليابان والمؤسسات الدولية وغيرها. وتبين الدراسة أن نتائج المساعدات الدولية كانت مرضية في مجال تأهيل مرافق البنية التحتية وبناء مؤسسات السلطة، خصوصاً في بداية المرحلة الانتقالية حيث ساهمت المساعدات في توفير الموارد المالية الضرورية لضمان استمرار تقديم الخدمات الاجتماعية، وتمويل العجز في الموازنة الجارية، ما أدى إلى تأثيرات إيجابية على الاقتصاد الفلسطيني. ولكن بالرغم من ذلك، تشير الدراسة إلى أن المساعدات أخفقت في دعم عجلة التنمية، كما أنها لم تخفف من حدة اعتماد الاقتصاد الفلسطيني على إسرائيل، بل أنها ساهمت ولو بشكل غير مقصود في "تمويل أعباء الاحتلال الإسرائيلي" لمناطق السلطة الفلسطينية. وتضيف الدراسة أن المساعدات أخفقت أيضاً في البناء الشامل للإطار المؤسسي والقانوني الفلسطيني. (نفس المرجع السابق، ص 30-35).

دراسة أخرى للمعهد أعدها ديفوير وترنير (2009) حول المساعدات الدولية لفترة مختلفة (1999-2008) قدرت حصة القطاع الخاص من مجمل المساعدات بحوالي 1% فقط. وأشارت الدراسة إلى أن المساعدات الخارجية للضفة الغربية وقطاع غزة الموجهة للقطاع العام والقطاع الأهلي أخذت بالتزايد في الفترة ما بين 1999 و2008. ومن الاستنتاجات الرئيسية للدراسة أن التمويل الدولي مرتبط بشكل أساسي بأجندة سياسات الممولين، لذلك لم تكن مساهمة المساعدات في التنمية الاقتصادية مرضية، بالإضافة إلى أن فهم مسار التنمية الاقتصادية ونجاحها مرهون بمدى التنسيق والتعاون بين القطاع العام والمنظمات والمؤسسات المحلية والدولية. ويشير ديفوير وترنير إلى أنه بالرغم من التضخم في حجم المساعدات، إلا أنها ما زالت تواجه العديد من المشاكل والعقبات، بالأخص تلك المتعلقة بغياب البيانات وضعف التنسيق ما بين الجهات المختلفة وانعدام الشفافية.

أما كنفاني (2005)، فقد أفاد في ورقته: "الأهداف الإستراتيجية للمساعدات الأوروبية للأراضي الفلسطينية والمؤشرات الكمية لهذه المساعدات، وآلية تقديمها"، أن المساعدات الأوروبية تشكل "إطاراً عاماً مرضياً وسقفاً مرتفعاً نسبياً". حيث يخصص الاتحاد الأوروبي أعلى نسبة مساعدات مرجحة بعدد السكان (متوسط حجم المساعدات لكل فرد) إلى الضفة الغربية وقطاع غزة من بين الدول النامية. وتشير الورقة إلى أن إجمالي مساعدات المفوضية الأوروبية إلى فلسطين منذ عام 1994 وحتى عام 2004 بلغت حوالي 1.8 مليار يورو، في

حين بلغت المساعدات الثنائية من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي حوالي 2.5 مليار يورو لنفس الفترة. ويضاف إلى ذلك 214 مليون يورو من بنك الاستثمار الأوروبي عن الفترة (1994-1999) على شكل قروض وتسهيلات ائتمانية (كنفاني (2005)، نفس المرجع السابق، ص.44). ويضيف كنفاني أن مساعدات الإتحاد الأوروبي تم تقديمها عبر ثلاث قنوات تمويل رئيسية هي: إسهامات لدعم أعمال الأونروا، ومساعدات ومشاريع ضمن ميزانية الميدا MEDA (في إطار اتفاقية برشلونة)<sup>5</sup>، ومساعدات مرتبطة بعملية السلام الفلسطينية-الإسرائيلية (التزام بتقديم 50 مليون يورو سنوياً). ويشير إلى أن جزءاً من هذه المساعدات يذهب لدعم مشاريع القطاع الخاص والبنية التطويرية التحتية. (كنفاني، 2005، نفس المرجع السابق، ص.48).

وتستنتج الورقة أن المساعدات لم تترك أثراً اقتصادياً تنموياً على الاقتصاد الفلسطيني. والدليل على ذلك أن حجم الإنفاق الكبير لم يخلق التنمية المستدامة المنشودة، بالرغم من أنه قام بدور حاسم في تمكين السلطة الوطنية الفلسطينية من مواصلة خدماتها والوفاء بالتزاماتها، كما حافظ على استمرار العملية السلمية. وبهذا تكون المساعدات الأوروبية قد فشلت في تحقيق الأهداف التنموية الاقتصادية التي أعلنها الإتحاد الأوروبي في عام 2000، والتي تشمل "التخلص من التبعية الهيكلية لإسرائيل، وتأسيس اقتصاد يقوم على قاعدة إنتاجية متطورة، وعلاقات تجارية متوازنة مع الشركاء الإقليميين والدوليين". (نفس المرجع السابق، ص.45).

مثل هذه الاستنتاجات نجدها في منشورات أخرى، ففي دراسة صادرة عن مركز بيسان للبحوث والإنماء في عام 2010 بعنوان "المساعدات الخارجية وتشكيل الفضاء الفلسطيني" بينت أن القطاع الخاص الفلسطيني (الإنتاجي، والصناعي، والزراعي) لم يحصل على أكثر من 7% من المساعدات الخارجية ما بين العام 1994 و2005. وأكدت الدراسة على أن الدعم الاقتصادي مرتبط بتقدم العملية السلمية بين الجانبين الإسرائيلي والفلسطيني، ومحكوم بالبرامج والمشاريع التنموية حسب ما يراه المانحين، وأن "الأهداف التنموية للمساعدات حسب الخطط

<sup>5</sup> برنامج ميدا: برنامج للمساعدات المالية موجه للدول الشريكة لتمويل المشاريع الإقليمية والثنائية، وهذا البرنامج هو عبارة عن آلية وشروط التمويل للمساعدات الممنوحة من طرف البنك الأوروبي للاستثمار والمخصصات المالية الممنوحة من ميزانية الإتحاد الأوروبي لصندوق دعم الشراكة الأورو متوسطة (MEDA)، وقد تم إنشاؤه بعد مؤتمر برشلونة المنعقد في عام 1995.

والبرامج ما هي إلا شعارات" وذلك بـ "دليل تدهور وتراجع كافة المؤشرات الاقتصادية في الأراضي الفلسطينية المحتلة" (حمدان 2010، ص29).

وتناولت دراسة مركز بيسان توجهات الدول المانحة المعلنة والتي تشمل خدمة السلام، والتنمية الاقتصادية والبناء المؤسسي، وتحسين الحكم، وبناء الإطار القانوني والتنظيمي، وتعزيز الشراكة مع القطاع الخاص لحل مشكلة البطالة والفقر. وتشير إلى أن هذه الأهداف لم تكن وفقاً لخطة تنموية شاملة شاركت فيها السلطة الفلسطينية، وإنما وفقاً لدراسات قام بها خبراء لحساب المانحين. وفي النتيجة تفيد الدراسة أن المساعدات ركزت بصورة كبيرة على دعم خزينة السلطة وعلى الإغاثة، وتوصي بأنه يجب تصويب المساعدات نحو تحقيق التنمية والحد من الفقر والبطالة.

ويؤكد تقرير التنمية البشرية لعام 2004 الصادر عن برنامج الأمم المتحدة الإنمائي وبرنامج دراسات التنمية في جامعة بيرزيت (تقرير التنمية البشرية- فلسطين ص. 103) على أن المساعدات لم تأت في إطار خطة وطنية ممنهجة للتنمية، ويضيف أن جزءاً مهماً من المساعدات أستخدمت في تغطية أتعاب المستشارين والخبراء (28% من مجمل المساعدات ما بين 1994 و2003)، في حين خصص 3% فقط لدعم القطاع الخاص. أما بالنسبة لتوزيع المساعدات حسب الجهات المتلقية، فيشير التقرير إلى أن السلطة الوطنية الفلسطينية تلقت ما نسبته 87% من إجمالي المساعدات المقدمة للفلسطينيين في الفترة 1994-2003، في حين تلقت المؤسسات الأهلية 8% والاونروا 5%. وبالرغم من تلقي السلطة الوطنية الجزء الأكبر من المساعدات، إلا أن التقرير يشير إلى ضعف إدارتها للمساعدات الدولية. وتستنتج الدراسة أن المساعدات الدولية في تلك الفترة لم تؤدي إلى تحقيق الطموحات والاحتياجات الفلسطينية المتمثلة في تمكين المجتمع الفلسطيني من تحقيق استقلاله وتقرير مصيره، أو في وضع الأسس لتنمية بشرية مستدامة، ولكنها حققت بعض الإنجازات وخصوصاً في تطوير البنية التحتية وتقديم الخدمات الاجتماعية الأساسية.

وتشير ملحيس، (2010) إلى أن حجم المساعدات للشعب الفلسطيني كان كبيراً في الفترة ما بين 1994-2009، ولكن كان من الصعب جداً تحديد أي أثر إيجابي لها على أرض الواقع،

باستثناء تأسيس مؤسسات السلطة الوطنية الفلسطينية وجهود إصلاح الأمن، والمالية، والإدارة. وحسب ما تشير ملحيس أن هناك ثلاثة أسباب رئيسية لفشل المساعدات، كان الاحتلال الإسرائيلي أهمها من حيث تأثير إجراءاته التعسفية المتواصلة. أما الثاني فهو عدم التزام الجهات المانحة الدولية والعربية بالوفاء بتعهداتها. ويعود السبب الثالث إلى فشل الشعب الفلسطيني عامة والسلطة الفلسطينية بوجه خاص، في تكريس الموارد المتاحة لخدمة أهداف تنمية مستدامة، واستخدامها بدل ذلك لتغطية المصاريف الجارية. ذلك بالإضافة إلى فشل الإدارة المالية للسلطة الفلسطينية وتضخم القطاع العام، ومناقسته للقطاع الخاص في القطاعات الحيوية بدل تسهيل أعمال القطاع الخاص والاستثمار في البنية التحتية، ذلك بالإضافة إلى ضعف الشفافية والمحاسبة في أجهزة السلطة في حينه.

وتشير منظمة أوكسفام (Oxfam 2011 p. 12-13) في ورقة لتقييم المساعدات للشعب الفلسطيني إلى وجود فجوات جغرافية وقطاعية في توزيع الدعم والمتمثلة بالتركيز على بناء المؤسسات في الضفة الغربية ودعم قطاع الأمن، وتؤكد الورقة أن مثل هذا الدعم يجب أن يستخدم بشكل أفضل للحد من الفقر وتعزيز التنمية الاجتماعية والاقتصادية. وتضيف الورقة أن المحاسبة والشفافية لم تكن مدعومة من قبل الجهات المانحة بشكل كافي. وكمثال على ذلك حاولت السلطة الفلسطينية تحسين تنسيق الدعم ودعم الشفافية من خلال إنشاء برنامج الدعم والإصلاح التنموي (درب) ولكنه لم يكن محل ترحيب جميع الجهات المانحة، والعديد من الدول المانحة، بالأخص من الدول العربية، رفضوا إتاحة موازنة وبرامج المساعدات للتدقيق العام. وهنا تشدد الورقة على ضرورة دعم هذه المبادرات والعمل على تقويتها وتوسيعها بدل تقييد الوصول إلى بيانات المساعدات (Oxfam 2011, P.14-15).

وشككت دراسة الترتير (2012) بأهداف التمويل الدولي للقطاع الخاص الفلسطيني. وتستخدم الدراسة بعض الأمثلة للدلالة على أن التمويل الدولي يعزز وجود الاحتلال. وتضيف أن "قصص النجاح" ما هي إلا تغطية للأهداف الحقيقية للدول المانحة، وأن الدول المانحة تتعامل مع الاحتلال الإسرائيلي كشيء دائم، وتحاول التخفيف من وطأته بأساليب مختلفة أو دفع جزء من فاتورة الدمار الناتج عنه بدل إنهائه المشكلة من جذورها. وتضيف الدراسة أن التمويل الدولي يدعم شريحة محددة من الفلسطينيين على حساب الشرائح الأخرى.

وصدرت حديثاً دراسة هيفر التحليلية (هيفر، 2015) عن مبادرة "متابعة الدعم الدولي لفلسطين"، التي طبقت مُعامل بيرسون الإحصائي<sup>6</sup> لقياس الارتباط بين الدعم الدولي لفلسطين والعجز في ميزان المدفوعات، إضافة إلى الارتباط بين الدعم الدولي والعجز في الميزان التجاري. وتوصلت الدراسة إلى أن معظم أموال الدعم ينتهي بها المطاف في الاقتصاد الإسرائيلي، وأن الدعم الدولي المقدم للفلسطينيين "يساهم بمليارات الدولارات في الناتج المحلي الإجمالي الإسرائيلي، ويسهل على إسرائيل تحمل "تكاليف استمرار" احتلالها". وتشير نتائج الدراسة إلى أن 78% على الأقل من أموال المانحين تذهب للاستيراد من إسرائيل وأن نحو 72% من الدعم يذهب لصالح الاقتصاد الإسرائيلي. وتؤكد هذه الدراسة على ما تمت الإشارة إليه في أوراق أخرى (الكرمي، 2005؛ Taghdisi-Rad، 2010؛ ولدردمان والترتير، 2013؛ مراد، 2014) وهو أن الدعم الدولي لم يساهم في تسهيل حل الدولتين وأن السياسات الإسرائيلية لم تتورع عن تخريب نتائج ومخرجات الدعم الدولي. بالرغم من ذلك تدعو الدراسة إلى ضرورة مواصلة تقديم المساعدات الدولية للشعب الفلسطيني وذلك بسبب البعد الإنساني والإغاثي المهم لهذه المساعدات، ولكن على الجهات المانحة استخدام وزنها ونفوذها بشكل جدي والضغط على إسرائيل لإنهاء احتلالها الممتد من خمسة عقود.

بالإضافة إلى الدراسات والأبحاث المذكورة أعلاه، يوجد عدد من التقارير الصادرة عن الجهات المانحة لتقييم بعض المشاريع التي تم تنفيذها في فلسطين لدعم مؤسسات القطاع الخاص. وكان من بينها تقرير التقييم النهائي لمشروع تطوير أسواق جديدة (FNMD) الممول من وزارة التنمية الدولية البريطانية (DFID) والبنك الدولي (WB) لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فلسطين (Siegfried، 2012). اعتمد التقييم على مراجعة الملفات والتقارير الخاصة بالمشروع، وتحليل بيانات المتابعة والتقييم، إضافة إلى إجراء مقابلات مع ممثلي الجهات ذات العلاقة وتنفيذ استطلاع رأي على شبكة الانترنت مع مؤسسات القطاع الخاص المستفيدة من المشروع (العملاء) ومقدمي خدمات الأعمال، ومؤسسات القطاع الخاص التي لم تستفد من المشروع وكانت النتائج كما يلي:

<sup>6</sup> كان Tillekens (2010) قد استخدم هذا الأسلوب لدراسة الارتباط بين الدعم الدولي لفلسطين والعجز في الميزان التجاري مع إسرائيل.

يبين التقييم أن مشروع FNMD، الذي نفذ في محافظات الخليل ونابلس ورام الله وبيت لحم، كان "ملائماً" من حيث تماثيه مع سياسات واستراتيجيات السلطة الوطنية الفلسطينية الهادفة إلى النمو الاقتصادي من خلال تطوير أسواق جديدة. كما أنه كان منسجماً مع مبادئ وزارة التنمية الدولية البريطانية للعمل مع القطاع الخاص، إضافة إلى استجابته لاحتياجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فلسطين. ويفيد التقرير بأن المشروع أدى إلى خلق 2,807 وظيفة جديدة، وإلى بناء قدرات ريادية لدى القائمين على المؤسسات، وقد يكون لها تأثير على التنافسية في السوق. بالمقابل كان من بين المآخذ على المشروع، أنه قدم الدعم لعدد محدود من مؤسسات القطاع الخاص الصغيرة والمتوسطة، وقوى قدرتها التنافسية بالمقارنة مع المؤسسات التي لم تدعم (المجموعة المرجعية). إضافة إلى أن المشروع استهدف المؤسسات المعنية بالتوسع في السوقين المحلي والعالمي من خلال تحسين منتجاتها، أو إنتاج منتجات جديدة. وانعكس هذا في نجاح المشروع في معيار "الفعالية" حيث يشير التقييم أن مشروع FNMD تخطى الأهداف المخططة من خلال دعم 603 مؤسسة بدلاً عن 560 مؤسسة حسب الخطة. كما أن مجموع قيم صادرات المؤسسات المدعومة ارتفعت بمقدار 52% بدلاً عن 40% وفق الخطة، ووصلت المبيعات إلى 100 مليون دولار، متخطية الهدف المحدد مسبقاً وهو 75 مليون دولار. ولكن التقرير أفاد بأن الزيادة في مبيعات المؤسسات المستفيدة من المشروع (العملاء) كانت مشابهة للزيادة في مبيعات المؤسسات غير المستفيدة في القطاعات المختلفة، مما يثير التساؤل حول الإنجازات المذكورة فيما إذا كانت قد تحققت بفعل التحسن في الأداء الاقتصادي الكلي للقطاعات المختلفة، وليس بالضرورة بسبب الدعم المقدم من خلال المشروع.

وفي أسلوب آخر للحكم على فعالية الدعم من خلال الأداء، أفاد 58.4% من المستفيدين أنهم استطاعوا تخفيض التكاليف، وأفاد 76.3% منهم أنهم حققوا تحسناً في التخطيط الاستراتيجي و81.8% أصبحوا مستعدين لتقبل المزيد من المخاطر المدروسة، إضافة إلى أن جميع المستفيدين تقريباً أفادوا أنهم حققوا زيادة في المبيعات وقدرة أكبر على المنافسة. وبالرغم من تلك الإنجازات الواضحة فقد أفاد معظم المستفيدين أن مساهمتهم في نمو مبيعات الشركة كانت أكبر من مساهمة مشروع FNMD. وكان من أبرز نتائج التقييم أن المشروع ساهم في

تقديم المشورة وساعد في تطوير المهارات الريادية للقائمين على الشركات، ولكنه لم يؤثر مباشرة على أداء المؤسسات.

اعتمد التقييم معيار آخر وهو "القيمة مقابل التكاليف value for money" لقياس حجم المنفعة المكتسبة مقابل تكلفتها، وهل كان بالإمكان زيادة المنفعة بنفس التكاليف، أو تحقيق نفس المنفعة بتكاليف أقل؟ قِيم التقرير هذا المعيار "بالجيد" بالرغم من عدم توفر الدلائل الواضحة للحكم بأن المشورة المقدمة (الدعم) استحققت الاستثمار؛ 29% من المصادر المخصصة للمشروع أنفقت بشكل مباشر لدعم مشاريع العملاء، 40% للدعم العام للمشاريع، و31% لإدارة وتنظيم للمشروع. وفي عملية التقييم قام الباحث بقياس متوسط تكلفة الوحدة لكل من المؤشرات الخاصة بالمشروع للحكم على كفاءة التكاليف، وكانت النتائج كما يلي: بلغ متوسط تكلفة كل وظيفة جديدة تم خلقها 1,811 جنيه إسترليني، وتم إنفاق 12,020 جنيه إسترليني لكل سوق تم اختراجه، وإنفاق 5,976 جنيه إسترليني لكل منتج تم تحسينه، و110,963 جنيه إسترليني لكل مليون جنيه إضافية في المبيعات. ويقر Siegfried بأن أي مقارنة لهذه الأرقام تعتبر نظرية ومبنية على الفرضيات، لأنها لا تأخذ العوامل المؤثرة الأخرى في الحساب (بالأخص الجودة)، التي يصفها الكاتب بأنها تبدو مقبولة بشكل عام.<sup>7</sup> ومن حيث الأثر (impact) والاستدامة (sustainability) يفيد Siegfried بأنه من الصعب التوصل إلى تقييم وافٍ. ويرجع ذلك لأن المشروع ركز على تطوير المؤسسات وليس على المستوى العام.

وفي ورقة أخرى لمراجعة التقدم في برنامج تطوير الأسواق الفلسطيني (PMDP) الممول من المملكة المتحدة والإتحاد الأوروبي لتقوية التنافسية في القطاع الخاص في فلسطين أفاد المقيمون بأن النتائج مرضية حتى الآن حسب التغير في المؤشرات التي تم تحديدها مسبقاً لتقييم التقدم في المشروع. فقد تخطى المشروع الأهداف المخططة، حيث تمت مساعدة 73 مؤسسة بدل 30 مؤسسة وفق ما هو محدد لفترة التقييم. ويشير التقييم إلى أن البرنامج راعي اعتبارات الجنس كونه ساعد 26 مؤسسة مملوكة أو مدارة من امرأة بدل 6 مؤسسات كما كان محددًا في الأهداف. وحقق البرنامج أهداف أخرى في فترة التقييم مثل إجراء ثلاث دراسات

<sup>7</sup> للمزيد من المعلومات عن توزيع الدعم والطرق المستخدمة لتقييم هذا المشروع يمكن العودة إلى الرابط التالي:  
[https://www.oecd.org/derec/unitedkingdom/8\\_EvaluationFacilityNewMarketDevelopmentFNMDStrengthenPrivateSectorinOccupiedPalestinianTerritories.pdf](https://www.oecd.org/derec/unitedkingdom/8_EvaluationFacilityNewMarketDevelopmentFNMDStrengthenPrivateSectorinOccupiedPalestinianTerritories.pdf)

لنظام السوق، وعمل ثلاثة تدخلات مبنية عليها، إضافة إلى تنفيذ ستة فعاليات لدعم هيئة تشجيع الاستثمار الفلسطينية، والمؤسسات الأخرى الفاعلة في القطاع الخاص، وست فعاليات للانخراط مع فلسطيني الشتات (<http://www.pmdp.ps/index.php>).

يتضح من هذا العرض لأهم الأدبيات السابقة في موضوع الدعم الخارجي لدولة فلسطين التي تمكنا من الوصول إليها وجود نقص في البيانات التفصيلية والدراسات حول الدعم الموجه للقطاع الخاص. كما بينت تلك الدراسات أن نسبة كبيرة من أموال المعونات المقدمة للفلسطينيين تنسرب إلى الاقتصاد الإسرائيلي. ويرجع ذلك إلى أن حالة الضعف وعدم التنوع التي يعاني منها الاقتصاد الفلسطيني حالت دون استجابة قطاعاته الإنتاجية بصورة كافية لاستيعاب المعونات الدولية، بعكس الشركات الإسرائيلية التي كانت جاهزة لتلبية الطلب الجديد الناجم عن تدفق المعونات. لذا أدى تدفق المعونات إلى زيادة العجز في الميزان التجاري، وتعمقت علاقات التبعية الاقتصادية لإسرائيل. ونكمن أسباب ضعف استجابة القطاع الخاص الفلسطيني للطلب الناشئ عن المعونات الدولية لفلسطين في قيود الاحتلال المباشر التي حددت مجالات تنوعه، وحرمته من الاتصال مع الأسواق الخارجية، ومن خدمات التمويل والوساطة المالية منذ العام 1967. كما أنها أهملت كلياً بنيته التحتية بشقيها المادي والاجتماعي في الوقت الذي فرضت على القطاع الخاص والمواطنين نفس المستوى من الجمارك والضرائب، إلى جانب حرمان الشركات الفلسطينية من أي من المعونات السخية التي كانت حكومة الاحتلال تقدمها لشركاتها. بالإضافة إلى ذلك، وعلى عكس ما كان متوقعا، لم تنه اتفاقات أوسلو معاناة القطاع الخاص الفلسطيني، بل باشرت سلطات الاحتلال بتوسيع نظام الإغلاق في عام 1993، بمنع الدخول إلى إسرائيل وإغلاق القدس أمام الفلسطينيين. كما استغلت تلك السلطات تحكها بالمعابر الفلسطينية مع دول الجوار وفي مرافق التجارة الإسرائيلية لمواصلة تعطيل تجارة فلسطين الخارجية، واستغلت استمرار سيطرتها على المنطقة المسماة (ج) في الاتفاقية المؤقتة لتعطيل تطوير البنى التحتية للتجارة الداخلية، وتعطيل انسيابها بين الضفة الغربية وقطاع غزة وفي داخل الضفة الغربية أيضاً.

بعبارة أخرى واصلت سلطات الاحتلال امتلاك مفاتيح التحكم بالاقتصاد الفلسطيني عبر أدوات جديدة، واستخدام تلك المفاتيح بصورة تعسفية، مما منع القطاع الخاص من استعادة

عافيته بصورة تسمح له بالتوسع والتنوع حسب إشارات السوق المحلية وأسواق التصدير، والاستفادة من الفرص التي قدمها الدعم الدولي لفلسطين، بما في ذلك المساعدات التي خصصت لمنفعته المباشرة.

الدراسة الحالية ستحاول بصورة منهجية تقييم الدعم المباشر للقطاع الخاص الفلسطيني، من حيث ملائمته وكفاءته وفعاليته ونتائجه على هذا القطاع. لذا فهي تقدم قيمة معرفية إضافية إلى ما تم بحثه لغاية الآن، وهي ستفتح الباب أمام فيض جديد من الأسئلة التي تحتاج إلى إجابات مقنعة ومسددة يمكن سبر غورها في حال توفرت المعلومات التفصيلية.



## الفصل الثالث

### تطور دور القطاع الخاص في الاقتصاد الفلسطيني

يهدف هذا الفصل إلى استعراض التعريفات المستخدمة للقطاع الخاص، وتوضيح تطور دوره في الاقتصاد الفلسطيني، والتعرف على ترتيباته المؤسسية المناط بها وظائف تمثيل مصالح القطاع في العلاقة مع القطاع العام ومع المؤسسات الربعية في الدول الأخرى، والمؤسسات المناط بها وظيفة التنظيم والرقابة والمواصفات والمقاييس لمختلف القطاعات بما في ذلك للقطاع المالي المصرفي وغير المصرفي. وتعكس تلك التطورات قصة نجاح مشتركة للدعم الخارجي والسلطة الوطنية الفلسطينية ومؤسسات القطاع الخاص أيضاً. وتعكس تلك التطورات أيضاً تطوير جاهزية القطاع الخاص للعب دور الشريك الفعال مع الجهات المانحة للنهوض بدور القطاع الخاص التنموي. كما سيلخص هذا الفصل طبيعة التحديات والأولويات الرئيسية التي تواجه القطاع الخاص الفلسطيني، والتي تساعد في توجيه الدعم الدولي لهذا القطاع الهام. كما يبين الفصل مدى استجابة الجهات المانحة لتلك الأولويات من خلال استعراض أهداف ونطاقات أبرز البرامج والمشاريع التي نفذت في إطار دعم القطاع الخاص الفلسطيني.

### 3-1 تعريف القطاع الخاص ومفهوم دعم القطاع الخاص (PSD)

من أجل تقييم فعالية الدعم الدولي للقطاع الخاص الفلسطيني لا بد من فهم منظور المؤسسات الدولية للقطاع الخاص وطبيعة المؤسسات التي يتم استهدافها ضمن هذا المفهوم. ولدى الرجوع إلى أوراق سياسات وخطط المنظمات والدول المانحة لدعم القطاع الخاص، نلاحظ غياب تعريف رسمي وواضح بالمقصود بهذا القطاع. فبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي يعرف القطاع الخاص على أنه يشمل الشركات الخاصة، والأسر المعيشية والمؤسسات غير الربحية (UNDP, 2012). ولو عدنا إلى تصنيف نظام الحسابات القومية، نجده يقسم الاقتصاد المحلي إلى خمسة قطاعات منفصلة وهي قطاع الأسر المعيشية، وقطاع المؤسسات المالية، وقطاع المؤسسات غير المالية، والقطاع الحكومي العام، وقطاع المؤسسات غير الهادفة للربح والتي تخدم الأسر المعيشية. ولغرض هذه الدراسة، سيتم التعامل مع القطاع

الخاص على أنه قطاع الأسر المعيشية وقطاعي المؤسسات المالية وغير المالية فقط. وبتفصيل أكبر يشمل القطاع الخاص الشركات متعددة الجنسيات ( Multinational Companies)، والشركات المحلية الضخمة، والمنشآت الخاصة المتوسطة والصغيرة (SMEs) والمتناهية الصغر (Microbusiness)، والوسطاء التجاريين والاتحادات والجمعيات التابعة للقطاع الخاص مثل الغرف التجارية، ومركز التجارة الفلسطيني (بال توريد)، والاتحادات الصناعية التخصصية، واتحاد المقولين، واتحاد الفعاليات السياحية، واتحاد شركات أنظمة المعلومات (PITA)، وجمعية البنوك، وجمعيات رجال وسيدات الأعمال، وغيرها من المؤسسات القائمة على العضوية.

أما تحديد مفهوم الدعم المباشر للقطاع الخاص فيتطلب هنا التمييز بين الدعم غير المباشر الذي يستفيد منه القطاع الخاص لقاء قيامه بدور أداة لتنفيذ مشاريع التطوير، وبين الدعم المباشر الذي يستهدف تطوير القطاع الخاص بحد ذاته. ومن الناحية العملية يساهم النوعين من الدعم في تطوير القطاع الخاص، ولكن يجب عدم الخلط بينهما بسبب الاختلاف في الهدف من جهة، وفي المخاطر المترتبة على كل منهما من جهة أخرى. وحسب ما ورد في أحد وثائق منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) تشمل المعونات المباشرة التي يتلقاها القطاع الخاص على ثلاثة مستويات (p5, OECD-AGID (2015) هي:

المستوى الأول: تطوير السياسات والبنية التنظيمية ويشمل سياسات الاستقرار الكلي والمالي (macroeconomic and financial stability)، والمنافسة، والتجارة، وسوق العمل، وتطوير الحوكمة وسيادة القانون، وإدارة تسجيل وترخيص الشركات.

المستوى الثاني: تطوير آلية السوق، ويشمل تطوير الخدمات المالية، والبنية التحتية الاقتصادية، وتطوير رأس المال البشري والمهارات، وخدمات تطوير الأعمال ( business development services)، والترابطات التجارية (commercial linkages).

المستوى الثالث: تطوير المنشآت التجارية، ويشمل تطوير القدرات الإنتاجية، وإدارة الأعمال التجارية، والابتكار والتجديد.

نود الإشارة هنا أن المعلومات المتوفرة لا تسمح بعمل تحليل كمي للمعونات المباشرة للقطاع الخاص وفق التصنيف أعلاه، رغم التطرق إلى وجهة وتركز تلك المعونات خلال التحليل النوعي الذي نقدمه في الفصول القادمة.

