معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

صناعة الدباغة والصناعات القائمة على استغلال الجلود الطبيعية في الضفة الغربية وقطاع غزة: الظروف الحالية والآفاق

باسم مكحول

نيسان 1998

Digitized by Birzeit University Library

حقوق الطبع والنشر محفوظة © 1998 معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)
ص.ب. 19111 ، القدس ص.ب. 303، رام الله
تلفون: 9987053/4، فاكس: 9987055، بريد إلكتروني: MAS@planet.edu

مجلس الأمناء:

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

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)، هو مؤسسة وطنية مستقلة للبحوث التطبيقية الاقتصادية والاقتصادية-الاجتماعية يقوم بتقديم التحاليل 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 والاقتصادية-الاجتماعية ذات الأهمية الخاصة في مرحلة بناء المؤسسات الفلسطينية العامة وهي السياسات التجارية والصناعية، المالية العامة، السياسات النقدية، الموارد البشرية والعمالة، الضمان الاجتماعي، ومراقبة المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية.

منشورات المعهد

أبحاث:

القدرة التنافسية للصناعة الفلسطينية مقارنة بالصناعة الأردنية، 1996
برنامج التشغيل في الضفة الغربية وقطاع غزة، 1996
تقييم اولي للنظام الضريبي في الضفة الغربية وقطاع غزة، 1996
النظام المصرفي الفلسطيني: الواقع والامكانات، 1996
نحو استراتيجية تنموية فلسطينية، 1996
العلاقات التجارية بين فلسطين واسرائيل: منطقة تجارة حرة ام اتحاد جمركي؟ 1996
برامج ايجاد فرص العمل في الضفة الغربية وقطاع غزة، 1996
نظام التكافل الاجتماعي غير الرسمي (غير المأسس) في الضفة الغربية وقطاع غزة، 1997
قطاع السياحة الفلسطيني: الوضع الراهن وإمكانيات 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

قراءات اولية في التقارير الاحصائية لدائرة الاحصاء المركزية :

اسعار المستهلك، 1996 (نافذ)
المسح الديمغرافي للعام 1995، 1996 (نافذ)
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

المراقب الاجتماعي

عدد رقم 1، كانون ثاني 1998

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

Digitized by Birzeit University Library

99250

ISN:229046

M A S

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

HD
9780
.P32
M34
1998

صناعة الدباغة والصناعات القائمة على استغلال الجلود الطبيعية في الضفة الغربية وقطاع غزة: الظروف الحالية والآفاق

local Ref 37505

مكتبة جامعة بيرزيت
37505
Special Collections
BIRZEIT UNIVERSITY LIBRARY

باسم مكحول

نيسان 1998

Digitized by Birzeit University Library

صناعة الدباغة والصناعات القائمة على استغلال الجلود الطبيعية في الضفة الغربية وقطاع غزة:
الظروف الحالية والآفاق

تأليف: باسم مكحول، استاذ الاقتصاد المساعد، جامعة النجاح الوطنية، نابلس

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)
القدس ورام الله
نيسان 1998
حقوق الطبع والنشر محفوظة© (ماس)

Digitized by Birzeit University Library

ملخص

بحثت هذه الدراسة الظروف الحالية لصناعة الدباغة وصناعة الأحذية والملابس الجلدية، وأدابها، ومشاكلها، والآفاق المستقبلية لتطورها. وقد تبين أن صناعة الدباغة تلعب دوراً هامشياً من حيث مساهمتها في كل من الإنتاج والتوظيف، إلاّ أنها تلعب دوراً رئيسياً في تزويد صناعة الأحذية والملابس الجلدية بجزء من احتياجاتها من الجلود الطبيعية.

يوجد حالياً في فلسطين 15 مدبغة، وتعاني جميعها من مجموعة من المشاكل، منها: قدم معدات الإنتاج المستخدمة، وعيوب عديدة في الجلود الخام خاصة ضرب السكين والثقوب، ونقص في المهارات العمالية ومصادر التمويل، وآثار الإغلاق الإسرائيلي، وضعف خدمات البنية التحتية، وارتفاع تكلفة مدخلات الإنتاج من المواد الكيماوية، وانقطاع مصادر المياه والكهرباء أو تذبذبها، والآثار البيئية السلبية، وتراجع المنافذ التسويقية وتذبذبها. وقد انعكست هذه المشاكل سلباً على أداء الصناعة بشكل يهدد مستقبلها وقدرتها على الاستمرار. تبين من المعطيات الحالية أن مستقبل الصناعة مهدد بالخطر ما لم يتم اتخاذ مجموعة من الإجراءات والسياسات الهادفة لتخفيف حدة المشاكل المذكورة أعلاه، وبالتالي تحسين جودة المنتجات كأساس للاستراتيجية التنافسية.

تستخدم الجلود المصنعة محلياً بشكل أساسي في صناعتي الأحذية والملابس الجلدية. وتلعب صناعة الأحذية دوراً رئيسياً في الإنتاج والاستخدام والتصدير، إلاّ أنها وكبقية الأنشطة الصناعية تعاني من مشاكل عدة من حيث آثار الإغلاق، والتسويق والتمويل، وغيرها من المشاكل. وقد حققت صناعة الأحذية نجاحاً نسبياً في السوق الإسرائيلية على أساس السعر والجودة، إلا انها بدأت تواجه منافسة قوية من الأحذية الإسرائيلية والأحذية الأوروبية والأحذية المستوردة من دول شرق آسيا. ومن المتوقع أن تزداد حدة المنافسة في ظل التوجهات الإسرائيلية لتحرير التجارة الخارجية. سيعتمد مستقبل صناعة الأحذية في فلسطين على قدرتها على تحسين جودة الإنتاج وخلق تميز سلعي كأساس للاستراتيجية التنافسية.

أما في صناعة الملابس الجلدية، فإن منتجاً واحداً يسيطر على ثلثي الصناعة، وقد حققت هذه الصناعة نجاحات كبيرة في السوق الإسرائيلية على أساس السعر والجودة. إلاّ أن المشكلة الرئيسية التي تواجهها هي المنافسة غير العادلة مع التجار الإسرائيليين في سوق السياحة في منطقة القدس، بالإضافة إلى اعتمادها بشكل كبير على نشاطات التعاقد من الباطن مع شركات إسرائيلية، مما قد يخلق مشاكل حقيقية إذا تحولت هذه النشاطات إلى دول أخرى.

وبشكل عام، فإن مستقبل صناعة الدباغة والصناعات القائمة على الجلود الطبيعية يعتمد على مدى قدرتها على تحسين جودة منتجاتها، إذ ان المنافسة القائمة على النوعية والتميز السلعي هي الأنسب لهذه الصناعات.

Digitized by Birzeit University Library

شكر وعرفان

يود الباحث أن يتقدم بالشكر الى شركات الدباغة وصناعة الجلود في الضفة والقطاع على تعاونها في تقديم المعلومات لإنجاز هذه الدراسة. ويود الباحث أيضاً أن يتوجه بالشكر إلى كل من الدكتور محمد نصر والسيد جواد عابدين الذين قدموا المداخلات الرئيسية في الندوة التي جرت في معهد ماس لمراجعة النسخة الأولى من البحث. فلقد استفاد المؤلف من مراجعة المقيمين ومن المناقشات المثمرة التي دارت في الندوة. واخيراً يود الباحث أن يعبر عن امتنانه وتقديره إلى كل من الدكتور نعمان كنفاني والدكتور رضوان شعبان الذين قدموا ملاحظات مكتوبة على الدراسة تتعلق بالمضمون والمنهجية والتحرير. ولقد ساهمت هذه الملاحظات بتطوير الدراسة واغنائها.

انجزت هذه الدراسة بدعم من صندوق المساعدات الفنية الذي يديره المجلس الاقتصادي الفلسطيني للتنمية والاعمار (بكدار).

Digitized by Birzeit University Library

تقديم

هذه دراسة اخرى تصدر عن معهد ابحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس) ضمن برنامج ابحاث سياسات الصناعة. ولقد تم ضمن إطار هذا البرنامج نشر مجموعة دراسات تتناول "القدرة التنافسية للصناعة الفلسطينية مقارنة بالصناعة الاردنية" (1996) و "فرص وإمكانيات التصنيع في فلسطين" (1997) و "تأثير العملية السلمية على صناعة النسيج والملابس في فلسطين" (1997) و "علاقات التعاقد بالباطن في صناعة النسيج بين فلسطين وإسرائيل" (1997). ولقد نشر المعهد أيضاً مراجعة للمسح الصناعي الأول 1994 الذي قامت به دائرة الإحصاء المركزية، ضمن سلسلة قراءات أولية في التقارير الإحصائية.

تركز الدراسة الحالية على قطاع الدباغة والصناعات الجلدية في فلسطين. وعلى الرغم من المساهمة النسبية المحدودة لهذا القطاع في القيمة المضافة الإجمالية للقطاع الصناعي، إلا ان الأهمية التاريخية لهذا القطاع فضلاً عن فرص توسعه في المستقبل تبرر ضرورة تناوله بالتحليل. ان هناك ما يزيد على 600 منشأة في الضفة والقطاع ترتبط اعمالها بشكل او بآخر بالجلود ومنتجاتها. تخلص الدراسة الى مجموعة من الاستنتاجات تعطي صورة واعدة فيما يتعلق بصناعة الملابس الجلدية ولكنها اقل تفاؤلاً فيما يتعلق بصناعة الاحذية. اما بالنسبة للتوصيات فإنها ترمي بشكل عام الى تحسين نوعية الجلود الطبيعية عبر اجراءات بسيطة نسبياً والى توفير مناخ استثماري وانتاجي اكثر ملائمة لتطوير القدرة التنافسية للصناعات الجلدية.

نبيل قيس
مدير المعهد

Digitized by Birzeit University Library

Digitized by Birzeit University Library

المحتويـــات

1- مقدمة 1

1-1 المسح الميداني والبيانات 2

2- صناعة الدباغة وتهيئة الجلود 4

2-1 العمليات والطاقة الإنتاجية 6

2-2 المدخلات وتكلفة الإنتاج 8

2-2-1 الجلد الخام 8

2-2-2 تكلفة المواد الخام الأخرى والعمل 10

2-3 الأسواق، ومعدات الإنتاج، والتمويل 12

2-4 السياسات العامة تجاه المدابغ وآثارها البيئية 13

2-5 أداء الصناعة 15

2-5-1 الإنتاجية والربحية 16

2-5-2 القدرة التنافسية 17

2-6 التغيرات التي أعقبت العملية السلمية والمشاكل الحالية 19

2-7 آفاق الصناعة 22

3- الصناعات القائمة على الجلود الطبيعية 25

3-1 صناعة الأحذية 25

3-1-1 بنية صناعة الأحذية 26

3-1-2 أداء صناعة الأحذية 28

3-1-2-1 الإنتاجية والربحية 28

3-1-2-2 القدرة التنافسية 30

3-1-3 المشاكل الحالية والآفاق 31

2-3 صناعة الملابس الجلدية 32

4- ملخص واستنتاجات 34

4-1 المدابغ 35

4-2 الصناعات القائمة على الجلود 37

المراجـــع 39

الجداول [41]

Digitized by Birzeit University Library

لائحة الجداول

جدول (1): مؤشرات عامة للصناعات التحويلية والمدابغ وصناعة الأحذية في الضفة الغربية وقطاع غزة (باستثناء القدس) – 1994 [43]

جدول (2): عدد المؤسسات والعاملين في الصناعات الجلدية في الضفة الغربية وقطاع غزة (باستثناء القدس) –1994 [44]

جدول (3): إنتاج ومبيعات الصناعات الجلدية في الضفة الغربية وقطاع غزة (باستثناء القدس) –1994(1000 دولار أمريكي) [44]

جدول (4): توزيع المنشآت حسب حجم العمالة في الضفة الغربية بما في ذلك القدس الشرقية – 1994 [45]

جدول (5): كمية الجلود المصنعة – 1996 [45]

جدول (6): عدد الحيوانات المذبوحة داخل المسالخ وخارجها – 1996 [46]

جدول (7): عدد الحيوانات المذبوحة في مسالخ البلدية في الضفة الغربية للفترة كانون ثان حتى أيار 1996 [46]

جدول (8): مدخلات الإنتاج السلعية وغير السلعية للصناعات الجلدية في الضفة الغربية وقطاع غزة (باستثناء القدس) (1000 دولار أمريكي) [47]

جدول (9): توزيع مبيعات الصناعات الجلدية العاملة في الضفة الغربية وقطاع غزة (باستثناء القدس) [47]

جدول (10): صافي القيمة المضافة للصناعات الجلدية العاملة في الضفة الغربية وقطاع غزة (باستثناء القدس) (1000 دولار أمريكي) [48]

جدول (11): متوسط أسعار الجلود المصنعة الفلسطينية والمستوردة (دولار أمريكي لكل قدم مربع) [48]

جدول (12): متوسط أسعار الجلود الفلسطينية حسب النوعية (دولار أمريكي لكل قدم مربع) [49]

الجدول (13): متوسط أسعار الجلود نصف المصنعة (المحللة) (دولار أمريكي) [49]

جدول (14): متوسط تراجع الإنتاج للسنوات 1993 حتى 1996 كل سنة مقارنة بالسنة السابقة [50]

جدول (15): التوزيع الجغرافي للمنشآت العاملة في الصناعات الجلدية [50]

جدول (16): مؤشرات اقتصادية للصناعات الجلدية بين مراكز الإنتاج الرئيسية (1000 دولار أمريكي) [51]

جدول (17): مؤشرات اقتصادية مقارنة للصناعات الجلدية بين مراكز الإنتاج الرئيسية (دولار أمريكي) [51]

Digitized by Birzeit University Library

1- مقدمة

كان من بين نتائج العملية السلمية في الشرق الأوسط، أن حصل الفلسطينيون، ولدرجة محدودة جداً، على إمكانية التحكم في مستقبلهم، ورسم سياسات وبرامج اقتصادية تحقق أهدافاً اقتصادية عديدة. وقد خلقت هذه التطورات فرصاً وتحديات اقتصادية كبيرة لمستقبل الاقتصاد الفلسطيني. ومن بين الآثار الايجابية المتوقعة نتيجة هذه التطورات - وخاصة نتيجة لتوقيع اتفاقية إعلان المبادئ واتفاقية أوسلو وما أعقب ذلك من تشكيل للسلطة الوطنية الفلسطينية - خلق مناخ اقتصادي مستقر وبيئة استثمارية ملائمة. قد يعمل مثل هذا الاستقرار على جذب رؤوس الأموال الفلسطينية والعربية والأجنبية للمناطق الفلسطينية، بالإضافة إلى تدفق المساعدات الدولية للسلطة الوطنية، وخلق فرص تصديرية جديدة للسلع الفلسطينية، وكذلك زيادة الطلب الكلي نتيجة لتشكيل مؤسسات السلطة الوطنية، ومن المتوقع أن تخلق هذه العوامل فرصاً استثمارية عديدة وتزيد ثقة المستثمر بجدوى الاستثمار في الاقتصاد الفلسطيني.

إلاّ أن التغيرات السياسية في المنطقة ستخلق، في الوقت ذاته، تحديات كبيرة للاقتصاد الفلسطيني، إذ أن الاتفاقيات الثنائية بين إسرائيل والدول العربية المجاورة ستمكّن إسرائيل من استيراد عمالة رخيصة نسبياً بشكل مباشر، أو غير مباشر، من خلال تحويل نشاطات التعاقد من الباطن إلى هذه الدول، كما يحدث حالياً في صناعة الخياطة التي تحول جزء كبير منها إلى الأردن. كما أن العديد من دول المنطقة بما فيها السلطة الوطنية، تتجه نحو تحرير التجارة الخارجية، مما سيخلق ضغوطاً تنافسية كبيرة للشركات 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 وأن تعتمد على دراسة دقيقة للفرص والتحديات الحالية والمستقبلية من أجل التوصل إلى قرارات ملائمة، لأن مثل هذه القرارات سيكون لها أثر كبير على مستقبل الاقتصاد الفلسطيني وقدرته على الاستمرار.

في ضوء هذه التغيرات والاعتبارات، تهدف هذه الدراسة إلى مناقشة الجوانب الرئيسية المتعلقة بصناعة الدباغة والصناعات الجلدية القائمة على الجلود الطبيعية في فلسطين. وقد تم اختيار هذه الصناعات للدراسة والتحليل للسببين التاليين:

أولاً: يعتقد العديد من الخبراء و أصحاب القرار في القطاعين العام والخاص أن هذه الصناعات مستقبلاً واعداً، وأن بإمكانها أن تلعب دوراً رياديا في مستقبل الاقتصاد الفلسطيني. لقد بني مثل هذا الاعتقاد على النجاح النسبي الذي حققته هذه الصناعات، خاصة صناعة الأحذية والملابس الجلدية، وذلك من خلال قدرتها على تصدير جزء كبير من إنتاجها إلى إسرائيل والأسواق الخارجية.

ثانياً: رغبة وزارة الصناعة الفلسطينية في إجراء دراسات اقتصادية شاملة لبعض الصناعات من أجل التعرف على ظروفها وإمكانيات تطويرها ورسم السياسات الملائمة لمساعدة هذه الصناعات.

Digitized by Birzeit University Library

ستناقش هذه الدراسة الظروف الحالية في هذه الصناعات (الدباغة، والأحذية، والملابس الجلدية) من حيث حجم إنتاجها، وعدد المنتجين، وتكاليف الإنتاج، والتسويق، ومعدات الإنتاج، ورأس المال المستثمر، وعنصر العمل، والصيانة. كما تهدف الدراسة إلى تقييم أداء هذه الصناعات من حيث الإنتاجية والربحية، ومن حيث القدرة التنافسية، بالإضافة إلى دراسة التطورات التي حصلت عليها عقب العملية السلمية. كما تقدم الدراسة بعض المقترحات التي يعتقد الباحث أنها ستساعد على تحسين أداء هذه الصناعات وتطوير آفاقها المستقبلية.

وتركز الدراسة على ثلاث صناعات هي: الدباغة، والأحذية، والملابس الجلدية التي تعتمد على الجلود الطبيعية. أما بقية الصناعات القائمة على الجلود مثل الحقائب فإنها لن تغطى في هذه الدراسة بسبب عدم استخدامها للجلود الطبيعية في فلسطين حالياً. إلاّ أن بعض الجداول تشمل بعض البيانات حول صناعة الحقائب وذلك من أجل إعطاء صورة أولية حول هذه الصناعة، إلاّ أن التركيز سيكون على الصناعات القائمة على الجلود الطبيعية.

1-1 المسح الميداني والبيانات

من أجل تحقيق أهداف الدراسة، فقد تم استخدام مصادر أولية وثانوية للبيانات. حيث تم تصميم استمارتين للمسح الميداني، وجهت الأولى إلى أصحاب المدابغ، ووجهت الثانية إلى أصحاب مصانع الأحذية والملابس الجلدية. وقد تم مسح جميع المدابغ العاملة في الضفة الغربية والتي يبلغ عددها 15 مدبغة.

كما تم اختيار عينة غير عشوائية من مصانع الأحذية، وذلك بعد التشاور مع ذوي الاطلاع على أوضاع الصناعة، وقد تم اختيار 12 شركة على أساس حجم إنتاجها وشهرة اسمها التجاري في السوق. وتقدر حصة هذه الشركات بـ 65٪ من صناعة الأحذية التي تستخدم الجلود الطبيعية. أما صناعة الملابس الجلدية، فقد تم مقابلة أكبر منتجين واللذين تقدر حصتهما بـ 72٪ من هذه الصناعة. كما أن هناك حوالي 25 مشغل خياطة صغير لإنتاج الملابس الجلدية تنتشر في منطقتي القدس ونابلس، وقد تم مقابلة اثنين من هؤلاء المنتجين.

لم يكن بالإمكان فصل البيانات التي تخص الجلود الطبيعية، من حيث التكلفة والإنتاجية، لأن مصانع الأحذية تنتج أصنافاً عديدة من الأحذية، منها ما يستخدم الجلود الطبيعية ومنها ما يستخدم الجلود الصناعية والبلاستيك والاقمشة ومواد أخرى. لذا فقد تم استخدام بيانات المسح الميداني وبيانات دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية معاً، وأعطيت الأولوية لبيانات المسح الميداني. كما أن بيانات دائرة الإحصاء مجمعة وكلية، مما يعيق إجراء تحليل لبعض الجوانب الرئيسية لهذه الصناعات مثل التوزيع الجغرافي للإنتاج والأداء، وفروق الأجور، وغيرها من الجوانب. أما على مستوى المحافظات، فإن بيانات دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية المنشورة جمعت كافة الصناعات الجلدية معاً، مما يعيق إجراء أية مقارنة بين هذه المحافظات فيما يخص الجلود الطبيعية. أما بالنسبة للبيانات التي تتعلق بالملابس الجلدية، فقد كان الأمر أكثر تعقيداً إذ أن بيانات دائرة الإحصاء تعتبرها جزءاً من صناعة الملابس والنسيج، مما اقتضى عدم استخدام بيانات هذه الدائرة بالنسبة لهذه الصناعة. وتجدر الإشارة هنا إلى أن الإطار الزمني

Digitized by Birzeit University Library

لبيانات دائرة الإحصاء يعود للعام 1994، بينما تم إجراء المسح الميداني في منتصف العام 1997. مما قد يظهر اختلاف بعض التقديرات والاستنتاجات المبنية على هذه التقديرات، وكان ذلك واضحاً في حالة صناعة الدباغة حيث وجدت فروق شاسعة بين بيانات دائرة الإحصاء وبيانات المسح الميداني.

وفي إطار المسح الميداني تمت مقابلة مجموعة من الخبراء وذوي الاطلاع والمنتجين الرئيسيين في كل صناعة للتعرف على انطباعاتهم حول وضع هذه الصناعات ونقاط ضعفها، ونقاط قوتها، وآفاق تطورها. حيث تمت مقابلة ثلاثة منتجين للأحذية، واثنين من موزعي الأحذية، واثنين من تجار الجملة للأحذية، وثلاثة من مالكي المدابغ، واثنين من مالكي مصانع الملابس الجلدية.

أما المصادر الثانوية للبيانات فقد شملت منشورات دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، خاصة التعداد العام للمنشآت – 1994، والمسح الصناعي – 1994، ومنشورات ومصادر أخرى تم الإشارة إليها في النص وأدرجت في قائمة المراجع.

Digitized by Birzeit University Library

2- صناعة الدباغة وتهيئة الجلود

تلعب المدابغ دوراً اقتصادياً ثانوياً عند مقارنتها ببقية الصناعات الجلدية والنشاطات الصناعية الأخرى. إذ أن حصة المدابغ من إنتاج الصناعات التحويلية تبلغ 0.2٪، وتبلغ حصتها من القيمة المضافة 0.03٪، ولا تزيد حصتها من العمالة في الصناعات التحويلية عن 0.15٪ (أنظر إلى الجدول رقم 1). إلاّ أن الدور الاقتصادي للمدابغ لا يقتصر فقط على مساهمتها في الإنتاج والتوظيف، بل يتعدى ذلك إلى دور المدابغ في تزويد الصناعات القائمة على الجلود باحتياجاتها من الجلود الطبيعية، إذ أن المدابغ الفلسطينية تزوّد صناعة الأحذية والملابس الجلدية بـ 17٪ و 15٪ من الجلود المستخدمة في هذه الصناعات على التوالي.

تعتمد المدابغ الفلسطينية بشكل تام على الجلود المنتجة محلياً. وبما أن الجلود هي إنتاج حانبي (ثانوي) لعملية إنتاج اللحوم، فإن الكميات المعروضة من الجلود الخام تعتمد على الطلب على اللحوم. لذا فإن زيادة الطلب على اللحوم سيؤدي إلى ذبح المزيد من الحيوانات، وبالتالي إنتاج المزيد من الجلود. إلاّ أن قرار ذبح الحيوان لا يتأثر كثيراً بقيمة جلده، إذ تبلغ قيمة الجلد 2٪ من قيمة لحم الحيوان المذبوح. إلاّ أن ذلك لا يقلل من الأهمية الاقتصادية للجلود، إذ تقدر قيمتها بمليون دولار، كما شجع توفر هذه الجلود على بناء العديد من المدابغ في فلسطين. تعود مهنة الدباغة في فلسطين إلى عشرات السنين، حيث تم توارث هذه المهنة من جيل لآخر، إلاّ أن الإنتاج على نطاق واسع بدء منذ مطلع الثلاثينات من هذا القرن، حيث تم بناء ثلاث مدابغ في منطقة الخليل (البحث الميداني)، وقد شهدت صناعة الدباغة تطوراً وتوسعاً كبيرين منذ مطلع السبعينات. وقد ارتبط تطور هذه الصناعة بصناعة الدباغة الإسرائيلية مثلها في ذلك مثل بقية الأنشطة الصناعية الأخرى في فلسطين. فقد شهدت صناعة الدباغة في إسرائيل تراجعاً كبيراً في نشاطها، إذ كان هناك 70 مدبغة في إسرائيل عام 1977، وانخفض هذا العدد إلى 5 مدابغ عام 1997، منها مدبغتان يتوقع أن تتوقفا عن العمل قريباً. تشمل أسباب تراجع صناعة الدباغة في إسرائيل عدم قدرة المدابغ الإسرائيلية على منافسة الجلود المستوردة من اوروبا بسبب ارتفاع تكلفة الإنتاج في إسرائيل، وتراجع الدعم الحكومي للمدابغ في إسرائيل، وازدياد القيود والقوانين البيئية المفروضة على المدابغ، مما جعل صناعة الدباغة غير مرغوبة مقارنة بالنشاطات الصناعية الأخرى، وأدى بالتالي إلى خروج العديد من المدابغ من الصناعة وتوقفها عن العمل. وقد قام مستثمرون ورجال أعمال وعمال سابقون في هذه المدابغ بشراء معداتها وتجهيزاتها واحضارها إلى الضفة الغربية لبناء مدابغ في فلسطين، خاصة في منطقتي نابلس والخليل[1]، إذ يوجد حالياً 15 مدبغة توظف 61 عاملاً وتنتج ما قيمته 2.043 مليون دولار من الجلود وتدفع ما مقداره 176.6 ألف دولار تعويضات للعاملين (انظر الجداول رقم 1، 2، 3).

[1] ويقدر بعض التجار الذين يتعاملون مع المدابغ الإسرائيلية أن حجم الإنتاج يقدر بـ 12 ألف جلد ضأن وماعز، و8 آلاف جلد بقر شهرياً (مقابلة مع السيد نبيل يعقوب الذي يتعاقد مع مدابغ إسرائيلية لتزويدها بجلود شبه مصنعة).

Digitized by Birzeit University Library

1-2 العمليات والطاقة الإنتاجية

يجب أن تمر الجلود الخام في أربع مراحل إنتاجية قبل إمكانية استخدامها في صناعة أية سلع جلدية، وهذه المراحل هي:

1) **مرحلة ما قبل الدباغة:**
في هذه المرحلة يتم تحضير الجلد للدباغة، إذ يتم نقع الجلود بسائل كيماوي لإزالة الشعر ثم إزالة مخلفات الدهون واللحوم عن الجلد، ثم التحبير وإعادة غسل الجلد وتنظيفه من المخلفات الكيماوية. وإذا لم يتم استخدام الجلود مباشرة، فإنه لا بد من حفظها لمنع تعفنها، ويتم ذلك إما بتغطية الجلد بطبقة من الملح (حتى 3٪ من وزن الجلد)، أو تجفيف الجلد وذلك بنشره في الهواء الطلق. وتتطلب عملية التجفيف عناية فائقة لتجنب حروق الشمس وتشقق الطبقات الداخلية للجلد. بعد الانتهاء من عمليات ما قبل الدباغة تحضر الجلود للمرحلة القادمة وهي الدباغة.

