



معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

**صناعة المهاجر والكسارات والمناشير في
الضفة الغربية وقطاع غزة:
الواقع والآفاق**

اعداد
باسم مكحول
محمود ابو الرب

نيسان 1999

حقوق الطبع والنشر محفوظة © 1999 معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس)
ص.ب. 19111 ، القدس و ص.ب. 2426، رام الله
تلفون: 2987053/4، فاكس: 2987055، بريد إلكتروني: MAS@planet.edu

مجلس الأمناء:

أحمد قريع، ادمون عصفور (الرئيس)، أنيس فوزي قاسم، جورج العبد، حسن ابو ليدة (أمين السر)، طاهر كنعان، كمال حسونة (أمين الصندوق)، ماهر المصري، مريم مرعي، ناديا حجاب، نبيل قسيس، هاني أبو دية (نائب الرئيس)، اسماعيل الزبري.

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس)، هو مؤسسة وطنية مستقلة للبحوث التطبيقية الاقتصادية والاجتماعية يقوم بتقديم التحليل المتخصصة حول السياسات والاستراتيجيات الهامة في تطور الاقتصاد الفلسطيني، وقد تم تأسيسه في 1994.

يهدف ماس في فترة الانتقال إلى الدولة لدعم صانعي القرار الفلسطيني وكذلك المؤسسات والمنظمات التي تعمل على تطوير و بناء الاقتصاد، وذلك من خلال توفير البحوث التحليلية حول خيارات السياسات التي من شأنها تعزيز عملية اتخاذ القرار. ويسعى ماس أيضا إلى التعاون الوثيق مع أكاديميين ومجموعات بحث تجمعها أهداف واهتمامات مشتركة.

يركز برنامج البحوث الحالي على القضايا الاقتصادية والاجتماعية ذات الأهمية الخاصة في مرحلة بناء المؤسسات الفلسطينية العامة وهي: دراسة السياسات التجارية والصناعية، المالية العامة، السياسات النقدية، الموارد البشرية والعمالة، الضمان الاجتماعي، ومراقبة المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية.

منشورات المعهد

أبحاث:

- نظام التكافل الاجتماعي غير الرسمي (غير الممأسس) في الضفة الغربية وقطاع غزة، 1997
- قطاع السياحة الفلسطيني: الوضع الراهن وإمكانات المستقبل، 1997
- مستويات المعيشة في الضفة الغربية وقطاع غزة، 1997
- مؤسسات الدعم الاجتماعي في الضفة الغربية وقطاع غزة، 1997
- فرص وامكانيات التصنيع في فلسطين، 1997
- صناديق التقاعد والتأمين الصحي في اماكن العمل في الضفة الغربية وقطاع غزة، 1997
- تأثير العملية السلمية على صناعة النسيج والملابس في فلسطين، 1997
- فلسطين واسرائيل: علاقات التعاقد من الباطن في صناعة الملابس، 1997
- صناعة الدباغة والصناعات القائمة على استغلال الجلود الطبيعية في الضفة الغربية وقطاع غزة: الظروف الحالية والآفاق، 1998
- التمويل غير الرسمي ومؤسسات الإقراض غير الربحية، 1998
- العمل الفلسطيني في اسرائيل: 1967-1997، 1998
- نحو نظام ضمان اجتماعي في الضفة الغربية وقطاع غزة، 1998
- قراءات اولية في التقارير الاحصائية لدائرة الاحصاء المركزية :
- المسح الصناعي-1994: نتائج أساسية، التقرير الأول، 1997
- مسح الخدمات-1994: نتائج أساسية، التقرير الأول، 1997
- الحسابات القومية الفلسطينية -1994: تقديرات اولية، 1997

أوراق للنقاش:

- خيارات السياسات التجارية للضفة الغربية وقطاع غزة، 1997
- الصحة في فلسطين، الامكانيات والتحديات، 1997
- البنية التحتية في الضفة الغربية وقطاع غزة: المؤسسات والنمو، 1997

المراقب الاقتصادي

- عدد رقم 1، حزيران 1997
- عدد رقم 2، كانون اول 1997
- عدد رقم 3، حزيران 1998
- عدد رقم 4، كانون اول 1998

المراقب الاجتماعي

- عدد رقم 1، كانون ثاني 1998
- عدد رقم 2، كانون ثاني 1999

للحصول على المنشورات: يرجى الاتصال بالمدير الاداري والمالي للمعهد على العنوان اعلاه.



معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

**صناعة المهاجر والكسارات والمناشير في
الضفة الغربية وقطاع غزة:
الواقع والآفاق**

اعداد
باسم مكحول
محمود ابو الرب

نيسان 1999

صناعة المحاجر والكسارات والمناشير في الضفة الغربية وقطاع غزة: الواقع والآفاق

تأليف: باسم مكحول: استاذ مشارك، جامعة النجاح الوطنية، نابلس.
محمود ابو الرب: استاذ مساعد، جامعة النجاح الوطنية، نابلس.

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

القدس ورام الله

نيسان 1999

حقوق الطبع والنشر محفوظة © (ماس)

تقديم

تعتبر صناعة الحجر والكسارات الصناعة الاستخراجية الرئيسية في فلسطين وتشكل مع صناعة المناشير أحد الصناعات الفلسطينية التي تلعب دوراً هاماً في تلبية الطلب المحلي لقطاع الانشاءات من جهة وفي الصادرات التقليدية الفلسطينية للأسواق العربية وخصوصاً الأردنية والخليجية من جهة أخرى وكذلك للسوق الإسرائيلي.

غير أن هذه الصناعة واجهت في الآونة الأخيرة مجموعة من التحديات والصعوبات، بعضها ناجم عن السياسات والممارسات الإسرائيلية نظراً لتواجد جزء هام منها في مناطق لا تزال تحت سيطرة سلطات الاحتلال الإسرائيلي، ونظراً لاستمرار السيطرة الإسرائيلية على خطوط الاتصال بين الضفة الغربية وقطاع غزة والقدس وكذلك على منافذ الاتصال الفلسطيني مع العالم الخارجي. كما تعود الصعوبات الأخرى إلى عوامل اقتصادية وخاصة تسويقية ناجمة عن احتداد مشكلة المنافسة لمنتجات هذه الصناعة في الأسواق المحلية والخارجية التقليدية فضلاً عن المشكلات المتعلقة بالبيئة.

ونظراً لأهمية تطوير هذه الصناعة الوطنية وتعزيز قدرتها التنافسية محلياً وفي الأسواق الخارجية، تأتي دراسة معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس) في نطاق برنامج المعهد لبحوث الصناعة، لتسلط الضوء على ظروف الانتاج والعمل والانتاجية والتسويق. وعلى ابرز الصعوبات والمشكلات التي تواجهها هذه الصناعة بغية التعرف على أفضل السبل والوسائل للتغلب عليها، وتعظيم الميزة التنافسية وزيادة قدرة منتجاتها على المنافسة في الأسواق المحلية والدولية.

لقد حرص المعهد على تغطية هذه الدراسة لجزأين يتمتع كل منهما بخصوصية رغم تشابههما، الامر الذي أدى في بعض الاحيان الى بعض التكرار الذي يتوجب الاعتذار للقارىء عنه

ويسعدني أن أتوجه بالشكر والتقدير لكل من الأساتذة الدكتور باسم مكحول الذي اعد الجزء الخاص بالمناشير والدكتور محمود أبو الرب الذي اعد الجزء الخاص بالمحاجر والكسارات على الجهد الدؤوب الذي بذلاه في اعداد الدراسة لهذا القطاع الحيوي.

كما أتوجه بالشكر لكل من ساهم في مراجعة ومناقشة هذه الدراسة من الباحثين والأكاديميين وأصحاب الأعمال، والذين كان لملاحظاتهم تأثير هام في اثرائها.

وأتوجه بالشكر والعرفان كذلك للمجلس الاقتصادي الفلسطيني للتنمية واعادة الاعمار / بكدار / - صندوق المعونة الفنية - الذي مول انجاز هذه الدراسة.

غانية ملحيس

مديرة المعهد

شكر وعرفان

يود الباحثان ان يتقدما بالشكر الى اصحاب المحاجر والكسارات والمناشير واتحاد قطاع الحجر والرخام في فلسطين على تعاونهم في تقديم المعلومات لانجاز هذه الدراسة. كما يود الباحثان ايضا ان يتقدما بالشكر الى السيد سمير حليلة الذي عقب على الدراسة في الندوة التي جرت في معهد ماس لمراجعة النسخة الاولى من الدراسة والى المقيمين اللذين قدما ملاحظات مكتوبة على الدراسة، وقد ساهمت هذه الملاحظات بتطوير الدراسة واغنائها.

ملخص

بحثت هذه الدراسة الظروف والأوضاع الحالية للمحاجر والكسارات والمناشير، من حيث عدد وتوزيع المنتجين، والإنتاج والتكاليف، والتسويق، وتقنيات الإنتاج والصيانة، ورأس المال المستثمر في هذه الصناعات. كما تم دراسة وتقييم أداء هذه الصناعات، من حيث الإنتاجية والقدرة التنافسية. هذا بالإضافة إلى دراسة المشكلات الحالية، والتغيرات التي رافقت عملية التسوية السياسية، وخلصت إلى مجموعة من المقترحات لتطوير أداء هذه الصناعات.

تلعب صناعة المحاجر والكسارات والمناشير دوراً اقتصادياً بارزاً، إذ إن المحاجر والكسارات تساهم بـ 6% من القيمة المضافة للقطاع الصناعي، وتستوعب 3.5% من العاملين في القطاع الصناعي. أما المناشير، فقد ساهمت بـ 3% من الناتج المحلي الإجمالي لعام 1996 و 17% من القيمة المضافة و 14% من قيمة إنتاج الصناعات التحويلية وتوظف ما مجموعه 3942 عاملاً أي نحو 9% من إجمالي العاملين في الصناعات التحويلية. كما أنها تسهم في تعزيز الروابط والتشابكات الأمامية والخلفية مع قطاعات اقتصادية عديدة، مثل قطاع البناء والإنشاءات والمحاجر والكسارات وقطاع صناعة المعدات الإنتاجية، وقطاع النقل. لقد حققت صناعة المحاجر والكسارات والمناشير أداءً قوياً، مقارنة بالصناعات التحويلية وعموم القطاع الصناعي. وينعكس أداء صناعة المحاجر والكسارات في ارتفاع إنتاجيتها، مقارنة مع إنتاجية القطاع الصناعي الفلسطيني، والتي تزيد عن متوسطه بنسبة 78%، أما المناشير، فإن إنتاجية العامل تعادل ضعف إنتاجية مثيله في الصناعات التحويلية.

تواجه صناعة المحاجر والكسارات والمناشير مشكلات عديدة، يتمثل بعضها في نقص التمويل وصعوبات تحصيل الديون (الشيكات المرتجعة) والضرائب وتسويات المقاصة، ويتمثل البعض الآخر في اشتداد حدة المنافسة المحلية، والمنافسة مع المنتجات الإسرائيلية وكذلك في الصيانة، وتخلف البنية التحتية، وصعوبات الترخيص وتقييد عملية التصدير وكذلك القيود المفروضة على استخدام المواد المساعدة للإنتاج (كالبارود).

يعتمد مستقبل هذه الصناعة على مجموعة السياسات والإجراءات، الهادفة إلى تحسين نوعية الإنتاج، وتطوير ظروف العمل، وتبني سياسة عامة محفزة تعمل على تحسين قدرتها التنافسية. ومن أهم الإجراءات التي يمكن أن تسهم في تنمية وتطوير صناعة المحاجر والكسارات: توفير التمويل الكافي وبشروط ميسرة، وقد يستدعي ذلك الإسراع في الإعلان عن إنشاء بنك التنمية الفلسطيني لتأخذ دوره في تمويل عملية تنمية الاقتصاد الفلسطيني، كما ينطوي حل مشكلة الترخيص على أهمية قصوى ومعالجة مشكلة الضرائب بكافة أنواعها وأشكالها، وإنشاء وتحسين البنية التحتية الضرورية، وبخاصة الطرق والمياه والكهرباء والمناطق الصناعية، وتوفير التدريب العلمي والعملية والمهني للعاملين في هذه الصناعة، واستخدام الوسائل العلمية الحديثة، المتمثلة في المسح الجيولوجي والخرائط في الكشف عن المواد الخام، قبل مباشرة العمل بالمحجر، تجنباً للخسائر غير المتوقعة وكذلك إنشاء شركة فلسطينية للقيام بعمليات التفجير في المحاجر والكسارات،

لحل مشكلة استخدام البارود في تفكيك وتفتيت التربة والصخور، بالإضافة الى تطبيق المواصفات والمقاييس الفلسطينية بخصوص منتجات المحاجر والكسارات.

أما الإجراءات التي قد تساعد على تطوير صناعة قطع وتشكيل الحجارة فتشمل: امكانية تشكيل جسم يتولى مسؤولية ترويج وتسويق منتجات الحجارة، وذلك للاستفادة من الامكانيات الكامنة للتصدير وبخاصة الرخام. كما ان هنالك حاجة ماسة لتوفير التمويل للاستثمار في المعدات الجديدة، وتمويل الصادرات وراس المال العامل، وتحسين ظروف العمل والانتاج، وتطوير مهارات العمال، و تغيير طريقة نقل الحجارة المصنعة وتحميلها وتنزيلها، من الطريقة اليدوية الى طريقة آلية، لتقليل حالات الكسور الجانبية في الحجارة، كما انه لا بد من إلزام المناشير بالمواصفة الفلسطينية. بالإضافة الى ضرورة العمل على حل مشكلة الترخيص، والزام اصحاب المناشير بمراعاة الاعتبارات البيئية من خلال التشريعات والحوافز، وتحديد معايير علمية لاختيار مواقع المناشير.

وفيما يتعلق بالقدرة التنافسية، فان الاستراتيجية القائمة على التميز السلي والجودة تبدو الأنسب لنمو وتطور هذه الصناعة.

المحتويات

| | |
|----|---|
| 1 | 1- مقدمة |
| 2 | 1-1 منهجية الدراسة |
| 5 | 2- صناعة المحاجر والكسارات |
| 5 | 1-2 الوضع الراهن |
| 6 | 1-1-2 هيكل الصناعة |
| 7 | 2-1-2 ظروف الإنتاج |
| 12 | 3-1-2 ظروف العمل |
| 12 | 4-1-2 التسويق |
| 14 | 5-1-2 الأثار البيئية لصناعة المحاجر والكسارات |
| | 6-1-2 السياسة العامة تجاه صناعة المحاجر والكسارات والتغيرات التي |
| 16 | رافقت عملية التسوية السياسية |
| 18 | 7-1-2 أداء صناعة المحاجر والكسارات |
| 19 | 1-7-1-2 الإنتاجية |
| 19 | 2-7-1-2 المنافسة |
| 21 | 3- صناعة المناشير |
| 21 | 1-3 الوضع الراهن |
| 21 | 1-1-3 هيكل الصناعة |
| 23 | 2-1-3 ظروف الإنتاج والتمويل والمعدات |
| 26 | 3-1-3 ظروف العمل |
| 27 | 4-1-3 التسويق |
| 29 | 5-1-3 الأثار البيئية للمناشير |
| 30 | 6-1-3 السياسات العامة تجاه المناشير والتغيرات التي رافقت عملية التسوية السياسية |
| 32 | 7-1-3 أداء الصناعة |
| 33 | 1-7-1-3 الإنتاجية والربحية |
| 34 | 2-7-1-3 القدرة التنافسية |
| 37 | 4- المشكلات الحالية لصناعة المحاجر والكسارات والمناشير |
| 41 | 5- التوصيات |
| 41 | 1-5 صناعة المحاجر والكسارات |
| 42 | 2-5 صناعة المناشير |
| 47 | المراجع |
| 49 | ملحق الجداول |

لائحة الجداول

- جدول (1): مؤشرات اقتصادية عامة حول صناعة المحاجر والكسارات والمناشير
والقطاع الصناعي في الضفة الغربية والقطاع - 1996 [51]
- جدول (2): توزيع المؤسسات حسب حجم العمالة عام 1994 [52]
- جدول (3): مستلزمات الانتاج والمصاريف الصناعية وغير الصناعية
(الف دولار) عام 1996 [53]
- جدول (4): متوسط سعر الوحدة من منتجات الكسارات والمناشير والمحاجر
(دولار امريكي) [54]
- جدول (5): توزيع مبيعات الحجر عام 1996 [55]
- جدول (6): بيانات حول نشاط كل من المحاجر والكسارات حسب نتائج المسح
الصناعي 1996 على مستوى مناطق الانتاج [56]
- جدول (7): العاملون باجر وبدون اجر وتوزيعهم حسب طبيعة العمل [57]
- جدول (8): التغيرات التي طرأت على بعض عناصر صناعة الحجر والكسارات
والمناشير بعد اتفاقية اوسلو: % من عدد مؤسسات العينة [58]
- جدول (9): متوسط الطاقة الانتاجية المستغلة في سنة 1997 والسنوات الخمس السابقة
عليها: نسبة مئوية من عدد مؤسسات العينة [59]
- جدول (10): حدة الضغوط التنافسية التي تواجه صناعة المحاجر، الكسارات
والمناشير في الاسواق المحلية % من عدد مؤسسات العينة [60]
- جدول (11): توزيع المناشير بين محافظات الضفة الغربية وغزة
والقدس عام 1996 [61]
- جدول (12): بيانات حول نشاط المناشير حسب نتائج المسح الصناعي 1996
على مستوى مناطق الانتاج القيمة بالالف دولار امريكي [62]
- جدول (13): الدول الرئيسية المنتجة والمصدرة للحجارة عام 1996 [63]
- جدول (14): اوجه تأثير الاغلاق على نشاط المؤسسات: نسبة مئوية من
عدد مؤسسات العينة [64]
- جدول (15): المشكلات التي تواجه المؤسسات: نسبة مئوية من
عدد مؤسسات العينة [65]

1- مقدمة

كان من بين نتائج عملية التسوية السياسية في الشرق الأوسط، حصول الفلسطينيين وبدرجة محدودة جداً، على إمكانية التحكم في مستقبلهم، ورسم سياسات وبرامج اقتصادية لتحقيق أهداف اقتصادية عديدة. وقد خلقت هذه التطورات فرصاً وتحديات اقتصادية كبيرة لمستقبل الاقتصاد الفلسطيني. وكان من بين الآثار الإيجابية المتوقعة لهذه التطورات (وخاصة توقيع اتفاق إعلان المبادئ الفلسطيني - الاسرائيلي حول الحكم الذاتي خلال المرحلة الانتقالية وما اعقب ذلك من تشكيل للسلطة الوطنية الفلسطينية بمؤسساتها المختلفة) هو خلق مناخ اقتصادي مستقر وبيئة استثمارية ملائمة، يعملان على جذب رؤوس الأموال الفلسطينية والعربية والأجنبية للمناطق الفلسطينية وعلى تدفق المساعدات الدولية للسلطة الوطنية، وخلق فرص تصديرية جديدة للسلع الفلسطينية، وتحفيز الطلب عليها. وعلاوة على ذلك كان من المتوقع أن تخلق هذه العوامل فرصاً استثمارية عديدة وتزيد من ثقة المستثمر بجدوى الاستثمار في الاقتصاد الفلسطيني.

إلا ان التطورات السياسية في المنطقة قد خلقت تحديات امام الاقتصاد الفلسطيني ، فالاتفاقيات الثنائية بين إسرائيل والدول العربية المجاورة مكنت إسرائيل من استيراد عمالة رخيصة نسبياً، بشكل مباشر، أو غير مباشر، من خلال تحويل نشاطات التعاقد من الباطن من الضفة الغربية وقطاع غزة إلى بعض هذه الدول. والمثال على ذلك صناعة الملابس التي تحول جزء كبير منها إلى الأردن. كما أن العديد من دول المنطقة، بما فيها السلطة الوطنية، نتجه نحو تحرير التجارة الخارجية، الامر الذي سيحدث ضغوطا تنافسية كبيرة على الشركات الفلسطينية، إذ أن العديد من دول المنطقة تتمتع بمزايا تنافسية تعتمد على انخفاض تكلفة الإنتاج، خاصة مصر والأردن. لذا فإن محاولة رسم أية سياسة اقتصادية لا بد أن تعتمد على دراسة دقيقة للفرص والتحديات الحالية والمستقبلية، من أجل التوصل الى قرارات ملائمة، لأن مثل هذه القرارات سيكون لها أثر كبير على مستقبل الاقتصاد الفلسطيني وقدرته على التطور وإحداث تنمية مستدامة.

تهدف الدراسة، في ضوء هذه التغيرات والاعتبارات، إلى مناقشة الجوانب الرئيسية المتعلقة بصناعات المحاجر والكسارات والمناشير. وقد تم اختيار هذه الصناعات للدراسة والتحليل للسببين التاليين:

السبب الأول: اعتقاد العديد من الخبراء وأصحاب القرار في القطاعين العام والخاص بأن لهذه الصناعات مستقبلاً واعداً يمكنها من أن تلعب دوراً ريادياً في مستقبل الاقتصاد الفلسطيني. ويقوم هذا الاعتقاد على النجاح النسبي الذي حققته هذه الصناعات في السوقين المحلي والخارجي، وبخاصة صناعة المناشير، وذلك لقدرتها على تصدير جزء كبير من إنتاجها إلى إسرائيل والأسواق العربية والعالمية. أما السبب الثاني فيعزى الى رغبة وزارة الصناعة الفلسطينية في إجراء دراسات اقتصادية شاملة لبعض الصناعات، وذلك من أجل التعرف على ظروفها وإمكانات تطويرها ورسم السياسات الملائمة لمساعدتها.

تتكون الدراسة من جزأين: يركز الاول على صناعة المحاجر والكسارات وقد قام بكتابته د. محمود ابو الرب، ويركز الثاني على صناعة المناشير وقام بكتابته د. باسم مكحول. وسيناقش هذان الجزآن الظروف

القائمة في هذه الصناعات من حيث حجم إنتاجها، وعدد المنتجين، وتكاليف ومدخلات الإنتاج، والتسويق، وتقنيات الإنتاج، ورأس المال المستثمر، وعنصر العمل، والصيانة. كما تهدف الدراسة الى تقويم أداء هذه الصناعات من حيث الإنتاجية، والربحية والقدرة التنافسية، ومناقشة المشكلات الحالية التي تواجهها واثارها البيئية. بالإضافة الى دراسة التطورات التي أعقبت العملية السلمية. كما ستقدم الدراسة بعض المقترحات التي ستساعد، في اعتقادنا، على تحسين أداء هذه الصناعات وتطوير آفاقها المستقبلية.

1-1 منهجية الدراسة

من اجل تحقيق اهداف هذه الدراسة، جرى استخدام مصادر اولية وثانوية للبيانات. وقد تمتثلت المصادر الاولية باختيار عينة من المناشير والمحاجر والكسارات، تم توجيه مجموعة من الاسئلة الى اصحابها، حول الانتاج والتسويق، والتمويل، والتكاليف، والتقنيات المستخدمة، والمشكلات الحالية التي تواجههم، وغيرها من الموضوعات التي تهتم الدراسة.

لقد جرى اختيار عينة عشوائية، بمعنى أنها لم تستند الى اطار معاينة محدد (sampling frame)، وتم استشارة ذوي الاطلاع، خاصة اصحاب المنشآت المعروفة في كل من الصناعات قيد الدراسة، عند اختيار مفردات العينة مع مراعاة تغطية جميع مراكز الانتاج، وجميع احجام المؤسسات، بغض النظر عن تاريخ تاسيسها. وقد يؤدي عدم توفر اطار للمعاينة الى تحيز المعاملات المقدره من العينة، الا ان هنالك سببان يقللان من مقدار الانحياز، الاول: تركيز معظم المعاملات التي تم استخدام العينة من اجلها على مؤشرات نوعية وليست كمية. اذ ان المؤشرات الكمية المستخدمة في الدراسة، اعتمدت، في الدرجة الاولى، على منشورات دائرة الاحصاء المركزية الفلسطينية. اما السبب الثاني فهو ان ظروف الانتاج والتسويق والمشكلات الحالية متشابهة الى حد كبير في منشآت الصناعة.

وقد وزعت العينة كما يلي: 22محجراً (7 محاجر من كل من جنين وقباطية، الخليل وبيت لحم، وجماعين، ومقلع واحد من رام الله) و14 كسارة (كسارة واحدة من جنين، و5 من الخليل و2 من رام الله، و5 من نابلس وكسارة واحدة من طولكرم) و29 منشار حجر (4 من جنين وقباطية، و6 مناشير من كل من بيت لحم والخليل ونابلس و2 من كل من طولكرم وقلقيلية، و2 من رام الله، ومنشار واحد من سلفيت). و10 مناشير رخام (2 من كل من الخليل وبيت لحم، و3 من طولكرم، ومنشار واحد من كل من نابلس ورام الله و2 من جنين وسلفيت).

لم يكن بالإمكان فصل البيانات المنشورة حول صناعة التعدين واستغلال المحاجر الى مكوناتها الرئيسة من المحاجر والكسارات، لذا فقد تم استخدام بيانات المسح الميداني، وبيانات دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية معاً، مع أن التركيز كان على بيانات المسح الميداني، إلا إذا تعذر ذلك. وقد أدى كون بيانات دائرة الإحصاء مجمعة وكلية الى إعاقه إجراء تحليل لبعض الجوانب الرئيسية لهذا الصناعات، مثل التوزيع الجغرافي للإنتاج والأداء، وفروقات الأجور وغيرها من الجوانب. أما على مستوى المحافظات، فإن بيانات دائرة الإحصاء

غير المنشورة لا تعكس حجم وأهمية النشاط الاقتصادي على مستوى المحافظة، إذ إن عينة المسح يتم اختيارها على مستوى المناطق الفلسطينية وليس على مستوى المحافظة أو مراكز الإنتاج. لذا فإن النتائج على مستوى المحافظة قد تكون غير دقيقة ومضللة أحياناً، مما يعيق إجراء أية مقارنة بين هذه المحافظات بما يخص أداء الصناعة ودورها الاقتصادي.¹

وقد تمت، بالإضافة إلى المسح الميداني، مقابلة مجموعة من الخبراء وذوي الإطلاع والمنتجين الرئيسيين في كل صناعة، كما تمت أيضاً زيارة اتحاد قطاع الحجر والرخام في مقره الرئيسي في بيت لحم، ومقابلة إدارته، للتعرف على انطباعاتهم حول وضع هذه الصناعات ونقاط ضعفها وقوتها وآفاق تطورها.

أما المصادر الثانوية للبيانات، فقد شملت منشورات دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية، خاصة التعداد العام للمنشآت، 1994 والمسح الصناعي 1996 و1995 و1994، بالإضافة إلى بعض البيانات غير المنشورة التي حصلنا عليها من دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية، ومنشورات ومصادر أخرى تمت الإشارة إليها في النص وسردت في قائمة المراجع.

¹ للدلالة على عدم الدقة في بعض البيانات المتوفرة على مستوى المحافظات، يتبين من الجدول رقم 12 أن القيمة الدفترية لأصول المناشير في منطقة جنين تقدر بـ 1140.9 ألف دولار في العام 1996، والقيمة المضافة لها تبلغ 31114.4 ألف دولار، في حين تبلغ القيمة الدفترية للمناشير في منطقة بيت لحم 21079 ألف دولار، والقيمة المضافة لها تبلغ 17367 ألف دولار، مما يعني أن إنتاجية كل دينار مستثمر في مناشير منطقة جنين تقدر بـ 27.27 دولار مقابل 0.83 دولار في منطقة بيت لحم. ولا يوجد لهذه النتيجة تفسير منطقي، إذ ما الذي يدفع المستثمرين للاستثمار في منطقة بيت لحم بدلاً من جنين، مع وجود هذه الفروقات الشاسعة في الأداء بين المنطقتين. كما إن جميع المؤشرات تشير إلى أن إنتاجية المناشير في منطقة بيت لحم والخليل هي من أعلى المستويات مقارنة ببقية المناطق الفلسطينية.

2- صناعة المحاجر والكسارات

أخذت صناعة المحاجر والكسارات تنتشر في فلسطين في مختلف محافظات الضفة الغربية بعد عام 1948، حيث بلغ عددها 111 منشأة عام 1965، أي ما نسبته 2.9% من المنشآت الصناعية.² وتركزت هذه الصناعة بشكل أساسي في محافظة نابلس بنسبة 53.2%، والقدس 39.6%، والخليل 7.2%. أما المنشآت التي توظف 10 عمال فأكثر فقد بلغ عددها 61 منشأة عام 1965، 59% في محافظة نابلس و34.4% في القدس، و6.6% في الخليل، وبلغت قيمة الإنتاج لهذه المنشآت 291 ألف دينار، والنتائج الصافي 224 ألف دينار، ونسبة القيمة المضافة 77% (ابو شكر وآخرون 1991).

بعد الاحتلال الإسرائيلي للضفة الغربية وقطاع غزة في العام 1967، فرضت سلطات الاحتلال سياسة الحصار العسكري والاقتصادي على الاقتصاد الفلسطيني، للاستمرار في احتجاز عملية النمو والتنمية الاقتصادية بشكل عام، والقطاع الصناعي بشكل خاص، من خلال خلق ظروف منافسة غير متكافئة بين الصناعة الفلسطينية الناشئة من ناحية، والصناعات الإسرائيلية المتطورة والمحمية من ناحية أخرى. وفي هذا الإطار، واجهت صناعة المحاجر والكسارات قيود الترخيص الإسرائيلية، ومصادرة الأراضي. وعلى الرغم من ارتفاع المخاطر والتهديد بالإغلاق ومصادرة الآليات، فقد ارتفع عدد المنشآت العاملة في صناعة المحاجر والكسارات الى 144 منشأة عام 1989. (ابو شكر وآخرون 1991)

1-2 الوضع الراهن

تلعب صناعة المحاجر والكسارات دوراً كبيراً في الاقتصاد الفلسطيني، سواء من حيث الإنتاج أو التوظيف أو التصدير. ويتضح من الجدول رقم 1 ان عدد المحاجر لاستخراج الأحجار والرمال، بلغ 218 محجراً أي ما نسبته 2% من إجمالي المنشآت الصناعية في الضفة الغربية وقطاع غزة عام 1996. وتبين من المسح الميداني ان 56% من المحاجر أنشئت ما بين العامين 1994-1998، في حين أنشئ 44% منها قبل عام 1994. أما بخصوص الكسارات، فإن الدراسة الميدانية تظهر أن 85% من الكسارات أنشئت ما بين عامي 1951-1993، و15% بعد العام 1994.

وقد ازدهرت صناعة المحاجر والكسارات بسبب زيادة الطلب المحلي والخارجي على الأحجار من الأردن وإسرائيل، وارتفاع المردود المالي لهذه الصناعة، وتوفر المواد الخام المحلية. وقد انعكس هذا التطور على عدد العاملين في هذه الصناعة، والذي بلغ 1112 عاملاً وموظفاً عام 1994، وهذا يشكل 2.2% من مجموع العاملين في القطاع الصناعي في الضفة الغربية وقطاع غزة. في حين بلغ عدد المشتغلين في صناعة المحاجر والكسارات 1729 شخصاً عام 1996، أي ما نسبته 3.5% من إجمالي العاملين في القطاع

² سنقوم في هذه الدراسة باستخدام مصطلح المحاجر للدلالة على المنشآت التي تنتج الصخور المستخدمة في المناشير بما فيها مناشير الحجر والرخام. أما مصطلح الكسارات فيشير الى المنشآت التي تنتج الركام.

الصناعي، ويبلغ عدد العاملين بأجر 1401 شخصاً، أي 81% من مجموع العاملين في هذه الصناعة. أما العاملون في الإنتاج فقد بلغ عددهم 1141 عاملاً و120 عاملاً يعملون في الإدارة (دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية 1996a، 1997).

ازدادت قيمة الإنتاج لصناعة المحاجر والكسارات من 29.067 مليون دولار عام 1994، الى 54.765 مليون دولار عام 1996، أي بزيادة مقدارها 88%، وتساهم هذه الصناعة بنسبة 5.7% من قيمة الإنتاج الصناعي العام. أما القيمة المضافة فقد بلغت 15.615 مليون دولار عام 1994 وازدادت الى 25.630 مليون دولار عام 1996 أي بزيادة مقدارها 64%، وقد ساهم هذا القطاع بحوالي 6% من القيمة المضافة الإجمالية للقطاع الصناعي الفلسطيني (دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية 1996a، 1997).

وتعود الأسباب التي أدت الى ارتفاع قيمة الإنتاج، الى ازدهار أسواق الأحجار والرمال على الصعيدين الفلسطيني والإسرائيلي، التي رافقت عملية التسوية السياسية، وزيادة حجم الاستثمار في هذه الصناعة، والتوسع الأفقي والراسي في الإنتاج، وارتفاع الأسعار، وتذبذبها أحياناً، والتضخم.

2-1-1 هيكل الصناعة

شهدت صناعة المحاجر والكسارات تغيرات جذرية في نمط الإنتاج خلال فترة الاحتلال الإسرائيلي، كما تأثرت بالأوضاع السياسية والاقتصادية السائدة منذ بدء عملية التسوية السياسية، وهذا ما سيظهر من خلال دراسة تطور عدد المحاجر وأنواعها وحجمها وتوزيعها الجغرافي وشكلها القانوني، ونسبة مساهمتها في التشغيل الصناعي، ونسبتها من الإنتاج والتسويق وفق ما تظهره نتائج الدراسة الميدانية والإحصاءات الفلسطينية المتوفرة عن هذه الصناعة.

تنتشر صناعة المحاجر والكسارات في فلسطين، حيث تتوفر المواد الخام الأولية على سلسلة جبلية تمتد من شمال فلسطين الى جنوبها. وتتركز هذه الصناعة في الضفة الغربية في محافظة جنين (قباطية، مسلية، عجة)، ونابلس (جماعين وعصيرة الجنوبية)، ورام الله، وبيت لحم (في الشمال الغربي من المدينة والخضر وبيت فجار)، والخليل (الشيوخ، يطا، السموع، بني نعيم، سعير) (عبد الكريم 1993).

يمكن تصنيف المحاجر والكسارات في فلسطين، حسب كيانها القانوني، الى مؤسسات فردية، وتبلغ نسبتها 35%، وشركات تضامن بنسبة 8%، وشركات محاصّة بنسبة 46%، ومسئولية محدودة 1%، ومساهمة مقلّة 9%، وجمعية تعاونية 0.5%، وشركة أجنبية 0.5%. (دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية 1995). أما من حيث الشكل العام للملكية والذي يتوزع بين منشآت فردية ومساهمة، فقد تبين، من المسح الميداني، ان 55% من المحاجر يملكها شخص واحد، و45% مساهمة خصوصية. أما الكسارات فإن 91% منها مساهمة خصوصية و9% فردية. ويعود السبب الرئيسي في التباين لطبيعة الملكية بين المحاجر لاستغلال الأحجار والكسارات، الى ارتفاع حجم رأس المال المطلوب للتأسيس والاستثمار في الكسارات، مقارنة مع المحاجر، وعدم القدرة على التمويل الذاتي الفردي في الكسارات.

تشير البيانات الصادرة عن دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية لعام 1994 الى ان 53% من المحاجر والكسارات توظف اقل من 5 عمال، وتستخدم 34% منها ما بين 5 الى 9 عمال، وتشغل 9% منها ما بين 10 الى 19 عامل و3% منها ما بين 20 الى 49 عاملاً. هذا ويبلغ متوسط استخدام المحجر من العمالة 8 عمال (الجدول رقم 2). أما نتائج البحث الميداني فقد أظهرت ان 32% من المحاجر تشغل اقل من خمسة عمال و59% منها تستخدم من 5-9 عمال 9% منها توظف اكثر من 10 عمال. ويبلغ متوسط حجم العمالة في المحجر 6 عمال، في حين ان جميع الكسارات تشغل اكثر من 9 عمال، حيث بلغت نسبة الكسارات التي تشغل من 10-19 عامل 45%، والكسارات التي تشغل من 20-49 عاملاً 45% والتي توظف اكثر من 100 عامل 10%. ويبلغ متوسط حجم العمالة في الكسارة الواحدة 26 عاملاً. ويعود سبب التفاوت في هذه النتائج الى فصل المحاجر عن الكسارات، وهذا ما لا يقوم به مركز الإحصاء الفلسطيني، وكذلك الفارق الزمني بين الدراسة والإحصاءات الفلسطينية، بالإضافة الى طبيعة العينة المختارة في الدراسة الحالية.

يتضح من الجدول رقم 1 ان القيمة الدفترية للاصول الثابتة في نهاية السنة للمحاجر والكسارات بلغت 22.245 مليون دولار في عام 1996، أي ما نسبته 7.93% من القيمة الدفترية الإجمالية للقطاع الصناعي، أي ان متوسط نصيب العامل من راس المال في صناعة المحاجر والكسارات بلغت 12866 دولار لكل عامل مقابل 6324 دولاراً في القطاع الصناعي. وهذا يشير الى أن كثافة راس المال في صناعة المحاجر، تساوي اكثر من ضعف متوسط الصناعة الفلسطينية، مما يعني ان هذا القطاع يتجه نحو استخدام راس المال الثابت اكثر من عنصر العمل، وقد بلغ حجم التكوين الرأسمالي الثابت لهذه الصناعة 3.306 مليون دولار، او ما نسبته 9.6% من إجمالي التكوين الرأسمالي للقطاع الصناعي الفلسطيني (انظر الى الجدول رقم 1).

يبلغ متوسط حجم الاستثمار في المحجر الواحد 102 ألف دولار أمريكي، مقابل 29343 لكل منشأة في القطاع الصناعي الفلسطيني، وهذا يعني ان متوسط الاستثمار في المحاجر تفوق ثلاثة أضعاف ونصف مقارنة بمتوسط رأس المال المستثمر لكل منشأة في القطاع الصناعي. (انظر الى الجدول رقم 1). وأظهرت نتائج الدراسة الميدانية ان متوسط رأس المال المستثمر في المحجر بلغ 129 ألف دولار، أما الكسارات فقد تراوح حجم رأس مالها ما بين 0.3-6 مليون دولار.

ان ارتفاع تكلفة الاستثمار في صناعة المحاجر والكسارات، قد يخلق عائقاً كبيراً لدخول هذه الصناعة، إضافة الى العوائق الإجرائية، المتمثلة بصعوبة الحصول على التراخيص اللازمة من الجهات الرسمية.

2-1-2 ظروف الإنتاج

بدأت صناعة المحاجر في فلسطين منذ زمن بعيد لاستخدامها في البناء، وانتشرت هذه الصناعة في الضفة الغربية بشكل واسع، بسبب توفر المواد الخام وتزايد الطلب على المحاجر لأغراض البناء. وقد مرت صناعة المحاجر بمراحل مختلفة، شهدت خلالها تطوراً نوعياً تبعاً لاستخدام أدوات ووسائل الإنتاج، وحجم راس المال المستثمر في الإنتاج، لاستخراج الأحجار من باطن الأرض، ويمكن تقسيم هذه المراحل الى ثلاثة، هي:

أولاً: مرحلة المحاسبات : اتسمت هذه المرحلة باستخراج الأحجار من على سطح الأرض، والتوسع الأفقي في الإنتاج، وعدم الاستقرار في مكان ثابت، وكانت أدوات الإنتاج المستخدمة في العمل تمتاز بالبساطة والبدائية، وتمثلت في القزمة، والمجرفة، والنخل، والعتلة، والشاقوف، والاسفين، والبيك، والدبوره، والشوكة وغيرها وكانت الحيوانات وسيلة النقل الأساسية للأحجار. وقد استمر العمل بالمحاسبات حتى منتصف الخمسينيات من القرن الحالي.

ثانياً : مرحلة التركيز والاستقرار في استخراج الأحجار : ان الانتقال من مرحلة المحاسبات الى الاستقرار والتركيز في مكان ثابت لاستخراج الأحجار، أدى بهذه الصناعة الى زيادة إنتاجها، تلبية للطلب المحلي المتزايد على أحجار البناء، ليصبح مصدر دخل ثابت وجيد للمستثمرين في هذا القطاع، مما دفع بعدد كبير من أصحاب الأراضي التي تحتوي في باطنها على الأحجار الصالحة للبناء لاستخراجها أو تأجيرها. وكان العمل في المحاجر يتم إما بطريقة الكهوف، أو المحاجر المكشوفة، وذلك حسب طبيعة الموقع. وكان لاستخدام البارود في هذه المرحلة الدور الأساسي في خلخلة الطبقات الصخرية الصلبة، التي سهلت الوصول الى الطبقات الصخرية الصالحة للبناء، بالإضافة الى الأدوات الإنتاجية البسيطة في العمل. بدأ يظهر استخدام الجرافات والقمبريسات ثم اخذ يظهر الهوائية والحفارات، واستخدام السيارات كوسيلة نقل، واستمرت هذه الفترة حتى نهاية الستينات من القرن الحالي مع مراعاة اختلاف الفترة الانتقالية بين منطقة وأخرى في الضفة الغربية، حيث تتركز هذه الصناعة في محافظات الخليل وبيت لحم و نابلس ورام الله وجنين.

ثالثاً : مرحلة التوسع الأفقي والراسي في استخراج الأحجار: بدأت هذه المرحلة مع مطلع السبعينات، بسبب زيادة الطلب المحلي والخارجي على الأحجار للبناء، وانتشار صناعة قص الأحجار في أنحاء الضفة الغربية، ومنع سلطات الاحتلال الإسرائيلي أصحاب المحاجر استخدام البارود لاستخراج الأحجار، إلا عن طريق شركات إسرائيلية متخصصة، مما دفع المستثمرين في المحاجر الى البحث عن أساليب جديدة لاستخراج الأحجار والتجاوب مع احتياجات الطلب المتزايد على أحجار البناء، فبدأت المحاجر في استخدام الجرافات والشاكوش الآلي على نطاق واسع، إما بالاستئجار أو بزيادة حجم رأس المال المستثمر بالمحجر. وقد أدى استخدام الآلات الحديثة في المحاجر الى ارتفاع حجم الإنتاج وزيادة عدد المحاجر، وتحسين نوعية الأحجار المستخرجة، وارتفاع حجم التكوين الرأس مالي، وتحسين درجة السلامة والأمان في المحاجر.

أما بخصوص صناعة الكسارات، فقد كانت منتشرة في مختلف أنحاء الضفة الغربية، وتستخدم الآلات والمعدات الإنتاجية البسيطة قبل سبعينات القرن الحالي، وتعتمد على العمل اليدوي بشكل كبير، في نقل وتكسير الصخور، وقليل منها كان يستخدم الآليات الحديثة، ويأخذ الإنتاج في هذه الصناعة الشكل الثابت المستقر وشبه المتنقل أو المتنقل. ان انتعاش حركة البناء بعد مطلع السبعينات، وزيادة الطلب على المواد الخام للبناء، وارتفاع العائد على الاستثمار في هذه الصناعة، وعدم قدرة الكسارات الإسرائيلية على توفير احتياجات السوق المحلي بشكل دائم ومستمر دفع رأس المال المحلي لتطوير هذه الصناعة واستخدام الآلات والمعدات الحديثة، ورفع الطاقة الإنتاجية للكسارات.

تعتمد صناعة المحاجر والكسارات على المواد الخام الطبيعية، وبخاصة الحجر الطبيعي المتوفر في جبال فلسطين بنوعيات مختلفة، وتعتمد تكلفة الحصول على المواد الخام على موقع المحجر، ومدى توفر المواد الخام المناسبة للتصنيع بالدرجة الأولى. وتحتاج صناعة المحاجر والكسارات لاستخراج المواد الخام وإعدادها وتجهيزها كمادة خام وسلعة جاهزة، الى الآلات والمعدات والآليات التي تعتمد في عملها على الوقود والمحروقات والزيوت، والتي تشكل 38% من تكلفة مستلزمات الإنتاج السلعية، وتساهم الخامات والمواد الأولية بنسبة 29% وهذا ينطبق بصورة أساسية على الكسارات اكثر من مقالع حجر البناء، أما قطع الغيار فتبلغ نسبتها 25% من مستلزمات الإنتاج السلعية أما باقي مستلزمات الإنتاج فتتوزع بنسبة 5% للعدد وأدوات مستهلكة، و3% للماء، و2.5% للكهرباء، و1% لباقي المستلزمات السلعية الأخرى (انظر الى الجدول رقم 3). وتشير بيانات دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية الى ان 71% من الاستهلاك الوسيط (تكلفة المواد الخام والخدمات) تنفق على مستلزمات الإنتاج السلعية و21% على مصاريف الخدمات غير الصناعية، و8% على مصاريف الخدمات الصناعية، (انظر الى جدول رقم 3).

تعتبر صناعة المحاجر من اقدم الصناعات في فلسطين، والتي يطلق عليها أحيانا (الذهب الأبيض او البترول الأبيض)، حيث تمتلك فلسطين مخزوناً كبيراً من الحجر الطبيعي يكفي لعشرات السنين. حتى الان لم يتم اجراء مسح جيولوجي لتقدير مخزون الحجارة في فلسطين ويعتبر القيام بمثل هذا المسح من المتطلبات الضرورية لتحديد السياسة العامة اتجاه هذه الصناعة سيما ان مخزون الحجارة محدد وغير متجدد. وتنتشر صناعة المحاجر في معظم محافظات الضفة الغربية، وبشكل رئيسي في الخليل وبيت لحم ونابلس وجنين ورام الله وطولكرم حيث بلغ عدد المحاجر 193 محجراً في العام 1994 (دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية 1996b)، ارتفع الى 218 العام 1996 (انظر الى الجدول رقم 1)، في حين يقدر اتحاد قطاع الحجر والرخام عدد المحاجر في الضفة الغربية بحوالي 650 محجراً تتركز بشكل رئيسي في الخليل وبيت لحم ونابلس وجنين.³

يتمتع الحجر الفلسطيني بمواصفات مختلفة، معتمداً على الصلابة والحجم واللون، والتي تتوقف على مكان استخراجها. ويمكن تقسيم الأحجار المستخرجة من المحاجر الى صنفين أساسيين: حجر نخب أول، ويتصف هذا النوع بحجمه الكبير، ويباع بالمتري المكعب، ويستخدم لصناعة الرخام وحجر البناء للمناشير الكبيرة، وهذا الصنف يقسم الى درجات متفاوتة، حسب مكان استخراجها واستخدامه وسعره؛ حجر نخب ثاني ويتسم هذا النوع بصغر حجمه، ولا يسوق الا للمناشير الحجر الصغيرة والمتوسطة، ويستخدم بشكل أساسي للبناء ولبلاط الساحات العامة. يصنف هذا النوع الى درجات، حسب الحجم والصلابة واللون. وتختلف أسعار الحجر الخام، وتعتمد بشكل أساسي على نوعها من حيث الصلابة، بجانب العرض والطلب، ويتراوح سعر المتر المكعب من الحجر ما بين 56-400 دولار، أما الأحجار الصغيرة فانها تباع على أساس حمولة السيارة فيتراوح سعرها ما بين 113-394 دولار (انظر الى الجدول رقم 4).

³ احد اسباب هذا الفرق الشاسع بين تقديرات دائرة الاحصاء و اتحاد قطاع الحجر والرخام هو ان اطار العينة الذي تستخدمه دائرة الاحصاء يعود لعام 1994 مما يعني ان جميع المحاجر التي أنشأت بعد ذلك التاريخ لم تؤخذ بعين الاعتبار .

أما الكسارات، فإنها تنتشر في مختلف محافظات الضفة الغربية، وبلغ عددها 44 كسارة، موزعة على النحو التالي: نابلس 13، طولكرم 4، جنين 4، رام الله 4، بيت لحم 1، الخليل 16، وغزة 2 (المسح الميداني). وتتوقف نوعية منتجات الكسارات على موقع المحجر، ومدى صلاحية الحجر المتوفر في الموقع. وقد أثبتت التجارب ان الخليل وبيت لحم وجماعين وقباطية تعتبر من المواقع الجيدة للكسارات، بالإضافة الى بعض المواقع في طولكرم وجنين ورام الله. اما أسعار منتجات الكسارات فإنها تختلف حسب موقع الكسارة والصنف المنتج، حيث يتراوح سعر الطن الواحد من الفولية من 2.75 - 5.45 دولاراً والعديسية 3.54 - 6.8 دولاراً، والسسمية 3.26 - 6 دولاراً 2.18 - 5.45 دولاراً، والكركار من 1.63 - 4 دولار (انظر الى الجدول رقم 4).

تشير البيانات الواردة في الجدول رقم 6 ان قيمة إنتاج المحاجر والكسارات بلغت 54765.3 ألف دولار عام 1996، يتركز 54% من الإنتاج في منطقة الخليل، و33% في منطقة رام الله، و7% في نابلس و6% في سلفيت. الا ان البيانات غير المنشورة التي وفرتها دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية لعام 1996، لا تظهر مساهمة محافظات جنين وطولكرم وبيت لحم في الإنتاج (انظر الى الجدول رقم 6). وهذا لا يعني ان إنتاج تلك المناطق لم يؤخذ بعين الاعتبار عند تقدير الإنتاج الإجمالي للمحاجر والكسارات، إذ ان إنتاج هذه المناطق أضيف الى إنتاج المناطق القريبة لها، والتي ظهرت في عينة المسح الصناعي. هذا ويتدفق إنتاج المحاجر على مدار العام، باستثناء فترة الشتاء الماطر التي تشهد تقطعاً في العمل وفق الأحوال الجوية السائدة.

أظهرت الدراسة الميدانية ان جميع المحاجر تم تمويلها ذاتياً عند التأسيس، وبهدف تطوير وتوسيع هذه الصناعة لجأ 26% من أصحاب المحاجر الى القروض البنكية و5% منها الى أن تأسيس شركات خاصة ومحدودة. وتراوح حجم رأس المال التأسيسي للمحجر ما بين 20 - 450 ألف دولار، ويبلغ متوسط حجم الاستثمار للمحجر الواحد 102 ألف دولار، وهذا يزيد ثلاثة أضعاف متوسط راس المال المستثمر لكل منشأة في القطاع الصناعي الفلسطيني، أما التمويل الذاتي للكسارات فقد بلغ 73% واعتمد 27% منها على التمويل الذاتي والبنوك، ويتراوح حجم راس المال المستثمر في الكسارة ما بين 0.3 - 6 مليون دولار. (حسب الدراسة الميدانية).

تستخدم صناعة المحاجر والكسارات الآلات والمعدات الثقيلة التي لا تصنع محلياً او إسرائيلياً، ويتم استيرادها من أوروبا وأمريكا واليابان ودول جنوب شرق آسيا، باستثناء بعض أدوات الإنتاج المساعدة، التي تصنع محلياً او في إسرائيل. ان استخدام الآلات والمعدات المتطورة نسبياً في استخراج الأحجار، أصبحت من السمات الرئيسية لمعظم المحاجر، وبخاصة في منطقة الخليل وبيت لحم والتي تتمثل في الجرافات، والحفارات ومقصات الحجر بأنواعها المختلفة. الا ان ارتفاع ثمن الآلات والمعدات اللازمة للاستخراج، وعدم توفر التمويل الكافي لدى أصحاب المحاجر، دفع بعضهم لشراء آليات مستعملة وقديمة، يبلغ متوسط عمرها اكثر من 10 سنوات، مما يؤدي الى تعطل العمل بشكل كبير، وارتفاع تكاليف قطع الغيار، والتي تصل الى 21.5% من تكاليف مستلزمات الإنتاج (انظر الى الجدول رقم 3). أما الصيانة، فإن 80% منها تنفذ ذاتياً من قبل اصحاب المحاجر، بالإضافة الى الخبرات المحلية، و15% من قبل شركات اسرائيلية و5% من قبل شركات اجنبية، وتغطي المحاجر حاجتها من قطع الغيار من مصادر محلية بنسبة 30% وإسرائيلية بنسبة

30% وأجنبية بنسبة 40%. أما الكسارات، فإن 55% من خدمات الصيانة تنفذ من قبل موظفيها، بالإضافة إلى الخبراء المحليين، و27% من قبل شركات إسرائيلية، و18% من قبل شركات أجنبية. ومن الجدير ذكره أن 5% من الكسارات تعتمد على الخبرات الذاتية والمحلية والإسرائيلية والأجنبية في صيانة آلياتها ومعدات، وبلغت قيمة مصروفات الصيانة واصلاح الآليات والمعدات 579.6 ألف دولار عام 1994، وهذا يشكل ما نسبته 33.4% من نفقات الخدمات الصناعية، و4.3% من الاستهلاك الوسيط (دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية 1996 a). ان ارتفاع تكاليف الصيانة وقطع الغيار يشير الى مدى اعتماد صناعة المحاجر على الآليات والمعدات القديمة، وهذا يؤثر سلبا على وإنتاجية، ونوعية منتجات هذه الصناعة.

يعتمد الكشف عن المحاجر للتعرف على خواص الصخر ومدى ملاءمته للبناء على طريقتين، الأولى: هي خبرة واستشارة العاملين في هذه الصناعة، وهو الأسلوب الدارج في فلسطين. أما الطريقة الثانية، فهي الطريقة العلمية، باستخدام الخرائط والمسوحات الجيولوجية. والمحجر الجيد هو الذي تتسم صخوره بالتركيب المتماثل والمنتظم للصخر، وعدم وجود الحول والشقوق والمسامات داخل الصخر، وانخفاض وزنه النوعي، وانخفاض مقاومته المتأكلة، وعدم تغير اللون، ومقاومته للامتصاص والرطوبة والحرارة (مقابلة مع خبراء مؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية).

هذه المواصفات ليس من السهل توفرها في معظم المحاجر، الا ان بعض المحاجر في منطقة الخليل وبيت لحم وجماعين تحمل معظم هذه الصفات، ويصلح حجرها للتصدير بعد تصنيعه. وبخصوص الكسارات، فإن مواصفات ونوعية منتجاتها تتوقف على موقع المحجر وصلابة الصخر. هذا ويصنف الركام المنتج في الكسارات حسب المواصفات الفلسطينية الى الركام حسب مقاسه، أي الناعم والخشن، والذي يعتمد على المناخ والغرابيل المستخدمة في الكسارات، او حسب استعماله للباطون او الخلطات الإسفلتية، أو حسب مصادر وطريقة إنتاجه، أي الركام الناعم الطبيعي الذي يأخذ من الكثبان الرملية وباطن الأرض، والركام الناعم المطحون الذي ينتج عن طحن الحجر والصخور وحصى الوديان. ويصنف الركام الخشن حسب صفاته الى صنفين (أ وب) وذلك حسب الخواص الواجب توفرها في المنتجات، والتي تعتمد على تجانس تركيب الحبات وشكلها، ومحتوى الحبات المطحونة والمواد الغريبة (الشوائب)، ونسبة الامتصاص للماء ووزنها النوعي، والمتانة، ولون الركام. لقد أظهرت الدراسة الميدانية ان 55% من أصحاب الكسارات لا يعرفون ولا يتقيدون بالمواصفات والمقاييس المطلوبة فلسطينيا، ويعتمدون في إنتاجهم على الخبرة واستغلال حاجة السوق المحلي من الركام ويدرك و45% منهم وجود المواصفات والمقاييس المطلوبة لإنتاج الكسارات، وبدأ بعضهم يحسن إنتاجه مراعي المواصفات الفلسطينية. وقد تقدم 15% من أصحاب الكسارات، بطلب الى مؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية للحصول على شهادة الجودة أو الإشراف على الإنتاج النهائي، أما المحاجر فإنها لا تلتزم بالمواصفات المطلوبة للصخر، وذلك بسبب عدم الفحص العلمي المسبق لمناطق استخراج الأحجار، وعدم التزام معظم مناشير الحجر بالمواصفات الفلسطينية لتصنيع الأحجار.

2-1-3 ظروف العمل

يقدر عدد العاملين في صناعة المحاجر والكسارات بحوالي 1729 عاملاً وعدد الإناث في هذه الصناعة يكاد لا يذكر حيث لم تتجاوز موظفتين فقط. (انظر الى الجدول رقم 1, 7) تستخدم صناعة المحاجر مستوى تعليم متدن، حيث بلغت نسبة العاملين اللذين يحملون شهادة التوجيهي او اقل 87% والحاصلين على اعلى من التوجيهي 13%. أما الكسارات فإن 69% يحملون شهادة التوجيهي او أقل و31% اعلى من التوجيهي. ويعود سبب التفاوت في المستوى التعليمي بين المحاجر والكسارات، الى ان الكسارات تستخدم موظفين إداريين وعمال صيانة ومهندسين بشكل أوسع من المحاجر. هذا وتكتسب الخبرة العملية داخل المقالع والكسارات، حيث لا توجد مدارس او معاهد متخصصة في تعليم هذه المهنة، وتعتبر هذه الصناعة من الصناعات المتوارثة عن الآباء والأجداد.

تصنف صناعة المحاجر والكسارات من الصناعات الشاقة، وتتطلب الالتزام بشروط السلامة العامة وتوفيرها من قبل أصحاب المنشآت، وإلزام العمال بها. الا ان معظم المحاجر لا توفر شروط السلامة العامة المطلوبة، وحتى الحد الأدنى منها، والمتمثلة بملابس وأحذية وكمامات ونظارات وخوذة للرأس وواقيات للصوت، مما سبب العديد من الحوادث المأساوية، كان بالإمكان تجنبها او الحد منها على الأقل، بالزام أصحاب المحاجر بشروط السلامة العامة. ووفق قانون العمل والعمال، فإن معظم المنشآت توفر تأميناً ضد الحوادث للعاملين تجنباً للمحاسبة القانونية، وتحمل تعويضات باهظة عند وقوع الحوادث.

تتفاوت الأجر في صناعة التعدين واستغلال المحاجر حسب طبيعة العمل الموزع بين الإدارة والإنتاج حيث يبلغ متوسط الراتب السنوي للموظف الإداري 7357.5 دولاراً او (613 دولاراً شهرياً)، ومتوسط الأجر السنوي لعامل الإنتاج 7732 دولار (644 دولار شهرياً). ويبلغ متوسط الأجر السنوي للعامل في صناعة المحاجر والكسارات 7681 دولاراً (640 دولاراً شهرياً). وعند حساب إجمالي تعويضات العاملين، فإن متوسط الأجر السنوي يرتفع الى 7937 دولار (والشهري الى 661 دولاراً). وتبلغ قيمة تعويضات العاملين (حصة عنصر العمل في تكاليف الإنتاج) 11120 ألف دولار مقابل 29130 ألف دولار حجم قيمة الاستهلاك الوسيط، وعند احتساب الفرصة البديلة للعاملين بدون اجر، فإن تكلفة العمل سترتفع، وهذا يعني انخفاض فائض التشغيل (الجدول رقم 1 و7).

2-1-4 التسويق

بلغ إجمالي المبيعات السنوية للمحاجر والكسارات 27315 ألف دولار في العام 1994، وارتفعت المبيعات الى 52360 دولار في العام 1996، وساهمت المبيعات المحلية بنسبة 93%، والخارجية (الى إسرائيل) بنسبة 7%، مقابل 4% في عام 1994 (دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية 1996a، 1997). وتعتمد المحاجر في تسويق إنتاجها على الأسواق المحلية، خاصة لمناشير الحجر. أما الأسواق الخارجية، فإنها تلعب دوراً هامشياً في استيعاب إنتاج المحاجر، بسبب ارتفاع تكلفة نقل الصخور وعدم قابلية نسبة كبيرة من الصخور للتصدير، لأسباب تتعلق بنوعيتها. كانت أسواق الأردن وإسرائيل تستوعب حوالي 10% من الحجر الخام

الفلسطيني قبل قيام السلطة الوطنية، الا ان هذه النسبة لا تزيد عن 1% في وقتنا الحاضر. أما الكسارات، فان السوق المحلي يستوعب 90% من إنتاجها، و10% تصدر الى إسرائيل والمستوطنات الإسرائيلية ويعزى ذلك لأسباب عدة ستذكر فيما بعد (المسح الميداني). فيما يلي استعراض للظروف التسويقية في كل من هذه المنافذ:

1. الأسواق المحلية: تستوعب الأسواق المحلية 93.4% من إنتاج المحاجر والكسارات. وتعتبر المناشير المستخدم الرئيسي لمنتجات المحاجر، حيث ان 96% من مقالع العينة تعتمد بشكل تام على الأسواق المحلية. أما أسلوب التوزيع المتبع من قبل المحاجر فهو البيع المباشر لأصحاب المناشير، يتم أحيانا استخدام تجار المفرق، ومعظم هؤلاء هم من أصحاب الشاحنات الذين يتولون نقل الصخور الى المناشير. كما ان حدة المنافسة بين أصحاب المحاجر دفعتهم لتقديم حوافز عديدة لأصحاب المناشير، أهمها: تسهيلات في الدفع، وخصم على السعر ابدال البضاعة التي لا تصلح للإنتاج (المسح الميداني). أما إنتاج الكسارات، فيتم توزيعه مباشرة على المستهلكين من خلال أصحاب الشاحنات الذين يعتبرون حلقة الوصل بين الكسارات والمستهلكين. وقد تبين من المسح الميداني ان 92% من الكسارات تعتمد على البيع المباشر، والباقي منها يستخدم قنوات توزيع أخرى تشمل تجار الجملة والمفرق وأصحاب الشاحنات. ويقدم أصحاب الكسارات حوافز للمستهلكين، تتمثل في تسهيلات الدفع، وخصم على السعر وزيادة الوزن أحيانا (المسح الميداني).
2. الأسواق الإسرائيلية: يستوعب السوق الإسرائيلي 6.6% من مبيعات المحاجر والكسارات، الا ان الجزء الأكبر من هذه المبيعات هو من إنتاج الكسارات، حيث يصدر بشكل رئيسي للمستوطنات الإسرائيلية. ويواجه معظم المصدرين الى إسرائيل مشكلة الشيكات المرتجعة، مما دفع العديد منهم لتقليص حجم صادراته الى إسرائيل.
3. الأسواق الأردنية والعربية: شهدت المحاجر الفلسطينية توسعا كبيرا في نشاطها في أعقاب السماح بتصدير الحجر الفلسطيني للأردن والدول العربية عام 1973. وبجانب تصدير الحجر المصنع شكلت صادرات الحجر الخام حوالي 10% من الإنتاج. الا أن صادرات الحجر الخام والمصنع تراجعت كثيرا في السنوات الأخيرة لأسباب عدة، منها: تراجع الطلب على الحجارة الفلسطينية في أسواق الأردن والأسواق العربية، بسبب توافر الحجر الاردني البديل للحجر الفلسطيني، بالإضافة الى الأوضاع السياسية في المنطقة. ارتفاع تكلفة النقل والرسوم الجمركية خلقت منافسة قوية مع الحجر الأردني.
4. السوق المحلي: يتذبذب الطلب على منتجات المحاجر والكسارات في السوق المحلي تبعا لنشاط قطاع البناء والتشييد، والذي بدوره يتأثر بالتقلبات السياسية والاقتصادية في المنافذ التسويقية، كما ان سياسة الإغلاق التي تمارسها إسرائيل تخلق عوائق كبيرة أمام تدفق إنتاج المحاجر والكسارات بين محافظات الضفة الغربية من جهة وقطاع غزة من جهة أخرى. كما ان الطلب يتأثر بالظروف الجوية، حيث يتراجع الطلب بشكل كبير في فصل الشتاء. كل هذه العوامل أدت الى تذبذب المبيعات، حيث لوحظ ان 90% من المحاجر لاستغلال الأحجار زادت من إنتاجها ما بين عام 1992 - 1993، و10% منها شهدت تراجعا في مبيعاتها، وفي العام 1994، استطاعت 64% من المحاجر زيادة مبيعاتها و36% تراجعت مبيعاتها، أما في العام 1995، قد بلغت نسبة المنشآت التي زادت من مبيعاتها 54% وتراجعت 30%، ولم تتغير في 15%. أما في العام 1996 فإن 64% زاد من مبيعاته، و36% شهد تراجعا. وفي

العام 1996 فإن 60% زاد من مبيعاته و40% تراجع في مبيعاته. أما الكسارات فإن 40% منها زادت مبيعاتها و40%، شهدت تراجعاً و20% لم تتغير مبيعاتها عام 1994، وفي عام 1996 فإن 56% من الكسارات زارت مبيعاتها و44% تراجع و11% لم تتغير، وفي العام 1997 زادت 44% من الكسارات من إيراداتها، وتراجعت لدى 56% منها، ويتوقع جميع أصحاب الكسارات زيادة الإيرادات خلال الفترة القادمة حتى العام 2000 (المسح الميداني).

5-1-2 الآثار البيئية لصناعة المحاجر والكسارات

يعتبر التأثير السلبي على البيئة من أهم مخلفات صناعة المحاجر والكسارات، لما لهذه الصناعة من أضرار جسيمة على مناطق الصناعة، وما تحدثه من تغير على معالم الطبيعة، بالإضافة إلى المخلفات الضارة التي تنبعث منها وتخلفها، كالغبار والضجيج والاهتزازات والمخلفات الصلبة والسائلة، والتي تؤثر على الإنسان والماء والهواء من ناحية، وعلى التربة والنبات والحيوان من ناحية أخرى (معالم 1996). إن وجود هذه الآثار الخارجية السلبية (negative externalities) يقلل من تكلفة الانتاج (التكلفة الخاصة) التي يتحملها المنتج الناجمة عن نشاط المحاجر والكسارات، أي أن تكلفة الانتاج التي يتحملها المنتج لا تعكس التكلفة الاجتماعية التي يتحملها المجتمع. لذلك فإن أي تقييم اقتصادي للمحاجر والكسارات لا بد وأن يأخذ بعين الاعتبار تكلفة الآثار البيئية السيئة لهذه المنشآت. ومما يزيد من حدة الآثار السلبية لهذه الصناعة هو قربها من التجمعات السكانية وانتشارها بشكل عشوائي حيث يتجمع 39% من المحاجر في مناطق صناعية و61% خارج المناطق الصناعية، وبعض المحاجر والكسارات لا يبعد عشرات الأمتار عن الأماكن السكنية. بالإضافة إلى التأثير السلبي على منظر الطبيعة، فإن صناعة المحاجر تترك مخلفات عديدة دون معالجة، وقد تبين أن 59% من المحاجر التي تم مسحها تترك مخلفات صلبة، و23% تترك مياهاً عادمة و77% تسبب ضجيجاً، و55% تترك غباراً، وبلغت نسبة المنشآت التي تترك جميع أنواع المخلفات 68% (المسح الميداني).

هناك طرق مختلفة لمعالجة مخلفات المحاجر لتخفيف الآثار السلبية الناجمة عنها، وقد تبين أن 95% من المحاجر يمكن أن يعالج مشكلة المخلفات الصلبة، وذلك إما عن طريق نقلها للكسارات، أو استخدامها للطعم في المواقع المختلفة. أما بخصوص الضجيج فإن 92% من أصحاب المحاجر يعتقدون أنه لا علاج لهذه المشكلة، في حين يعتقد 8% إمكانية حلها عن طريق استخدام كاتم الصوت في المنشآت (الكسارات). أما الغبار المتطاير من المحاجر فإن 92% من أصحاب المنشآت يرى بإمكانية علاجها عن طريق استخدام رشاشات المياه وتعبيد الشوارع أو رشها بالمياه المالحة. وللتخفيف من حدة الآثار البيئية السلبية الناجمة عن المحاجر، يمكن نقل بعضها، خاصة تلك المحاجر القريبة من المناطق السكنية، إلى مواقع جديدة تتوفر فيها خامات من الصخور بنوعية مناسبة. إلا أن 79% من أصحاب المحاجر أبدوا معارضتهم للانتقال إلى موقع جديد، وذلك بسبب ارتفاع تكلفة الفرصة البديلة، في حين أظهر 21% من أصحاب المحاجر استعدادهم للانتقال إذا تم توفير الأماكن البديلة المناسبة للمحاجر، وتوفير البنية التحتية المناسبة، وتحمل الجهات المعنية جزءاً من تكلفة الفرصة البديلة، وتأمين تسهيلات مالية.

عند فرض المواصفات البيئية المطلوبة لتخفيف حدة الآثار البيئية على حساب أصحاب المحاجر، فإن 69% منهم يرى انه لا يستطيع الاستمرار في العمل، ويؤدي ذلك الى إغلاق المحاجر. ويرى 27% من أصحاب المحاجر انه قادر على التخلص من المخلفات الصلبة دون ان يهدد استمرارية عمله، و47% بإمكانه معالجة مشكلة الغبار، و7% يمكنه معالجة الضجيج والمخلفات الصلبة معاً، مقابل ذلك فإن 19% من أصحاب المحاجر لا يستطيعون تحمل أية تكاليف لمعالجة مخلفات المحاجر.

أما الكسارات، فإن 45% منها يتواجد داخل المناطق الصناعية، و55% خارج المناطق الصناعية، ومن حيث بعدها عن المناطق السكنية، فإن أقربها يقع على بعد 200 متر، وأبعدها 5 كم. ومن حيث مخلفات الكسارات، فإن 64% منها تترك مخلفات سائلة و27% مخلفات صلبة و100% تسبب ضجيجا و100% تترك غباراً. أما الكسارات التي تولد جميع المخلفات (السائلة والصلبة الضجيج والغبار) فتبلغ نسبتها 27%، وتلك التي تسبب ضجيجا وتترك مخلفات صلبة وغباراً 36%. أما من حيث معالجة مخلفات الكسارات فإن 50% من اصحابها يرون امكانية معالجتها، و50% لا يرى إمكانية حلها. بالرغم من ان جميع أصحاب الكسارات يدركون مدى الأخطار البيئية الناجمة على مخلفات الكسارات، ولا يرى أحد منهم امكانية معالجة المخلفات السائلة، لعدم توفر البنية الأساسية المطلوبة وربطها بشبكة المجاري والصرف الصحي. أما المواد الصلبة فإن جميع الكسارات ترى إمكانية حلها عن طريق إعادة طحنها واستخدامها في الزراعة والطمم، أما الضجيج فإن 50% يرون امكانية الحل عن طريق استخدام كاتم الصوت، في حين يرى 50% عدم إمكانية حلها. أما مشكلة الغبار فإن 73% يرون إمكانية التقليل من حدتها، عن طريق استخدام رشاشات الماء داخل الآلات، واستخدام المياه المالحة لرش ارض الكسارة والشوارع المؤدية إليها، في حين يرى 27% منهم عدم إمكانية حل هذه المشكلة. اما الحل الامثل من وجهة النظر البيئية لمشكلة الغبار، فتتطلب بناء بركس مغلق حول الكسارة، مع تركيب شفاطات لتنقية الهواء داخله. وقد افاد ذوو الاطلاع ان تكلفة هذه الطريقة قد تصل الى، ما بين 20 و30% من راس المال المستثمر.

من اجل تخفيف حدة الآثار البيئية الناجمة عن الكسارات، يمكن إعادة توطينها في مناطق تحدد من قبل السلطة الوطنية الفلسطينية وتقبلها جميع الأطراف، بحيث تكون بعيدة عن التجمعات السكانية. ويجدر الاشارة الى ان 45% من أصحاب الكسارات لديهم الاستعداد للانتقال الى موقع جديد، إذا توفر موقع مناسب، من حيث المواد الخام والبنية التحتية والترخيص، في حين عارض إمكانية النقل 55% بسبب تميز الموقع، وتوفر المواد الخام المناسبة، وقربها من الأسواق المحلية، وانخفاض تكاليف المواد الخام، وأجرة الأرض او ملكيتها. وفيما إذا اجبر أصحاب الكسارات على الانتقال الى موقع جديد، فإن 63% منهم يستطيع الاستمرار في العمل و37% منهم، مهدد بعدم القدرة على الاستمرار في العمل. ان معالجة مخلفات الكسارات ملقاة على عاتق صاحب الكسارة أولاً، وقد أظهرت الدراسة الميدانية أنه ليس هناك أحد من أصحاب الكسارات لديه الاستعداد والقدرة على معالجة المخلفات السائلة، بسبب ارتفاع تكاليفها، أما الغبار فإن 100% من أصحاب الكسارات لديه الإمكانيات لمعالجتها دون المساس باستمرارية عمل الكسارة، الا ان معظمهم لا يفعل ذلك. ويستطيع 55% من أصحاب الكسارات حل مشكلة الضجيج عن طريق كاتم الصوت، و27% منهم يمكنه حل مشكلة المخلفات الصلبة و55% بإمكانهم حل مشكلة الضجيج والغبار معاً (المسح الميداني).

مما تقدم يتضح ان إمكانية المحافظة على البيئة والتقليل من مخاطر مخلفات المحاجر والكسارات دون المساس باستمرارية عملها كإمانة في أصحابها. وللتخفيف من الأثار البيئية الناجمة عن عمل المحاجر، فلا بد من الأخذ بمجموعة من الاحتياطات والإجراءات قبل وعند المباشرة في صناعة المحاجر والكسارات منها:

1. اختيار الموقع المناسب والبعيد عن التجمعات السكانية.
2. حماية الهواء من التلوث بالغبار، وذلك باستخدام المصافي للتخلص من الغبار، او تغطية منطقة الآلات التي يتم فيها طحن الصخور، او استعمال رشاشات الماء، واستعمال العوائق الطبيعية مثل زراعة الأشجار وبخاصة السرو.
3. حماية المياه من التلوث، وذلك من خلال إتباع او فرض القانون الداخلي للسلطات البلدية المحلية، الذي يلزم كل من ينتج مياه عادمة بالمسئولية عن هذه المياه وتصريفها بطريقة تخلو من أي تلويث صحي او بيئي وأي تلوث لمصادر المياه، لذا من الضروري إنشاء شبكة داخلية للمياه العادمة والنفايات السائلة باستخدام الحفر الصماء.
4. تخفيف حدة الضجيج الناجم عن الكسارات والسيارات والآليات، وذلك باستخدام كاتم الصوت او إقامة الحواجز الصوتية الأسمنتية او الترابية او الشجرية.
5. عند الانتهاء من العمل في المحجر واستنفاد المواد الخام، يجب ردمه وتسويته وفق مناسيب مختلفة، وإعادة استصلاحه عن طريق إضافة التربة الزراعية عليه، وزراعته بالأشجار المناسبة. (معالم 1996).

6-1-2 السياسة العامة اتجاه صناعة المحاجر والكسارات والتغيرات التي رافقت عملية التسوية السياسية

يعتبر تطوير وتنمية القطاع الصناعي الفلسطيني بشكل عام ، وصناعة الإنشاءات وما يرتبط بها من صناعات مثل المحاجر والكسارات بشكل خاص، من أهداف السياسة الاقتصادية للسلطة الوطنية الفلسطينية. ومن المتوقع أن تشهد هذه الصناعة تطوراً عبر التعاون مع القطاع الخاص، وعلى أساس اقتصاد السوق، وتطور المناخ الاستثماري في فلسطين. خصوصاً وأن هذه الصناعة تعتمد على المدخلات وتوجه غالبية منتجاتها لتلبية الطلب المحلي، كما تمتلك آفاقاً واعدة للتصدير.

تعتمد صناعة المحاجر والكسارات بشكل كامل على المواد الخام المحلية ، وتتمتع بقدرة تنافسية عالية أمام المنتوجات الإسرائيلية والأجنبية، والقيمة المضافة فيها مرتفعة مقارنة مع باقي الصناعات الفلسطينية، مما يتطلب ضرورة إعطاء هذه الصناعة أهمية خاصة من السلطة الوطنية الفلسطينية ومؤسساتها. إلا ان هذه الصناعة عانت، ولا تزال تعاني، من سياسات وممارسات سلطات الاحتلال الاسرائيلي، التي أثرت على صناعة المحاجر والكسارات باتجاهين، الأول: عبر الإجراءات والقيود المباشرة التي تم فرضها على هذه الصناعة ، عن طريق مصادرة الأراضي والتحكم بأوجه الاستثمار وإهمال وتدمير البنية الأساسية للاقتصاد الفلسطيني والتقنين الشديد في إصدار الرخص، حيث منعت استغلال المحاجر في المناطق المهتدة بالاستيطان، كما حدث في بيت لحم، حيث صادرت سلطات الاحتلال افضل مواقع استخراج الأحجار لبناء

مستوطنة عليها. أما الاتجاه الثاني، فكان عن طريق السوق، حيث تتمتع سلطات الاحتلال الإسرائيلي بوضع احتكاري في السوق الفلسطيني فيما تعمد الى اتخاذ كافة الإجراءات الإدارية والقانونية لحماية المنتجات الإسرائيلية من المنافسة ، وبالتالي فرض منافسة غير متكافئة لصالح المنتجات الإسرائيلية، وهذا الوضع ينطبق بصورة كبيرة على الكسارات ومنتجاتها.

تعتبر مشكلة الترخيص من اكبر المعوقات التي تحول دون توسيع وتطوير هذه الصناعة، وخاصة ان معظم المحاجر والكسارات تقع في المناطق الخاضعة للسيطرة الإسرائيلية " المنطقة C" مما يستدعي ضرورة الحصول على الموافقة الإسرائيلية، و التي غالبا ما تبقى متعذرة مما تقيد عملية التوسع الأفقي لصناعة المحاجر والكسارات. كما ان اجراءات ترخيص المحاجر والكسارات تختلف عن بقية المنشآت الصناعية الأخرى. اذ ان هنالك اشتراطات بيئية معينة، مما يتطلب موافقة وزارة الزراعة والصحة، بالإضافة الى اثبات ملكية ارض المشروع او عقد ايجار الارض. اما المحاجر والكسارات التي تقع في المنطقة "C" فان مسؤولية ترخيصها تخضع للسلطات الاسرائيلية. بالرغم من ان السلطة الوطنية تستطيع منح ترخيص صناعي في المنطقة "C" الا ان ذلك لا يعني الترخيص بالبناء، والذي يتطلب موافقة السلطات الاسرائيلية. ويذكر ان 41% من المحاجر غير مرخصة ومهددة من قبل سلطات الاحتلال بالإغلاق ومصادرة الآليات. وقد تبين ان هنالك مجموعة من الاسباب تدفع اصحاب المحاجر للعمل بدون ترخيص، والتي منها غالبية المحاجر والكسارات في المنطقة "C"، (تخضع للادارة الاسرائيلية، وتتولى السلطات الاسرائيلية مسؤولية ترخيصها)، ويتخوف اصحابها من الالتزامات الضريبية في حال التقدم للحصول على ترخيص، وضرورة ابراز ما يثبت ملكية الارض او عقد ايجار، مع العلم ان بعض المحاجر والكسارات لا تملك مثل هذه الاوراق الثبوتية، لانها اقيمت على اراض للغير، وبدون عقود ايجار قانونية. كما ان هنالك تدمراً من ارتفاع رسوم الترخيص والتي تعتمد على مساحة المشروع.⁴

أما الحوافز المباشرة وغير المباشرة التي تقدم لتطوير هذه الصناعة، فانها تكاد تكون معدومة، علاوة عن ان جميع المؤسسات تعاني من مشكلة الضرائب. وبخصوص خدمات المؤسسات المساندة فإن 41% من المحاجر تحصل على هذه الخدمات، وتمثل في الحصول على النقل وقطع الغيار والصيانة، الا ان 89% من أصحاب المحاجر غير راض عن مستواها و 11% فقط راضون عن مستوى هذه الخدمات. ان تقديم الخدمات المنظمة لأصحاب المحاجر يأتي من خلال اتحاد قطاع الحجر والرخام في فلسطين، الذي تأسس بمبادرة من مجموعة رجال أعمال هذا القطاع و بدعم من وزارة الصناعة الفلسطينية في عام 1996 بهدف تطوير وتمثيل مصالح أصحاب هذه الصناعة ، وتذليل المعوقات التي تواجه صناعة الحجر في فلسطين، وقد حدد النظام الداخلي أهداف الاتحاد بالعمل على المحافظة على جودة الإنتاج ورفع مستواه الى المواصفات العالمية في الجودة وفتح أسواق خارجية للحجر والحصول على تسهيلات للاستيراد والتصدير، والرقابة على المواصفات والمقاييس، وتطوير صناعة الحجر والرخام مهنيا وتقنيا وإداريا، والحصول على التصاريح والتسهيلات اللازمة، ومتابعة حل مشاكل الترخيص والبنية التحتية (اتحاد قطاع الحجر والرخام الفلسطيني 1996).

⁴ تبلغ الرسوم الحالية 581 شيقل جديد اذا كانت المساحة اقل من 3 دونمات و وتصل الى 1173 شيقل لعشرة دونمات، و 2413 شيقل لثلاثين دونما (وزارة الصناعة، دائرة التنمية الصناعية).

أما من حيث التغييرات التي رافقت عملية التسوية السلمية، فقد ازدهرت صناعة المحاجر والكسارات منذ إنشاء السلطة الوطنية الفلسطينية، وذلك بسبب التوقعات المتفائلة بإمكانية حدوث قفزة نوعية في عملية التنمية، وبخاصة الحاجة الماسة لبناء بنية تحتية تتناسب ومتطلبات المرحلة الجديدة، بالإضافة الى تعاظم مشكلة الإسكان ومحاولة حلها، وارتفاع الطلب في قطاع الانشاءات وقد انعكس هذا في زيادة عدد المنشآت والعاملين في هذا القطاع وارتفاع إجمالي المبيعات بنسبة 92% ما بين عامي 1994 - 1996 (دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية 1994 و1996). الا ان هذا الازدهار لم يستمر طويلا حتى بدأت هذه الصناعة تعاني من مشكلات عديدة أثرت على عملها، وقد أظهرت نتائج الدراسة الميدانية ان 24% من المحاجر شهد زيادة في إنتاجه بعد توقيع اتفاق أوسلو، و47% تراجعاً في حجم الإنتاج، و29% بقي ثابتاً، أما المنافذ التسويقية فقد ازدادت لدى 12% وتراجعت عند 29% وثبتت عند 59% من المحاجر . أما تكاليف المواد الخام واستخراجها، فقد ارتفعت لدى جميع المحاجر دون استثناء، وشهدت الأسعار ارتفاعاً عند 29% وتراجعت عند 53% واستقرت عند 18%، وازدادت حدة المنافسة لدى 83% وثبتت عند 17% (انظر الى جدول رقم 8) . أما بخصوص تكاليف الإنتاج فقد ازدادت عند 88% وثبتت عند 12%.

أما التغييرات التي طرأت على نشاط الكسارات فكانت متباينة، فيلاحظ ان 20% منها استقر إنتاجها، و70% شهد زيادة، و10% تراجع إنتاجها، ولم تتغير المنافذ التسويقية لـ 50% من الكسارات، وزادت عند 20% وتراجعت عند 30% من الكسارات. وتكاليف الإنتاج لم تتغير عند 20%، وزادت لدى 80%. وتكاليف المواد الخام لم تتغير لدى 17% وزادت الى 83%، اما اسعار المنتجات فلم تتغير عند 60% وتراجعت لدى 40% وحادثة المنافسة استقرت لدى 20% من الكسارات وزادت حداثها في 80% منها.

لعبت سياسة الإغلاق التي تفرضها سلطات الاحتلال الإسرائيلي على المناطق الفلسطينية دوراً بالغ الأهمية في عرقلة نمو وتطور القطاعات الاقتصادية المحلية، ومن ضمنها صناعة المحاجر والكسارات، حيث تتأثر معظم المنشآت بالإغلاق الذي يفرض بين الحين والآخر. حيث لجأ 50% من المحاجر الى تخفيض الإنتاج و18% توقف عن العمل مؤقتاً، و50% زاد المخزون، و68% واجه صعوبات في التسويق، و86% يواجه صعوبة في تحصيل الديون و23% يعاني من مشكلة الحصول على قطع الغيار. أما الكسارات فإن 27% يخفض إنتاجه، و36% يتوقف عن العمل، و36% يعاني من مشكلة تحصيل الديون و18% يواجه مشاكل الحصول على قطع الغيار.

2-1-7 أداء صناعة المحاجر والكسارات

تشير البيانات المتوفرة حول أداء صناعة المحاجر والكسارات الى ارتفاع القيمة المضافة، حيث بلغت نسبتها 47% مقارنة ب 43% بمجمل القطاع الصناعي الفلسطيني. (انظر الى الجدول رقم 1).

2-1-7-1 الإنتاجية

يتم قياس إنتاجية العامل على أساس متوسط نصيب العامل من القيمة المضافة بالدولار الأمريكي، حيث يتبين من جدول رقم (1) ان متوسط القيمة المضافة لكل عامل في صناعة المحاجر والكسارات بلغت 14824 دولاراً في عام 1996 مقابل 8335 دولاراً لكل عامل في القطاع الصناعي الفلسطيني، أي ان إنتاجية العامل في صناعة المحاجر والكسارات تزيد ب 78% عن متوسط القيمة المضافة للعامل في القطاع الصناعي الفلسطيني. هنالك عوامل عدة يمكن ان تساعد في تفسير هذا الفرق الكبير في الإنتاجية، منها: ارتفاع كثافة استخدام راس المال في المحاجر والكسارات، إذ بلغت حصة العامل من راس المال 12865 دولاراً مقابل 6324 دولاراً في القطاع الصناعي. إلا ان هذا لا يعني بالضرورة، أن تقنيات الإنتاج ذات الكثافة العمالية أقل إنتاجية من تلك التقنيات ذات الكثافة الرأسمالية. إلا أنه من المتوقع أن تزداد إنتاجية العامل عند ازدياد رأس المال المستثمر لذلك العامل (UNSCO 1998). إلا ان تأثير كثافة راس المال على الإنتاجية ليس تناسيبياً، إذ ان كثافة راس المال تزيد ب 103% في المحاجر والكسارات، مقارنة بالقطاع الصناعي. إلا ان إنتاجية العامل في المقالع والكسارات تزيد ب 78% عن إنتاجية العامل في القطاع الصناعي. مما يشير الى وجود عوامل أخرى تبرر فروقات الإنتاجية منها: ارتفاع مستوى الطلب على منتجات المناشير، وارتفاع أسعارها النسبية، واختلاف طبيعة الإنتاج، والظروف التسويقية ومدى تأثرها بالصدمات الخارجية، وعوامل الكفاءة الإدارية.

ان مستوى الإنتاجية المرتفع لهذه الصناعة لا يعني بالضرورة، استغلال الطاقة الإنتاجية، بشكل كامل، حيث أظهرت الدراسة الميدانية ان 20% من مقالع الأحجار تعمل بأقل من 50% من طاقتها الإنتاجية، و5% منها يستغل ما بين 51 - 60% من طاقته و20% يستغل 61-70% من طاقته الإنتاجية، و50% يستغل 71-80%، و5% اكثر من 89% في سنة 1997 (جدول رقم 9). أما الكسارات فإن 36% تستغل أقل من 50% من طاقتها الإنتاجية و18% تستغل ما بين 51% و60% و37% تستغل ما بين 61% و70% و9% تستغل ما بين 71% و80% من طاقتها الإنتاجية. يلاحظ من هذه البيانات ان هناك طاقة إنتاجية كامنة في صناعة المحاجر يمكن استغلالها بشكل افضل، دون التوسع الأفقي في المحاجر القائمة.

2-1-7-2 المنافسة

ان أهم مميزات الحجر المستخرج من الأراضي الفلسطينية هو ألوانه المتعددة والجذابة، ابتداء من اللون الأبيض، والزهري، والأحمر الفاتح والغامق والسكني الفاتح والغامق والذهبي البيج والبنّي الفاتح والأزرق بالإضافة للألوان الأخرى، وصلابته واعتدال سعره. ان المنافسة في صناعة المحاجر تتركز، بصورة أساسية، بين المنتجين المحليين، وقد اعتبر 5% من أصحاب المحاجر ان المنافسة المحلية حادة و50% مرتفعة و30% متوسطة و15% ضعيفة، أما المنافسة الخارجية، فلا وجود لها في الوقت الراهن (انظر الى جدول رقم 10). وتعتمد المنافسة المحلية لصناعة المحاجر بنسبة 33% على السعر و27% على النوعية و40% على السعر والنوعية معاً.

أما الكسارات، فإنها شهدت وتشهد منافسة محلية، ومنافسة مع المنتجات الإسرائيلية. وقد تبين ان 60% من الكسارات تتنافس فيما بينها على اساس السعر و 10% على اساس النوعية و 30% على اساس السعر والنوعية. أما المنافسة مع المنتجات الإسرائيلية، فإنها قائمة على أساس النوعية، حيث يعتبر 83% من أصحاب الكسارات ان المنتجات الإسرائيلية تنافسهم بالنوعية، ومن حيث تصنيف حدة المنافسة، فإن 27% من اصحاب الكسارات يعتبرونها مرتفعة و 55% متوسطة و 18% ضعيفة، أما المنافسة مع المنتجات الإسرائيلية، فإن 9% يعتبرونها حادة و 46% مرتفعة و 9% متوسطة و 36% ضعيفة جدا (انظر جدول رقم 10). أما العوامل التي تحكم القدرة التنافسية للمحاجر والكسارات فتشمل في ما يلي :-

1. الأسعار: تتباين أسعار الأحجار المستخرجة في فلسطين وفق مصدرها وحجمها وصلابتها، حيث يتراوح سعر المتر المكعب الواحد من 56 - 400 دولاراً وحمولة السيارة من 113 - 394 (انظر جدول رقم 4) وعلى اعتبار ان المواد الخام لا تتوفر الا محليا، فإن المنافسة الأجنبية غير واردة في الوقت الحالي، وان وجدت، فإن سعر الحجر الخام المحلي اقل بكثير من المستورد، أما الكسارات فجميعها تعتبر منافسة للمنتجات الإسرائيلية من حيث السعر.
2. الجودة: أظهرت نتائج الدراسة الميدانية ان 71% من المنتجين المحليين يعتبرون نوعية الحجر المحلي افضل من الحجر المستورد من إسرائيل وأوروبا، و 29% يعتبرون المستورد افضل من المحلي، أما الكسارات فإن 80% تعتبر جودة الإنتاج متقاربة، و 20% يعتبر الإسرائيلي افضل.⁵
3. توفر السلع: تمتاز صناعة المحاجر والكسارات في فلسطين بتوفيرها المواد الخام على مدار العام، وبكميات كبيرة، باستثناء أيام الشتاء الماطرة، وقد أظهرت نتائج الدراسة الميدانية ان 100% من أصحاب المحاجر يعتبرون السلعة متوفرة على مدار العام، ولا توجد مشكلات تذكر في تأمينها عند الطلب.
- وذلك بالنسبة للكسارات، فإن المنتجات المحلية متوفرة بشكل دائم، ويعتبر 90% من أصحاب الكسارات ان منتجاتهم متوفرة على مدار العام بدون مشكلات تذكر، في حين ان الإغلاق، وصعوبة الحصول على تصاريح للدخول الى إسرائيل تعرقل تدفق منتجات الكسارات الإسرائيلية.
4. تسهيلات الدفع: تقدم المنشآت المحلية بتسهيلات الدفع لزيائنها ولفترة طويلة، وهذا لا يتوفر لدى الأحجار المستوردة ان وجدت، أما الكسارات فإن 73% تعطى تسهيلات دفع مريحة لعملائها.

⁵ تم توجيه الاسئلة المتعلقة بالنوعية الى اصحاب المحاجر والكسارات لانه ليس من السهل على المواطن الحكم على نوعية المنتجات دون اجراء فحوصات مخبرية دقيقة، مع ادراكنا ان توجيه الاسئلة لاصحاب المحاجر والكسارات قد يؤدي الى تحيز النتائج لصالح المنتجات المحلية.

3- صناعة المناشير

ظهرت مناشير الحجر في فلسطين بشكل واسع بعد عام 1973، أي بعد السماح للحجر الفلسطيني بدخول الأردن ودول الخليج العربي، حيث كان يتم تهذيب الحجارة يدوياً قبل ذلك، ثم بدأ العمل بإدخال معدات القص الكهربائية، ومن ثم المعدات الأوتوماتيكية. وقد شكلت مناشير الحجر حوالي 3% من عدد منشآت الصناعة التحويلية عام 1969، و10% من العمالة في الصناعة التحويلية، كما أنها شكلت 36% من منشآت الصناعة التحويلية التي توظف أكثر من 10 عمال (UN 1981). كما أن منتجات المناشير لعبت دوراً رئيسياً في صادرات المناطق الفلسطينية وتقليص عجز ميزانها التجاري، إذ ازدهرت صادرات الحجارة للأردن بعد عام 1973. وقد بلغت قيمة صادرات حجارة البناء 194 ألف دولار عام 1973، أي ما يعادل 2% من مجموع الصادرات الصناعية الفلسطينية للأردن. وينطبق الأمر ذاته على صادرات الرخام، حيث تم تصدير ما قيمته 0.927 مليون دولار عام 1977، إلى أن وصل 4.97 مليون دولار عام 1984 (UNCTAD 1993). ومع مرور الوقت، تطورت صناعة الحجر من حيث حجم وتقنيات الإنتاج وعدد المناشير، وتعزز دورها الاقتصادي، إلى أن أصبحت من القطاعات الرائدة في الاقتصاد الفلسطيني.

3-1 الوضع الراهن

تلعب المناشير دوراً اقتصادياً بارزاً من حيث مساهمتها في الإنتاج، والتوظيف والتصدير. يتضح من جدول رقم (1) أن هنالك 581 منشأة عملت في الضفة الغربية وقطاع غزة عام 1996، (باستثناء القدس)، أي ما يشكل 6% من عدد منشآت الصناعات التحويلية. إلا أن اتحاد الغرف التجارية الصناعية والزراعية الفلسطينية قدر عدد المناشير بـ 640 بما فيها المناشير العاملة في القدس. وتساهم المناشير بـ 3% من الناتج المحلي الإجمالي لعام 1996 و17% من القيمة المضافة و14% من قيمة إنتاج الصناعات التحويلية، وبذلك تحتل المناشير المركز الأول من حيث حصتها بالإنتاج، والمركز الثاني من حيث حصتها بالقيمة المضافة. كما أن المناشير توظف ما مجموعه 3942 عاملاً أي ما يشكل 9% من العاملين في الصناعات التحويلية. وبذلك تأتي المناشير في المرتبة الثانية في التوظيف بعد قطاع الملابس. إضافة إلى ذلك شكلت قيمة الصادرات من منتجات الحجارة حوالي 20% من الصادرات الصناعية الفلسطينية للأردن عام 1994 (الجعفري 1997). إضافة لهذه الآثار الاقتصادية المباشرة لصناعة المناشير، فإنها تساهم في تعزيز الروابط والتشابكات الأمامية والخلفية مع قطاعات اقتصادية عديدة، مثل قطاع البناء والإنشاءات والمحاجر والكسارات، وقطاع صناعة المعدات الإنتاجية، وقطاع النقل.

3-1-1 هيكل الصناعة

هيكل الصناعة عبارة عن بنية أو تركيبة الصناعة من حيث عدد المنتجين وتوزيعهم حسب أحجامهم وأشكال الملكية، وعوائق الدخول والخروج من الصناعة، ودرجة التكامل العمودي، وغيرها من المؤشرات التي تعكس ظروف العرض والطلب والإنتاج في الصناعة (Scherer and Ross 1990). وتشتمل صناعة

المناشير على عدة صناعات فرعية منها: صناعة أحجار بناء جاهزة، ورخام جاهز، وأحجار للتبليط والرصف والممرات. إلا ان دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية تنشر بيانات مجمعة حول هذه النشاطات، تحت نشاط رئيسي واحد هو صناعة قطع وتشكيل وإتمام وتجهيز الأحجار، الذي يحمل الرقم ISIC 2696، بالرغم من اختلاف طبيعة منتجات هذه الأنشطة وظروفها الإنتاجية والتسويقية. كما ان بعض المناشير يعمل في أكثر من نشاط فرعي في آن واحد، خاصة إنتاج حجارة البناء والرخام، وبالتالي لم يكن بالإمكان فصل بيانات دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية المنشورة عن بعضها البعض.⁶

يتضح من جدول 11 ان المناشير تنتشر في مختلف المناطق الفلسطينية، إلا أنها تتركز بشكل رئيسي في منطقة الخليل، حيث يعمل 37% من المناشير، تليها منطقة بيت لحم 18%، وتعمل معظم هذه المناشير في هاتين المنطقتين في إنتاج الرخام. وتأتي نابلس في المركز الثالث حيث يعمل 10% من المناشير، تليها منطقة رام الله ثم جنين وطولكرم. ويعكس التوزيع الجغرافي للمناشير توزيع المحاجر حيث تتمركز مقالع الحجارة في مناطق الخليل وبيت لحم ونابلس وجنين، إذ ان ارتفاع وزن الصخور وارتفاع تكلفة نقلها يحتمل على المناشير المتمركز قرب المحاجر. أما من حيث توزيع المناشير حسب فئات حجم العمالة، فيتضح من جدول (2) ان 75% من المناشير توظف أقل من عشرة عمال، وان 19% توظف ما بين عشرة وتسعة عشر عاملاً و5% توظف ما بين عشرون وتسعة وأربعين عاملاً و1% توظف ما بين 50 و99 عاملاً. هذا ويبلغ متوسط عدد العمال لكل منشأ سبعة عمال مقابل خمسة في الصناعات التحويلية. كما ان 44% من المناشير هي شركات فردية و36% شركات محاصة و12% شركات تضامن و99% منها مملوكة من قبل فلسطينيين، وهذا يعكس طبيعة الملكية الفردية والعائلية للمناشير، حيث يعمل 29% من العاملين بدون اجر، مقابل 35% في الصناعات التحويلية (انظر إلى جدول 7). يشير هذا التوزيع الى ان معظم المناشير تعتبر ورشاً صغيرة الحجم نسبياً، مملوكة لأفراد وعائلات وتدار من قبلهم.

تعتبر المناشير ذات كثافة رأسمالية عالية نسبياً، إذ بلغ متوسط حصة العامل من رأس المال المستثمر 9779 دولاراً مقابل 6297 دولاراً في الصناعات التحويلية، و6324 دولاراً في القطاع الصناعي (انظر جدول رقم 1). أي ان كثافة استخدام عنصر راس المال في صناعة المناشير تزيد ب 55% عن بقية الصناعات التحويلية، مما يعكس طبيعة السلعة المنتجة من حيث اعتمادها على المعدات الثقيلة والمتحركة. هذا وقد بلغ متوسط القيمة الدفترية للمنشأ 66 ألف دولار، مقابل 29 ألف دولار للصناعة التحويلية. إلا ان ارتفاع متطلبات الاستثمار لا يشكل عائقاً أمام دخول هذه الصناعة، إذا ما قورن حجم الاستثمار المطلوب بالعوائد المجزية التي يحققها (سنعود لهذه القضية عند دراسة أداء الصناعة) إذ ان عدد المناشير ازداد من 110 عام 1969 (UN 1981) الى 973 منشأ عام 1997، أي بمعدل 30 منشأً جديداً سنوياً، مما يدل على سهولة دخول الصناعة (دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية 1998).

⁶ لتجنب التكرار سنقوم باستخدام مصطلح المناشير في هذه الدراسة للدلالة على صناعة " قطع وتشكيل وإتمام وتجهيز الأحجار الذي تستخدمه دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية.

3-1-2 ظروف الإنتاج والتمويل والمعدات

تخضع الحجارة بعد استخراجها الى عمليات تهذيب لإنتاج حجارة تصلح للبناء، وقد كان يتم التهذيب بطريقة يدوية تعرف ب "دق الحجر". ونتيجة لتزايد الطلب على منتجات الحجارة، الذي أعقب الطفرة العمرانية في الدول العربية وخاصة الاردن والخليج عام 1973، والسماح بتصدير الحجر الفلسطيني للأردن ودول الخليج العربي وتزايد الطلب المحلي وكذلك الطلب الاسرائيلي، بدأت عملية استخدام المناشير الكهربائية والأوتوماتيكية. وتعتمد مناشير حجر البناء في فلسطين بشكل كامل على الصخور المستخرجة محلياً، والتي تختلف مواصفاتها من منطقة استخراج الى أخرى، مما نجم عنه اختلاف في أسعار الصخور، يصل الى أربعة أضعاف أحياناً. أدى اختلاف أسعار الصخور الى اختلاف أسعار منتجات المناشير، حسب نوعية الصخور المستخدمة، ونوعية التشطيب المطلوبة لهذه الصخور. أما مناشير الرخام، فإنها تستخدم حجارة مستخرجة محلياً وأخرى مستوردة من عدة دول، خاصة إيطاليا.

يتضح من جدول رقم (1)، ان قيمة إنتاج المناشير تقدر ب123.43 مليون دولار عام 1996، أي ما يعادل 16 مليون متر مربع من حجر البناء، و4 ملايين متر مربع من الرخام.⁷ هذا، ويقدر الإنتاج العالمي من منتجات الحجر ب 465 مليون طن (انظر الى الجدول رقم 13) اي ما يقارب 500 مليون متر مربع (Montani 1997). أي ان إنتاج فلسطين يعادل 4% من الإنتاج العالمي، ويتوزع إنتاج المناشير بين حجارة البناء والرخام بشكل رئيسي، حيث بلغت حصة حجارة البناء 92% (موزعة كما يلي: 50% حجر مسوح، و30% حجر مفجر، و10% حجر مسمم و2% حجر طيزه و1% أصناف أخرى من الحجارة)، أما حصة الرخام فتشكل 8%، منها 6% رخام بلدي (محلي) و2% رخام مستورد (المسح الميداني). كما ان هناك تبايناً كبيراً في أسعار منتجات الحجارة (انظر جدول رقم 4) ويعزى هذا الاختلاف الى سببين، الأول: هو ان حجر الطيزه والمسمم والمفجر يحتاج الى عمليات إنتاجية إضافية تتمثل بالدقاقة، والتي تكلف حوالي 0.5 دولار للمتر الطولي، مقارنة بالحجر المسوح الذي لا يحتاج الى دقاقة. أما السبب الثاني، فهو اختلاف نوعية الصخور المستخدمة، واختلاف مصدرها، حيث يتراوح سعر المتر المكعب من 56 الى 183 دولاراً، وتحمل صخور بيت لحم والخليل المرتبة الأولى من حيث السعر، يليها منطقة جماعين، مع العلم ان سعر الصخور يختلف من محجر لآخر وحتى لنفس المحجر. أما سعر الرخام غير المصنع فانه يقدر ب 120 دولاراً للرخام الإيطالي و20 دولاراً للرخام البلدي (المسح الميداني).

تشكل تكلفة الصخور 55% من قيمة الاستهلاك الوسيط، و66% من تكلفة مستلزمات الإنتاج السلعية، مما يعكس أهمية تكلفة الصخور في تحديد سعر المنتج النهائي. أما تكلفة الوقود والمحروقات والزيوت فإنها تشكل 10% من تكلفة مستلزمات الإنتاج السلعية، يليها تكلفة قطع الغيار 7% وتكلفة الأدوات المستهلكة 6%، أما تكلفة الكهرباء والمياه فإنها تشكل 5% و1% على التوالي (انظر جدول رقم 3). لا تعكس تكلفة الكهرباء رسوم الاشتراك للحصول على كهرباء ذات تردد صناعي (3 فاز)، والتي تصل الى 50 ألف دولار في بعض المناطق، والتي تدفع ببعض المناشير للاعتماد على مولدات كهرباء، مملوكة للمنتشر، ذات التكلفة المرتفعة نسبياً والتي تسبب أثراً بيئية سلبية. بالرغم من تدني حصة تكلفة المياه، إلا ان المياه تلعب دوراً

⁷ مقابلة مع اتحاد قطاع الحجر والرخام .

رئيسياً في الإنتاج، نظراً لأهميتها في عمليات القص، إذ تعمل المياه على تبريد اسطوانة القص والحد من تآكلها، وكذلك لمنع تطاير الغبار أثناء عملية القص. أما تكلفة مستلزمات الإنتاج غير السلعية، فإنها تشكل 17% من الاستهلاك الوسيط، منها 86% مصاريف الخدمات الصناعية، و14% مصاريف الخدمات غير الصناعية.⁸

يتضح من جدول رقم (1) ان حصة القيمة المضافة من إنتاج المناشير تبلغ 52%، مقابل 42% للصناعات التحويلية. ان ارتفاع حصة القيمة المضافة في صناعة المناشير يعكس عدة أمور منها: ارتفاع درجة التكامل العمودي في الصناعة، إذ ان المناشير تنجز جميع المراحل الإنتاجية، ابتداءً من عملية القص والتشطيب وتحميل البضاعة ونقلها وتنزيلها أحياناً، إذ ان سعر البيع يشمل إيصال الحجارة لموقع البناء، كما ان بعض المناشير تملك المحجر الذي يستخرج الحجارة الخام. كما ان ارتفاع حصة القيمة المضافة يعكس ارتفاع أسعار منتجات المناشير، وبالتالي ارتفاع القيمة السوقية للعمليات الإنتاجية التي تنجزها المناشير. تتوزع القيمة المضافة الإجمالية بين تعويضات العاملين والاهتلاكات والرسوم وضريبة الإنتاج وفائض التشغيل. يتضح من جدول رقم (1) ان تعويضات العاملين تشكل 25% من القيمة المضافة الإجمالية، مقارنة ب 31% للصناعات التحويلية، مما يعكس كثافة استخدام راس المال في المناشير. أما قيمة الاهتلاكات فإنها تشكل 6% و5% هي حصة صافي الرسوم وضريبة الإنتاج، وبذلك يشكل فائض التشغيل للمناشير 64% من القيمة المضافة الإجمالية، مقارنة ب 53% للصناعات التحويلية. ان ارتفاع فائض التشغيل في صناعة المناشير يشير الى ارتفاع الأرباح النسبية مقارنة بالصناعات التحويلية (سنعود لهذه القضية عند دراسة أداء الصناعة).⁹

أما من حيث الطاقة الإنتاجية المستغلة، فقد تبين ان جميع مناشير العينة تعمل دون طاقتها الإنتاجية الكاملة في السنوات الخمس الماضية (1993-1997). إذ يتضح من الجدول رقم 9 ان 70% من المناشير تعمل بأقل من 80% من طاقتها الإنتاجية، وان 30% منها تستغل أكثر من 80% من الطاقة الإنتاجية. كما ان عام 1997 شهد تراجعاً كبيراً في الطاقة الإنتاجية المستغلة، إذ ان 6% فقط من المناشير استغلت أكثر من 80% من طاقتها الإنتاجية، وان 37% منها عملت بأقل من 60%. وتبين من المسح الميداني ان عدم استغلال كامل الطاقة الإنتاجية يعزى الى:

1. تذبذب المنافذ التسويقية تبعاً لتذبذب نشاط قطاع البناء، الذي يعتبر المستخدم الرئيسي لمنتجات المناشير، وتعاني 74% من المناشير التي تم مسحها من هذه المشكلة.
2. الاعلاقات الإسرائيلية المتكررة، والتي تعيق تدفق منتجات المناشير بين المناطق الفلسطينية في حالة الإغلاق الداخلي والى الأسواق الإسرائيلية. وتبين ان 82% من المناشير تواجه هذه المشكلة أثناء الإغلاق.

⁸ توزع تكلفة الخدمات الصناعية الى 54% تكلفة نقل بضاعة، و11% تكلفة استجار آلات ومباني، و6% تكلفة الاتصالات، و29% تكلفة خدمات أخرى. أما تكلفة الخدمات غير الصناعية فإنها تتوزع بين صيانة آلات 78%، و14% تكلفة صيانة أبنية، و8% تكلفة خدمات أخرى (دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية 1996).

⁹ إضافة الى ارتفاع فائض التشغيل في صناعة المناشير، فان حصة العاملين بدون اجر نقل في صناعة المناشير (29%) عنها في الصناعات التحويلية (31%) مما يسهم في زيادة الفجوة بين صناعة المناشير والصناعات التحويلية من حيث الربحية.

3. ارتفاع حدة المنافسة بين المنتجين المحليين، مما خلق تراجعاً في الطلب على منتجات بعض المناشير، إذ تبين ان 59% المناشير تعاني من هذه الظاهرة. كما ان 41% من المناشير تعاني من الآثار السلبية لهذه العوامل الثلاثة معا (سنعود لمناقشة المشاكل التي تعاني منها الصناعة). وقد تبين أيضاً، من المسح الميداني، ان هنالك عدة أسباب دفعت بعض المناشير لعدم توسيع طاقتها الإنتاجية، أهمها تذبذب المنافذ التسويقية، وشح مصادر التمويل، وارتفاع عنصر المخاطرة. بالرغم من ذلك، تبين ان 90% من المناشير لديها رغبة في زيادة طاقتها الإنتاجية، إلا ان ما يعيق تنفيذ هذه الخطط، هو مشاكل التسويق والتمويل والمنافسة وصعوبة الحصول على التراخيص اللازمة ونقص العمالة الماهرة (المسح الميداني).

أما من حيث حجم الاستثمارات الصافية (قيمة الإضافات الإجمالية في الأصول الثابتة مطروحا منها الأصول المبيعة والاهلاكات) والتي تعكس بدورها التغير في الطاقة الإنتاجية، فقد بلغت 1.37 مليون دولار، أي ما يعادل 4% زيادة في الطاقة الإنتاجية، في حين يبلغ حجم الاستثمار الصافي (2.55) مليون دولار في الصناعات التحويلية، مما يعني تراجع الطاقة الإنتاجية بـ 0.8% (دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية 1996).¹⁰ وقد تبين أيضاً من المسح الميداني ان 74% من المناشير تم تمويلها من موارد ذاتية بشكل تام، وان 20% من المناشير حصلت على تمويل مشترك (ذاتي وقروض). كما تبين أيضاً ان العديد من المناشير يواجه صعوبات كبيرة في تمويل راس المال التشغيلي (العامل)، لأنها تضطر للبيع المؤجل لفترات طويلة تصل الى أربعة شهور.

تستخدم المناشير معدات إنتاجية مختلفة، أهمها معدات القص الكهربائية (النصلة) والمناجل الأوتوماتيكية. معدات القص (النصلة) تصنع محلياً في منطقة بيت لحم والخليل، حيث حققت صناعة المعدات تقدماً كبيراً، أما المناجل فإنها مستوردة من إيطاليا، بالإضافة الى معدات الصقل المستخدمة في المناشير، فان معظمها مستورد من الدول الأوروبية، خاصة من إيطاليا، ومعدات الرفع المتحركة. وتمتاز المعدات المستخدمة في المناشير الرخام بنقدم مستواها التكنولوجي، إذ أنها من أحدث المعدات المتوفرة عالمياً ولا توجد معدات في المنطقة العربية في مستواها الفني.¹¹ أما المعدات المستخدمة في مناشير الحجر فهي ذات مستوى متوسط، خاصة المناشير العاملة في شمال الضفة الغربية، أما المناشير العاملة في منطقة الجنوب، فتستخدم معدات حديثة نسبياً خاصة معدات القص "المنجل" الذي يمتاز بإنتاجية عالية جداً مقارنة بالنصلة الكهربائية. وتحصل المناشير على خدمات الصيانة من ثلاثة مصادر هي خبرات محلية وإسرائيلية وأجنبية. فقد تبين ان 27% من المناشير تعتمد على قدراتها الذاتية لصيانة معدات و42% تعتمد على خبراء محليين و12% تستخدم خدمات صيانة إسرائيلية بالإضافة الى الخبراء المحليين و20% تستخدم خدمات صيانة أجنبية. ينطبق الأمر ذاته على قطع الغيار، فالمعدات المصنعة محلياً تستخدم قطع غيار محلية، وتتراوح حصتها ما بين 5-60% من مجموع قطع الغيار، و20-100% حصة قطع الغيار الإسرائيلية، و20-90 حصة القطع الأجنبية (المسح الميداني).

¹⁰ التغير في الطاقة الإنتاجية يقاس على أساس صافي التغير في الأصول الثابتة مقسوماً على القيمة الدفترية في بداية العام (UNSCO 1998).

¹¹ مقابلة مع السيد سمير حليبة-شركة نصار نصار للرخام

3-1-3 ظروف العمل

يعمل في صناعة المناشير 3942 عاملاً منهم أربع إناث، ويتمركز 37% من العاملين في منطقة بيت لحم و17% في منطقة الخليل و13% في منطقة جنين (انظر الى جدول رقم 1 و12).¹² وقد تبين من المسح الميداني انه في حالة استغلال كامل الطاقة الإنتاجية، فان عدد العمال سيزداد ب 57% عن مستواه الحالي. أما من حيث المستوى التعليمي للعاملين، فان 87% منهم لديهم تعليم في مستوى التوجيهي أو أقل، و13% أعلى من التوجيهي. بالرغم من ان العمل في المناشير لا يتطلب تعليماً متقدماً إلا ان هذا لا يعني، بالضرورة، انه لا يوجد حاجة لرفع المستوى التعليمي للعاملين. إذ ان تقنيات الإنتاج الحديثة، وخاصة في مجال صناعة الرخام، شهدت تطورات علمية كبيرة، بحيث أصبحت الآلات تعمل بطريق أوتوماتيكية كاملة، مما يتطلب مستوى علمي مرتفعاً للتعامل مع هذه المعدات وصيانتها بشكل فعال. أما من حيث مصدر المهارة للعاملين، فان 70% منهم اكتسبوا مهارتهم من خلال العمل داخل المنشار (تدريب داخلي) و30% من مصادر مشتركة (تدريب داخلي ومدارس صناعية وعمل في مناشير أخرى).

يتضح من جدول رقم (1) ان متوسط نصيب العامل باجر من تعويضات العاملين في المناشير 5788 دولاراً سنوياً أي ما يعادل 482 دولاراً شهرياً مقارنة بـ 3993 دولاراً متوسط أجره السنوية في الصناعات التحويلية (332 دولاراً شهرياً). أي ان متوسط نصيب العامل من التعويضات في المناشير يزيد ب 45% عن مثيله من الصناعات التحويلية، وقد يعزى ذلك الى طبيعة العمل الشاق وارتفاع المهارات اللازمة للعاملين في المناشير، خاصة في مجال القص والدقاقة، بالإضافة الى ارتفاع إنتاجية العامل في المناشير، مقارنة بالصناعات التحويلية (سنعود لهذه القضية لاحقاً عند مناقشة أداء الصناعة). كما ان الأجور تختلف حسب المهنة التي يقوم بها الموظف، حيث ان عمال الدقاقة والقص يحصلون على أجور أعلى من غيرهم، كما ان معظم العمال يعملون على أساس عقود شهرية، باستثناء عمال الدقاقة الذين يعمل معظمهم على أسس يومية أو على أساس القطعة (المسح الميداني). وعند مقارنة متوسط أجره العاملين في الإدارة مع العاملين في الإنتاج، تبين أنها تقدر ب 6615 دولار سنوياً للعامل في الإدارة و5750 دولاراً للعامل في الإنتاج (انظر جدول رقم 7). أي ان راتب الإداري يزيد ب 15% فقط عن راتب عامل الإنتاج، في حين ان فرق الأجور بين عمال الإدارة والإنتاج يقدر بأكثر من الضعف في الدول المتقدمة صناعياً، مما يشير الى طبيعة الملكية الفردية للمناشير وصغر حجمها، وبالتالي عدم وضوح الهيكل الإداري لهذه المؤسسات (UNSCO 1998). وتقتصر الحوافز المقدمة للعمال على التامين الصحي الإلزامي ضد إصابات العمل، والمزايا التي يقرها قانون العمل، وأهمها العطلة الأسبوعية المدفوعة الاجر. وقد بدأت بعض المناشير بتطبيق بنود مشروع قانون العمل الفلسطيني.

تمتاز العمليات الإنتاجية للمناشير بظورتها وصعوبتها لسببين، الأول: هو التعامل مع أجسام ثقيلة وما يترتب على ذلك من خطر سقوط هذه الأجسام خلال نقلها من مكان لأخر أثناء العمليات الإنتاجية. ولتقليل هذه

¹² حسب البيانات الأولية التي وفرها التعداد العام للسكان والمساكن والمنشآت تبين ان هنالك 6161 عامل يعملون في صناعة المناشير عام 1997 يعملون في 973 منشأة. قد يعزى هذا الفرق الشاسع في تقدير عدد المناشير والعاملين فيها الى اطار العينة المستخدم في تقدير بيانات عام 1996، حيث ان ذلك الاطار قد وضع عام 1994 ولم يتم تحديثه لاحقاً.

الخطورة لا بد من توفير معدات رفع ذات مستوى فني مقبول، وكذلك ضرورة تزويد العمال بأحذية صناعية ذات مقاومة عالية للأوزان. يعزى السبب الثاني الى ارتفاع نسبة تلوث الهواء بالغبار المتطاير، ومستوى الضجيج أثناء العمل، مما يتطلب استخدام الكمامات والأقنعة والنظارات الواقية وشرب الحليب للحفاظ على صحة العمال، بالإضافة الى ان نسبة كبيرة من المناشير غير مغطاة، مما يجبر العمال على العمل تحت أشعة الشمس.¹³ ولضمان التزام أصحاب المناشير بتوفير الحد الأدنى من متطلبات السلامة للعاملين والبيئة، قامت دائرة صحة البيئة التابعة لوزارة الصحة بتحديد خمسة عشر شرطاً يجب تحقيقها قبل منح الترخيص للمنشأة. إلا ان حوالي 50% من المناشير تعمل بدون ترخيص، وبالتالي دون رقابة، وحتى المناشير المرخصة فانها لا تخضع لرقابة مناسبة تضمن شروط السلامة للعمال، وقد أشارت دراسة سابقة ان تطبيق متطلبات السلامة الأمريكية أو الأوروبية، سيؤدي الى الإغلاق الفوري لغالبية المناشير (Heirbaut 1997).

أما حصة تكلفة العمل فقد بلغت 20% من مجمل تكاليف الإنتاج، بما فيها تكلفة الإهلاك وصافي الرسوم وضريبة الإنتاج، مقارنة ب 17% في الصناعات التحويلية (انظر جدول رقم 1).

3-4-1 التسويق

هنالك أربعة منافذ تسويقية لمنتجات المناشير الفلسطينية، وهي: المناطق الفلسطينية، السوق الإسرائيلي، الأسواق العربية، أسواق عالمية، خاصة الأسواق الأمريكية والأوروبية. وبشكل عام تلعب الأسواق الخارجية دوراً رئيسياً في نشاط المناشير، إذ ان الطاقة الإنتاجية الحالية للمناشير تفوق حاجة السوق المحلي مما يدفعها للبحث عن أسواق خارجية. ويتضح من الجدول رقم 5 أن 41% من مبيعات منتجات المناشير كانت في الأسواق الخارجية، والجزء المتبقي 59% من المبيعات كانت في السوق المحلي. وتختلف كل من هذه الأسواق من حيث نوع المنتجات القابلة للتسويق فيها، وظروف المنافسة، والمشكلات التي تواجه المناشير الفلسطينية التي تصدر لهذه الأسواق. فيما يلي استعراض لكل من هذه الأسواق:

1. أسواق الأردن والدول العربية: بلغت قيمة صادرات حجارة البناء 194 ألف دولار عام 1973، أي ما يعادل 2% من مجموع الصادرات الصناعية الفلسطينية للأردن. نمت الصادرات بشكل مضطرب، خاصة بعد فتح أسواق الكويت، الى ان وصلت رقماً قياسياً عام 1987، إذ بلغت قيمة صادرات حجارة البناء 10.92 مليون دولاراً أي ما يعادل 25% من قيمة الصادرات الصناعية. ينطبق الأمر ذاته على صادرات الرخام حيث تم تصدير 0.927 مليون دولار عام 1977، الى ان وصل 4.97 مليون دولار علم 1984. إلا ان صادرات الرخام بدأت تتراجع بعد عام 1984 الى ان وصلت 0.128 ملون دولار عام 1987 (UNCTAD 1993). كما ان صادرات حجارة البناء بدأت تتراجع بشكل كبير بعد عام 1987، إلا ان التراجع الرئيسي حدث أثناء وبعد حرب الخليج، إذ فقدت الحجارة الفلسطينية أسواق الكويت. وقد بلغت قيمة صادرات الحجارة والرخام 2.4 مليون دولار عام 1994 (الجعفري 1997). تتميز الصادرات الى الأردن والدول العربية بتذبذبها الشديد من عام لآخر تبعاً للظروف الاقتصادية

¹³ ان عدم استخدام النظارات الواقية قد يؤدي الى حدوث حساسية في العينين، وعدم استخدام الكمامات يؤدي الى مشاكل في الجهاز التنفسي، وعدم استخدام عوازل الصوت يسهم في فقدان السمع.

السائدة في الدول المستوردة، كما ان الحجارة الفلسطينية بدأت تواجه منافسة قوية (على أساس التكلفة) مع منتجات الحجارة الأردنية، بحيث لم تعد تشكل الأردن منفذا رئيسيا للحجارة الفلسطينية، إضافة الى صعوبات نقل الحجارة وارتفاع تكلفتها، بسبب الرسوم والضرائب المفروضة، خاصة من الجانب الأردني. وتقدر حصة الصادرات للأردن 3% فقط من حجارة البناء، وهذه الحصة آخذة بالتراجع (المسح الميداني).

2. السوق الإسرائيلي: يشكل السوق الإسرائيلي المنفذ الرئيسي لتسويق منتجات حجارة البناء، إذ ان 30% من مناشير العينة، تصدر ما يزيد على 70% من إنتاجها الى إسرائيل و42% منها تصدر ما بين 70% و51% من إنتاجها. وحسب تقديرات ذوي الإطلاع ان 80% من منتجات مناشير حجارة البناء تصدر الى إسرائيل، بما فيها المستوطنات الإسرائيلية، خاصة المناشير العاملة في مناطق الخليل وجنين ونابلس وسلفيت. واكثر أصناف الحجارة المطلوبة في السوق الإسرائيلي هو حجر الطيزه. ويمتاز الطلب في إسرائيل على منتجات الحجارة بالتذبذب الشديد تبعا للأوضاع الاقتصادية في إسرائيل، إضافة الى صعوبة تحصيل الديون المستحقة على الموردين الإسرائيليين والتي تتجم عن الشيكات المرتجعة.

3. الأسواق المحلية: استوعبت الأسواق المحلية ما مجموعه 59% من مبيعات الحجارة عام 1996. واكثر أصناف الحجارة المطلوبة هو الممسوح والمفجر. وكبقية الأسواق يتذبذب الطلب على منتجات الحجارة في السوق المحلي تبعا للظروف الاقتصادية، كما ان الطلب يزداد في فصل الصيف مقارنة بالفصول الأخرى. أما من حيث قنوات التوزيع، فان 88% من المناشير تعتمد على البيع المباشر للزبائن فقط و12% تستخدم البيع المباشر وتجار الجملة والتجزئة في تصريف منتجاتها. كما ان الحوافز الرئيسية المقدمة للمشتريين تشمل تسهيلات في الدفع تتراوح ما بين شهر وأربعة شهور أحياناً، حيث ان 90% من المناشير تقدم تسهيلات في الدفع، كما ان 58% منها يقدم خصماً على السعر يتراوح ما بين 5% الى 15%، و54% من المناشير يقدم ضمانات لاستبدال الحجارة غير الصالحة للبناء.

4. الأسواق الأمريكية والأوروبية والأسواق الأخرى: تم في السنوات الأخيرة تصدير كميات من الرخام الفلسطيني للعديد من الدول خاصة أمريكا وبريطانيا وكندا، وتقدر قيمة هذه الصادرات ب 10 ملايين دولار في عام 1997، وصدرت جميعها من قبل منتج واحد يعمل في منطقة بيت لحم. وقد لقيت المنتجات الفلسطينية إقبالا كبيرا في الأسواق العالمية، نظرا لتمييز لونها ونوعية تشطيبها وصلتها (سنعود لمناقشة هذه القضية عند دراسة أداء الصناعة). وتمتاز تجارة الرخام بارتفاع حدة المنافسة، خاصة المنافسة السعرية من جهة، وأهمية الالتزام بالمواعيد من جهة أخرى، وتعتبر اليابان وألمانيا وإيطاليا وتايوان من اكبر الدول المستوردة للرخام، وإيطاليا والصين واسبانيا والهند من اكبر الدول المصدرة للرخام في العالم (انظر الى جدول رقم 13).

3-1-5 الآثار البيئية للمناشير

تكتسب الآثار البيئية للمناشير أهمية بالغة لدى الجهات الرسمية والشعبية، إذ يعتبر الكثيرون المناشير مصدراً رئيساً لتلوث البيئة بالرغم من إدراك الجميع لأهمية الدور الاقتصادي لها. تنتج المناشير أربعة أشكال من التلوث هي: الغبار والضجيج والمياه العادمة والمخلفات الصلبة (الحجارة الصغيرة - الطيش والبودرة). تزداد أهمية هذه الآثار البيئية لان العديد من المناشير تتمركز في داخل مناطق سكنية، أو مناطق قريبة جداً من التجمعات السكنية، مما نجم عنه خلافات وشكاوى دائمة بين أصحاب المناشير من جهة، والجهات الرسمية والشعبية من جهة أخرى. وقد تبين ان أصحاب المناشير يدركون طبيعة وحجم الآثار البيئية لعملهم، إلا انهم يعتقدون ان المشكلة ليست كما تصورها الجهات الرسمية والمعنية بالبيئة. ويحاول أصحاب المناشير الحد من هذه الآثار بطرق عدة منها:

1. المخلفات السائلة: يتم التخلص من المخلفات السائلة بعدة أساليب، إما من خلال جمعها في حفر ثم تضخمها ونقلها الى مناطق نائية، وتستخدم هذه الطريقة من قبل 52% من المناشير، أو بضخ المياه الى شبكات الصرف الصحي، أو السيول والأودية المجاورة، وتستخدم هذه الطريقة 37% من المناشير. وهذه الطريقة تبدو مقبولة لأصحاب المناشير، إلا أنها تسهم في خلق مكاره صحية وما يترتب عليها من مشاكل بيئية. بينما يقوم 11% من المناشير بتجميع المياه في برك وتركها لترقد ثم إعادة استخدام المياه مرة أخرى في العمليات الإنتاجية. وهذا هو الحل الأنسب حالياً للجهات الرسمية، حيث اشترطت دائرة صحة البيئة منح الترخيص بتوفير ثلاث برك للترسيب على التوالي، لإعادة استعمال المياه. إلا ان العديد من المناشير بنيت على مساحات صغيرة لا تسمح بإقامة مثل هذه البرك، كما ان بعضها لم يراع الشروط العلمية لنجاح هذه الطريقة في الترسيب، من حيث سرعة جريان المياه وتتابع البرك وغيرها من العوامل. كما يمكن حل مشكلة المياه العادمة من خلال تركيب محطة تكرير، إلا ان تكلفتها قد تصل الى 50 الف دولار، أي ما يعادل 76% من متوسط القيمة الدفترية للمنتج (انظر جدول رقم 1).

2. المخلفات الصلبة: يتم جمعها في المناشير، ثم تباع أو تعطى للكسارات لإعادة استخدامها، حيث تستخدم هذه الطريقة من قبل 90% من المناشير، أو تباع للمواطنين حيث تستخدم في عمليات رصف الممرات، أو بناء الجدران الاستنادية والاساسات، أو تنقل هذه المخلفات الى مناطق نائية، وتستخدم هذه الطريقة من قبل 10% من المناشير. هذا وتشتد دائرة صحة البيئة ضرورة التخلص من المخلفات الصلبة بطريقة مقبولة، إما من خلال نقلها للكسارات أو رميها في مناطق متفق عليها.

3. الغبار المتطاير: ينجم الغبار عن عمليات القص، إلا ان استخدام المياه يقلل من تطاير الغبار بشكل كبير، ولكن الغبار يتطاير اثنا عمليات الجليخ وتحريك معدات النقل والرفع. ويمكن الحد من هذه المشكلة بتغطية المنتشر واستخدام فلاتر الهواء ورش الأرض المكشوفة بالمياه المالحة التي تساعد على تماسك حبيبات الغبار لمدة طويلة. إضافة الى تأثير الغبار على العمال والمسكن القريبة، فإنه يعمل على الحد من عملية التمثيل الضوئي للنباتات القريبة من المناشير، وبالتالي تراجع إنتاجية هذه النباتات.

4. الضجيج: يحدث الضجيج خلال عمليات القص وتحرك معدات النقل والرفع ومولدات الكهرباء الذاتية. وتبرز هذه المشكلة بشكل رئيسي في مناطق الخليل ونابلس وجنين، حيث تستخدم العديد من المناشير مولدات ذاتية، وهي ذات تكلفة مرتفعة للاقتصاد. ولا يوجد حل عملي لمشكلة الضجيج سوى إبعاد المناشير عن التجمعات السكانية واستخدام عوازل الصوت للعاملين في المناشير.

إضافة الى ما تقدم، هنالك آثار بيئية أخرى للمناشير تتمثل في التعدي على حرمة الطرق العامة، مما يعيق حركة السير عليها، حيث تلجأ بعض المناشير الى استخدام جوانب الطرق لتخزين الحجارة الخام والمصنعة أو المخلفات الصلبة، إضافة الى إعاقة حركة السير أثناء نقل الحجارة من وإلى المنشار، وتنقل معدات المنشار، خاصة معدات الرفع.

عند استطلاع آراء أصحاب المناشير، حول قدرتهم على الاستمرار بالعمل، في حالة قيام الجهات الرسمية بتطبيق شروط الترخيص، خاصة ما يتعلق بمعالجة الآثار البيئية لمناشيرهم، تبين ان 66% منهم يستطيعون الاستمرار. إلا أننا نعتقد ان هذه النسبة مبالغ فيها، لسبب بسيط هو ان من شروط الترخيص ان يكون موقع المنشار في منطقة موافق عليها من الجهات المختلفة. ان وجود مثل هذا الشرط كفيل لوحده بإغلاق نسبة كبيرة من المناشير، سيما أنها تقع في مناطق غير مقبولة، خاصة المناطق السكنية أو القريبة منها، مما يتطلب نقلها الى مناطق متفق عليها. وقد بدأت جهات رسمية تتحدث عن ضرورة تجميع المناشير في مناطق صناعية تحقق الشروط البيئية لوزارة الصحة. عند استطلاع آراء أصحاب المناشير حول رغبتهم بالانتقال الى مثل هذه المناطق، إذ ما ترك لهم الاختيار، تبين ان 69% منهم سيرفضون الانتقال، لأسباب عدة منها: ان عملية الانتقال مكلفة جداً، إذ ان التكاليف قد تصل الى 50% من راس مال المشروع (خاصة تكلفة الأبنية، والاساسات، وتكلفة الاشتراك التي دفعت للحصول على كهرباء صناعي) بالإضافة الى ان عملية النقل قد تحتاج لمدة لا تقل عن شهر، ومما يترتب عليه خسارة كبيرة بسبب التوقف عن العمل. إضافة الى عدم معرفتهم بطبيعة عمل المناطق الصناعية المقترحة، والخدمات التي ستقدمها لهم، وتكلفة تلك الخدمات، مقارنة بوضعهم الحالي. إلا انه في حالة تقديم حوافز مادية (إعفاءات ضريبية وخدمات بأسعار مخفضة) وإجرائية، لتعويضهم عن خسائرهم، فان ذلك سيساعدهم على الانتقال.

3-1-6 السياسات العامة اتجاه المناشير والتغيرات التي رافقت عملية التسوية السياسية

تتلخص السياسة العامة إتجاه أي نشاط اقتصادي، بمجموعة القوانين والأنظمة، التي تعتمدها الجهات الرسمية، بحيث توضح حقوق وواجبات الأطراف ذات العلاقة بذلك النشاط. بالرغم من الدور الاقتصادي البارز الذي تلعبه المناشير، إلا أنها لا تحظى بأية معاملة تفضيلية خاصة تميزها عن بقية الأنشطة الصناعية، سواء من النواحي المادية أو الإجرائية. إلا ان القضية الرئيسية التي تشغل بال أصحاب المناشير وتربطهم بالجهات الرسمية، هي قضية الترخيص، إذ ان حوالي 57% من المناشير تعمل بدون ترخيص، حتى تلك التي بنيت قبل تأسيس السلطة الوطنية الفلسطينية، 43% منها تحمل ترخيصاً فلسطينياً و/أو إسرائيلياً (المسح الميداني). ونكمن صعوبة الحصول على الترخيص، بشكل أساسي، بسبب مواقع المناشير، حيث ان نسبة كبيرة من المناشير تتمركز داخل المناطق السكنية أو قرب المناطق السكنية، مما يجعل هذه المناشير غير قادرة على

تحقيق أحد شروط الترخيص، الذي ينص على ان يكون موقع المشروع في منطقة مقبولة للجهات الرسمية، ممثلة بدائرة صحة البيئة. كما ان رسوم الترخيص (ترخيص البناء الصناعي) وهو أحد العوامل التي تدفع أصحاب المناشير للعزوف عن تقديم طلب الترخيص، اضافة الى تخوف اصحاب المناشير من الدوائر الضريبية، في حالة التقدم للحصول على ترخيص، والتخوف من الكشف البيئي الذي تقوم الجهات المختصة.

عند استطلاع آراء أصحاب المناشير غير المرخصة، حول مدى تأثير عدم حيازتهم للتراخيص المطلوبة، على نشاطهم، تبين ان ذلك يدفع أصحاب المناشير الى التردد في تطوير مناشيرهم وتوسيعها، بالإضافة الى القلق الدائم تجاه مصيرهم، اذ ان الجهات الرسمية لديها الحجة القانونية لإيقافهم عن العمل في أية لحظة، وملاحقتهم قانونياً. بالرغم من ان الجهات الرسمية لم تغلق سوى ثلاثة مناشير حتى الآن، إلا ان ذلك لا يعني ترك المشكلة بدون حل مقبول يحمي حقوق أصحاب المناشير من جهة، ويحمي الصالح العام من جهة أخرى. ان امتناع الجهات الرسمية عن تنفيذ القانون بحق المناشير المخالفة، أعطى بعضها الضوء الأخضر لتجاوز المصلحة العامة، خاصة الانتهاكات البيئية، والتعدي على حرمة الطرق العامة. كما ان ترك الأمور بدون ضبط قد الحق الضرر بالعديد من المناشير من خلال المنافسة الحادة بينها، اذ ان العدد الحالي من المناشير يفوق حاجة السوق وأسواق التصدير. ويقدر ذوو الإطلاع ان حجم الاستثمارات في مناشير حجر البناء يزيد بأربعة أضعاف حاجة السوق المحلي من حجر البناء. وقد بني العديد من هذه المناشير، خاصة الصغيرة منها، دون مراعاة لأثارها البيئية او لظروف العاملين فيها.

أما فيما يتعلق بالموصفات، فقد أصدرت مؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية: إدارة البناء والإنشاءات، مواصفة الحجر الطبيعي للبناء. ألا أنها غير إلزامية لكون الحجر مادة طبيعية، مما يعني ان الرقابة على إنتاج حجر البناء لن تكون إلزامية، إلا في حالة اتفاق المشتري وصاحب المنشار على ان تكون الطليبة حسب المواصفة الفلسطينية، فإنها ستكون ملزمة للمنشار، وستكون المرجعية عند إجراء فحص العينات. ان ترك الالتزام بالمواصفة اختيارياً قد يكون مقبولاً للتسويق في السوق المحلي في الظروف الحالية، إلا انه لن يكون مقبولاً للمنافسة في الأسواق العالمية. اذ ان بعض المستهلكين يتعاملون بمبدأ الثقة المتبادلة بين المشتري وصاحب المنشار، إضافة الى عدم إدراك بعض المواطنين للعيوب التي قد توجد في الحجارة، خاصة من حيث صلابة الصخور وتناسق السمك والأبعاد والألوان. إلا ان ذلك قد يتغير مع مرور الوقت، مما سيدفع بعض المناشير لتحسين نوعية إنتاجها لتحقيق شروط المواصفة. وحسب تقديرات ذوي الإطلاع، فان نسبة كبيرة من المناشير بوضعها الحالي لا تستطيع تحقيق شروط المواصفة، مما دفع اتحاد قطاع الحجر والرخام للمطالبة بجعل المواصفة غير إلزامية.

تفتقر صناعة المناشير الى وجود مؤسسات مساندة فاعلة تسهم في تطوير الصناعة. وتقتصر الخدمة التي يتلقاها اصحاب هذه الصناعة من الغرف التجارية على مساعدتهم في الحصول على تصاريح السفر لإسرائيل وإصدار شهادات المنشأ. كما ان مؤسسة DAI الأمريكية تقدم بعض الخدمات الاستشارية لبعض المناشير، بالإضافة الى مساهمتها في تغطية جزء من تكاليف مشاركة بعض المناشير في معرض دبي الدولي. تم تأسيس اتحاد قطاع الحجر والرخام عام 1996، بهدف دعم قطاع الحجر والرخام، من خلال العمل على فتح أسواق جديدة، وتنمية روح التعاون بين أعضاء الاتحاد، والتعاون مع المؤسسات المحلية والدولية بما يؤدي

الى دعم الصناعة والمساهمة في تنظيم دورات تدريبية لرفع الجودة، وتطبيق المواصفات العالمية (اتحاد قطاع الحجر والرخام: النظام الداخلي 1996).

تتأثر المناشير كغيرها من النشاطات الاقتصادية بالتغيرات السياسية والاقتصادية المحلية والإقليمية، إلا ان صناعة المناشير اكثر حساسية من غيرها من النشاطات، بسبب اعتمادها على وتيرة النشاط في قطاع الإنشاءات، والتي تعتبر بدورها من اكثر النشاطات الاقتصادية تائراً بالتقلبات الاقتصادية والظروف السياسية العامة. لقد رافق عملية التسوية السياسية وتوقيع اتفاقية إعلان المبادئ بين إسرائيل ومنظمة التحرير الفلسطينية تفواؤلاً كبيراً بالمكاسب الاقتصادية التي سيحققها السلام. ونتيجة لذلك شهد قطاع الإنشاءات طفرة في حجم استثماراته تجاوزت المليار دولار عام 1995 بعد ان تسلمت السلطة الوطنية صلاحيات الترخيص للمناطق المصنفة "أ". مما احدث زيادة كبيرة في الطلب على منتجات المناشير، إلا ان قطاع البناء شهد تراجعاً كبيراً عامي 1996 و1997، بسبب التدهور الذي شهدته عملية التسوية مما نجم عنه تراجعاً في الطلب على منتجات المناشير، خاصة تلك التي تعتمد على السوق المحلي لتصريف منتجاتها.¹⁴

عند استطلاع آراء أصحاب المناشير حول التغيرات التي طرأت على نشاطهم بعد توقيع اتفاقية أوسلو، تبين ان 32% منهم شهدوا تراجعاً في إنتاجهم عن مستواه قبل توقيع الاتفاقية، و33% شهدوا تزايداً في إنتاجهم و32% شهدوا تراجعاً في المنافذ التسويقية، و78% شهدوا زيادة في تكلفة الإنتاج، و89% شهدوا زيادة في تكلفة المواد الخام، و66% منهم شهدوا تراجعاً في أسعار منتجاتهم بسبب حدة المنافسة في الصناعة، كما ان 90% من المناشير شهدت تزايداً في حدة المنافسة في السوق المحلي (المسح الميداني).

كان من بين التغيرات التي أعقبت عملية التسوية، تزايد وتيرة الاغلاقات التي ادت الى الفصل بين إسرائيل والمناطق الفلسطينية من جهة وبين بعضها البعض. وقد تبين ان 76% من المناشير تخفض إنتاجها خلال الإغلاق و24% منها تتوقف كلياً عن الإنتاج لفترات محدودة، كما ان 59% منها يضطر لزيادة المخزون من المنتجات المصنعة و47% منها تواجه صعوبات في تسويق منتجاتها و59% تواجه مشكلات في تحصيل ديونها و12% تواجه مشكلات في الصيانة والحصول على قطع الغيار (أنظر الى الجدول رقم 14).

3-1-7 أداء الصناعة

أداء الصناعة هو مقياس متعدد الجوانب، بحيث يعكس نتائج سلوك مؤسسة أو صناعة معينة، ويشمل الأداء الربحية والكفاءة الإنتاجية والتوزيعية، والعدالة والتطور والتوظيف (Scherer and Ross 1990). تسمح البيانات المتوفرة بتقييم أداء صناعة المناشير من ناحية الإنتاجية والربحية والقدرة التنافسية، إلا أن البيانات التي نشرتها دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية تشمل حجارة البناء والرخام، مما يعني أن الإنتاجية تشمل جميع منتجات المناشير. أما بالنسبة للقدرة التنافسية، فإنه سيتم فصل حجارة البناء عن الرخام، حسب نتائج

¹⁴ للدلالة على تراجع نشاط قطاع البناء فقد انخفضت مساحة الابنية المرخص ب 13% في العام 1996 مقارنة مع العام 1995 في المدن الرئيسية : غزة، رام الله، البيرة، نابلس والخليل (ماس: المراقب الاقتصادي، العدد الاول-1997).

المسح الميداني وآراء ذوي الإطلاع على أوضاع صناعة المناشير). عند تقييم أداء صناعة المناشير تبين إن الأداء الإجمالي للمناشير، مقاساً بالقيمة المضافة، قوي جداً مقارنةً ببقية الصناعات التحويلية.

3-1-7-1 الإنتاجية والربحية

تعتمد إنتاجية عنصر العمل على عوامل بشرية وغير بشرية عديدة ومتداخلة، وفي هذه الدراسة سيتم قياس الإنتاجية الجزئية لعنصر العمل، باستخدام متوسط القيمة المضافة لكل عامل ومتوسط إنتاجية كل دولار أمريكي ينفق على الأيدي العاملة (أي مقدار القيمة المضافة التي يخلقها كل دولار انفق على عنصر العمل). المقياس الأول يأخذ بعين الاعتبار جميع العاملين (بأجر وبدون أجر)، أما المقياس الثاني فإنه يأخذ بعين الاعتبار العاملين بأجر فقط.

يتضح من الجدول رقم 1 ان متوسط القيمة المضافة لكل عامل في المناشير تقدر ب 16303 دولاراً عام 1996 مقارنة ب 8226 دولاراً و 8335 دولاراً في الصناعات التحويلية والقطاع الصناعي على التوالي، أي ان إنتاجية العامل في المناشير بلغت حوالي ضعف إنتاجية مثيله في الصناعات التحويلية. هنالك عوامل عدة يمكن ان تساعد على تفسير هذا الفرق الكبير في الإنتاجية، منها: ارتفاع كثافة استخدام رأس المال في المناشير، إذ بلغت حصة العامل من رأس المال 9779 دولاراً مقابل 6297 دولاراً في الصناعات التحويلية. إلا ان هذا لا يعني بالضرورة أن تقنيات الإنتاج ذات الكثافة العمالية أقل إنتاجية من تلك التقنيات ذات الكثافة الرأسمالية. إلا أنه من المتوقع أن تزداد إنتاجية العامل عند ازدياد رأس المال المستثمر لذلك العامل (UNSCO 1998). ولمحاولة تحديد مدى تأثير كثافة رأس المال على الإنتاجية، فقد تم إجراء تحليل انحدار بسيط على مستوى المحافظات، بعد استبعاد محافظتي سلفيت وجنين (البيانات المستخدمة في التحليل وردت في جدول رقم 12).¹⁵ وقد تبين ان هنالك علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين إنتاجية العامل وكثافة استخدام رأس المال. إذ بلغ معامل كثافة رأس المال 0.60 ومعامل التحديد بلغ 0.38 ومعامل الارتباط البسيط 0.62. إلا ان تأثير كثافة رأس المال على الإنتاجية ليس تناسيبياً، إذ ان كثافة رأس المال تزيد ب 55% في المناشير، مقارنة بالصناعات التحويلية، ولكن إنتاجية العامل في المناشير تزيد ب 98% عن إنتاجيته في الصناعات التحويلية. مما يشير الى وجود عوامل أخرى تبرر فروقات الإنتاجية، منها: ارتفاع مستوى الطلب على منتجات المناشير، وارتفاع أسعارها النسبية، واختلاف طبيعة الإنتاج والظروف التسويقية، ومدى تأثيرها بالخدمات الخارجية، وعوامل الكفاءة الإدارية.

عند حساب إنتاجية الدولار المنفق على عنصر العمل، تبين أنها تعادل 3.95 دولاراً في المناشير و 3.18 دولار في الصناعات التحويلية، أي أن إنتاجية الدولار في المناشير تزيد ب 24% مقارنة بالصناعات التحويلية. إلا أن ذلك لا يعكس الفرق الحقيقي في الإنتاجية، سيما ان 29% من العاملين في المناشير يعملون بدون اجر، مقارنة بـ 35% في الصناعات التحويلية، وهذا بدوره سيزيد فجوة الإنتاجية، عند احتساب

¹⁵ تم استبعاد محافظة جنين لان إنتاجية العامل تقدر ب 58 ألف دولار وحصته من رأس المال 2.161 ألف دولار مقارنة بمنطقة بيت لحم حيث تقدر إنتاجية العامل ب 14.896 ألف دولار وحصته من رأس المال 12.273 ألف دولار. لا يمكن تفسير هذه الظاهرة بشكل منطقي كما أشرنا سابقاً. كما تم استبعاد محافظة سلفيت لان إنتاجية العامل سالبة (-4.189) ألف دولار. أي ان محافظتي جنين وسلفيت تشكلان حالات استثنائية Outliers وعند تقدير معادلة الانحدار لكافة المحافظات، بما فيها جنين وسلفيت، تبين وجود علاقة عكسية بين كثافة رأس المال والإنتاجية وهذه نتيجة يصعب تفسيرها.

الفرصة البديلة للعاملين بدون اجر، على أساس ان كل عامل بدون اجر سيحصل على متوسط نصيب العامل باجر من التعويضات. تصبح إنتاجية الدولار 2.81 دولاراً في المناشير و2.05 في الصناعات التحويلية، أي ما يعادل 37% زيادة لصالح المناشير. وتشير هذه التقديرات الى ان العمال ينتجون (قيمة مضافة) حوالي ثلاثة أضعاف ما يدفع لهم، مقارنة بالصناعات التحويلية، حيث ان العمال ينتجون ضعفي ما يدفع لهم.

بعد اقتطاع تعويضات العاملين والاهتلاكات وصافي الرسوم وضريبة الإنتاج، فإننا نحصل على فائض التشغيل والذي يقدر بـ 40.93 مليون دولار للمناشير و202.698 مليون دولار للصناعات التحويلية. كما انه بعد اقتطاع التحويلات والمدفوعات المتنوعة بما فيها مسحوبات أصحاب الأعمال فإننا نحصل على تقدير تقريبي للربح الإجمالي¹⁶. ويقدر الربح الإجمالي، قبل دفع ضريبة الدخل، بـ 36.019 مليون دولار للمناشير و155.269 مليون دولار للصناعات التحويلية. مما يعني ان كل دولار مستثمر (على أساس القيمة الدفترية في بداية المدة) يحقق ربحاً إجمالياً يقدر 0.96 دولاراً للمناشير و0.53 دولاراً للصناعات التحويلية. وهذا مؤشر قوي على جاذبية الاستثمار في المناشير مقارنة ببقية فروع الصناعة.

3-1-7-2 القدرة التنافسية

تعتمد القدرة التنافسية لمنتجات المناشير على عوامل عديدة، من بينها نوعية الصخور المستخدمة ونوع التشطيب والأسعار. وتعكس نوعية الصخور صلابة الحجر وامتصاصه للمياه وتناسق لونه الخارجي مع مرور الوقت وتعرضه للتقلبات الجوية. أما نوعية التشطيب، فإنها تتعكس في تناسق أبعاد الحجر وسمكه ومظهره الخارجي وتناسق التشطيب اليدوي (الدقاقة) وخلوه من الشقوق والكسور الجانبية التي قد تحدث أثناء نقل الحجر. لقد تم تقييم القدرة التنافسية للمناشير بناء على وضعها الحالي، الا ان القدرة التنافسية للمناشير في المدى البعيد يجب ان تأخذ بعين الاعتبار تكلفة الآثار السلبية، والتكلفة الناجمة عن الالتزام بقوانين العمل والسلامة، وتكلفة اعادة توظيف بعض المناشير الى مناطق ملائمة.

لقد تم تحديد ثلاثة مصادر للمنافسة، هي: منافسة محلية ومنافسة أردنية ومنافسة إسرائيلية بالإضافة الى المنافسة العالمية في حالة الرخام. ويتضح من جدول رقم 10 أن هنالك منافسة قوية بين المناشير الفلسطينية مع بعضها البعض، إذ ان 66% منها يواجه منافسة حادة وقوية و28% منها يواجه منافسة متوسطة و6% منها منافسة ضعيفة. وتعتمد المنافسة بشكل رئيسي على المنافسة السعرية، إذ ان 48% من مناشير العينة تستخدمها، و4% فقط تستخدم المنافسة النوعية، و48% تستخدم المنافسة السعرية والنوعية معاً (المسح الميداني). إلا ان المنافسة السعرية تأتي على حساب النوعية في كثير من الأحيان، كما ان المنافسة السعرية تدفع أصحاب المناشير الى تقديم تسهيلات كبيرة في الدفع، تصل الى أربعة شهور، مما خلق مشكلة سيولة لبعض المناشير. وقد دفعت المنافسة السعرية في بعض الأحيان، ولفترة محددة بعض المناشير، للبيع بسعر يقل عن سعر التكلفة، من اجل تغطية تكاليفها الثابتة. أفاد ذو الإطلاع ان المنافسة السعرية هي من أهم أسباب تراجع نوعية المنتجات، خاصة في ظل غياب أية رقابة على الإنتاج، إذ ان المواصفة الفلسطينية غير إلزامية.

¹⁶ مسحوبات أصحاب الأعمال قد تعكس الفرصة البديلة للعاملين بدون اجر.

أما المنافسة مع المنتجات الإسرائيلية، فقد حققت منتجات المناشير الفلسطينية نجاحا كبيرا في السوق الإسرائيلي من حيث السعر والنوعية. لذا فان منتجات الحجارة الإسرائيلية لا تشكل خطورة على المنتجات الفلسطينية. إلا ان هنالك منافسة بدأت تظهر مؤخرا في الاسواق الاسرائيلية، بعد ان أصبحت إسرائيل تستورد الحجارة من الأردن ذات الأسعار المنخفضة، مما خلق صعوبات تسويقية أمام بعض المناشير. والأمر الأخطر من ذلك، هو وصول منتجات الحجارة الأردنية الى أسواق الضفة الغربية عن طريق إسرائيل، مما خلق صعوبات كبيرة لبعض المناشير، سيما ان سعر الحجر الأردني في السوق الفلسطيني يعادل تكلفة إنتاج الحجر الفلسطيني، مما يلغي إمكانية المنافسة السعرية للحجارة الفلسطينية. إذ ان 16% من المناشير تواجه منافسة حادة مع الحجر الأردني و32% تواجه منافسة متوسطة. إلا ان كبار منتجي الحجارة الفلسطينيين يعتقدون ان الحجارة الأردنية لا تشكل خطورة على مستقبل صناعة الحجر في فلسطين، بسبب تدني نوعية الصخور في الأردن وتدني مستوى التشطيب. ولكن إتقان مهارات التشطيب هي مسألة وقت لا أكثر، كما ان الأردن بدأ يبحث وينقب عن مصادر جيدة للصخور في أراضيه، لذا فان المنافسة المستقبلية مع المنشآت الأردنية ستزداد لا محالة.

حققت حجارة البناء الفلسطينية نجاحا كبيرا في الأسواق الأردنية والعربية خلال الثمانينيات، إلا ان قدرتها التنافسية بدأت تتراجع لصالح الحجارة الأردنية. ويعزى ذلك لسببين، الأول: هو تراجع الطلب على منتجات الحجارة الفلسطينية في هذه الدول، والثاني: هو ارتفاع تكلفة الحجر الفلسطيني مقارنة بالحجر الأردني، إذ ان سعر الحجر الفلسطيني يصل الى ضعف الحجر الأردني. وتقدر تكلفة نقل كل متر طولي من الضفة الغربية الى الأردن بـ 1.5 دولاراً بما في ذلك الرسوم الجمركية وتكلفة التحميل والتنزيل. ومن اجل تقليل تكلفة النقل والرسوم والإنتاج، قامت بعض المناشير الفلسطينية بفتح فروع لها في الأردن، بحيث تصدر الحجارة مقصوصة (غير مشطبة) من المنشآت في الضفة الغربية الى فرعه في الأردن لإتمام عملية التشطيب هناك. ويأتي تقليل التكلفة من خلال تخفيض الرسوم الجمركية من 34% على الحجارة المصنعة الى 12% للحجارة نصف المصنعة، بالإضافة الى انخفاض تكلفة التشطيب في الأردن مقارنة بالضفة الغربية. بالرغم من ان حجارة البناء أعفيت من الجمارك حسب الاتفاق التجاري الأردني-الفلسطيني، إلا ان الأردن يقوم بجمع الجمارك تحت مسميات مختلفة. ويعتقد أصحاب المناشير الفلسطينية ان الأردن لم يعد يشكل منافسا رئيسيا للحجر الفلسطيني، وخروجهم منه هي مسألة وقت لا أكثر. وكان يتم إعادة تصدير جزء كبير من الحجارة الى دول عربية أخرى، خاصة الكويت، إلا ان ذلك تراجع بشكل كبير أيضا، بسبب المنافسة الأردنية في هذه الأسواق، وتراجع الطلب بشكل عام على منتجات الحجارة في هذه الأسواق.

أما القدرة التنافسية للرخام الفلسطيني في الأسواق العالمية فقد تحسنت بشكل كبير في السنوات الأخيرة، خاصة في الأسواق الأوروبية والأمريكية، بحيث اصبح الرخام الفلسطيني ينافس اشهر المنتجات العالمية. ويكمن سر نجاح الرخام الفلسطيني في لونه المميز - الألوان الدافئة مثل الأصفر والبيج والألوان ذات المظهر القديم Antique Look وذات التشطيب المطفي، أي بدون لمعان. هنالك تحول في أذواق لمستهلكين تجاه هذه الألوان بدلا من الألوان الباردة - خاصة الأبيض الذي تشتهر به إيطاليا والبرتغال. كما ان هناك بعد ديني يشجع الإقبال على الرخام الفلسطيني، إذ انه يربط بكونه من ارض ميلاد المسيح. ويشهد سوق الرخام

العالمي منافسة قوية، تعتمد بشكل رئيسي، على عنصر اللون ثم السعر والتشطيب (Montani 1997). وأهم الدول المنافسة للرخام الفلسطيني هي كما يلي:¹⁷

1. في الأسواق العربية: الرخام الهندي والإيراني والتركي
2. في الأسواق الأوروبية: الرخام الإيطالي والفرنسي
3. في الأسواق الأمريكية والكندية: الرخام البرازيلي والأرجنتيني والمكسيكي.

ويلعب البعد الجغرافي عاملاً مهماً في المنافسة في سوق الرخام من خلال تأثير تكلفة النقل على سعر المنتجات، إذ تقدر تكلفة نقل المتر المربع من الرخام من فلسطين إلى غربي الولايات المتحدة (كاليفورنيا) 8.5 دولاراً و3 دولاراً إلى شرقي الولايات المتحدة (نيويورك)، و5 دولاراً إلى قطر و1.5 دولاراً إلى أوروبا.¹⁸ إن ارتفاع تكلفة النقل يؤثر سلباً على القدرة التنافسية للرخام الفلسطيني.

¹⁷ مقابلة مع السيد سمير حليلة مدير التسويق في شركة نصار نصار للرخام.

¹⁸ شركة نصار نصار للرخام.

4- المشكلات الحالية لصناعة المحاجر والكسارات والمناشير

تواجه صناعة المحاجر والكسارات والمناشير، كبقية الأنشطة الصناعية في فلسطين، مشكلات عديدة تعيق تطورها وتحد من قدرتها على الانطلاق بحركة صناعية كبيرة وواعدة، يبين جدول رقم 15 أهم المشكلات التي تعاني منها هذه الصناعات والتي يمكن تلخيصها بما يلي:¹⁹

1. ضعف او عدم وجود البنية الأساسية: ينعكس ضعف او عدم وجود البنية الأساسية، في تدني مستوى الطرق او شقها على حساب أصحاب المحاجر، وعدم توفر المياه والكهرباء أو ارتفاع تكلفتها، وعدم توفر شبكات الصرف الصحي بما يتناسب واحتياجاتها. فقد تبين ان 36% من المحاجر و36% من الكسارات و23% من المناشير تعاني من تدني مستوى خدمات البنية الأساسية.
2. الترخيص: يعاني 41% من المحاجر و29% من المناشير من مشكلة التراخيص، ويعود أحد الأسباب الرئيسية لذلك الى ان معظم المحاجر والكسارات تقع خارج مناطق نفوذ السلطة الوطنية الفلسطينية، وتحكم السلطات الإسرائيلية في إصدار الرخص وفق سياستها العسكرية الاقتصادية تجاه الاقتصاد الفلسطيني بشكل عام، وصناعة المحاجر بشكل خاص. كما ان العديد من المناشير تقع في مناطق قريبة من التجمعات السكنية، وبالتالي لا تستطيع تحقيق الشروط البيئية التي حددتها دائرة صحة البيئة، مما لا يمكنها من الحصول على التراخيص المطلوبة.
3. عدم توفر مصادر التمويل المناسبة: تواجه صناعة المحاجر والكسارات والمناشير ظروفًا مالية صعبة وندرة في مصادر التمويل المناسبة، حيث اعربت 73% من المحاجر و73% من الكسارات و49% من المناشير عن هذه المشكلة، ويعتمد معظم أصحاب المنشآت على التمويل الذاتي بشكل رئيسي، مما سبب في الحد من قدرة هذه الصناعة على التوسع والتطور وإقامة صناعات حديثة تواكب استخدام أحدث التكنولوجيا في الإنتاج.
4. حدة المنافسة من قبل المنتجين المحليين: ان صغر حجم السوق الفلسطيني، وعدم قدرته على استيعاب الطاقة الإنتاجية لهذه الصناعة، أدى الى اشتداد حدة المنافسة بين المنتجين المحليين حيث يعاني 55% من أصحاب المحاجر و64% من أصحاب الكسارات و68% من المناشير حدة المنافسة المحلية.
5. حدة المنافسة مع المنتجين الإسرائيليين: تواجه صناعة المحاجر والكسارات منافسة مع المنتجات الإسرائيلية، حيث ان 25% من المحاجر و36% من الكسارات و2% من المناشير تعاني من المنافسة مع المنتجات الإسرائيلية.
6. المنافسة مع منتجات مستوردة (من خارج إسرائيل): ان المنافسة الأجنبية في صناعة المحاجر الفلسطينية ضعيفة، حيث تبين ان 14% من المحاجر و34% من المناشير تعاني من هذه المشكلة، في حين انه لا وجود لها مع الكسارات المحلية.

¹⁹ لم ترتب هذه المشكلات حسب أهميتها، إذ ان الأهمية النسبية تختلف من منشأة الى أخرى ومن صناعة الى أخرى، إلا انه تم استخدام التكرار النسبي لكل مشكلة كمؤشر عام على مدى أهمية هذه المشكلة. مع إدراكنا بان ذلك قد لا يعكس بالضرورة الأهمية المطلقة لتلك المشكلة مقارنة بالمشكلات الأخرى.

7. القيود على نقل المواد الخام والحصول على المواد المكملة: هنالك حركة نقل نشطة ودائمة من وإلى المحاجر والكسارات والمناشير، لأن هذه الصناعات تستخدم مخرجات بعضها البعض، خاصة المناشير التي تعتمد على الصخور التي توفرها المحاجر، كما أن الكسارات تستخدم المخلفات الصلبة للمناشير. وتواجه بعض المنشآت مشكلات في نقل المواد الخام، من حيث توفر خدمة النقل وتكلفتها. كما أن هذه الصناعات بحاجة إلى المواد الخام المكملة غير المتوفرة محلياً والتي تستخدم في عملية استخراج المواد الخام مثل البارود. وقد تبين أن 23% من المحاجر و55% من الكسارات و26% من المناشير تعاني من مشكلات نقل المواد الخام أو الحصول على المواد المكملة.
8. القيود على نقل المنتجات المصنعة: إن إغلاق الحدود بين مناطق السلطة الوطنية الفلسطينية وإسرائيل من ناحية، وعزل أسواق المحافظات الفلسطينية عن بعضها البعض وتهديد وحدة السوق الفلسطيني من ناحية أخرى أدت إلى عرقلة نقل المنتجات الجاهزة، حيث يعاني 27% من المحاجر و27% من الكسارات و26% من المناشير من القيود التي تحد من حركة منتجاتهم بين أجزاء السوق الفلسطيني ومع الأسواق الأخرى.
9. القيود على التصدير: هنالك بعض العوائق المتعلقة بإجراءات التصدير، ابتداءً من شهادات المنشأ، إلى ضريبة المقاصة وإجراءات العبور والتفتيش الأمني على المعابر والرسوم الجمركية خاصة تلك المفروضة على صادرات حجارة البناء إلى الأردن، إذ تصل هذه الرسوم إلى 34% على الحجارة المصنعة و12% على الحجارة نصف المصنعة (أي الحجارة المقصوصة لكنها غير مشطبة). وقد تبين أن 8% من المحاجر و27% من الكسارات و37% من المناشير تعاني من مشكلة التصدير إلى الخارج.
10. مشكلات الصيانة: تستخدم معظم منشآت صناعة المحاجر والكسارات آليات ومعدات قديمة أو مستخدمة أو قديمة ومستخدمة، مما يؤدي إلى ارتفاع نسبة تعطلها عن العمل، وزيادة متطلبات الصيانة. ويظهر جدول رقم 15 أن 23% من المحاجر و36% من الكسارات تعاني من تقادم مشاكل الصيانة. كما أن 23% من المناشير تواجه صعوبة في الصيانة، خاصة تلك التي تستخدم تقنيات حديثة، كما أن بعضها يواجه صعوبات في الحصول على قطع الغيار الضرورية.
11. تحصيل الديون (الشيكات الراجعة): تنعكس الأوضاع الاقتصادية المتدهورة في فلسطين على جميع القطاعات الاقتصادية وتؤثر على حركة السيولة والتعاملات النقدية بين المنتجين والمستهلكين. وقد تبين أن 59% من منشآت المحاجر و73% من الكسارات و86% من المناشير تعاني من مشكلة تحصيل الديون، مما يؤثر سلباً على قدرتهم على الإيفاء بالتزاماتهم المالية تجاه الآخرين.
12. الحصول على المقاصة من الضريبة الفلسطينية: إن عدم توفر نظام ضريبي فلسطيني موحد وشامل وعادل، دفع بمعظم المكلفين إلى التهرب من دفع الضرائب المستحقة، وإساءة استخدام فواتير المقاصة الضريبية من المكلفين وادى تهرب المكلفين من دفع الضرائب المستحقة عليهم إلى عرقلة حصول المكلفين على المقاصة الضريبية الفلسطينية. وقد تبين أن 5% من المحاجر و36% من الكسارات و11% من المناشير تعاني من مشكلة المقاصة الضريبية.
13. رأس المال التشغيلي: يعتبر توفر رأس المال التشغيلي أحد العناصر الأساسية والهامة في قدرة وسرعة المنشآت على تصريف منتجاتها في الأسواق، إلا أن اعتماد هذه الصناعة على التمويل الذاتي بشكل أساسي، أضعف من فرص توفير رأس المال التشغيلي. وقد ساهمت ظاهرة الشيكات المرتجعة، وتزايد

الضغوط التنافسية، في تعميق الآثار السلبية لنقص راس المال التشغيلي. وقد تبين ان 23% من المحاجر و18% من الكسارات و23% من المناشير تعاني من عدم قدرتها على توفير راس المال التشغيلي.

14. البارود: يستخدم البارود من قبل أصحاب المحاجر والكسارات لخلخلة الطبقات الصخرية، وتسهيل الوصول إليها، وتقسيمها الى قطع بأحجام مناسبة يمكن التعامل معها. وتقوم شركات إسرائيلية بتنفيذ عمليات التفجير وبشروط صعبة جدا في أوقات محددة، إذ لا يتم التفجير إلا بعد الحصول على موافقة السلطات الإسرائيلية . وتواجه المحاجر والكسارات صعوبات كبيرة في الحصول على مادة البارود مما يعيق نشاطها. وتقدر تكلفة البارود لكل طن من إنتاج الكسارات ب 0.25 دولاراً.

إضافة الى هذه المشكلات والعوائق، هنالك عوائق أخرى تتمثل في مشكلة الترخيص والآثار البيئية التي نوقشت سابقاً.

5- التوصيات

نظراً لاختلاف طبيعة السلع التي تنتجها الصناعات قيد الدراسة، واختلاف مشكلاتها وظروفها الإنتاجية والتسويقية، فسوف يتم تقسيم التوصيات الى جزأين الأول: يخص صناعة المحاجر والكسارات، والثاني، يخص صناعة المناشير.

1-5 صناعة المحاجر والكسارات

يعتمد مدى تطور ونمو صناعة المحاجر والكسارات، على مدى قدرة أصحاب المحاجر في التعاون مع مؤسسات السلطة الوطنية الفلسطينية، من اجل حل المشكلات السالفة الذكر، التي تعترض تبني هذه الصناعة، من خلال السياسات الملائمة واتخاذ عدد من الإجراءات العملية القابلة للتنفيذ، للنهوض بهذا القطاع مع الأخذ بعين الاعتبار المصالح العامة، وفيما يلي بعض الإجراءات المقترحة، التي يمكن ان تساهم في حل المشكلات او تخفف من حدتها:

1. اجراء مسح جيولوجي للاراضي الفلسطينية، حيث ان اجراء مثل هذا المسح ضروري للتعرف على مخزون خامة الحجر واماكن تمركزها، وكذلك لرسم سياسة عامة لتنظيم الانتاج، بما يضمن الاستفادة والاستخدام الامثل لخامة الحجاره، اذ انها مورد غير متجدد.
2. توفير التمويل الكافي، وبشروط ميسرة وضمانات مريحة، لتحديث الآليات القديمة والمستخدمه في الإنتاج، وقد يستطيع إنشاء بنك التنمية الفلسطيني، ان يسهم في توفير التمويل اللازم لهذا القطاع وليأخذ دوره في تنمية عموم الاقتصاد الفلسطيني.
3. ضرورة بذل الجهود المكثفة، من قبل مؤسسات السلطة الوطنية الفلسطينية المعنية، لحل مشكلة الترخيص وبفعالية، بعيدا عن الروتين المبدد للوقت والثروة.
4. ضرورة الحل الجذري لمشكلة الضرائب بكافة أنواعها وأشكالها، من خلال التعامل الواضح بين المكلفين وموظفي دائرة الضريبة، ووضع نظام ضريبي فلسطيني عادل يتناسب وسياسة التنمية المستدامة المنسجمة مع ظروف الاقتصاد الفلسطيني.
5. إنشاء وتحسين البنية التحتية الضرورية لتطوير صناعة المحاجر والكسارات، وبخاصة الطرق والمياه والكهرباء والمناطق الصناعية.
6. توفير التدريب العلمي والمهني للعاملين في هذه الصناعة، وذلك من خلال عقد دورات تدريب وتأهيل، وإضافة تدريس هذه المهنة في المدارس الصناعية، أو إنشاء مدرسة صناعية متخصصة في مهنة الحجر والمحاجر.
7. استخدام الوسائل العلمية الحديثة، المتمثلة في المسح الجيولوجي والخرائط، في الكشف عن المواد الخام قبل مباشرة العمل بالمحجر، تجنباً للخسائر غير المتوقعة.
8. إنشاء شركة فلسطينية، تابعة للسلطة الوطنية الفلسطينية، للقيام بعمليات التفجير في المحاجر والكسارات، لحل مشكلة استخدام البارود المستخدم في تفكيك وتفتيت التربة والصخور.

9. الاعتماد والتطبيق الذاتي للمواصفات والمقاييس الفلسطينية، بخصوص منتوجات المحاجر، وفرضها في المدى المتوسط والطويل على جميع المنشآت لتعزيز فرص المنافسة المحلية والأجنبية.
10. ضرورة تشجيع التكامل بين مصانع الباطون الجاهز الفلسطينية مع الكسارات المحلية، لاستخدام منتجات هذه الكسارات، إذ إن بعض مصانع الباطون تعتمد كلياً على منتجات الكسارات الإسرائيلية، ولا تتعامل مع الكسارات المحلية، حتى تلك التي حصلت على شهادة الجودة الفلسطينية.

يتضح مما تقدم أن صناعة المحاجر والكسارات لها مستقبل واعد، بسبب ارتفاع نسبة قيمتها المضافة، وفائض التشغيل، واستخدامها المواد الخام المحلية، وقدرتها التنافسية الخارجية الجيدة، وتمتع فلسطين بميزة نسبية لهذه الصناعة، وهذا يستدعي ضرورة وضع سياسات وتنفيذ إجراءات عملية، تدعم وتساهم في تطبيق استراتيجية قائمة على أساس تحسين الجودة والتنوع، وتخفيض التكاليف من ناحية، وتطور قطاع البناء والتشييد وخدمات البنية الأساسية وفتح آفاق التصدير، وبخاصة للرخام، من ناحية أخرى.

2-5 صناعة المناشير

تمتاز فلسطين بغنى مواردها الطبيعية من الصخور ذات الجودة العالية، من حيث اللون والصلابة المرغوبة محلياً وعالمياً، مما يوفر إمكانيات كامنة للتصدير. إلا أن وجود المادة الخام الجيدة لا يكفي وحده لخلق ميزة تنافسية طويلة الأمد، إذ لا بد من اقتران وجود المادة الخام الجيدة بعمليات إنتاجية جيدة، وشبكة قوية من التسويق والتمويل والنقل والتدريب وغيرها من الخدمات المساندة، إضافة إلى سياسة عامة مشجعة للنشاط الصناعي.

تبين من الجزء السابق من هذه الدراسة، أن المناشير في فلسطين تعاني من مشكلات عدة تعيق عمل المناشير، وتحد من إنتاجيتها وقدرتها التنافسية. فهل من الممكن أن يكون لدينا صناعة حجر ناجحة مع وجود كل هذه المشكلات والمعوقات؟ وهل تستطيع البقاء والمنافسة داخلياً وخارجياً في المستقبل، إذا ما أخذ بعين الاعتبار إمكانية تحرير التجارة بين دول المنطقة، وتخفيض القيود التجارية بين هذه الدول. وما هي أسس الاستراتيجية التنافسية لهذه الصناعة؟ فمن الناحية النظرية، يمكن أن تبنى الاستراتيجية على أساس الجودة والتنوع، أو على أساس تقليل تكلفة الإنتاج الموجه للسوق ككل أو فئة محدودة من السوق.

يعتمد مستقبل هذه الصناعة على مجموعة من السياسات والإجراءات الهادفة إلى تحسين نوعية الإنتاج، وبالتالي تحسين قدرتها التنافسية. إن مثل هذه الإجراءات، لا بد وأن تعمل على توسيع المنافذ التسويقية المحلية والخارجية. إضافة إلى هذه الإجراءات، فإن مستقبل هذه الصناعة سيتأثر بفرص وآفاق صناعة المحاجر التي تزود المناشير بحاجتها من الصخور. فيما يلي بعض الإجراءات والسياسات التي نعتقد أنها ستساعد على تحسين آفاق صناعة الحجر الفلسطيني:

1. التسويق: ان الطلب العالمي على منتجات الحجاره في نمو مضطرد، إذ بلغ متوسط النمو السنوي 7.5% في التسعينات، وترجم الدلائل امكانية استمرار ذلك النمو في السنوات القادمة (Montani 1997). وان الدول التي ستستفيد اكثر من غيرها من هذا النمو، هي الدول التي تمتلك الصخور الخام ذات النوعية المميزة والقريبة من مراكز الاستهلاك العالمية، وذات تكلفة الإنتاج المنخفض نسبياً. هنالك مؤشرات عديدة تدل على إمكانيات كامنة لتصدير الرخام الفلسطيني، أهمها لونه المميز والبعد الديني الذي بدأ يؤثر إيجابياً على الطلب، بالإضافة الى قرب فلسطين من مراكز الاستهلاك العالمية، وخاصة الدول الأوروبية. إلا ان النجاح في سوق الرخام يتطلب إنتاجاً مميزاً، وشبكات تسويقية قوية لتحديد المنافذ التسويقية واتجاهات تطورها، ورصد التطورات في أذواق المستهلكين، وتكثيف جهود ترويج المنتجات، وتقديم النصح والإرشاد للمنتجين. لذا فان إمكانية الاستفادة من الفرص الكامنة للرخام الفلسطيني ستعتمد على النشاط التسويقي الذي سيتم حسده في السوق العالمي، مما يتطلب تشكيل اطار مؤسسي مستقل يتولى هذه المسئولية.

اكثر الأسواق الواعدة للرخام الفلسطيني هي دول شرق أوروبا، خاصة روسيا وأوكرانيا، حيث لا تنتج هذه الدول أصنافاً مشابهة للرخام الفلسطيني، كما أنها تولي اهتماماً كبيراً للبعد الديني للرخام الفلسطيني، إضافة الى أسواق الولايات المتحدة وأوروبا والدول العربية، خاصة دول الخليج ولبنان. أما إمكانيات تصدير حجر البناء فأنها محدودة في الدول الأوروبية والعربية. ويرجع ذلك الى ان الأسواق الأوروبية تفضل الحجاره ذات اللون الغامق، إلا ان الحجر الفلسطيني فاتح اللون. كما ان ارتفاع وزن حجاره البناء يخلق عائقاً أمام نقلها الى مناطق جغرافية بعيدة. أما الأسواق العربية، فهنالك إمكانيات مبدئية للتصدير إليها، إلا ان دخول هذه الأسواق رهن بالقرارات السياسية، قبل الاعتبارات الاقتصادية المتعلقة بمزايا الحجر الطبيعي، إضافة الى ان أسواق هذه الدول بحاجة الى دراسة مفصلة، وحملة ترويجية مكثفة. وكانت مشاركة فلسطين في معرض دبي خطوة في الاتجاه الصحيح لاستكشاف الأسواق العربية.

2. التمويل: هناك حاجة ماسة لتوفير التمويل الاستثماري في المعدات الجديدة، وتمويل الصادرات، وراس المال العامل للمناشير. وتشهد صناعة الحجر تطورات تكنولوجية كبيرة ومكلفة، خاصة في مجال صناعة الرخام، مما يتطلب متابعة هذه التطورات، لمواكبة المنافسة في الأسواق العالمية. وهذا بحاجة الى استثمارات مالية ضخمة. كما ان المنافسة العالمية تدفع المصدرين الى تقديم تسهيلات في الدفع لمدة تصل الى ثلاثة اشهر، مما يتطلب وجود جهة محددة (بنك تصدير أو بنوك تجارية) تتولى عملية تمويل الصادرات. كما ان هناك حاجة ماسة لتوفير تمويل لتغطية متطلبات راس المال العامل (إضافة الى البيع المؤجل)، وذلك من خلال توفير خطوط اعتماد من البنوك التجارية.

3. ظروف العمل: لتحسين إنتاجية العامل لا بد وان يعمل على تحسن ظروف العمل، خاصة متطلبات الأمن والسلامة، بتوفير نظارات واقية من الغبار، وكمامات وعوازل صوتية وأحذية واقية، ومرافق صحية لاستخدام العمال، وتغطية أماكن العمل لحماية العمال من تقلبات العوامل الجوية.

4. التدريب: هناك حاجة ماسة لتطوير مهارات العمال في مجالات محددة، خاصة في مجال القص والصقل واختيار الصخور والمواد والتحكم بالجودة وتطبيق المواصفات.
5. الانتاج وظروف الإنتاج: ان تحسين أداء المناشير لا بد وان يبدأ من المناشير ذاتها، إذ لا بد من إعادة تصميم (يشمل تقسيم ارضية المنشار، وتحديد موقع كل عملية إنتاجية، من حيث اماكن تخزين الصخور، والقص، والتشطيب، وتخزين الحجارة الجاهزة، واماكن التحميل، واماكن تجميع المخلفات السائلة والصلبة) العديد من المناشير على أسس علمية، تضمن سريان العمليات الإنتاجية، بشكل يقلل تكلفة الإنتاج ويزيد من إنتاجية العمال. بالإضافة الى ضرورة إعادة تمركز بعض المناشير في مواقع مناسبة للنشاط الصناعي.
6. السياسة العامة: ان بقاء 53% من المناشير دون ترخيص ورقابة امر غير مقبول ولا يمكن ان يستمر طويلا، لان أثاره السلبية البيئية والاقتصادية قد تفوق قيمتها الاقتصادية للاقتصاد الوطني. لذا لا بد من إيجاد آلية تنظم موقع وعدد المناشير ونشاطها. ان حل مشكلة الترخيص بحاجة الى فترة زمنية لحين توفير مواقع بديلة للمواقع الحالية، ومن الضروري دراسة إمكانية توفير حوافز مادية وإجرائية تعوض هذه المناشير عن خسائرها المترتبة على الانتقال، مع وجود آلية للتنسيق بين الجهات الرسمية والمناشير المعنية، لجعل عملية الانتقال سلسة وبأقل التكاليف. كما ان هناك ضرورة لتحسين خدمات البنية التحتية، خاصة في مجال الكهرباء والمياه والصرف الصحي. والعمل على إلزام اصحاب المناشير على تحمل تكلفة الاثار البيئية السلبية لنشاطهم، من خلال التشريعات والحوافز وتحديد معايير علمية لاختيار مواقع المناشير. وهناك بعداً اخر لسياسة الترخيص، يتمثل في ان حجم الاستثمار الحالي والطاقة الانتاجية في صناعة المناشير يفوق حاجة السوق المحلي باضعاف عدة، وبالتالي لا بد من التريث في منح تراخيص لمناشير جديدة (غير قائمة) ما لم تتضح الآفاق التصديرية، والتركيز على تحسين نوعية الانتاج وظروف العمل والاثار البيئية للمشاريع القائمة. ينطبق الامر ذاته على المحاجر والكسارات.
7. التغليف والنقل: من الضروري تغيير طريقة نقل الحجارة المصنعة وتحميلها وتنزيلها، من الطريقة اليدوية الى الطريقة الآلية، لتقليل حالات الكسور الجانبية في الحجارة. وهناك ضرورة لترتيب الحجارة بشكل عمودي على القواعد الخشبية، مع ضرورة وجود عوازل بينها لمنع الاحتكاك والكسور. هذه التغيرات ضرورية لأسواق التصدير بشكل رئيسي، إذ ان السوق المحلي قد يقبل الحجارة مع الكسور الجانبية، في حين ان أسواق التصدير تنتدّد في المواصفات.
8. الجودة والنوعية: لا بد من إلزام المناشير بالمواصفات الفلسطينية، لتحسين القدرة التنافسية لمنتجات الحجارة الفلسطينية، ولضمان حد معين من النوعية للمستهلك. كما ان توسيع المنافذ التصديرية للمنتجات الفلسطينية، وازدياد حدة المنافسة العالمية، تتطلبان الالتزام بالمواصفات العالمية والمحلية معا، خاصة في مجال صناعة الرخام. وقد يتطلب تطبيق المواصفة الفلسطينية تقديم المشورة في بعض الجوانب الفنية، لذا من الضروري إيجاد آلية لمساعدة المناشير على تطبيق المواصفة.

9. إجراءات التصدير: بالرغم من ان إجراءات التصدير لم تعد تشكل عائقا رئيسيا أمام التصدير، حسب ما افاد به اصحاب الشركات التي تصدر للخارج، إلا ان هناك بعض العوائق المتعلقة بإجراءات التصدير، ابتداء من شهادات المنشأ، وضريبة المقاصة وإجراءات العبور والتفتيش الأمني على المعابر الإسرائيلية. حيث يتوجب إعادة النظر في هذه الإجراءات، ورغم ان بعضها يقع خارج سيطرة السلطة الوطنية الفلسطينية، الا انه يتوجب التفاوض عليها مع الطرف الاسرائيلي.

أما فيما يتعلق بالاستراتيجية التنافسية، فان الاستراتيجية القائمة على التميز السلعي والجودة، تبدو الأنسب لصناعة الحجر، مقارنة بالاستراتيجية القائمة على أساس تقليل تكلفة الإنتاج. وهناك عدة أسباب تدعم هذا التوجه منها: صغر كميات الإنتاج، مما يحرم المنتجين من إمكانية الاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير، بالإضافة الى ارتفاع تكلفة عنصر العمل في فلسطين كما ان ارتفاع تكلفة المياه والكهرباء تحد من إمكانية تقليص تكاليف الانتاج بالإضافة الى أن معظم الصادرات من منتجات الحجارة هي من نوعية عالية، وقد نجحت في أسواق التصدير، لنوعيتها وليس لسعرها، لذا فإن أية محاولة لزيادة الطلب عليها لا بد وأن تركز على المنافسة النوعية.

المراجع

- ابو شكر، عبد الفتاح، سمير عبد الله، عاطف علاونة. التصنيع في الضفة الغربية. منشورات مركز التوثيق والمخطوطات والنشر نابلس، تشرين أول 1991.
- اتحاد قطاع الحجر والرخام: النظام الداخلي، بيت لحم 1996.
- دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية. التعداد العام للسكان والمساكن والمنشآت (بيانات غير منشورة)، رام الله 1998.
- _____ .المسح الصناعي-1996:نتائج أساسية ،رام الله 1997.
- _____ .المسح الصناعي-1994:نتائج أساسية ،التقرير الأول،رام الله 1996 a.
- _____ .المسح الصناعي-1994:نتائج المحافظات ،التقرير الثاني، رام الله 1996 b.
- _____ . التعداد العام للمنشآت 1994: النتائج النهائية. رام الله آب/أغسطس 1995.
- الجعفري، محمود. الاتفاقية التجارية الأردنية-الفلسطينية: متطلبات التعديل. مركز البحوث والدراسات الفلسطينية نابلس 1997.
- معالم:المجموعة العالمية للهندسة والاستشارات.الأثر البيئي لمصنع الإسمنت. شركة الأسمنت الفلسطينية، نابلس 1996
- مؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية. م ف 336: الركام المعدني الخفيف للإنشاءات، نابلس 1998.
- _____ . م ف 112: المواد الإنشائية-الحجر الطبيعي للبناء. نابلس 1997.
- _____ . م ف 47: الركام للتيراز، نابلس 1997.
- _____ . م ف 48:الركام المعدني من مصادر طبيعية، نابلس 1997.
- حليم الصراف، فلك. اقتصاديات صناعة الإنشاءات: مواد البناء، إعادة إعمار فلسطين. مركز دراسات الوحدة -العربية، القاهرة 1996.
- عبد الكريم، رياض وسامي البربراي. حجارة البناء في الأراضي المحيطة. المؤتمر الفلسطيني الأول في الهندسة المدنية، جامعة النجاح الوطنية، نابلس 1993.
- المؤسسة الفلسطينية للخدمات الاقتصادية والفنية. الدليل الفلسطيني للحجر والرخام. بيت لحم (بدون تاريخ).
- Alkhatib, Said. The Palestinian Stone Cutting, Shaping and Finishing Industry: The Competitive Environment, PECDAR, Ramalah, 1997.
- Heirbaut, Urbain. Needs for the Stone and Marble Industry in Palestine. Urban Stone Services, Belgium 1997.
- Montani, Carlo. Stone 1997: World Marketing Handbook. Gruppo Editoriale, Italy 1997.
- Napoli, Silvana. Stone Sector 1996: Italian Industry and International Trends. International Marmi E Machine Carrara, Italy 1996.
- Scherer, F. M. & Ross, D. (1990). Industrial Market Structure and Economic Performance, Boston: Houghton Mifflin Company
- UNCTAD. Selected Statistical Series of the Occupied Palestinian Territories: 1968-1987. United Nation 1993.
- United Nations (UN) (1981). Economic Commission for Western Asia. The Industrial and Economic Trends in the West Bank and Gaza Strip, New York: UN.
- UNSCO. A Report on the Private Sector of West Bank and Gaza Strip. United Nations 1998.

ملحق الجداول

جدول (1): مؤشرات اقتصادية عامة حول صناعة المحاجر والكسارات والمناشير والقطاع الصناعي في باقي الضفة الغربية والقطاع - 1996 (القيمة بالف دولار امريكي)

Table 1: General economic indicators of quarries, crushers, stone, manufacturing and industrial sectors in the West Bank and Gaza Strip (Thousand US\$)

| Economic activity | القطاع الصناعي Industry | الصناعة التحويلية Manufacturing | المناشير Stones | المحاجر والكسارات Quarries and crushers | النشاط الاقتصادي |
|-------------------------------|----------------------------|------------------------------------|--------------------|---|---|
| #of firms | 10925 | 10014 | 581 | 218 | عدد المنشآت |
| #of workers | 50690 | 46333 | 3942 | 1729 | عدد المشتغلين |
| Employee compensation | 134787 | 119908.5 | 16247 | 11120 | تعويضات العاملين |
| Output | 979265 | 898647.2 | 123430 | 54765 | الإنتاج القائم |
| Intermediate consumption | 556746 | 517528.3 | 59162 | 29136 | الاستهلاك الوسيط |
| Value added | 422519 | 381118.9 | 64268 | 25630 | القيمة المضافة |
| Depreciation | 36496 | 31711.6 | 3951 | 4242 | قيمة الإهلاك |
| Fees and output tax | 29400 | 26800 | 3144 | 1564 | صافي الرسوم وضريبة الإنتاج |
| Operating surplus* | 221836 | 202698.8 | 40930 | 8704 | فائض التشغيل* |
| Gross fixed capital formation | 34451 | 29155.4 | 5318 | 3306 | التكوين الرأسمالي الثابت الإجمالي |
| End of year book value | 320573 | 291764.8 | 38548 | 22245 | القيمة الدفترية للأصول الثابتة في نهاية المدة |

المصدر: دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية المسح الصناعي-1996: نتائج أساسية، رام الله 1997.

* فائض التشغيل عبارة عن القيمة المتبقية من القيمة المضافة بعد طرح تعويضات العاملين وصافي الضرائب على الإنتاج والرسوم واهتلاك الأصول الثابتة.

Source: PCBS, (1997).

* The operating surplus is the remainder of the value added after deducting employee compensation, net production tax and fees and depreciation.

جدول (2): توزيع المؤسسات حسب حجم العمالة عام 1994
Table 2: Distribution of firms by number of workers in 1994

| عدد الموظفين Number of workers | | | | | | النشاط الاقتصادي Economic activity |
|-----------------------------------|-------|-------|-------|-----|-----|--|
| 100+ | 99-50 | 49-20 | 19-10 | 9-5 | 4-1 | |
| ** | ** | %3 | %9 | %34 | %53 | المحاجر والكسارات Quarries and crushers |
| 0 | %1 | %5 | %19 | %39 | %36 | المناشير Stones |

المصدر: دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية التعداد العام للمنشآت 1994: النتائج النهائية، رام الله 1995.

** تعني ان النسبة تقل عن 1%.

Source: PCBS, (1995).

**Means that the ratio is less than 1%.

جدول (3): مستلزمات الإنتاج والمصاريف الصناعية وغير الصناعية
(ألف دولار) عام 1996

Table 3: Production inputs, industrial and non-industrial expenditure in 1996 (Thousand US\$)

| Economic activity | المناشير Stones | المحاجر والكسارات Quarries and crushers | النشاط الاقتصادي |
|--|--------------------|---|-----------------------------------|
| Raw Materials | 32458 | 5974 | الخامات والمواد الأولية |
| Fuel and oil | 5106 | 7834 | الوقود والمحروقات والزيوت |
| Electricity | 2866 | 561 | الكهرباء |
| Water | 843 | 395 | الماء |
| Spare parts | 3552 | 4389 | قطع غيار |
| Disposables | 3028 | 964 | عدد وأدوات مستهلكة |
| Others | 1089 | 291 | أخرى |
| Total input of goods | 48942 | 20409 | مجموع مستلزمات الإنتاج السلعية |
| Industrial services expenditure | 1458 | 2316 | مصاريف الخدمات الصناعية |
| Non-industrial services expenditure | 8769 | 6411 | مصاريف الخدمات غير الصناعية |
| Total | 59169 | 29136 | المجموع الكلي |

المصدر: دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية المسح الصناعي-1996: نتائج أساسية، رام الله 1997.
Source: PCBS, (1997).

جدول (4): متوسط سعر الوحدة من منتجات الكسارات والمناشير والمحاجر (دولار أمريكي)

Table 4: Average unit price of the output of crushers, stone firms and quarries (US\$)

| Quarries المحاجر | | Stones المناشير | | Crushers الكسارات | |
|------------------|-------------------------|----------------------------------|--------------------------------|-------------------|-------------------------------|
| | | سعر المتر المربع Square meter | الصف Type | سعر الطن Ton | الصف Type of output |
| 400-56 | متر مكعب Cubic meter | 17-11 | ممسوح Smooth surfaced | 5.45-2.72 | فولية Coarse aggregates-G4 |
| 394-113 | سيارة Truck load | 16-10 | مفجر Shifled | 4-1.63 | كركار Base coarse |
| | | 30-20 | مسمم Pick pointed | 6-3.26 | سمسية Coarse aggregate-G2 |
| | | 20-12 | طيزه Natural surfaced | 5.45-2.18 | ناعمة Fine aggregate |
| | | 30-15 | رخام:بلدي* Domestic marble | 5.45-2.72 | صرار Aggregate |
| | | 40-20 | رخام:ايطالي* Italian marble | 6.8-3.54 | عدسية Coarse aggregate-G3 |

المصدر: المسح الميداني

* وحدة القياس متر طولي (عرض 20 سنتمتر). سعر صرف الدولار السائد عند جمع البيانات: 3.67 للشيفل و 1.4 دينار .

Source: Field survey.

The unit of measurement is a meter length.

* The prevailing exchange rate of the US\$ at the time of data collection was 3.67 NIS and 1.4 JD.

جدول (5): توزيع مبيعات الحجر عام 1996 - القيمة بالآلاف دولار أمريكي
Table 5: Distribution of stone sales in 1996 (Thousand US\$)

| Economic activity | المناشير Stones | المحاجر والكسارات Quarries and crushers | النشاط الاقتصادي |
|-------------------|--------------------|---|------------------|
| Total sales | 121722 | 52360 | إجمالي المبيعات |
| Domestic sales | 72143 | 48921 | مبيعات محلية |
| Exports | 49579 | 3439 | مبيعات خارجية |

المصدر: دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية المسح الصناعي-1996:نتائج أساسية، رام الله
 1997

Source: PCBS, (1997).

جدول (6): بيانات حول نشاط كل من المحاجر والكسارات
 حسب نتائج المسح الصناعي 1966 على مستوى مناطق الإنتاج - القيمة بالآلاف دولار أمريكي

**Table 6: General indicators of quarries and crushers
 according to production area**

| Production area | عدد المشتغلين of workers # | إجمالي القيمة Value المضافة added | الإنتاج Output | القيمة الدفترية للأصول في نهاية العام End of year book value | منطقة الإنتاج |
|-----------------|-------------------------------|--|-------------------|---|---------------|
| Salfit | 164 | 1425.8 | 3337.2 | 890.4 | سلفيت |
| Nablus | 201 | 2052.6 | 3838.8 | 3662.0 | نابلس |
| Ramallah | 237 | 7798.8 | 17846.2 | 8018.3 | رام الله |
| Hebron | 1126 | 14352.4 | 29743.1 | 9674.1 | الخليل |
| Total | 1728 | 25629.6 | 54765.3 | 22244.8 | المجموع |

المصدر: دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، المسح الصناعي-1996: نتائج أساسية (بيانات غير منشورة)، رام الله.
 Source: PCBS, (1997) and unpublished data.

جدول (7): العاملون بأجر وبدون أجر وتوزيعهم حسب طبيعة العمل

Table 7: Paid and unpaid workers and their distribution according to activity

| Economic activity | Stones المناشير | المحاجر والكسارات Quarries and crushers | النشاط الاقتصادي |
|------------------------|-----------------|--|-------------------|
| Paid workers | 2808 | 1401 | العاملون بأجر |
| Unpaid workers | 1136 | 328 | العاملون بدون اجر |
| Operative workers | 2342 | 1141 | عاملون في الإنتاج |
| Administrative workers | 234 | 120 | عاملون في الإدارة |

المصدر: دائرة الإحصاء الفلسطينية المركزية المسح الصناعي-1996: نتائج أساسية، رام الله
1997

Source: PCBS, (1997).

جدول (8): التغييرات التي طرأت على بعض عناصر صناعة الحجر والكسارات والمناشير
بعد اتفاقية أوسلو: % من عدد مؤسسات العينة

**Table 8: Major changes in the activities of quarries, crushers and stone industries
after the Oslo Accords: (% of sample firms)**

| Stones المناشير | | | Crushers الكسارات | | | Quarries المحاجر | | | اوجه التأثير Area of change |
|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|---|
| نقصان Decline | زيادة Increase | ثبات No Change | نقصان Decline | زيادة Increase | ثبات No Change | نقصان Decline | زيادة Increase | ثبات No Change | |
| 0.32 | 0.32 | 0.36 | 0.10 | 0.70 | 0.20 | 0.47 | 0.24 | 0.29 | حجم الإنتاج Output |
| 0.32 | 0.32 | 0.36 | 0.30 | 0.20 | 0.50 | 0.29 | 0.12 | 0.59 | منافذ التسويق Marketing outlets |
| 0 | 0.78 | 0.22 | - | 0.80 | 0.20 | - | 0.88 | 0.12 | تكلفة الإنتاج الكلية Production costs |
| 0 | 0.89 | 0.11 | - | 0.83 | 0.17 | - | 1 | - | تكلفة المواد الخام Cost of raw materials |
| 0.66 | 0.10 | 0.24 | 0.40 | - | 0.60 | 0.53 | 0.29 | 0.18 | أسعار المنتجات Output prices |
| 0 | 0.90 | 0.10 | - | 0.80 | 0.20 | 0.17 | 0.83 | - | حدة المنافسة Competition |

المصدر: المسح الميداني

Source: Field survey.

جدول (9): متوسط الطاقة الإنتاجية المستغلة في سنة 1997 والسنوات الخمس السابقة عليها: نسبة مئوية من عدد مؤسسات العينة

Table 9: Average utilized capacity in 1997 and for the previous five years: (% of sample firms)

| المناشير Stones | | الكسارات Crushers | | المحاجر Quarries | | الطاقة الإنتاجية المستغلة (%) |
|--------------------|------|----------------------|------|---------------------|------|----------------------------------|
| 1993-97 | 1997 | 1993-97 | 1997 | 1993-97 | 1997 | Utilized capacity % |
| 0.12 | 0.22 | 0.30 | 0.36 | 0.36 | 0.20 | 50 أو أقل 50 %or less |
| 0.17 | 0.15 | 0.30 | 0.18 | 0.07 | 0.05 | 60-51 |
| 0.25 | 0.25 | 0.20 | 0.37 | 0.29 | 0.20 | 70-61 |
| 0.17 | 0.31 | 0.10 | 0.09 | 0.28 | 0.50 | 80-71 |
| 0.29 | 0.06 | 0.10 | - | - | 0.05 | أكثر من 80 more than 80 % |
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | Total المجموع |

المصدر: المسح الميداني

Source: Field survey.

جدول (10): حدة الضغوط التنافسية التي تواجه صناعة المحاجر، الكسارات والمناشير
في الأسواق المحلية % من عدد مؤسسات العينة

**Table 10: Degree of competition facing quarries, crushers
and stone industries in the domestic market: (% of sample firms)**

| منافسة من منتجات أردنية Jordanian Products | | | منافسة من منتجات إسرائيلية Israeli Products | | | منافسة من منتجات محلية Local Products | | | حدة المنافسة |
|---|--------------------------|---------------------|--|----------------------|-----------------------|--|----------------------|---------------------|--------------------------|
| المناشير Stones | الكسارات** Crushers** | المحاجر Quarries | المناشير Stones | الكسارات Crushers | المحاجر* *Quarries | المناشير Stones | الكسارات Crushers | المحاجر Quarries | Degree of competition |
| 0 | - | - | 0 | 0.09 | - | 0.28 | - | 0.05 | حادة Stiff |
| 0.16 | - | - | 0.09 | 0.46 | - | 0.38 | 0.27 | 0.50 | مرتفعة Strong |
| 32. | - | - | 0.09 | 0.09 | - | 0.28 | 0.55 | 0.30 | متوسطة Moderate |
| 0.52 | - | - | 0.82 | 0.36 | - | 0.06 | 0.18 | 0.15 | ضعيفة Weak |
| 1 | - | - | 1 | 1 | - | 1 | 1 | 1 | المجموع Total |

المصدر: المسح الميداني

*في حالة المحاجر، المنافسة الإسرائيلية والأردنية: ضعيفة جدا وتعني ان المنافسة غير موجودة

**في حالة الكسارات، المنافسة الأردنية: ضعيفة جدا وتعني ان المنافسة غير موجودة

Source: Field survey.

* In the case of quarries, there is no competition from Israeli and Jordanian products .

** In the case of crushers, there is no competition from Jordanian products.

جدول (11): توزيع المنشير بين محافظات الضفة الغربية وغزة والقدس عام 1996

Table 11: Geographical Distribution of Stone Firms in 1996

| المجموع ع Total | طولكرم Tulkarem | قلقيلية Qalqilia | نابلس Nablus | رام الله Ramallah | القدس Jerusalem | بيت لحم Bethlehem | غزة Gaza | الخليل Hebron | جنين Jenin | المحافظة Governorate |
|-----------------------|--------------------|---------------------|-----------------|----------------------|--------------------|----------------------|-------------|------------------|---------------|-----------------------------------|
| 640 | 41 | 14 | 61 | 60 | 16 | 115 | 47 | 236 | 50 | عدد المنشير Number of firms |

المصدر: اتحاد الغرف التجارية الصناعية والزراعية الفلسطينية-القدس

Source: The Association of the Palestinian Chambers of Commerce, Industry and Agriculture, Jerusalem.

جدول (12): بيانات حول نشاط المناشير حسب نتائج المسح الصناعي 1996 على مستوى مناطق الإنتاج القيمة بالآلاف دولار أمريكي

Table 12: General indicators of the stone industry in 1996 governorate level (Thousand US\$) at

| Production area | عدد المشتغلين of # workers | إجمالي القيمة المضافة Value added | الإنتاج Output | القيمة الدفترية للأصول في نهاية العام End of year book value | منطقة الإنتاج |
|-----------------|----------------------------------|--------------------------------------|-------------------|--|---------------|
| Jenin | 528 | 31114.4 | 37611.6 | 1140.9 | جنين |
| Tulkarem | 85 | 479.6 | 872.9 | 154.3 | طولكرم |
| Jerusalem | 45 | 858.8 | 1229.8 | 0.0 | القدس |
| Gaza-North | 45 | 281.6 | 1324.0 | 80.5 | شمال غزة |
| Gaza-Center | 78 | 357.4 | 1001.1 | 258.3 | وسط غزة |
| Gaza City | 36 | 145.0 | 342.8 | 140.0 | مدينة غزة |
| Khan-Yunis | 45 | 85.6 | 164.1 | 53.7 | خان يونس |
| Hebron | 683 | 6290.4 | 17690.4 | 7993.8 | الخليل |
| Bethlehem | 1415 | 17367.1 | 44761.6 | 21079.1 | بيت لحم |
| Ramallah | 367 | 6382.8 | 12321.1 | 2489.0 | رام الله |
| Nablus | 439 | 2244.7 | 4791.7 | 4029.9 | نابلس |
| Salfit | 164 | 687.1- | 2071.0 | 1003.0 | سلفيت |
| Qalqilia | 57 | 206.3 | 477.8 | 125.9 | قلقيلية |
| Total | 3987 | 65126.6 | 124659.9 | 38548.4 | المجموع |

المصدر: دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، المسح الصناعي-1996: نتائج أساسية (بيانات غير منشورة)، رام الله.

Source: PCBS, (1997) and unpublished data.

جدول (13): الدول الرئيسية المنتجة والمصدرة والمستوردة للحجارة عام 1996
 Table 13: Major producers, exporters and importers of stones in 1996

| Importer الاستيراد | | Exporter التصدير | | Producer الإنتاج | |
|--------------------------|--|--------------------------|------------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| مليون طن Million tons | الدولة Country | مليون طن Million tons | الدولة Country | مليون طن Million tons | الدولة Country |
| 2.5 | Japan اليابان | 3.44 | Italy إيطاليا | 8.25 | Italy إيطاليا |
| 2.17 | ألمانيا Germany | 3.09 | الصين China | 7.5 | الصين China |
| 1.9 | إيطاليا Italy | 1.49 | اسبانيا Spain | 4.25 | Spain اسبانيا |
| 1.1 | تايوان Taiwan | 1.35 | الهند India | 3.25 | India الهند |
| 0.76 | الولايات المتحدة الأمريكية United States | 0.9 | البرتغال Portugal | 1.95 | البرتغال Portugal |
| 0.66 | France فرنسا | 0.7 | البرازيل Brazil | 1.9 | البرازيل Brazil |
| 0.54 | Spain اسبانيا | 0.68 | جنوب إفريقيا South Africa | 1.4 | كوريا الجنوبية South Korea |
| 7.67 | أخرى Others | 5.65 | Others أخرى | 18 | Others أخرى |
| 17.3 | المجموع الكلي Total | 17.3 | المجموع الكلي Total | 46.5 | المجموع الكلي Total |

المصدر: Montani: Stone 1997

Source: Montani, (1997).

جدول (14): اوجه تأثير الإغلاق على نشاط المؤسسات: نسبة مئوية من عدد مؤسسات العينة
Table 14: Effects of border closures on business activities: (% of sample firms)

| Effect | المناشير Stones | | الكسارات Crushers | | المحاجر Quarries | | اوجه التأثير |
|------------------------------------|--------------------|-------------|----------------------|-------------|---------------------|-------------|-------------------------------|
| | لا No | نعم Yes. | لا No | نعم Yes. | لا No | نعم Yes. | |
| No effect | 1 | 0 | 0 | 1 | 0.95 | 0.05 | لا تأثير |
| Reduce output | 0.24 | 0.76 | 0.73 | 0.27 | 0.5 | 0.5 | تخفيض الحجم الإنتاج |
| Temporary closure of firm | 0.64 | 0.35 | 0.64 | 0.36 | 0.82 | 0.18 | التوقف عن العمل مؤقتاً |
| Increase in stock | 0.41 | 0.59 | 0.82 | 0.18 | 0.5 | 0.5 | زيادة المخزون |
| Shrinking markets | 0.53 | 0.47 | 0.64 | 0.36 | 0.32 | 0.68 | تراجع منافذ التسويق |
| Difficulties in loan collection | 0.41 | 0.59 | 0.64 | 0.36 | 0.14 | 0.86 | صعوبة تحصيل المستحقات المالية |
| Difficulties obtaining spare parts | 0.88 | 0.12 | 0.82 | 0.18 | 0.77 | 0.23 | صعوبة الحصول على قطع الغيار |

المصدر: المسح الميداني

Source: Field survey.

جدول (15): المشكلات التي تواجه المؤسسات: نسبة مئوية من عدد مؤسسات العينة

Table 15: Problems faced by firms (% of sample firms)

| Problem | المناشير Stone | الكسارات Crushers | المحاجر Quarries | المشكلة |
|---|-------------------|----------------------|---------------------|--|
| Infrastructure | 0.23 | 0.36 | 0.36 | البنية التحتية |
| Obtaining a license | 0.29 | 0.64 | 0.45 | الحصول على التراخيص من الجهات الرسمية |
| Finance | 0.49 | 0.73 | 0.73 | عدم توفر مصادر التمويل |
| Local competition | 0.68 | 0.64 | 0.55 | حدة المنافسة مع منتجين محليين |
| Israeli competition | 0.02 | 0.36 | 0.25 | حدة المنافسة مع منتجين إسرائيليين |
| Competition from imports (other than Israel) | 0.34 | - | 0.14 | حدة المنافسة مع منتجات مستوردة (غير إسرائيل) |
| Constraints on transporting raw materials and other complements | 0.26 | 0.55 | 0.23 | القيود على نقل المواد الخام والحصول على المواد المكملة |
| Constraints on transporting finished goods | 0.26 | 0.27 | 0.27 | القيود على نقل المنتجات المصنعة |
| Constraints on exports | 0.37 | 0.27 | 0.18 | القيود على التصدير |
| Maintenance | 0.23 | 0.36 | 0.23 | مشاكل الصيانة |
| Collecting loans | 0.86 | 0.73 | 0.59 | تحصيل الديون (الشيكات) |
| Tax clearance | 0.11 | 0.36 | 0.05 | الحصول على المقاصة من الضريبة الفلسطينية |
| Working capital | 0.23 | 0.18 | 0.23 | راس المال التشغيلي |

المصدر: المسح الميداني

Source: Field survey.