### 3-2 المساهمة الاقتصادية للقطاع الخاص الفلسطيني

تأثر تطور القطاع الخاص الفلسطيني بالأوضاع السياسية غير المستقرة التي سادت فلسطين خلال فترة الانتداب البريطاني وبعد النكبة التي لحقت بالشعب الفلسطيني في عام 1948. ونتيجة الظروف اللاحقة وتوحيد الضفتين الشرقية والغربية في المملكة الأردنية الهاشمية، جرى توجيه معظم الاستثمارات الخاصة والعامة إلى الضفة الشرقية وبوجه خاص إلى منطقة العاصمة عمان. والحق الاحتلال الإسرائيلي للضفة الغربية وقطاع غزة في حزيران 1967 هزة عميقة لاقتصاد الأراضي الفلسطينية المحتلة، حيث قطع تواصل الاقتصاد مع محيطه العربي، وتم تضيق فرص الاستثمارات الخاصة بواسطة إجراءات الحكم العسكري الإدارية وبواسطة تحويلها إلى سوق حرة للشركات الإسرائيلية. واضطر القطاع الخاص الفلسطيني إلى التكيف مع الظروف الجديدة التي سمحت له بالتطور لتزويد السوق الإسرائيلية ببعض السلع الصناعية، وخصوصاً مدخلات البناء. وتوسع الهامش المتاح أمام الاستثمارات الفلسطينية الخاصة بعد تخلي حكومة إسرائيل عن دعم السلع التقليدية في إسرائيل منذ أواخر السبعينات، حيث تم نقل معظم تلك الصناعات إلى الأراضي المحتلة، خصوصاً الخياطة والنسيج والجلود والأحذية والأثاث من خلال تعاقدات من الباطن. كما سمح وقف حكومة إسرائيل الدعم عن الصناعات الغذائية الإسرائيلية بنهوض صناعات الغذاء الفلسطينية بعد أن تدهورت أوضاعها بعد الاحتلال تحت تأثير المنافسة غير المتكافئة.

بعد توقيع اتفاقية إعلان المبادئ عام 1993، ونشوء السلطة الوطنية الفلسطينية عام 1994، التي تبنت سياسات السوق الحر، شهدت الأراضي الفلسطينية المحتلة نهوضاً ملموساً للاستثمارات الخاصة في مختلف القطاعات، وعملت السلطة على تحسين المناخ الاستثماري من خلال توفير خدمات البنى التحتية وتطوير البيئة القانونية والتنظيمية التي سمحت بنشوء

وتطور القطاع المالي الذي كان غائباً. كما عملت على استقطاب الاستثمارات الفلسطينية من الخارج من خلال قانون تشجيع الاستثمار.

ولكن، وعلى الرغم من الجهود المبذولة والنوايا الحسنة، والتقدم الذي أحرزه القطاع الخاص بعد نشأة السلطة الوطنية بالمقارنة مع حقبة الحكم العسكري وإدارته المدنية (1967-1994)، ظل القطاع يعاني من العديد من المشاكل والتحديات وعلى رأسها تصاعد الإجراءات الإسرائيلية التعسفية التي استهدفت القطاع الخاص بشكل مباشر من خلال نظام الإغلاق الذي بدأت سلطات الاحتلال بتنفيذه بعد توقيع إعلان المبادئ في سبتمبر 1993، حيث فرض على الفلسطينيين الحصول على تصاريح لدخول القدس الشرقية ودخول إسرائيل، وأصبح التنقل وانسياب التجارة بين الضفة وغزة مشروطاً بالحصول على ترخيص من السلطات الإسرائيلية (Abdullah, and Woodcraft 1999, pages 1-28). كما أدى إفشال حكومة إسرائيل لمفاوضات الحل النهائي واستبدال الاتفاقية المؤقتة باتفاقية دائمة في موعد أقصاه سبتمبر 1999، إلى تصاعد أجواء التوتر وبدأ المناخ الاستثماري في التردّي. كما بدأت حالة من الإحباط تخيم على الاقتصاد، طارده بذلك روح التفاؤل التي سادت في السنوات الأولى منذ توقيع اتفاقية إعلان المبادئ.

أدت تلك التغيرات، وما تبعها من إعادة احتلال وأعمال تدمير وإجراءات لإحكام نظام الإغلاق وبناء جدار الضم والتوسع، إلى الإطاحة بمعظم المكتسبات التي حققتها الاقتصاد الفلسطيني وقطاعه الخاص خلال تسعينات القرن الماضي. كما أدت إلى إدخال الاقتصاد في مرحلة جديدة من التراجع في الاستثمارات العامة وضعف النمو وزيادة البطالة والفقر وتفاقم عجز الموازنة العامة. ورغم التحسن الطفيف الذي شهده الاقتصاد خلال الفترة 2005-2011 بمساعدة الدول المانحة، إلا أنه لم يكن كافياً لتحسين أي من المؤشرات المذكورة أعلاه. بل بدأت جميع المؤشرات الكليّة بالتردّي. فالمساعدات الخارجية لم تعوض الفلسطينيين إلا عن جزء يسير من الخسائر الناجمة عن احتجاز مواردهم الطبيعية والاقتصادية التي تشكل معظم مصادر نمو اقتصادهم، وعن جزء يسير من الخسائر الناجمة عن الدمار التي ألحقتها الاعتداءات الحربية الإسرائيلية بممتلكاتهم العامة والخاصة. من هنا فإن حالة الركود التي يشهدها الاقتصاد الفلسطيني منذ عام 2012 تبدو كحالة لا مخرج منها إلا بزوال الاحتلال.

### 3-3 المؤشرات الاقتصادية العامة لتطور القطاع الخاص

بلغ عدد منشآت القطاع الخاص الرسمية وغير الرسمية العاملة في فلسطين 131,618 منشأة موزعة ما بين 88,735 منشأة في الضفة الغربية و42,883 منشأة في قطاع غزة. وكان أكبر تركيز لمنشآت القطاع الخاص في محافظة الخليل (14.7%)، يليها محافظة غزة (13.3%) ومحافظة نابلس (11.1%) وفق الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، مسح المنشآت (2012)). (انظر الجدول 1 في الملحق 1 للمزيد من البيانات)

ومن حيث الحجم مقاساً بعدد العاملين، يلاحظ أن عدد المنشآت الخاصة الكبيرة ضمن المقاييس المحلية والتي توظف أكثر من مائة من العاملين لا يزيد عددها عن مائة منشأة، وهي تشكل نحو 0.1% من إجمالي المنشآت. وأما نسبة المنشآت المتوسطة الحجم التي توظف ما بين 20 إلى 100 عاملاً فلا تتعدى 0.9% من مجموع المنشآت. أما باقي المنشآت فغالبيتها الساحقة (نحو 90%) توظف أقل من 5 عاملين، ونحو 9% منشآت صغيرة توظف ما بين 5- 19 عاملاً<sup>8</sup> (الجدول 2 في الملحق 1).

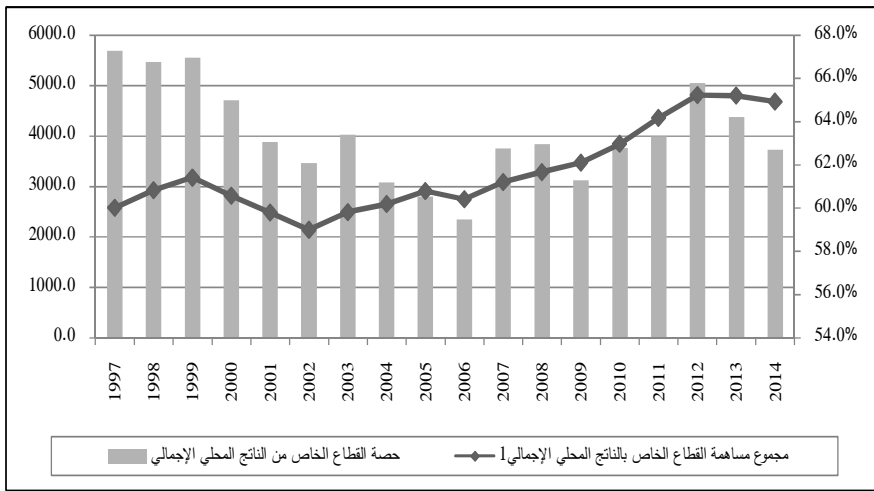
وبخصوص توزيع منشآت القطاع الخاص العاملة في فلسطين حسب نوع النشاط الاقتصادي الرئيسي، تبين أن 57.4% من المنشآت التي تعمل في نشاط تجارة الجملة والتجزئة وإصلاح المركبات تأتي في المرتبة الأولى من حيث عدد المنشآت (73,505 ألف منشأة). يليه نشاط الصناعات التحويلية (27.2%)، ومن ثم أنشطة الخدمات الأخرى (8.7%). أنشطة الخدمات الأخرى لديها أكبر تركيز للمنشآت الصغيرة والمتناهية الصغر (99.7% من عدد المنشآت في هذا القطاع)، يليها نشاط تجارة الجملة والتجزئة وإصلاح المركبات (99.0%) وأنشطة صحة الإنسان والعمل الاجتماعي (98.2%). وتستحوذ الصناعات التحويلية على أكبر عدد من المنشآت الكبيرة<sup>9</sup> بواقع 78 منشأة أو 30.1% من مجمل المنشآت الكبيرة (الجدول 3 في الملحق 1).

<sup>8</sup> أقل من 10 عمال.

<sup>9</sup> توظف 50 عاملاً أو أكثر.

ومن حيث الكيان القانوني، تبين أن 87.9% من منشآت القطاع الخاص هي منشآت فردية، و6.6% شركة محاصة (واقع)، و2.3% شركة مساهمة خصوصية، و2.1% شركة عادية عامة، والباقي إما شركات عادية محدودة (0.5%) أو شركات مساهمة عامة محدودة (0.4%) أو فرع لشركة أجنبية (0.04%) (للمزيد من البيانات انظر الجدول 4 في الملحق 1).

**الشكل 15: مساهمة وحصّة القطاع الخاص من الناتج المحلي الإجمالي في فلسطين بالأسعار الثابتة (2004) للفترة 1997-2014 (بالدولار)**



المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2016

ساهم القطاع الخاص بحوالي 63% من الناتج المحلي الإجمالي الفلسطيني في العام 2014<sup>10</sup>، وتركزت مساهمته في قطاع تجارة الجملة والتجزئة (28.2%) وقطاع التعدين والصناعات التحويلية والمياه والكهرباء (22.7%) وقطاع الخدمات (19.1%). ويلاحظ من (الشكل 15) أن مساهمة القطاع الخاص في تكوين الناتج المحلي الإجمالي في دولة فلسطين تراجعت بشكل تدريجي بعد انتفاضة الأقصى، ووصلت إلى 59.5% عام 2006، مسجلة

<sup>10</sup> تم احتساب مساهمة القطاع الخاص من خلال طرح مساهمة القطاع الحكومي العام وقطاع المؤسسات غير الهادفة للربح من الناتج المحلي الإجمالي.

أدى مستوى لها، ولكنها ارتفعت بشكل تدريجي حتى العام 2012، لتعود إلى الهبوط بعد ذلك. ومن الملاحظ وجود علاقة شبه خطية ما بين حصة القطاع الخاص من الناتج المحلي الإجمالي ومعدلات النمو وهذا تأكيد على العلاقة البديهية ما بين أداء القطاع الخاص وأداء الاقتصاد المحلي.

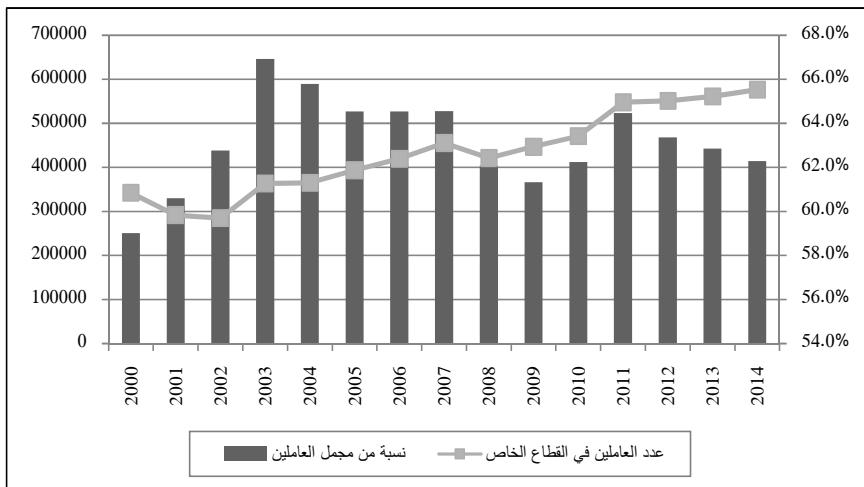
وإذا نظرنا إلى البنية القطاعية للناتج المحلي الإجمالي (الجدول 5)، نلاحظ ازدياد حصة قطاع تجارة الجملة والتجزئة وقطاع المعلومات والاتصالات على حساب قطاع الزراعة وقطاع النقل والتخزين. ويلاحظ أيضاً ارتفاع حصة قطاع الأنشطة المالية وأنشطة التأمين، في حين حافظ قطاعي الإنشاءات والصناعة على حصتهما نوعاً ما. وعلى مستوى المناطق، نلاحظ تركيز قطاع الزراعة والصناعات الزراعية في شمال الضفة الغربية، بينما يتركز قطاع الخدمات في وسط الضفة الغربية وقطاع غزة، أما الصناعات وبالأخص المقالع وصناعة الحجر والرخام فتتركز في جنوب الضفة الغربية.

ومن حيث التوظيف، يشغل القطاع الخاص 62.3% من مجمل العاملين في دولة فلسطين المحتلة عام 2014، أي 576,358 عامل. ويلاحظ من الشكل 16 أن نسبة مساهمة القطاع الخاص في تشغيل العاملين أخذت بالتزايد في سنوات الانتفاضة بسبب انخفاض عدد العاملين في إسرائيل ومستعمراتها بشكل كبير بعد العام 2000، حيث لجأت حكومة إسرائيل إلى طرد 160 ألف عامل فلسطيني من أعمالهم في إسرائيل عام 2002. لهذا كان هذا الارتفاع نسبي فقط ولم يتمخض عن تحسن في حجم القطاع الخاص في تلك الفترة. ويلاحظ بعد ذلك أن نسبة التشغيل في القطاع الخاص انخفضت تدريجياً في حين ارتفعت نسبة التشغيل في القطاع العام في نفس الفترة تحت ضغوط ارتفاع نسبة البطالة.

أما القطاع الخاص في قطاع غزة فقد دفع ثمناً باهظاً بسبب الحصار الإسرائيلي الممتد منذ عام 2006، وللحروب العدوانية الفظيعة المتلاحقة في 2009/2008 و2012 و2014، التي ألحقت دماراً واسعاً في مرافق البنية التحتية والمساكن والمنشآت التجارية والزراعية. وشهد مستوى البطالة فيه ارتفاعاً قياسياً. كما كان تأثير الإنفاق على القطاع الخاص متناقضاً، فقد أمن بعض مدخلات الإنتاج لبعض المصانع ومكنها من مواصلة الإنتاج، ولكنه أدى إلى

إقبال الأغلبية الساحقة من المنشآت التي حلت محلها السلع الرخيصة المستوردة عبر الأنفاق. وشهد تناقصاً واضحاً في عدد أصحاب العمل من 4.2% من إجمالي العاملين عام 2006 إلى 3.4% من إجمالي العاملين عام 2015. أما نسبة الموظفين لأنفسهم (self employed) فقد هبطت من 23.6% إلى 17.3% لنفس الفترة، أي نحو 6.3 نقاط مئوية.

الشكل 16: عدد العاملين في القطاع الخاص الفلسطيني ونسبتهم من مجمل العاملين، 2000-2014

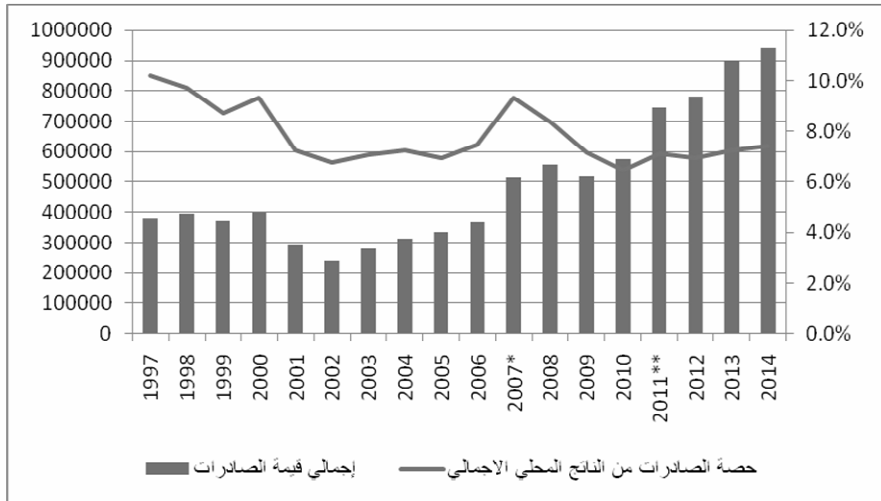


المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2016

أما بالنسبة للتوزيع المناطقي للعاملين، فقد تركز 77.6% منهم في القطاع الخاص في الضفة الغربية، بالمقارنة مع 22.4% في القطاع الخاص في قطاع غزة. ومن حيث المحافظات، تستوعب مدينة الخليل 20% من العاملين في القطاع الخاص، يليها محافظة نابلس (13%) ومن ثم محافظة رام الله والبيرة (10.2%). أما من حيث النشاط الاقتصادي، تبيّن أن نشاط المطاعم والفنادق يشغل 30.3% من العاملين في القطاع الخاص، بينما تشغل الصناعة 17.9% والخدمات والفروع الأخرى 16.0%، والزراعة 15.6%. بينما يشغل قطاع البناء 12.5%، والنقل والاتصالات 7.8%. (الجدول 8 والجدول 9 في الملحق 1).

بلغت قيمة الصادرات الفلسطينية في العام 2014 حوالي 944 مليون دولار، أي 7.4% من الناتج المحلي الإجمالي. وشكلت أبرز عشر مجموعات سلعية تم تصديرها إلى الخارج من فلسطين خلال نفس العام ما نسبته 68.7% من إجمالي الصادرات السلعية المرصودة البالغ عددها 1220 سلعة. ويأتي في مقدمة السلع أحجار البناء التي تمثل 11.2%، يليها أعشاب طبية بنسبة 5.8%، ثم خرده وفضلات من حديد أو صلب مطلي بالقصدير بنسبة 4.6%، ثم أكياس النايلون بنسبة 4.3%. أي أن هذه الأصناف الأربعة تشكل 25.9% من قيمة إجمالي الصادرات السلعية المرصودة.

الشكل 17: إجمالي قيمة الصادرات الفلسطينية وحصتها من الناتج المحلي الإجمالي، 2014-1997



المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2016

### 3-4 تطور الترتيبات المؤسسية الضرورية لتطور القطاع الخاص الفلسطيني

يعتبر تطوير الترتيبات المؤسسية الضرورية لتطور القطاع الخاص واحدا من المجالات الرئيسية التي تحظى بالدعم المباشر من المانحين. ويرجع ذلك لدور تلك المؤسسات في متابعة تطوير السياسات الكفيلة بالنهوض ببيئة الأعمال والمناخ الاستثماري، وتشكيل عنصر

ضغط لحد الحكومة على إدراج البرامج الضرورية في خططها، ولتشجيع المانحين على تمويلها. وتصنف مكونات البنية المؤسسية إلى ثلاثة أنواع رئيسية، أولها ويضم الهيئات والمؤسسات الرقابية والتنظيمية المناط بها تنفيذ القوانين وتطوير البيئة التنظيمية والتعليمات الكفيلة بتحقيق ذلك، والثاني وهو يضم مؤسسات العضوية لتنظيمات الشركات ورجال وسيدات الأعمال، والثالث ويضم مجموعة المؤسسات والشركات التي توفر خدمات الدعم الفني والاستشاري لشركات القطاع الخاص في مختلف المجالات. ولا شك أن تطور تلك المنظومة تم بدعم مباشر من قبل المانحين للقطاع الخاص وهي تشكل قصة نجاح متواضعة، ولكنها مهمة للتعاون مع الجهات المانحة. فقد ساعد نشوء وتطور تلك المنظومة في تسهيل تنفيذ برامج ومشاريع التطوير وبناء قدرات الحكومة التنظيمية والقطاع الخاص التي مولها المانحون. وسنقوم باستعراض أبرز المؤسسات ضمن الأنواع الثلاث.

#### أولاً: المؤسسات والهيئات الرقابية والتنظيمية العامة

جرى تطوير المؤسسات والهيئات المنظمة والرقابية لعمل القطاع الخاص في مجالات النشاط المختلفة، والتي تعتبر جزءاً لا يتجزأ من الخدمات السيادية العامة الضرورية لحماية الحقوق والالتزامات، ومراقبة امتثال المؤسسات العاملة ضمنها لتطبيق مبادئ الحوكمة الجيدة وتنمية الثقة بالمؤسسات العاملة في بعض القطاعات الحساسة:

1. سلطة النقد الفلسطينية ([www.pma.ps](http://www.pma.ps)): تأسست سلطة النقد الفلسطينية بموجب قانون سلطة النقد الفلسطينية رقم (2) الصادر عن المجلس التشريعي الفلسطيني عام 1997، وهي المسؤولة عن رسم وتنفيذ السياسات النقدية والمصرفية في فلسطين. تقوم سلطة النقد أيضاً بالتنظيم والإشراف على المصارف ومؤسسات الإقراض المتخصصة والصرافين العاملين في فلسطين، إضافة إلى الإشراف على تنفيذ وتشغيل نظم المدفوعات الوطني، والمؤسسة الفلسطينية لضمان الودائع، ونظام الاستعلام عن الزبائن وغيرها من الخدمات المالية الحيوية.

## 2. هيئة سوق رأس المال الفلسطينية - PCMA

هيئة سوق رأس المال الفلسطينية (http://www.pcma.ps/SitePages/home.aspx): جهة مستقلة ماليا وإداريا أسست استناداً إلى المادة رقم (2) من قانون هيئة سوق رأس المال رقم (13) لسنة 2004 وتقوم بالتنظيم والإشراف والرقابة على أداء كل من قطاعات الأوراق المالية والتأمين والرهن العقاري والتأجير التمويلي في فلسطين.

## 3. الهيئة العامة للمدن الصناعية والمناطق الصناعية الحرة (http://www.piefza.ps):

مؤسسة عامة شبه حكومية يتألف مجلسها من أعضاء حكوميين ومن ممثلي القطاع الخاص ويرأس مجلس إدارتها وزير الاقتصاد الوطني. تأسست بموجب قانون رقم 1998/2 وهي المسؤولة عن إنشاء مناطق صناعية تتمتع بمواصفات عالمية بهدف تنمية القطاع الصناعي وزيادة قدرته التنافسية وتوفير مناخ استثماري مناسب لزيادة الاستثمارات الداخلية والخارجية.

## 4. مؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية (http://www.psi.pna.ps):

تأسست كمؤسسة عامة شبه حكومية يرأس مجلس إدارتها وزير الاقتصاد الوطني ويشارك في عضويته ممثلون عن القطاع الخاص بموجب قانون رقم 2000/2 الصادر بتاريخ 28 حزيران 2000. وتهدف المؤسسة إلى تحديد المواصفات والمقاييس للمنتجات المحلية والمستوردة المسموح تداولها في السوق الفلسطينية، وتلبية احتياجات مجتمع الأعمال في مجالات تحديد القياس (المتروولوجي)، ومنح شهادة المواصفات، ومراقبة الامتثال لها من خلال الفحوصات لضمان السلامة البيئية وصحة وسلامة المستهلك.

## 5. هيئة تشجيع الاستثمار الفلسطينية-PIPA (http://www.pipa.ps): جهة حكومية

فلسطينية مستقلة إدارياً ومالياً ويرأس مجلس إدارتها وزير الاقتصاد الوطني، أنشأت بموجب قانون تشجيع الاستثمار وهي مسؤولة عن تنفيذه بالتعاون مع الجهات ذات العلاقة بهدف دعم المستثمرين، وتحفيزهم على الاستثمار في فلسطين من خلال توفير مجموعة من الضمانات والإجراءات والحوافز لخلق بيئة استثمارية مواتية. تعمل الهيئة على تقييم السياسات الاستثمارية والإشراف عليها والاطلاع على مدى مواءمتها للواقع

بهدف تقديم توصيات لتحفيز الاستثمار في فلسطين، وتقوم الهيئة أيضاً بالرقابة على المنشآت المستفيدة من حوافز الاستثمار، إضافة إلى بناء شبكة من العلاقات مع الجهات ذات الصلة وتقديم خدمات لصالح المستثمرين وتسهيل إجراءات الاستثمار.

### ثانياً: منظمات العضوية

ينتظم رجال الأعمال وشركاتهم في مؤسسات تقوم على العضوية، وتمثل مصالحهم وفق الأهداف التي تضمنتها عقود تأسيس تلك المنظمات. من تلك المنظمات ما نشأ بقانون يتضمن أهدافها ورسالتها وكيفية إدارة شؤونها، والعضوية فيها إلزامية وتشمل غرف التجارة والصناعة والزراعة، والاتحاد العام للصناعات الفلسطينية. أما بقية المنظمات فعضويتها اختيارية وهي مسجلة كمنظمات غير حكومية أو جمعيات أهلية. وتسهم تلك المنظمات بنوعها في الدفاع عن مصالح المنتسبين لها، وتحاول تعزيز وتنسيق مشاركتها في التأثير على الوضع الاقتصادي التنموي الفلسطيني، وجميع هذه الأجسام تتشارك في الأهداف وهي خلق مناخ استثماري جيد ومحفز للقطاع الخاص، والنهوض بقدرات وخبرات مؤسسات القطاع الخاص لزيادة حصتهم في السوق المحلي والدولي، وتعزيز القدرات الفلسطينية وزيادة الإنتاجية بما يخدم الأهداف التنموية الفلسطينية. ونود أن ننوه هنا إلى أن تلك المنظمات نشأت بدعم من الدول والمؤسسات المانحة، كما أنها كانت حاضنة لتنفيذ أو استضافة تنفيذ عشرات مشاريع تطوير القدرات لأعضائها. ونقدم فيما يلي نبذة عن تلك المنظمات:

1. اتحاد الغرف التجارية الصناعية الزراعية الفلسطينية (FPCCIA) (<http://www.pal-chambers.org/ar-sa>) وتشكل المظلة الرئيسية للغرف التجارية الفلسطينية في الضفة الغربية وقطاع غزة، وتستمد شرعيتها من قانون الغرف التجارية الصناعية، والذي يحدد الحدود القانونية لعمليات الاتحاد. يضم الاتحاد 18 غرفة تجارية وأكثر من خمسة وستون ألف منشأة مسجلة كما في نهاية عام 2015. يتأسس اتحاد الغرف التجارية الصناعية الزراعية الفلسطينية المجلس التنسيقي لمؤسسات القطاع الخاص، وهو المجلس الذي يضم المؤسسات الممثلة للقطاع الخاص الفلسطيني.

2. مركز التجارة الفلسطيني (بال ترید)(<http://www.paltrade.org>): مؤسسة غير حكومية وغير هادفة للربح، أسسها مجموعة من رجال الأعمال الفلسطينيين بهدف تنمية الصادرات الفلسطينية والمساهمة في التنمية الاقتصادية المستدامة من خلال ترويج التجارة، وبناء القدرات، والمناصرة لبيئة أعمال تنافسية وممكنة للعمل التجاري. في العام 2014 بلغت تبرعات المانحين لبال ترید 2.8 مليون دولار موزعة على الجهات المانحة التالية: صندوق الأقصى- بنك التنمية الإسلامي، مؤسسة سيدا الكندية (Export Development in the West Bank Project)، ومؤسسة البدائل التنموية الأمريكية (Compete- Middle East Stone 2015 and Compete projects of 2014) DAI و (Peres Ctr, PARC and Trade Diversification) EU و (Market Penetration Program) واوكسفام.

3. اتحاد جمعيات رجال الأعمال الفلسطينيين (<http://www.pba.ps/>): ويشكل مظلة لجمعيات رجال الأعمال في غزة والخليل تحت مسميات مختلفة: تأسس عام 1997 كمؤسسة مستقلة غير حكومية تسعى إلى تعزيز مستوى الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية من خلال المشاريع الخاصة. ينشط أعضاء الجمعية في القطاعات الفلسطينية الاقتصادية المختلفة، ومن أهم هذه القطاعات: الصناعة، والزراعة، والتجارة، والاستثمار، والتأمين، والبناء، وإدارة الفنادق، والسياحة، وتكنولوجيا المعلومات، والمواصلات، والقطاع المصرفي إلى جانب قطاعات أخرى.

4. مجلس الشاحنين (PSC) (<http://www.psc.ps>): وهو مؤسسة غير حكومية وغير هادفة للربح وتهدف لتلبية احتياجات الشاحنين الفلسطينيين، والمساهمة في التنمية الاقتصادية وتطوير التجارة. ويضم في عضويته المصدرين والمستوردين، بالإضافة إلى الصناعيين والمؤسسات الفلسطينية التي تعنى بأمور تسهيل التجارة كشركات التخليص والنقل. يقدم المجلس خدمات تقنية وقانونية وتدريبية للأفراد والمؤسسات المختلفة في قطاع التجارة. يقوم مجلس الشاحنين حالياً بتنفيذ مشروع بناء القدرات لتيسير التجارة الفلسطينية الممول من وكالة التنمية الدولية الكندية. يهدف هذا المشروع إلى تنشيط وتطوير قطاع التجارة الفلسطيني من خلال معالجة نقاط الضعف في النقل والسلاسل

اللوجستية في فلسطين، والتركيز على ضمان التدفق الآمن للتجارة الفلسطينية وتيسيرها، وتطوير مهارات ومعارف التجار الفلسطينيين ومعالجة النواقص فيها. وقام المجلس بتنفيذ العديد من المشاريع شملت على سبيل المثال مشروع تيسير الممرات التجارية (مؤل من الإتحاد الأوروبي)، ومركز المعلومات التجارية- مشروع تيسير التجارة (مؤل من كيمونيكس الدولية)، وتدريب مدربين: برنامج سلسلة التوريد والتصدير والاستيراد المتقدم (مؤل من السفارة التشيكية).

5. اتحاد شركات أنظمة المعلومات الفلسطينية (بيتا) (<http://www.pita.ps/>): منظمة غير حكومية وغير ربحية تُعنى بمصالح شركات قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الفلسطيني، والتي بلغ عددها أكثر من 150 شركة. في العام 2014 قام اتحاد شركات أنظمة المعلومات PITA وبالشراكة مع مشروع تطوير القطاع الخاص التابع لـ GIZ والممول من الوزارة الألمانية للتعاون الاقتصادي والتنمية BMZ بالتخطيط لتقديم عدد من الدورات التدريبية لشركات تكنولوجيا المعلومات بهدف زيادة قدرتها التنافسية. وخلال نفس العام قام الاتحاد بتنفيذ والمشاركة بعدة مشاريع منها برنامج مساعدة المجتمع الفلسطيني في غزة (والذي يقوم الاتحاد بتنفيذه بالتعاون مع مؤسسة ميرسي كور)، ومشروع تسهيل عمليات الاستيراد وتخفيف التكلفة (الممول من الوكالة الأمريكية للتنمية)، وبرنامج التنمية الاقتصادية المحلية المبتكرة (iLED) (غزة) ومشروع دعم التعليم والتدريب المهني والتقني في قطاع غزة (التقرير السنوي لاتحاد شركات أنظمة المعلومات الفلسطينية. (2014-2015)).

6. الاتحاد العام للصناعات الفلسطينية (PFI): أسس في العام 1999 كمؤسسة غير حكومية وغير ربحية بقرار من مجلس الوزراء في حينه بهدف إنشاء وتطوير وتحسين أوضاع الاتحادات الصناعية التخصصية في فلسطين، والمشاركة في صياغة وتنفيذ الاتفاقيات الإقليمية والدولية، وتأهيل وتنظيم القطاع الصناعي بما يتلاءم والأنظمة الدولية، والمشاركة في رسم السياسات العامة والقوانين والتشريعات المتعلقة بالقطاع الاقتصادي بشكل عام والصناعي بشكل خاص، والتنسيق مع مؤسسات القطاع العام والخاص والمؤسسات الأهلية بما يخدم التنمية الاقتصادية في فلسطين. ويضم الاتحاد

الجمعيات والاتحادات التخصصية لجميع فروع الصناعة، بلغ عددها 21 اتحاداً صناعياً متخصصاً، وتهدف إلى تحسين وتطوير المنتجات الصناعية وتعزيز قدرتها التنافسية من خلال تقديم الاستشارات والخدمات الفنية والمهنية والإدارية لأعضائها.

7. منتدى سيدات الأعمال (<http://www.bwf.ps/index.php/en/>): جمعية غير حكومية وغير ربحية تأسست عام 2006 للمساعدة في تعزيز دور سيدات الأعمال في الاقتصاد الفلسطيني من خلال المشاركة الفاعلة في منابر القطاع الخاص المختلفة، والتشبيك مع المنظمات المشابهة، وتجنييد الدعم لتنفيذ خدمات الأعمال الضرورية لمبادرات النساء الريادية. ويهدف المنتدى إلى دعم إنشاء ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المملوكة من النساء، وبناء القدرات والمهارات لدى النساء الرياديات وصاحبات المشاريع. قام منتدى سيدات الأعمال بتنفيذ العديد من المشاريع بالشراكة مع أو بتمويل من المؤسسات والجهات المانحة التالية: مبادرة الشراكة الشرق أوسطية، ومنظمة أصوات حيوية (VITAL VOICES ORGANIZATION)، وديما تيك، والفتصلية الأمريكية في القدس، ومنظمة أوكسفام، والمفوضية الأوروبية (EC)، والوكالة السويسرية للتنمية والتعاون (SDC)، و CIPE، ومؤسسة التعاون، وشبكة سيدات الأعمال في الشرق الأوسط، وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، ومؤسسة شيرري بلير للنساء (CHERIE BLAIR FOUNDATION FOR WOMEN).

8. المجلس التنسيقي لمؤسسات القطاع الخاص الفلسطيني: تأسس في عام 1999 بمبادرة من قيادات مؤسسات القطاع الخاص كائنتلاف ضم مركز التجارة الفلسطيني (بال تريد)، واتحاد جمعيات رجال الأعمال، واتحاد الصناعات، والاتحاد العام للغرف التجارية والصناعية والزراعية، واتحاد شركات أنظمة المعلومات. وفتحت عضويته لمشاركة مؤسسات القطاع الخاص التمثيلية الأخرى، وهو يضم الآن 13 مؤسسة منها حيث انضم للائنتلاف كل من اتحادات المقاولين ومجلس الشاحنين، وجمعية البنوك، ومجلس السياحة، وجمعية سيدات الأعمال وغيرها. ويتركز نشاط المجلس التنسيقي في تمثيل القطاع الخاص الفلسطيني في الحوار مع السلطة الفلسطينية حول السياسات الاقتصادية، ومع النقابات بشأن صندوق الضمان الاجتماعي، والحد الأدنى للأجور، وغيرها.

### ثالثاً: مؤسسات خدمات الدعم الفني والاستشاري للقطاع الخاص

تشكل مؤسسات الدعم الفني الخاصة، والتي تعمل كشرركات استشارية، الشركات الأكثر انتشاراً بالمقارنة مع المؤسسات التمثيلية والرقابية. وساهم في تطوير هذا السوق حالة الانفتاح النسبي للشركات الفلسطينية على الأسواق الخارجية، والتي حتمت عليها تطوير كوادرها وأنظمتها إلى جانب الارتقاء بمنتجاتها كماً ونوعاً. وأدت تلك التغيرات إلى زيادة الطلب على خدمات شركات الدعم الفني، وخصوصاً بناء القدرات والنظم الإدارية والمالية، ودراسة الجدوى، ودراسة الأسواق ..الخ. وقبل أن يتوسع هذا القطاع وتتطور قدراته لتلبي الاحتياجات المتنامية، أنشأت بعض الجهات المانحة مراكز من هذا النوع لبناء قدرات الشركات المتوسطة والصغيرة (مركز المؤسسات الصغيرة الذي أنشأ من قبل مؤسسة التعاون الألماني GIZ و <http://www.sec-pal.org/arabic.php>))، كما شجعت بعض الدول شركاتها الاستشارية على إقامة فروع لها في فلسطين (DAI, MFI, Cemonics, KFW, ...etc)، أو توفير الدعم لبعض المؤسسات والمبادرات المحليين بإقامة مراكز خدمات أعمال غير ربحية، كنموذج بكتي (PICTI) الذي نشأ برعاية جمعية شركات قطاع تكنولوجيا المعلومات، وليدرز الذي نشأ بمبادرة مستقلة. كما تم استقدام مستشارين متخصصين لتنفيذ برامج جرى احتضانها في الغرف التجارية والمؤسسات العامة الأخرى. وبادرت مؤسسات القطاع الخاص التمثيلية بتنفيذ برامج وتطوير مشاريع من شأنها سد حاجة أعضائها.

### ملخص الفصل

يستعرض هذا الفصل أهم المؤشرات الاقتصادية للقطاع الخاص الفلسطيني، والبيئة التي يعمل بها والمؤسسات الفاعلة في دعمه. أظهر التحليل أن القطاع الخاص هو المساهم الأكبر في الناتج المحلي الإجمالي والتوظيف في فلسطين بواقع 63% و 62.3% على التوالي. يستحوذ قطاع تجارة الجملة والتجزئة على الحصة الأكبر من القطاع الخاص من حيث عدد المنشآت والقيمة المضافة، بينما يسيطر نشاط المطاعم والفنادق على الحصة الأكبر من حيث التوظيف. الغالبية العظمى من منشآت القطاع الخاص هي منشآت فردية.

تشكل الصادرات الفلسطينية 7.4% من الناتج المحلي الإجمالي وتشكل أبرز عشر مجموعات سلعية تم تصديرها إلى الخارج من فلسطين ما نسبته 68.7% من إجمالي الصادرات السلعية المرصودة البالغ عددها 1220 سلعة. يأتي في مقدمة السلع أحجار البناء والأعشاب الطبية.

تشتمل الترتيبات المؤسسية الضرورية لتطور القطاع الخاص 3 أنواع من المؤسسات، الأول يضم الهيئات والمؤسسات الرقابية والتنظيمية المناط بها تنفيذ القوانين وتطوير البيئة التنظيمية والتعليمات الكفيلة بتحقيق ذلك، ويشمل سلطة النقد الفلسطينية، وهيئة سوق رأس المال، الهيئة العامة للمدن الصناعية والمناطق الصناعية الحرة، وهيئة تشجيع الاستثمار الفلسطينية وغيرهم. ويضم النوع الثاني مؤسسات العضوية لتنظيمات الشركات ورجال وسيدات الأعمال، ويشمل اتحاد الغرف التجارية الصناعية الزراعية الفلسطينية، ومركز التجارة الفلسطيني، واتحاد جمعيات رجال الأعمال الفلسطينيين، ومجلس الشاحنين، والاتحاد العام للصناعات الفلسطينية، واتحاد شركات أنظمة المعلومات الفلسطينية، ومنتدى سيدات الأعمال وغيرهم. أما الثالث فيضم مجموعة المؤسسات والشركات التي توفر خدمات الدعم الفني والاستشاري للقطاع الخاص في مختلف المجالات وهذا النوع هو الأكثر انتشاراً بالمقارنة مع المؤسسات التمثيلية والرقابية ويشمل على سبيل المثال مركز المؤسسات الصغيرة، وبكتي، وليدرز، وغيرهم.



## الفصل الرابع

### آليات وأنواع وأشكال ومصادر ومجالات تخصيص الدعم العربي

#### والدولي المقدم للقطاع الخاص الفلسطيني

مدخل

ينطبق قول هارون الرشيد من شرفة قصره في بغداد لسحابة عابرة "أمطري حيث شئت؛ فسيأتيني خراجك"، على تأثر القطاع الخاص بالدعم الخارجي بحكم أنه المورد الرئيسي لاحتياجات الحكومة وللأسر، فهو يستفيد من زيادة الطلب على السلع والخدمات تحت تأثير تدفق الدعم الخارجي للقطاعين العام والأهلي. ولكن هذه الدراسة لا تتطرق إلى تأثير معظم المساعدات الخارجية لهذين القطاعين (باستثناء ذلك الجزء من الدعم المخصص لمنفعة القطاع الخاص المباشرة على مستوى تطوير السياسات والترتيبات المؤسسية)، وإنما تسعى لدراسة تأثير الدعم المباشر المقدم للقطاع الخاص بمختلف الأنواع والأشكال: كالدعم الموجه لتطوير سياسات الاستقرار الكلي والمالي والمنافسة وتسجيل وترخيص الشركات وتنفيذ التعاقدات التجارية والحصول على منح مالية أو تسهيل وصوله للتمويل للاستثمار والتشغيل، وتطوير البنى التحتية الخاصة بنشاط إقامة المناطق الصناعية، وتخفيض تكاليف التجارة كتسريع وتبسيط إجراءات الفحص على المعابر التجارية والتطوير المؤسسي وتطوير القدرات الإدارية والفنية في الشركات الخاصة، وتطوير منتجات جديدة، وتطوير الجاهزية للتصدير وفتح أسواق جديدة، وما شابه ذلك من أشكال الدعم المباشرة التي سناقش مصادرها وأنواعها ومستويات تدفقها للقطاع الخاص الفلسطيني، والوقوف على آثارها وفق ما هو متاح من بيانات ومعلومات.

#### 4-1 آليات الدعم الموجه للقطاع الخاص

تتسم الأساليب المختلفة التي يتبعها المانحون لدعم القطاع الخاص بعدم الوضوح. ولكنها تظهر ميلاً متصاعداً نحو توظيف آلية السوق. وفي هذه الحالة يمكن اعتبار القطاع الخاص

أداة للتنمية من خلال جذبته أو تشجيعه للدخول في تعاقدات لتخصيص موارده المالية وخبراته المتراكمة لتحقيق أهداف تنموية، كتنقية المياه الرمادية أو إنتاج طاقة نظيفة أو دعم الريادة والابتكار. ويمكن تحفيزه لتوظيف مصادره من خلال تحسين بيئة الأعمال لتمكينه من استخدام موارده وخبراته لإنتاج السلع والخدمات اللازمة للسوق المحلي، وفتح فرص عمل جديدة، وزيادة الإيرادات الضريبية، والتخفيف من الاعتماد على المساعدات الخارجية، وبالتالي تحقيق تحسن في المؤشرات الإنمائية وعلى رأسها الحد من الفقر والبطالة (OECD-AGID 2015).

كما ورد في الفصل السابق يمكن تصنيف التدخلات المكرسة لتنمية القطاع الخاص ضمن ثلاثة مستويات، الأول هو المستوى العام ويمثل التدخلات التي تتم عبر الهيئات الحكومية وما له صلة بها، الثاني وهو يتركز في تطوير آلية السوق، أما المستوى الأخير فهو يتركز في المنشآت الخاصة. وفيما يلي عرض لبعض التدخلات في كل منها (OECD-AGID 2015):

أولاً: التدخلات على المستوى العام/الهيئات الحكومية وما له صلة بها: وتتركز على مستوى السياسات، وبالأخص النشاطات الهادفة إلى النهوض باقتصاد ليكون قوياً وتنافسياً وصديقاً للقطاع الخاص، وتشمل:

المساعدة الفنية لصنع السياسات أو الإصلاحات في مجالات التجارة، والصناعة، والمنافسة، وسوق العمل، والاستقرار المالي، وغيرها، فضلاً عن بناء قدرات المؤسسات العامة على تعزيز بيئة الأعمال وينفذ الدعم لتلك المجالات من قبل القطاع العام.

ثانياً: التدخلات على مستوى السوق: تعزيز عمل السوق من خلال التركيز على معالجة أسباب إخفاقات السوق التي تعيق التنمية الشاملة والعادلة للقطاع الخاص المحلي. ومن الأمثلة على الأنشطة التي يتم دعمها:

تطوير البنية التحتية الاقتصادية المناسبة؛ وتعزيز الروابط التجارية وسلاسل القيمة الإقليمية والعالمية؛ وتوسيع فرص الحصول على الخدمات المالية. التعاون الإنمائي على هذا المستوى

يشمل بناء القدرات، و/أو تقديم المساعدة التقنية و/أو الدعم المالي، ويمكن أن يمر الدعم عبر القطاع العام، أو الأهلي أو الخاص وفق توجهات وسياسات الجهة المانحة.

ثالثاً: التدخلات على مستوى المنشأة الخاصة: يستهدف الشركات الخاصة المحلية بشكل مباشر بهدف زيادة القدرة التنافسية. ويتضمن:

برامج ومشروعات لتعزيز القدرة الإنتاجية والإدارية للشركات المحلية من خلال تقديم المساعدة التقنية والدعم المالي لمعالجة مناطق القصور وزيادة التسهيلات المالية على أساس تنافسي لنماذج أعمال وأفكار مبتكرة تساهم في التنمية.

تشكل التدخلات المذكورة أعلاه دعماً مباشراً للقطاع الخاص، وهي التي شكلت نطاق بحثنا هذا، ولكن القطاع الخاص يستفيد بشكل غير مباشر من معظم مجالات الدعم الأخرى. فدعم تطوير البنى التحتية المادية والاجتماعية، ودعم البرامج التنموية العامة، يستفيد منها القطاع الخاص كونه يشكل أداة التنفيذ لتلك البرامج، كما يستفيد من دعم الموازنة كونه المورد الرئيسي لمشتريات السلطة وموظفيها، ولكن الدراسة ركزت على الدعم المباشر فقط.

#### 4-2 الجهات الرئيسية الداعمة للقطاع الخاص الفلسطيني

تشارك العديد من المنظمات النشطة في دعم التنمية في تنمية القطاع الخاص الفلسطيني. فالبنك الدولي (WB) على سبيل المثال يساهم في تنمية القطاع الخاص من خلال مختلف أنشطة تقييم بيئة الأعمال، التي ترتبط ببناء القدرات المؤسساتية والبنى التحتية الاقتصادية، وتطوير تنافسية بيئة الأعمال. وفي دولة فلسطين تساهم على سبيل المثال لا الحصر الوكالة الأمريكية للتنمية (USAID) في تطوير برامج تشجيع الاستثمار، ودعم القطاع المالي، والقطاعات التنافسية مثل الزراعة وغيرها، بالإضافة إلى برامج تحسين مناخ الاستثمار. ويقوم الاتحاد الأوروبي (EU) بدعم إطار الجودة الفلسطيني وبرامج تعزيز القدرة التنافسية للتجارة وزيادة تنوعها.

أما المؤسسة الألمانية للتعاون الدولي (GIZ) فهي تركز دعمها لتنمية القدرات في وزارة التربية والتعليم وترتكز على تطوير قطاع التعليم والتدريب المهني، وتطوير قدرات غرف التجارة

والصناعة وعدد من القطاعات المختارة، بالإضافة إلى برامج تنمية الصادرات. وكذلك هو الحال للوكالة الكندية للتنمية الدولية (CIDA) حيث تشارك في تمويل برامج الـ GIZ لدعم القطاع الخاص وتدعم تنمية الصادرات في الضفة الغربية وصغار المزارعين. وعلى غرار الـ GIZ أيضا تقوم الوكالة اليابانية للتعاون الدولي (JICA) بدعم وزارة التربية والتعليم في قضايا تنمية القدرات، ذلك بالإضافة إلى تطوير المناطق الصناعية في الضفة الغربية. وتقوم الوكالة الفرنسية للتنمية (AFD) بدعم المنطقة الصناعية في بيت لحم، وبرنامج منح استثمارية للقطاع الخاص ودعم قطاع الزيتون وقطاعات تكنولوجيا المعلومات. والمساعدات الإنمائية الهولندية (NEDA) تدعم المزارعين من خلال استصلاح الأراضي في الضفة الغربية وقطاع غزة، وتدعم أيضا الصادرات الزراعية من قطاع غزة، بالإضافة إلى برنامج للقروض الصغيرة (Jenders, 2012). أما برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP) فيعمل على تعزيز إنتاجية القطاع الخاص، والتوظيف، وريادة المشاريع الصغيرة، إضافة إلى دعم الإدارة الزراعية المتكاملة ودعم البنية التحتية الأساسية لتحسين وتقديم الخدمات (<http://www.ps.undp.org>). ومن بين الجهات العربية الداعمة الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي والبنك الإسلامي للتنمية اللذان يستهدفان تعزيز ودعم تنمية القطاع الخاص الفلسطيني، وتشجيع الإبداع والمشروعات الصغيرة والمبادرات المهمة ويدفعان باتجاه تطوير القدرات الذاتية للاقتصاد الفلسطيني وتطوير التعليم، إضافة إلى تشجيع قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في فلسطين.

#### 4-3 تتبع دعم القطاع الخاص في فلسطين

كما ذكرنا سابقاً فإن الدعم الموجه للقطاع الخاص يتخذ العديد من الأشكال ويمر من خلال قنوات متعددة وبأهداف مختلفة. لذا فإن عملية حصره بشكل دقيق معقدة جداً، لا بل أنها غير ممكنة من خلال المصادر المتاحة حالياً. وما يزيد الأمر تعقيداً أن البيانات المتوفرة لدى وزارة التخطيط أو تلك المتوفرة لدى منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) لا تصنف المساعدات الإنمائية حسب القطاع (عام، وخاص، وأهلي)، والأدبيات والدراسات السابقة لا تشير إلى طريقة محددة يتم إتباعها للوصول إلى القيمة الفعلية للدعم الدولي للقطاع الخاص

ويعود ذلك إلى عدة أسباب، أولها التمايز في مفاهيم أطراف الجهات المانحة للقطاع الخاص. فما يتم تصنيفه كدعم للقطاع الخاص ضمن مفهوم جهة مانحة معينة يمكن أن يتم التعامل معه كشكل آخر من المساعدات الإنمائية في جهة أخرى. ثانياً، وكما أشرنا في الفصل الثالث فإن مفهوم القطاع الخاص واسع جدا ويحتوي على مؤسسات بصيغ قانونية مختلفة، وبأهداف عديدة يمكن للبعض منها أن يتضارب حتى مع المصلحة العامة أو الرؤية التنموية. ثالثاً، حصة القطاع الخاص من مجمل الدعم الإنمائي لا تزال صغيرة نسبياً، والتوجه المتزايد لدعم القطاع الخاص لا يزال حديثاً نسبياً.

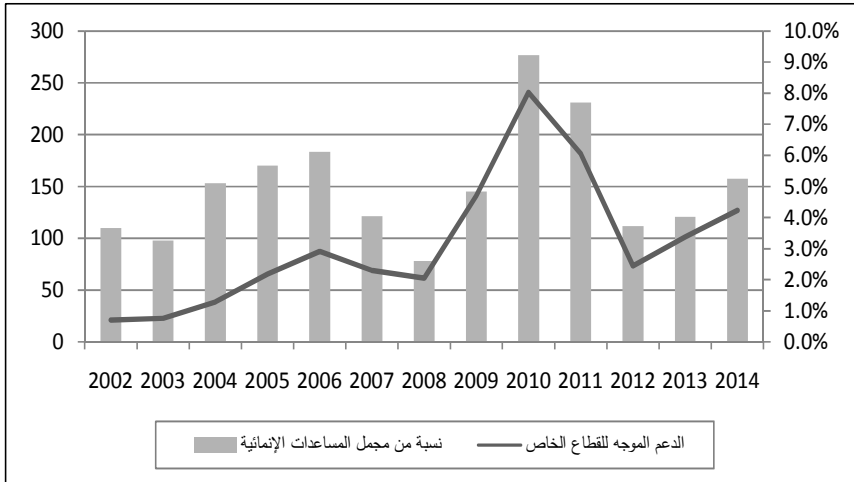
قمنا بتقدير قيمة الدعم الدولي المباشر للقطاع الخاص الفلسطيني من خلال البيانات الخام لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) للتوصل إلى تقديرات أكثر دقة. حيث يوفر نظام تقارير الدائنين لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD Creditor Reporting System) (<http://stats.oecd.org>) قاعدة بيانات غنية للمساعدة الإنمائية الرسمية، ويمكن تفصيلها وتحديد أبعادها حسب الدولة المتلقية والجهة المانحة والغاية المستهدفة، ونوع الدعم، وقنوات الدعم وغيرها. وباستخدام هذه البيانات استطعنا تقسيم مجمل المساعدات الإنمائية الرسمية الموجهة للأراضي الفلسطينية المحتلة للفترة 2002-2014 حسب هذه التصنيفات، وبعد ذلك تم تحديد القطاعات الفرعية التابعة للقطاع الخاص حسب ما تم تعريفه في أجزاء سابقة من الدراسة، واستثناء القطاعات التي لا تندرج تحت هذا التصنيف، ومن ثم قمنا بتقسيم المساعدات الإنمائية للقطاع الخاص حسب قنوات الدعم (قطاع خاص، وقطاع أهلي، ومؤسسات دولية، وغير ذلك)، وحسب الجهات المانحة (بلدان، ومنظمات خاصة، وجهات متعددة الأطراف)<sup>11</sup> وكانت النتائج كما يلي:

بلغ الدعم الدولي للقطاع الخاص منذ العام 2002 وحتى العام 2014 حوالي 1.23 مليار دولار بأسعار عام 2014، أي ما يعادل 5.2% من مجمل المساعدات الإنمائية الرسمية

<sup>11</sup> من المأخذ على بيانات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) أنها تركز على مساعدات الدول المتطورة ولا تعطي الأهمية اللازمة للمساعدات التي تأتي من مصادر أخرى كالصناديق العربية التي تقوم بدور مهم في تمويل التنمية في دولة فلسطين بما في ذلك دعم القطاع الخاص. كما أنها لا تغطي جميع سنوات الفترة الممتدة منذ نشوء السلطة وحتى الآن، حيث تبدأ كسلسة زمنية من العام 2002، وهذا قد يؤثر على التحليل لأن فترة الانتفاضة وما بعدها شهدت تحولات كمية ملموسة كان أبرزها انخفاض الناتج المحلي الإجمالي بشكل حاد وازدياد الحاجة للمساعدات الإنسانية والإغاثية ودعم الموازنة العامة على حساب المساعدات التنموية.

الموجهة للشعب الفلسطيني في تلك الفترة. ومن الشكل 18 نلاحظ أن الدعم الموجه للقطاع الخاص كان في أقل مستوياته في العامين 2002 و 2003، ذلك بسبب الحاجة الماسة للمساعدات الإغاثية والإنسانية بعد الاجتياح العسكري الإسرائيلي للضفة الغربية. أخذت المساعدات المقدمة للقطاع الخاص بعد ذلك بالارتفاع من حيث القيمة المطلقة، وكنسبة من مجمل المساعدات حتى العام 2006، ولكنها انخفضت من حيث القيمة بين العام 2006 و 2008 بـ 29%، كما أن نسبتها من مجمل الدعم وصلت إلى أقل مستوى لها في الفترة المدروسة (2.6%)، وبعد ذلك بدأت بالتزايد تدريجياً من حيث القيمة والنسبة حتى وصلت إلى أعلى مستوى لها في العام 2010 (241 مليون دولار و 9.2%)، لتعود للانخفاض مرة أخرى حتى العام 2012. ومنذ ذلك الحين حافظت المساعدات المقدمة للقطاع الخاص على مستواها؛ حوالي 100 مليون دولار و 5% من مجمل المساعدات.

**الشكل 18: الدعم الموجه للقطاع الخاص ونسبته من مجمل المساعدات الإنمائية الموجهة للشعب الفلسطيني، 2002-2014 (مليون دولار: أسعار عام 2014)**

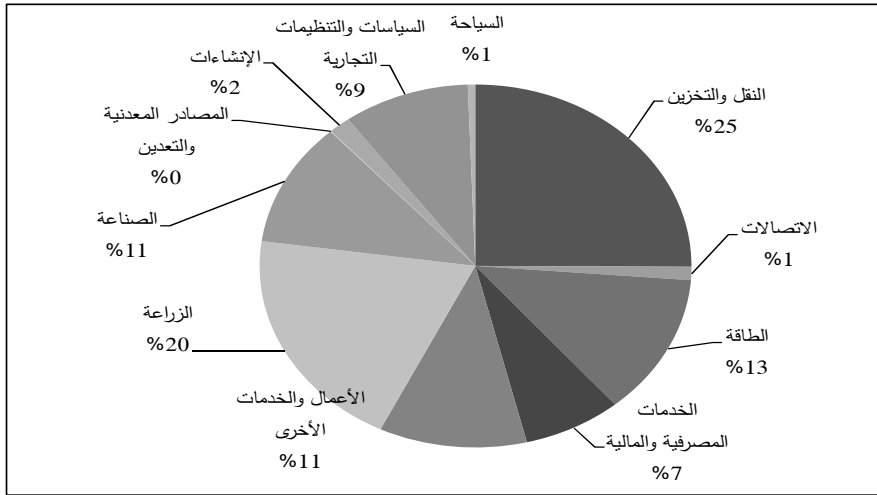


المصدر: حسابات الباحث حسب بيانات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)

ويشير التقدير إلى أن قطاع النقل والتخزين حصل على الحصة الأكبر من مجمل الدعم الموجه للقطاع الخاص في الفترة ما بين 2002 و 2014، بواقع 25%. تلاه قطاع الزراعة

الذي حاز على (20%) من الإجمالي، وقطاع الطاقة (13%). أما قطاع الصناعة وقطاع الأعمال والخدمات الأخرى فقد حصل كل منها على 11% من مجمل الدعم الموجهة مباشرة للقطاع الخاص.

الشكل 19: التوزيع النسبي لمجمل الدعم الموجه للقطاع الخاص حسب النشاط الاقتصادي، مجموع 2002-2014

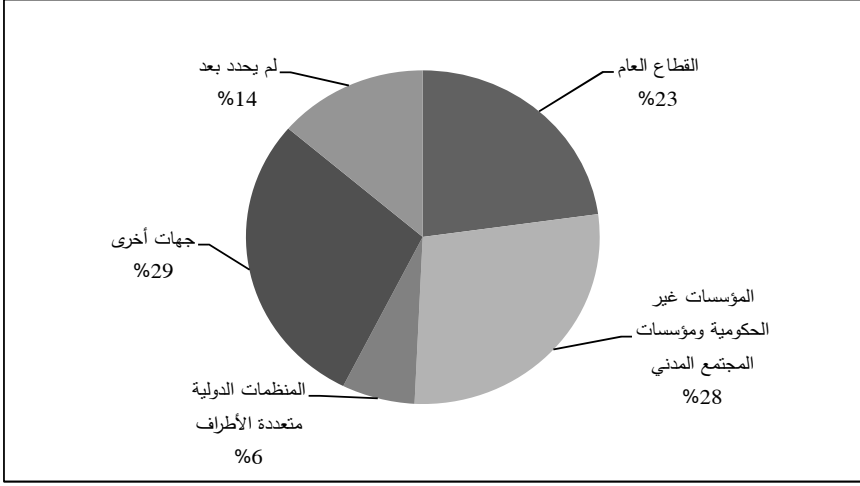


المصدر: حسابات الباحثين حسب بيانات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)

ومن حيث قنوات الدعم، يشير التقدير إلى أن 28.0% من مجمل الدعم الموجه للقطاع الخاص الفلسطيني يمرّ من خلال المنظمات الأهلية، و22.8% من خلال القطاع العام، و6.7% من خلال المنظمات الدولية متعددة الأطراف و29% من خلال جهات أخرى<sup>12</sup>، والباقي لم يتم تحديد الجهة التي مرّ من خلالها الدعم (أنظر الشكل 20).

<sup>12</sup> بشكل مباشر، أو من خلال المؤسسات المالية المحلية أو الدولية، أو غيرها.

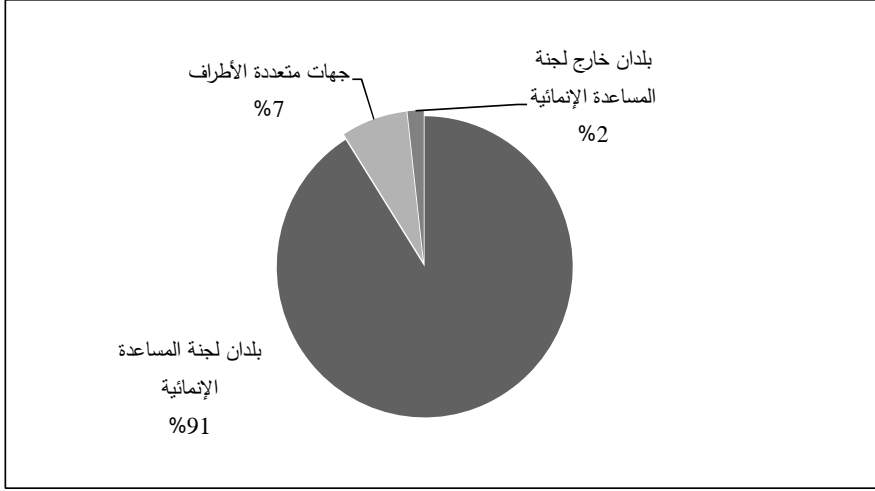
الشكل 20: التوزيع النسبي لمجمل الدعم الموجه للقطاع الخاص الفلسطيني حسب الجهات التي مرّ من خلالها الدعم، معدل 2002-2014



المصدر: حسابات الباحث حسب بيانات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)

وأظهرت النتائج (كما في الشكل 21) أن 91.0% من مجمل الدعم الموجه للقطاع الخاص في الفترة 2002-2014 جاء من بلدان لجنة المساعدات الإنمائية (DAC countries)، في حين قدمت الجهات متعددة الأطراف 7% من مجمل الدعم والبلدان الأخرى 2%. ومن بين بلدان لجنة المساعدات الإنمائية، قدمت الولايات المتحدة أكبر دعم للقطاع الخاص بواقع 542.7 مليون دولار خلال الفترة المدروسة (2002-2014). وشكل هذا الدعم 48.5% من مجمل الدعم المقدم من بلدان "لجنة المساعدات الإنمائية للقطاع الخاص". جاءت النرويج في المركز الثاني من حيث حجم الدعم للقطاع الخاص بواقع 86.4 مليون دولار (7.7%)، وتلتها هولندا بفارق بسيط (85.5 مليون دولار، 7.6%) ومن ثم إسبانيا (70.9 مليون دولار، 6.3%). (للمزيد من التفاصيل يمكن الاطلاع على الجدول في الملحق 1).

الشكل 21: التوزيع النسبي لمجمل الدعم الموجه للقطاع الخاص  
حسب مجموعة الجهة المانحة، معدل 2002-2014



المصدر: حسابات الباحث حسب بيانات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)

### ملخص الفصل

تنوعت أشكال الدعم الدولي للقطاع الخاص الفلسطيني وامتدت من تقديم محفزات على شكل منح أو بناء قدرات، إلى تقديم دراسات للسوق المحلي وتحديد القطاعات والمشاريع ذات الإمكانيات العالية والاستثمار في تحسين البيئة الاستثمارية والتنافسية. بلغ الدعم الدولي للقطاع الخاص منذ العام 2002 وحتى العام 2014 حوالي 1.23 مليار دولار بأسعار عام 2014، أي ما يعادل 5.2% من مجمل المساعدات الإنمائية الرسمية الموجهة للشعب الفلسطيني في تلك الفترة. حصل قطاع النقل والتخزين على الحصة الأكبر من مجمل الدعم الموجه للقطاع الخاص بواقع 25%، وتلاه قطاع الزراعة بواقع 20%. تقريبا نصف الدعم الموجه للقطاع العام مرّ من خلال المنظمات الأهلية (28%) والقطاع العام (22.8%).

الجزء الأكبر (91%) من الدعم الموجه للقطاع الخاص جاء من بلدان لجنة المساعدات الإنمائية (DAC countries)، في حين قدمت الجهات متعددة الأطراف 7% من مجمل الدعم والبلدان الأخرى 2%. ومن بين بلدان لجنة المساعدات الإنمائية، قدمت الولايات

المتحدة أكبر دعم للقطاع الخاص بواقع 542.7 مليون دولار خلال الفترة المدروسة (2002-2014) وشكل هذا الدعم 48.5% من مجمل الدعم المقدم من بلدان لجنة المساعدات الإنمائية للقطاع الخاص.

## الفصل الخامس

### مجالات تركيز الدعم الموجه للقطاع الخاص الفلسطيني

#### 5-1 التحديات الرئيسية التي تواجه القطاع الخاص

يعمل القطاع الخاص الفلسطيني منذ الاحتلال الإسرائيلي في 5 حزيران 1967، كما أسلفنا، في بيئة استثمارية غير مواتية، وملينة بالتحديات التي تقيد قدرته على التطور المستدام، وتعيقة من لعب الدور المناط به كمحرك للنمو الاقتصادي. ويرجع ذلك بالدرجة الأولى إلى الاحتلال الإسرائيلي وممارساته العدائية، الذي شكل وما يزال يشكل المصدر الرئيسي للتحديات بعد إفشال حكومة إسرائيل لمفاوضات الوضع الدائم، التي التزمت بإجمالها في سبتمبر 1999، وفرضت على الفلسطينيين وسلطتهم الوطنية العيش ضمن شروط وقيود الاتفاق الانتقالي ضمن 40% من الأراضي، و20% من المياه، وإقصائهم عن القدس الشرقية والبحر الميت وغور الأردن التي تشكل المكامن الرئيسية للموارد الاقتصادية والطبيعية الفلسطينية. كما واصلت حكومة إسرائيل تنفيذ الاجتياحات الحربية والتدمير الواسع للأماكن العامة والخاصة في مناطق ولاية السلطة الوطنية الفلسطينية، وتصعيد سياسة الإغلاق التي تتضمن منظومة متكاملة من القيود والإجراءات التي يجري تحديثها وتشديدها من وقت لآخر (Abdullah & Woodcraft, 1999, p.6). وترتب على تلك السياسة إعاقة وزيادة تكاليف حركة الأفراد والبضائع في السوقين المحلي والداخلي، وزيادة مخاطر الاستثمار في الأراضي الفلسطينية المحتلة ورفع تكاليفه.

بالإضافة إلى ذلك يعاني القطاع الخاص من مجموعة من التحديات ذاتية المصدر. وكان من أبرز تلك التحديات النقص في مساحات الأراضي المسجلة لدى سلطة الأراضي الفلسطينية (سجل الطابو)، والقابلة للتطوير؛ ونقص خدمات البنية التحتية وخصوصا المياه والكهرباء والمناطق الصناعية وارتفاع أسعارها؛ وعدم التقدم في موائمة مخرجات التعليم مع احتياجات سوق العمل؛ وعدم التقدم في إصلاح وزيادة عدد الملتحقين بالتعليم والتدريب المهني. وشكل انفتاح السوق الإسرائيلية على دول شرق آسيا بعد انضمامها لعضوية منظمة التجارة العالمية،

وتدفق السلع الرخيصة إلى السوق الفلسطينية، واحداً من أكبر التحديات التي واجهت الصناعات الفلسطينية. وأدى احتلال السوق من قبل السلع الرخيصة المستوردة ونظام الإغلاق بتأثيره المدمر على تنافسية المنتجات الوطنية إلى إضافة تشوه جديد في الاقتصاد الفلسطيني.

بعد تحديد أبرز التحديات التي تواجه القطاع الخاص، سنحاول البحث في مدى تركز المعونات الخارجية الموجه للقطاع الخاص على مساعدته في معالجة أو مواجهة تلك التحديات. ولذلك سيحاول هذا الجزء من الدراسة مطابقة التحديات الرئيسية التي يواجهها القطاع الخاص الفلسطيني مع أهم المشاريع القائمة والمنفذة لتنمية هذا القطاع.

## 5-2 ارتفاع تكاليف المخاطر السياسية وعدم اليقين

يواجه الاقتصاد الفلسطيني حالة من عدم الاستقرار السياسي المتواصل التي تجعل من الصعب جدا قياس وتخفيف مخاطر الاستثمار، مما يضعف جاذبية السوق الفلسطيني للاستثمارات المحلية والأجنبية. هذا بالإضافة إلى صعوبة حصول المستثمرين الأجانب على التصاريح وتأشيرات الدخول من الجانب الإسرائيلي للاستثمار في دولة فلسطين المحتلة. ويعود السبب في ذلك إلى إفشال حكومة إسرائيل لمفاوضات الوضع النهائي، ومواصلة عدم التزامها بتطبيق الاتفاقات الموقعة مع السلطة الوطنية الفلسطينية، واستغلالها للأمر الواقع الذي تشكل بسبب تطبيق حكومة إسرائيل للاتفاقية الانتقالية بشكل منقوص، والحروب العدوانية المتتالية التي شنتها قواتها على الشعب الفلسطيني. وقد أدركت الجهات المانحة حاجة فلسطين لآليات تأمين الاستثمارات ضد المخاطر السياسية الناشئة، حيث تم توقيع اتفاقية ضمان الاستثمارات مع وكالة ضمان الاستثمارات متعددة الأطراف (MIGA) بين السلطة الوطنية الفلسطينية والبنك الدولي في عام 1995 بسقف تمويلي من اليابان بقيمة 10 ملايين دولار. وتم تجديدها عام 2008 ورفع سقف التمويل إلى 30 مليون دولار وتعديل الاتفاقية لتشمل تغطية للخسائر الناجمة عن الأعمال العدائية الإسرائيلية، بما في ذلك نتائج الأعمال الحربية والإغلاق. وتهدف هذه الاتفاقية إلى تشجيع المستثمرين الأجانب للاستثمار في الأراضي الفلسطينية المحتلة، حيث يمكنهم استرداد استثماراتهم في حال تردي الوضع

الأمني أو في حال تعرضت لمخاطر ذات طابع سياسي. وشارك في تمويل الغطاء المالي المقدر بـ 30 مليون دولار بنك الاستثمار الأوربي، والحكومة اليابانية، والسلطة الفلسطينية، وهو يدار من مؤسسة ضمان الاستثمار متعددة الأطراف (MIGA).

### 3-5 صعوبة الوصول إلى مصادر الإنتاج المحلية والمستوردة (2013, World Bank)

من أهم التحديات المفروضة من قبل الاحتلال الإسرائيلي، خصوصاً وليس للحصر مصادرة الاحتلال الإسرائيلي لحرية القطاع الخاص والمواطنين الفلسطينيين وسلطتهم الوطنية من خلال منع استغلالهم لمصادرهم الطبيعية والاقتصادية الواقعة في المنطقة (ج) التي تمثل أكثر من 60% من الأراضي الفلسطينية المحتلة، ومن مواصلة نهب الاحتلال للجزء الأكبر من المياه الفلسطينية ونهب ثروات البحر الميت، وحرمان الفلسطينيين من استثمار حقول الغاز الطبيعي في مياهم الإقليمية في البحر المتوسط. كما انتزع الاحتلال القدس الشرقية التي تمثل جزءاً مهماً جداً من الاقتصاد المحلي، ذلك بالإضافة إلى مكانتها كواحدة من أهم وجهات السياحة العالمية. وبالإضافة إلى محدودية الوصول إلى المصادر الطبيعية الفلسطينية، يواجه القطاع الخاص العديد من التحديات في الوصول إلى مدخلات الإنتاج والمعدات الرأسمالية، والتي يتم استيرادها من السوق الإسرائيلي أو الأسواق العالمية. وتشمل هذه التحديات مشاكل في الحصول على المواد الخام، وبالأخص تلك الممنوعة من الدخول إلى السوق الفلسطيني تحت ذرائع أمنية، ومنها ما هو مصنّف تحت الاستخدام المزدوج، وتشمل قائمة طويلة من مدخلات الصناعة والبناء والزراعة، ذلك بالإضافة إلى القيود التي تفرضها إسرائيل على النقل والشحن والتخليص، ناهيك عن ارتفاع أسعار المواد الخام والتأخير المستمر في استلامها بسبب الفحص الأمني على المعابر وبسبب الإغلاقات المستمرة، وغيرها. وكان من بين البرامج التي تتعامل مع صعوبة الوصول إلى المصادر ما يلي:

1. برنامج الشراكة الإقليمية للتنمية الاستثمارية والتشغيل (PRIDE): أنشأ بدعم من الحكومة اليابانية كبرنامج مالي داخل الهيئة العامة للمدن الصناعية والمناطق الصناعية الحرة، مخصص لدعم المستثمرين في منطقة أريحا الصناعية الزراعية فقط. يسعى البرنامج إلى

تقوية الصناعات الغذائية وملحقاتها وتمكينها من دخول أسواق جديدة. يتم ذلك عبر إدخال مرافق متقدمة تساعد المنتجين على الاستجابة لطلب أكبر على المنتجات، وتطوير جودة المنتجات، وتقليل تكاليف الاستثمار، وتقليل نسبة المخاطرة.

قدم البرنامج منحة حداها الأقصى 50% من قيمة المعدات و/أو مواد البناء، على أن لا تتجاوز قيمة المنحة 500 ألف دولار. يتوقع البرنامج فتح فرص عمل جديدة، وزيادة القدرة على الاستدامة، واستقطاب استثمارات وتكنولوجيا حديثة. يعكس البرنامج طموحاته في شروط الأهلية حيث يطلب أن يكون لدى الشركة المقدمة القدرة على خلق فرص عمل جديدة وتحسين ظروف الاستثمار (<http://www.piefza.ps>).

#### 4-5 المساعدة في الوصول إلى الأسواق المحلية والعالمية (بال تريد 2008 و IDC (2008

تكمّن أبرز التحديات التي تواجه المنشآت الفلسطينية في تمكّنها من تجاوز العوائق المكبلة لها في الانطلاق نحو السوق العالمي وتمكّنها من الاستفادة من اقتصاديات (وفورات الحجم) أو الوصول إلى حجم الإنتاج الأمثل (minimum efficient scale). فالإجراءات الإسرائيلية المفروضة وغير الشفافة على حركة التجارة بين الضفة الغربية وقطاع غزة وفيما بينهما مع الدول الأخرى، والمعوقات غير الجمركية الأخرى التي يفرضها الاحتلال تفرض على المنتجين الفلسطينيين استنزاف جهودهم في مواجهة إجراءات الإغلاق وحصر تفكيرهم بالسوق المحلي أو جزء منه أحياناً، وجعل التفكير بالتوسع في السوق الخارجية مجازفة غير محسوبة النتائج. فالمعوقات غير الجمركية تشمل معوقات الحركة والمرور التي أدت إلى تشنيت السوق المحلي الفلسطيني من خلال عزل القدس الشرقية عن باقي الأراضي الفلسطينية وإغلاق كامل لقطاع غزة بما يشمل عزل القطاع عن الضفة الغربية، وإغلاقات داخلية في الضفة الغربية وبناء جدار الفصل العنصري، مما رفع تكاليف نقل البضائع في السوق الفلسطينية الداخلية ومع أسواق الاستيراد والتصدير، وحرّم الأفراد من إدارة وقتهم بصورة رشيدة بسبب منعهم من الوصول إلى مقاصدهم أحياناً، أو إطالة انتظارهم على حواجز التفتيش الثابتة والمفاجئة وتأخيرهم لساعات طويلة في أحيان أخرى. ذلك بالإضافة إلى القيود المفروضة على التجارة

مع إسرائيل ومع باقي دول العالم، فبالرغم من وجود حقوق للتجارة الفلسطينية في اتفاق باريس الاقتصادي فيما يخص تسهيلات التخليص والعمل الجمركي والمعاملة بالمثل مع السلع الإسرائيلية، إلا أن ذلك يبقى نص نظري لا فائدة فعلية منه، فإجراءات إدارة أجهزة الاحتلال عديمة الكفاءة والمنهكة والمكلفة جداً، والعوائق غير الجمركية (مثل عدم اعتراف إسرائيل بشهادات المواصفات والمقاييس الفلسطينية والمطابقة وشهادات الفحص الصحي والوسم التجاري والتسجيل التجاري وشهادات "الكوشر" والفترة الزمنية الطويلة لأخذ العينات ومدة زمن الفحص والحجز المؤقت للبضاعة وعدم الاعتراف بالشهادات العالمية) (بال ترديد، نفس المرجع السابق)، أدت إلى رفع تكلفة التبادل التجاري وبالتالي إلى إضعاف تنافسية القطاع الخاص الفلسطيني أمام الاقتصاديات الأخرى. وكان من بين النشاطات التي تتعامل مع صعوبة الوصول إلى الأسواق التدخلات التالية:

1. برنامج تطوير أسواق جديدة (FNMD) (<http://dai.com/our-work/projects>): وهو يقدم منحاً لدعم مؤسسات القطاع الخاص الفلسطيني، إما بصورة منفردة أو كمجموعات في الضفة الغربية، القدس الشرقية وقطاع غزة. سعى المشروع إلى تشجيع الشركات الصغيرة والمتوسطة للتوسع في أسواق محلية وإقليمية ودولية جديدة، كما هدف إلى تشجيع الشركات الصغيرة والمتوسطة لتطوير منتجات جديدة وتحسين القائم منها، إضافة إلى تعزيز المصدرين وبناء الأسواق المحلية لخدمات تطوير الأعمال وتجميع بيانات حول العقبات والمعوقات التي تحد من نمو المؤسسات المحلية. انتهى البرنامج في العام 2012.

ان على المنح التي قدمت للمشاريع الصغيرة والمتوسطة أو للهيئات والمؤسسات الممثلة للقطاع الخاص أن تقابل بمبالغ محددة من الأموال الخاصة للجهة المستفيدة، وكانت نسبة المساهمة الذاتية 50% بسقف \$50,000 للمؤسسات المنفردة في الضفة الغربية، أما المجموعات (3 مؤسسات على الأقل) فبلغت نسبة المساهمة الذاتية 30% بسقف \$100,000 .

في عام 2010، تم إضافة برنامج آخر لنفس المشروع "قطاع غزة: العودة إلى العمل" (GBW)، والذي هدف إلى مساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة في قطاع غزة بعد الدمار الناجم عن العدوان الإسرائيلي على القطاع عام 2009/2008. واقتصر البرنامج بشكل عام على تقديم خدمات التدريب والاستشارات ودعم دخول السوق. سمح البرنامج باستخدام المنح لدفع أجور العامل لفترة محددة ضمن شروط معينة، كما قدم منح للاستثمار في إصلاح وصيانة الآلات، وشمل صندوق لدعم المؤسسات الناشئة بقيمة كلية \$100,000.

بلغت القيمة الكلية لمشروع تطوير أسواق جديدة حوالي 7.6 مليون جنيه إسترليني، بحوالي 7 جنيه إسترليني مقدمة من وزارة التنمية الدولية البريطانية و 0.6 مليون من البنك الدولي. انتهى المشروع بكامل برامجه في أيار 2012 واستفاد منه الشركات الصغيرة والمتوسطة، والهيئات والمؤسسات الممثلة للقطاع الخاص، ومقدمي الخدمات التجارية.

2. برنامج تطوير الأسواق الفلسطيني (PMDP): يهدف البرنامج إلى تحسين القدرة التنافسية للقطاع الخاص الفلسطيني ومعالجة مشاكل أنظمة السوق من خلال المساعدات التقنية والمنح، وتعزيز الروابط التجارية والاستثمارية، بالأخص مع الشتات الفلسطيني. البرنامج يمتد على خمس سنوات وبقيمة كلية 15.3 مليون جنيه إسترليني ممولة من وزارة التنمية الدولية البريطانية (DFID) والاتحاد الأوروبي (EU). البرنامج ينفذ من قبل شركة - (DAI- Europe) بالتعاون مع وزارة الاقتصاد الوطني.

البرنامج يشمل ثلاث محاور رئيسية؛ المحور الأول هو تحسين مهارات وتشجيع ابتكارات القطاع الخاص ويتم ذلك من خلال تقديم المنح على أساس المشاركة لتوفير المساعدات الفنية للشركات لتطوير منتجاتها (السلع/الخدمات)، ولتطوير منتجات جديدة، وتحسين العمليات الإنتاجية والدخول إلى أسواق جديدة. الجهة المستفيدة هي شركات القطاع الخاص الفلسطيني سواء كانت شركة منفردة أو مجموعة شركات. سقف المنحة هو 35 ألف جنيه إسترليني للشركات المنفردة و 70 ألف جنيه إسترليني لمجموعة الشركات بنسب مشاركة تتراوح بين 25% و 75% حسب طبيعة المشروع.

المحور الثاني هو تشخيص إخفاقات نظام السوق في قطاعات محددة عن طريق إجراء تحليل وتحديد عوامل ضعف الأداء في هذه القطاعات، وتحديد كيفية عملها وتحسين الأداء في سلسلة القيمة الإنتاجية. أما المحور الثالث فهو تعزيز روابط التجارة والاستثمار مع الخارج من خلال تقديم المساعدة التقنية للمؤسسات المحلية التي تعمل على تشجيع ودعم الاستثمارات المحلية والأجنبية في فلسطين، إضافة إلى تعيين ممثلين تجاريين فلسطينيين لكي يعملوا في الأسواق الخارجية لترويج التجارة والفرص الاستثمارية في فلسطين. ويشكل المحور الثالث أيضاً العمل على تفعيل دور الشبكات الفلسطينية في نقل المعرفة وتحسين الروابط التجارية والاستثمارية. في هذا السياق يعمل برنامج تطوير الأسواق الفلسطيني بمثابة وسيط للتشبيك بين الشركات المستفيدة ومزودي خدمات الأعمال المسجلين على قائمة برنامج تطوير الأسواق الفلسطيني من شركات استشارية محلية ودولية (<http://www.pmdp.ps>).

مكتب المساعدة الأوروبي للتصدير إلى أسواق الاتحاد الأوروبي: خدمة الكترونية مجانية توفرها المفوضية الأوروبية من أجل تنشيط وتسهيل التصدير من الدول النامية إلى دول الاتحاد الأوروبي. توفر هذه الخدمة معلومات للمصدرين المهتمين في تصدير منتجاتهم إلى أسواق الاتحاد الأوروبي وتشمل هذه المعلومات قواعد العلامة أو الاسم التجاري والتعرفة على الواردات وقواعد المنشأ (<http://www.exporthelp.europa.eu>).

مشروع تنمية الصادرات الفلسطينية (EDP): برنامج ممول من الوكالة الكندية للشؤون الخارجية، ونفذ من قبل "بال تريد" وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي ومركز التجارة العالمي (ITC). يهدف البرنامج إلى زيادة فرص الشركات الفلسطينية التصديرية وتعزيز أداء الصادرات عن طريق بناء قدرات الشركات الداخلية وتحسين تنافسية منتجاتها في الأسواق الخارجية، ذلك لكي تتمكن من توسيع القوى العاملة لديها، وتساهم في رفع المستوى المعيشي للشعب الفلسطيني. ركز المشروع أيضاً على تمكين "بال تريد" لتوفير خدمات تصدير مستدامة ذات جودة عالية للشركات المحلية الفلسطينية. نفذ المشروع في الضفة الغربية وامتد على الفترة ما بين 2011 و2015 (UNDP, 2015a).

3. مشروع كومبيت (USAID-Compete Project): مشروع ممول من الوكالة الأميركية للتنمية الدولية (USAID) بهدف تطوير القطاع الخاص الفلسطيني

(http://www.competeproject.ps). بلغت القيمة الكلية للمشروع 58 مليون دولار تم من خلالها استهداف أربع قطاعات رئيسية هي قطاع تكنولوجيا المعلومات، وقطاع الزراعة والصناعات الزراعية، وقطاع الحجر والرخام، وقطاع السياحة. سعى المشروع إلى تطوير قدرة الشركات الفلسطينية في القطاعات المستهدفة لتمكينها من المنافسة في الأسواق العالمية، وزيادة أهميتها ورفع مساهمتها بالنواتج المحلي الإجمالي.

## 5-5 معالجة نقاط الضعف في الإطار القانوني والتنظيمي والإجرائي

رغم الجهود الكبيرة والانجازات التي تحققت في هذا المجال، إلا أن الإطار القانوني والتنظيمي المتعلق بصورة مباشر وغير مباشرة ببيئة الأعمال للقطاع الخاص ما زال يعاني من نقاط ضعف عديدة، فلم يجر تحديث قوانين الأراضي والشركات والرهن العقاري. وهناك نواقص في الأنظمة والتعليمات المتعلقة بتطبيق العديد من القوانين، لضمان توحيد وتسهيل الإجراءات في كافة الفروع والإدارات المختلفة داخل الوزارات. وأدت تلك النواقص إلى إضعاف أداء الأجهزة الحكومية تجاه الاستجابة لاحتياجات قطاع الأعمال والمستثمرين. كما تعاني البيئة القانونية والتنظيمية من تقادم وتضارب بعض القوانين النافذة، مما يولد حالة إرباك في تطبيقها. يضاف إلى ذلك ضعف الكادر الوظيفي والإداري المسئول عن مراقبة تنفيذها في بعض الوزارات والمؤسسات الحكومية (بال توريد 2008).

جذب هذا المجال اهتمام العديد من الدول المانحة، وتم تنفيذ سلسلة طويلة من البرامج والدراسات ونصوص القوانين التي ساهمت في تحديث وتوحيد الإطار القانوني في الكثير من المجالات والتي كان منها القوانين التالية: البنوك، وتشجيع الاستثمار، وسلطة النقد، وهيئة سوق رأس المال، والسوق المالي، ومكافحة غسل الأموال.. الخ.

## 5-6 تطوير البنى التحتية الخاصة بالنشاط الاقتصادي للقطاع الخاص

ورثت السلطة الوطنية بنية تحتية متآكلة جداً وغير كافية لإعادة إنعاش الاقتصاد. وشمل الترددي البنى التحتية الاجتماعية، أي المدارس والمستشفيات والمراكز الصحية والرعاية الاجتماعية، والبنى التحتية المادية التي تشمل الطرق والمطارات وشبكات المياه والصرف

الصحي، والكهرباء والاتصالات، وتجهيزات تجميع ومعالجة النفايات. تمكنت السلطة من تحقيق تطور كبير في جميع المرافق المذكورة في جميع أرجاء الوطن. ولكن أجزاء مهمة من تلك المرافق تم تدميرها أو تقليل جودتها بسبب الأعمال الحربية الإسرائيلية خصوصاً خلال العام 2002 في مختلف محافظات الوطن، والتي تواصلت في قطاع غزة بعد ذلك. ولا شك أن توفر البنى التحتية العامة المذكورة أعلاه يلعب دوراً هاماً ليس فقط في تحسين نوعية الحياة، وإنما يساعد في تنشيط الأعمال، وتقليل تكاليف النقل وغيرها. وفي ضوء تراجع المعونات الدولية، وحالة الركود الاقتصادي المرافقة لها اعتباراً من عام 2012، تزايدت المخاطر على تآكل البنى التحتية من جديد، وزيادة احتمالات تحولها إلى عقبة إضافية أمام النشاط الاقتصادي.

أما بخصوص تطوير البنى التحتية الحيوية بالنسبة للقطاع الخاص فقد عانى من عوائق سلطات الاحتلال التي عطلت إنشاء ميناء غزة، وأقفلت جسر دامية (جسر الأمير محمد) الذي اتفق على تطويره كمعبر تجاري، والإحجام عن تنفيذ اتفاقية الممر الآمن بين الضفة وغزة، وإقفال معبر المنطار وتعطيل المنطقة الصناعية الحدودية الملاصقة للمعبر من قبل شركة باديكو، وإحباط مشروع المناطق الصناعية الحدودية، وعدم الالتزام بمعاملة الشركات ورجال الأعمال الفلسطينيين بمثل معاملة أقرانهم الإسرائيليين في الموانئ والمطارات الإسرائيلية، وغيرها من الإجراءات التي قيدت ورفعت تكاليف التجارة الداخلية والخارجية الفلسطينية. حاولت بعض الجهات المانحة المساعدة في تخفيف الإجراءات الإسرائيلية، لتخفيض تكاليف وتسريع انسياب التجارة الفلسطينية على معابر التجارة، ولكنها اصطدمت برفض حكومة الاحتلال.

بالإضافة إلى ذلك، عانت البنى التحتية والمؤسسية من تقاعس المانحين والسلطة الوطنية تجاه تطوير قطاع الطاقة وتطوير مؤسسة المواصفات والمقاييس، وتطوير كفاءة وتنظيم السوق المحلي، وإهمال تطوير البنية التحتية للرقابة على الجودة وخصوصاً إنشاء المختبرات وتطوير الخبرات اللازمة لذلك، وإهمال إعادة تنظيم أسواق الجملة ومراكز التدرج والتعبئة للمنتجات الزراعية وإقامة صوامع تخزين الحبوب، ومخازن التبريد للمنتجات الزراعية، وتطوير منظومة حماية المستهلك بما في ذلك استكمال التشريعات وتنظيم البنية والترتيبات المؤسسية الحكومية الداعمة.

بالرغم من ذلك، تم إطلاق بعض المبادرات الهامة في مجال البنى التحتية الخاصة بالقطاع الخاص التي اشتملت على دعم إنشاء عدد من المناطق الصناعية وهي:

#### أ. منطقة أريحا الصناعية الزراعية:

بدأ العمل في منطقة أريحا الصناعية الزراعية في العام 2009 بناءً على اتفاقية وقعت بين الحكومة الفلسطينية، والأردن، واليابان في العام 2006 بهدف دعم الصناعات الزراعية وملحقاتها. تم اختيار موقعها بالقرب من منطقة الأغوار الغنية بالمنتجات الزراعية، ومن الحدود الأردنية والتي تعتبر البوابة الرئيسية لأسواق التصدير في كل من الخليج العربي وأوروبا. المساحة الكلية للمشروع 1115 دونم، استخدم منها 615 دونم تقريباً لتنفيذ أعمال المرحلة الأولى والثانية من المشروع. قدمت الحكومة اليابانية دعماً لإنشاء برنامج الشراكة الاستثمارية للتنمية الإقليمية والتشغيل (PRIDE)، كبرنامج مالي داخل الهيئة العامة للمناطق الصناعية والحرّة (PIEFZA)، مخصص فقط لدعم المستثمرين في منطقة أريحا الصناعية الزراعية كما ذكرنا في الفصل السابق. ويتم تطوير وتشغيل المشروع من قبل شركات متخصصة مملوكة لشركة فلسطين للاستثمار العقاري (بريكو)، وشركة تطوير الأغوار والبحر الميت التابعة لصندوق الاستثمار الفلسطيني- بدعم من الحكومة اليابانية.

يحصل المستثمرون في منطقة أريحا الصناعية الزراعية على مجموعة من الخدمات والحوافز الخاصة ومنها إعفاءات ضريبية، وخدمات بنية تحتية متكاملة، وخدمات لوجستية، إضافة إلى خدمات تطوير الشركات مثل تقييم الأعمال وتحسين مراقبة الجودة، وتقديم خدمات استشارية تسويقية وبنكية، وتقديم استشارات ضريبية.

#### ب. منطقة بيت لحم الصناعية:

نشأ المشروع بمبادرة فرنسية بهدف تنمية العناقيد الصناعية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة وفتح فرص عمل (بين 500 إلى 1000 فرصة عمل). ويشمل المشروع إنشاء منطقة صناعية مستدامة في جنوب مدينة بيت لحم توفر بنية تحتية وخدمات متكاملة للاستثمارات الصناعية الصغيرة والمتوسطة، وتمكينها من تعزيز وجودها في السوق الداخلية وأسواق التصدير، إضافة إلى تحسين أداء الصناعات صديقة البيئة.

نقد المشروع من خلال لجنة فرنسية - فلسطينية أنشأت بعد توقيع مذكرة تفاهم بين الحكومة الفلسطينية والحكومة الفرنسية كثمرة لمؤتمر المانحين الذي عقد في باريس في كانون أول عام 2007. اللجنة ممثلة بالهيئة العامة للمناطق الصناعية والحررة وشركة منطقة بيت لحم الصناعية متعددة الأغراض، وسلطة المياه الفلسطينية. وتم حتى الآن انجاز محطة كهرباء رئيسية لتزويد المنطقة الصناعية، وتم إنشاء خط كهرباء ناقل لتغذية المحطة المذكورة بقدرة 2 ميغاواط وخزان مياه مرتفع بسعة 500 متر مكعب. كما تم إنشاء مبنى إداري وتم افتتاح أول مقر لشركة شنايدر اليكتريك في المنطقة الصناعية وتعمل حالياً على عقد دورات تأهيل للمهندسين.

### ج. منطقة جنين الصناعية (قيد الإنشاء):

ستقوم منطقة جنين الصناعية على سهل مرج بن عامر بمساحة 933 دونم بمحاذاة الخط الأخضر، بهدف النهوض باقتصاد المحافظة من خلال تسهيل عمليات الاستثمار في الصناعة وتنمية الصادرات خصوصاً أن المشروع يصنف على أنه منطقة صناعية حرة إذ سيتم تصدير ما ينتج فيه إلى الأسواق الخارجية. المنطقة الصناعية ممولة من الحكومة الألمانية بقيمة 15 مليون يورو لغرض توفير البنية التحتية. تأخر تنفيذ المشروع بسبب عوائق إسرائيلية شملت توفير الكهرباء والمياه وعوائق من المطورين وعدم قدرتهم على معالجة حقوق ملكية الأراضي. تم خلال السنوات الأخيرة إحالة المشروع على شركة تطوير تركية. ويتوقع القائمين على المشروع أنه سيعود بالمنفعة والفائدة على الاقتصاد والمجتمع الفلسطيني من خلال استقطاب استثمارات أجنبية ومحلية والتي بدورها ستوفر آلاف فرص العمل وتحد من معدلات البطالة.

### 5-7 مشكلة ضعف الوصول للتمويل

تشير دراسة عطيانى والحاج علي (2009) وغيرها من الدراسات أن مؤسسات القطاع الخاص العاملة في الأراضي الفلسطينية تعاني من انخفاض الإقراض المقدم لها من البنوك. ولكن فلسطين لا تعاني من نقص في الموارد المالية الجاهزة للتمويل، فحجم الودائع الخاصة في المصارف يزيد عن 9 مليار دولار، نصفها على شكل أموال سائلة وجاهزة للتمويل. ويرجع

السبب الرئيسي لانخفاض التمويل البنكي إلى النقص في الضمانات المقبولة لدى البنوك. فالبنوك تفضل رهن الأراضي المسجلة في الطابو كضمان في المناطق الواقعة تحت ولاية السلطة الوطنية الفلسطينية والتي نقلت عن 40% من مساحة دولة فلسطين المحتلة (المنطقتين أ وب)، في حين أن معظم الأراضي (60%) ما تزال تخضع لسلطات الاحتلال، ومعظم الأراضي ما تزال غير مسجلة في الطابو بسبب بطء عمليات التسجيل وارتفاع تكاليفها، ولذلك فإن البنوك الفلسطينية تغطي 15% فقط من احتياجات التمويل لقطاع المشاريع الصغيرة (<http://www.pma.ps>).

ويشير تقرير لصندوق النقد الدولي إلى ظاهرة تركز التمويل في الضفة الغربية جغرافياً وقطاعياً. فالضفة الغربية تحصل على 84% من التمويل، بينما يحصل قطاع غزة على 16% فقط. وقطاعات الإنشاءات والتشييد، والتجارة، والاستهلاك تحصل على 70% من التمويل المحلي. كما وتشير الورقة إلى أن التمويل الخاص الممنوح (القائم) في أي قطاع من القطاعات الاقتصادية لم يتعدى الـ 20% من إجمالي الائتمان الممنوح (القائم) وذلك التزاماً بتعليمات سلطة النقد رقم (2008/5) المادة (1/6/5) (IMF 2015, p.26). ويعاني الاقتصاد الفلسطيني أيضاً من ندرة الاستثمارات الأجنبية، مما يحرمه من استقدام تكنولوجيات جديدة، أو تطوير سلسلة القيمة وتوسيعها وربطها بأسواق خارجية.

كان تدخل المانحين في مواجهة تحدي الوصول إلى التمويل ملموساً ومتنوعاً. حيث تراوح بين المنح المباشرة، أو تقديم ضمانات قروض تغطي 60-70% من قيمة القرض وتقديم قروض صغيرة للمشاريع الصغيرة جداً عبر مؤسسات الإقراض المتخصصة وغيرها. وكان من الأمثلة على البرامج التي ساعدت في موضوع وصول المنشآت الإنتاجية للتمويل البرامج التالية:

أولاً: التمويل المباشر، والذي يشتمل على تقديم منح مالية لتغطية تكاليف محددة في المشروع، أو قروض مباشرة ميسرة للشركات الصغيرة والمتوسطة.

أ. المنحة الفرنسية للقطاع الخاص: بدأت الحكومة الفرنسية بتخصيص 5 ملايين يورو منذ عام 1995 لدعم القطاع الخاص الفلسطيني في مجالات الاستثمارات الجديدة، واستمر تخصيص المنحة إلى يومنا هذا بالرغم من حدوث انقطاعات فيها خلال فترات الحرب.

ويتم تقديم المنحة من خلال عدد من البنوك العاملة في فلسطين. وتعطي المنحة الآن الأولوية للمشاريع التي ستقام في منطقة بيت لحم الصناعية. تهدف المنحة إلى تشجيع إنشاء مشاريع جديدة في مجالات الصناعة، والسياحة، والزراعة، والخدمات، أو لتحديث وتقوية الشركات الفلسطينية الخاصة القائمة

(http://www.pipa.ps/userfiles/file/french%20grant\_Ar\_En.pdf). ويوفر البرنامج منحة قدرها 35% من التمويل الخارجي لكل شركة/مشروع فلسطيني مؤهل لشراء المعدات أو الخدمات الفرنسية. تتراوح قيمة المنحة ما بين 35 ألف يورو و500 ألف يورو كحد أقصى، ويتم الحصول عليها من خلال قرض عن طريق أحد البنوك العاملة في فلسطين المعتمدة في البرنامج. أما معايير الحصول على المنحة فهي عملية ولا تتصف بالتعقيد. ولكنها عامة بالمجمل وتتطلب أن يكون المستفيدين جاهزين ومستعدين لتقديم الضمان الكافي لدعم التمويل الخارجي من البنوك.

ب. برنامج القرض الايطالي الميسر: بدأ البرنامج في مطلع عام 2011 بقيمة 25 مليون يورو لدعم القطاع الخاص الفلسطيني باستهداف الشركات الفلسطينية الصغيرة والمتوسطة بتقديم قروض ميسرة بالتعاون مع عدد من البنوك الفلسطينية، لتمويل شراء معدات وخدمات ايطالية المنشأ لتطوير خطوط الإنتاج القائمة، وإدخال خطوط إنتاجية جديدة للمشاريع ضمن قطاعات الصناعة والصناعة الغذائية والزراعية والخدمات المتعلقة بتلك الصناعات. تخضع القروض لعدد من الشروط والمتطلبات بالإضافة إلى موافقة البنك المشارك في تقديم التمويل المضمون كلياً من البرنامج، وعلى الموافقة النهائية للجنة الاستشارية للمشروع (برئاسة وزارة المالية) (http://www.pipa.ps). وهنا نتوقف عند بعض النقاط في إرشادات تقديم الطلبات للقروض ومنها أن مبلغ القروض مشروط باستيراد بضائع وخدمات ذات منشأ ايطالي بما لا يقل عن 70% من قيمة القرض المطلوب، مع إمكانية تخصيص الجزء المتبقي من القرض لشراء خدمات وبضائع (أو أعمال بناء) ذات منشأ غير ايطالي (من فلسطين أو بلدات مجاورة) على أن يتم إدخال ذلك الجزء ضمن العقود الموقعة مع المزمدين الإيطاليين.

يشترط القرض أيضاً أن يكون لدى الشركة رأس مال كاف، وأن يكون المقترضين قادرين ومستعدين لتقديم ضمانات كافية لدعم القرض وأن يكونوا على استعداد أيضاً لتمويل

نسبة تصل إلى 25% من المشروع من رأسمالهم الخاص. قيمة القرض 50 ألف يورو كحد أدنى و500 ألف يورو كحد أقصى وبنسبة فائدة 5% متناقص كحد أقصى وعمولة 0.5% لمرة واحدة فقط. يقدم القرض فترة سماح سنة واحدة كحد أقصى، وفترة القرض 5 سنوات كحد أقصى، والدفعات نصف سنوية. من شروط القرض أيضاً أن لا يقل معدل العائد المتوقع على الاستثمار (FIRR) لكل مشروع فرعي عن 15% كحد أدنى.

ج. المنحة الهولندية: هدفت إلى تحسين الاستثمار في القطاع الخاص الفلسطيني ودعم التعاون الاقتصادي بين القطاعات المختلفة في فلسطين ومملكة هولندا وبين دول أخرى من خلال منحة أديرت من قبل وزارة الشؤون الخارجية الهولندية لدعم برامج الأعمال. توجه الدعم في المنحة الهولندية إلى مبادرات القطاع الخاص في هولندا أو في دول أخرى وفي مناطق السلطة الوطنية الفلسطينية من خلال تأسيس مشاريع استثمارية خلاقة، يتم الاستفادة فيها من الخبرة العالمية والمعرفة المحلية في قطاع الخدمات والتجارة. أعطت المنحة الأولوية للمشاريع التي تساهم في خلق فرص عمل ونقل خبرات ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمساهمة في تقليل الفقر (وزارة الاقتصاد الوطني 2016). أعلى قيمة للمنحة لأي مشروع 900 ألف يورو، على أن تكون قيمة المنحة تعادل 60% من قيمة المشروع الكلية.

الثاني: التمويل غير المباشر والذي يقدم ضمانات القروض للشركات المتوسطة والصغيرة بالتعاون مع البنوك العاملة في فلسطين. ويقدم هذا النوع من الدعم من خلال مبادرتين هامتين هما:

أ. الصندوق الأوروبي الفلسطيني لضمان القروض (EPCGF - European Palestinian Credit Guarantee fund) الذي أنشأ عام 2005 بتمويل من المفوضية الأوروبية والحكومة الألمانية من خلال بنك التنمية الألماني Entwicklungs bank وبنك الاستثمار الأوروبي، وبدأ العمل عام 2006. ويهدف إلى توفير ضمانات جزئية للبنوك التجارية الفلسطينية لتغطية مخاطر الشركات الصغيرة والمتوسطة في المرحلة الأولى 2006-2011، والتوسع لتغطية القروض التجارية من قبل مؤسسات الإقراض الصغير

جدا في المرحلة الثانية التي تمتد من 2011-2014. والهدف الرئيس لهذه المبادرة تشجيع البنوك على التوسع في الإقراض للقطاع الخاص من خلال تعزيز قدرتها الاقراضية. وفي نهاية عام 2014 بلغت محفظة القروض 97.5 مليون يورو لقروض بلغ عددها 2776 قرض. وبالإضافة إلى ذلك ضمنت المؤسسة 6 من القروض التي تقدمها البنوك الشريكة لمؤسسات التمويل المتناهي الصغر بقيمة قروض مجمعة بلغت 3 مليون يورو (<https://www.kfw-entwicklungsbank.de>).

ب. مرفق ضمانات القرض (Loan Guarantee Facility - LGF) التي أنشأت عام 2013 بمبادرة من صندوق الاستثمار الفلسطيني وبالتعاون مع مبادرة الشرق الأوسط للاستثمار (MEII)، ومؤسسة الاستثمار عبر البحار (OPIC) والبنوك المحلية العاملة في فلسطين. وتهدف المؤسسة لتنفيذ برنامج لتمكين الشركات الفلسطينية الصغيرة والمتوسطة من الوصول للتمويل المناسب من خلال تقديم ضمان جزئي (70%) لقروضها من البنوك المحلية المشاركة حتى تتمكن من إقراض هذه الشركات. وبلغ عدد القروض المضمونة 1039 قرض خلال الفترة 2008- إلى الربع الثاني من عام 2014. بلغت قيمة القروض المصادق عليها 121.7 مليون دولار، والممنوحة 105.8 مليون دولار، المسددة 52.9 مليون دولار. أما الرصيد القائم للقروض المضمونة من المرفق 33.2 مليون دولار. أما معدل قيمة القروض الممنوحة فقد تراوحت من 106 آلاف دولار إلى 160 ألف دولار خلال نفس الفترة 2008- الربع الثاني 2014 (<http://ar.sharakat.ps/wordpress/about-sharakat/>).

الصندوق الأوروبي الفلسطيني لضمان القروض (EPCGF): برنامج تنموي للسلطة الفلسطينية بتمويل من المفوضية الأوروبية والحكومة الألمانية من خلال بنك التنمية الألماني Entwicklungs bank وبنك الاستثمار الأوروبي. يهدف البرنامج إلى تحفيز إقراض البنوك في فلسطين للشركات الصغيرة والمتوسطة عن طريق توفير ضمانات الائتمان على أساس تقاسم المخاطر، ذلك إضافة إلى توفير فرص الحصول على التمويل لمؤسسات التمويل المتناهي الصغر (MFIs) عن طريق تقديم ضمانات لتغطية الاقتراض التجاري لهذه

المؤسسات. خلال السنوات الثماني الماضية بلغ عدد ضمانات القروض المعتمدة عن طريق الصندوق 3000 ضماناً بمبلغ إجمالي حوالي 104 مليون دولار (<http://www.epcgf.com>).

## ملخص الفصل

يركز هذا الفصل على عرض التحديات ونقاط الضعف الرئيسية التي تواجه القطاع الخاص الفلسطيني، ومدى تجاوب الجهات المانحة في مساعدة القطاع الخاص في تجاوزها، وفيما يلي تلخيصاً للنقاط التي تم تناولها:

1. ارتفاع مستوى المخاطر السياسية، وقد جرى الاستجابة لهذا التحدي من قبل البنك الدولي من خلال وكالة ضمان الاستثمارات المتعددة الأطراف (MIGA) بتمويل من اليابان وبنك الاستثمار الأوربي والسلطة الفلسطينية.
2. صعوبة الوصول إلى مصادر الإنتاج المحلية والمستوردة، ويرجع ذلك إلى إغلاق المنطقة المسماة (ج) أمام أصحابها، وبسبب عوائق الاستيراد والتصدير ومنع استيراد ما يسمى بالسلع مزدوجة الاستعمال التي تشمل مئات السلع الضرورية للمصانع والمزارع.
3. صعوبة الوصول إلى الأسواق المحلية والعالمية، واستجابت العديد من الجهات المانحة لتذليل تلك الصعوبات من خلال 5 برامج مهمة هي: برنامج تطوير أسواق جديدة، وبرنامج تطوير الأسواق الفلسطينية، ومكتب المساعدة الأوربية للتصدير إلى سوق الإتحاد الأوربي، ومشروع تنمية الصادرات، ومشروع كومبيت. كما يمول البنك الإسلامي - صندوق الأقصى، برنامج بال تريد لفتح الأسواق.
4. نقاط الضعف في الإطار القانوني، ما زالت السلطة تتلقى دعماً في هذا المجال أيضاً. فعلى سبيل المثال تقدم مجموعة البنك الدولي رأيها الاستشاري في كافة القوانين الاقتصادية المهمة. ولكن بينت التجربة أن الاستفادة من الخبرات العربية والجامعات المحلية أصبحت قادرة على المساعدة في هذا المجال.
5. تطوير البنى التحتية الخاصة بالنشاط الاقتصادي للقطاع الخاص، ونذكر هنا المنطقة الصناعية الزراعية في أريحا بتمويل ياباني، المنطقة الصناعية في بيت لحم بتمويل فرنسي، والمنطقة الصناعية في الجلمة - جنين، والتي مولت من ألمانيا.

6. ضعف الوصول للتمويل والذي ساعدت فيه فرنسا بواسطة مشروع مستمر من عام 1995 بواقع 5 ملايين دولار، وبرنامج القرض الايطالي بقيمة 25 مليون يورو لإقراض الشركات المتوسطة والصغيرة.

من الواضح أن معظم المشاريع والبرامج المذكورة الممولة من الجهات المانحة كانت متوائمة مع احتياجات القطاع الخاص الحيوية. ولكن من غير الواضح فيما إذا كانت كافية بالمقارنة مع حجم التحديات والعوائق، وفيما إذا كانت شروطها متلائمة مع احتياجات الشركات الفلسطينية أو مع خصوصية البيئة الاستثمارية في دولة فلسطين. إذ لا توفر معظم الجهات المانحة أو الدراسات السابقة تقييماً مستقلاً للبرامج والمشاريع المنجزة، أو نشر تقارير متابعة لقياس التقدم في تنفيذ المشاريع التي ما زالت قيد التنفيذ. كنا قد أشرنا إلى عدد من التقييمات المنشورة لبعض المشاريع، والتي استندت إلى مؤشرات نجاعة الدعم وفق إعلان باريس لزيادة فعالية المعونات الدولية الصادر عن مؤتمر الدول المانحة والدول النامية في عام 2005<sup>13</sup>، بينما كان من الصعب تناول جميع المشاريع الرئيسية المنفذة لأن معظمها غير منشور. وبهذا نود أن نؤكد على أهمية مطالبة الجهات الفلسطينية المختصة للجهات المانحة القائمة على تنفيذ برامج ومشاريع الدعم بنشر تلك التقارير بشفافية وذلك للاستفادة من التجارب السابقة واستخلاص العبر لتنفيذ المشاريع الجديدة، وتوفير مادة رئيسية ممكن استخدامها في دراسات لاحقة.

---

<sup>13</sup> Ownership (relevance), efficiency, effectiveness, impact, and sustainability.



## الفصل السادس

### تقييم فعالية وأهمية المساعدات الإنمائية في تطوير القطاع الخاص الفلسطيني

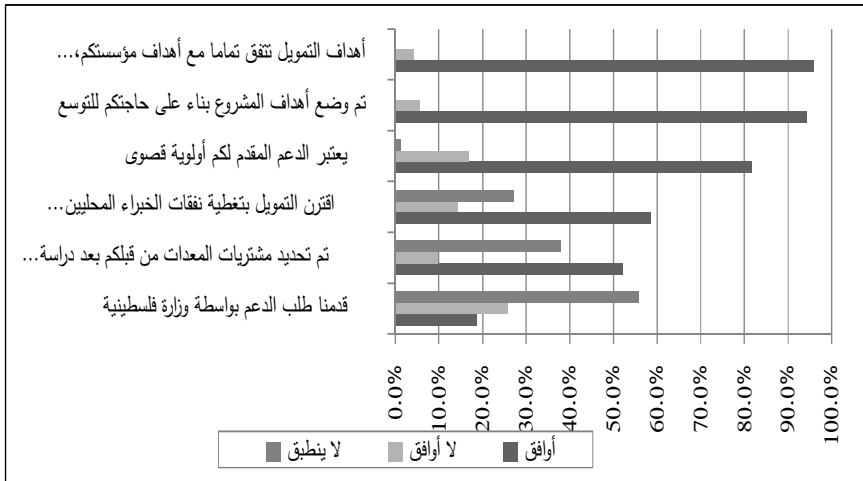
#### الجزء الأول: الاستبيان

يهدف تقييم فعالية الدعم الموجه للقطاع الخاص قمنا ببناء استبيان حسب المعايير والمبادئ المحددة في إعلان باريس بشأن فعالية المساعدات (2005) (OECD 2008). وتم توزيع الاستبيان (انظر الملحق رقم 2) على مؤسسات القطاع الخاص التي استفادت من المساعدات الدولية من خلال المنظمات الأهلية أو المنظمات الدولية متعددة الأطراف. وكانت نتائج الاستبيان كما يلي:

#### الملائمة (relevance)

أفاد 95.8% من المبحوثين أن أهداف التمويل كانت تتفق مع أهداف شركتهم وطبيعة عملهم، وأكد 94.4% أن مبادرتهم في المشروع نجمت عن حاجتهم للتوسع، وكان الدعم بالنسبة لـ 81.7% يشكل أولوية قصوى. وفي مؤشر آخر للملائمة أفاد 58.6% من المبحوثين أن التمويل اقتصر بتغطية نفقات الخبراء المحليين والخارجيين، ومن ضمن نفس المؤشر أفاد 27.1% أنه لا ينطبق على حالتهم، وأجاب 14.3% أن التمويل لم يشمل نفقات الخبراء المحليين والخارجيين. وبشأن مشتريات المعدات في المشروع الممول، أفاد 52.1% أنه تم من قبل أصحاب المشروع بعد دراسة البدائل المتاحة، في حين أفاد 9.9% أنه لم يتم من قبلهم، وأفاد 38% أن مشروعهم لم يحتاج لمشتريات أو معدات. ومن حيث طريقة تقديم طلب الدعم، بين 18.6% فقط أنه تم بواسطة وزارة فلسطينية.

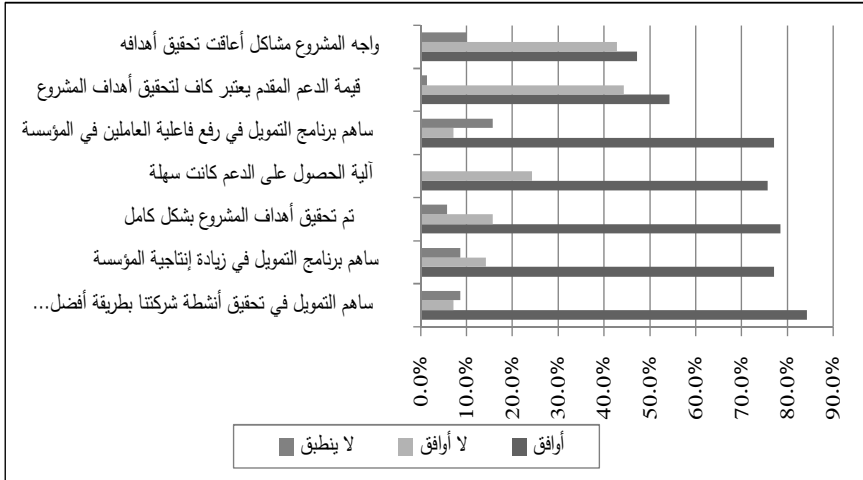
الشكل 22: نتائج تقييم مشاريع الدعم الدولي من حيث الملائمة، 2015



### الفعالية (effectiveness)

أظهرت نتائج المسح أن 84.3% من المبحوثين استطاعوا تحسين أنشطتهم من خلال التمويل، بالمقارنة مع 7.1% لم يساهم التمويل في تحسين أنشطتهم. وتشير النتائج أيضا إلى أن التمويل ساهم في زيادة إنتاجية 77.1% من المؤسسات المبحوثة، ولكنه فشل في 14.3% من الحالات. وفي مؤشر آخر للفعالية، أفاد 78.6% من المبحوثين أنه تم تحقيق أهداف المشروع بشكل كامل، مقابل 15.7% لم يساهم في ذلك و 5.7% لا ينطبق. وبخصوص آلية الحصول على الدعم، أفاد 75.7% من المبحوثين أنها كانت ميسرة، على غرار 24.3% واجهوا مشاكل في آلية الحصول على التمويل. كما رأى 77% أن الدعم ساهم في رفع فعالية العاملين في المؤسسة بالمقارنة مع 7.1% لم يرق بذلك و 15.7% لا ينطبق. وبشأن كفاية الدعم، أشار 54.3% أن الدعم المقدم كان كافياً لتحقيق أهداف المشروع، بينما أفاد 44.3% أنه لم يكن كافياً. تقريبا نصف المبحوثين (47.1%) أفادوا بأنهم واجهوا مشاكل أعاقت تحقيق أهداف المشروع، في حين أن 42.9% لم يواجهوا مشاكل و 10% لا ينطبق.

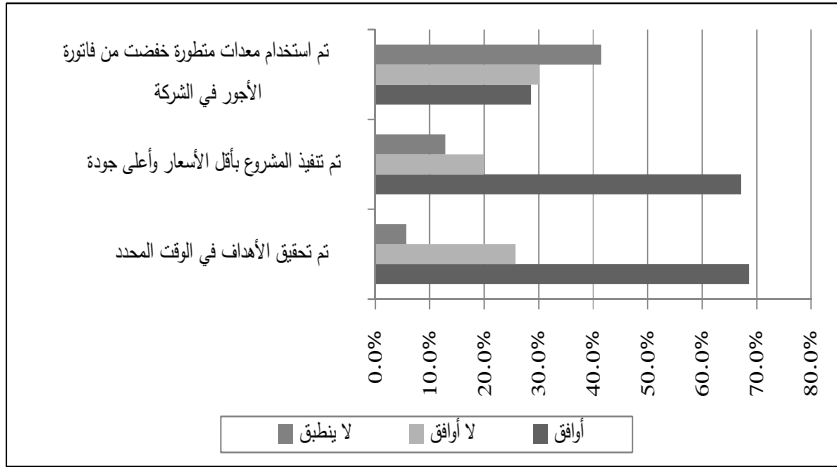
الشكل 23: نتائج تقييم مشاريع الدعم الدولي من حيث الفعالية، 2015



### الكفاءة (efficiency)

فيما يتعلق بتقييم مشاريع الدعم الدولي من حيث الكفاءة، أفاد 68.6% من الشركات المستفيدة أنها حققت الأهداف في الوقت المحدد، بينما أفاد 25.7% أنها لم تحقق أهدافها في الوقت المحدد. وأفاد 67.1% منها أنها نفذت المشروع بأقل الأسعار وأعلى جودة، بينما لم توافق 20% من الشركات على ذلك. وأشار 28.6% من الشركات أنها استخدمت معدات متطورة خفضت من فاتورة الأجور فيها، بينما أجاب 30% منها أن الدعم لم يساهم في ذلك، وأفاد 44.1% من الشركات المبحوثة أن هذا المؤشر لا ينطبق على مشروعها.

الشكل 24: نتائج تقييم مشاريع الدعم الدولي من حيث الكفاءة، 2015

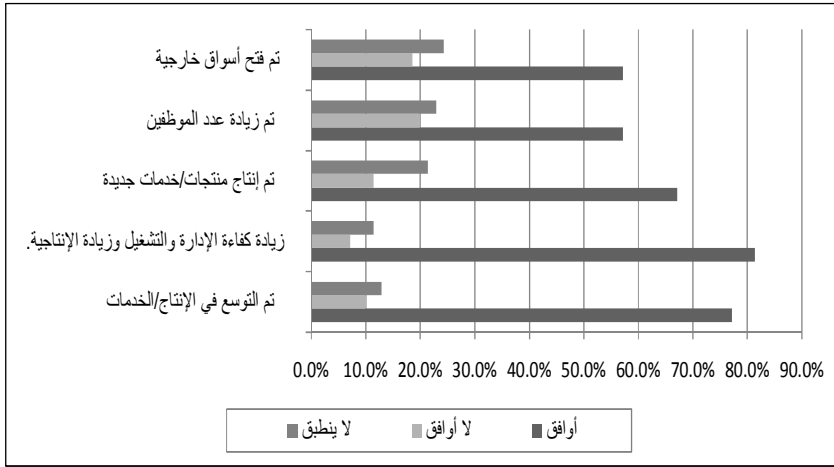


#### الأثر (impact)

أشار 77.1% من الشركات المستفيدة أن مشاريع الدعم الدولي ساهمت في توسعها في الإنتاج/الخدمات، بينما أشار 10% منها أنها لم تساهم في ذلك. وأشار 81.4% منها أن الدعم ساهم في زيادة كفاءة الإدارة والتشغيل وزيادة الإنتاجية لديها، بينما لم يوافق 7.1% على ذلك. كما أكد 67.1% من الشركات أن الدعم ساعدها في إنتاج منتجات وخدمات جديدة، وأكد 57.1% منها أن الدعم ساهم في زيادة عدد العاملين، وأشار 57.1% منها أن الدعم ساهم في فتح أسواق جديدة.

تم استيعاب 752 موظف في المؤسسات المبحوثة بعد تشغيل المشروع، أي بمعدل 10 موظفين في كل مؤسسة. وكان توزيع الموظفين حسب طبيعة الدعم كالتالي: 124 موظف (16.5%) في المؤسسات التي حصلت على دعم لبناء المؤسسات، و301 موظف (40.0%) في المؤسسات التي حصلت على دعم التدريب، و105 موظف (14.0%) في المؤسسات التي حصلت على دعم الأبنية، و157 موظف (20.9%) في المؤسسات التي حصلت على دعم لشراء معدات جديدة.

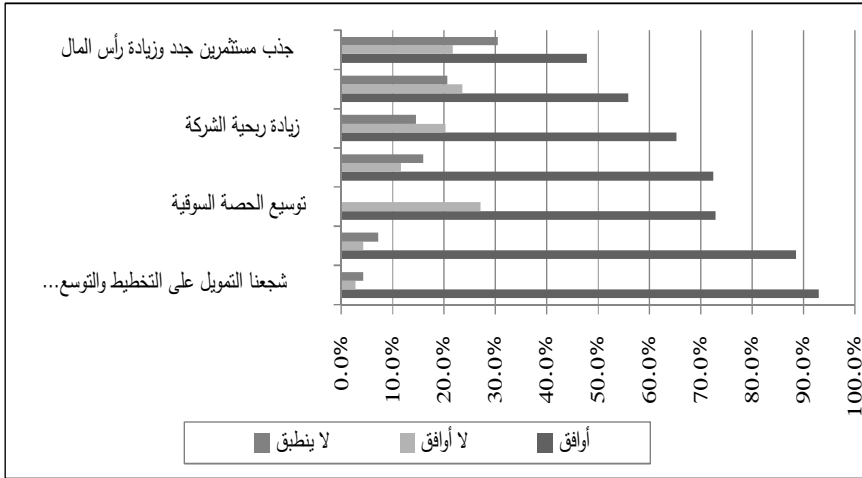
الشكل 25: نتائج تقييم مشاريع الدعم الدولي من حيث التأثير، 2015



#### الاستدامة (sustainability)

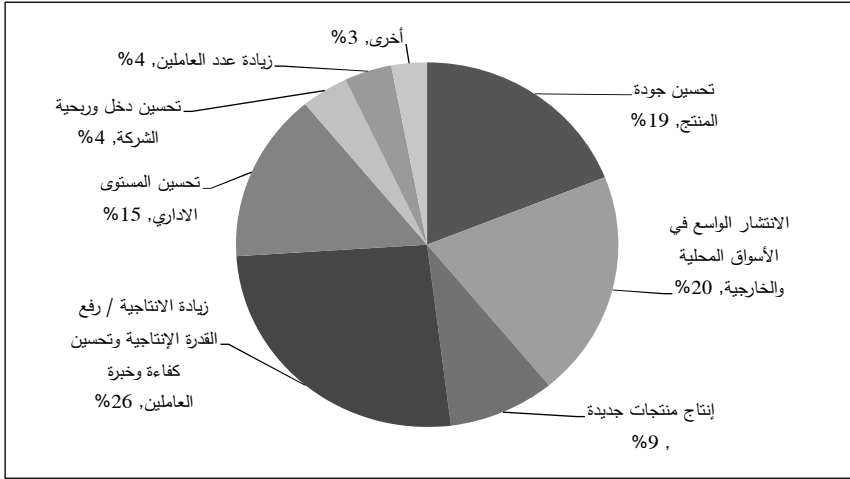
أكد 93% من الشركات المبحوثة أن التمويل شجع على التخطيط والتوسع وتنويع الإنتاج، وأشار 88.6% أن الدعم ساهم في تقوية الوضع التنافسي للمؤسسة، وبيّن 72.9% و 72.5% أن الدعم ساهم في توسيع الحصة السوقية، وزيادة الخبرات في المؤسسة، على التوالي. وفي مؤشر آخر للاستدامة أفاد 65.2% من المبحوثين أن الدعم الدولي ساهم في زيادة ربحية المؤسسة، بالمقارنة مع 20.3% لم تحقق زيادة في الربحية، وأن 14.5% منها أجابت بعدم انطباق مؤشر الربحية على حالتها، أو أن الدعم لم يستهدف زيادة الربحية. أكد أكثر من نصف الشركات المبحوثة على أن الدعم ساهم في تقليل الأعباء المالية مثل الصيانة والإيجارات وغيرها، بينما 23.5% منها أجابت بأنها لا توافق على ذلك، وأجاب 20.6% من الشركات بأن السؤال لا ينطبق على حالتها. كما أجاب نصف المبحوثين تقريبا بأن الدعم الدولي ساهم في جذب مستثمرين جدد وزيادة رأس المال.

الشكل 26: نتائج تقييم مشاريع الدعم الدولي من حيث الاستدامة، 2015



أهم التغيرات التي أثرت على عمل مؤسسات القطاع الخاص بعد تنفيذ المشاريع أفاد 26% من الشركات التي أجابت على أسئلة الاستبيان أن المشاريع المنفذة بواسطة الدعم الخارجي ساعدت في رفع القدرة الإنتاجية للمؤسسة وتحسين كفاءة وخبرة العاملين فيها. وأفاد 20% من الشركات أن المشاريع ساعدتهم في الانتشار بشكل أوسع في الأسواق المحلية والخارجية، وأفاد 20% من الشركات بأن مشاريع الدعم ساعدت في تحسين جودة المنتج. إضافة إلى هذه التأثيرات المهمة، أفاد 15% من الشركات بتحسين قدرتها وكفاءتها في إدارة العمليات والتخطيط، أي تحسن القدرة الإدارية للمؤسسة. وأفاد 9% منها أنها أصبحت قادرة على إنتاج منتجات جديدة، و4% أنها حققت تحسنا في دخل وربحية المؤسسة، بينما أفاد 4% من المؤسسات أن أهم تأثير للدعم كان في زيادة عدد العاملين.

الشكل 27: التوزيع النسبي لأهم التغييرات التي أثرت على عمل مؤسسات القطاع الخاص المبحوثة بعد تنفيذ المشاريع



#### المشاكل التي واجهت المشاريع خلال وبعد التنفيذ

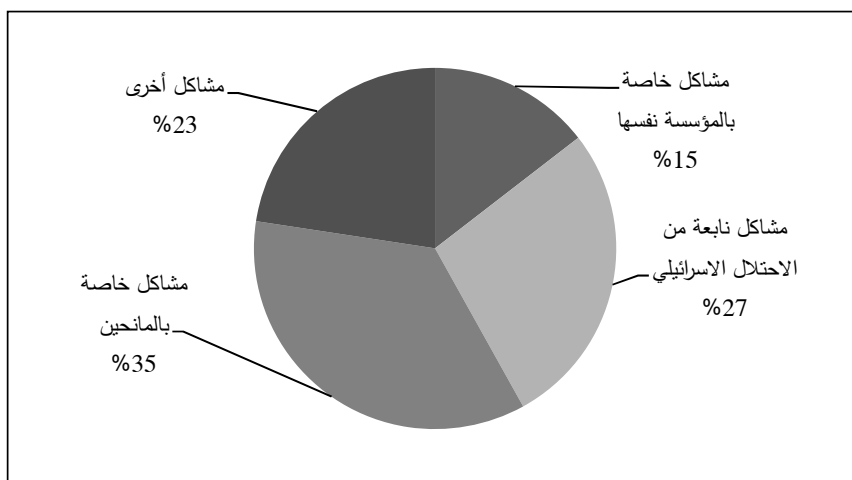
واجه 35% من الشركات المبحوثة مشاكل خاصة بالعمل مع الجهات المانحة، مثل صعوبة الحصول على تمويل والتعقيدات الملازمة للتقدم بطلب للتمويل، والإجراءات الإدارية للمانح، والوقت اللازم لكل إجراء، وتدخّل المانح في بعض الأمور الخاصة بالمشاريع، وعدم القدرة على الاستمرار بعد انتهاء التمويل، وقلة المتابعة والإرشاد من قبل المانحين لضمان نجاح المشروع، وغيرها.

وواجه 27% من الشركات المبحوثة مجموعة أخرى من المشاكل النابعة من الاحتلال الإسرائيلي، فبالإضافة إلى إجراءات الإغلاق المعروفة تواجه الشركات المستفيدة من الدعم صعوبة في الحصول على المعدات والأجهزة الموافق على تمويلها من الجهة المانحة، وصعوبة الحصول على التأشيرات اللازمة لدراسة واختراق أسواق جديدة.

وأفاد 15% من الشركات أنهم واجهوا مشاكل خاصة بالمؤسسة نفسها مثل قلة الخبرة والمهارات، ومحدودية رأس المال مقارنة بتكاليف الإنتاج، ومشاكل في إعداد وتأهيل الموظفين

وتدريبهم، وغيرها. أما باقي المؤسسات فقد واجهت مشاكل خاصة بالسوق مثل عدم توفر مستشارين مؤهلين يستطيعون تأدية المهام في الأسواق الخارجية، وتزايد الأعباء المالية بسبب موسمية وضعف الأسواق المحلية، وعدم تعامل المستفيدين مع المشاريع بشكل جدي، وعدم التزام المتعاقدين بالمواعيد المحددة.

الشكل 28: التوزيع النسبي للمؤسسات المبحوثة حسب تصنيفات أهم المشاكل التي واجهت المشاريع خلال وبعد التنفيذ



### الجزء الثاني: التحليل الإحصائي

بهدف تقييم الأثر المباشر وغير المباشر للمساعدات على أداء القطاع الخاص من حيث القيمة المضافة للقطاع الخاص، والتوظيف (عدد العاملين في القطاع الخاص)، والتصدير (قيمة الصادرات)، قمنا بتنفيذ تحليل إحصائي لفهم الارتباط بين مؤشرات الدعم ومؤشرات الأداء. شمل التحليل الإحصائي شقين؛ الأول من خلال تطبيق مُعامل ارتباط بيرسون الإحصائي على غرار دراسة هيفر (2015) و تليكينس (2010) بهدف قياس قوة واتجاه الارتباط بين الدعم الدولي وأداء القطاع الخاص، والشق الثاني من خلال بناء نموذج إحصائي من أجل عزل العوامل الأخرى الظاهرة والمؤثرة على أداء القطاع الخاص<sup>14</sup>.

<sup>14</sup> تم استخدام برنامج Stata في جميع التحليلات الإحصائية وقمنا بفحص جميع الافتراضات لضمان تعميم النتائج.

ولكن قبل عرض النتائج لا بد من التنويه إلى أهمية التعامل مع نتائج التحليل بحذر وعدم تحميلها أهمية أكبر من الهدف المرجو منها، وذلك لأن معامل ارتباط بيرسون يعاني من العديد من المحددات، والتي تعود إلى الأسباب التالية:

أولاً: معامل الارتباط بيرسون لا يشير إلى علاقة سببية، وإنما إلى قوة الارتباط بين المتغيرات. وهذا يعني أنه لا يمكن تفسير تحسن أداء القطاع الخاص بارتفاع حجم المساعدات (لا يمكن الجزم بأن المساعدات هي المسؤولة عن تحسن أداء القطاع الخاص).

ثانياً: لا يأخذ النموذج بعين الاعتبار العوامل الأخرى المؤثرة بأداء القطاع الخاص، وعلى وجه التحديد العوامل الأساسية المرتبطة بمناخ الاستثمار، والتي تشمل الظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية والأمنية. هذا بالإضافة إلى جودة الأطر القانونية والتنظيمات الإدارية وجودة خدمات البنى التحتية. ومن عيوب معامل الارتباط أنه يقيس العلاقات الخطية فقط، أي أن تغيير حجم المساعدات يجب أن يؤدي إلى تغيير نسبي ثابت في مؤشرات أداء القطاع الخاص، وإذا لم تكن العلاقة الحقيقية خطية فإن النتائج غير دقيقة.

### مُعامل ارتباط بيرسون الإحصائي

#### المؤشر الأول للأداء: مساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي

قمنا بتنفيذ مُعامل بيرسون لتقييم الارتباط المباشر (الدعم الموجه للقطاع الخاص) وغير المباشر (إجمالي المساعدات الخارجية لفلسطين) بين المساعدات الدولية ومساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي في الفترة الزمنية الممتدة بين 2002 و 2014. وأظهرت النتائج وجود ارتباط إيجابي قوي بين الدعم المباشر وغير المباشر، ومساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي؛

الدعم الموجه للقطاع الخاص:  $r(11)=0.565, P<0.05$

مجمل الدعم:  $r(11)=0.760, P<0.01$

وتشير هذه النتائج أيضا إلى ارتباط أقوى مع الدعم غير المباشر بالمقارنة مع الدعم المباشر. وأظهرت النتائج أن الدعم المباشر يفسر %31.9 من التباين في مساهمة القطاع الخاص بالنتائج المحلي الإجمالي، بينما يفسر الدعم غير المباشر %57.8 من هذا التباين.

#### المؤشر الثاني للأداء: القدرة الاستيعابية (التشغيل) للقطاع الخاص

أظهرت نتائج مُعامل بيرسون لتقييم الارتباط المباشر (الدعم الموجه للقطاع الخاص) وغير المباشر (مجمَل الدعم) بين المساعدات الدولية والقدرة الاستيعابية للقطاع الخاص في الفترة الزمنية الممتدة بين 2002 و 2014، وجود ارتباط إيجابي قوي بين الدعم المباشر وغير المباشر، والقدرة الاستيعابية؛

الدعم الموجه للقطاع الخاص:  $r(11)=0.604, P<0.01$

مجمَل الدعم:  $r(11)=0.763, P<0.05$

وتبين هذه النتائج أيضا وجود ارتباط أقوى مع الدعم غير المباشر بالمقارنة مع الدعم المباشر. وأظهرت النتائج أن الدعم المباشر يفسر %36.5 من التباين في القدرة الاستيعابية للقطاع الخاص، بينما يفسر الدعم غير المباشر %58.2 من هذا التباين.

#### المؤشر الثالث للأداء: حجم (قيمة) الصادرات

أظهر قياس مُعامل ارتباط بيرسون، في الفترة الزمنية الممتدة بين 2002 و 2014، وجود ارتباط إيجابي قوي بين الدعم المباشر وغير المباشر، وبين حجم الصادرات الفلسطينية؛

الدعم الموجه للقطاع الخاص:  $r(11)=0.582, P<0.01$

مجمَل الدعم:  $r(11)= 0.824, P<0.01$

تشير هذه النتائج إلى وجود ارتباط أقوى بين حجم الصادرات والدعم غير المباشر بالمقارنة مع الدعم المباشر. وأظهرت النتائج أن الدعم المباشر يفسر %33.9 من التباين في القدرة التصديرية للقطاع الخاص، بينما يفسر الدعم غير المباشر %67.9 من هذا التباين.

## ارتباط الدعم مع أداء القطاعات الاقتصادية

قمنا باستخدام تقديرات الدعم الدولي للقطاع الخاص على مستوى النشاط الاقتصادي، وبيانات القيمة المضافة للقطاع الخاص في القطاعات الاقتصادية لتقدير معامل الارتباط بينها. ولكن النتائج كانت ذات دلالة إحصائية في قطاع الزراعة والحراة وصيد السمك فقط، حيث أظهر تقدير مُعامل ارتباط بيرسون وجود ارتباط إيجابي قوي (0.824) بين الدعم الموجه للقطاع الزراعي والقيمة المضافة، وقيمة احتمالية أقل من 1%. وتشير هذه النتائج إلى أن دعم القطاع الزراعي يفسر 67.9% من التباين في القيمة المضافة للقطاع الزراعي.

أظهرت النتائج أيضا وجود ارتباط إيجابي في قطاع المعلومات والاتصالات وفي قطاع التجارة الخارجية، ولكنها لم تكن ذات دلالة إحصائية. أما في باقي القطاعات فهي لم تحقق فرضيات قياس مُعامل ارتباط بيرسون الإحصائي. ولذلك قمنا باستخدام أساليب إحصائية أخرى لدراستها ولكن النتائج لم تكن ذات دلالة إحصائية.

## النموذج الإحصائي

من أجل تخطي محددات استخدام مُعامل ارتباط بيرسون تم بناء نموذج إحصائي قياسي يعزل تأثير الدعم الدولي عن العوامل الأخرى المؤثرة بمؤشرات أداء القطاع الخاص، ويعطي مجالا أكبر للتحليل من خلال القدرة على استخدام العلاقات الخطية وغير الخطية. وبالعودة إلى النماذج التي استخدمت في الأدبيات السابقة، والأخذ بالحسبان خصوصية الحالة الفلسطينية تم اعتماد المتغيرات المستقلة التالية في بناء النموذج الإحصائي:

النمو في الناتج المحلي الإجمالي: أجمعت دراسات بيكتار (2003) Bayraktar وأسانتي (2003)، و(2000) Asante، وديهن (2000) Dehn، وأنور وسوهندرا & Anwar (2014) Suhendra أن الزيادة في معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي يعطي مؤشرا تفاؤليا عن مستقبل الطلب الكلي والأداء الاقتصادي الفلسطيني، مما يحفز المستثمرين ورجال الأعمال على زيادة الاستثمار والتوسع.

التسهيلات الائتمانية وسعر الفائدة: تشير الدراسات السابقة إلى أن توفر التسهيلات الائتمانية للقطاع الخاص تؤثر بشكل إيجابي على أداءه، وهذا له علاقة بشروط وإجراءات الاقتراض وتوفر الادخار (والمزاحمة بين القطاع العام والخاص) (Asante, 2000، Blejer & Khan، 1984) و (Ramirez 1994 وغيرهم). ولكن العلاقة مع سعر الفائدة ليست بهذا الوضوح، فمن ناحية أسعار الفائدة المنخفضة تتخفف جاذبية الادخار وبذلك يتم استخدام هذه الأموال في الاستثمار وينخفض حجم الأموال المتوفرة للتسهيلات. ومن ناحية أخرى، سيؤدي رفع أسعار الفائدة على الودائع إلى تشجيع الادخار، وإلى توظيف أكفأ للتسهيلات، بافتراض سيادة المنافسة والاستثمارات الأكثر كفاءة وربحية (Greene 1991، و Bleaney, Guncavdi & McKay 1998)؛ وغيرهم. وفي هذه الحالة يفضل إضافة مؤشرين لكل من توفر التسهيلات الائتمانية وسعر الفائدة.

سعر الصرف: يؤدي ارتفاع سعر الصرف لعملة دولة ما إلى انخفاض الطلب الخارجي عليها، أي انخفاض صادراتها، وقد يؤدي إلى تحول المستهلكين المحليين لشراء السلع المستوردة التي تصبح أرخص نسبياً من السلع المحلية. وهذا يؤدي إلى انكماش في الناتج المحلي الإجمالي وتراجع في التوظيف وفي القيمة المضافة للقطاع الخاص. ولكن لأنه لا يوجد عملة محلية فلسطينية وبدل ذلك يتم استخدام الشيكل الإسرائيلي والدولار الأمريكي والدينار الأردني في التداول المحلي، وبسبب عدم سيطرة الفلسطينيين على الحدود، وتأثر الصادرات الفلسطينية بالعوامل السياسية أكثر من العوامل الاقتصادية، لا نستطيع الجزم بشأن اتجاه تأثير سعر صرف الشيكل على أداء القطاع الخاص.

متغيرات مستقلة أخرى: وفي النموذج أيضاً حاولنا إضافة متغيرات وهمية ( dummy variables) لكل من العوامل التالية: الوضع السياسي والاستقرار التشريعي.

وبعد إدخال العوامل المستقلة على النموذج الإحصائي واستخدام نماذج وظيفية مختلفة (functional forms)، أظهرت النتائج أن الدعم المباشر وغير المباشر لم يكن ذو دلالة إحصائية كافية (على نسبة خطأ 10%) في تفسير مؤشرات أداء القطاع الخاص. وكان الدعم المباشر فقط ذو دلالة إحصائية عند عدم إدخال أي من العوامل الأخرى المؤثرة على النموذج

وفي مؤشر الإنتاجية فقط. ولكن في جميع الأحوال عانت البيانات من العديد من المشاكل مما حدا بنا بعدم تعميم نتائج النموذج.<sup>15</sup>

## ملخص الفصل

أظهر مسح تقييم فعالية الدعم الموجه للقطاع الخاص وجود توافق بين أهداف المشاريع وأهداف وطبيعة عمل المؤسسات المدعومة، كما أظهر أن الدعم يتفق مع احتياجات وأولويات المؤسسات المدعومة. وبالإضافة إلى ذلك أظهر المسح أن الدعم ساعد في زيادة الإنتاجية والفعالية، وأنه في أغلب الحالات تم تحقيق الأهداف في الوقت المحدد وتم تنفيذ المشروع بأقل الأسعار وأعلى جودة. كما أظهر أن آلية الحصول على الدعم كانت ميسرة، وأن مشاريع الدعم الدولي ساهمت في التوسع في الإنتاج/الخدمات، وساهمت في زيادة كفاءة الإدارة والتشغيل وزيادة الإنتاجية. وأفادت غالبية المؤسسات المستفيدة أن التمويل شجع على التخطيط والتوسع وتنويع الإنتاج، وساهم في تقوية الوضع التنافسي للمؤسسة، كما وساهم في توسيع الحصة السوقية، وزيادة الخبرات في المؤسسة، وزيادة ربحية المؤسسة، وتقليل الأعباء المالية مثل الصيانة والإيجارات وغيرها.

ولكن هذه النتائج لا تنفي وجود مشاكل، فأكثر من ثلث (35%) المؤسسات المبحوثة واجهت مشاكل خاصة بالمانحين مثل صعوبة الحصول على تمويل والتعهدات الملازمة للتقدم بطلب للتمويل، والإجراءات الإدارية للمانح والوقت اللازم لكل إجراء، وتدخل المانح في بعض الأمور الخاصة بالمشاريع، وعدم القدرة على الاستمرار بعد انتهاء التمويل، وقلة المتابعة والإرشاد من قبل المانحين لضمان نجاح المشروع، وغيرها. وأكثر من ربع المؤسسات المبحوثة واجهت مشاكل ذات علاقة بالاحتلال الإسرائيلي مثل صعوبة الحصول على المعدات والأجهزة، وصعوبة الحصول على التاشيرات اللازمة بهدف التصدير أو اختراق أسواق جديدة، وضعف الأسواق المحلية بسبب عدم الاستقرار السياسي، هذا بالإضافة إلى العوائق المختلفة التي يفرضها الاحتلال. جزء آخر من المؤسسات واجهت مشاكل خاصة بالمؤسسة نفسها مثل ضعف الخبرة والمهارات، ومحدودية رأس المال مقارنة بتكاليف الإنتاج، ومشاكل في إعداد

<sup>15</sup> وجدنا أن بناء نموذج إحصائي يساعدنا في الوصول إلى نتائج أكثر دقة يتطلب توفر سلسلة بيانات أكثر دقة وعلى فترة زمنية أطول، الأمر الذي يصعب توفيره ضمن قواعد البيانات المتوفرة الآن. لذا قررنا عدم تعميم نتائج النموذج.

وتأهيل الموظفين وتدريبهم، وغيرها. أما باقي المؤسسات فقد واجهت مشاكل خاصة بالسوق مثل عدم توفر مستشارين مؤهلين يستطيعون مساعدة الشركات في التعامل مع الأسواق الخارجية، وتزايد الأعباء المالية بسبب موسمية وضعف الأسواق المحلية، وعدم تعامل المستفيدين مع المشاريع بشكل جدي، وعدم التزام المتعاقدين بالمواعيد المحددة.

أظهر التحليل الإحصائي باستخدام معامل بيرسون وجود ارتباط إيجابي قوي بين حجم الدعم المباشر وغير المباشر، ومؤشرات أداء القطاع الخاص من حيث الإنتاج، والقدرة الاستيعابية والتصدير، ولكن عند استخدام النموذج الإحصائي وإدخال العوامل الأخرى المؤثرة على أداء القطاع الخاص تلاشى تأثير الدعم المباشر وغير المباشر. وبالرغم من المشاكل المصاحبة للبيانات إلا أن ذلك يؤكد أن القطاع الخاص الفلسطيني يتأثر بالعوامل البيئية المحيطة أكثر من تأثره بالدعم على اختلاف أنواعه.

## الفصل السابع

### النتائج والتوصيات

تبين أن الجزء الأكبر من المساعدات الخارجية لفلسطين خلال الفترة 1994-2000 خصصت لبناء مؤسسات السلطة الفلسطينية، وتأهيل البنى التحتية المتهالكة، بشقيها المادي وخصوصا الطرق وشبكات المياه والصرف الصحي والكهرباء وجمع ومعالجة النفايات الصلبة، والاجتماعي وشملت المدارس ومرافق الخدمات الصحية والرعاية الاجتماعية.

تحولت وجهة المساعدات الدولية بعد العام 2000 نحو تمويل أعمال الإغاثة الإنسانية للتخفيف من نتائج الاجتياحات العسكرية الإسرائيلية المتكررة منذ العام 2002 لمعظم مناطق ولاية السلطة الوطنية الفلسطينية. ترافقت الاجتياحات مع توسيع منظومة الإغلاق المحكم الذي قيد حركة المواطنين ونقل البضائع فيما بين القرى والمدن، وفيما بين المحافظات الفلسطينية، وتعطل الصادرات والواردات لفترة طويلة. كما أدى إقدام سلطات الاحتلال على طرد أكثر من 160 ألف من العاملين الفلسطينيين من أماكن عملهم في إسرائيل إلى تفاقم البطالة والفقر بشكل غير مسبوق. وقد الناتج المحلي الإجمالي 30% من حجمه، وتراجعت الإيرادات العامة للسلطة إلى النصف. يضاف إلى ذلك أن استخدام جيش الاحتلال أسلحته الثقيلة من القاذفات والدبابات والمدفعية ألحق تدميراً وتخريباً واسعاً جداً في المرافق والبنى التحتية والممتلكات العامة وخصوصاً مباني الوزارات والأجهزة الأمنية وغيرها، وآلاف المباني الخاصة والمصانع والمزارع والمباني التجارية. كما توقفت معظم برامج ومشاريع التنمية بسبب تدهور الوضع السياسي وتحويل المعونات الدولية لتلبية الاحتياجات الإغاثية من الغذاء والخدمات الصحية وخدمات الإيواء لمن هدمت منازلهم أيضاً، ولمساعدة السلطة الوطنية الفلسطينية في مواصلة تقديم خدماتها الأساسية وتنفيذ برامج تشغيل مؤقتة للتخفيف من حدة البطالة. فقد بدأت السلطة تعاني منذ ذلك الوقت من حالة عجز مزمن في موازنتها.

بدأ أداء الاقتصاد الفلسطيني في التحسن منذ العام 2005 بشكل بطيء رغم استمرار توقف التنمية وركود الاستثمارات الخاصة بسبب ارتفاع مستوى المخاطر السياسية كنتيجة لاستخدام

الاحتلال للقوة العسكرية المفرطة، وبسبب مأسسة منظومة الإغلاق كإجراءات دائمة، خصوصاً بعد المضي في بناء جدار الضم والتوسع والفصل العنصري. وزاد الحصار الذي فرضته حكومة الاحتلال على قطاع غزة ومقاطعة المانحين لحكومة حماس التي تشكلت في أعقاب انتخابات عام 2006 من تردي وغموض الوضع السياسي، وزاد الانقسام الذي تسببت به الحركة في منتصف عام 2007 من تردي المناخ الاستثماري وتفاقم حالة التشاؤم في أوساط رجال الأعمال.

في مواجهة تلك الأزمة المركبة، بدأت الحكومة الفلسطينية التي تشكلت في منتصف حزيران 2007 بعيد الانقسام، بإعداد وتنفيذ خطة الإصلاح والتنمية 2008-2010. وتركزت أهدافها على إنهاء الانقسام واستئناف العمل التنموي وإنهاء حالة الفلتان الأمني وفرض سيادة القانون وتطوير منظومة العدالة. وتركز الشق الاقتصادي من الخطة على تحسين المناخ الاستثماري، وتحفيز القطاع الخاص من خلال تخفيض المخاطر السياسية، وتوفير ضمانات قروض لتشجيع البنوك على التوسع في تمويل الاستثمارات، والسعي إلى جذب استثمارات خارجية من خلال عقد مؤتمرات الاستثمار. وترافق ذلك مع استئناف عملية الإصلاح المالي والإداري، حيث قامت بتسريع تسديد ديون القطاع الخاص بعد استرجاع أموال الضرائب المحتجزة من قبل حكومة إسرائيل، وألغت كافة التعيينات العشوائية غير المكتملة في القطاع الحكومي، وحددت التوظيفات الجديدة إلى الحد الأدنى ووفق معايير صارمة، وشرعت في تحسين جباية الإيرادات الضريبية، وتخفيض "صافي الإقراض" الذي بات يشكل استنزافاً خطيراً للخزينة العامة. وقد حظيت الحكومة بدعم غير مسبوق لخطتها من الدول والجهات المانحة، مما ساعدها على استئناف العمل التنموي لتطوير البنى التحتية، وتحسين معظم مؤشرات بيئة الأعمال التي تستطيع السلطة التأثير عليها.

في ظل هذا السياق السياسي المعقد، لم تنظر الجهات المانحة إلى تنمية القطاع الخاص كأولوية ملحة، ولم تول اهتماماً خاصاً به رغم إقرارها بدوره القيادي في تحقيق التنمية، حيث تبين أن حصته المباشرة لم تتجاوز 5.2% من مجمل المساعدات في الفترة ما بين 2002-2014، وشكلت هذه المساعدات أقل من 3.0% من مجمل القيمة المضافة للقطاع الخاص خلال نفس الفترة. ولكن عدم وجود بيانات تفصيلية عن تخصيصات الدعم الموجه للقطاع

الخاص حال دون تقييمه بشكل منهجي وشامل، خصوصاً في ظل تشتت المشاريع والبرامج وعمومية المعلومات المنشورة عنه. ونود هنا عرض النتائج التي توصلنا لها والتي تتلخص فيما يلي:

## نتائج الدراسة

1. تبين عدم وجود بيانات ومعلومات تفصيلية لجميع سنوات الفترة 1994-2015 عن قيمة الدعم المقدم للقطاع الخاص. وكان التقيب في البيانات المتضاربة الموجود عملاً مضنياً وبدون جدوى. وكان المصدر الوحيد الذي وجدناه قابلاً للاستخدام لإعداد الدراسة هو قاعدة بيانات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) للفترة 2002-2014.
2. من المعروف أن الجزء الأكبر من المساعدات الخارجية لفلسطين خلال الفترة 1994-2000 خصصت لبناء مؤسسات السلطة الفلسطينية، وتطوير البنى التحتية المادية والاجتماعية، وتحولت وجهة المساعدات الدولية بعد العام 2000 نحو تمويل أعمال الإغاثة الإنسانية ودعم موازنة السلطة التي بدأت تعاني من عجز متصاعد.
3. على الرغم من إقرارها وتأكيداها على الدور القيادي للقطاع الخاص، لم تنظر الجهات المانحة إلى دعم القطاع الخاص كأولوية ملحة، حيث تبين أن حصته المباشرة لم تتجاوز 5.2% من مجمل المساعدات للفترة 2002-2014، وشكلت تلك المساعدات أقل من 3% من مجمل القيمة المضافة للقطاع الخاص خلال نفس الفترة.
4. يقدر حجم المساعدات الخارجية للقطاع الخاص بنحو 1,230 مليون دولار، بمعدل سنوي 95 مليون دولار خلال الفترة 2002-2014، وهذا المبلغ غير كافٍ بالمقارنة مع التحديات والصعوبات والاحتياجات الناجمة عن ارتفاع التكاليف الإضافية الناتجة عن ظروف الاحتلال والسياسات والإجراءات لتهميش الاقتصاد الفلسطيني.
5. تبين أن قطاع النقل والتخزين حصل على 25.1% من مجمل دعم القطاع الخاص، يليه قطاعات الزراعة 20%، والطاقة 12.6%، والصناعة 11.1% والأعمال والخدمات الأخرى 11.1%، والسياسات والتنظيمات التجارية 9.5%، والخدمات المالية المصرفية وغير المصرفية 7.4%، في حين حصلت بقية القطاعات على أقل من 2% لكل منها (بيانات OECD).

6. تشير بيانات (OECD) إلى أن 28% من دعم القطاع الخاص مر عبر المؤسسات غير الحكومية ومؤسسات المجتمع المدني، و22.8% مر عبر القطاع العام، و6.7% مر عبر المنظمات الدولية، أما الباقي (42.5%) فيرجح أنه نفذ بشكل مباشر من الجهات المانحة.
7. كان من الصعب تحديد الأثر الكلي للمساعدات الخارجية على أداء القطاع الخاص بشكل عام بسبب نقص المعلومات الخاصة بدعم القطاع الخاص ضمن سلسلة زمنية كافية للتحليل.
8. أفادت أغلبية الشركات التي شاركت في تعبئة الاستبيان أن الدعم الخارجي ساعد في رفع قدرتها الإنتاجية، وتحسين كفاءة وخبرة العاملين فيها، وساهم في تحسين القدرة والكفاءة في إدارة العمليات والتخطيط. كما ساعد في تحسين جودة المنتج، وفي الانتشار بشكل أوسع في الأسواق المحلية والخارجية. كما ساهم في زيادة التنوع والتوسع في الإنتاج، وعكست تلك التحسينات نفسها في مؤشرات دخل وربحية الشركات وساعد في نموها.
9. ولكن تبين أن عدد كبير من الشركات واجهت عقبات حدثت من قدرتها على الحصول على التمويل من البنوك كمشكلة نقص الضمانات المقبولة من البنوك كالأراضي المسجلة في دائرة الأراضي، وأفاد البعض بوجود تعقيدات أخرى في متطلبات الوفاء بشروط التمويل الأخرى مما يحد من الاستفادة من ضمانات القروض المقدمة من بعض الجهات المانحة.
10. الإجراءات الإدارية للمانحين، وتدخلهم في بعض الأمور الخاصة بالمشاريع، وعدم كفاية الدعم لزيادة القدرة على الاستمرار بعد انتهاء التمويل، وقلة المتابعة والإرشاد من قبل المانحين لضمان نجاح المشروع، وغيرها.
11. تضاعف إجراءات الاحتلال الإسرائيلي المتغيرة وغير الشفافة من حالة عدم اليقين وهي تحد من استفادة الشركات من مشاريع الدعم، وتضع أحيانا صعوبات إضافية أمام استيراد المعدات والأجهزة.
12. تواجه بعض الشركات صعوبات في حصول أصحابها وموظفيها على التأشيرات اللازمة لدخول الدول الأوروبية والأمريكية وغيرها مما يقلص من استغلال فرص زيارة وجهات التصدير.

13. كما اتضح وجود ضعف في دعم شراء المعدات والتجهيزات لزيادة القدرة على تشجيع وجذب مستثمرين جدد. كما أن التمويل في كثير من الأحيان اقترن بإنفاق جزء كبير منه على تغطية نفقات الخبراء.
14. أكدت العديد من المصادر على وجود ضعف في التنسيق فيما بين الجهات المانحة وبينها وبين المؤسسات العامة.
15. لا تسمح المعلومات المتوفرة عن بعض البرامج المنفذة لدعم القطاع الخاص بإجراء تقييم علمي. كما أن تقارير الأداء عن تنفيذ تلك البرامج، أو تقييماتها إن وجدت فهي غير متاحة. مما يحول دون الخروج باستنتاجات قابلة للتعميم عن فعاليتها.

### التوصيات

نرى أن تعظيم الاستفادة من الموارد المتاحة من المانحين لتطوير القطاع الخاص يتطلب الاهتمام بتحقيق التوصيات التالية:

1. التأكيد على أهمية معاملة المعونات المخصصة للقطاع الخاص (وكافة المعونات الأخرى) على أنها جزء لا يتجزأ من الدعم الدولي المقدم للشعب الفلسطيني، لذا يجب التأكد من استخدامها بشكل فعال ودون إسراف أو هدر للموارد والجهود، والحرص على أن لا يقود استخدامها إلى الإخلال بمبدأ العدالة وتنافسية السوق أو عدم الفساد أو إلحاق الضرر بالمصلحة العامة.
2. إعداد وإقرار سياسة وطنية حول الدعم الخارجي للقطاع الخاص، (وللقطاع الأهلي أيضا) من قبل الحكومة وممثلي القطاع الخاص، بهدف تجنيد المزيد من الدعم الخارجي، وتطوير آليات تخصيصاته نحو أولويات منسجمة مع خطط التنمية الوطنية، وزيادة فعاليته ونجاعة استخداماته بما يضمن توظيفه في استثمارات مستدامة تراكم شروط صمود المواطنين في وطنهم، وتقوي القاعدة الإنتاجية التي من شأنها زيادة الاعتماد على الذات، والتحرر من التبعية لدولة الاحتلال، وتحافظ على النسيج الاجتماعي، ومراعاة شروط الصمود على أرض الوطن.
3. مطالبة الجهات المانحة بالالتزام بإعلان باريس حول فعالية المعونات، وخصوصا مبدأ شفافية المعلومات حول تدفقات معوناتها للقطاع الخاص. معايير وطرق اختيار

- المؤسسات المستفيدة، وبيان كيفية تخصيص الدعم على مكونات المشروع وشروط الدعم، وغيرها من المعلومات الضرورية للمتابعة والتقييم من بيوت خبرة مستقلة.
4. ضرورة العمل على اقتران المعونات الخارجية بالدعم السياسي، وضمان مساهمة الجهات المانحة في التدخل لإزالة القيود والعوائق التي تعترض تنفيذ البرامج والمشاريع الممولة من قبلها كحد أدنى.
5. إعداد خطة سنوية أو (كل سنتين) لتحديد التدخلات ذات الأولوية لدعم القطاع الخاص، على أن تعد من قبل مؤسسات القطاع الخاص التمثيلية والوزارات ذات العلاقة. والعمل على تجنيد الدعم الخارجي لتنفيذها.
6. تجنيد الدعم الخارجي لمشاريع من شأنها المساهمة في تنفيذ أهداف اقتصادية وطنية كتطوير القاعدة الإنتاجية في الاقتصاد وزيادة التشغيل، وإحلال الواردات من إسرائيل وغيرها.
7. إيجاد الآلية المناسبة لتوثيق تفاصيل معونات المانحين للشعب الفلسطيني، وضمان شفافية تلك المعلومات بصورة تسمح بالمتابعة والتقييم والاستفادة من التجربة، والمسائلة أيضاً.
8. اهتمام الوزارات ذات العلاقة بمتابعة تدفق الدعم الخارجي للقطاع الخاص للتأكد من توائمه مع الاحتياجات الفعلية، وليس حسب أجندة المانحين وعلاقاتهم الخاصة.
9. ضرورة إيجاد حل للنقص في توفير البيانات الدقيقة حول المعونات الدولية، وتفصيلاتها القطاعية والمناطقية وحسب أنواع الدعم وطرق تنفيذه.
10. تحديد القطاعات الأولى بالدعم، وتجنيد المزيد من الدعم لها، وضمان التوزيع العادل للمعونات وإعطاء فرص متكافئة للشركات، مع التركيز على دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في القطاعات الإنتاجية.
11. التنسيق المستمر بين أجهزة السلطة الوطنية ذات العلاقة وبين مجالس إدارة مؤسسات القطاع الخاص التمثيلية لدراسة البرامج الممولة من الخارج من حيث التزامها بالأولويات، ومعايير الفعالية، والشفافية.

12. إعطاء الأولوية لدعم منشآت القطاع الخاص العاملة في المناطق المهمشة والتي تعاني بشكل أكبر من الإجراءات الإسرائيلية (القدس الشرقية، والمنطقة "ج" وقطاع غزة، والمتضررة من جدار الضم والتوسع).
13. إعطاء الأولوية أيضا لدعم تدخلات لتطوير ودعم الشركات المرؤوسة من الشباب والنساء.
14. مطالبة الجهات المانحة والمؤسسات المستفيدة بالعمل على إعداد تقييم نهائي لكل برنامج أو مشروع بواسطة بيوت خبرة مستقلة، ونشر تلك التقييمات النهائية على الصفحات الإلكترونية للجهتين الداعمة والمستفيدة، بغرض تعميم التجربة واستخلاص العبر منها.
15. العمل على تبسيط إجراءات تقديم طلبات الدعم والتنسيق مع مؤسسات القطاع الخاص التمثيلية في هذا السياق لتمكين الشركات الصغيرة والمتوسطة من التقدم بطلباتها.
16. منح شركات القطاع الخاص التي تتبنى استثمارات مجدية وذات أهداف اجتماعية وبيئية مرغوبة (Social Impact Investment) معاملة تفضيلية في الاستفادة من الدعم الدولي.



## المراجع

الاتحاد الأوروبي. (2010). بيان صحفي: كيف يمكنك التصدير إلى الاتحاد الأوروبي؟ 22 تشرين ثاني، 2010:

[http://eeas.europa.eu/delegations/westbank/documents/news/2010\\_1122\\_eu\\_arabic\\_helpdesk\\_ar.pdf](http://eeas.europa.eu/delegations/westbank/documents/news/2010_1122_eu_arabic_helpdesk_ar.pdf). تمت المراجعة في 8 أيار 2016.

الأمم المتحدة. (2010). إعاقة المساعدات: تحديات تواجه تلبية الاحتياجات الإنسانية للفلسطينيين. مكتب تنسيق الشؤون الإنسانية في الأراضي الفلسطينية المحتلة. تمت المراجعة في 22 نيسان، 2016

[https://www.ochaopt.org/documents/ocha\\_opt\\_special\\_focus\\_2010\\_05\\_27\\_arabic.pdf](https://www.ochaopt.org/documents/ocha_opt_special_focus_2010_05_27_arabic.pdf)

الأمم المتحدة. (2010). تقرير خاص: إعاقة المساعدات: تحديات تواجه تلبية الاحتياجات الإنسانية للفلسطينيين. القدس: مكتب تنسيق الشؤون الإنسانية الأراضي الفلسطينية المحتلة. بال تريد. (2008). الإطار القانوني المنظم للاقتصاد الفلسطيني. مؤتمر الحوار الوطني الاقتصادي الثالث.

بال تريد. (2008). المعوقات الإسرائيلية ومتطلبات القطاع الخاص في ظل استمرار الوضع السياسي الراهن. مؤتمر الحوار الوطني الاقتصادي الثالث. <http://www.nedp.ps/Summaries/Isreali%20Obstacles%20AR.pdf>

برنامج دراسات التنمية - جامعة بيرزيت. (2005). تقرير التنمية البشرية 2004. الترثير، علاء. (2012). القطاع الخاص ودوره التموي في فلسطين المحتلة: "تنمية" في اتجاه واحد؟! مركز بيسان للبحوث.

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. (2016). البيانات الخام لمسح القوى العاملة 2000-2014. الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. (2016). البيانات الخام لمسح المنشآت 2012. الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. (2016). بيانات الحسابات القومية 1994-2014. [http://www.pcbs.gov.ps/site/lang\\_en/741/default.aspx](http://www.pcbs.gov.ps/site/lang_en/741/default.aspx) الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. (2016). نسبة مساهمة القطاعات الاقتصادية في القيمة المضافة للأنشطة الاقتصادية في فلسطين 1997-2014.

[http://www.pcbs.gov.ps/Portals/\\_Rainbow/Documents/anaconcur-1997-2014.htm](http://www.pcbs.gov.ps/Portals/_Rainbow/Documents/anaconcur-1997-2014.htm)

حمدان، آيات. (2010). المساعدات الخارجية وتشكيل الفضاء الفلسطيني. رام الله: مركز بيسان للبحوث والإنماء.

[http://ar.bisan.org/sites/default/files/lmsdt\\_lkhrjy\\_nhy.pdf](http://ar.bisan.org/sites/default/files/lmsdt_lkhrjy_nhy.pdf)

ديفوير، جوزيف؛ وترتير، علاء. (2009). تتبع الدعم الخارجي للمنظمات الفلسطينية غير الحكومية في الضفة الغربية وقطاع غزة 1999-2008. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس).

سلطة النقد الفلسطينية. (2016). مؤشرات اقتصادية مختلفة. <http://www.pma.ps/en-us/statistics/timeseriesdata.aspx>

الصيدوق العربي للإتماء الاقتصادي والاجتماعي. (2011). الحساب الخاص المنشأ لدى الصندوق العربي لتمويل مشروعات القطاع الخاص الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية: السياسة العامة والقواعد الإرشادية لعمليات الحساب الخاص.

<http://www.arabfund.org/Data/site1/pdf/Arabic/SpecialAccount.pdf>

عبد الرزاق، موالى؛ وشعيب، بونوة. (2010). دور القطاع الخاص في التنمية الاقتصادية بالدول النامية: دراسة حالة الجزائر. مجلة الباحث: عدد 07 2009-2010

عبد الكريم، نصر؛ ومكحول، باسم. (2005). نحو توظيف أنجع للمساعدات الخارجية المقدمة للشعب الفلسطيني. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس).

عطيانى، نصر؛ والحاج علي، سارة. (2009). مشاكل المنشآت الصغيرة جداً والصغيرة والمتوسطة في فلسطين. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس).

الكرمي، غادة. (2005). مع عدم رؤية دولة فلسطينية في الأفق، الدعم الدولي يصبح مساعداً للاحتلال. الجارديان، 30 ديسمبر، 2005.

<http://www.theguardian.com/world/2005/dec/31/comment.israelandthepalestinians>

لداودة، حسن؛ وجبريل، محمد؛ وجابر، عزام. (2001). العلاقة بين المنظمات الفلسطينية الغير حكومية وبينها وبين السلطة الوطنية الفلسطينية والمانحين. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس).

كنفاني، نعمان (2005)، تأثير الأجندة الأوروبية، منشور في: كلمات وأوراق العمل المقدمة في مؤتمر "أجندة العمل الاقتصادي الفلسطيني في بيئة متحولة"، معهد أبحاث السياسات

الاقتصادية الفلسطيني (ماس)، القدس- رام الله 2005، ص49

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس). (2016). المراقب الاقتصادي والاجتماعي 2015.

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس). (2005). كلمات وأوراق العمل المقدمة في مؤتمر "أجندة العمل الاقتصادي الفلسطيني في بيئة متحولة" المنعقد بمناسبة الذكرى العاشرة لتأسيس معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس).

مراد، نورا ليستر. (2014). تورط الجهات المانحة في الانتهاكات الإسرائيلية لحقوق الفلسطينية. الشبكة، 24 أكتوبر، 2014، <https://al-shabaka.org/briefs/donor-complicity-in-israels-violations-of-/rights-palestinian>

هيفر، شير. (2015). كم من الدعم الدولي المقدم للفلسطينيين يذهب لصالح الاقتصاد الإسرائيلي؟ متابعة الدعم الدولي لفلسطين.

وزارة الاقتصاد الوطني. (2016). برامج دعم القطاع الخاص الفلسطيني المُدارة من قبل وزارة الاقتصاد الوطني. <http://www.mne.gov.ps/acup.aspx?lng=2&tabindex=100>

ويلدرمان، جيرمي؛ والترتير، علاء. (2013). هل يمكن الاستغناء نهائياً عن نموذج أوسلو الفاشل بالنسبة للدعم الدولي؟ الشبكة، 18 سبتمبر، 2013، <https://al-shabaka.org/briefs/can-oslos-failed-aid-model-be-laid-rest/>

- Abdullah, Samir & Woodcraft, Clare 1999, Israeli Closure Policy: Sabotaging Sustainable Development, in Roy, Sara, Research in Middle East Economics, Volume 3, pages 1-28
- Advisory Group on Investment and Development (AGID). (2015). DONOR SUPPORT TO LOCAL PRIVATE SECTOR DEVELOPMENT: Concept Paper and Methodology for Research. COM/DAF/INV/DCD/DAC/WD(2015)12
- Allison, Dean. (2012). DRIVING INCLUSIVE ECONOMIC GROWTH: THE ROLE OF THE PRIVATE SECTOR IN INTERNATIONAL DEVELOPMENT. Ottawa: Public Works and Government Services Canada.
- Amprou, Jacky; and Chauvet, Lisa. (2008). A Survey of Aid Effectiveness: Foundations and New Challenges. Agence Française de Développement.
- Anwar, Cep; and Suhendra, Indra. (2014). Determinants of Private Investment and The Effects on Economic Growth in Indonesia. GSTF International Journal on Business Review (GBR) Vol.3 No.3, June 2014
- Asante, Yaw. (2000). Determinants of private investment behavior. African Economic Research Consortium. AERC Research Paper 100.
- Bayraktar, Bahar. (2003). The role of private sector investment in the economic performance of OIC member countries. Journal of Economic Cooperation 24, 1 (2003): 63-110.

- Bleaney, Michael; Guncavdi, Oner; and McKay, Andrew. (1998). Financial liberalization and private investment: Evidence from Turkey. *Journal of Development Economics* 57:443-55.
- Bruton, Henry. (1998). A Reconsideration of Import Substitution. *Journal of Economic Literature*; Vol. XXXVI (June 1998), pp. 903-936.
- Blejer, Mario; and Mohsin Khan. (1984). Government policy and private investment in developing countries. *IMF Staff Papers* 31:379-403.
- CIDA. 2013. Canada to deepen and broaden partnership with private sector for development. Retrieved 4/4/2016: <http://www.acdi-cida.gc.ca/acdi-cida/acdi-cida.nsf/eng/FRA-37870-HDX>
- Davies, Penny. (2011). The Role of the Private Sector in the Context of Development Effectiveness.
- Dehn, Jan. (2000). Private Investment in Developing Countries: The Effects of Commodity Shocks and Uncertainty. Centre for the Study of African Economies. WPS/2000-11.
- DFID. (2008). Private Sector Development Strategy Prosperity for all: making markets work.
- DFID. (2014). Operational plan 2011-2016 Private Sector Department. Page 4. Retrieved 4/4/2016: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/389291/Private-Sector-Department.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/389291/Private-Sector-Department.pdf).
- DFID. (2015). Annual Review - Summary Sheet: Palestinian Market Development Programme (PMDP) to Strengthen the Private Sector in the Occupied Palestinian Territories (OPTs).
- Erden, Lutfi; and Holcombe, Randall. (2005). THE EFFECTS OF PUBLIC INVESTMENT ON PRIVATE INVESTMENT IN DEVELOPING ECONOMIES. *PUBLIC FINANCE REVIEW*, Vol. 33 No. 5, September 2005 575-602.
- European Union. (2000). West Bank and Gaza Strip: Country Strategy Report 2000 – 06. p. 17
- Genteuil, Stéphanie. (2011). THE PRIVATE SECTOR AND DEVELOPMENT EFFECTIVENESS. Development Cooperation Network.
- Greene, Joshua; and Delano Villanueva. (1991). Private investment in developing countries: An empirical analysis. *IMF Staff Paper* 38 (1): 33-58.
- Hood, Robert. (2007). MEASURING PERFORMANCE IN PRIVATE SECTOR DEVELOPMENT. Asian Development Bank (ADB). <http://www.adb.org/sites/default/files/publication/27982/private-sector-dev.pdf>. Retrieved: 25 April, 2016
- ICAI. (2014). DFID's Private Sector Development Work. Report 35.
- IMF. (September 2015). WEST BANK AND GAZA: REPORT TO THE AD HOC LIAISON COMMITTEE. Accessed 13 March 2016: [www.imf.org/external/country/wbg/rr/2015/092115.pdf](http://www.imf.org/external/country/wbg/rr/2015/092115.pdf)
- International Finance Corporation (IFC). (2011). International Finance Institutions and Development Through the Private Sector. Washington: [www.ifc.org](http://www.ifc.org).

- International Trade Union Confederation (ITUC). (2014). The Private Sector and its role in Development - A trade union perspective. Brussels: ITUC Discussion paper for consideration by The Trade Union Development Cooperation Network (TUDCN).
- Jender, Siegfried. (2012). Facility for New Market Development (FNMD) to Strengthen the Private Sector in the Occupied Palestinian Territories, Final Evaluation. Triple Line Consulting.
- Kindornay, Shannon; and Douglas, Graeme. (2013). Development and the Private Sector: Canada's Approach. The North-South Institute (NSI).
- Kurokawa, Kiyoto; Tembo, Fletcher; and Velde, Dirk. (2008). Donor support to private sector development in sub-Saharan Africa: Understanding the Japanese OVOP programme. Tokyo: Japan International Cooperation Agency and Overseas Development Institute; Working Paper 290.
- Malhis, Ghania. (2010). International Assistance in Support of the Palestinian Economy: The Role of Regional Partners. United Nations Seminar on Assistance to the Palestinian People.
- OECD. 2008. The Paris Declaration on Aid Effectiveness and the Accra Agenda for Action. <http://www.oecd.org/dac/effectiveness/34428351.pdf>
- OECD/WTO. (2015). Aid for Trade at a glance 2015: REDUCING TRADE COSTS FOR INCLUSIVE, SUSTAINABLE GROWTH. [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/aid4trade15\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4trade15_e.pdf). Retrieved: 10 May, 2016.
- Oxfam. (2011). Building fragments: Evaluating aid to Palestinians in the OPT. 154 Oxfam Briefing Paper. Accessed 3<sup>rd</sup> of June 2016: [http://www.aidwatch.ps/sites/default/files/resource-field\\_media/Building%20fragments\\_Oxfam%20Private%20Briefing%20Paper%20to%20the%20AHLC\\_16%20Sept%202011.pdf](http://www.aidwatch.ps/sites/default/files/resource-field_media/Building%20fragments_Oxfam%20Private%20Briefing%20Paper%20to%20the%20AHLC_16%20Sept%202011.pdf)
- Ramirez, Miguel. (1994). Public and private investment in Mexico, 1950-90: An empirical analysis. *Southern Economic Journal* 61 (1): 1-17.
- Taghdisi-Rad, Sahar. (2012). *he Political Economy of Aid in Palestine: Relief from Conflict or Development Delayed?* New York: Rutledge.
- Tillekens, Nikki. (2010). 71% of Aid to the Palestinians Ends Up in the Israeli Economy. *Monthly Review: MR ZINE*; 30 December, 2010. <http://mrzine.monthlyreview.org/2010/tillekens300910.html>
- UNDP. (2006). Project Document: Deprived Families Economic Empowerment Programme (DEEP).
- UNDP. (2008). Project Fact Sheet: Deprived Families Economic Empowerment Programme (DEEP).
- UNDP. (2011). Project Overview: Deprived Families Economic Empowerment Programme (DEEP).
- UNDP. (2012). Strategy for Working with the Private Sector.
- UNDP. (2013). Press Release: Providing Opportunities for the Poor. Jerusalem: [www.undp.ps](http://www.undp.ps)
- UNDP. (2015). Sustainable Development Goals (SDGs). <http://www.undp.org/content/undp/en/home/sdgoverview/post-2015-development-agenda.html>

- UNDP. (2015a). Fast Facts: Poverty Reduction and Economic Empowerment. <http://www.ps.undp.org/content/papp/en/home/library/facts-and-results/fast-facts---poverty/>
- United Nations. (2003). Monterrey Consensus of the International Conference on Financing for Development. <http://www.un.org/esa/ffd/monterrey/MonterreyConsensus.pdf>
- United Nations. (2015). Addis Ababa Action Agenda of the Third International Conference on Financing for Development. United Nations Department of Economic and Social Affairs: Financing for Development Office. [http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2015/08/AAAA\\_Outcome.pdf](http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2015/08/AAAA_Outcome.pdf)
- United Nations. 2008. The United Nations and the Private Sector; A Framework for Collaboration. Retrieved 5/3/2016: [http://www.un.org/millenniumgoals/2008highlevel/pdf/background/UN\\_Business%20Framework.pdf](http://www.un.org/millenniumgoals/2008highlevel/pdf/background/UN_Business%20Framework.pdf)
- USAID. (2011). UNDERSTANDING PRIVATE SECTOR VALUE: An Assessment of How USAID Measures the Value of Its Partnerships.
- USAID. (2013). AUDIT OF USAID/WEST BANK AND GAZA'S COMPETE PROJECT. Audit Report No. 6-294-13-012-P. [http://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/PBAAD384.pdf](http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PBAAD384.pdf)
- USAID. (2015a). E-Gov Services Report USAID Compete Project.
- USAID. (2015b). Review of USAID/West Bank and Gaza's Trade Project. Frankfurt, Germany: Report No. 8-294-15-001-S. Accessed 24<sup>th</sup> of July 2016: <https://oig.usaid.gov/sites/default/files/audit-reports/8-294-15-001-s.pdf>
- USAID. 2015. Partnering for Impact: USAID and the Private Sector. Retrieved 5/3/2016 : <https://www.usaid.gov/documents/15396/partnering-impact-report-usaid-and-private-sector>
- Waldman, Matt. (2008). Falling short: Aid Effectiveness in Afghanistan. ACBAR ADVOCACY SERIES
- White, Simon; and Kawasmi, Hazem. (2010). Towards a Policy Framework for the Development of Micro, Small and Medium-sized Enterprises in the Occupied Palestine Territory: Assessment Report. Palestinian Ministry of National Economy and International Labour Organization.
- World Bank (April 2009), West Bank and Gaza, Assessment of Restrictions on Palestinian Water Sector development, Report No. 47657-GZ,
- World Bank. (2013). West Bank and Gaza, Area C and the Future of the Palestinian Economy.
- World Bank. (2008). An Analysis of the Economic Restrictions Confronting the West Bank and Gaza. <http://siteresources.worldbank.org/INTWESTBANKGAZA/Resources/EconomicrestrictionsSept.08.pdf>
- WTO and OECD. (2015). Aid for Trade at a Glance 2015: Reducing trade costs for inclusive, sustainable growth. Paris: OECD Publishing. Accessed 16<sup>th</sup> of May 2016: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/aid4trade15\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4trade15_e.pdf).

## المراجع الإلكترونية

- [/http://www.pal-chambers.org/ar-sa](http://www.pal-chambers.org/ar-sa): اتحاد الغرف التجارية الصناعية الزراعية الفلسطينية:
- <http://www.pita.ps/ar>: اتحاد شركات أنظمة المعلومات الفلسطينية (بيتا):
- <http://www.pmdp.ps/index.php>: (PMDP) برنامج تطوير السوق الفلسطيني
- [/http://www.pba.ps](http://www.pba.ps): جمعية رجال الأعمال الفلسطينيين:
- <http://www.sec-pal.org/arabic.php>: جمعية مركز المؤسسات الصغيرة:
- [/http://www.pma.ps](http://www.pma.ps): سلطة النقد الفلسطينية:
- [/http://www.bmipbethlehem.com/ar](http://www.bmipbethlehem.com/ar): شركة منطقة بيت لحم الصناعية المتعددة الخدمات:
- [/http://www.epcgf.com](http://www.epcgf.com): (EPCG) صندوق ضمان الائتمان الأوروبي الفلسطيني
- [/http://www.psc.ps](http://www.psc.ps): مجلس الشاحنين الفلسطيني:
- [/https://www.paltrade.org](https://www.paltrade.org): مركز التجارة الفلسطيني:
- [/http://www.competeproject.ps](http://www.competeproject.ps): مشروع كومبيت (Compete Project)
- <http://www.bwf.ps/index.php/en/>: منتدى سيدات الأعمال:
- [/https://data.oecd.org](https://data.oecd.org): منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية:
- <http://www.pic-palestine.ps/index.php>: مؤتمر فلسطين للاستثمار:
- مؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية:
- [http://www.psi.pna.ps/ar\\_new/index.php?p=home](http://www.psi.pna.ps/ar_new/index.php?p=home)
- <http://www.piefza.ps/ar>: الهيئة العامة للمدن الصناعية والمناطق الصناعية الحرة:
- [/http://www.pipa.ps](http://www.pipa.ps): هيئة تشجيع الاستثمار الفلسطينية:
- <http://www.pcma.ps/SitePages/home.aspx>: هيئة سوق رأس المال الفلسطينية:
- <http://dai.com/our-work/projects/palestine%E2%80%9494facility-new-market-development-fnmd>
- <http://www.exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm>
- <http://www.investopedia.com/terms/i/imports substitution industrialization.asp>
- <http://dai.com/our-work/projects/palestine%E2%80%9494facility-new-market-development-fnmd>



الملاحق



## الملحق 1: البيانات والجداول

الجدول 1: توزيع المنشآت العاملة في القطاع الخاص الفلسطيني حسب ملكية المنشأة والمحافظة، 2012

النسبة	المجموع	ملكية المنشأة		المحافظة
		خاص أجنبي	خاص وطني	
8.3%	10981	12	10969	جنين
1.1%	1463	1	1462	طوباس
4.9%	6484	36	6448	طولكرم
11.1%	14562	29	14533	نابلس
3.0%	3899	14	3885	قلقيلية
1.7%	2285	8	2277	سلفيت
9.4%	12342	93	12249	رام الله والبييرة
0.9%	1194	15	1179	اريجا والاغوار
7.1%	9335	41	9294	القدس
5.2%	6791	37	6754	بيت لحم
14.7%	19399	28	19371	الخليل
<b>67.4%</b>	<b>88735</b>	<b>314</b>	<b>88421</b>	<b>الضفة الغربية</b>
5.3%	6915	0	6915	شمال غزة
13.3%	17463	18	17445	غزة
4.2%	5568	1	5567	دير البلح
6.0%	7910	7	7903	خانيونس
3.8%	5027	4	5023	رفح
<b>32.6%</b>	<b>42883</b>	<b>30</b>	<b>42853</b>	<b>قطاع غزة</b>
100.0%	131618	344	131274	المجموع

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، البيانات الخام لمسح المنشأة، 2012

الجدول 2: التوزيع النسبي لمنشآت القطاع الخاص  
حسب عدد العاملين والمحافظة

فئات حجم العمالة						المحافظة
100+	99-50	49-20	19-10	9-5	4-1	
0.0%	0.1%	0.4%	1.3%	4.6%	93.6%	جنين
0.1%	0.0%	0.3%	0.9%	4.2%	94.6%	طوباس
0.0%	0.1%	0.6%	1.8%	5.3%	92.1%	طولكرم
0.1%	0.1%	0.7%	2.4%	7.1%	89.6%	نابلس
0.0%	0.1%	0.4%	1.5%	5.4%	92.5%	قلقيلية
0.0%	0.1%	0.7%	1.5%	5.5%	92.3%	سلفيت
0.3%	0.4%	1.4%	3.3%	9.7%	84.9%	رام الله والبيرة
0.2%	0.4%	1.3%	1.5%	6.6%	90.0%	أريحا والاعوار
0.1%	0.2%	1.1%	2.2%	7.5%	88.8%	القدس
0.1%	0.2%	1.5%	2.4%	8.2%	87.6%	بيت لحم
0.0%	0.1%	0.6%	1.9%	6.7%	90.7%	الخليل
<b>0.1%</b>	<b>0.2%</b>	<b>0.8%</b>	<b>2.1%</b>	<b>6.9%</b>	<b>89.9%</b>	<b>الضفة الغربية</b>
0.0%	0.1%	0.6%	1.6%	6.9%	90.8%	شمال غزة
0.1%	0.1%	0.9%	2.5%	9.2%	87.3%	غزة
0.0%	0.0%	0.4%	1.2%	6.3%	92.0%	دير البلح
0.0%	0.0%	0.2%	1.0%	6.5%	92.3%	خان يونس
0.1%	0.0%	0.2%	1.0%	5.2%	93.5%	رفح
<b>0.0%</b>	<b>0.1%</b>	<b>0.6%</b>	<b>1.7%</b>	<b>7.5%</b>	<b>90.1%</b>	<b>قطاع غزة</b>
0.1%	0.1%	0.7%	2.0%	7.1%	90.0%	فلسطين

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، البيانات الخام لمسح المنشآت، 2012

الجدول 3: التوزيع النسبي للمنشآت العاملة في القطاع الخاص  
حسب النشاط الاقتصادي الرئيسي وفئات حجم العمالة، 2012

النسبة	فئات حجم العمالة						النشاط الاقتصادي
	+100	99-50	49-20	19-10	9-5	4-1	
%0.2	%0.0	%1.2	%0.5	%1.3	%1.4	%0.1	التعدين واستغلال المحاجر
%0.5	%7.1	%4.3	%4.3	%3.6	%1.6	%0.3	الإثشاءات
%57.4	%5.1	%11.2	%15.7	%20.9	%33.0	%60.6	تجارة الجملة والمفرد (التجزئة) وإصلاح المركبات ذات المحركات والدراجات النارية
%0.8	%2.0	%5.6	%5.4	%4.4	%3.0	%0.5	النقل والتخزين
%5.2	%6.1	%6.8	%7.4	%5.4	%6.4	%5.1	أنشطة خدمات الإقامة والطعام
%0.7	%11.2	%5.6	%4.1	%3.3	%1.7	%0.5	المعلومات والاتصالات
%0.8	%13.3	%6.2	%5.4	%5.5	%1.4	%0.6	الأنشطة المالية وأنشطة التأمين
%0.3	%1.0	%0.6	%0.4	%0.2	%0.3	%0.3	الأنشطة العقارية
%3.0	%2.0	%3.1	%3.2	%3.1	%4.5	%2.9	الأنشطة المهنية والعلمية والتقنية
%1.5	%4.1	%0.6	%0.8	%0.9	%1.6	%1.5	أنشطة الخدمات الإدارية والخدمات المساندة
%0.0	%0.0	%0.0	%0.1	%0.0	%0.0	%0.0	الإدارة العامة والدفاع والضمان الاجتماعي الإلزامي
%2.0	%8.2	%14.9	%12.2	%9.1	%8.6	%1.2	التعليم
%3.6	%5.1	%3.1	%2.2	%2.1	%1.8	%3.8	أنشطة صحة الإنسان والعمل الاجتماعي
%1.4	%0.0	%1.2	%1.6	%2.5	%2.3	%1.3	الفنون والترفيه والتسلية
%8.7	%0.0	%1.9	%1.2	%1.0	%2.4	%9.4	أنشطة الخدمات الأخرى
%0.0	%0.0	%0.0	%0.0	%0.0	%0.0	%0.0	أنشطة الأسر المعيشية التي تستخدم أفراداً وأنشطة الأسر المعيشية في إنتاج سلع وخدمات لاستخدامها
%0.0	%0.0	%0.0	%0.1	%0.0	%0.0	%0.0	أنشطة المنظمات والهيئات غير الإقليمية غير الخاضعة للولاية الوطنية
%13.6	%27.6	%31.7	%35.0	%36.3	%29.4	%11.6	الصناعات التحويلية
%0.0	%7.1	%1.9	%0.5	%0.2	%0.1	%0.0	إمدادات الكهرباء والغاز والبخار وتكييف الهواء
%0.3	%0.0	%0.0	%0.1	%0.1	%0.4	%0.3	إمدادات المياه وأنشطة الصرف الصحي وإدارة النفايات ومعالجتها

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، البيانات الخام لمسح المنشآت، 2012

الجدول 4: التوزيع النسبي للمنشآت العاملة في القطاع الخاص  
الفلسطيني حسب المنطقة والكيان القانوني، 2012

فلسطين	قطاع غزة	الضفة الغربية	الكيان القانوني
87.9%	88.8%	87.4%	منشأة فردية
6.6%	6.6%	6.6%	شركة واقع/محاصة
2.1%	1.6%	2.4%	شركة عادية عامة
.5%	.6%	.4%	شركة عادية محدودة
2.3%	2.0%	2.5%	شركة مساهمة خصوصية
.4%	.3%	.5%	شركة مساهمة عامة محدودة
.0%	.0%	.1%	فرع شركة أجنبية
.1%	.0%	.1%	غير مبين
100.0%	100.0%	100.0%	المجموع

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، البيانات الخام لمسح المنشآت، 2012

الجدول 5: القيمة المضافة للقطاع الخاص الفلسطيني حسب النشاط الاقتصادي بالأشعار الثابتة (2004) للفترة 1997-2014

		مليون دولار أمريكي																	
	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	
النشاط الاقتصادي	286.4	309.9	339.1	408.7	332.9	347.5	336.9	299.6	240.4	236.1	300.0	276.3	244.7	297.1	356.1	422.0	430.8	385.0	الزراعة والرحالة وصيد الأسماك
	1063.4	1121.4	1032.7	914.2	893.5	831.5	799.7	605.1	514.9	716.2	576.0	540.8	400.7	517.6	482.7	557.1	576.8	526.1	التعدين، والصناعة التجزئية والمياه والكهرباء
	546.8	757.9	710.8	728.5	533.0	387.0	198.1	298.6	289.8	297.1	244.6	150.8	97.0	167.4	290.2	527.9	303.6	236.2	البناءات
	1319.9	1295.1	1278.8	1224.4	950.5	555.5	506.7	619.3	470.7	490.7	474.7	466.7	483.5	452.1	507.9	515.3	524.9	486.6	تجارة الجملة والتجزئة وإصلاح المركبات والرحلات القارية
	129.7	127.6	115.1	108.5	104.4	122.4	81.9	111.4	119.4	165.6	132.7	132.1	140.4	153.4	193.3	235.1	214.6	187.6	النقل والتخزين
	270.3	252.6	249.0	209.5	202.1	269.0	280.0	273.0	231.4	244.0	162.2	156.3	128.1	132.1	169.7	158.9	127.1	95.0	الأنشطة المالية وأنشطة التأمين
	435.2	451.3	467.4	441.0	408.6	380.2	289.8	267.7	241.5	112.0	185.0	165.0	140.2	165.6	180.2	132.8	110.2	48.2	المعلومات والاتصالات
	892.6	892.4	741.0	563.2	602.6	619.9	615.3	549.0	514.4	624.6	570.3	564.4	519.6	580.2	757.6	732.1	699.6	642.8	الخدمات
	4.0	3.8	3.9	3.7	3.7	4.6	3.7	3.4	2.9	1.7	3.7	6.6	5.9	6.0	7.5	6.9	6.7	5.6	الخدمات المالية
	4679.9	4800.3	4812.4	4357.6	3843.6	3471.3	3282.3	3083.8	2742.2	2904.2	2649.2	2487.6	2136.6	2479.8	2817.6	3174.5	2923.8	2577.2	مجموع مساهمة القطاع الخاص بالنتائج المحلي الإجمالي <sup>1</sup>

مليون دولار أمريكي																		
2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	النشاط الاقتصادي
																		حصلة القطاع الخاص
62.7%	64.2%	65.8%	63.3%	62.8%	61.3%	63.0%	62.8%	59.5%	60.5%	61.2%	63.4%	62.1%	63.1%	65.0%	67.0%	66.8%	67.3%	الناتج المحلي
																		من الإجمالي
0.2%	2.2%	6.3%	12.4%	8.1%	8.7%	6.1%	6.6%	3.9%	10.8%	10.3%	14.0%	12.5%	9.3%	8.6%	8.3%	14.3%		النمو في الناتج المحلي الإجمالي

\* تم احتساب مساهمة القطاع الخاص من خلال طرح مساهمة القطاع الحكومي وقطاع المؤسسات غير الهادفة للربح من كل بند

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني

<http://www.pcbbs.gov.ps/Portals/Rainbow/Documents/a-nacconcur-1997-2014.htm>

<http://www.pcbbs.gov.ps/Portals/Rainbow/Documents/e-navacur-1994-2014.htm>

الجدول 6: توزيع مساهمة القطاع الخاص بالمنتجات المحلي الإجمالي حسب القطاعات الاقتصادية، 1997-2014

القطاع الاقتصادي	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الزراعة والجرارة وصيد الأسماك	14.9%	14.7%	13.3%	12.6%	12.0%	11.5%	11.1%	11.3%	8.1%	8.8%	9.7%	10.3%	10.0%	8.7%	9.4%	7.0%	6.5%	6.1%
التعدين، والصناعة التحويلية والمياه والكهرباء والغاز	20.4%	19.7%	17.5%	17.1%	20.9%	18.8%	21.7%	21.7%	24.7%	18.8%	19.6%	24.4%	24.0%	23.2%	21.0%	21.5%	23.4%	22.7%
الإنتاجات	9.2%	10.4%	16.6%	10.3%	6.8%	4.5%	6.1%	9.2%	10.2%	10.6%	9.7%	6.0%	11.1%	13.9%	16.7%	14.8%	15.8%	11.7%
تجارة الجملة والتجزئة وإصلاح المركبات والدراجات النارية	18.9%	18.0%	16.2%	18.0%	18.2%	22.6%	18.8%	17.9%	16.9%	17.2%	20.1%	15.4%	16.0%	24.7%	28.1%	26.6%	27.0%	28.2%
النقل والتخزين	7.3%	7.3%	7.4%	6.9%	6.2%	6.6%	5.3%	5.0%	5.7%	4.4%	3.6%	2.5%	3.5%	2.7%	2.5%	2.4%	2.7%	2.8%
الأنشطة المالية وأنشطة التأمين	3.7%	4.3%	5.0%	6.0%	5.3%	6.0%	6.3%	6.1%	8.4%	8.4%	8.9%	8.5%	7.7%	5.3%	4.8%	5.2%	5.3%	5.8%
المعلومات والاتصالات	1.9%	3.8%	4.2%	6.4%	6.7%	6.6%	6.6%	7.0%	3.9%	8.8%	8.7%	8.8%	11.0%	10.6%	10.1%	9.7%	9.4%	9.3%
الخدمات	24.9%	23.9%	23.1%	26.9%	23.4%	24.3%	22.7%	21.5%	18.7%	18.8%	17.8%	17.9%	17.9%	15.7%	12.9%	15.4%	18.6%	19.1%
الخدمات المنزلية	0.2%	0.2%	0.2%	0.3%	0.2%	0.3%	0.3%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%

المصدر: تم احتساب هذا الجدول من حسابات الناتج المحلي الإجمالي الصادرة عن الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني.

الجدول 7: عدد العاملين في القطاع الخاص الفلسطيني ونسبتهم  
من مجمل العاملين، 2000-2014

نسبة من مجمل العاملين	عدد العاملين في القطاع الخاص	
59.0%	342099	2000
60.6%	292086	2001
62.8%	284959	2002
66.9%	363837	2003
65.8%	365231	2004
64.5%	393552	2005
64.5%	419682	2006
64.6%	455788	2007
62.1%	421370	2008
61.3%	446893	2009
62.2%	470677	2010
64.5%	547442	2011
63.4%	550807	2012
62.9%	561330	2013
62.3%	576358	2014

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، البيانات الخام لمسح القوى العاملة،

2014-2000

الجدول 8: التوزيع النسبي وعدد العاملين في القطاع الخاص  
حسب المنطقة والمحافظه، 2014

التوزيع النسبي	عدد العاملين في القطاع الخاص	
9.1%	52526	جنين
2.1%	12135	طوباس
5.8%	33283	طولكرم
13.0%	74691	نابلس
3.3%	19037	قلقيلية
1.4%	7941	سلفيت
34.6%	199614	شمال الضفة الغربية
10.2%	58538	رام الله
1.3%	7330	اريجا
4.3%	24944	القدس
15.8%	90813	وسط الضفة الغربية
7.2%	41384	بيت لحم
20.0%	115341	الخليل
27.2%	156725	جنوب الضفة الغربية
77.6%	447152	الضفة الغربية
8.1%	46620	مدينة غزة
2.6%	15206	دير البلح
4.7%	27030	خانيونس
2.9%	16552	رفح
22.4%	129206	قطاع غزة
100.0%	576358	المجموع

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، البيانات الخام لمسح القوى

العاملة، 2014

الجدول 9: التوزيع النسبي وعدد العاملين في القطاع الخاص  
حسب النشاط الاقتصادي، 2014

التوزيع النسبي	عدد العاملين في القطاع الخاص	
15.6%	89850	الزراعة
17.9%	103131	الصناعة
12.5%	72036	البناء
30.3%	174480	المطاعم والفنادق
7.8%	44689	النقل والاتصالات
16.0%	92172	الخدمات والفروع الأخرى

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، البيانات الخام لمسح القوى العاملة، 2014

الجدول 10: الدعم الموجه للقطاع الخاص ونسبته من مجمل المساعدات  
 الإنمائية الموجهة للشعب الفلسطيني، مجموع 2002-2014  
 (مليون دولار: أسعار عام 2014)

السنة	الدعم الموجه للقطاع الخاص	نسبة من مجمل المساعدات الإنمائية
2002	20.977853	3.7%
2003	22.805381	3.3%
2004	38.584255	5.1%
2005	65.340145	5.7%
2006	87.187655	6.1%
2007	68.87669	4.1%
2008	61.515153	2.6%
2009	140.974946	4.8%
2010	240.707074	9.2%
2011	181.537293	7.7%
2012	73.173433	3.7%
2013	101.273921	4.0%
2014	126.735337	5.3%
المجموع	1229.689136	5.2%

المصدر: حسابات الباحث حسب بيانات منظمة التعاون والتنمية (OECD)

**الجدول 11: التوزيع النسبي لمجمل الدعم الموجه للقطاع  
الخاص حسب النشاط الاقتصادي، معدل 2002-2014**

النسبة	النشاط الاقتصادي
25.1%	النقل والتخزين
1.2%	الاتصالات
12.6%	الطاقة
7.4%	الخدمات المصرفية والمالية
11.1%	الأعمال والخدمات الأخرى
20.0%	الزراعة
11.1%	الصناعة
0.0%	المصادر المعدنية والتعدين
1.6%	الإتشاءات
9.5%	السياسات والتنظيمات التجارية
0.6%	السياحة

المصدر: حسابات الباحث حسب بيانات منظمة التعاون والتنمية (OECD)

الجدول 12: مجمل الدعم الموجه للقطاع الخاص حسب النشاط الاقتصادي، 2002-2014 (أسعار 2014)

السنة	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	المجموع
مجمل المساعدات الإنشائية	571.7	699.1	756.6	1,152.4	1,424.8	1,700.1	2,363.4	2,918.4	2,610.3	2,357.8	1,967.2	2,518.3	2,411.4	23,451.6
التقل والتخزين	0.0	0.0	-2.1	7.4	12.8	4.7	3.7	49.3	82.8	56.8	10.0	23.5	59.4	308.3
الاتصالات	0.5	0.4	1.1	0.2	2.0	1.3	2.5	0.9	1.4	1.0	0.5	1.1	1.6	14.5
الطاقة	10.0	15.9	7.5	7.6	16.0	16.7	8.3	22.1	15.1	9.0	13.2	9.8	3.1	154.4
الخدمات المصرفية والمالية	..	0.5	0.0	12.3	9.4	3.1	2.4	3.4	30.5	14.3	3.2	7.6	3.9	90.5
الأعمال والخدمات الأخرى	0.8	2.8	23.8	8.8	3.9	3.4	10.3	8.4	17.5	13.3	12.0	13.1	18.1	136.2
الزراعة	9.0	2.3	4.9	5.1	14.3	14.5	17.7	33.5	39.5	36.4	20.9	20.0	25.3	243.3
الحراجة	0.0	0.1	0.1	..	..	0.0	..	0.0	0.3	..	..	..	..	0.5
صيد السمك	..	0.4	0.0	..	..	0.1	..	0.4	0.5	..	0.1	0.1	0.1	1.7
الصناعة	0.0	0.1	2.9	18.9	10.0	3.4	7.5	7.6	22.2	38.3	5.8	11.4	8.3	136.4
المصادر المعدنية والتعدين	0.0	..	..	..	0.0	0.0	0.1	0.2	0.0	0.0	..	..	..	0.4
الإنشاءات	..	..	..	..	..	0.4	0.0	..	16.8	2.7	..	..	..	19.9
السياسات والتنظيمات التجارية	0.6	0.3	0.2	4.8	18.6	21.0	8.7	14.6	13.3	9.1	7.4	12.7	5.5	116.7
السياحة	..	..	0.2	0.1	0.1	0.1	0.4	0.7	0.7	0.7	0.2	2.0	1.5	6.9
الدعم الموجه للقطاع الخاص	21.0	22.8	38.6	65.3	87.2	68.9	61.5	141.0	240.7	181.5	73.2	101.3	126.7	1,229.7
نسبة من مجمل المساعدات الإنشائية	3.7%	3.3%	5.1%	5.7%	6.1%	4.1%	2.6%	4.8%	9.2%	7.7%	3.7%	4.0%	5.3%	5.2%

المصدر: حسابات الباحث حسب بيانات منظمة التعاون والتنمية (OECD)

**الجدول 13: التوزيع النسبي لمجمل الدعم  
الموجه للقطاع الخاص حسب الجهات التي مرّ  
من خلالها الدعم، معدل 2002-2014**

النسبة	الجهة
22.8%	القطاع العام
28.0%	المؤسسات غير الحكومية ومؤسسات المجتمع المدني
6.7%	المنظمات الدولية متعددة الأطراف
28.8%	جهات أخرى
13.7%	لم يحدد بعد

المصدر: حسابات الباحث حسب بيانات منظمة التعاون والتنمية (OECD)

**الجدول 14: التوزيع النسبي لمجمل الدعم  
الموجه للقطاع الخاص حسب مجموعة الجهة المانحة،  
معدل 2002-2014**

النسبة	الجهة المانحة
91.0%	بلدان لجنة المساعدة الإنمائية
7.2%	جهات متعددة الأطراف
1.8%	بلدان خارج لجنة المساعدة الإنمائية

المصدر: حسابات الباحث حسب بيانات منظمة التعاون والتنمية (OECD)

الجدول 15: التوزيع النسبي وقيمة الدعم الموجه للقطاع الخاص  
حسب الدولة المانحة (بلدان لجنة المساعدة الإنمائية)، مجموع 2002-2014

الدولة	القيمة (مليون دولار، أسعار 2014)	نسبة من مجمل الدعم الموجه للقطاع الخاص من بلدان لجنة المساعدة الإنمائية	نسبة من مجمل الدعم الموجه للقطاع الخاص	نسبة من مجمل الدعم
الولايات المتحدة	542.713918	48.5%	44.1%	8.9%
النرويج	86.442525	7.7%	7.0%	6.1%
هولندا	85.465971	7.6%	7.0%	18.3%
إسبانيا	70.862483	6.3%	5.8%	11.1%
اليابان	70.3479	6.3%	5.7%	13.5%
كندا	41.130239	3.7%	3.3%	7.6%
ألمانيا	40.969179	3.7%	3.3%	3.5%
فرنسا	39.884391	3.6%	3.2%	5.6%
إيطاليا	36.313694	3.2%	3.0%	11.2%
السويد	29.597118	2.6%	2.4%	3.9%
المملكة المتحدة	23.125254	2.1%	1.9%	2.4%
بلجيكا	13.886078	1.2%	1.1%	4.5%
سويسرا	10.888891	1.0%	0.9%	3.5%
لوكسمبورغ	7.971059	0.7%	0.6%	11.8%
النمسا	4.501951	0.4%	0.4%	5.3%
الدنمارك	2.588106	0.2%	0.2%	1.2%
اليونان	2.4541	0.2%	0.2%	4.2%
جمهورية التشيك	2.206377	0.2%	0.2%	46.9%
كوريا	2.053973	0.2%	0.2%	4.9%
فنلندا	1.90014	0.2%	0.2%	1.3%
أيرلندا	1.489323	0.1%	0.1%	1.6%
أستراليا	0.857464	0.1%	0.1%	0.3%
بولندا	0.504754	0.0%	0.0%	28.1%
نيوزيلندا	0.373388	0.0%	0.0%	7.2%
جمهورية سلوفاكيا	0.001985	0.0%	0.0%	0.5%
أيسلندا	0	0.0%	0.0%	0.0%
البرتغال	0	0.0%	0.0%	0.0%
سلوفينيا	0	0.0%	0.0%	0.0%

المصدر: حسابات الباحث حسب بيانات منظمة التعاون والتنمية (OECD)

### الجدول 16: نتائج تقييم مشاريع الدعم الدولي من حيث الملائمة، 2015

لا ينطبق	لا أوافق	أوافق	
55.7%	25.7%	18.6%	قدمنا طلب الدعم بواسطة وزارة فلسطينية
38.0%	9.9%	52.1%	تم تحديد مشتريات المعدات من قبلكم بعد دراسة البدائل المتاحة
27.1%	14.3%	58.6%	اقترن التمويل بتغطية نفقات الخبراء المحليين والخارجيين
1.4%	16.9%	81.7%	يعتبر الدعم المقدم لكم أولوية قصوى
0.0%	5.6%	94.4%	تم وضع أهداف المشروع بناء على حاجتكم للتوسع
0.0%	4.2%	95.8%	أهداف التمويل تتفق تماماً مع أهداف مؤسستكم وطبيعة عملكم

المصدر: مسح مؤسسات القطاع الخاص المدعومة، ماس.

### الجدول 17: نتائج تقييم مشاريع الدعم الدولي من حيث الفعالية، 2015

لا ينطبق	لا أوافق	أوافق	
8.6%	7.1%	84.3%	ساهم التمويل في تحقيق أنشطة شركتنا بطريقة أفضل من السابق
8.6%	14.3%	77.1%	ساهم برنامج التمويل في زيادة إنتاجية المؤسسة
5.7%	15.7%	78.6%	تم تحقيق أهداف المشروع بشكل كامل
0.0%	24.3%	75.7%	آلية الحصول على الدعم كانت سهلة
15.7%	7.1%	77.1%	ساهم برنامج التمويل في رفع فاعلية العاملين في المؤسسة
1.4%	44.3%	54.3%	قيمة الدعم المقدم يعتبر كاف لتحقيق أهداف المشروع
10.0%	42.9%	47.1%	واجه المشروع مشاكل أعاقت تحقيق أهدافه

المصدر: مسح مؤسسات القطاع الخاص المدعومة، ماس.

### الجدول 18: نتائج تقييم مشاريع الدعم الدولي من حيث الكفاءة، 2015

لا ينطبق	لا أوافق	أوافق	
5.7%	25.7%	68.6%	تم تحقيق الأهداف في الوقت المحدد
12.9%	20.0%	67.1%	تم تنفيذ المشروع بأقل الأسعار وأعلى جودة
41.4%	30.0%	28.6%	تم استخدام معدات متطورة خفضت من فاتورة الأجور في الشركة

المصدر: مسح مؤسسات القطاع الخاص المدعومة، ماس.

## الجدول 19: نتائج تقييم مشاريع الدعم الدولي من حيث الاستفادة، 2015

لا ينطبق	لا أوافق	أوافق	
4.2%	2.8%	93.0%	شجعنا التمويل على التخطيط والتوسع وتنويع الإنتاج في الشركة
7.1%	4.3%	88.6%	تقوية الوضع التنافسي للمؤسسة
0.0%	27.1%	72.9%	توسيع الحصة السوقية
15.9%	11.6%	72.5%	زيادة التأهيل والخبرات في المؤسسة
14.5%	20.3%	65.2%	زيادة ربحية الشركة
20.6%	23.5%	55.9%	تقليل الأعباء المالية (الصيانة، وإيجارات،...)
30.4%	21.7%	47.8%	جذب مستثمرين جدد وزيادة رأس المال

المصدر: مسح مؤسسات القطاع الخاص المدعومة، ماس.

## الجدول 20: مجموع فرص العمل الجديدة التي تم خلقها بعد

تشغيل المشاريع في المؤسسات المبحوثة والتوزيع النسبي

حسب طبيعة الدعم المقدم، 2015

النسبة	المجموع	طبيعة الدعم المقدم
16.5%	124	بناء مؤسسي
40.0%	301	تدريب
14.0%	105	دعم ابنية
20.9%	157	شراء معدات جديدة
100.0%	752	الكلية

المصدر: مسح مؤسسات القطاع الخاص المدعومة، ماس.

**الجدول 21: التوزيع النسبي لأهم التغيرات التي أثرت على عمل مؤسسات القطاع الخاص المبحوثة بعد تنفيذ المشاريع**

النسبة	أهم التغيرات
19%	تحسين جودة المنتج
20%	الانتشار الواسع في الأسواق المحلية والخارجية
9%	إنتاج منتجات جديدة
26%	زيادة الإنتاجية/رفع القدرة الإنتاجية وتحسين كفاءة وخبرة العاملين
15%	تحسين المستوى الإداري
4%	تحسين دخل وربحية الشركة
4%	زيادة عدد العاملين
3%	أخرى

المصدر: مسح مؤسسات القطاع الخاص المدعومة، ماس.

**الجدول 22: التوزيع النسبي للمؤسسات المبحوثة حسب تصنيفات أهم المشاكل التي واجهت المشاريع خلال وبعد التنفيذ**

النسبة	تصنيف المشاكل الرئيسية
14.5%	مشاكل خاصة بالمؤسسة نفسها
27.4%	مشاكل نابعة من الاحتلال الإسرائيلي
35.5%	مشاكل خاصة بالمانحين
22.6%	مشاكل أخرى

المصدر: مسح مؤسسات القطاع الخاص المدعومة، ماس.

**الجدول 23: نتائج معامل ارتباط بيرسون الإحصائي**

مجمّل المساعدات الإنمائية		الدعم المباشر للقطاع الخاص		نوع الدعم
القيمة الاحتمالية	معامل ارتباط بيرسون	القيمة الاحتمالية	معامل ارتباط بيرسون	مؤشر الأداء
(p-value)		(p-value)		
0.0026	0.7603	0.0441	0.5652	مساهمة القطاع الخاص بالنتائج المحلي الإجمالي
0.0024	0.7628	0.0290	0.6035	القدرة الاستيعابية للقطاع الخاص
0.0005	0.8242	0.0369	0.5820	حجم الصادرات

## الملحق 2: استبانة التقييم

### استبانة حول تقييم مشاريع الدعم الدولي للقطاع الخاص الفلسطيني

يقوم معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس) بإعداد دراسة حول تقييم مشاريع الدعم الدولي للقطاع الخاص الفلسطيني. وبحكم دور مؤسستكم (مشروعكم) كجهة مستفيدة من هذا التمويل فإن لها دوراً هاماً في إثراء هذه الدراسة للخروج بتقييم موضوعي، وذلك من خلال المساهمة في الإجابة على أسئلة هذا الاستبيان. ونود التأكيد على أن المعلومات المقدمة من قبلكم ستستخدم لغرض إعداد الدراسة فقط، وبدون إشارة إلى المؤسسات أو المشاريع أو الأفراد الذين شاركوا في تعبئتها. شاكرين لكم حسن التعاون.

برجاء الإجابة على أسئلة الاستبيان التالي:-

اسم المشروع/ البرنامج \_\_\_\_\_  
 طبيعة عمل المؤسسة:  خدماتي  إنتاجي  
 طبيعة الدعم المقدم:  تدريب  شراء معدات جديدة  دعم أبنية  
 بناء مؤسسي  
 العمر الزمني للمؤسسة  أقل من سنة  أكثر من سنة  أكثر من سنتين

الجهة المانحة:	الجهة الوسيطة:
الجهة المنفذة:	الجهة المستفيدة:

بيّن تقييمكم للمشروع بالإجابة على الأسئلة أدناه:

الملائمة:	أوافق بشدة	أوافق	لا أوافق	لا أوافق بشدة	لا ينطبق
1. قدما طلب الدعم بواسطة وزارة فلسطينية					
2. يعتبر الدعم المقدم لكم أولوية قصوى					
3. تم وضع أهداف المشروع بناء على حاجتكم للتوسع					
4. أهداف التمويل تتفق تماماً مع أهداف مؤسستكم وطبيعة عملكم					
5. تم تحديد مشتريات المعدات من قبلكم بعد دراسة البدائل المتاحة					
6. اقترن التمويل بتغطية نفقات الخبراء المحليين والخارجيين					

الفعالية:					لا ينطبق
أوافق بشدة	أوافق	لا أوافق	لا أوافق بشدة	لا ينطبق	
					7. تم تحقيق أهداف المشروع بشكل كامل
					8. قيمة الدعم المقدم يعتبر كاف لتحقيق أهداف المشروع
					9. واجه المشروع مشاكل أعاقت تحقيق أهدافه
					10. ساهم برنامج التمويل في رفع فاعلية العاملين في المؤسسة
					11. ساهم برنامج التمويل في زيادة إنتاجية المؤسسة
					12. ساهم التمويل في تحقيق أنشطة شركتنا بطريقة أفضل من السابق
					13. آلية الحصول على الدعم كانت سهلة

الكفاءة:					لا ينطبق
أوافق بشدة	أوافق	لا أوافق	لا أوافق بشدة	لا ينطبق	
					14. تم تحقيق الأهداف في الوقت المحدد
					15. تم تنفيذ المشروع بأقل الأسعار وأعلى جودة
					16. تم استخدام معدات متطورة خفضت من فاتورة الأجور في الشركة

أدى التمويل إلى تحقيق ما يلي:

التأثير:					لا ينطبق
أوافق بشدة	أوافق	لا أوافق	لا أوافق بشدة	لا ينطبق	
					17. تم إنتاج منتجات/خدمات جديدة
					18. تم التوسع في الإنتاج/الخدمات
					19. تم فتح أسواق خارجية
					20. تم زيادة عدد الموظفين
					21. زيادة كفاءة الإدارة والتشغيل وزيادة الإنتاجية

ساعد التمويل الدولي المشروع في:

الاستدامة:					لا ينطبق
أوافق بشدة	أوافق	لا أوافق	لا أوافق بشدة	لا ينطبق	
					22. شجعنا التمويل على التخطيط والتوسع وتنويع الإنتاج في الشركة
					23. زيادة ربحية الشركة
					24. تقوية الوضع التنافسي للمؤسسة
					25. توسيع الحصة السوقية
					26. جذب مستثمرين جدد وزيادة رأس المال
					27. زيادة التأهيل والخبرات في المؤسسة
					28. تقليل الأعباء المالية (الصيانة، وإيجارات،....)

29. برجاء ذكر أهم المشاكل التي واجهت المشروع قبل/خلال/وبعد تنفيذ المشروع

---

---

---

---

---

30. أهم التغيرات التي أثرت على عمل المؤسسة بعد تنفيذ المشروع

---

---

31. ما هو عدد الذين تم استيعابهم بعد تشغيل المشروع؟

---

---