2) **الدباغة:**
تهدف الدباغة إلى تقوية الجلد وجعله قابلاً للشي. هناك طريقتان للدباغة، هما: طريقة الدباغة النباتية وطريقة الدباغة بالكروم. تتم الدباغة النباتية بتعليق الجلود داخل وعاء كبير يحوي مساحيق الدباغة النباتية لمدة تتراوح من 16 ساعة إلى يوم كامل، أما الدباغة بالكروم فتتم عن طريق نقع الجلود في مسحوق ملح الكروم والملح العادي لعدة ساعات. وقد أحدثت هذه الطريقة ثورة في صناعة الدباغة لأنها أقل تكلفة وأكثر سرعة من الدباغة النباتية. إلاّ أن دباغة الكروم تجعل الجلد أكثر صلابة مقارنة بالجلود المدبوغة نباتياً. وللتغلب على هذه المشكلة يجب استخدام الزيوت والصابون في مرحلة التشطيب لتطرية الجلد.

بعد إتمام عملية الدباغة، تغسل الجلود جيداً بالمياه لإزالة مخلفات مواد الدباغة لأن بقاء هذه المواد داخل طبقات الجلد يمنع مواد الصباغة من الوصول إليها مما ينعكس سلباً على نوعية الجلود النهائية. وبعد غسل الجلود يتم تسويتها وتركها لتجف. يقسم جلد البقر، عادة، إلى طبقتين: طبقة داخلية تعرف ب "شبلط" وطبقة خارجية. وتستخدم الطبقة الداخلية في صناعة الأجزاء الداخلية من الأحذية والحقائب ذات النوعية المتدنية، أما الطبقة الخارجية، فهي أقوى وسعرها أعلى مقارنة بالطبقة الداخلية، وتستخدم في الأجزاء الخارجية من الأحذية والحقائب ذات المواصفات والجودة العالية.

3) **عملة الصباغة**

بعد تسوية الجلود وتجفيفها، فإنها توضع في وعاء متحرك مليء بمواد الصباغة اللازمة لتحويل لون الجلد إلى اللون المطلوب، وتكون الأصباغ ذات أساس مائي أو زيتي.

Digitized by Birzeit University Library

4) عملية التشطيب

تهدف عملية التشطيب إلى حماية الجلد وتليينه وتنعيم ملمسه الخارجي وإطالة عمره. هناك عدة مواصفات وأهداف للتشطيب، منها: حماية لون الجلد من التغير مع مرور الوقت، وزيادة مقاومته للثني والاحتكاك، وامتصاص المياه، واللمعان، وغير ذلك من الخصائص والمواصفات التي يمكن إضافتها للجلد حسب الطلب. وفي المراحل النهائية للتشطيب تتم تسوية سطح الجلد وتخفيفه بشكل تام. وإذا لم يستخدم الجلد المصنع مباشرة فيجب حفظه في ظروف مثالية من حيث درجة الرطوبة والحرارة، وذلك لمنع ظهور حشرة العث التي تتلف الجلد.

أما من حيث شكل الملكية، فان جميع المدابغ العاملة في فلسطين مملوكة من قبل فلسطينيين، و38٪ منها شركات فردية، و62٪ منها شركات مساهمة محدودة (البحث الميداني). وتعتبر معظم المدابغ صغيرة الحجم من حيث حجم العمالة، إذ تشير البيانات الواردة في الجدول رقم (4) إلى أن 57٪ من المدابغ توظف أقل من خمسة عمال وأن 26٪ منها توظف ما بين 5 و 9 عمال. كما أن 13 مدبغة تنتج جلوداً كاملة التصنيع، بينما تنتج البقية (مدبغتين) جلوداً شبه مصنعة (مخللة). وتتركز المدابغ في منطقة الخليل التي يوجد فيها 11 مدبغة. ويعزى تركز المدابغ في منطقة الخليل إلى الأسباب التالية: أن معظم هذه المدابغ هي ورش عائلية وجميعها مملوكة لعائلة واحدة هي عائلة الزعتري، بالإضافة إلى وجود صناعة الأحذية المزدهرة في منطقة الخليل والتي تستوعب معظم إنتاج المدابغ من الجلود. هذا وتتخصص مدابغ الخليل في إنتاج جلود الأبقار مع أن بعضها ينتج كميات قليلة جداً من جلود الماعز. أما فيما يتعلق بأعمار المدابغ، فإن أربعاً منها أسست في مطلع الثلاثينات، وتم تأسيس البقية في منتصف السبعينات ومطلع الثمانينات. وتسيطر 3 مدابغ في منطقة الخليل على 51٪ من إنتاج جلود الأبقار، مما أعطى هذه المدابغ قوة احتكارية مرتفعة مقارنة بالمدابغ الأخرى. أما جلود الضأن، فإن إنتاجها يقتصر على مدبغتين فقط، واحدة في نابلس والأخرى في سلفيت. وتفسر قلة عدد المدابغ التي تنتج جلود الضأن بالأسباب التالية:

1. يتطلب تصنيع جلود الضأن جهداً أكبر ووقتاً أطول وتكلفة أكثر مقارنة بجلود الأبقار. إذ أن خطوات الإنتاج اللازمة لها أكثر من تلك اللازمة لجلود الأبقار وخاصة عملية إزالة الصوف، وأنها تتطلب ظروف إنتاج تكون أكثر نظافة، كما أن صباغة جلود الضأن تعاد 6 إلى 7 مرات في حين تصبغ جلود الأبقار مرتين فقط.
2. إنتاج جلود الأبقار أكثر رحبة من إنتاج جلود الضأن، لأن جلد البقر يمكن أن يقسم إلى طبقتين، وهذه العملية غير ممكنة بالنسبة لجلود الضأن.
3. المنافذ التسويقية لجلود الأبقار متوفرة أكثر مقارنة بجلود الضأن.

أما المدابغ التي تنتج جلوداً شبه مصنعة (مخللة) فإنها تقوم بعمليات ما قبل الدباغة (إزالة الشعر والدهون وتنظيف الجلد وحفظه بالمواد الكيماوية) والتي تشكل حوالي 40٪ من العمليات الإنتاجية. وتنتج إحدى هذه المدابغ جلود الأبقار والضأن معاً، أما المدبغة الأخرى فإنها تنتج فقط جلود الضأن. كما أن هناك مدبغتين تحت التأسيس واحدة في نابلس والأخرى في سلفيت.

Digitized by Birzeit University Library

يقدر الإنتاج في فلسطين من الجلود بـ 2.276 مليون قدم مربع (إنظر الجدول رقم 5) منها 69٪ جلود أبقار و25٪ جلود ضأن و6٪ جلود ماعز. لقد تم خلال العام 1996 تصنيع ما معدله 36 ألف جلد بقر في الضفة الغربية تنتج ما مقداره 1.56 مليون قدم مربع من الجلود المصنعة. هذا ويقدر متوسط مساحة جلد البقر بـ 40 قدماً. أما جلود الضأن، فقد قدر عددها بـ 72 ألف جلد وبمتوسط 8 أقدام للجلد الواحد مما يجعل الكمية الإجمالية 0.576 مليون قدم مربع. أما جلود الماعز، فيقدر عددها بـ 20 ألف جلد ماعز وبمتوسط 7 أقدام للجلد الواحد، مما يعني أن الكمية الإجمالية من جلود الماعز تقدر بـ 0.14 مليون قدم مربع. ويعزى تدني كمية جلود الماعز المصنعة إلى انحسار منافذها التسويقية واقتصار استخدامها على صناعة الأحذية.

2-2 المدخلات وتكلفة الإنتاج

توزع تكاليف الإنتاج في صناعة الدباغة بشكل رئيسي بين الجلود الخام والمواد الكيماوية المستخدمة في الإنتاج. سيتم تقسيم دراسة تكاليف الإنتاج إلى قسمين: يركز الأول منهما على الجلود الخام من حيث مصادرها وكمياتها وتكلفتها. أما الجزء الثاني فيركز على مدخلات الإنتاج الأخرى، خاصة المواد الكيماوية، والمياه، والكهرباء، وتكلفة العمل.

2-2-1 الجلد الخام

تحصل المدابغ الفلسطينية على الجلود من مصدرين: الأول هو المسالخ البلدية حيث تنقل الجلود من المسالخ يومياً إلى المدابغ، والمصدر الثاني هو تجار الجلود الذين يقومون بجمع الجلود من محلات بيع اللحوم في القرى والمخيمات والبيوت، خاصة في فترات الأعياد والمناسبات الاجتماعية. وتختلف أهمية كل من هذه المصادر في توفير الجلود للمدابغ من مدبغة لأخرى، إلاّ أن نسبة الجلود التي توفرها المسالخ تتراوح ما بين 60٪ إلى 80٪. وتوفر المسالخ، في المعدل، 73٪ من جلود الأبقار المستخدمة في المدابغ، و50٪ من جلود الضأن والماعز، بينما يوفر تجار الجلد 27٪ من جلود الأبقار و50٪ من جلود الماعز والضأن (البحث الميداني). هذا وتحصل إحدى المدابغ في مدينة نابلس على ما معدله 1200 جلد ضأن شهرياً (حوالي 20٪ من كمية الجلود التي تستخدمها تلك المدبغة) من مناطق الخط الاخضر خاصة مناطق شفاعمرو والناصرة. وبشكل عام لا تعاني المدابغ من مشاكل حقيقية في الحصول على حاجتها من الجلود، باستثناء فصل الشتاء حيث ينخفض عدد الحيوانات المذبوحة إلى 40٪ من الأعداد المذبوحة في فصل الصيف.

تتفاوت أسعار الجلود الخام ونوعيتها بشكل كبير تبعاً لمصدرها، إذ يبلغ متوسط سعر جلد الضأن والماعز المذبوحة خارج المسالخ 50٪ من سعر تلك المذبوحة داخل المسالخ البلدية. ويعزى سبب هذه الفجوة الكبيرة في الأسعار إلى أن جودة الجلود التي يوفرها التجار تكون أقل من تلك التي توفرها المسالخ البلدية. حيث يغطي تجار الجلود مساحات جغرافية واسعة لجمع الجلود، إذ قد يمر وقت طويل بين ذبح الحيوان وجمع جلده من قبل التجار،

Digitized by Birzeit University Library

وخلال هذه الفترة يترك الجلد دون عناية مناسبة[2]. كما أن بعض التجار يجمع أعداداً صغيرة نسبياً من الجلود مما يجعل عملية نقلها يومياً للمدابغ غير مجدية اقتصادياً مما يدفع التاجر إلى حماية الجلد من التعفن بتمليحه وحفظه لعدة أيام قبل نقله للمدبغة، وهذه العملية قد لا تتم بالشكل الصحيح والملائم مما يلحق الضرر بالجلود، وقد تدمر العديد من أصحاب المدابغ من هذه المشكلة. أما الجلود التي تأتي من المسالخ فتنقل يومياً إلى المدابغ وتصل بحالة جيدة مقارنة بتلك التي يجمعها التجار.

هناك 17 مسلخاً بلدياً تتواجد في المدن والبلدات الرئيسة في الضفة الغربية، وفي قطاع غزة توجد 5 مسالخ. وتدار هذه المسالخ تحت إشراف السلطات البلدية في كل منطقة، حيث تخضع عملية الذبح لرقابة صحية مباشرة. ويمنع ذبح الحيوانات خارج هذه المسالخ في المناطق التي تشملها حدود البلدية المشرفة على المسلخ بشكل عام، إلا في حالات معينة مثل مناسبات الأعياد والأعراس وفي رمضان. أما الحيوانات المذبوحة خارج حدود البلديات المشرفة على المسلخ فلا تخضع لرقابة صحية مباشرة، خاصة في القرى والمخيمات. ولا تتوفر بيانات دقيقة حول أعداد الحيوانات المذبوحة خارج المسالخ، إلا أن تقديرات دائرة البيطرة في نابلس تقدر هذه النسبة بـ 40٪ في الضفة الغربية و 25٪ في قطاع غزة. ويعزى ارتفاع هذه النسبة في الضفة الغربية مقارنة بقطاع غزة إلى توفر أراضي الرعي بمساحات أكبر في الضفة الغربية مقارنة بقطاع غزة. وتقدر أعداد الضأن والماعز في الضفة بمليون رأس مقارنة بـ 400 ألف رأس في قطاع غزة (دائرة البيطرة، وزارة الزراعة، نابلس).

تنحصر مصادر الجلود الرئيسية في الضفة الغربية وقطاع غزة (الضفة والقطاع) بجلود الضأن والأبقار والماعز[3]. وتشكل الضفة الغربية المصدر الرئيسي لجلود الضأن حيث تنتج حوالي 89٪ مقارنة بـ 11٪ تنتج في قطاع غزة. تشير البيانات الواردة في الجدول رقم (6) أن ما مجموعه 106 ألف رأس من الضأن ذبحت في الضفة الغربية منها 76 ألفاً ذبحت داخل المسالخ و30 ألفاً ذبحت خارج المسالخ. أما في قطاع غزة فقد ذبح 10 آلاف رأس من الضأن في المسالخ و2500 رأس خارج المسالخ. كما أن 91٪ من جلود الماعز انتجت في الضفة الغربية و 9٪ منها أنتجت في قطاع غزة. ويعزى هذا الفرق في كميات الجلود المنتجة في كل من الضفة والقطاع للسببين التاليين:أولاً – انخفاض مستويات المعيشة في قطاع غزة مقارنة بالضفة الغربية مما يدفع المواطنين في القطاع إلى الإقبال على بدائل أقل تكلفة من لحم الضأن والماعز مثل لحوم الأبقار والدجاج والسمك وغيرها. إذ تشير بيانات دائرة الإحصاء إلى أن متوسط ما تنفقه الأسرة على اللحوم في قطاع غزة يشكل 60٪ مما تنفقه الأسرة في الضفة الغربية (دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، 1997). ثانياً – يدفع عدم توفر أراضي الرعي في قطاع غزة مقارنة بالضفة الغربية المواطنين إلى الاعتماد على اللحوم المستوردة خاصة من إسرائيل.

أما فيما يتعلق بإنتاج جلود الأبقار، فإن 51٪ من الكمية تنتج في الضفة الغربية و 49٪ منها تنتج في قطاع غزة، حيث تم في العام 1996 ذبح 37350 رأساً داخل المسالخ و13675 رأساً خارج المسالخ في الضفة

---

[2] أفاد ذوو الاطلاع أن الجلد يبدأ بالتعفن بعد ثلاث ساعات من الذبح إذا لم تتم معالجته كيماوياً.

[3] تشمل المصادر الأخرى كميات محدودة جداً من جلود الجمال والمتنازع.

Digitized by Birzeit University Library

والقطاع. وتستخدم جميع كميات الجلود الناتجة عنها في الضفة الغربية حيث لا يتم تصدير جلود خام حالياً إلى إسرائيل، مع العلم أنه كان هناك تصدير للجلود الخام إلى إسرائيل قبل منتصف السبعينات.

تذبذب أعداد الحيوانات المذبوحة بين أشهر وفصول السنة، حيث يزداد الإنتاج في أشهر الصيف. ويعزى ذلك إلى ازدياد عدد الزائرين الفلسطينيين من الدول العربية والخارج إلى ذويهم في المناطق الفلسطينية، وكذلك ارتفاع أعداد حالات الزواج في فصل الصيف. كما أن الإنتاج يزداد خلال شهر رمضان وخلال فترة عيد الأضحى، ويتراجع الإنتاج في بقية الشهور. ويتضح ذلك من البيانات الواردة في الجدول رقم (7) الذي يبين أعداد الحيوانات المذبوحة في المسالخ في الضفة الغربية خلال خمسة شهور من العام 1997.

يعتمد سعر الجلود الخام على عدة عوامل من أهمها نوعية الجلد ومصدره، هذا وتبنى أسعار جلود الضأن والماعز على القطعة (الجلد)، أما جلود الأبقار فإنها تبنى على المساحة، وفي المعدل يبلغ سعر جلد الضأن 2.85 دولاراً للحيوان المذبوح في المسلخ و1.7 دولاراً للحيوان المذبوح خارج المسلخ، أما جلد الماعز فإن سعره يقدر بنصف سعر جلد الضأن، في حين يبلغ سعر القدم المربع من جلد البقر0.46 دولاراً (المسح الميداني).

2-2-2 تكلفة المواد الخام الأخرى والعمل

تعتمد صناعة الجلود على استخدام المواد الكيماوية والمياه بكثافة، إذ تستخدم المواد الكيماوية في جميع مراحل الإنتاج، أما المياه فإنها تستخدم فقط في مرحلة ما قبل الدباغة وفي مرحلة الدباغة. ويستخدم حوالي 50 نوعاً من المواد الكيماوية في صناعة الجلود، أهمها: الكروم، والأسيد (الحامض)، والجير، والملح، والزيت، والشحوم، والأصباغ، ومستحضرات التشطيب. ويشير الجدول رقم (8) إلى أن 96٪ من الاستهلاك الوسيط (تكلفة المواد والخدمات) يخصص لتغطية تكلفة المستلزمات السلعية (جلود، مواد كيماوية، مياه، كهرباء، وغيرها) و4٪ منه يخصص لتغطية تكلفة المستلزمات غير السلعية (خدمات صناعية وغير صناعية). كما أن 92٪ من تكلفة مستلزمات الإنتاج السلعية تخصص للمواد الخام (جلود ومواد كيماوية) و3٪ للمحروقات والزيوت، و2٪ للكهرباء، و2٪ للمياه، و1٪ لبقية المستلزمات السلعية (دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، 1996أ). ولم تفصّل بيانات دائرة الإحصاء تكلفة المواد الخام بين تكلفة الجلود والمواد الكيماوية، إلاّ أن نتائج المسح الميداني بينت أن تكلفة الجلود تشكل 45٪ وتشكل تكلفة المواد الكيماوية 55٪ من تكلفة المواد الخام.

تشير البيانات السابقة إلى أن تكلفة المواد الكيماوية تزيد عن تكلفة الجلود، وتخلق هذه الحقيقة مشكلة كبيرة للمدابغ وتؤثر سلباً على قدرتها التنافسية، فقد اشتكى جميع أصحاب المدابغ من ارتفاع تكلفة المواد الكيماوية التي يفرضها التاجر الإسرائيلي، إذ أن جميع المواد الكيماوية تستورد من إسرائيل أو عبر وكيل إسرائيلي لأن الاستيراد المباشر غير مجدٍ اقتصادياً، إذ أن تكلفة الشراء من إسرائيل وعبر وكيل إسرائيلي أقل من الاستيراد المباشر من الدول الاوروبية. هذا وقد اقترح بعض أصحاب المدابغ تشكيل اتحاد خاص بهم يتولى مسؤولية استيراد المواد

Digitized by Birzeit University Library

الخام مباشرة الأمر الذي يمكنه توفير ما معدله 25٪ من تكلفتها مقارنة بالوضع الراهن (الاستيراد من إسرائيل أوعبر وكيل إسرائيلي)[4].

تعتبر المياه عنصر إنتاج رئيسي بالرغم من أن حصتها من تكلفة مستلزمات الإنتاج السلعية لا تتجاوز 2٪، إذ أن توفر المياه خلال عمليات الإنتاج يؤثر بشكل مباشر على نوعية الجلود المصنعة، فإذا لم يتم نقع وغسل الجلود بشكل مناسب خلال عمليات ما قبل الدباغة والدباغة، فإن بعض المخلفات الكيماوية قد تبقى داخل طبقات الجلد وتجف داخل طبقات الجلد مما يؤثر سلباً على نوعية الجلود المصنعة، خاصة ليونتها وملمسها ومقاومتها للتمزق والاحتكاك. إن عدم توفر المياه من المشاكل الرئيسية التي تواجه المدابغ في منطقة الخليل، وستتم مناقشة هذه القضية في الأجزاء القادمة.

ينطبق الأمر ذاته على الكهرباء حيث تشكل حصتها 2٪ من تكلفة مستلزمات الإنتاج السلعية، إلاّ أن توفر الكهرباء وانتظام ترددها يعتبر من العوامل المؤثرة في جودة الجلود المصنعة. وهذه مشكلة أخرى تعاني منها المدابغ وستناقش في الأجزاء القادمة.

تقدر دائرة الإحصاء عدد العاملين في المدابغ بـ 69 عاملاً منهم 40 يعملون بأجر والباقي هم أصحاب المدابغ وأفراد عائلاتهم، ويعمل 88٪ من العاملين بأجر في الإنتاج وتعمل البقية في الإدارة ووظائف أخرى (دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، 1996أ). وقد تبين من المسح الميداني أن عدد العاملين في المدابغ يقدر بـ 109 منهم 69 يعملون بأجر. وقد يعزى هذا الفرق في تقدير عدد العاملين إلى فروق في الإطار الزمني بين التقديرين، إذ أن بيانات دائرة الإحصاء تعود للعام 1994 أما المسح الميداني فيعود للعام 1996. أما من حيث المستوى التعليمي للعاملين، فإن مدبغتين فقط توظفان خريجي جامعات وبقية العاملين من حملة شهادات التوجيهي أو أقل. كما أن جميع العاملين اكتسبوا مهاراتهم داخل المدابغ، وتقدم خمس مدابغ حوافز مادية للعاملين لديها على شكل مكافأة على إنجاز مهام معينة أو في نهاية الشهر. وتوفر جميع المدابغ تأميناً ضد الحوادث للعاملين كما هو محدد في القانون. وتشير البيانات الواردة في الجدول رقم (1) إلى أن متوسط أجرة العامل السنوية تصل إلى 4145 دولاراً ومتوسط تعويضات العاملين (بما فيها الأجور) 4418 دولاراً أي أن متوسط الأجر الشهري يصل إلى345 دولاراً.

أما حصة عنصر العمل من تكاليف الإنتاج فهي منخفضة مقارنة بتكلفة المواد الكيماوية والجلود. إذ تشير البيانات الواردة في الجدول رقم (1) إلى أن الاستهلاك الوسيط بلغ 1.899 مليون دولار مقابل 176.7 ألف دولار تكلفة تعويضات العمال[5]. إلا أن 29 من العاملين في المدابغ يعملون بدون أجر، وعند احتساب الفرصة البديلة لهم على أساس أن كل منهم سيعمل بأجر يساوي متوسط أجرة العامل، فإن تكلفة العمل الحقيقة ستكون أعلى من 176.7ألف دولار مما سيقلل من القيمة المضافة الصافية لصناعة الدباغة.

---

[4] تم مؤخراً تأسيس اتحاد للصناعات الجلدية، إلا أنه ما زال في مراحله الأولى، و لم يتخذ بعد ما يتوقعه منه الأعضاء المشاركون.

[5] لا يشمل الاستهلاك الوسيط تكلفة العمل.

Digitized by Birzeit University Library

2-3 الأسواق، ومعدات الإنتاج، والتمويل

شهدت المنافذ التسويقية للجلود الفلسطينية المصنعة تغيراً جوهرياً بعد بدء الانتفاضة عام 1987، فكان يتم تصدير معظم الجلود إلى إسرائيل قبل الانتفاضة، فقد كانت تتم إعادة تصدير الجزء الأكبر من تلك الجلود إلى دول أوروبية، إلا أنه وبعد عام 1987 بدأت هذه المنافذ التسويقية بالتراجع، حيث لم تصدر المدابغ في العام 1994 أية كمية من الجلود المصنعة (انظر الجدول رقم 9). تقتصر المنافذ التسويقية الحالية للجلود الفلسطينية على أسواق الضفة والقطاع باستثناء مدبغة واحدة من مدينة الخليل تصدر 40٪ من إنتاجها إلى إسرائيل ومدبغة أخرى في نابلس تصدر 50٪ من إنتاجها من الجلود شبه المصنعة (المخللة) إلى إسرائيل[6]. ومنذ العام 1996 قام تاجر فلسطيني بتصدير كميات كبيرة من الجلود شبه المصنعة إلى إيطاليا من أجل إتمام تصنيعها (الدباغة والصباغة والتشطيب)، ويتم بيع النخب الأول من تلك الجلود في إيطاليا وتتم إعادة تصدير الباقي إلى المناطق الفلسطينية حيث تستخدم في صناعة الملابس الجلدية.

يتركز الطلب على الجلود الفلسطينية في أربعة مراكز رئيسية هي القدس الشرقية، والخليل، ونابلس، وقطاع غزة. ويتم تصريف 95٪ من جلود الضأن في منطقة القدس الشرقية و5٪ منها في بقية مناطق الضفة الغربية. أما جلود الأبقار، فإن 85٪ منها يستخدم في الضفة الغربية و15٪ منها في قطاع غزة، ويصرّف 95٪ من جلود الأبقار المستخدمة في الضفة الغربية في منطقة الخليل لمصانع الأحذية (البحث الميداني)، أما المركز الثاني لاستخدام جلود الأبقار فهو مدينة نابلس حيث يوجد أكبر مصنع أحذية في فلسطين.

أما بالنسبة للقنوات التوزيعية للجلود، فإن 62٪ من المدابغ تعتمد على البيع المباشر فقط للزبائن، حيث يتم إرسال الجلود مباشرة للمصانع. أما بقية المدابغ فإنها تستخدم البيع المباشر للزبائن وتجار الجملة معاً، حيث أن 68٪ من مبيعاتها تتم بشكل مباشر، و32٪ من خلال تجار الجملة.

أما المعدات المستخدمة في المدابغ، فإن غالبيتها معدات مستعملة تم شراؤها من المدابغ الإسرائيلية التي توقفت عن العمل ومعظمها قديمة جداً. ينطبق ذلك بشكل رئيسي على المدابغ التي تنتج جلود الضأن والماعز، أما المدابغ المتخصصة بجلود الأبقار، فإن بعضها قد اشترى معدات جديدة من أوروبا من خلال وكلاء إسرائيليين. وقد تبين أن مدبغتين تستخدمان معدات حديثة نسبياً (عمرها10 سنوات)، وأن مدبغتين تستخدمان معدات ذات مستوى متوسط (عمرها 15 سنة)، وأن أربع مدابغ تستخدم معدات قديمة جداً (عمرها يزيد عن 20 سنة). غالبية هذه المعدات أوروبية الأصل خاصة من إيطاليا وألمانيا وهولندا (البحث الميداني).

تبين من المسح الميداني أن أصحاب المدابغ لديهم اطلاع ومعرفة بالتطورات التقنية التي حدثت في مجال الدباغة ويدركون مدى قدم معداتهم، إلا أن معظمهم يشكو من قلة موارد التمويل اللازمة لشراء معدات حديثة.

---

[6] الجلود شبه المصنعة عبارة عن جلود تم تحضيرها إلى مرحلة الدباغة أي تم إزالة الشعر وعلقات الدهون عنها، وتعرف هذه الجلود بـ (المخللة).

Digitized by Birzeit University Library

لذا فإن ست مدابغ ليس لديها خطط لتحديث معداتها في المدى القريب، وخمس مدابغ أخرى تخطط لتحديث معداتها إذا ما توفر التمويل لذلك من مصادر أخرى غير مصادرهم الذاتية.

تعتمد جميع المدابغ على مهارات محلية لصيانة المعدات، ولا تعتمد أي منها حالياً على شركات الصيانة الإسرائيلية. كما تعتمد ثماني مدابغ على مهارات ذاتية في الصيانة، وتعتمد ثلاث أخرى على مهاراتها الذاتية وخبراء من السوق المحلي، كما طورت جميع المدابغ مهارات ذاتية للقيام بالعمليات الأساسية للصيانة. أما قطع الغيار فإنها تأتي من ثلاثة مصادر: محلية وإسرائيلية وأوروبية، وتقدر حصة قطع الغيار الفلسطينية 10٪ من مجمل النفقات على قطع الغيار، و40٪ للقطع الإسرائيلية، و50٪ للقطع الاوروبية (البحث الميداني).

تم تمويل جميع المدابغ من خلال توفيرات ذاتية لأصحابها وأقاربهم (في حالة المشاركة). وقد تراوح رأس المال التأسيسي للمدابغ ما بين 10 آلاف دينار أردني إلى 60 ألف دينار، وبلغ متوسط رأس المال التأسيسي لكل مدبغة 25 ألف دينار (البحث الميداني). يتضح من الجدول رقم (1) أن القيمة الدفترية في نهاية العام 1994 للمدابغ بلغت 1.983 مليون دولار مما يعني أن المدابغ تصنف ضمن المشاريع الصغيرة. إذ بلغ متوسط القيمة الدفترية حوالي 15 ألف دولار لكل مدبغة مقارنة بـ 23 ألف دولار لكل منشأة تعمل في الصناعات التحويلية (انظر الجدول رقم 1). كما أن حصة كل عامل من رأس المال تبلغ2870 دولاراً في المدابغ مقارنة بـ 5818 دولاراً في الصناعات التحويلية.

2-4 السياسات العامة تجاه المدابغ وآثارها البيئية

يمكن القول أنه لا توجد سياسات عامة تجاه المدابغ، لا قبل تشكيل السلطة الوطنية الفلسطينية ولا بعد ذلك. فقبل تشكيل السلطة الوطنية تعرضت جميع الأنشطة الصناعية، بما فيها المدابغ، إلى مجموعة من القيود والعقبات من قبل سلطات الاحتلال الإسرائيلية أدت إلى تشوه القطاع الصناعي من حيث مساهمته في الناتج القومي، ومن حيث مستوى التقنيات المتخدمة وغير ذلك من مظاهر التشوه. ولا يزال معظم هذه القيود قائماً، وخاصة سيطرة السلطات الإسرائيلية على المعابر، وسياسة الإغلاق. وبالرغم من جهود السلطة الوطنية الفلسطينية الهادفة إلى توفير بيئة اقتصادية مشجعة، إلاّ أن هذه الجهود لا تزال في مرحلتها الأولى.

لا تتمتع المدابغ في فلسطين بأية حوافز تشجيعية مثل حوافز البحث والتطوير أو الإعانات المباشرة، حتى أن 90٪ من أصحاب المدابغ يعتبرون الضرائب التي تفرض عليهم مرتفعة جداً. وكما لا توجد معايير بيئية واضحة تفرض على المدابغ، وقد خلق غياب مثل هذه المعايير جواً من الحيرة وعدم الوضوح لأصحاب هذه المدابغ ، مما يعيق عملها بشكل مباشر. ولن يكون بإمكان المدابغ الاستفادة من قانون تشجيع الاستثمار الفلسطيني الذي يعطي حوافز للشركات التي تصدر ما نسبته 25٪ أو أكثر من إنتاجها، لأن معظم المدابغ لا تصدر أي شيء من إنتاجها.

Digitized by Birzeit University Library

ولا تستفيد جميع المدابغ من خدمات المؤسسات المساندة، إذ تقتصر الخدمة التي يتلقونها من الغرف التجارية على الحصول على تصاريح للسفر إلى إسرائيل. كما أن العديد من أصحاب المدابغ يشكون من مطالبة وزارة العمل لهم بتطبيق بنود قانون العمل الجديد الذي يفرض على المؤسسات تطبيق أنظمة تعويض العاملين في نهاية الخدمة، والاجازات المرضية، والتأمين الصحي، وبدل العمل الإضافي، وغيرها من القيود. ويعتبر أصحاب المدابغ قانون العمل وكأنه عنصر مثبط للإنتاج لأنه سيؤدي إلى زيادة تكاليف الإنتاج وبالتالي تراجع هذه الصناعة.

أما بالنسبة للآثار البيئية للمدابغ، فإن هذه القضية تكتسب اهتماماً كبيراً لدى الجهات الرسمية والشعبية. يعتبر الكثيرون أن المدابغ تشكل مصدراً للمشاكل البيئية، إذ أنها تنتج ثلاثة أشكال من المخلفات: الروائح، والمخلفات الصلبة، والمخلفات السائلة. وتزداد حدة الآثار البيئية إذا علمنا أن جميع المدابغ تقع داخل المناطق السكنية أو قريبة جداً منها، ففي منطقة الخليل تقع جميع المدابغ في المنطقة الصناعية إلاّ أن البلدية تمنح تراخيص للبناء السكني في هذه المنطقة، وتقع المدابغ على بعد أمتار معدودة من البيوت السكنية أو الشوارع الرئيسية. ويصل الأمر إلى وجود المدبغة في الطابق الأول من بناية سكنية في بعض الحالات. وقد خلق قرب المدابغ من المباني السكنية والشوارع الرئيسية مشكلة بيئية تتمثل بالروائح الكريهة التي تنبعث من المدابغ، وبالرغم من وجود مواد كيماوية تعمل على تقليل الروائح المنبعثة من المدابغ، إلا أنها لا تستخدم على نطاق واسع لأسباب مادية ولاعتقاد بعض أصحاب المدابغ أن هذه المواد لا تحد من الروائح بشكل فعّال.

إضافة إلى الروائح الكريهة، فإن المدابغ تخلق مخلفات صلبة وأخرى سائلة. وتتكون المخلفات الصلبة من الصوف والدهون وغيرها. ويتم جمع هذه المخلفات في مكبات النفايات العامة ثم حرقها من قبل جميع المدابغ التي تنتج جلود الأبقار والماعز. أما المدابغ التي تنتج جلود الضأن فكانت هناك محاولة لجمع الصوف وبيعه لبعض التجار، إلاّ أن العملية كانت غير مجدية اقتصادياً، إذ أن تكلفة جمع الصوف وتنظيفه من المواد الكيماوية تزيد عن قيمته السوقية. لذا فإن جميع المدابغ تجمع المخلفات الصلبة ويتم التخلص منها في مكبات النفايات العامة أو حرقها. وفيما يتعلق بمخلفات الدهون فإن هناك إمكانية لجمعها واستخدامها في صناعة الصمغ اللاصق، وهذه العملية لم تجرب بعد في فلسطين بالرغم من أنها تستخدم وبنجاح في مصر، إلا أن ذوي الاطلاع أفادوا أن كمية الدهون في المدابغ الفلسطينية قد لا تكون كافية لاستخدامها في صناعة الصمغ بشكل مجدٍ اقتصادياً.

أما المخلفات السائلة فإنها تشكل أخطر المخلفات وخاصة لما تشكله من تهديد لمصادر المياه. إذ أن عمليات الدباغة والصباغة والتشطيب تستخدم عشرات الأنواع من المواد الكيماوية، وتحتوي مخلفات المياه على مواد كيماوية خطيرة خاصة أملاح الكروم والحامض (الأسيد). وخلال العمليات الإنتاجية تمتص الجلود جزءاً بسيطاً من مادة الكروم ويبقى حوالي 80٪ منه في المياه العادمة التي يتم التخلص منها بضخها إلى شبكات الصرف الصحي دون أية معالجة تستهدف التخلص من هذه المخلفات الكيماوية. يدرك أصحاب المدابغ خطورة هذه المخلفات وقد سارعت إحدى المدابغ إلى دراسة إمكانية بناء محطة تنقية للمياه العادمة، وقد تبين أن تكلفة بناء وتشغيل المحطة تزيد عن رأس مال المدبغة. وقد يكون الحل الأمثل من خلال تجميع المدابغ في موقع واحد أو موقعين وبناء محطة تنقية

Digitized by Birzeit University Library

مركزية لجميع هذه المدابغ، كما أن ذلك قد يمكّن أصحاب المدابغ من استغلال مخلفات الدهون في صناعة الصمغ اللاصق.

2-5 أداء الصناعة

أداء الصناعة هو مقياس متعدد الجوانب يعكس نتائج سلوك مؤسسة أو صناعة معينة، ويشمل الأداء الربحية والكفاءة الإنتاجية والتوزيعية، وتوزيع الأسهم والتطور والتوظيف (Scherer and Ross ,1990). وعند تقييم أداء المدابغ الفلسطينية، برزت فروق كبيرة بين البيانات التي وفرتها دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية ونتائج المسح الميداني الذي قام به الباحث. وكما أشير سابقاً، فإن هذه الفروق قد تنجم عن اختلاف الإطار الزمني للمسح الذي تم من أجل هذه الدراسة وبيانات دائرة الإحصاء، أو ربما نجم ذلك عن حالة استثنائية (Outlier)، إذ أن بعض المدابغ قد حققت نتائج ضعيفة في موسم معين ومدابغ أخرى حققت نتائج قوية في ذلك الموسم، وربما أن دائرة الإحصاء تقوم بتجميع البيانات لكافة المدابغ، فإن النتائج قد تنحاز باتجاه المدابغ ذات الأداء الضعيف. كما أنه قد يكون هناك عدم دقة في البيانات التي جمعتها دائرة الإحصاء من المدابغ. وهناك سببان يدعمان هذه الإمكانية: الأول هو ازدياد عدد العاملين في المدابغ من 69 عاملاً في العام 1994 إلى 109عمال في العام 1997، أي ما يعادل نمواً في التوظيف نسبته 57٪. إن السؤال الذي يطرح هنا هو: كيف تفسر هذه الزيادة في التوظيف إذا كانت المدابغ تحقق خسائر. والسبب الثاني هو أن ست مدابغ تخطط لتحديث معداتها وأن مدبغتين قد باشرتا في ذلك، كما أن ثلاث مدابغ تخطط للاندماج لبناء مدبغة حديثة في مدينة الخليل، لذا فإن أية استنتاجات تبنى على بيانات دائرة الإحصاء تشير إلى أن صناعة الدباغة غير مربحة وغير مجدية. وفي هذه الدراسة سيتم استخدام بيانات دائرة الإحصاء ونتائج المسح الميداني، مع التركيز على نتائج المسح الميداني حيث يمكن ذلك.

إن الأداء الإجمالي للمدابغ مقاساً بالقيمة المضافة ضعيف جداً، حيث أنه وحسب بيانات دائرة الإحصاء بلغت القيمة المضافة 7٪ من إنتاج المدابغ مقارنة بـ 38٪ للصناعات التحويلية. وتظهر هذه الحقيقة مشكلة خطيرة جداً تهدد مستقبل هذه الصناعة وخاصة قدرتها التنافسية. فمن جهة يشير ارتفاع حصة المواد الخام (الجلود والمواد الكيماوية) من قيمة الإنتاج إلى تدني قيمة العمليات الإنتاجية التي تنفذها المدابغ أو أن المنتجين يقومون فقط بعمليات إنتاجية قليلة، أي أن درجة التكامل العمودي في الصناعة متدنية. وفي كلا الحالتين فإن القيمة السوقية لما يقوم به المنتجون متدنية. وفي حالة المدابغ الفلسطينية، فإن انخفاض القيمة المضافة هو مؤشر على انخفاض جودة الجلود المصنعة محلياً. وما يدعم هذا التوجه هو أن جميع مؤسسات العينة التي تستخدم الجلود الفلسطينية شكت من تدني نوعية هذه الجلود. ومن جهة أخرى، فإن صناعة المدابغ لم تخلق قيمة مضافة تكفي لتغطية تكلفة العمل المستخدم في الإنتاج، مما يعني أن أرباح المدابغ كانت سالبة. إلا أن البحث الميداني أشار إلى أن المدابغ حققت في العام 1996 ربحاً يقدر بـ 14٪ من المبيعات قبل الضرائب[7] وسيتم تقييم أداء المدابغ في الجزأين القادمين من حيث الإنتاجية والربحية والقدرة التنافسية.

[7] لم تحدد بعض مؤسسات العينة نسبة الربح، إلاّ أن البعض الآخر، وخلال مقابلة الباحث، أفاد أن أرباحهم تتراوح ما بين 10٪ و18٪ من المبيعات قبل دفع مستحقات الضريبة.

Digitized by Birzeit University Library

2-5-1 الإنتاجية والربحية

تعتمد إنتاجية عنصر العمل على عوامل بشرية وأخرى غير بشرية عديدة ومتداخلة، وسيتم في هذه الدراسة قياس الإنتاجية باستخدام متوسط القيمة المضافة لكل عامل أو متوسط إنتاجية كل دولار أمريكي ينفق على الايدي العاملة (أي مقدار القيمة المضافة التي يخلقها كل دولار أنفق على عنصر العمل). يأخذ المقياس الأول بعين الاعتبار جميع العاملين (بأجر وبدون أجر)، أما المقياس الثاني فإنه يأخذ بعين الاعتبار العاملين بأجر فقط.

يتضح من الجدول رقم (1) أن متوسط القيمة المضافة لكل عامل في صناعة الدباغة يقدر بـ 2087 دولاراً مقارنة بـ 6815 دولاراً لكل عامل في الصناعات التحويلية، أي أن إنتاجية العامل في المدابغ تعادل 30٪ فقط من إنتاجية العامل في الصناعات التحويلية. إلا أن متوسط أجرة العامل في المدابغ تزيد عن متوسط أجرة العامل في الصناعات التحويلية، إذ بلغ ذلك المتوسط 4145 دولاراً في المدابغ، و3342 دولاراً في الصناعات التحويلية.

ويمكن التوصل إلى نتائج مشابهة عند استخدام المقياس الثاني للإنتاجية، إذ بلغت إنتاجية كل دولار منفق على العمال في المدابغ 0.81 دولاراً مقابل 2.96 دولاراً في الصناعات التحويلية (انظر الجدول رقم1)، أي أن كل دولار أنفق على العمال في المدابغ يخلق 81٪ من قيمته، أي ما يعادل 27٪ في القيمة التي يخلقها كل دولار أنفق على العمال في الصناعات التحويلية (انظر الجدول رقم1). سيصبح هذا المؤشر أسوأ في حالة احتساب الفرصة البديلة للعاملين بدون أجر في المدابغ. ويشير هذا إلى أن المدابغ حققت خسائر في العام 1994. أحد الأسباب التي قد تفسر هذه الفجوة الكبيرة في الإنتاجية بين المدابغ والصناعات التحويلية هو تدني حصة كل عامل من رأس المال المستثمر في المدابغ، وهنا تجدر الإشارة إلى تدني دقة البيانات المنشورة حول رأس المال المستثمر في المدابغ. حيث بلغت حصة كل عامل من رأس المال المستثمر 2874 دولاراً في صناعة الدباغة و5818 دولاراً في الصناعات التحويلية (انظر الجدول رقم1)، مما يعني أن حصة العامل من رأس المال المستثمر في المدابغ تشكل نصف كثافة استخدام رأس المال في الصناعات التحويلية. هذا لا يعني بالضرورة أن تقنيات الإنتاج ذات الكثافة العمالية أقل إنتاجية من تلك التقنيات ذات الكثافة الرأسمالية. إلاّ أنه من المتوقع أن تزداد إنتاجية العامل عند ازدياد رأس المال المستثمر لذلك العامل. يلعب مستوى تقنيات الإنتاج المستخدمة في المدابغ دوراً أساسياً في الأداء الحالي الضعيف للصناعة ومستقبلها، إذ أن معظم المعدات المستخدمة حالياً في المدابغ هي معدات مستعملة تم شراؤها من مدابغ إسرائيلية، كما أشير سابقاً، ويزيد عمرها عن 20 سنة مما أسهم في تدني نوعية منتجات الجلود الفلسطينية.

هناك أسباب أخرى تفسر تدني إنتاجية العامل في المدابغ، منها تراجع المنافذ التسويقية للجلود الفلسطينية وتذبذبها، وسياسة الإغلاق وما نجم عنها من انخفاض في الطاقة الإنتاجية المتسغلة في المدابغ، إذ أن جميع المدابغ لا تعمل بطاقتها الإنتاجية الكاملة. ويتراوح مستوى الطاقة الإنتاجية المستغلة ما بين 20٪ و80٪، وتستغل خمس مدابغ أقل من 50٪ من طاقتها الإنتاجية وتستغل خمس مدابغ أخرى ما بين 51٪ إلى 65٪ وتستغل مدبغة واحدة 80٪ من طاقتها الإنتاجية. إن وجود طاقة إنتاجية غير مستغلة يشير إلى أن هناك إمكانية لزيادة الإنتاج دون التوسع في المنشآت القائمة، إلاّ أن ذلك يتطلب توسيع المنافذ التسويقية وتحسين خدمات جمع الجلود الخام ونقلها للمدابغ. كما

Digitized by Birzeit University Library

أن تذبذب التيار الكهربائي ومصادر المياه وانقطاعها، خاصة في منطقة الخليل، يسهم في تدني الإنتاجية، هذا إضافة إلى أن 30٪ من المدابغ تعاني من تذبذب في الحصول على الجلود الخام مما يسهم، أيضاً، في تدني إنتاجيتها.

2-5-2 القدرة التنافسية

أفاد ذوو الاطلاع على صناعة الجلود أن أفضل أنواع الجلود الخام تنتج في بريطانيا، وتأتي إفريقيا في المرتبة الثانية، تليها في ذلك منطقة الشرق الأوسط. كما أفاد هؤلاء أن الجلود الخام الفلسطينية من أفضل الأنواع في العالم ويعزى ذلك إلى عادات الاستهلاك للمستهلك الفلسطيني الذي يفضل لحم الحيوانات صغيرة السن. لذا فإن الحيوانات تذبح وهي صغيرة السن نسبياً مما يجعل جلودها ذات نوعية أفضل من جلود الحيوانات كبيرة السن. إلاّ أن القدرة التنافسية للجلود المصنعة يعتمد على العمليات الإنتاجية وجودة مواد التشطيب، أيضاً.

حدد منتجو ومستخدمو الجلود خمسة معايير تؤثر على القدرة التنافسية للجلود الفلسطينية في الأسواق المحلية. وتشمل هذه المعايير الأسعار، والجودة (اللونة، الملمس، مقاومة الاحتكاك، تناسق التشطيب وغيرها)، وتوفرها على مدار أيام السنة، والتميز السلعي، وتسهيلات الدفع. وتواجه الجلود الفلسطينية منافسة قوية من الجلود الصناعية والطبيعية المستوردة في أوروبا وخاصة ايطاليا وتركيا، وفي إسرائيل.

أشارت نتائج المسح الميداني إلى تدني نوعية الجلود الفلسطينية ودرجة تنوّعها وتميّزها مقارنة بالجلود المستوردة. إذ أن غياب المواصفات والمقاييس لصناعة الجلود يدفع أصحاب المدابغ للاعتماد على خبرتهم الشخصية في التصنيع.

وفيما يلي نتائج المسح الميداني فيما يخص المعايير التي تحدد القدرة التنافسية للجلود الفلسطينية:

1- الأسعار:

تتفاوت أسعار الجلود المصنعة بشكل كبير حسب درجة تصنيف الجلد (النخب)، وجودة التشطيب المطلوبة، لذا فإن الأسعار المستخدمة هنا ستكون متوسط الأسعار. ويقل متوسط سعر الجلود الفلسطينية عن الجلود المستوردة والإسرائيلية كما يتضح من الجدول رقم (11)، ففي المعدل يقل سعر جلد البقر المحلي بـ 35٪ و22٪ مقارنة بالجلود الإسرائيلية والأجنبية على التوالي. كما أن جلد الضأن يقل بـ 47٪ مقارنة بالجلد الإسرائيلي و39٪ أقل من الجلود الأجنبية، أما جلد الماعز فإنه يقل بـ 45٪ عن الجلد الإسرائيلي. هذا وتحدث أخطاء عديدة في عملية فرز الجلود المحلية إلى انخاب، مما يدفع مستخدمي الجلود المحلية، أحياناً، إلى مقارنة النخب الأول من الجلود المحلية بالنخب الثاني والثالث من الجلود المستوردة. تعيق هذه الظاهرة تسويق الجلود المحلية، مما يدفع أصحاب المدابغ إلى تقليل أسعارها من أجل التخلص منها. وقد تبين من المسح الميداني أن الجلود المحلية تصنف على النحو التالي: 30٪ منها نخب أول، و60٪ منها نخب ثان، و10٪ منهانخب ثالث. ويبين الجدول رقم (12) أسعار الجلود حسب النخب. أما الجلود نصف المصنعة (المُخللة) فإنها لا تواجه منافسة مباشرة من أي طرف، ويبين الجدول رقم (13) متوسط أسعارها.

Digitized by Birzeit University Library

2- الجودة:

تبين من المسح الميداني أن الجلود الإسرائيلية والأجنبية المستوردة للمناطق الفلسطينية تتفوق في جودتها على الجلود المحلية، ويعزى تدني جودة الجلود المحلية إلى عدة أسباب منها: تدني مستوى المعدات الإنتاجية، ونوعية المواد الكيماوية المستخدمة، ومهارات الأيدي العاملة في المدابغ، وغياب المواصفات والمقاييس لصناعة الدباغة، كما تسهم عيون الجلود الخام (ضرب السكين والثقوب) في تدني الجودة، ويحدث بعض هذه العيوب خلال عملية السلخ ويحدث بعضها قبل ذلك مثل حروق في الجلد، وخدوش وأمراض جلدية.

يعاني بعض مستخدمي الجلود الفلسطينية من عدم تناسق الجلد من حيث التشطيب (اللون، والسمك، والمرونة، والليونة، والملمس). وبشكل عام، هناك فجوة في الجودة في جميع أنواع الجلود الفلسطينية، إلاّ أن هذه الفجوة تزداد في جلود الضأن مقارنة بجلود الأبقار. إذ أن خمسة منتجين لجلود الأبقار يعتقدون أن إنتاجهم قريب جداً من نوعية الجلود الإسرائيلية والمستوردة، ويدرك البقية أن إنتاجهم أقل جودة من الجلود الإسرائيلية والأجنبية.

لقد انعكس تدني نوعية الجلود المحلية سلباً على سعرها في السوق، وأدى ذلك إلى تردد كبار مستخدمي الجلود في استخدام الجلود المحلية، وفي المقابل زيادة رغبتهم في استخدام الجلود المستوردة.

3- توفر الجلود:

إن قرب المدابغ الفلسطينية من مراكز استخدام الجلود (مصانع الأحذية والملابس الجلدية) يوفر ميزة تنافسية كبيرة لصالح المدابغ الفلسطينية، إذ أن أصحاب مصانع الأحذية والملابس الجلدية يمكنهم طلب كميات صغيرة من الجلود من المدابغ مما يجنبهم ضرورة تخزين كميات كبيرة من الجلود، مقارنة بالجلود المستوردة، وتزداد أهمية القرب الجغرافي للمدابغ من مراكز استخدام الجلود خلال فترات الإغلاق.

4- تسهيلات الدفع:

تتفوق المدابغ المحلية في مجال تسهيلات الدفع التي تقدمها لمستخدمي الجلود المحلية مقارنة بالجلود الأجنبية، إذ أن تسهيلات الدفع تمتد إلى 8 شهور أحياناً. إن مثل هذه التسهيلات لا تتوفر للتاجر الذي يستورد جلوداً إسرائيلية أو أجنبية، لذا فإن تسهيلات الدفع وتوفر الجلود على مدار السنة يعتبران من أهم عناصر المزايا التنافسية للمدابغ الفلسطينية.

5- التنوع والتميز السلعي:

إن الجلود الإسرائيلية والأجنبية أكثر تنوعاً وتميزاً من الجلود المحلية ومتوفرة بمواصفات عديدة من حيث اللون، والسمك، والملمس، والليونة وغيرها من المواصفات المطلوبة من مستخدمي الجلود. إلاّ أن أصحاب المدابغ الفلسطينية لا يعتبرون قلة التنوع في منتجاتهم مشكلة حقيقية، إذ يمكنهم تلبية جميع الطلبات وبالمواصفات المطلوبة.

Digitized by Birzeit University Library

بالإضافة إلى المنافسة القوية التي تواجهها المدابغ الفلسطينية مع الجلود المستوردة، هناك منافسة قوية فيما بينها على السعر والنوعية وتسهيلات الدفع، وقد أخذت هذه المنافسة البينية بالتزايد بعد تراجع المنافذ التسويقية للجلود الفلسطينية.

أما فيما يتعلق بقدرة المدابغ الفلسطينية على منافسة الجلود الأردنية والمصرية، فقد أفاد أصحاب المدابغ أنهم يستطيعون منافسة الجلود الأردنية على أساس السعر والجودة. إلاّ أن تخوفهم الأساسي يأتي من الجلود المصرية التي تتفوق على الجلود المحلية من حيث السعر والجودة، لذا فإن توفر إمكانية استيراد الجلود المصرية في المستقبل قد يخلق مشاكل حقيقية قد تهدد مستقبل المدابغ الفلسطينية.

2-6 التغيرات التي أعقبت العملية السلمية والمشاكل الحالية

شهدت صناعة الدباغة تراجعاً في إنتاجها بعد العام 1992 (بعد مؤتمر مدريد للسلام). بالرغم من أن جميع المدابغ شهدت تراجعاً في إنتاجها، إلاّ أن سبعاً منها فقط حددت مقدار ذلك التراجع. ففي العام 1996 تراوح مقدار التراجع ما بين 10٪ إلى 40٪ (انظر الجدول رقم 14). وقد حدد أصحاب المدابغ أربعة أسباب لهذا التراجع هي:

1- تراجع أداء الاقتصاد الفلسطيني بشكل عام بعد العام 1992، فمنذ آذار 1993 بدأت إسرائيل باستخدام سياسة الإغلاق مما دفع بالاقتصاد الفلسطيني إلى حالة من الركود. ونجم عن ذلك تراجع متوسط الدخل القومي للفرد بـ 39.4٪ و 37٪ ما بين العامين 1992 و1996 في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة على التوالي (UN, 1996). وقد عمل تراجع أداء الاقتصاد الفلسطيني على المستوى الكلي إلى تراجع الطلب على منتجات الجلود. وبالرغم من عدم توفر بيانات دقيقة حول هذا التراجع إلاّ أن بعض موزعي الأحذية أفادوا بأنهم يلاحظون تراجعاً كبيراً في مبيعاتهم خلال فترات الركود الاقتصادي.

2- بالإضافة إلى تأثير الإغلاق على الطلب على منتجات الجلود، تحدث صعوبات كبيرة في الحصول على مدخلات الإنتاج، خاصة المستوردة منها بالرغم من أن الإغلاق يكون باتجاه واحد (من المناطق الفلسطينية إلى إسرائيل). كما يعيق الإغلاق الداخلي جمع وتدفق الجلود الخام إلى المدابغ.

3- صعوبة إتمام المعاملات التجارية بين الضفة والقطاع، حيث هناك صعوبات كبيرة في نقل الجلود من وإلى قطاع غزة وكذلك صعوبات في تحصيل الدفعات المستحقة للمنتجين في الضفة الغربية بسبب صعوبة التنقل بين هذه المناطق.

Digitized by Birzeit University Library

4- ارتفاع حدة المنافسة مع الجلود المستوردة في أوروبا، خاصة الجلود الايطالية، التي تنافس بقوة على أساس السعر والجودة. وقد تم عرض فروق الأسعار في الأجزاء السابقة.

هذا وقد حاولت بعض المدابغ تخزين كميات كبيرة من الجلود المصنعة والمخللة، إلا أن تجربتها كانت غير مجدية اقتصادياً. إذ أن التخزين يجب أن يتم في ظروف مثالية من حيث الرطوبة والحرارة، بالإضافة التكلفة المرتفعة نسبياً للتخزين. وقد خسرت إحدى المدابغ 25٪ من الجلود المخزنة بسبب عدم ملائمة ظروف التخزين، ولجأت بعض المدابغ في منطقة نابلس إلى حرق الجلود للتخلص منها بسبب تراجع الطلب عليها في بعض الأوقات.

تعاني صناعة الدباغة من عدة مشاكل عامة كبقية النشاطات الصناعية، بالإضافة إلى مشاكل تخص هذا القطاع، وقد عملت هذه المشاكل على إضعاف أداء صناعة الدباغة من حيث الإنتاجية والقدرة التنافسية. وفيما يلي استعراض ونقاش لهذه المشاكل:

1- تدني مستوى خدمات البنية التحتية، بما في ذلك مصادر المياه والكهرباء وشبكات الصرف الصحي وجمع المخلفات الصلبة. وتبرز هذه المشاكل بشكل رئيسي في منطقة الخليل، كالانقطاع المستمر لمصادر المياه، خاصة في فصل الصيف، مما يدفع أصحاب المدابغ إلى شراء المياه من مصادر أخرى تمتاز بارتفاع التكلفة وعدم توفرها بشكل دائم (المصدر البديل هواستخدام تنكات المياه المحملة على سيارات خاصة). كما تحدث انقطاعات عديدة في التيار الكهربائي في منطقة الخليل، بالإضافة إلى عدم ثبات قوة التيار وتردده. ويؤثر انقطاع مصادر المياه والكهرباء سلباً على جودة الجلود المصنعة، إذ أن صناعة الجلود تستخدم المياه والكهرباء في جميع مراحل الإنتاج. كما أن العديد من أصحاب المدابغ يعانون من مشكلة التخلص من المخلفات الصلبة والسائلة الناجمة عن عملهم، إذ أن هناك نقصاً في إعداد الحاويات وتأخراً في جمعها من قبل السلطات البلدية. كما أن شبكات الصرف الصحي غير متوفرة في بعض المناطق، ولا يكفي المتوفر منها لتصريف المخلفات السائلة. وقد عملت هذه المشاكل على زيادة حدة الآثار البيئية السيئة للمدابغ.

2- يخلق إغلاق الحدود بين إسرائيل والمناطق الفلسطينية العديد من المشاكل لصناعة الدباغة. حيث تواجه هذه الصناعة صعوبة في نقل الجلود الخام من قطاع غزة إلى الضفة الغربية، وكذلك من مدن الضفة الغربية إلى المدابغ خلال فترات الإغلاق الداخلي. كما يشكو العديد من أصحاب المدابغ من صعوبة الحصول على المواد الكيماوية خلال فترات الإغلاق واستغلال التجار الإسرائيليين لهم من خلال زيادة أسعار هذه المواد أو تزويدهم بمواد غير صالحة للاستعمال (منتهية الصلاحية). كما تحدث صعوبات كبيرة في مجال الصيانة بسبب عدم توفر قطع الغيار. بالإضافة إلى تراجع المنافذ التسويقية خلال فترات الإغلاق بسبب عدم إمكانية نقل

Digitized by Birzeit University Library

الجلود المصنعة إلى قطاع غـزة وصعوبة نقلها إلى مصانع الأحذية والملابس الجلدية المحلية. وأخيراً، يسهم الإغلاق في انخفاض الطلب على منتجات الجلود، وبالتالي انخفاض الطلب على الجلود المصنعة[8].

3- أجمع أصحاب المدابغ على أن العيوب (ضرب السكين والثقوب) التي تنجم عن الطريقة اليدوية لسلخ الجلد هي السبب الرئيسي لتدني جودة الجلود المصنعة في فلسطين، إن تأثير مشكلة ضرب السكين على أداء المدابغ تزداد حدة إذا ما علمنا أن العديد من ضربات السكين لا يمكن تحديدهـا إلا في مراحـل متقدمـة في العمليات الإنتاجية مما يزيد من تكلفة الإنتاج، إذ أن أصحاب المدابغ يواجهون صعوبات كبيرة في تسويق الجلود التي يظهر فيها تأثير ضربات السكين، حيث تباع هذه الجلود على أنها من النخب الثاني أو الثالث ذات الأسعار المنخفضة نسبياً. إذ تقل أسعار النخب الثاني بـ 25٪ عن سعر النخب الأول من الجلود. ويقـدر أصحـاب المدابغ أن حوالي 90٪ من جلود الحيوانات المذبوحة خارج المسالخ تعـاني مـن ضربـات السـكين وأن حـوالي 10٪ إلى 15٪ منها يعاني ضربات سكين عميقة وثقوباً. هذا لا يعني أن جلود الحيوانات المذبوحة في المسـالخ لا تعاني من هذه المشاكل إلاّ أن حدتها أقل نسبياً.

4- يعاني جميع أصحاب المدابغ من تراجع المنافذ التسويقية وتذبذبها، وذلك تبعاً لتراجع الأداء الاقتصادي بشـكل عام، حيث يحدث تراجع في الطلب على الجلود ومنتجاتها. إضافة إلى ارتفـاع حـدة المنافسـة مـع الجلـود المستوردة وخاصة الايطالية منها، التي تنافس بقوة على أساسي السعر والجودة.

5- مشـاكل ذات علاقة بعمليات الصيانـة وقطـع الغيـار، وخاصـة عـدم توفـر قطـع الغيـار خلال فـترات الإغـلاق وارتفاع تكلفتها إن توفرت. بالرغم من أن أصحاب المدابغ لا يعتـبرون مشـاكل الصيانـة ذات أهميـة كبـيرة (باستثناء مدبغتين)، إلا أنهم يرغبون في الحصول على تدريب مهني متقدم لعمال الصيانة في مدابغهم.

6- يعاني بعض المدابغ (أربع مدابغ) من نقص في توفر العمالة الماهرة، ويعاني بعضها مـن ارتفـاع تكلفـة مـا هـو متوفر من العمالة الماهرة. هذا وأبدى جميع أصحاب المدابغ رغبتهم في تدريب العاملين لديهم في جميع المراحـل الإنتاجية وخاصة في حقلي الصباغة والتشطيب، إذ أن هذه الحقول شهدت تطورات كبيرة جداً في السـنوات الأخيرة.

7- هناك تذمر كبير من قبل أصحاب المدابغ حول طبيعة العلاقة مع المؤسسـات العامـة، خاصـة البلديـات ووزارة الصحة. إذ أن البلديات لا تتبع سياسة واضحة تجاه تخطيط المواقـع الصناعيـة، حيـث تم منـح تراخيـص لبنـاء سكني في المناطق الصناعية (كما حدثَ في الخليل). وقد شجع ذلك على ازديـاد حـدة التوتـر والخـلاف بـين السـكان و أصحاب المدابغ حول الآثار البيئية، وخاصة الروائح الكريهة المنبعثـة مـن المدابـغ. كمـا أن ضعـف

[8] في العام 1996، بلغ عدد أيام الإغلاق في الضفة الغربية 141 يوماً منها 104 أيام إغلاقاً كاملاً، و37 يوماً إغلاقاً جزئياً. أما في قطاع غزة فقد بلغ عددها 149 يوماً منها 109 أيام إغلاقاً شاملاً و45 يوماً إغلاقاً جزئياً. وفي العام 1997، وحتى نهاية نيسان، فقد بلغ عدد أيام الإغلاق 31 و 11 يوماً لكل من الضفة الغربية وقطاع غزة على التوالي(دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، 1997).

Digitized by Birzeit University Library

التنسيق بين الجهات العامة خاصة البلديات والوزارات المعنية (الصحة والحكم المحلي) أحدث إرباكاً كبيراً لأصحاب المدابغ، بالإضافة إلى الخلافات المتواصلة مع وزارة الصحة بخصوص الروائح المنبعثة من المدابغ والمخلفات السائلة والصلبة.

8- غياب المواصفات والمقاييس التي تحدد مواصفات الجلود المنتجة مما أسهم في تدني القدرة التنافسية لهذه الجلود. وقد ظهر ذلك بشكل واضح في الأخطاء المتكررة في عملية فرز الجلود إلى الأنخاب الثلاثة (أول، ثان، ثالث)، بحيث أن الأسعار المطلوبة لا تتفق مع درجة تصنيف الجلد، مما خلق مشاكل تسويقية عدة.

9- عدم كفاية مصادر التمويل اللازمة (إضافة إلى المصادر الذاتية)، لتحديث المعدات، إذ أن العديد من أصحاب المدابغ لديهم رغبة في تحديث معداتهم إلاّ أن عدم توفر التمويل يمنعهم من ذلك.

2-7 آفاق الصناعة

تبين من الجزء السابق أن صناعة الدباغة في فلسطين تعاني من مشاكل عدة، منها أن المعدات المستخدمة قديمة جداً، ومحدودية كمية الجلود الخام المتوفرة، ونوعية هذه الجلود ذات العيوب العديدة، والأساليب البدائية في جمع الجلود ونقلها للمدابغ، وارتفاع تكلفة المواد الكيماوية المستخدمة في الصناعة، وارتفاع تكلفة الخدمات من مياه وكهرباء وتذبذب هذه الخدمات وانقطاعها، ونقص المهارات العمالية، وضعف خدمات البنية التحتية والبلدية. فهل يمكن، مع وجود كل هذه المشاكل والمعيقات، وجود صناعة دباغة ناجحة تستطيع البقاء والمنافسة في المستقبل إذا أخذت بعين الاعتبار إمكانية تحرير التجارة بين دول المنطقة وتخفيض القيود التجارية بين هذه الدول؟ وما هي أسس الاستراتيجية التنافسية لهذه الصناعة؟ من الناحية النظرية يمكن أن تبنى الاستراتيجية على أساس الجودة أو على أساس تقليل تكلفة الإنتاج الموجه للسوق ككل أو نحو فئة محدودة من السوق.

يشير الأداء الحالي للمدابغ إلى أن مستقبلها ليس واعداً، بما في ذلك حتى مدابغ منطقة الخليل التي تعتمد على مصانع الأحذية المحلية في تصريف إنتاجها من الجلود، إذ قد يكون من الأوفر لصناعة الأحذية الاعتماد على الجلود المستوردة. ويفضل العديد من أصحاب المصانع التي تستخدم الجلود المصنعة الجلود المستوردة حتى مع ارتفاع أسعارها، لذا فإن المدابغ الفلسطينية تواجه تحدياً كبيراً يهدد مستقبلها. إلاّ أن ذلك لا يعني بالضرورة أنه ليس بالإمكان تطوير هذه الصناعة وتحديثها. سيعتمد مستقبل هذه الصناعة على مجموعة الإجراءات والسياسات 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 تأثير هذه الإجراءات، فإن مستقبل هذه الصناعة سيتأثر بفرص وآفاق الصناعات القائمة على الجلود الطبيعية وخاصة صناعة الأحذية والملابس. وفيما يلي بعض الإجراءات والسياسات التي يعتقد الباحث أنها ستساعد على تحسين آفاق المدابغ الفلسطينية:

Digitized by Birzeit University Library

1- تغيير طريقة سلخ الجلد من الطريقة اليدوية المستخدمة حالياً إلى طريقة آلية وذلك لتجنب العيوب الناجمة عن ضرب السكين والتقوب في الجلد (ضربة السكين تحدث خلال عملية السلخ) ويحل استخدام الطريقة الآلية لسلخ الجلد مشكلة ضرب السكين والتقوب، كما أن هذه الطريقة رخيصة نسبياً مقارنة بالطريقة اليدوية. لقد تم تركيب جهاز سلخ آلي في مسلخ نابلس إلا أنه لم يستخدم حتى الآن، ويعود ذلك إلى أن إزالة الجلد بهذه الطريقة تعمل على تحويل لون الطبقة الخارجية للحم من الأبيض إلى الأحمر، مما يقلل إقبال المواطنين على شراء هذا اللحم، وبالتالي يحجم الموزعون عن توزيع هذه اللحوم.

2- توسيع خدمات المسالخ البلدية لتشمل المناطق خارج حدود البلديات، وذلك لتقليل عدد الحيوانات المذبوحة خارج المسالخ، حيث سيسهم ذلك في تحسين نوعية الجلود من حيث عدد ضربات السكين ومن حيث ايصال الجلود إلى المدابغ يومياً، لأن جلود الحيوانات المذبوحة خارج المسالخ تحتوي، عادة، على عدد من ضربات السكين والتقوب أكثر مقارنة بتلك المذبوحة في المسالخ، كما أنها تصل إلى المدابغ بعد مرور فترات زمنية أطول.

3- توفير مصادر التمويل لشراء معدات حديثة، إذ أن تقنيات الدباغة شهدت تطوراً كبيراً وخاصة في مجالي الصباغة والتشطيب. وقد عملت هذه التطورات على تحسين نوعية الإنتاج وجودته. وهناك العديد من أصحاب المدابغ الفلسطينية ممن لديهم الرغبة في تحديث معداتهم، إلاّ أن عدم كفاية مصادر التمويل ممنعهم من ذلك. وفي هذا الإطار تخطط شركة فلسطين للاستثمار الصناعي لبناء مدبغة حديثة في مدينة الخليل، وسيكون المشروع المقترح شراكة مع مستثمر ايطالي وثلاث مدابغ قائمة في الخليل. وقد تم إعداد دراسة جدوى اقتصادية للمشروع واعتماده في شركة فلسطين للاستثمار الصناعي التي ستقوم بتوفير التمويل، وسيوفر المستثمر الايطالي المعدات والتدريب على استخدامها وسيتم تسويق جزء من الإنتاج في ايطاليا. أما أصحاب المدابغ القائمة فإنهم سيقدمون جزءاً من التمويل وسيقومون بإدارة المشروع وتشغيله. هذا وسيتم دمج المدابغ الثلاث القائمة في الخليل مع بعضها البعض، كما سيتم بناء محطة تنقية للمياه العادمة التي يولدها المشروع لتقليل الآثار البيئية الناجمة عنه.

4- تحسين خدمات البنية التحتية والبلدية خاصة المياه والكهرباء وشبكات الصرف الصحي وجمع النفايات. يلعب تقليل انقطاع المياه والتيار الكهربائي وتذبذبها دوراً رئيسياً في تحسين جودة الجلود المصنعة. كما أنه لا بد من توفير وتحسين شبكات الصرف الصحي وخدمات جمع النفايات.

5- توفير التدريب المتخصص للعمال ليشمل جميع مراحل الإنتاج بما في ذلك الدباغة، والصباغة، والتشطيب، كما أن هناك حاجة ماسة لتوظيف مهندس كيماوي واحد على الأقل في كل مدبغة وذلك لتحديد الاستخدام الأمثل للمواد الكيماوية في التصنيع، إذ أن معظم أصحاب المدابغ والعاملين فيها ليس لديهم تعليم أو تدريب متخصص في هذا المجال. يكتسب هذا الإجراء أهمية كبيرة لأن العديد من مستخدمي الجلود المحلية يشكون من عدم تناسق هذه الجلود (من حيث السمك واللون وغير ذلك)، ومن تدني نوعية مواد الصباغة

Digitized by Birzeit University Library

والتشطيب، ومن كثرة أخطاء فرز الجلود إلى أثخاب حسب جودتها. سيتسبب عدم إدخال تحسينات في هذا المجال في خسارة المدابغ جزءاً كبيراً من منافذها التسويقية وخاصة في ظل توفر إمكانية استيراد جلود أقل تكلفة وذات جودة أعلى من الجلود المحلية. وفي هذا الإطار أفاد أكبر منتج للملابس الجلدية أنه على استعداد لشراء الجلود المحلية وبسعر أعلى في حالة تحسين جودتها.

6- يعاني جميع أصحاب المدابغ من ارتفاع تكلفة المواد الكيماوية، ومن عدم توفرها في بعض الأحيان. ويمكن تخفيف حدة هذه المشكلة في حالة استيراد هذه المواد بشكل مباشر من الدول الصانعة بشرط أن يكون حجم الطلبيات كبير نسبياً، وذلك بتجميع احتياجات جميع المدابغ. وقد اقترح أصحاب المدابغ أن يقوم بهذه المهمة اتحاد المنتجين، حيث يمكن توفير ما يقرب من 25٪ من تكلفة هذه المواد حسب تقديرات أصحاب المدابغ. وبالرغم من أن كل منتج يستطيع استيراد هذه المواد على انفراد مباشرة من الدول الاوروبية إلا أن التكلفة تكون مرتفعة نسبياً بسبب صغر حجم هذه الطلبيات.

في حالة تطبيق بعض هذه الإجراءات، فإن أفضل استراتيجية للمنافسة ينبغي أن تعتمد على تحسين الجودة. إذ أن العديد من العوامل تدفع باتجاه التركيز على الجودة، منها: محدودية كميات الجلود الخام المنتجة في فلسطين، وتذبذبها بين فصول السنة مما قد يحرم المدابغ من إمكانية الاستفادة من وفورات الحجم. كما أن المواد الكيماوية المستوردة ذات تكلفة مرتفعة، بالإضافة إلى ارتفاع تكلفة عنصر العمل والمياه والكهرباء في فلسطين مقارنة بالدول الأخرى. كما أن صادرات الجلود الفلسطينية (خاصة الملابس الجلدية) تنافس على أساس الجودة بشكل أساسي. لذا فإن أية محاولة لتوسيع المنافذ التسويقية للجلود الفلسطينية يجب أن تعتمد على تحسين الجودة والتميز السلعي.

Digitized by Birzeit University Library

3- الصناعات القائمة على الجلود الطبيعية

لم تعد الجلود الطبيعية مهمة كما كانت في الحضارات السابقة، إلاّ أنها ما زالت تستخدم في صناعة العديد من السلع بما في ذلك الأحذية، والملابس والقبعات، والأثاث البيتي، والحقائب، والأحزمة والسروج، وغيرها من السلع. وتفضل الجلود الطبيعية على الجلود الصناعية والمواد البلاستيكية لعدة أسباب، منها: ديمومة الجلد الطبيعي، وملمسه، وقابليته لإعادة التشكيل والتصنيع. كما تفضل الجلود الطبيعية على غيرها في صناعة الأحذية لقدرتها العالية على امتصاص الرطوبة وفقدانها (حتى 30٪ من وزنها)، ولمقاومتها للثني والاحتكاك وقدرتها على إعادة التطابق مع حجم القدم. (di Valentin, 1972). بما أن الطلب على الجلود المصنعة هو طلب مشتق من الطلب على السلع التي تدخل الجلود الطبيعية في صناعتها، فإن دراسة الظروف الحالية للمدابغ الفلسطينية ومستقبلها يتطلب معرفة ظروف الصناعات التي تستخدم الجلود الطبيعية ومستقبلها.

تستخدم الجلود الطبيعية المصنعة في فلسطين بشكل أساسي في صناعة الأحذية والملابس الجلدية، وتستخدم بشكل محدود جداً في إنتاج السروج والحقائب اليدوية. وسوف تركز هذه الدراسة على صناعة الأحذية والملابس الجلدية.

تقدر الكمية الإجمالية المستخدمة حالياً من الجلود الطبيعية في فلسطين بـ 13 مليون قدم مربع (المسح الميداني)، يشكل الإنتاج المحلي 17.5٪ منها ويتم استيراد الباقي من إسرائيل ودول أخرى، خاصة ايطاليا وتركيا. وتستخدم صناعة الأحذية تسعة ملايين قدم مربع من هذه الجلود، وتستخدم صناعة الملابس الجلدية 3.9 مليون قدم مربع. تشكل جلود الأبقار المصنعة محلياً 17٪ من الكمية الإجمالية المستخدمة في الصناعات الجلدية و15٪ من جلود الضأن، أما جلود الماعز فإنها تغطي جميع احتياجات السوق المحلية. وتستوعب صناعة الأحذية 70٪ من الإنتاج المحلي وتستوعب صناعة الملابس الجلدية 29٪ منها، ويستخدم الباقي لصناعة السروج والحقائب اليدوية. تشكل الجلود المستوردة ما نسبته 82.5٪ من مجمل الكمية المستخدمة في الصناعات الجلدية. وقد بلغت كميات كل من جلود الأبقار والضأن المستوردة من إسرائيل عام 1996 أربعة ملايين قدم مربع، ومليون قدم مربع على التوالي. كما تم استيراد 3.44 مليون قدم مربع من جلود الأبقار و2.22 مليون قدم مربع من جلود الضأن من دول أخرى (البحث الميداني، ومقابلات مع أصحاب المنشآت).

3-1 صناعة الأحذية

تعتبر صناعة الأحذية من الصناعات الرائدة في فلسطين من حيث مساهمتها في كل من الإنتاج، والقيمة المضافة، والعمالة، ومن حيث دورها المتوقع في المستقبل[9]. وترجع أهمية هذه الصناعة لسنوات عديدة، إذ شكلت

[9] كما هو معروف، تشمل صناعة الأحذية أصنافاً عدة من الأحذية، منها تلك المصنوعة من الجلود الطبيعي، والجلد الصناعي، والبلاستيك، والاقمشة. تركز الدراسة فقط على الأحذية التي يدخل في صناعتها الجلود الطبيعية، إلاّ أن العديد من مصانع وورش الأحذية تنتج أكثر من صنف من الأحذية، مما يجعل

Digitized by Birzeit University Library

مصانع الأحذية 13٪ من مجمل الصناعات التحويلية عام 1966 (أفطيمة، 1993). كما أنها استوعبت ما نسبته 5.5٪ من العمالة في الصناعات التحويلية عام 1969 (UN, 1981)[10]. وتلعب صناعة الأحذية في وقتنا الحاضر دوراً اقتصادياً مهماً في الاقتصاد الفلسطيني؛ إذ تشير البيانات المتوفرة إلى وجود 532 مؤسسة تعمل في إنتاج الأحذية، منها 518 تعمل في الضفة الغربية والقدس الشرقية، و14 تعمل في قطاع غزة (دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، 1995أ)، وتعمل معظم هذه المؤسسات والورش في منطقة الخليل ونابلس (انظر الجدول رقم 15). وحسب معطيات الدليل التجاري والصناعي الذي أعدته غرفة تجارة وصناعة الخليل عملت 436 مؤسسة في صناعة الأحذية عام 1996. ويمكن تفسير هذا التركيز الجغرافي لصناعة الأحذية في منطقة الخليل لتركيز مدابغ الجلود فيها، حيث أن 95٪ من إنتاج هذه المدابغ يستخدم من قبل منتجي الأحذية المحليين.

يقدر عدد العاملين في هذه الصناعة بـ 2776 عاملاً، 64٪ منهم يعملون بأجر و36٪ منهم من أصحاب المؤسسات وأفراد عائلاتهم الذين يعملون بدون أجر (دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، 1996أ). لم تتغير حصة صناعة الأحذية في العمالة منذ العام 1969، إذ بلغت هذه النسبة 5.5٪ من مجمل العاملين في الصناعات التحويلية (باستثناء القدس الشرقية)، أما مساهمة صناعة الأحذية في كل من القيمة المضافة والإنتاج فقد بلغت 4.2٪ و3.6٪ على التوالي من مجمل الصناعات التحويلية (انظر الجدول رقم 1).

3-1-1 بنية صناعة الأحذية

تتكون صناعة الأحذية من 518 مؤسسة تعمل في الضفة الغربية و14 مؤسسة تعمل في قطاع غزة، وجميعها مملوكة من قبل الفلسطينيين. ومعظم هذه المؤسسات صغير الحجم، إذ بلغ متوسط عدد العاملين في كل مؤسسة 5 أشخاص. ويتضح من الجدول رقم (4) أن 65٪ من المؤسسات العاملة في الضفة الغربية توظف أقل من 5 أشخاص، ويوظف 25٪ منها ما بين 5 و9 أشخاص، ويوظف 7٪ منها ما بين 20 و49 شخصاً، ويوظف1٪منها أكثر من 100 شخص. أما في قطاع غزة، فان 13 مؤسسة توظف أقل من 5 أشخاص، وتوظف مؤسسة واحدة ما بين 5 و9 أشخاص (دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية،1995أ). أما بالنسبة للشكل القانوني للملكية، فإن 60٪ من المؤسسات العاملة في الضفة الغربية هي مؤسسات فردية، و37٪ منها مؤسسات مشتركة، وفي قطاع غزة 11 مؤسسة فردية ومؤسسة واحدة عبارة عن شركة (دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية،1995ب).

لا تتوفر بيانات دقيقة حول حجم إنتاج صناعة الأحذية من حيث عدد الأحذية المصنوعة وتوزيعها حسب أصناف الجلود المستخدمة في إنتاجها. إلاّ أن رئيس اتحاد الصناعات الجلدية زود الباحث بتقدير أولي حول حجم الإنتاج وتوزيعه، ووفقاً لهذا التقدير فإن عدد المشاريع الصغيرة (حسب عدد العمال) يقدر بـ 500 مؤسسة تنتج ما معدله 80 زوجاً يومياً، على افتراض أنها تعمل 300 يوم عمل، فإن إنتاجها يقدر بـ 12 مليون زوج أحذية. كما

---

10 عملية فصل المنتجات عن بعضها البعض عملية غير ممكنة، خاصة أن البيانات التي تنشرها دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية لا تقسم الإنتاج حسب نوع الجلود المستخدمة؛ هل هي جلود طبيعية أو صناعية، أو مواد بلاستيكية. لذا فإن جزءاً من التحليل سيشمل جميع أصناف الأحذية، وسيركز الجزء الأخير على أحذية الجلد الطبيعي. ينطبق الأمر كذلك على صناعة الملابس الجلدية حيث لا تميز البيانات المنشورة بين الجلود الطبيعية والجلود الصناعية.
كان هناك 486 مؤسسة تعمل في صناعة الأحذية من بين 3792 مؤسسة عاملة في الصناعات التحويلية. وكان معظم مصانع الأحذية صغير الحجم بحيث أن 90٪ منها وظفت أقل من 5 عمال.

Digitized by Birzeit University Library

يوجد حوالي 30 مصنعاً كبيراً يقدر إنتاج كل منها 1200 زوج يومياً، وبذلك يكون إنتاجها 10.8 مليون زوج سنوياً، مما يجعل الإنتاج الكلي 22.8 مليون زوج أحذية.

أما من حيث توزيع الإنتاج حسب الصنف، فإن المطلعين على أوضاع هذه الصناعة يقدرون أن 30٪ من الإنتاج يتكون من أحذية تستخدم الجلود الطبيعية، أي ما يعادل 6.84 مليون زوج من الأحذية. بما أن كل حذاء يحتاج إلى 1.3 قدم مربع من الجلد، فإن كمية الجلود الطبيعية المستخدمة تقدر بـ 9 ملايين قدم مربع، وتشكل جلود الأبقار ما معدله 95٪ من تلك الكمية، والباقي عبارة عن جلود ضأن وماعز (البحث الميداني). أما من حيث توزيع أحذية الجلود الطبيعية، فإن 50٪ من الانتاج أحذية رجالية، و30٪ منه أحذية نسائية، و10٪ منه أحذية ولادية، و10٪ منه أحذية بناتية (البحث الميداني).

بلغ متوسط رأس المال المستثمر في كل مؤسسة تعمل في صناعة الأحذية 17.9 ألف دولار، مقارنة بـ 28 ألف دولار متوسط رأس المال المستثمر في المؤسسات التي تعمل في الصناعات التحويلية. ويشير تدني متوسط رأس المال المستثمر في صناعة الأحذية إلى سهولة الدخول إلى هذه الصناعة، ومما يدعم هذا الاستنتاج أن هناك 300 مؤسسة في صناعة الأحذية يعمل فيها 3 أشخاص أو أقل. كذلك الأمر بالنسبة لمعدات الإنتاج المستخدمة (معظمها أوروبية المصدر وخاصة من ألمانيا وايطاليا)، فهي في هذه الصناعة غير معقدة ويمكن الحصول عليها وصيانتها بسهولة. ويتراوح عمر المعدات المستخدمة من 15 إلى 20 سنة، ويعتمد70٪ من مؤسسات العينة على القدرات الذاتية والمحلية في صيانة المعدات. وتعتمد ثلاث مؤسسات فقط من مؤسسات العينة على إسرائيل لصيانة معداتها. وتستورد معظم قطع الغيار المستخدمة من أوروبا وإسرائيل.

أما بالنسبة لكثافة استخدام رأس المال، فإن متوسط رأس المال لكل عامل يبلغ 3402 دولار. لذا فإن صناعة الأحذية تعتبر ذات كثافة عمالية أعلى عند مقارنتها بالصناعات التحويلية، التي يبلغ متوسط رأس المال فيها لكل عامل 5818 دولاراً. إن اعتماد صناعة الأحذية على عنصر العمل بشكل مكثف يشير إلى مشكلة مستقبلية قد تعاني منها هذه الصناعة، ألا وهي قدرتها على المنافسة السعرية في الأسواق المحلية والخارجية، إذ أن ارتفاع تكلفة العمل في فلسطين مقارنة بالدول المحيطة (خاصة الأردن ومصر) ودول جنوب شرق آسيا يفقد صناعة الأحذية قدرتها على تقليل تكلفة الإنتاج[11]. وعند إضافة تكلفة الاستهلاك الوسيط، والاهتلاكات إلى تكلفة العمل للحصول على تقدير إجمالي التكلفة، يلاحظ أن تكلفة عنصر العمل تشكل 21.3٪ من مجمل التكاليف. إضافة إلى ذلك تشكل تكلفة العمل 38٪ من القيمة المضافة و16.4٪ من قيمة الإنتاج (إنظر الجدول رقم 1). يشكل ارتفاع تكلفة عنصر العمل أحد العوامل الأساسية المؤثرة على القدرة التنافسية لصناعة الأحذية الفلسطينية، وهذه القضية ستناقش لاحقاً.

[11] قد تتعارض هذه النتيجة مع الاعتقاد السائد أن تقنيات الإنتاج ذات الكثافة العمالية أكثر ملاءمة للاقتصاد الفلسطيني، وذلك لتوفر عنصر العمل. إلاّ أن تحسين القدرة التنافسية لصناعة الأحذية الفلسطينية يتطلب زيادة الاعتماد على رأس المال لتقليل أهمية عنصر العمل في تكلفة الإنتاج، وقد يكون هذا التوجه ضرورياً لمواجهة المنافسة السعرية التي ستطلقها الأحذية المستوردة من دول شرق آسيا وبعض الدول العربية في حالة تحرير التجارة الخارجية.

Digitized by Birzeit University Library

وتواجه جميع مؤسسات الأحذية التي شملتها العينة مشكلة تذبذب منافذ التسويق منذ توقيع اتفاقية إعلان المبادئ عام 1993. وقد قام 55٪ من المؤسسات بتخفيض الإنتاج منذ ذلك التاريخ بنسب تتراوح ما بين 15٪ إلى 25٪ يعزى تذبذب المنافذ التسويقية إلى تراجع أداء الاقتصاد الفلسطيني على المستوى الكلي، وعدم استقرار الأوضاع الاقتصادية، وسياسة الطوق الأمني الذي تفرضه إسرائيل. كما واجهت جميع مؤسسات العينة ارتفاعاً في تكلفة الإنتاج بسبب ارتفاع تكلفة مدخلات الإنتاج. كما تعمل هذه المؤسسات دون مستوى طاقتها الإنتاجية الكاملة بمتوسط 45٪ من طاقتها الإنتاجية، إذ تراوحت الطاقة الإنتاجية المستغلة ما بين 10٪ إلى 70٪، وتعزى أسباب عدم استغلال كامل الطاقة الإنتاجية إلى تراجع المنافذ التسويقية، ويعتبر 50٪ من مؤسسات العينة أن الإغلاق هو السبب الرئيسي لذلك.

شهدت نشاطات التعاقد من الباطن مع شركات الأحذية الإسرائيلية تراجعاً كبيراً منذ العام 1992. إذ يقدر ذوو الاطلاع على أوضاع الصناعة أن 8٪ فقط من إنتاج الأحذية يتم لصالح شركات إسرائيلية (تعاقد من الباطن)، وأن 5٪ من إنتاج أحذية الجلود الطبيعية يتم على أساس التعاقد من الباطن، وفي حالات قليلة تقوم الشركات الإسرائيلية بتزويد التصاميم والنماذج والمواصفات للمنتج الفلسطيني ويقوم المنتج الفلسطيني باختيار مدخلات الإنتاج بما في ذلك نوعية الجلود (البحث الميداني). إلاّ أن المنتجين الفلسطينيين بدأوا يعانون من تذبذب وتراجع حجم الطلبيات من الشركات الإسرائيلية في السنوات الاخيرة. وعند الاستفسار عن أسباب ذلك التراجع، أشار أصحاب المؤسسات إلى الإغلاق وإلى تراجع الظروف الاقتصادية وإلى المشاكل السياسية من ضمن الأسباب الرئيسية الذي ساهمت في عزوف الشركات الإسرائيلية عن نشاطات التعاقد مع شركات فلسطينية. كما دفع ازدياد حدة المنافسة مع منتجات دول شرق آسيا بعض الشركات الإسرائيلية إلى التوقف عن الإنتاج، وبالتالي إلى توقف التعاقد من الباطن، وقيام هذه الشركات باستيراد وتوزيع منتجات من دول شرق آسيا ذات النوعية الأفضل والسعر الأقل، خاصة الأحذية الرياضية.

3-1-2 أداء صناعة الأحذية

تسمح البيانات المتوفرة بتقييم أداء صناعة الأحذية من ناحية الإنتاجية والربحية والقدرة التنافسية، إلاّ أن البيانات التي نشرتها دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية تشمل جميع أصناف الأحذية، مما يعني أن الإنتاجية المبنية على هذه البيانات تخص جميع أصناف الأحذية. أما بالنسبة للقدرة التنافسية فإنه سيتم التركيز على أحذية الجلود الطبيعية حسب نتائج المسح الميداني وآراء ذوي الاطلاع على أوضاع هذه الصناعة.

3-1-2-1 الإنتاجية والربحية

بلغ متوسط إنتاجية العامل (مقاسة بالقيمة المضافة) 5164 دولاراً، وهي أقل من متوسط إنتاجية العامل في الصناعات التحويلية والتي تقدر بـ 6814 دولاراً. ويمكن تفسير هذا الفرق في الإنتاجية جزئياً بالاعتماد على متوسط رأس المال لكل عامل. إذ بلغ متوسط رأس المال لكل عامل في صناعة الأحذية 58٪ من متوسط قيمته في الصناعات التحويلية. ولا بد من التأكيد هنا أن هذا لا يعني بالضرورة أن تقنيات الإنتاج ذات الكثافة العمالية أقل إنتاجية من

Digitized by Birzeit University Library

تلك ذات الكثافة الرأسمالية، إلاّ أن إنتاجية العامل لا بد وأن تزداد عند استخدام تقنيات أحدث ومزيداً من رأس المال[12].

بلغت حصة القيمة المضافة 43٪ من قيمة الإنتاج، وهذه النسبة أعلى منها في الصناعات التحويلية حيث بلغت حصة القيمة المضافة 38٪ من الإنتاج[13]. وتشير البيانات الواردة في الجدول رقم (15) إلى أن القيمة المضافة تتوزع على النحو التالي: 37٪ منها تذهب للعاملين، و11٪ لمخصصات الاهتلاك. وعند خصم مدفوعات الملكية والتحويلات الأخرى (4.11 مليون دولار) فإن الدخل الصافي يقدر بـ 2.79 مليون دولار، أي ما يعادل 21٪ من القيمة المضافة.

يتضح من الجدول رقم (16) أن التوزيع الجغرافي للإنتاج والقيمة المضافة يتركز في منطقة الخليل، يليها في ذلك منطقة نابلس، ثم قطاع غزة فالقدس الشرقية. وتشمل الأرقام الواردة في الجدول صناعة الدباغة والأحذية والحقائب الجلدية ولا تشمل الملابس الجلدية لأنها تدرج ضمن صناعة الملابس والنسيج. وتشير البيانات الواردة في الجدول رقم (16) إلى أن 67٪ من القيمة المضافة للصناعات الجلدية في الضفة الغربية (باستثناء القدس الشرقية) وقطاع غزة يتركز في منطقة الخليل و27٪ منها في منطقة نابلس. كما أن هناك فروقاً كبيرة في متوسط إنتاجية العامل بين مراكز الإنتاج الرئيسية، حيث سجلت أعلى المستويات في القدس الشرقية ورام الله ثم نابلس وقطاع غزة والخليل (انظر الجدول رقم 17). وكما أشير سابقاً فإن هذه البيانات حول الإنتاجية هي أرقام مجمعة لمختلف أقسام الصناعات الجلدية، وبالتالي لا يمكن تفسير فروق الإنتاجية بسبب عدم تفصيل البيانات لكل صناعة على حدة، وحسب حجم المؤسسة وكثافة استخدام رأس المال وفي كل صناعة، وفي كل مركز إنتاج.

---

12 لا تسمح البيانات المتوفرة باختيار العلاقة بين كثافة رأس المال وإنتاجية عنصر العمل، كما أن نوعية البيانات المتوفرة موضع تساؤل. وشملت البيانات التي نشرتها دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية على مستوى المحافظات جميع الصناعات الجلدية (الدباغ، والأحذية، والحقائب) بشكل لا يسمح بالتمييز بين أي من هذه الصناعات. واعتماداً على البيانات المتوفرة لأربعة مناطق هي قطاع غزة، الخليل، نابلس، ورام الله تم حساب معامل الارتباط البسيط، إلاّ أنه لا يمكن استخلاص أية علاقة سببية بالاعتماد على معامل الارتباط. ولا يمكن تحليل الانحدار نظراً لعدم توفر بيانات كافية لذلك.

13 بالرغم من ارتفاع حصة القيمة المضافة في الإنتاج في صناعة الأحذية مقارنة بالصناعات التحويلية، إلاّ أن إنتاجية العامل في صناعة الأحذية تقل عن إنتاجية العامل في الصناعات التحويلية. ويمكن أن يعزى ذلك لسببين، هما: الأول- ارتفاع محتوى العمل (Labor Content) في صناعة الأحذية والذي يمكن قياسه باستخدام حصة عنصر العمل (الأجور) من القيمة المضافة، حيث بلغت حصة أجور وتعويضات العمال في صناعة الأحذية 37٪ مقارنة بـ 33٪ في الصناعات التحويلية. والسبب الثاني هو انخفاض متوسط رأس المال للعامل في صناعة الأحذية مقارنة بقيمته في الصناعات التحويلية كما ذكر سابقاً.

Digitized by Birzeit University Library

تعتمد القدرة التنافسية على أداء منتجات الأحذية الفلسطينية في الأسواق المحلية وأسواق التصدير من حيث مدى إقبال المستهلكين عليها، ويعكس هذا قدرتها على المنافسة السعرية أو النوعية. إن الأداء التنافسي العام لصناعة الأحذية الفلسطينية ضعيف نسبياً عند مقارنتها بالأحذية المستوردة من دول شرق آسيا وأوروبا وبالأحذية الإسرائيلية. وتشير البيانات الواردة في الجدول رقم (8) إلى أن 71٪ من إنتاج الأحذية الفلسطينية، يتم تصريفها في السوق المحلية ويصدّر 29٪ منها إلى إسرائيل والتي تعيد تصدير 5٪ منها تحت أسماء وعلامات تجارية إسرائيلية. وقد حققت الأحذية الفلسطينية نجاحاً نسبياً في السوق الإسرائيلية حيث استطاعت أن تنافس على أساس السعر والجودة لذوي الدخل المحدود والمتوسط. إلاّ أن هذا النجاح يعزى لأسباب اضافية (بالإضافة إلى السعر والنوعية)، وخاصة الحماية الحقيقية التي تتمتع بها الأحذية الفلسطينية في السوق الإسرائيلية بسبب الحماية الناجمة عن الجمارك التي تفرضها إسرائيل على الأحذية المستوردة من دول شرق آسيا. ويقدر معدل الحماية الحقيقي ب 13٪، إلاّ أن هذه الحماية ستزول في نهاية العام 1998 حيث تعمل إسرائيل على تحرير تجارتها مع هذه الدول (World Bank, 1993)، لذا فإن المزيد من الضغوط التنافسية ستواجه الأحذية الفلسطينية في السنوات القادمة.

يواجه حوالي 82٪ من المؤسسات التي شملتها العينة منافسة قوية في السوق المحلية، وتأتي المنافسة من ثلاثة مصادر، هي: منتجات أحذية محلية، والأحذية الإسرائيلية، والأحذية المستوردة من دول شرق آسيا. ويواجه حوالي 73٪ من المؤسسات منافسة قوية من قبل شركات محلية على أساس الأسعار والنوعية وتسهيلات الدفع للموزعين. كما يواجه 45٪ من المؤسسات منافسة قوية مع منتجات الأحذية الإسرائيلية على أساس النوعية، إلاّ أن المصدر الرئيسي للمنافسة هو الأحذية المستوردة من دول شرق آسيا. هذا وقد نجح أحد المنتجين الفلسطينيين في تصدير ما قيمته 5 ملايين دولار إلى الولايات المتحدة ما بين العامين 1994 و1996، إلاّ أن هذا المنتج فقد سوقه في الولايات المتحدة بعد ذلك لعدم قدرته على منافسة عرض الأسعار الذي فازت به شركات صينية، وتحاول بعض الشركات الفلسطينية حالياً وبمساعدة مؤسسة أمريكية تعرف بـ DAI تصدير منتجات الأحذية إلى أسواق بعض الدول الخليجية.

أما بالنسبة للمنافسة السعرية، فإن متوسط سعر الحذاء الأوروبي المصنوع من الجلد الطبيعي يقدر بضعف مثيله المحلي، إلاّ أنه لا توجد منافسة مباشرة بين الأحذية المحلية وتلك الأوروبية، إذ أن فئة المستهلكين المستهدفة مختلفة لهذه الأصناف، لذا لا يوجد منافسة مباشرة بينهما. كما أن جميع مؤسسات العينة تدرك الفجوات الكبيرة في النوعية بين الأحذية المحلية وتلك المستوردة، وأن الأحذية المستوردة أكثر تنوعاً من المحلية، إلا أن الأحذية المحلية لديها ميزة مهمة ألا وهي التسهيلات في الدفع التي تقدمها للموزعين.

عند استطلاع آراء المنتجين حول المنافسة المحتملة مع منتجات الأحذية في الدول العربية المجاورة، أبدت الشركات تخوفاً كبيراً من الأحذية المصرية. إذ أنه يعتقد أن الأحذية المصرية تتفوق على الأحذية المحلية من حيث السعر والجودة معاً، إلاّ أن المنتجين المحليين يستطيعون منافسة الأحذية الأردنية على أساس النوعية، وليس بإمكانهم فعل ذلك على أساس الأسعار.

Digitized by Birzeit University Library

3-1-3 المشاكل الحالية والآفاق

تعاني صناعة الأحذية من مشاكل عدة، منها: المشكلات التي تتعلق بالجلود المستخدمة في الصناعة ومدخلات الإنتاج الأخرى، وخدمات البنية التحتية، والإغلاق، وتذبذب المنافذ التسويقية، والضغوط التنافسية، والنقص في بعض المهارات ومشاكل الصيانة.

تعاني جميع شركات العينة من ارتفاع تكلفة الخدمات المكملة وخاصة الكهرباء، ومن تذبذب التيار الكهربائي وانقطاعه أحياناً. كما يخلق الإغلاق مشاكل عدة لصناعة الأحذية بضمنها مشاكل الحصول على مدخلات الإنتاج، وقطع الغيار وتسويق الإنتاج، إذ أن الإغلاق يعيق وصول الجلود الخام من قطاع غزة إلى الضفة الغربية، ومن المدن الفلسطينية إلى المدابغ، وخاصة في حالة الإغلاق الداخلي، وهذا بدوره يعيق تدفق الجلود إلى مصانع الأحذية. كما تحدث صعوبات كبيرة في صيانة المعدات خلال فترات الإغلاق وذلك لعدم توفر قطع الغيار. هذا بالإضافة إلى تراجع المنافذ التسويقية حيث تحدث صعوبات في نقل المنتجات للأسواق الإسرائيلية وإلى أسواق قطاع غزة، وحتى إلى أسواق الضفة الغربية في بعض الاحيان. وبشكل عام يحدث تراجع كبير في الطلب على منتجات الجلود الطبيعية بما فيها الأحذية خلال فترات الإغلاق نظراً لتراجع الأداء الاقتصادي العام الذي يرافق الإغلاق.

إضافة إلى ما سبق، تعاني مصانع الأحذية من تراجع المنافذ التسويقية وتذبذبها بسبب تراجع أداء الاقتصاد الفلسطيني وما يرافقه من تراجع في الطلب على منتجات الجلود الطبيعية. كما أن ارتفاع حدة المنافسة من قبل الأحذية المستوردة، وخاصة تلك المستوردة من دول شرق آسيا، قد أسهم في تراجع المنافذ التسويقية للأحذية الفلسطينية. كما يعاني العديد من المصانع من ارتفاع تكلفة قطع الغيار وعدم توفرها في بعض الأحيان. وقد عملت هذه المشاكل والعقبات على إضعاف أداء صناعة الأحذية من حيث الإنتاجية، ومن حيث قدرتها على المنافسة.

عند استطلاع آراء أصحاب مصانع الأحذية حول توقعاتهم لمستقبل الصناعة، أبدى العديد منهم تخوفاً وعدم تفاؤل بشكل عام. ويعزى هذا التخوف إلى عدم الاستقرار والغموض الذي يحيط بمستقبل الحلول السلمية في المنطقة، وأبدى البعض الآخر تخوفاً من الضغوط التنافسية التي تخلقها الأحذية المستوردة، وركز البعض كذلك على غياب السياسات العامة الداعمة للصناعة أو ضعفها. وبشكل عام سيعتمد مستقبل هذه الصناعة على السياسات والإجراءات اللازمة لتحسين نوعية المنتجات، وبالتالي تحسين قدرتها التنافسية في الأسواق المحلية والخارجية. ويجب التركيز على تطوير المهارات العمالية وتحديثها، وخاصة في مجالي التصميم والتشطيب. إذ أن القدرة التنافسية لا بد وان تعتمد على عنصر الجودة والنوعية المميزة، وإلاّ فإنه يمكن القول أن مستقبل هذه الصناعة ليس واعداً.

Digitized by Birzeit University Library

3-2 صناعة الملابس الجلدية

تلعب صناعة الملابس الجلدية دوراً اقتصادياً كبيراً، وخاصة في مدينة القدس والمناطق المحيطة بها. إذ يوجد حوالي 27 منتجاً فلسطينياً للملابس الجلدية، ويقدر حجم إنتاجهم السنوي بـ 86000 قطعة (معظم الإنتاج من الجاكيتات) وتبلغ قيمتها حوالي 10 ملايين دولار أمريكي. ويعمل في هذه الصناعة حوالي 350 عاملاً في فصل الشتاء و250 عاملاً في الفصول الأخرى. تتميز صناعة الملابس الجلدية بسيطرة منتج واحد، إذ تقدر حصته من إنتاج هذه الصناعة بـ 64٪، وحصة المنتج الذي يليه 8٪، أما بقيةالمصانع فهي عبارة عن مشاغل خياطة صغيرة.

تستخدم صناعة الملابس الجلدية حوالي 3.9 مليون قدم مربع من الجلود، منها 23٪ جلود مصنعة ومخللة في فلسطين[14]. وقد شكّلت الجلود كاملة التصنيع والمصنعة في فلسطين 15٪ من الكمية الإجمالية، أما بقية الجلود المخللة فإنها تصدر إلى ايطاليا ثم يعاد استيرادها واستخدامها في صناعة الملابس الجلدية من قبل أحد المنتجين. كما أن حوالي 70٪ من الجلود المستخدمة في هذه الصناعة تستورد من ايطاليا، ويستورد الباقي من إسرائيل (البحث الميداني).

حققت صناعة الملابس الجلدية إنجازات كبيرة في الأسواق من حيث الأسعار والجودة، إذ أن العديد من المنتجين الفلسطينيين ينتجون لصالح شركات وشبكات توزيع إسرائيلية مشهورة جداً. كما أن المنتج الرئيسي في هذه الصناعة يصدر حوالي 90٪ من إنتاجه إلى إسرائيل، وأن 73٪ من الإنتاج الكلي للصناعة يتم على أساس التعاقد من الباطن مع شركات إسرائيلية، ويسوّق 21٪ من الإنتاج في منطقة القدس الشرقية. إلاّ أن سوق القدس يستوعب حوالي 50٪ من إنتاج المشاغل الصغيرة.

تشكل السياحة (الأجنبية، والمحلية وخاصة من فلسطينيي الداخل) السوق الرئيسية للملابس الجلدية في منطقة القدس، إلاّ أن طلب السياح يتذبذب بشكل كبير من شهر لآخر، وحسب أعداد السياح وموطنهم. وقد أفاد ذوو الاطلاع على أوضاع هذه الصناعة أن الطلب في الأشهر الثلاثة الأولى من السنة يتراجع بشكل كبير نظراً لتدني عدد السياح. إلاّ أن الطلب يزداد بشكل كبير في الفترة الممتدة من آذار حتى تموز نظراً لتوافد الحجاج المسيحيين وخاصة من مصر (الأقباط) وقبرص وتركيا، إلاّ أن أعلى مستويات الطلب على الملابس الجلدية تحدث في الفترة الممتدة من شهر آب حتى نهاية السنة وذلك لتوافد السياح وخاصة من دول أوروبا الغربية وأمريكا. إن توافد السياح على القدس يعتبر من الأسباب الرئيسية لتركز معظم مصانع ومشاغل الألبسة الجلدية في منطقة القدس، إذ أن جميع هذه المصانع والمشاغل تمتلك معارض وشبكات توزيع ذاتية في القدس (البحث الميداني).

تواجه مصانع ومشاغل الملابس الجلدية منافسة حادة من مصدرين، هما: أولاً – منافسة محلية مع منتجين آخرين وتتم هذه المنافسة على أساس السعر والجودة معاً، والاسم التجاري. ثانياً – منافسة المنتجين والموزعين

[14] كمية الجلود المستخدمة في صناعة الملابس الجلدية حسبت على افتراض أن كل جاكيت يحتاج إلى 45 قدماً مربعاً وأن عدد الجاكيتات يقدر بـ 86000 جاكيت في العام 1996، وبذلك تكون كمية الجلود المستخدمة حوالي 3.87 مليون قدم مربع (البحث الميداني).

Digitized by Birzeit University Library

الإسرائيليين في سوق السياحة في القدس. ويشتكي العديد من المنتجين الفلسطينيين من سياسة وكالات السياحة الإسرائيلية والأدلاء السياحيين الإسرائيليين التي تحث السياح على تجنب المناطق المأهولة بالسكان الفلسطينيين، مما يفقدهم جزءاً كبيراً من مبيعاتهم لصالح التجار الإسرائيليين.

تم تصدير 4٪ من منتجات الملابس الجلدية في العام 1997 إلى السويد وبعض دول أمريكا اللاتينية. وكان أداؤها في هذه الأسواق جيداً من حيث الجودة والأسعار، إلاّ أن ضعف المهارات التسويقية والتصديرية يعيق زيادة التصدير لهذه الأسواق (البحث الميداني). تستوعب أسواق الضفة والقطاع 2٪ من الملابس الجلدية، ويعزى تدني هذه النسبة إلى ارتفاع أسعار هذه المنتجات، إذ يقدر سعر الجاكيت الجلدي (نوعية متوسطة) بـ 150 دولاراً (البحث الميداني).

المشكلة الرئيسية التي تواجه هذه الصناعة هي المنافسة غير العادلة مع المنتجين والموزعين الإسرائيليين في منطقة القدس وذلك للسيطرة على الطلب الذي يوفره سوق السياحة. كما أن اعتماد هذه الصناعة بشكل كبير على نشاطات التعاقد من الباطن مع شركات إسرائيلية قد يخلق مشاكل مستقبلية لهذه الصناعة. إذ أن نشاطات التعاقد من الباطن غير مستقرة وقد لا تستمر في المستقبل، إلا أن المنتجين الفلسطينيين ليسوا متخوفين من إمكانية تحويل هذه النشاطات إلى دول مجاورة، وخاصة إلى الأردن ومصر اللتين تتمتعان برخص الايدي العاملة مقارنة بفلسطين. إلاّ أنه لا يوجد ما يمنع انتقال نشاطات التعاقد من الباطن إلى هذ الدول، كما حدث مؤخراً في قطاع مشاغل الخياطة. وبشكل عام فإن مستقبل صناعة الملابس الجلدية في فلسطين يبدو واعداً إذا ما تم توسيع منافذها التسويقية، مع ضرورة التركيز على تحسين الجودة والتميز السلعي كأساس لتعزيز قدرتها التنافسية.

Digitized by Birzeit University Library

Digitized by Birzeit University Library

4- ملخص واستنتاجات

تم التعرف في هذه الدراسة على الظروف والأوضاع الحالية لمدابغ الجلود والصناعات القائمة على الجلود الطبيعية، بما في ذلك صناعة الأحذية والملابس الجلدية، من حيث عدد المنتجين وتوزيعهم، والإنتاج والتكاليف، والتسويق، ومعدات الإنتاج والصيانة، ورأس المال المستثمر في هذه الصناعات. كما تمت دراسة أداء هذه الصناعات وتقييمه من حيث الإنتاجية والقدرة التنافسية. هذا بالإضافة إلى دراسة المشاكل الحالية والتغيرات التي رافقت العملية السلمية، ومناقشة المقترحات التي تؤدي إلى تطوير أداء هذه الصناعات مستقبلاً.

وقد اختيرت هذه الصناعات للدراسة والتحليل لسببين، هما: أولاً- أن هناك العديد من الخبراء في القطاعين العام والخاص الذين يعتقدون أن الصناعات الجلدية هي من الصناعات الرائدة وقد يكون لها مستقبل واعد، وقد بني هذا الموقف اعتماداً على النجاح النسبي الذي حققته صناعة الأحذية والملابس الجلدية من حيث قدرتها على تصدير جزء كبير من إنتاجها. ثانياً- رغبة وزارة الصناعة الفلسطينية في إعداد مجموعة من الدراسات لبعض القطاعات الصناعية للتعرف على أوضاعها ورسم سياسات مناسبة لهذه الصناعات.

ولتحقيق أهداف الدراسة، تم تصميم استمارتين للبحث الميداني، وجهت الأولى للمدابغ، ووجهت الأخرى لمصانع الأحذية والملابس الجلدية. وقد شملت عينة الدراسة جميع المدابغ العاملة (15 مدبغة)، وعينة غير عشوائية من مصانع الأحذية شملت 12 مصنعاً من المصانع الرائدة والمؤثرة، كما تم جمع بيانات من أكبر مصنعين لصناعة الملابس الجلدية يحوزان على 72٪ من مجمل صناعة الملابس الجلدية بالإضافة إلى مشغلين للملابس الجلدية.

4-1 المدابغ

تلعب صناعة الدباغة دوراً اقتصادياً غير مهم نسبياً، إذ تقدر حصتها من كل من الإنتاج والقيمة المضافة للصناعات التحويلية 0.2٪ و0.03٪ على التوالي، كما تبلغ حصتها من العمالة 0.15٪، إلاّ أن المدابغ تلعب دوراً رئيسياً في تزويد صناعة الأحذية والملابس الجلدية بمادة الجلود الطبيعية، إذ أنها توفر 17٪ من الجلود الطبيعية المستخدمة في صناعة الأحذية و15٪ من تلك المستخدمة في صناعة الملابس الجلدية.

يعمل في فلسطين حالياً 15 مدبغة، جميعها في الضفة الغربية، وقد بدأت هذه الصناعة منذ مئات السنين، إلاّ أن الإنتاج الواسع للجلود بدأ منذ مطلع الثلاثينات، حيث تم بناء ثلاث مدابغ في منطقة الخليل، وارتبط تطور صناعة الدباغة في فلسطين بتطور صناعة الدباغة الإسرائيلية، حيث شهدت صناعة الدباغة في إسرائيل تراجعاً كبيراً مما ساهم في تطور صناعة الدباغة الفلسطينية. ويقدر حجم الإنتاج الحالي بـ 2.276 مليون قدم مربع 69٪ منها

Digitized by Birzeit University Library

جلود أبقار، و25٪ منها جلود ضأن و6٪ منها جلود ماعز. وتعتمد المدابغ الفلسطينية على الجلود المحلية والتي تعتبر من أفضل أنواع الجلود الخام في العالم، وتشكل تكلفة المواد الكيماوية المستخدمة في دباغة الجلود الطبيعية الجزء الأكبر من تكاليف الإنتاج.

تعاني جميع المدابغ من عقبات ومشاكل عديدة، منها: أن معدات الإنتاج مستعملة وقديمة جداً، وعيوب في الجلد الطبيعي وخاصة ضرب السكين خلال عملية سلخ الجلود، ونقص في المهارات والتمويل، وسياسة الطوق الأمني، وضعف البنية التحتية، وارتفاع تكلفة المواد الكيماوية، وتذبذب مصادر المياه والكهرباء وارتفاع تكلفتها، والمشاكل البيئية، وضعف المنافذ التسويقية. وقد عملت هذه العقبات والمشاكل على إضعاف أداء صناعة الدباغة من حيث الربحية والإنتاجية وقدرتها التنافسية الحالية، كما أنها تهدد قدرتها على البقاء والمنافسة حتى في السوق المحلية.

تشير الظروف الحالية للمدابغ إلى أن مستقبلها ليس واعداً وأنها مهددة، إلاّ أن قدرتها على البقاء والمنافسة يمكن تحسينها من خلال الإجراءات والسياسات التالية:

1- تغيير طريقة سلخ الجلد حيث تؤدي الطريقة اليدوية المستخدمة حالياً إلى إحداث ثقوب وضربات سكين، ويمكن تجنب هذه المشكلة باستخدام الطريقة الآلية لسلخ الجلد.
2- توسيع نطاق عمل المسالخ البلدية خارج حدود البلديات لتشمل القرى والمخيمات، مما يساعد على تقليل مشكلة ضرب السكين وايصال الجلود إلى المدابغ بسرعة وكفاءة أفضل.
3- تحسين خدمات البنية التحتية والخدمات البلدية للمدابغ، وخاصة ما يتعلق بمصادر المياه والكهرباء وشبكات الصرف الصحي وجمع النفايات.
4- تنظيم دورات تدريبية متخصصة للعاملين في المدابغ لتحسين قدراتهم الإنتاجية، وخاصة في مجالات الدباغة والصباغة والتشطيب.
5- دراسة إمكانية شراء المواد الكيماوية المستخدمة في الدباغة من خلال اتحاد الصناعات الجلدية، حيث يستطيع أصحاب المدابغ تنسيق احتياجاتهم من هذه المواد وطلبها دفعة واحدة من المصدر، إذ أن ذلك سيوفر 25٪ من تكلفة هذه المواد.

تبدو استراتيجية المنافسة القائمة على التميز السلعي والجودة هي الأنسب لصناعة الدباغة مقارنة بالاستراتيجية القائمة على أساس تقليل تكلفة الإنتاج. هناك عدة أسباب تدعم هذا التوجه منها: صغر كميات الجلود المنتجة وتذبذبها بين فصول السنة مما يحرم المدابغ من إمكانية الاستفادة من اقتصادات الحجم، كما أن المواد الكيماوية تستورد بكميات صغيرة ومكلفة نسبياً بالإضافة إلى ارتفاع تكلفة عنصر العمل في فلسطين وتكلفة المياه والكهرباء التي تحد من إمكانية تقليل التكلفة. بالإضافة إلى أن معظم الصادرات من المنتجات الجلدية هي من نوعية عالية الجودة، وقد نجحت في أسواق التصدير لنوعيتها وليس لسعرها، لذا فإن أية محاولة لزيادة الطلب على المنتجات الجلدية الفلسطينية لا بد وأن تركز على المنافسة النوعية.

Digitized by Birzeit University Library

4-2 الصناعات القائمة على الجلود

تستخدم جميع الجلود المصنعة محلياً من قبل منشآت محلية، وخاصة صناعة الأحذية والملابس الجلدية، حيث يوجد 532 منشأة في صناعة الأحذية منها 518 تعمل في الضفة الغربية بما في ذلك القدس الشرقية. ويعمل في هذه المنشآت 2776 عاملاً وتساهم بـ 42٪ من القيمة المضافة للصناعات التحويلية ويقدر حجم إنتاجها بـ 22.8 مليون زوج من الأحذية من مختلف الأصناف حسب تقديرات رئيس اتحاد الصناعات الجلدية. تعاني صناعة الأحذية من مشاكل عدة كبقية الأنشطة الصناعية الأخرى، ومن هذه المشاكل تراجع المنافذ التسويقية وتذبذبها، وسياسة الطوق الأمني، وندرة المهارات العمالية، وضعف السياسات العامة المشجعة، وضعف خدمات البنية التحتية.

حققت صناعة الأحذية الفلسطينية نجاحات نسبية في السوقين المحلية والإسرائيلية، إلا أن قدرتها التنافسية ضعيفة مقارنة بالمنتجات الاوروبية والإسرائيلية وتلك المستوردة من دول شرق آسيا. وتنافس الأحذية الفلسطينية على أساس السعر والجودة في السوق الإسرائيلية لفئتي الدخل المتوسط والدخل المحدود. كما أن النجاح النسبي في السوق الإسرائيلية يعزى إلى الحماية الجمركية التي توفرها إسرائيل من خلال الجمارك التي تفرض على الأحذية المستوردة من دول شرق آسيا، إذ يقدر معدل الحماية الحقيقي بـ 14٪، إلاّ أن هذه الحماية في طريقها إلى الزوال، حيث تعمل إسرائيل على تحرير تجارتها مع هذه الدول. لذا فإن الضغوط التنافسية ستزداد في السوقين المحلية والإسرائيلية في السنوات القريبة. ويواجه 82٪ من منشآت العينة منافسة قوية من ثلاثة مصادر: محلية، وإسرائيلية، ومنتجات دول شرق آسيا، كما يواجه 73٪ من منشآت العينة منافسة مع منشآت محلية على أساس النوعية والسعر وتسهيلات الدفع للموزعين، ويتنافس 45٪ منها منافسة قوية مع منتجات إسرائيلية، إلاّ أن المصدر الأقوى للمنافسة هو دول شرق آسيا، خاصة المنتجات الصينية.

يعتمد مستقبل صناعة الأحذية على مجموعة من الإجراءات والسياسات الهادفة إلى تحسين النوعية والإنتاجية، وبالتالي تطوير القدرة التنافسية في الأسواق المحلية والخارجية. وينبغي التركيز على تطوير مهارات الأيدي العاملة، وخاصة في مجالي التصميم والتنشطيب. وستخلق التغيرات الاقتصادية في مجال تحرير التجارة الدولية ضغوطاً تنافسية كبيرة لصناعة الأحذية الفلسطينية، لذا لا بد من تبني استراتيجية تنافسية قائمة على أساس التميز السلعي وتحسين الجودة.

أما بالنسبة لصناعة الملابس الجلدية فيوجد 27 مصنعاً ومشغلاً في فلسطين يقدر حجم إنتاجها بـ 86000 قطعة تصل قيمتها إلى 10 مليون دولار أمريكي. يعمل في هذه الصناعة 350 عاملاً في الشتاء و250 عاملاً في الصيف. وتتميز هذه الصناعة بسيطرة منشأة واحدة عليها، إذ تقدر حصة تلك المنشأة بـ 64٪ من إنتاج الصناعة، وحصة المنشأة التي تليها 8٪ من حجم الإنتاج، ويتوزع باقي الإنتاج على مشاغل صغيرة تتركز في منطقة القدس الشرقية. المشكلة الرئيسية التي تواجه هذه الصناعة هي المنافسة غير العادلة مع المنشآت الإسرائيلية في سوق السياحة في القدس الشرقية. كما أن اعتماد هذه الصناعة على نشاط التعاقد من الباطن مع شركات إسرائيلية يعتبر مصدر خطورة كبيرة في حالة تحول نشاطات التعاقد من الباطن لدول أخرى مثل الأردن ومصر. إلاّ أن أصحاب هذه

Digitized by Birzeit University Library

المنشآت لا يتوقعون حدوث ذلك في المستقبل المنظور. وبالرغم من أن هذه الصناعة قد حققت نجاحات كبيرة، إلاّ أن الضغوط التنافسية ستزداد في المستقبل القريب، لذا لا بد من إعادة هيكلة الصناعة بحيث يتم تطوير قدراتها التنافسية بالاعتماد على نوعية الإنتاج والتميز السلعي. يعتمد مستقبل الصناعات الجلدية بجميع فروعها (المدابغ، والأحذية، والملابس الجلدية) على قدرتها على تحسين الجودة كأساس للاستراتيجية التنافسية.

Digitized by Birzeit University Library

المراجـــع

أولاً- باللغة العربية

إفطيمة، سامي (1993). **القطاع الصناعي في الضفة الغربية وقطاع غزة المحتلين: دراسة تحليلية للفترة 1968– 1989**. عمان: دار الكرمل.

باير (ب.ت). **الدباغة والصباغة والتشطيب**. لفركوزن - ألمانيا.

دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية (1995 أ). **التعداد العام للمنشآت الصناعية: النتائج النهائية 1994**. رام الله- فلسطين.

ـــــــــ (1995ب). **مشروع التصنيف السلعي الموحد للضفة الغربية وقطاع غزة حسب التصنيف الدولي لجميع الأنشطة الاقتصادية**. رام الله - فلسطين.

ـــــــــ (1996أ). **المسح الصناعي – 1994: نتائج أساسية، التقرير الأول**.رام الله - فلسطين.

ـــــــــ (1996ب). **المسح الصناعي – 1994: نتائج المحافظات، التقرير الثاني**. رام الله - فلسطين.

ـــــــــ (1997). **مستويات المعيشة في الأراضي الفلسطينية، التقرير السنوي (تشرين أول 1995– أيلول 1996)**. رام الله - فلسطين.

شركة فلسطين لالستثمار الصناعي المساهمة المحدودة (1996). **دراسة الجدوى الاقتصادية لمصنع جلود**. نابلس.

الغرفةالتجارية الصناعية - الخليل (1996). **الدليل التجاري الصناعي** - الخليل.

المتحدون للاستشارات الاقتصادية (1997). **دراسة الجدوى الأولية لمصنع دباغة الجلود** - رام الله.

Digitized by Birzeit University Library

الجداول

Digitized by Birzeit University Library
مكتبة جامعة بيرزيت الرقمية

Digitized by Birzeit University Library

جدول (1): مؤشرات عامة للصناعات التحويلية والمدابغ وصناعة الأحذية
في الضفة الغربية وقطاع غزة (باستثناء القدس) – 1994

Table 1: General Indicators of the Manufacturing Sector, Tanning and Footwear Industries, 1994 (excluding East Jerusalem)

صناعة الأحذية Footwear	المدابغ Tanning	الصناعات التحويلية Manufacturing	البند Item
2578	69	46548	عدد العاملين # of Workers
1559	40	30840	عدد العاملين بأجر # of Employees
489	13	9660	عدد المنشآت # of Establishments
8769.4	198.3	270793.4	الأصول الثابتة (1000 دولار) Fixed Assets (US$ 000)
4893.6	166	10308	الأجور (1000 دولار) Wages (US$ 000)
4975.9	176.7	107123.9	تعويضات العاملين (1000 دولار) Compensations (US$ 000)
13315	144	317222	القيمة المضافة (1000 دولار) Value Added (US$ 000)
30250	2043	824344	قيمة الإنتاج (1000 دولار) Gross Output (US$ 000)
٪44	٪7	٪38	نسبة القيمة المضافة للإنتاج Value Added to Gross Output

Source: PCBS (1996a)

المصدر: دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، 1996أ

Digitized by Birzeit University Library

جدول (2): عدد المؤسسات والعاملين في الصناعات الجلدية في الضفة الغربية
وقطاع غزة (باستثناء القدس) –1994

Table 2: Number of Establishments and Engaged Workers in the West Bank and Gaza Strip (excluding East Jerusalem)

عاملين بأجر Employees	من أفراد الأسرة Family Workers	أصحاب العمل Owners	إناث Females	ذكور Males	عدد العاملين Number of Workers	عدد المؤسسات No. of Establishments	النشاط الاقتصادي Economic Activity
40	1	28	0	69	69	13	دبغ وتهيئة الجلود Tanning
205	22	56	23	260	283	49	الحقائب والسروج Luggage & Handbags
1559	399	620	59	2519	2578	489	الأحذية Footwear
1804	422	704	82	2848	2930	551	المجموع Total

Source: PCBS (1996a)

المصدر: دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، 1996أ

جدول (3): إنتاج ومبيعات الصناعات الجلدية في الضفة الغربية
وقطاع غزة (باستثناء القدس) –1994(1000 دولار أمريكي)

Table 3: Industrial Production and Leather Industry Sales in the West Bank and Gaza Strip, 1994 (excluding East Jerusalem) (US 1000)

التغير في المخزون Change in Stocks	المبيعات Sales			المنتج خلال Economic Activity	النشاط الاقتصادي Economic Activity
	المجموع Total	خارجي Exports	محلي Local	العام the Year	
128	1910	0	1910	2038.6	دبغ وتهيئة الجلود Tanning
19	834	0	835	853.3	الحقائب والسروج Luggage & Handbags
470	25058	7316	17742	25528.3	الأحذية Footwear
617	27803	7316	20487	28420.2	المجموع Total

Source: PCBS (1995a)

المصدر: دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، 1996أ

Digitized by Birzeit University Library

جدول (4): توزيع المنشآت حسب حجم العمالة في الضفة الغربية بما في ذلك القدس الشرقية – 1994

Table 4: Size of Workforce per establishment in the West Bank

النشاط الاقتصادي Economic Activity	عدد المنشآت حسب فئة العمالة Number of Workers per Establishment				
	4–1	9–5	19–10	49–20	100 فأكثر
دبغ وتهيئة الجلود Tanning	٪57	٪26	٪17	0	0
الحقائب والسروج Luggage & Handbags	٪81	٪12	٪3	٪4	0
الأحذية Footwear	٪65	٪25	٪7	٪2	٪1
المجموع Total	٪67	٪24	٪7	٪2	–

Source: PCBS 1995a

المصدر: دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، 1996

جدول (5)كمية الجلود المصنعة – 1996

Table 5: Tanned Leather in 1996*

نوع الجلد Leather	عدد الوحدات Number of Units processed	متوسط مساحة كل وحدة (قدم مربع) Average Square Foot (SF) Per Unit	إجمالي الإنتاج (ألف قدم مربع) Total Production (Thousand SF)
أبقار Cow	39000	40	1560
ضأن Sheep	72000	8	576
ماعز Goat	20000	7	140

المصدر: البحث الميداني.

* Most of the respondents measure their sales of leather by number of units not by square foot of each unit. This is mainly the case for sheep and goat leather.

Source: Field survey

Digitized by Birzeit University Library

جدول (6): عدد الحيوانات المذبوحة داخل المسالخ وخارجها – 1996

Table 6: Estimated Number of Slaughtered Animals in and out of Slaughterhouses, 1996

قطاع غزة Gaza Strip	الضفة الغربية West Bank	نوع الجلد Leather
25000	26025	Cow أبقار
12500	106000	Sheep ضأن
2500	26533	Goat ماعز

المصدر: ملفات وزارة الزراعة- نابلس

Source: Ministry of Agriculture-Nablus (1997)

جدول (7): عدد الحيوانات المذبوحة في مسالخ البلدية في الضفة الغربية للفترة كانون ثان حتى أيار 1996

Table 7: Number of Animals Slaughtered in Slaughterhouses in the West Bank, 1997

Cow أبقار	Goat ماعز	Sheep ضأن	Month الشهر
2168	2564	8013	January كانون ثان
1282	2605	6551	February شباط
1140	817	5095	March آذار
1263	919	6421	April نيسان
1386	992	5555	May أيار
7239	7897	31635	Total المجموع

Source: Ministry of Agriculture-Nablus 1997 المصدر: ملفات وزارة الزراعة- نابلس

Digitized by Birzeit University Library

جدول (8): مدخلات الإنتاج السلعية وغير السلعية للصناعات الجلدية
في الضفة الغربية وقطاع غزة (باستثناء القدس) (1000 دولار أمريكي)

Table 8: Inputs of Goods and Services in Leather Industries in the West Bank and Gaza Strip (excluding East Jerusalem) (US $1000)

المجموع Total	مصاريف الخدمات غير الصناعية Non-industrial Services	مصاريف الخدمات الصناعية Industrial Services	مدخلات سلعية Inputs of Goods	النشاط الاقتصادي Economic Activity
1899	45	27	1827	دبغ وتهيئة الجلود Tanning
649	109	13	527	الحقائب والسروج Luggage & Handbags
16934	1131	321	15482	الأحذية Footwear
19480	1285	361	17835	المجموع Total

المصدر: دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، 1996أ
Source: PCBS (1996a)

جدول (9): توزيع مبيعات الصناعات الجلدية العاملة في الضفة الغربية وقطاع غزة (باستثناء القدس)

Table 9: Sales Distribution Between Local Markets of Establishments in the West Bank and Gaza Strip (excluding East Jerusalem)

حصة الصادرات (٪) Exports %	حصة السوق المحلية (٪) Local %	النشاط الاقتصادي Economic Activity
0	100	دبغ وتهيئة الجلود Tanning
0	100	الحقائب والسروج Luggage & Handbags
29	71	الأحذية Footwear
26	74	المجموع Total

المصدر: دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، 1996أ
Source: PCBS (1996a)

Digitized by Birzeit University Library

جدول (10): صافي القيمة المضافة للصناعات الجلدية العاملة في الضفة الغربية وقطاع غزة (باستثناء القدس) (1000 دولار أمريكي)

Table 10: Net Value Added in Leather Industries in the West Bank and Gaza Strip (excluding East Jerusalem) (US $1000)

صافي القيمة المضافة Net Value Added	الاهتلاك Depreciation	تعويضات العاملين Labor Compensation	إجمالي القيمة المضافة Gross Value Added	النشاط الاقتصادي Economic Activity
64.3-	32	176.7	144	دبغ وتهيئة الجلود Tanning
676.4	39.6	612	1328	الحقائب والسروج Luggage & Handbags
6934	1405	4976	13315	الأحذية Footwear
7544	1477	5765	14787	المجموع Total

Source: PCBS (1996a)

المصدر: دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، 1996أ

جدول (11): متوسط أسعار الجلود المصنعة الفلسطينية والمستوردة (دولار أمريكي لكل قدم مربع)

Table 11: Average Price of Palestinian and Imported Leather per SF (US$)

أجنبي Foreign	إسرائيلي Israel	محلي Domestic	نوع الجلد Leather
2.57	3.07	2	أبقار Cow
1.75	2	1.07	ضأن Sheep
-	1.3	0.72	ماعز Goat

Source: Field Survey

المصدر: البحث الميداني.

Digitized by Birzeit University Library

جدول (12): متوسط أسعار الجلود الفلسطينية حسب النوعية (دولار أمريكي لكل قدم مربع)

Table 12: Average Price of Palestinian Leather per SF (US$)

نوع الجلد Leather		نخب أول First Grade	نخب ثان Second Grade	نخب ثالث Third Grade	طبقة داخلية flesh
Cow	أبقار	2.28	2	1.7	1.1
Sheep	ضأن	1.25	1	0.9	-
Goat	ماعز	1	0.71	0.45	-

Source: Field Survey المصدر: البحث الميداني.

الجدول (13) متوسط أسعار الجلود نصف المصنعة

(المخللة) (دولار أمريكي)

Table 13: Average Price of Semi-Manufactured Leather (US$)

نوع الجلد Leather		سعر القطعة per unit price
Cow	أبقار	34-17
Sheep	ضأن	5
Goat	ماعز	3.5

Source: Field Survey المصدر: البحث الميداني.

Digitized by Birzeit University Library

جدول (14): متوسط تراجع الإنتاج للسنوات 1993 حتى 1996
كل سنة مقارنة بالسنة السابقة

Table 14: Percentage Decline in Production per Year

عدد المنابع Number of respondents	مدى تراجع الإنتاج (٪) range of decline in production %	السنة Year
7	50-7	1993
7	60-8	1994
7	30-10	1995
7	40-10	1996

Source: Field survey

المصدر: البحث الميداني.

جدول (15): التوزيع الجغرافي للمنشآت العاملة في الصناعات الجلدية

Table 15: Geographical Distribution of Establishments and Employment in Leather Industries in the West Bank

العاملين بأجر Employees	أفراد عائلة Family Workers	أصحاب المشاريع Owners	عدد العاملين Number of Workers	عدد المنشآت No. of Establishments	المنطقة District
535	7	106	670	107	نابلس* Nablus*
11	5	4	20	6	طولكرم Tulkarem
2	0	1	3	1	قلقيلية Qalqilia
0	0	2	2	2	جنين Jenin
0	7	1	8	8	رام الله* Ramallah*
115	42	29	186	25	القدس* Jerusalem*
11	0	3	14	3	أريحا Jericho
31	0	4	35	2	بيت لحم Bethlehem
1101	392	551	2045	410	الخليل* Hebron*
128	15	23	166	24	قطاع غزة* Gaza Strip
4934	468	724	3149	588	المجموع Total

Source: PCBS (1995a and 1996a)
* Figures are taken from PCBS (1996a)

المصادر: دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية 1995أ و 1996أ
الارقام أعدت من دائرة الإحصاء المركزية، 1996أ

Digitized by Birzeit University Library

مراكز الإنتاج الرئيسية (1000 دولار أمريكي)

Table 16: Economic Indicators of Tanneries and Leather-Based Industries in the Major Production Areas (US $1000)

تعويضات العاملين Employee Compensation	إجمالي القيمة المضافة Gross Value Added	قيمة الإنتاج Gross Output	المنطقة District
1579	4019	7742	نابلس Nablus
-	97	115	رام الله Ramallah
529	3097	5935	القدس Jerusalem
3665	9930	24056	الخليل Hebron
289	1582	6996	قطاع غزة Gaza Strip

Source: PCBS (1996b)

المصدر: دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، 1996ب

جدول (17): مؤشرات اقتصادية مقارنة للصناعات الجلدية بين مراكز الإنتاج الرئيسية (دولار أمريكي)

Table 17: General Comparison of Economic Indicators of Tanneries and Leather-Based Industries in the Major Production Areas (US$)

نسبة تعويضات العاملين إلى القيمة المضافة Employee Compensation to Value Added	نسبة القيمة المضافة إلى الإنتاج Value Added to Gross Output	متوسط نصيب العامل بأجر من تعويضات العاملين Annual Compensation per paid Employee	متوسط نصيب العامل بأجر من القيمة المضافة Value Added per Paid Employee	متوسط نصيب العامل من القيمة المضافة Value Added per Person Engaged	متوسط إنتاجية العامل من الإنتاج Gross Output per Person Engaged	المنطقة District
39.3	52	2952	7512	5999	11555	نابلس Nablus
7.6	40	-	-	12173	14337	رام الله Ramallah
17	52	4602	26926	16648	31907	القدس Jerusalem
37	41	3329	9019	4856	11763	الخليل Hebron
41	69	3009	7277	5611	8192	قطاع غزة Gaza Strip

Source: PCBS (1996b)

المصدر: دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية، 1996ب

Digitized by Birzeit University Library

References

Allied Business Consultants (1997). *Feasibility Study of a Leather Tannery*, Ramallah.

Bayer (nd). *Tanning, Dyeing and Finishing* , Leverkusen-Germany: Dyeing Division. (In Arabic)

Chamber of Commerce and Industry of Hebron (1996). *Industrial and Commercial Guide*.

di Valentin, M. (1972). *Getting Started in Leather Craft*, New York: Collier Books.

Iftaimeh, S. (1993). *The Industrial Sector of the West Bank and Gaza Strip: Analytical Study for the Period 1968-1989*, Amman: Dar Al-karmel. (In Arabic)

Palestine Industrial Investment Co. Ltd. (1996). *Feasibility Study of a Leather Tannery*, Nablus.

Palestinian Central Bureau of Statistics (PCBS) (1995a). *The Establishments Census: Final Results 1994*, Ramallah: PCBS

..... (1995b). *The Standard Industrial Classification of all Economic Activities*, Ramallah: PCBS.

.....(1996a). *The Industrial Survey-1994: Main Results, Report No.1*, Ramallah: PCBS.

.....(1996b). *The Industrial Survey-1994: Main Results, Report No.2 (Governorates Results)*, Ramallah: PCBS.

.....(1997). *Expenditure & Consumption Levels : Annual Report*, Ramallah: PCBS.

Scherer, F. M. & Ross, D. (1990). *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Boston: Houghton Mifflin Company.

United Nations (UN) (1981). *Economic Commission for Western Asia. The Industrial and Economic Trends in the West Bank and Gaza Strip*, New York: UN.

United Nations (1996). Quarterly *Report on Economic and Social Conditions in the West Bank and Gaza Strip*, New York: UN.

World Bank (1993). *Developing the Occupied Territories: An Investment in Peace, Private Sector Development. Volume 3*, Washington DC: World Bank.

Digitized by Birzeit University Library

Thus, greater competitive pressures are expected in both the Israeli and Palestinian markets in coming years.

About 82% of all respondents reported strong competition in domestic markets from other domestic producers, Israel and East Asia. About 73% of respondents described strong competition with other domestic producers on the basis of price, quality and the financial credit given to distributors. Also, 45% described strong competition from Israeli footwear on the basis of quality. The major source of competition is imported footwear from East Asian countries, particularly China.

The Palestinian footwear industry requires a set of policy measures to enable it to improve quality and achieve higher productivity, thereby improving competitiveness both internally and externally. The main emphasis should be on improving manpower skills, especially in styling, design and finishing. Palestinian footwear needs to compete on the basis of craftsmanship and product distinction for the industry to have a promising future.

In the leather wear industry, there are about 25 producers in Palestine with a total output of around 86,000 jackets with a market value of about US $10 million. Total employment in the industry peaks at 350 workers in winter and about 250 during other seasons. The industry is dominated by a single producer in terms of output with a share of 64%. The share of the second largest producer is 8%. The main problem facing the industry is unfair competition from Israel producers and distributors in Jerusalem who capture a large share of the tourist market. Also, heavy dependence on subcontracting to Israeli stores is a major potential weakness since subcontracting relations are not stable and may not continue in the future.

Overall, the future of the Palestinian tanning industry is not promising unless serious measures are taken to upgrade the quality of its products. As for the footwear industry, its current performance is much better than the tanning industry. However, competitive pressure is increasing, making a restructure of the industry crucial for its ability to compete and survive. The leather wear industry has the best prospects of the two industries in the study but its success will hinge on the ability to create a distinctive high quality product, assuming that quality based competitiveness is the most appropriate strategy.

Digitized by Birzeit University Library

productivity and competitiveness and threaten the future of the industry even in the domestic market.

The prospects for the tanning industry are not promising but could be greatly enhanced by the implementation of measures such as:

1- Removal of skins and hides by machine rather than by hand would reduce the number of defects in skins and improve overall quality .
2- The expansion of slaughterhouse services beyond municipal borders would reduce the number of animals slaughtered elsewhere and would again improve overall quality and speed up delivery.
3- Improvements in municipal services and basic infrastructure, especially water, electricity, town planning and sewerage services.
4- Provision for professional training for all workers in the manufacturing process and particularly dyeing and finishing.
5- The supply of chemicals directly via the Association of Leather Industry. Tannery Owners could cut the costs of chemical materials by 25%.

The most appropriate competitive strategy in the future is to concentrate on superior quality rather than cost leadership. Many factors support the case for this strategy, including the small quantity of raw leather produced in Palestine and the seasonal fluctuations which may hinder large-scale production. Also, chemicals are imported in small quantities at a relatively high price. Water, electricity and labor costs in Palestine are relatively high compared to other countries. As Palestinian exports of natural leather made items (mainly leather wear) are currently of high quality, any attempt to increase this demand should also be driven by the high quality factor.

4.2 Leather-based Industry

Processed leather in Palestine is used entirely by local producers, mainly in the footwear and leather wear industry. There are 532 establishments in the footwear industry of which 518 are in the West Bank (including East Jerusalem) and 14 in the Gaza Strip. Total employment in this sector stands at 2,776 workers and its contribution to the total value added of the manufacturing sector was 4.2%. The Chairman of the Leather Industries Association estimated production to be around 22.8 million pairs of shoes.

The problems facing the Palestinian footwear industry are those common to all other industrial activities; limited and fluctuating market outlets, border closures, the lack of skilled labor, the absence of supportive public polices and poor infrastructure.

Currently, the footwear industry has proved itself capable of performing relatively well in both the domestic and Israeli markets. However, the overall competitiveness of Palestinian footwear is weak when compared with East Asian , European or Israeli products. Palestinian footwear has had some success in Israeli markets thanks to the protective taxes levied by the Israeli customs authorities on imports from East Asian countries. The effective rate of protection is about 14% but is expected to vanish by the end of 1998 due to the liberalization of Israeli trade relations with these countries.

Digitized by Birzeit University Library

4. Summary and Conclusions

In this study, the current situation in the tanning, footwear and leather wear industries in terms of the number and distribution of producers, production, costs, marketing, technology, maintenance, labor, and invested capital were investigated. In addition, the study analyzed the performance of the industry in terms of its productivity and competitiveness. Current problems and changes after the peace process were also investigated as were policy measures that could improve the performance of the industry and its future prospects.

These industries were selected for analysis on the basis that they have the potential to play a major role in the manufacturing sector and are already relatively successful in terms of their ability to export a large portion of their output. Also, the Ministry of Industry requested a set of background studies on key industries, including tanneries and the leather industry, in order to assist them in the formulation of appropriate industrial polices.

Two different questionnaires were designed, one directed to the tanneries and a second to the natural leather-based industries, mainly footwear and leather wear. All fifteen tanneries in the West Bank were surveyed. A non-random sample of 12 leading footwear firms was chosen. The two major leather wear producers, whose market share is about 72%, were surveyed as were two tailor shops.

4.1 Tanning Industry

The tanning industry plays a relatively minor economic role. Its share of gross output and value added of the manufacturing sector is about 0.2% and 0.03% respectively. Also, the share of total employment is about 0.15%. However, tanneries play a major role in providing input for the footwear and leather wear industries. Tanneries provide about 17% and 15% of the natural leather used in the footwear and leather wear industries respectively.

There are currently fifteen tanneries in Palestine. Large scale production began in the early thirties when three tanneries in Hebron were established. As is the case with many industries in Palestine, the development of the leather tanning industry has been linked to shifts in the Israeli tanning industry, where leather production has fallen drastically. Domestic production of different kinds of leather is about 2.276 million SF of which 69% is cow leather, 25% sheep leather and 6% goat leather. Production costs are dominated by the cost of chemicals and raw leather.

All tanneries suffer from limitations due to old machinery, defects in the raw leather the lack of skilled labor and finance, Israeli border closures, the poor physical infrastructure, expensive chemicals, expensive and inconsistent supply of water and electricity, many serious environmental problems and unstable market outlets. All these problems have resulted in a poor performance in terms of profitability,

Digitized by Birzeit University Library

that Israeli firms may switch their subcontracting relations to other countries, mainly Jordan and Egypt which both enjoy low labor costs compared to Palestine, although the threat is very real. The leather wear industry has good prospects and has the potential to become a leading manufacturing sector given that market outlets are expanded. Their emphasis should be on product distinction and high quality.

Digitized by Birzeit University Library

The industry uses about 3.9 million SF of leather, of which 23% is Palestinian made leather, both pickled and finished leather (field survey).[14] Finished leather makes up 15%, while the rest is pickled leather. One producer collects pickled leather and exports it to Italy where its dyed and finished. The first grade leather is sold in Italy and the other grades are re-exported to the West Bank and used by the same merchant to produce leather wear. About 70% of leather used in the leather wear industry is imported from Italy and the rest is imported from Israel (field survey).

Palestinian leather wear performs well in terms of both quality and price. Many manufacturers produce for major leather distributors and brand name stores in Israel. The leading producer exports about 90% of its products to Israeli firms. About 73% of the products are exported to Israel on a subcontracting basis, and 21% of the products are marketed in East Jerusalem. However, the Jerusalem market has about 50% of the market outlets of the small producers. Demand in Jerusalem is derived mainly from tourists and Palestinians living in Israel.

Tourist demand fluctuates widely depending on the season, the number of tourists and their country of origin. Insiders indicate that from January to March demand for leather wear by tourists is very low due to the small number of visitors during these months. From April to July demand increases sharply because of the high number of tourists from Egypt, Cyprus and Turkey, many of them pilgrims. Demand peaks during August to December when European and American tourists predominate. Tourism is the main reason for the concentration of leather wear producers in Jerusalem. All producers have their own distribution outlets (field survey).

Leather wear producers face two sources of competition. The first is domestic competition from other producers and is based on price and quality brand names. Secondly, there is stiff competition from Israeli leather distributors in Jerusalem. Tourists are the main target of this competition. Palestinian leather wear producers complain that Israeli tourist agencies and guides usually give advice and directions for tourists to avoid areas in Jerusalem populated by Palestinians, resulting in Palestinians losing a large share of sales.

Direct exports account for only 4% of market outlets. The main export destinations are Sweden and some Latin American countries. Exported products perform well in these markets but lack of connections and marketing skills hinder expansion. The West Bank and Gaza Strip consume only 2% of products, a low share which can be attributed to the relatively high price of leather wear. The average price of a medium quality jacket is about US $150 (field survey).

The main problem facing the industry is unfair competition from Israeli producers and distributors in Jerusalem who attempt to monopolize tourist demand. Furthermore, the heavy dependence on subcontracting with Israeli firms is another major potential weakness in the industry. Subcontracting relations are not stable and may not continue in the future. Regardless, Palestinian producers are reluctant to accept the possibility

[14] The amount of leather used in the leather wear industry is estimated on the basis that each jacket needs on average 45 SF of leather, and the number of jackets produced in 1996 was 86,000 units, thus 3.87 SF of natural leather were used.

Digitized by Birzeit University Library

3.1.3 Current Problems and Prospects

The footwear industry suffers from a set of problems including the supply of leather and other materials, infrastructure and related services, Israeli policies, marketing outlets and competition, production skills and maintenance.

All respondents complained about the excessive cost of utilities (mainly electricity), power outages and power inconsistency. Israeli border closures severely affect the footwear industry in several ways, including the supply of leather and other inputs, spare parts and marketing problems. Border closures disrupt the movement of raw leather to the tanneries, both from the Gaza Strip to the West Bank and from within the West Bank itself during internal closures. This in turn disrupts the flow of leather to footwear producers. Similarly, serious maintenance problems were reported during border closures due to the unavailability of spare parts. Market outlets shrink during closure since footwear products cannot be delivered to Israel, the Gaza Strip, or even to distribution outlets in the West Bank. Border closures also lower the overall demand for leather products.

All respondents complained about limited and shrinking markets due to the overall decline in economic activities and the stiff competition from imported footwear. Many respondents complained about the availability and cost of spare parts and maintenance. Israeli control over such parts as well as border closures are the main reasons for this problem. All of these constraints have resulted in a poor performance by the industry in terms of productivity and competitiveness.

Many major footwear producers were not very optimistic about the future for their industry. The primary reason is the overall instability and uncertainty of future peace talks in the region. Others perceived the competition from imports and the lack of public support for the industry as the greatest problems. The prospects for the Palestinian footwear industry require a set of policy measures to improve quality and attain superior productivity, thereby making the industry more competitive both in the domestic market and abroad. The main emphasis should be on improving personnel skills, especially in the area of styling, design and finishing. Palestinian footwear needs to compete on the basis of craftsmanship and product distinction otherwise the prospects for the industry are not promising

3.2 Leather Wear Industry

The leather wear industry is a leading manufacturing sector and plays a major economic role, particularly in East Jerusalem and the surrounding areas. There are about 25 producers of leather wear in Palestine with total output estimated at around 86,000 jackets with a market value of about US $10 million. Total employment in the industry reaches 350 workers in winter and about 250 in other seasons. The industry is dominated by a single producer in terms of output value, whose share is 64%. The share of the second largest producer is only 8%.

Digitized by Birzeit University Library

noticeable difference exists in average productivity per worker among the different locations. The highest levels are recorded in East Jerusalem, followed by Ramallah, Nablus, the Gaza Strip and Hebron (see Table 17). As was stated previously, these figures are aggregated among all leather industries. Therefore, the disparity in productivity cannot be explained without disaggregated data according to product type (tanneries, footwear, etc.), and the firm size in terms of capital and labor, its location and each component of the leather based industries.

3.1.2.2 Competitiveness

The overall competitiveness of the Palestinian footwear industry is relatively weak when compared with that of East Asia, Europe and Israel. Of Palestinian footwear production, 71% was used to supply local markets while 29% was exported, mainly to Israel which re-exported about 5% under Israeli trade marks (Table 8). The products compete in the Israeli markets on the basis of price and quality; their target markets are the middle and low income consumers. Palestinian footwear is successful to a certain extent in the Israeli market due to the protection provided by Israeli taxes levied on footwear imports from East Asian countries. The effective rate of protection is about 14%, but it is expected to vanish by the end of 1998 due to the liberalization of Israeli trade relations with these countries (World Bank, 1993). Thus, greater competitive pressures are expected in both the Israeli and Palestinian markets in coming years.

About 82% of all respondents face strong competition in the domestic market. Three sources of competition were identified: domestic producers, Israeli footwear manufacturers and footwear from East Asia. About 73% of respondents face strong competition from other domestic products on the basis of price, quality and financial credit allowed to distributors. In addition, 45% experience strong competition from Israeli made shoes on the basis of quality. The major source of competition is imported footwear from East Asian countries, particularly China..

About US $5million worth of footwear was exported to the United States during 1994-1996 by a single Palestinian producer but it proved impossible to match the prices offered by other competitors from China and the cost-based competitive advantage was lost. Currently, some firms are trying to export to the Arab Gulf countries with the aid of the American agency Development Alternatives Inc. (known as DAI).

As regards price competitiveness, the average price of natural leather made shoes imported from Europe (mainly Italy and Spain) is almost twice the price of domestic shoes. However, the consumers targeted are different so no direct competition exists between domestic products and imports from Europe. All respondents recognize the quality gap between imported and domestic footwear and the greater variety of imported footwear. Domestic producers, however, perform well in terms of the financial credit they offer to retailers and distributors.

In terms of potential competition from neighboring Arab countries, Palestinian producers expressed serious concerns about their ability to compete with Egyptian footwear. It is believed that Egyptian footwear is superior in terms of quality and prices, although there are no fears about Palestinian ability to successfully compete with the Jordanians in the elegant footwear segment of the market.

Digitized by Birzeit University Library

protested the instability in the volume and frequency of orders over recent years due to the overall economic and political instability and border closures. Some producers commented on the stiff competition from East Asia, which has found a market among Israeli companies and distributors because of superior price and quality, especially in the field of sport shoes.

3.1.2 Performance

The information available has allowed for a performance evaluation of the footwear industry in terms of productivity and competitiveness. However, productivity will be calculated using PCBS published figures for all kinds of footwear including natural made footwear. As for competitiveness, the focus will be limited to natural leather made footwear using the survey results and the opinions of industrial insiders.

3.1.2.1 Productivity and Profitability

Average productivity (measured by value added) of each worker is about US $5,164, which is less than the average productivity per worker in the manufacturing sector (US $6,814). This difference in productivity could be partially explained on the basis of capital-labor ratio. Average capital-labor ratio in the footwear industry is 58% of that in the overall manufacturing sector. Again, this does not necessarily imply that labor-intensive techniques are less productive when compared to capital-intensive techniques. However, workers tend to be more productive with modern machines.[12]

The ratio of value added to gross output was 43% , which is higher than the 38% of the overall manufacturing sector [13]. Some 37% of the value added is absorbed by labor compensation and 11% is absorbed by depreciation (Table 10). If one also subtracts property payments and various transfers (US $4.11 million) then the approximate net income of owners is about US $5 million, which is about 21% of the value added.

The geographical distribution of output and value added is concentrated in Hebron and Nablus, followed by the Gaza Strip and East Jerusalem (Table 16). These figures refer to all tanneries and leather based industries, including footwear, luggage and handbags. It excludes leather wear since leather wear is considered part of the textile and garment industry. About 67% of the value added in the West Bank (excluding East Jerusalem) and Gaza Strip was created in Hebron and 27% in Nablus. A

[12] Available data do not allow the testing of the relationship between capital intensity and labor productivity. Also, one should stress again that the quality of available data is questionable. However, PCBS published data about labor productivity in all leather industries (tanneries, footware, handbags and luggage). Four data points are available including Gaza, Hebron, Nablus, and Ramallah. The simple correlation coefficient does not imply any causal relationship between labor productivity and capital intensity. Regression analysis was not possible due to data limitations.

[13] It is surprising that the ratio of value added in the footware industry is higher than the manufacturing sector, labor productivity.in footware is lower than that of the manufactoring sector. Two facts might explain such results: the first being the high labor content of the footware industry, measured as the share of employee compensations out of the value added. This share was 37% in the footware industry and 33% in the manufacturing sector. The second factor is the low capital intensity in the footware industry compared to the manufacturing sector as mentioned earlier

Digitized by Birzeit University Library

survey). The distribution of natural leather footwear products is: men's shoes (50%), women's shoes (30%), boys' shoes (10%) and girls' shoes (10%) (field survey).

Average investment per establishment is about US $17,933 whereas average investment per establishment is US $28,000 in the manufacturing sector. This relatively small level of capital may indicate a low level of barriers to entry into the footwear industry. Indeed, about 300 footwear workshops are owned and operated by two to three persons. Similarly, the technology (usually of European origin, mainly Germany and Italy) used in these workshops is not complicated and can be easily obtained and repaired. The age of this machinery ranges from 15 to 20 years. About 73% of respondents rely both on their own staff and domestic insiders to maintain these machines. Only three respondents use Israeli personnel to maintain certain machines. The majority of spare parts used for maintenance are of European and Israeli origin.

As for capital intensity, the average capital-labor ratio is US $3,402. The footwear industry, therefore, is a labor-intensive industry compared to the manufacturing sector as a whole where the capital labor ratio is about US $5,818. These figures reveal the strong dependence of the footwear industry on labor. In other words, Palestinian footwear producers cannot compete on a cost basis due to the relatively higher labor costs compared with other countries..[11] Adding intermediate consumption to labor costs and depreciation to get a rough estimate of total cost, it can be seen that labor costs form 21.3% of total costs. Also, labor costs consume about 38% of the gross value added and 16.4% of gross output (see Table 1). High labor costs is the major factor that limits the competitiveness of Palestinian-made footwear. This issue will be addressed later in this study.

All respondents complained about sharp fluctuations in market outlets following the signing of the Declaration of Principles between Israel and the Palestinian Liberation Organization in 1993. Some 55% witnessed a decline in production ranging from 15% to 25%. These fluctuations resulted from the overall economic instability, poor macroeconomic performance of the West Bank and Gaza Strip, and the Israeli policy of border closure. All respondents also witnessed an increase in production costs due to higher material costs. All firms surveyed reported unused capacity with average capacity utilization at 45%. The level of capacity utilization ranged from 70 % to 10%; the blame placed on the lack of markets while 50% of respondents also cited border closures as another cause.

Currently, subcontracting relations with Israeli firms are not as widespread as they were prior to 1992. Insiders estimate that about 8% of footwear production in the West Bank is done on a subcontracting basis with Israeli firms, and only about 5% of the natural leather footwear is subcontracted. In a few cases, Israeli firms provide the design and leather to be used, while in the majority of the cases, the Israeli firms just provide the design and quality specifications and the Palestinian producers choose the ingredients to be used (field survey). However, Palestinian footwear producers

[11] This may contradict those who believe that labor intensive industries are more appropriate in order for Palestine to absorb more labor. However, improving the competitivenss of Palestinian footwear products might require capital intensive techniques so as to reduce the labor content (labor cost). This is necessary to face the cost- based competiton created by imports from East Asian countries.

Digitized by Birzeit University Library

1981)[10]. Currently, the footwear industry continues to remain very important to the Palestinian economy. According to PCBS, there are 532 establishments in the footwear industry, of which 518 are in the West Bank (including East Jerusalem) and 14 are in the Gaza Strip. The footwear industry makes up 5% of the total number of manufacturing firms (PCBS, 1995a). Most of the footwear firms are located in Hebron, followed by Nablus (Table 15). According to the industrial guide issued by the Hebron Chamber of Commerce, there were 436 firms and workshops in 1996. This geographic concentration may be explained in part on the basis of the availability of natural leather in Hebron. As previously stated, more than 95% of the products manufactured in Hebron tanneries are contracted to local footwear firms.

Total employment in this sector has reached 2,776, of whom 64% are employees and 36% are owners and family workers (PCBS, 1995a). Since 1969, its share of employment in the manufacturing sector has remained constant at 5.5% (excluding East Jerusalem). The contribution of the footwear industry to the total value added of the manufacturing sector was 4.2% and 3.6% of the total output (see Table 1).

3.1.1 Industry Structure

The footwear industry consists of 518 firms in the West Bank and 14 firms in the Gaza Strip, all owned by Palestinians. Most of these firms are small scale enterprises and workshops with five employees being the average number of workers per firm. About 65% of these firms employ less than 5 workers in the West Bank, 25% employ between 5 and 9 workers, 7% employ between 20 to 49 workers and only 1% employs more than 100 workers (Table 4). Similarly in the Gaza Strip, 13 firms employ less than 5 workers and only one firm employs 5 to 9 workers (PCBS, 1995a). The legal records show that 60% of the firms in the West Bank are sole proprietorships and 37% are partnerships; in the Gaza Strip, 11 firms are sole proprietorships and one firm is a partnership (PCBS, 1995b).

Although no accurate data are available about the number of units produced nor about the types of different footwear produced, the Chairman of the Leather Industries Association provided a rough estimate. According to their classification by labor size, about 500 footwear firms are workshops and the average daily production of a footwear workshop is about 80 pairs of shoes. Thus, the annual production (assuming the number of work days per year is 300) is about 12 million pairs of all types of footwear. There are about 30 large production firms with an average daily production of about 1200 pairs. Their production would be 10.8 million pairs per year (again assuming the number of work days per year is 300). Thus, the total production by all firms is about 22.8 million pairs.

Industrial insiders estimate the proportion of footwear made of natural leather to be around 30% of total footwear production. This is equivalent to about 6.84 million pairs of shoes. On average, each pair needs about 1.3 SF of natural leather; thus, the total amount of natural leather used in the footwear industry is around 9 million SF. Of this amount, cow leather is most used (95%) while the rest is sheep and goat leather (field

[10] There were 486 firms in the footwear industry and a total of 3,792 manufacturers.Of the footwear firms, 90% employed less than 5 workers.

Digitized by Birzeit University Library

3. Natural Leather-Based Industries

Leather is not an indispensable item today as it once was in earlier times. However, it is still used to produce many goods, including shoes, coats, hats, home furnishings, handbags, belts, wallets, luggage, gloves, animal saddles etc. Natural leather is preferred over substitutes, which include synthetic leather, and plastic materials, due to the durability of natural leather, its texture and ability to be reshaped and crafted. It is widely preferred in footwear products because of its ability to both absorb (up to 30% of its weight) and release moisture, its flexibility and its property of adjusting to feet size (di Valentin, 1972). Demand for manufactured leather is derived from the demand for leather made products. Therefore, any study of the current situation of tanneries and their future prospects must be linked to a study of the leather-based industries.

In Palestine, manufactured leather is utilized mainly by the footwear and leather wear industry. It is also used on a limited scale to produce animal saddles and wallets. The analysis will focus only on the footwear and leather wear industries to the extent that they affect the leather industry in Palestine.

The total amount of natural leather used in Palestine is about 13 million SF (field survey). Domestic production is only 17.5% of the total, while the rest is imported from Israel and other countries, mainly Italy and Turkey. About 9 million SF were absorbed by the footwear industry and 3.9 million SF by the leather wear industry. Domestic production of cow leather is 17% of the total amount used while sheep leather accounts for only 15%. The domestic production of goat skins, however, supplied almost the entire demand for this type. The footwear industry consumes about 70% of the total amount of natural leather used in Palestine, while the leather wear industry takes 29% and the rest is used in making animal saddles, wallets and handbags. Imported leather accounted for 82.5% of that used in the natural leather based industries. Cow leather and sheep leather imported from Israel in 1996 was about 4 million SF and one million SF, respectively. On the other hand, 3.44 million SF of cow leather and 2.22 million SF of sheep leather were imported from other sources (Field survey and interviews with industry insiders).

3.1 Footwear Industry

The footwear industry in Palestine is one of the leading industrial sectors in terms of its participation in output, value added and employment [9] Its importance goes back thirty years to 1966 when footwear firms made up 13% of the manufacturing sector (Iftaimeh, 1993). In 1969, their share of manufacturing employment was 5.5% (UN,

[9] Of course, footwear products may include natural as well as industrial leather; plastics and cloth. This study will be limited to footwear made from natural leather. However, many footwear factories and workshops produce industrial as well as natural leather and plastic footwear. Published data by PCBS did not break down the footwear industry according to its usage of leather. Accordingly, part of the analysis will cover the entire footwear industry while another part will focus only on the segment that uses natural leather. Similarly, PCBS did not publish separate figures for the leather wear industry as it is considered part of the textile and garment industry.

Digitized by Birzeit University Library

With the implementation of some of these measures, the best competitive strategy based on high quality would be in place. Many factors support the choice of this strategy: the small quantities of raw leather produced in Palestine and seasonal fluctuations might hinder large-scale production. Also, chemicals are imported in small quantities at relatively higher prices. In addition to high labor costs, water and electricity are costly in Palestine compared to other countries. Palestinian exports of natural leather made items (mainly leather wear) are currently of high quality therefore any attempt to increase demand must also be driven by high quality.

Digitized by Birzeit University Library

color of the meat is viewed by consumers as a sign of low quality so merchants refuse to retail it.

2- The expansion of the services of slaughterhouses beyond municipal borders would reduce the number of animals slaughtered outside. This would improve the quality of leather since the skins and hides of animals slaughtered other than in slaughterhouses are prone to defects and late delivery.

3- Funding is needed to buy new machines. Leather tanning technology has undergone rapid developments, primarily in the area of dyeing and finishing, and these changes have brought about considerable improvements in quality. Many tanneries in Palestine would like to upgrade or change their machines but are unable to do so due to lack of finance. As a result, the Palestine Industrial Investment Company Ltd. (PIIC) plans to build a state-of-the-art tannery in Hebron. The project will be a joint venture between an Italian investor and three existing tanneries in Hebron. A feasibility study was prepared and the project has been approved by PIIC. Under the proposed arrangement, PIIC will provide the finance and the Italian investor will provide the technology, know-how, and marketing in Italy. Owners of Hebron tanneries are to participate in the financing and are to manage the proposed project. The plan calls for three tanneries to merge into one modern tannery, with a water treatment station included in the project to reduce the environmental impacts.

4- Municipal services and basic infrastructure need to be enhanced, mainly water, electricity, town planning and sewerage services. The prevention of water supply disruptions and electrical power outages are of crucial importance to the quality of manufactured leather. In addition, provisions need to be made for appropriate waste disposable facilities such as sewage networks and trash collection services.

5- Workers must have access to professional training in all stages of manufacturing, including tanning, dyeing and finishing. Chemical engineers are desperately needed in each tannery to determine the optimal usage of chemicals as most tannery owners lack formal education or training in this regard. Training is vital given the fact that many domestic consumers of manufactured leather complained about the inconsistency of the leather supplied (color, thickness, etc.), the low quality of dyeing and finishing materials and mistakes in the classification of leather into grades. Tanneries will lose large numbers of customers if improvements are not introduced, especially if cheaper, better quality imported leather becomes available. One major leather wear producer expressed willingness to buy domestic leather, even at higher prices, given that the quality be improved.

6- All respondents complained about the availability and cost of chemical materials used in the tanning industry. One method to alleviate this problem would be the formation of an industrial association which would import chemicals directly, a system which would result in a saving of 25% on the cost of chemical materials. Although owners could import from Europe on an individual basis, orders would be too small to justify the transaction cost.

Digitized by Birzeit University Library

7- Many respondents were dissatisfied with their relationship with public institutions, primarily the municipalities and the Ministry of Health. Municipalities were blamed for muddled town planning policies which give rise to continuous tension between residents and tannery owners. In addition, the lack of coordination between the municipalities and the relevant ministries, especially on environmental issues, has caused some confusion to tanneries. Many tanneries owners complained about the failure to reach agreements with the Ministry of Health about environmental issues, in particular the foul odors and liquid waste.

8- The absence of quality standards contributes to the poor performance of the industry, in particular its competitiveness. The method of classification of leather has caused many marketing problems since the prices charged do not match the grades.

9- The lack of financial resources other than private funds (mainly savings of the owners), inhibits plans to improve tanneries and purchase new machines.

2.7 Prospects

The sections above show that tanneries face a series of problems, including old machinery, limited amounts of raw leather with many defects, primitive methods of leather collection and delivery, expensive supply of chemicals, an unreliable supply of water and electricity, the lack of skilled labor, small and family-oriented tanneries and poor infrastructure. Given all these constraints, is it possible to maintain a successful tanning industry that can survive and compete in the future bearing in mind the potential free trade among the countries of the region? If so, what would be the most appropriate strategy for competition? Theoretically, competitive strategy could be based on superior quality or low cost production for a wide or a narrow market target.

The current performance of tanneries indicates that their future is not promising, even for those in Hebron which rely on domestic footwear producers to sell their products. It might be cheaper for the footwear industry to rely on imported leather, indeed most of the respondents preferred imported leather. Thus, Palestinian tanneries face a bleak future. Nevertheless, prospects for the Palestinian tanning industry hinge on a possible set of policy measures which could improve quality and achieve greater productivity and competitiveness. These measures would eventually assist tanneries to expand their markets, both domestically and externally. The prospects for tanneries in Palestine also rely to a large extent on the success of leather-based industries, mainly the footwear and leather wear industries. The following are a set of measures which would help attain these objectives:

1- A change in the technique of skin and hide removal from a manual to a mechanical method would solve a major quality problem resulting from knife cuts and holes. Mechanical techniques to remove skin are relatively cheap. One such machine is already installed in a Nablus slaughterhouse, but it has yet to be used since the machine turns the external layer of meat from a white to a red color. The red

Digitized by Birzeit University Library

respondents complained about the lack of containers in their areas and long delays in trash collection. Similarly, sewage networks are not available in some areas or are not large enough in others. The inadequacy of these basic services has exacerbated the environmental problems caused by the tanneries.

2- The Israeli policy of border closures affects leather manufacturing in several ways. Closures disrupt the traffic of raw leather to tanneries between the Gaza Strip and the West Bank and from within the West Bank itself during internal closures. Respondents complained about serious shortages of chemical materials during prolonged closures and the abuses of Israeli merchants, either by overcharging or providing expired materials. Similarly, serious maintenance problems were reported during border closures due to spare parts being unavailable. Market outlets shrink since leather cannot be delivered to the Gaza Strip or to footwear and leather manufacturing factories and workshops in the West Bank. Border closures also lower the overall demand for leather products, which indirectly lowers demand for manufactured leather. [8]

3- All respondents believe that defects in the raw leather caused by the manual removal of skins and hides is the major cause of the relatively poor quality of finished leather produced in Palestine. Often, workers fail to see knife cuts in the early stages of production, thus incurring extra processing costs for a defective skin. Tanneries find they can only sell skins with cuts as second and third grade quality, which are priced 25% lower than first grade skins. About 90% of skins slaughtered outside a slaughterhouse have cuts or marks and 10% to 15% of these skins have severe defects. Skins and hides removed in slaughterhouses have a lower ratio of damaged skins.

4- All respondents complained about shrinking market outlets due to the overall decline in economic activity. Palestinian tanneries also face stiff competition from European leather, mainly Italian, on the basis of both price and quality.

5- All tanneries complained about the availability and cost of spare parts. Israeli control over the supply of parts as well as border closures are the main reasons for the problem. In general, tannery owners did not complain about serious maintenance- related problems, (with the exception of two tanneries), but there was universal agreement that maintenance staff would benefit from professional training.

6- Four tanneries experienced some difficulties in obtaining skilled labor, while others complained about the high cost of workers. All respondents recognized the need to train workers, especially in the areas of dyeing and finishing skills which have developed dramatically in the last few years.

[8] In 1996 there were 141 days of closure in the West Bank, 104 of them complete closures and 37 partial. In the Gaza Strip there were 149 days of closure, 109 complete and 45 partial. In 1997, until the end of April, there were 31 and 11 days full closures in the West Bank and Gaza Strip respectively (PCBS, 1997).

Digitized by Birzeit University Library

2.6 Changes After the Peace Process and Current Obstacles

A steady decline in production in the tanning industry was witnessed after 1992 (the start of the Madrid conference). Although all survey respondents experienced a decrease in their production, only seven provided figures. In 1996 the decline ranged from 10% to 40% (see Table 14). Owners cited four reasons for this trend:

1- The overall decline in economic conditions in the West Bank and Gaza Strip after 1992 had a direct impact on the tanning industry. Since March 1993 when the Israeli authorities closed the borders, the Palestinian economy has been in a state of depression. As a result, average per capita gross national product (GNP) declined by 39.4% and 37% between 1992 and 1996 in the West Bank and Gaza Strip respectively (UN 1996). The overall poor macroeconomic performance has caused a sharp decline in demand for leather products. Accurate data about this decline in demand are not available, but footwear retailers indicate that their sales are very sensitive to economic fluctuations.

2- The prolonged and repeated Israeli border closures have contributed largely to the overall decline in the aggregate demand for leather products. Although the closure is usually in one direction only, it still disrupts the supply of raw materials used in leather manufacturing. In addition, the internal closure disrupts the collection and delivery of skins and hides to the tanneries.

3- Logistical difficulties exist in commercial transactions with merchants from the Gaza Strip. Owners of tanneries cannot deliver their products on time and have problems collecting payments due to their inability to travel to the Gaza Strip.

4- Competitive pressures are caused by imported leather from Europe (mainly Italy) which competes strongly on the basis of both price and quality. Price differentials were given in the previous section.

Some tanneries have tried to store manufactured leather but it proved to be unprofitable. Storage costs are relatively expensive and proper storage conditions are essential. One tannery lost about 25% of its stored leather due to deficiencies in storage conditions. Other tanneries, especially in the Nablus area, were forced to dump and burn thousands of skins due to lack of demand.

Leather manufacturing suffers from a set of problems, some of which are common to all industrial activities while others are particular to tanneries. These difficulties have resulted in a poor performance by the industry in terms of productivity and competitiveness. Following is a discussion of these problems.

1- Infrastructure-related problems include water, electricity, sewerage and solid waste collection services. Hebron tanneries experience disruptions in the water supply, especially in summer, and therefore have to rely on other expensive and unreliable sources of water. Similarly, Hebron also experiences frequent power outages and inconsistency in the supply of electricity. Disruptions in water and electricity supplies negatively affect the quality of the final product. The collection of solid waste and provision of trash containers are additional problems. Many

Digitized by Birzeit University Library

quality leather; and problems related to the quality of dyeing materials. Also, defects in skins and hides such as marks, scratches, spots and other flaws are common in leather. Some of these defects occur prior to animal slaughtering, such as branding marks, wounds, wall or tree scratches and skin diseases, but defects also occur during slaughter and skin removal.

Some consumers of Palestinian leather complained about the lack of consistency in terms of the finish, especially colors, thickness, flexibility and texture. In general, the quality of all kinds of leather produced in Palestine is lacking, especially with regard to sheep leather. Five cow hide producers believed their products to be comparable to Israeli and overseas goods in terms of quality but the other producers gave the advantage to Israeli and imported leather.

The poor quality of Palestinian leather has been reflected in the form of lower prices and the willingness of relatively large consumers to prefer imported (Italian) leather.

3 Availability

The geographic proximity of Palestinian leather producers offers great convenience for leather consumers who can order relatively small quantities as needed at low transportation cost, eradicating the need to store large amounts of leather. The importance of such proximity is further intensified in times of border closures.

4 Financing

Domestic producers perform well in terms of financing. Financial credit, of up to 8 months in some cases, can be supplied. This credit is not available to Israeli and imported leather. The financial terms and availability of Palestinian leather are the major competitive advantages enjoyed by leather producers in Palestine.

5 Product Distinction and Diversification

Israeli and imported leather are available in more types of finishes, texture and thickness than Palestinian leather. However, producers believe that diversification is not a major problem since they are able to supply most leather orders and provide the required specifications.

In addition to their strong competition with Israeli and imported leather, producers have to compete against each other on the basis of prices, quality and financial credit. Competition is intensifying given the fact that market outlets are shrinking.

As regards the potential ability to compete against Jordanian and Egyptian leather, Palestinian leather producers believe they can easily compete against Jordanian leather both in terms of quality and prices. However, their biggest concern is Egyptian leather, which is considered to be superior both in terms of price and quality. This might cause major problems in the future if Egyptian leather were allowed to move freely to Palestine.

Digitized by Birzeit University Library

2.5.2 Competitiveness

Insiders in the leather industry indicated that the best raw leather is from the United Kingdom, followed by Africa then the Middle East. Insiders also believe that raw skins and hides produced in Palestine are among the best in the world based on the consumption habits of Palestinians who prefer the meat of young animals. Animals are, therefore, slaughtered at a young age, making the skins and hides of a superior quality compared to those of older animals. However, the competitiveness of processed leather largely depends on the manufacturing process and the quality of the finishing materials.

Leather producers in Palestine have cited five criteria that determine their competitiveness in domestic markets. These factors include prices, quality (in terms of flexibility, rub fastness, texture, thickness and the consistency of the finished product), availability, product distinction, and the supply of financial credit. Palestinian leather faces stiff competition from imported natural and industrial leather, which offers a substitute to natural leather. The main source of this competition is the imported natural leather from Italy, Turkey and Israel.

The field survey showed that Palestinian leather performs poorly in quality and product distinction. As quality standards are not currently in place to regulate leather manufacturing in Palestine, producers rely on their own experience.

The following are the findings from the field survey for the five criteria mentioned above:

1- Prices

Leather prices vary widely depending on the classification of leather (leather grades) and the finished type and quality. Therefore, throughout this report prices will refer to average prices. The average price of Palestinian leather is lower than Israeli and foreign leather (Table 11). On average, domestic cow leather is cheaper than Israeli and foreign leather by 35% and 22% respectively. In addition, sheep leather in Palestine is 47% cheaper compared to Israel, and 39% cheaper compared to foreign leather. Similarly, goat leather is 45% cheaper compared to Israel. Many consumers of Palestinian leather complained about the standards used to classify leather into three grades and by which first grade Palestinian leather is compared with second or even third grade imported leather. This adds greater pressure on the price of domestic leather. The survey showed that about 30% of Palestinian leather is classified as first grade, 60% as second grade, and 10% as third grade. Table 12 lists leather prices according to grades. Semi-manufactured leather, on the other hand, faces no direct competition. Table 13 shows the average price of semi-manufactured leather.

2- Quality

The survey showed that Israeli and imported leather is of superior quality to Palestinian leather. Reasons for the low standard of Palestinian leather include the poor overall manufacturing environment; the absence of standards to control leather production in Palestine; the relatively old machinery still in use, especially the dye process which requires modern technology and highly skilled labor to produce high

Digitized by Birzeit University Library

2.5.1 Productivity and Profitability

Productivity is determined by a set of interrelated human and non-human factors. It is measured by the value added by workers or value added by employee compensation (i.e., productivity of each dollar spent on workers or how much each US$ paid to employees generates value added.) The first measure takes into consideration paid and unpaid workers while the second takes into account paid workers only.

Table 1 illustrates that the value added per worker in the tanning industry is US $2,087, while the value added per worker in the manufacturing sector is US $6,815, i.e., the productivity of each worker in the tanning industry is just 30% of that in the manufacturing sector. It is paradoxical to note that while the average wage per employee was US $4,145 in tanneries, it was only US $3,342 in the overall manufacturing sector.

The same conclusion can be reached using another measure of productivity. The value added by each dollar spent on wages is US $0.81 (value added divided by employee compensation) in the tanning industry while this ratio is US $2.96 in the manufacturing sector as a whole (see Table 1). Each dollar spent on workers in the tanning industry generates only a fraction of itself (81%). This is only 27% of the amount generated by a dollar spent on workers in the manufacturing sector (Table 1). The net value added of tanneries was US $64.3 thousand in 1994 (Table 10). The situation would be worse if the opportunity cost of unpaid workers in tanneries were taken into consideration. One implication of this is that tanneries made losses in 1994. A possible explanation for such a huge gap in productivity between tanneries and the manufacturing sector, although the poor quality of data cannot be excluded, is the relatively low level of capitalization in tanneries, which is measured by capital-labor ratio. This ratio was US $2,874 in tanneries while it was US $5,818 in the manufacturing sector (see Table 1). Capital-labor ratio in tanneries is almost half that of the manufacturing sector. This does not necessarily imply that labor- intensive techniques are less productive when compared to capital-intensive techniques. However, workers are expected to be more productive if enough modern machinery is available to them. This issue of the level of technology is crucial for the future prospects of Palestinian tanneries. Currently, most of the machines used in the tanneries are second hand and outdated (20 years old) and this contributed heavily to the poor quality of their products.

Other reasons for the low productivity include limited and shrinking market outlets for manufactured leather and the Israeli policy of border closure, both of which have resulted in under-utilization of capacity. No tannery operates at full capacity. The range of utilization spans from 20% to 80%. Five tanneries operate at less than 50% of their capacity and another five between 51% to 65%. One tannery operates at a rate of 80% of its capacity. The existence of unused capacity indicates that production of leather can be increased, given some improvements in market outlets and skin and hide collection, without the major expansion of production facilities. The continuous disruption of water and power supplies, mainly in Hebron, is another problem. Also, 30% of respondents suffer from interruptions of skin and hide availability and delivery.

Digitized by Birzeit University Library

2.5 Performance

Industry performance is a multidimensional measure of the outcome of a firm's or industry's behavior. Performance includes profitability, production and allocative efficiency, equity, progress and employment (Scherer and Ross, 1990). In evaluating the performance of Palestinian tanneries a clear disparity between the figures of PCBS and those of the current survey is noticeable. As previously mentioned, this may be due to the different time frame of the two surveys. Another possible reason may be due to an outlier. Some tanneries could have had a bad season while others had a good one. PCBS aggregated the results of all the firms, which may have adjusted the results towards the poor performing firms. There might also have been inaccurate reporting by respondents to PCBS in 1994. Two reasons support the argument that PCBS estimates did not reflect the actual situation of tanneries. The first is that the number of employees grew from 69 workers in 1994 to 109 in 1997, which is the equivalent of a 57% growth in employment. This poses the question of why tanneries would increase their number of employees if they were making a financial loss. The second reason is that six tanneries hope to update their machines while two have already started the process of expansion and another three are to merge to build a state-of-the-art tannery in Hebron. Therefore, any policy implication drawn from PCBS estimates might be misleading since they imply that the Palestinian tanning industry is not profitable. For the purpose of this study, the analysis of performance will rely on both PCBS and the survey estimates but the survey results will predominate whenever possible.

Overall performance, as measured by value added, has been very poor in the tanning industry. According to PCBS estimates, the share of value added out of gross output was just 7% compared to 38% in the manufacturing sector. This figure reveals a serious problem threatening the future of the industry, primarily its competitiveness. On one hand, the high content of raw materials (leather and chemicals) relative to the market value of output is an indication of either low quality of manufacture by producers or that only a few production operations are performed, that is if vertical integration is relatively low. In either case, the market value of producers' activities is relatively low. In the case of Palestinian tanneries, the low value added is a result of the poor quality of domestic leather. Indeed, all users of Palestinian leather included in the survey complained about the low quality. On the other hand, the sector did not generate enough value to cover the cost of labor used in production which implies negative profits. However, the field survey showed that in 1996 tanneries made a profit of 14% from their sales before taxes.[7] The next two sections will discuss the performance of tanneries in terms of their productivity, profitability and competitiveness.

[7] Some respondents did not provide specific ratios about their profits, but others, especially those who were personally interveiwed, estimated that the profit rate ranges from 10% to 18% of sales before taxes.

Digitized by Birzeit University Library

In addition, all respondents did not receive any form of advice or assistance from public institutions apart from the assistance of chambers of commerce and industry by way of travel permits to Israel. Many respondents complained that the current labor code, which calls for the implementation of workers' rights such as sick leave, employee insurance, overtime and pensions, acts as a disincentive since it increases production costs and further weakens the poor performance of the industry.

The environmental aspects of leather manufacturing have attracted considerable attention from the authorities, mainly municipalities, the Ministry of Health and the Ministry of Local Affairs, as well as the public. Tanneries are widely perceived to be a major source of environmental problems as they produce three forms of pollution: smell, solid and liquid waste. The significance of such environmental problems is further intensified by the fact that all tanneries are located in or close to residential areas. In Hebron, all tanneries are located in an industrial zone but since the municipality also gave permission for residential building licenses in the same area, many of these tanneries are now just a few meters away from residential homes or main transportation routes. To cite an example, one tannery owner lives on the second floor of a building in which his tannery is located on the first floor. This proximity to residential areas causes an environmental hazard to residents as a result of the foul odor expelled from these tanneries. The smell can be reduced by spraying certain chemicals but most tanneries choose not to do so on the grounds that it is too expensive and has a limited effect.

In addition to the foul odor, leather manufacturing produces both solid and liquid waste. Solid waste consists of hair, fat, and other solid remains. All tanneries producing hides dump and burn this waste in public landfills. One tannery producing skin tried to sell the hair but it proved not economically viable since the cost of collecting and cleaning the hair was more than its market value. Insiders says that fat which comes out of the skins and hides during the manufacturing process can be collected and used to produce glue. This process has yet to be tried in Palestine, although it is practiced successfully in Egypt, but, as one tannery owner pointed out, the amount of fat involved is not large enough to warrant concern.

Liquid waste represents the most serious threat to the environment, especially to water resources. Since leather manufacturing uses large amounts of water and chemicals, the liquid waste contains highly concentrated and dangerous non-organic chemicals, mainly chrome and acid chemicals. Small amounts of chrome salts are absorbed during manufacturing, and about 80% of the chrome remains in the water (Bayer). This water is drained into the public sewage network without any form of treatment. One tannery conducted a study on the construction of a water treatment station but found that the cost of building and running the station exceeded the total investment in the tannery. Those involved in the industry believe it is not feasible to build a treatment station for each tannery. The optimum solution would be to relocate all the tanneries to one or two areas and build a central treatment station for them all. This would enable tannery owners to collect the fat waste and use it to manufacture glue.

Digitized by Birzeit University Library

tanneries are of European origin, especially from Italy, Germany and the Netherlands (field survey).

The field survey revealed that owners do recognize the limitations of their machines and are aware of the new technology available on the market. However, many of them complained about the lack of finance and, as a result, five tanneries do not have any plans to replace their machines in the near future. Six tanneries would like to change their machines but could only do so if financed from a source other than their own resources.

All tanneries rely on domestic skills to maintain their machines and currently none use Israeli firms for this service. Eight tanneries rely solely on the skills of the owners and workers to maintain their machines, while another three supplement this with outside experts. All tanneries have developed the basic skills for in-house maintenance. The spare parts used are either of Palestinian, Israeli or European origin. Expenditure on spare parts was broken down as follows: 10% for Palestinian, 40% for Israeli and 50% for European-made parts (field survey).

All tanneries were exclusively financed from private funds, mainly the savings of the owners or their relatives (in case of partnerships). Initial investment costs ranged from JD 60,000 (Jordanian dinars) to JD 10,000. The average investment cost was JD 25,000 (field survey). The estimated book value of fixed assets for all tanneries at the end of 1994 was US $198 thousand (Table 1). This means that the average book value of each tannery is about US $15,000. Therefore, tanneries are classified as small in size compared to the average size of firms in the manufacturing sector of US $28,000. Tanneries are also less capital-intensive when compared with the average in the manufacturing sector. Capital-labor ratio in tanneries is US $2,870 and US $5,818 for the manufacturing sector. The difference may explain the huge gap in labor productivity between the two. This issue will be discussed in detail later in this report.

2.4 Public Policies and Environmental Aspects of Tanneries

Public policies regarding tanneries in Palestine have been almost non-existent both before and after the formation of the Palestinian National Authority (PNA). Prior to the presence of the PNA, all industries, including tanneries, were subject to a set of severe constraints by the Israeli authorities that inhibited development. Such constraints are still in place, mainly in the form of border closures and control of ports. The PNA has tried to alleviate these problems but the process is still in its early stages.

Tanneries are not targeted with incentives such as marketing and research assistance or direct subsidies. Indeed, 90% of the respondents think that taxes charged are very high. Although the Palestine investment code gives tax incentives to firms that export up to 25% of their gross product, tanneries cannot take advantage of this since they do not export their goods, (Israel was only recently considered as an export market). There is also confusion due to the lack of clear environmental regulations governing tanneries.

Digitized by Birzeit University Library

The share of labor costs in overall production is relatively low compared to the cost of chemicals and raw leather. Intermediate consumption is US $1,899 thousand and employee compensation is US $1.77 thousand (Table 1).[5] However, as stated earlier, 29 of the 69 workers employed in the tanning industry are owners or unpaid family workers so when the cost of unpaid workers is taken into consideration, actual labor costs would be more than US $1.77 thousand. This lowers the negative net value added of the tanning sector.

The three issues of water, electricity, and labor costs will all be discussed in more detail later in this study.

2.3 Markets, Machinery and Finance

Market outlets for manufactured leather in Palestine witnessed drastic changes after the start of the *intifada* in 1987. Prior to the uprising, most manufactured leather in Palestine was exported to Israel, then re-exported to other countries, in particular Europe. However, after 1987, market outlets gradually began to shrink. In 1994 tanneries were not exporting any goods (see Table 9). Currently, outlets for goods are almost exclusively limited to the domestic markets of the West Bank and Gaza Strip. Only two tanneries presently export products to Israel: one in Hebron exports about 40% of its products to Israel while a tannery in Nablus exports about 50% of its semi-manufactured leather.[6] Since 1996, semi-manufactured skins have been exported to Italy via a Palestinian leather wear producer. These skins are tanned, dyed and finished in Italy. The first grade skins are sold in Italy while the rest is re-exported to the West Bank to be used in leather wear production.

Demand for domestic leather is concentrated in four areas: East Jerusalem, Hebron, Nablus and the Gaza Strip. East Jerusalem consumes about 95% of manufactured skins and the remaining West Bank utilizes the other 5%. As for manufactured hides, 85% is distributed in the West Bank and 15% in the Gaza Strip. The majority of the West Bank's manufactured hides (95%) are distributed to the footwear industry in Hebron (field survey). The other consumption center of manufactured hides is in Nablus, where the largest footwear factory is located.

As for distribution channels, 62% of tanneries rely solely on direct distribution where orders are sent straight to factories and workshops. The remaining tanneries depend both on direct sales (68%) and wholesalers (32%).

The majority of machines used in tanneries were bought second hand from dissolved Israeli tanneries. This is common for manufacturers producing sheep and goat leather. Some cow hide tanneries, however, did purchase new machines from Europe via Israeli agents. Currently, two tanneries classify their machines as modern (10 years old), another two consider their technology as average (15 years old) and four consider their machines as very old (20 years or more). Almost all the machines used in

[5] Intermediate consumption does not include employee compensation.

[6] Semi-manufactured leather is pretanned or what is known as pickled leather.

Digitized by Birzeit University Library

acid, lime, salt, oil, fat, dye and finishing materials. Of the intermediate consumption, (cost of input of goods and services), 96% goes to material input (of raw materials, chemicals, fuel, oil, electricity, and water), while the remaining 4% goes to industrial and non-industrial services (Table 8). In addition, 92% of the cost of material input goes to raw materials with 3% for fuel and oil, 2% for electricity, 2% for water and 1% for others (PCBS 1996b). PCBS figures did not breakdown the cost of raw materials between chemicals and raw leather. However, the field survey shows the share of skins and hides out of the total material input is about 45%, while chemicals is 55%.

The figures above indicate that the relative cost of chemicals is greater than the cost of raw leather. This is a major problem facing tanneries and has a negative effect on their competitiveness. All respondents complained about the excessive cost of chemicals levied by Israeli suppliers. All chemicals are imported from Israel or via Israel but the direct import of raw materials from Europe is not an economic option since, given their scale of production, tanneries order relatively small quantities. Some owners have suggested forming an association of tanneries which would be responsible for the purchase of chemicals directly from Europe and it is estimated that a saving in costs of up to 25% could be achieved [4]

Water is another major ingredient in leather manufacturing even though its share of input costs is just 2%. The use of water during the production process is crucial since it affects the quality of the final product. If leather is not thoroughly soaked and washed with water during pre-tanning and tanning, chemical ingredients might remain on the surface or in interior segments of the leather. Such residue will harden, thus altering the final quality of the leather, in particular its texture, flexibility and durability. Water availability is a major problem, especially for tanneries located in Hebron.

Similarly, electricity accounts for only 2% of material input but its availability is a major factor affecting the quality of the final product. The consistent supply of electricity is another problem facing tanneries in Palestine.

PCBS figures show that the tanneries employ 69 people, of whom 40 are paid workers while the others are owners and family members. Out of the paid workers, 88% are operatives, while the rest are administrators and "others" (PCBS 1996a). The field survey found the number of workers in tanneries to be 109 in total, of whom 64 are paid workers. This discrepancy with PCBS figures could be due to differences in the time frame between the two estimates. Only two tanneries employ university and college graduates, while the others employ workers with a high school degree or less. All workers acquired their skills internally through on-the-job training. Five tanneries offered financial incentives to their workers in the form of rewards per job or an end of the month bonus. All tanneries offer work-related health insurance as required by law. The average annual wage is US $4,145, giving an average monthly wage of US $345 (Table 1).

[4] There is a newly formed association of leather industries established in 1996. It has yet to meet the expectations of its members.

Digitized by Birzeit University Library

in places other than slaughterhouses is 40% and 25% respectively (Ministry of Agriculture-Nablus). The figure in the West Bank is higher than that of the Gaza Strip due to the greater availability of natural grazing land in the West Bank. In addition, the number of sheep and goats raised in the West Bank is estimated to be around one million compared to 40,000 in the Gaza Strip (Ministry of Agriculture-Nablus).

Major sources of leather in the West Bank and Gaza Strip are sheep and goat skins, and cow hides.[3] The West Bank is the major source of skins, contributing about 89% of sheep skins, while 11% come from the Gaza Strip. In 1996 a total of 106,000 sheep were slaughtered in the West Bank, 76,000 of them in slaughterhouses and 30,000 elsewhere (Table 6). In the Gaza Strip, 10,000 sheep were slaughtered in slaughterhouses and 2,500 in other locations. Similarly, about 91% of goat skins come from the West Bank and 9% come from the Gaza Strip. Two factors may explain the gap between the number of sheep and goats in the West Bank and Gaza Strip. First, the relatively lower standards of living in the Gaza Strip decrease the demand for lamb and goat meat and create a market for cheaper alternatives like beef, chicken and fish. The average monthly family expenditure on meat in the Gaza Strip is only 60% of that in the West Bank (PCBS, 1997). Also, limited grazing land in the Gaza Strip forces the population to rely on imported meat, especially from Israel.

The production of hides is almost equally divided between the West Bank (51%) and the Gaza Strip (49%). In the West Bank and Gaza Strip about 37,350 cows were slaughtered in slaughterhouses while 13,675 were slaughtered elsewhere. Presently, no raw skins or hides are exported to Israel, although prior to the mid seventies Israel was the main market for exported skins and hides.

The production of skins and hides is not stable throughout the year. Production increases in the summer due to the arrival of many Palestinians from abroad, especially from Jordan and the Gulf countries, and as a result of the large number of marriages. Production also increases during the month of Ramadan, and at the Eid al-Adha (pilgrimage season). In other months production generally slows down. The number of animals slaughtered in slaughterhouses in the West Bank over the first five months of 1997 is shown in Table 7.

The market price of skins and hides depends on many factors, including the quality and source. Skins are sold on a per unit basis while hides are sold per square foot. On average, the price of a sheep skin from a slaughterhouse is US $2.85 and US $1.7 for sheep slaughtered elsewhere. Goat skin is half the price of sheep skin, and the average price of hide is about US $0.46 per square foot (field survey).

2.2.2 Other Raw Materials and Labor Costs

Leather tanning relies heavily on chemicals and water. Chemicals are needed at all stages of production while water is needed only at the pre-tanning and tanning stages. Around fifty types of chemicals are used in leather manufacturing, mainly chrome,

[3] -Other sources of leather include camels and pigs, but their numbers are relatively low compared to the size of the other sources.

Digitized by Birzeit University Library

2.2 Inputs and Production Costs

The production costs of manufactured leather arise mainly from the raw leather, chemicals and labor costs. The following discussion of production costs is divided into two parts, the first focusing on the raw leather in terms of its source, quantity and cost. The second part focuses on other raw materials, mainly chemicals, water and electricity in addition to labor costs.

2.2.1 Raw Leather

Palestinian tanneries get skins and hides from either the slaughterhouses, which deliver skins and hides on a daily basis directly to the tanneries, or from individual merchants who collect skins and hides from butchers in villages and refugee camps or from households during special occasions like marriages or the Eid holidays. The percentage of skins and hides provided by each source varies from one tannery to another. The ratio of hides provided by the slaughterhouses ranges from 60% to 80% but on average, slaughterhouses provide about 73% of hides and 50% of skins, whereas merchants provide 27% of hides and 50% of skins (field survey). One tannery located in Nablus gets about 1,200 skins monthly, (20% of its monthly production), from the "Green Line" area, mainly from Shafa-Amr and Nazareth. In general, tanneries do not have serious problems in meeting their quotas of skins and hides, except in winter when the number of slaughtered animals drops by 40% over summer figures.

The price and quality of skins and hides varies sharply depending on their source. On average, the price of a skin provided by a merchant is about 50% of that provided by slaughterhouses. The reason for this significant price differential is the relatively low quality of skins provided by merchants. Since the merchants usually cover a wide geographical area, a long time can elapse between the time the animals are slaughtered and when the skins are collected. During this time, skins are left in butchers' premises without proper care.[2] Also, many merchants are limited in the number of skins they can collect daily therefore it is not feasible to deliver to the tanneries on a daily basis. This forces merchants to protect the skins from decomposition by salting and storing them for a few days but many tanneries complained that the merchants perform a poor job. Raw leather can also be damaged by cuts and holes made by knives during skin removal. Skins from slaughterhouses are delivered daily and also tend to be less damaged, although this does not mean that skins from animals slaughtered in slaughterhouses never have any defects.

There are 17 slaughterhouses located in major cities and towns of the West Bank and there are 5 located in the Gaza Strip. These slaughterhouses are controlled by the municipal authorities in each area. In most of the cities the slaughter of animals in places other than slaughterhouses is not generally allowed but these regulations tend to be relaxed during Ramadan and the pilgrimage season. Animals are slaughtered without any direct control in villages and refugee camps located outside municipal borders and the total number of animals slaughtered is not known. However, it is estimated that in the West Bank and Gaza Strip the percentage of animals slaughtered

[2] Industrial insiders confirmed that if skin is not processed within three hours after slaughter, it starts to decompose.

Digitized by Birzeit University Library

Thirteen tanneries produce finished leather while the other two perform only the early stages of production, mainly pre-tanning. Eleven of the tanneries are located in Hebron. Two reasons explain this concentration: 1.) these tanneries are family-oriented businesses, (indeed all of them are owned by one family known as " Al-Za'tary"), and 2.) the prosperous footwear industry in Hebron encouraged the tanning industry in the area where most of the tanned leather is sold to domestic footwear producers. Hebron tanneries specialize in the production of hides, although some do produce small amounts of goat skins. Four of these tanneries were established in the early 1930's while the remaining were established in the 1970's and mid 1980's. About 51% of leather (hides) production is controlled by three major tanneries. The manufacture of sheep and goat leather is limited to two tanneries located in Nablus and Salfit. Three reasons are given by insiders to explain why production is limited to just two tanneries:

1- