Public Disclosure Authorized
Public Disclosure Authorized
Public Disclosure Authorized
Public Disclosure Authorized

39109

World Bank

تقييم المناخ الاستثماري في الضفة الغربية وقطاع غزة

فتح الآفاق أمام القطاع الخاص

ملخص تنفيذي

آذار ٢٠٠٧

World Bank

تقييم المناخ الاستثماري في الضفة الغربية وقطاع غزة

فتح الآفاق أمام القطاع الخاص

ملخص تنفيذي

آذار ٢٠٠٧

أ- نتائج تقييم المناخ الاستثماري

١ لقد أدى أربعون عاما من احتلال الضفة الغربية وقطاع غزة الى اقتصاد شديد التشوه في دولة ذات اعتماد كامل على الاقتصاد الإسرائيلي. ففي حين حققت دول أخرى في المنطقة النمو والتصنيع، إلا أن الاقتصاد الفلسطيني ما زال يتمتع بصفات الاقتصاد الأقل تطورا حيث يقدر عدد العاملين في المشروع التجاري الواحد بأربعة عمال بالمتوسط وذلك الرقم لا يتعدى الأرقام التي سجلت عام ١٩٢٧. وفيما هبطت حصة الزراعة من إجمالي الناتج المحلي، حصل توسع سريع في الخدمات والقطاع العام بدعم من الجهات المانحة والتحويلات من تصدير العمالة. وتبقى حصة الصناعة متدنية بنسبة تتراوح بين ١٢٪ إلى ١٣٪. وبالمقارنة، يمثل قطاع الصناعة في الأردن ما يقرب من ٣٠٪ من إجمالي الناتج المحلي. وقد كانت الآمال معقودة على الحكم الذاتي المحدود في إطار اتفاقيات أوسلو في أيلول ١٩٩٣ لتمكين القطاع الخاص من الإقلاع. ولدى التحرر من القيود التي يفرضها الاحتلال العسكري، يمكن لرجال الأعمال الفلسطينيين أن يستثمروا بشكل سريع وسيتمكن الاقتصاد عندئذ من جذب الاستثمارات الخارجية ولكن ولسوء الحظ لم يتم ترجمة ذلك على أرض الواقع وتعرض الاقتصاد لمعاناة أكبر منذ اوسلو.

٢ بالرغم من استمرار عملية السلام، استمرت المستوطنات الإسرائيلية بالتوسع وارتفعت وتيرة العنف الفلسطيني. وقد أدت دورة العنف والاغلاقات الإسرائيلية بالتالي إلى الانتفاضة الثانية، الأمر الذي نتج عنه هبوط شديد في الاستثمار المحلي وفقدان معظم الاستثمارات الخارجية القليلة التي قدمت. حاليا، تواجه عملية إحياء الاقتصاد الفلسطيني قضيتين رئيسيتين: أولا، نظام الإغلاق الإسرائيلي. وقد أدت هذه السياسة، التي تتكون بمعظمها من قيود شاملة على حركة الناس والبضائع داخل الضفة الغربية ومعيقات رئيسية أمام حركة البضائع عبر الحدود مع إسرائيل بالإضافة الى شبه فصل تام في التفاعل الاقتصادي والاجتماعي بين مناطق غزة والضفة الغربية، الى اقتصاد فلسطيني مجتزأ الى حد كبير. فقد عملت الاغلاقات على استحالة تلبية مواعيد تسليم المنتوج من قبل أصحاب المشاريع الفلسطينيين مع ارتفاع كبير في التكلفة مما يؤدي بدوره الى استثناء واضح للمنتجين الفلسطينيين من الاقتصاد العالمي.

٣ ويواجه الاقتصاد الفلسطيني مشكلة أساسية أخرى حيث تطورت الصناعة الفلسطينية لتوفير منتجات متدنية التكاليف تعتمد على العمالة المكثفة مثل الملبوسات والأثاث والأحذية الى الأسواق المحلية والإسرائيلية عالية الحماية. لكن الاقتصاد الإسرائيلي يمر حاليا في تغييرات هيكلية عميقة. ففي ظل ارتفاع الدخل وازدياد تكلفة الإنتاج تتجه إسرائيل نحو المنتجات والخدمات ذات القيمة الأعلى. وفي نفس الوقت قامت إسرائيل بتخفيف إجراءات الحماية وفتحت أسواقها أمام الواردات ذات التكلفة الأدنى. وبذلك فان المشاريع التجارية الفلسطينية التي وجدت نفسها بين مطرقة التكاليف المتزايدة وسندان الحماية المتناقصة لا تستطيع أن تنافس الآن من خلال منتجاتها التقليدية ذات القيمة الأدنى والمعتمدة على العمالة المكثفة مثل الملبوسات والأحذية.

٤ وفي سبيل البقاء ستضطر المشاريع التجارية الفلسطينية لأن تنتقل نحو البضائع ذات القيمة الأعلى وأن توسع دائرة أسواقها المحتملة. ففي حين ستبقى إسرائيل الشريك التجاري الأكبر في الوقت الحاضر، لن يستطيع المنتجون الفلسطينيون الاعتماد على إسرائيل إلى الأبد ويتوجب عليهم البحث عن أسواق جديدة. وفي سبيل النجاح في دخول أسواق جديدة يتوجب على المنتجين الفلسطينيين رفع الإنتاجية وخفض التكلفة وتحسين جودة المنتوج. الهدف من تقييم المناخ الاستثماري هو البحث في الأسباب التي تمنع الانتقال إلى أسواق جديدة والنظر في الأمور التي يمكن القيام بها لتشجيع ذلك.

٥ إن تقييم المناخ الاستثماري عبارة عن دراسة موحدة تابعة للبنك الدولي تم إنجازها في العديد من دول العالم. وتهدف هذه الدراسة إلى ربط مناخ الأعمال التجارية، أو ما يسمى بالمناخ الاستثماري، بشكل مباشر بمستوى أداء الشركة وتزويد توصيات نحو سياسات محددة لمساعدة القطاع الخاص في النمو والازدهار. وتعتمد دراسة تقييم المناخ الاستثماري على كافة المعلومات المتوفرة معززة بدراسة مسحية أجراها في هذه الحالة الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني من خلال مقابلات وجها إلى وجه مع ٤٠١ مشروع تجاري في كافة مناطق الضفة الغربية وقطاع غزة. وتسمح هذه الدراسة لكونها تقييم معياري بالمقارنة بين المناخ الاستثماري في الضفة الغربية وغزة ودول أخرى.

٦ تكشف دراسة تقييم المناخ الاستثماري أن تضاؤل فرص الوصول إلى الأسواق والقيود على حركة التنقل تعتبر المعيقات الرئيسية أمام نمو المشاريع التجارية الفلسطينية. بالمقارنة مع دول أخرى في المنطقة، يعتبر المناخ الاستثماري الفلسطيني جيد: تدني الفساد صغير الحجم، فعالية نسبية للإجراءات البيروقراطية، بالإضافة إلى أسواق مالية متطورة بشكل جيد. وبالرغم من ذلك، لم تقم المشاريع التجارية الفلسطينية بالاستثمار بشكل كاف للمحافظة على فرصها في المنافسة الدولية. ويدرك مدراء هذه المشاريع أنهم بحاجة للاستثمار وأهمية وصولهم إلى الموارد الضرورية لكنهم غير مستعدين للقيام بذلك لحين الحصول على ضمانات حول وصول آمن ومتوقع إلى الأسواق المحلية والدولية.

٧ لا تتمتع معظم المشاريع التجارية في الوقت الحالي بالتنافسية الدولية في مجال البضائع ذات القيمة المتدنية المتخصصة فيها. المشاريع التجارية صغيرة جدا – معدل حجم هذه المشاريع لا يتعدى خمس عمال – ومعدل قدرة الاستخدام للمشاريع التجارية تصل فقط الى حوالي ٥٠٪. عدد قليل من المصانع تستثمر. معظم الآليات في المصانع يتعدى عمرها عشرة أعوام وأقل من ٢٦٪ من المشاريع التجارية قامت بإجراء تدريب للعاملين لديها ونسبة صغيرة منها تتمتع بمقاييس الجودة العالمية. إضافة الى ذلك، وبما أن اقتصاد الضفة الغربية وغزة مرتبط بإسرائيل فهذا يعني هيكلية تكلفة أعلى من دول أخرى تنتج بضائع تعتمد على العمالة المكثفة حيث يصل معدل أجر العامل المنتج في الضفة الغربية وغزة ضعفي أجر العامل الأردني وتقريبا ثلاثة أضعاف العامل المصري. إذا أريد للقطاع الخاص الفلسطيني أن ينمو ويوفر فرص عمل الى السكان الذين يتزايدون بشكل سريع، يتوجب على المشاريع التجارية الفلسطينية الاستثمار والانتقال الى البضائع ذات القيمة الأعلى والتي يمكن أن تعوض عن تكاليف الإنتاج العالية.

٨ ومنذ إنشائها، حاولت السلطة الفلسطينية أن توفر بيئة داعمة للاستثمار في القطاع الخاص. يعتبر القطاع المالي عالي السيولة وأقل من ١٥٪ من عينة الدراسة تعاني من قيود مالية. معظم المشاريع التجارية لم تأخذ قروضا وذلك لأنها ترفض أن تأخذ قروض بالنظر الى العدد القليل من الفرص الاستثمارية المربحة وليس بسبب عزوف البنوك عن إقراض هذه المشاريع أو لأن الكفالات المطلوبة عالية جدا. ولا تبدو عوامل الفساد والتعليمات الحكومية على أنها المعيقات الرئيسية أمام الاستثمار. فقد ذكر معظم المدراء أنهم لم يدفعوا رشاوي وفي حالة الذين دفعوا فقد كانت قيمة هذه الرشاوي اقل بالمعدل منها في معظم الدول المجاورة. معدل الفترة الزمنية الضرورية لإصدار تصريح لعمل أو مشروع تجاري لا يتعدى ٣٠ يوما وهي نصف المدة التي ذكرت في تركيا. وقد ذكر المدراء ذوي المناصب العليا في الضفة الغربية وغزة أنهم يقضون بالمعدل ٧٪ من وقتهم في التعامل مع التعليمات والإجراءات الحكومية بالمقارنة مع ما يزيد عن ٨٪ الى ١٢٪ في تركيا ولبنان على التوالي. تعتبر السلطة الفلسطينية حديثة الإنشاء وقد بدأت بتطوير مؤسساتها التي تبدو أنها تنشأ بطريقة فعالة.

٩ لسوء الحظ فان المستوطنات ما زالت تتوسع، وهناك القيود المفروضة على حرية الحركة والتنقل من قبل السلطات الإسرائيلية لأسباب أمنية والتي تلقي بظلالها على كافة عناصر المناخ الاستثماري. وتعمل هذه القيود على إغلاق الأسواق وترفع من تكلفة التعاملات وتمنع المنتجين من ضمان مواعيد إيصال البضائع. وتعمل الاغلاقات أيضا على إبقاء المصانع صغيرة الحجم وتمنعها من تحقيق أدنى مقياس للفعالية. وقد هبطت نسبة المشاريع التجارية في الضفة الغربية وغزة التي تبيع الى المناطق الأخرى بمقدار النصف منذ عام ٢٠٠٠. والأهم من ذلك، تبدو الأسواق في الضفة الغربية في حالة انكماش بسبب القيود على الحركة المفروضة من أجل حماية المستوطنات الإسرائيلية. في العام ٢٠٠٠، ما يقرب من ٦٠٪ من المصانع قامت بتحقيق قسم كبير من مبيعاتها خارج المدن الموجودة فيها وقد هبطت هذه النسبة الى ما يقرب من ٤٠٪ بحلول عام ٢٠٠٥. القضية الأصعب كانت غياب التوقع واليقين بسبب القيود على الحركة. على سبيل المثال، كشفت الدراسة أن تخليص الواردات للشركات في الضفة الغربية يحتاج الى حوالي ٢٢ يوما لكن الفترة الأطول تصل بالمعدل الى ما يقرب من ٤٣ يوما. إن إيصال البضائع في الوقت المحدد يعتبر من متطلبات سوق التصدير الحديث لكن المنتجون الفلسطينيون لا يستطيعون التأكد من موعد نقل الشحنات وبذلك يتم استبعادهم الى حد كبير من سوق تصدير البضائع ذات القيمة العالية.

ب- التوصيات في مجال السياسات

١٠ تنقسم توصيات السياسات في دراسة تقييم المناخ الاستثماري الى ثلاث تصنيفات عامة: العبور والتنقل، المناخ الاستثماري وقدرات المشاريع التجارية. ولكي يتمكن القطاع الخاص الفلسطيني من الاستفادة من كامل طاقاته وخلق فرص عمل إلى السكان الذين يتزايدون بشكل سريع، يجب معالجة القضايا الثلاث المذكورة أعلاه. لكن إعادة إطلاق حرية العبور والتنقل مع المحافظة على الأمن الإسرائيلي يعتبر الشرط الأساسي لاقتصاد فلسطيني قابل للحياة. ويتوقع أن يفشل القطاع الخاص الفلسطيني في ظل غياب جهود سياسية منسقة لإعادة فتح الأسواق وتخفيض تكلفة التعاملات.

حركة العبور والتنقل

١١ تحسين عمليات الوصول إلى أسواق الدول الثالثة. تحتاج كافة الاقتصاديات المفتوحة أن يكون لديها مسارات تجارية بديلة للوصول بشكل مباشر إلى زبائنها والمنافسة بشكل ناجح في الاقتصاد العالمي. ويشير تحليل البنك الدولي أن معبر رفح التجاري يوفر مسار تجاري بديل وقابل للحياة بالنسبة لقطاع غزة. لا يمكن لمعبر رفح أن يشكل بديلا لتحسين التجارة مع وعبر إسرائيل لكنه يستطيع أن يعمل كمعبر إضافي ضروري مع احتمال توفير فوائد كبرى إلى القطاع الخاص الفلسطيني. وبعد نقل السيطرة على معبر رفح إلى الجانب الفلسطيني، تم تشغيل المعبر بشكل فعال وآمن تحت إشراف مراقبي الاتحاد الأوروبي لمدة ثمان أشهر إلى أن قامت الحكومة الإسرائيلية بإغلاق المعبر في نهاية شهر حزيران من عام ٢٠٠٦. يجب إعادة فتح المعبر ليس فقط للمسافرين بل أيضا لحركة نقل البضائع من أجل منح المنتجين الفلسطينيين خيار الوصول إلى ميناء مصر على مدخل قناة السويس ومطار القاهرة الدولي. وتشير التحليلات الأولية أن هذا المسار يوفر فوائد لوجيستية تجارية تنافسية من ناحية الأداء وبتكلفة تعادل موانئ ومطارات إسرائيل. والأهم من ذلك فان هذا المسار سيوفر إلى الجانب الفلسطيني ممر مباشر إلى أوروبا ومنطقة الخليج التي يمكن أن تشكل السوق الأغنى للصادرات الفلسطينية. إن فتح معبر رفح سيكون مكملا وليس بديلا عن الجهود الحالية لتحسين المعابر الحدودية مع إسرائيل على معبر كارني.

١٢ يعتبر اقتصاد الضفة الغربية أكبر من اقتصاد غزة ويحتاج اقتصاد الضفة الغربية معبرا مباشرا إلى السوق العالمي. إن وجود معبر وممر تجاري موثوق وفعال عبر الأردن سيوفر فوائد مشابهة كالمزايا المتوفرة على معبر رفح المباشر إلى السوق. لكن وفي سبيل نجاح هذا الممر، من الضروري أن تتراجع إسرائيل عن السياسة الحالية المتمثلة بالقيود الخانقة التي تمنع الفلسطينيين من الوصول الى غور الأردن. وبنفس الطريقة، يجب إحداث تقدم في موضوعي الميناء والمطار الفلسطينيين كما هو منصوص في اتفاقية العبور والتنقل من أجل توفير بدائل أخرى للوصول الى أسواق الدول الثالثة.

١٣ إعادة بناء السوق المحلي. من الضروري إعادة بناء السوق المحلي الذي تقطعت أوصاله بسبب الاغلاقات في الضفة الغربية وشبه الفصل التام بين غزة والضفة الغربية منذ عام ٢٠٠١ حيث تزيد الاغلاقات من درجة غياب التوقع واليقين وترفع من تكلفة النقل وتؤدي الى انحسار الأسواق المتوفرة الأمر الذي يمنع المصانع الفلسطينية من تحقيق أدنى مقياس للفعالية. الخطوة الأولى الفورية تكمن في استئناف نظام القوافل بين الضفة الغربية وغزة طبقا للتوصية التي جاءت في اتفاقية العبور والتنقل وعلى المدى البعيد هناك ضرورة لإقامة رابط جغرافي دائم بين المناطق. يتوجب أيضا التراجع عن سياسة التجزئة الحالية المفروضة على الضفة الغربية والتي كانت نتيجة مباشرة لنظام القيود والتصاريح، وجدار الفصل والمستوطنات والحواجز المادية. إن الحل المطلوب يسير الى ما أبعد من إزالة أو تغيير موقع بعض نقاط التفتيش والحواجز على الطرق حيث يوجد ضرورة لفحص مجمل نظام الاغلاق، بما يتضمن توفير تصاريح الإقامة والسفر التي أدت الى غياب اليقين على مستوى النشاطات الاقتصادية والاجتماعية الاعتيادية في الضفة الغربية.

١٤ مؤازرة المؤسسات الرئيسية الى تدعم التجارة. من أجل ضمان حصول القطاع الخاص على الدعم الضروري لتشغيل المعابر الحدودية بشكل فعال ولكي يتمكن من الاستفادة من التحسينات على حرية الوصول الى أسواق الدول الثالثة، يجب تطوير بعض المؤسسات الهامة.

- تحتاج دائرة الجمارك الى مساعدة للانضمام الى منظمة الجمارك العالمية، بالإضافة الى مساعدة متواصلة في توسيع نظام ASYCUDA الذي يراقب ويسجل التعاملات التجارية وضريبة القيمة المضافة، ومساعدات أخرى لتنفيذ نظام جمارك حديث وآمن.

- هناك ضرورة قصوى لإشراك القطاع الخاص في عملية تطوير وتشغيل المعابر الحدودية حيث يشكل القطاع الخاص جسم العملاء والزبائن الذين سيستخدمون المعابر الحدودية والتجارية. وكخطوة أولى فان إشراك القطاع الخاص في المراقبة الحدودية يجب أن يستمر في غزة وأن يتم توسيعه ليشمل المعابر الحدودية في الضفة الغربية الواقعة على الخط الأخضر. وسيضمن ذلك تسجيل وتوفر البيانات الهامة حول حركة البضائع بين الضفة الغربية وإسرائيل.

- إن فشل المنتجات الفلسطينية في تلبية المقاييس الدولية يعتبر أحد العوامل التي تحد من بيعها في إسرائيل ودول أخرى. يجب دعم مؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية لكي تعمل بشكل سريع لإصلاح نظام الجودة الوطني وتحسين قدراتها لإقامة وتعزيز المقاييس. تحتاج مؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية أن تنشئ وتبني القدرات لمختبرات الفحص لدعم الصادرات.

تحسين المناخ الإستثماري

١٥ يعتبر المناخ الاستثماري مفتاح الأداء الاقتصادي الذي من خلاله تعمل المشاريع التجارية. لقد عملت السلطة الفلسطينية بشكل بطيء وثابت على تمكين المناخ الاستثماري، لكن التقدم شهد شبه توقف تام منذ الانتخابات الأخيرة. الخطوة الأولى في تحسين المناخ الاستثماري تتمثل بالقياس المستمر لهذا المناخ ومتابعة التغييرات التي تطرأ عليه بمرور الزمن. وهناك ضرورة لأن تعمل مؤسسة مستقلة على دراسة ومتابعة القطاع الخاص بشكل منتظم في سبيل قياس المناخ الاستثماري ويتوجب تحليل البيانات ونشرها بشكل سريع لكي تستخدم من قبل صناع السياسات والقطاع الخاص.

١٦ تعتمد عمليات القطاع الخاص على مؤسسات داعمة وقوية. يجب على السلطة الفلسطينية بدعم من المجتمع الدولي أن تسير بسرعة نحو تحسين خدمات وقدرات المؤسسات الرئيسية التي يحتاجها القطاع الخاص. ومن ضمن هذه المؤسسات والقضايا الرئيسية:

- إدارة الأراضي: ما زالت معظم الأراضي في الضفة الغربية غير مسجلة مما يعيق الأعمال التجارية من شراء الأراضي وتوسيع العمليات. إن تمويل مشروع متكامل وشامل لتحسين

سياسة الأراضي وتسجيل كافة الأراضي سيشكل دعامة رئيسية لنشاطات القطاع الخاص.

- الإصلاح القانوني والتشريعات الجديدة: يوجد فجوات رئيسية في التشريعات الضرورية لتسهيل عمليات القطاع الخاص حيث تتناقض العديد من القوانين مع بعضها البعض ولا يوجد تناغم كامل بين القوانين التي تحكم الضفة الغربية والقوانين النافذة في قطاع غزة. يجب أن تضغط السلطة الفلسطينية وبشكل سريع لإقرار التشريعات الأهم من أجل توفير بيئة قانونية أكثر وضوحا. وتتضمن القوانين الأكثر إلحاحا القانون التجاري، وقانون الشركات، وقانون المنافسة وقانون التعاملات الآمنة. ويجب معالجة نظام صياغة مسودات مشاريع القوانين وإقرار التشريعات. وتعتبر عملية تنفيذ القوانين القائمة ضعيفة ولذلك فان تعزيز وتقوية عملية التنفيذ القضائي ستساعد الأعمال التجارية في التعاقد وتوسيع عملياتها.

- سياسة المنافسة: الاعتقاد السائد يشير الى أن الاقتصاد الفلسطيني أصبح أقل تنافسية وأن الاحتكارات والأعمال التجارية الكبرى تستغل الأزمة الحالية لتوسيع نفوذ السوق التابع لها. بالنظر الى أهمية الحفاظ على الثقة بالنظام الاقتصادي وثقة الجمهور، يتوجب على السلطة الفلسطينية أن تجدد جهودها لتطوير سياسة تنافسية ولإقامة الهيئات المنظمة الرئيسية في عدة مجالات مثل الاتصالات.

- مركز التجارة الفلسطيني "بالترید": لقد انقطع المنتجون الفلسطينيون الى حد كبير عن السوق العالمي ويصعب على رجال الأعمال الفلسطينيين السفر بالإضافة الى المصاعب التي يواجهها المشترون الدوليون عند زيارة الضفة الغربية وغزة. تحتاج المشاريع التجارية الفلسطينية الى مصدر معلومات موثوق حول متطلبات وفرص السوق بالإضافة الى ضرورة أن تعمل المؤسسات على ترويج البضائع الفلسطينية في الخارج. ويعتبر مركز التجارة الفلسطيني المؤسسة التي توفر هذه الخدمات، لكنها بحاجة الى تحسين قدراتها لتوفير المعلومات حول السوق وترويج الأعمال التجارية الفلسطينية في أسواق جديدة.

- البنية التحتية: تحدثت عدة مصانع التي شملتها الدراسة عن أهمية تكلفة وتوفر الطاقة بشكل منتظم، خاصة في غزة، وقد حصل تدهور واضح في هذين المجالين بعد القتال في منتصف عام ٢٠٠٦. إن حقيقة اعتماد نسبة كبيرة من المشاريع التجارية على الطاقة المولدة ذاتيا يشير الى الحاجة لتطوير موارد طاقة يمكن الاعتماد عليها بشكل أكبر. نقص المياه يشكل عائق أيضا حيث تفرض السلطات الإسرائيلية قيودا شديدة على استخدام الفلسطينيين للمياه في الضفة الغربية مما يحد من طبيعة النشاطات التي يقوم بها الفلسطينيون. يجب بذل جهود لزيادة التوفير الموثوق للطاقة والمياه الى القطاع الخاص الفلسطيني.

- عضوية المشاريع التجارية في منظمات القطاع الخاص: لقد لعبت اتحادات وجمعيات الأعمال التجارية ومجموعات القطاع الخاص التجارية في الضفة الغربية دورا مهما

في مساعدة الحكومة والجهات المانحة نحو صياغة سياسات جيدة. في الماضي، دعمت الجهات المانحة معظم هذه المنظمات لكن ما زال هناك ضعف في قدرات هذه المنظمات لتوفير خدمات الى الأعضاء في هذه المنظمات. إن المنظمات الناجحة تعتمد على دعم والتزام أعضائها ولا يمكن أن تدار من قبل مؤسسات الجهات المانحة لكن الدعم الخارجي لتطوير قدرات هذه المنظمات من أجل توفير خدمات مفيدة الى الأعضاء سيعزز نموها.

تطوير قدرات المشاريع التجارية

١٧- حاليا يوجد عدد قليل من المشاريع التجارية الفلسطينية التي تستطيع المنافسة في السوق العالمي حتى في وجود حرية وصول الى السوق وتوفير مناخ استثماري مساند. إن المشاريع التجارية الفلسطينية تحتاج استثمارات كبيرة لتطوير منتجات جديدة وزيادة الإنتاجية وتحسين الجودة وتخفيض التكلفة، وهناك أهمية خاصة للاستثمار في خطط التسويق وتطوير اتصالات في أسواق جديدة.

١٨- إن تحسين قدرات المشاريع التجارية مهمة صعبة. لقد عملت المشاريع التجارية الفلسطينية في عزلة لأعوام طويلة وهي منقطعة الى حد كبير عن أهم آليات التثقيف في مجال المشاريع التجارية. هناك عدد قليل من المصانع الفلسطينية التي تصدر بشكل مباشر أو تقوم بعمليات تدريب أو توظف أخصائيين فنيين أو تمتلك رخص في مجال التكنولوجيا حيث الاتصال الرئيسي بين المصانع الفلسطينية والعالم الخارجي يأتي من خلال الشركات والمصانع الإسرائيلية وهناك تضاؤل في هذه الاتصالات بينما تسير إسرائيل قدما في سياسة الفصل. إن عملية تطوير آليات تثقيف جديدة لاستبدال الاتصالات مع إسرائيل ستكون مكلفة في ظل استمرار القيود على حركة العبور والتنقل.

١٩ ويدرك المدراء جيدا مدى الحاجة الى رفع مستوى قدراتهم حيث تستطيع معظم المشاريع التجارية – على الأقل الرسمية منها – الحصول على التمويل الضروري. لكن الاستثمار في ظل الوضع الراهن يعتبر مجازفة كبيرة. إن محاولة الدخول في سوق جديد يعتبر مجازفة بحد ذاتها. ولدى إضافة غياب اليقين والتوقع في مجال حرية الحركة والعبور، فان معظم المشاريع التجارية تعارض الاستثمارات الكبيرة. وفي ظل هذا الوضع غير المستقر، تعتبر المشاريع التجارية الفردية غير جاذبة لروح المجازفة. أما مستوى الاستثمار فهو دون المستوى الأفضل على صعيد المجتمع.

٢٠ تحتاج المشاريع التجارية الفلسطينية دعما في سبيل تخفيض تكلفة تطوير آليات التثقيف ومن أجل التعويض عن بعض المخاطر المرتبطة بالاستثمار في سبيل بناء قدرات جديدة. ويمكن للاستثمارات الناجحة في بعض المشاريع التجارية أن تخدم كنموذج للأداء مما سيشجع الآخرين نحو مزيد من الاستثمارات. إن تحقيق نجاح أولي في مجال التصدير سيساعد في إقامة العلامة التجارية "صنع في فلسطين" وسيعوض عن بعض الانطباعات السلبية حول قدرة الفلسطينيين على تزويد بضائع معتمد عليها و ذات ثقة.

٢١ إن توفير منحة ملائمة أو تمويل مناسب أو نوع آخر من البرامج التي تدعم بشكل مباشر

المشاريع التجارية الفلسطينية الفردية لتحديث قدراتهم الداخلية سيساعد في دفع وتحفيز الاستثمار في القطاع الخاص. ويتوجب على هذا الدعم أن يستهدف مكامن فشل محددة في السوق ويجب أن يركز على المساعدة في إيجاد وتبني تكنولوجيا جديدة وفتح أسواق جديدة.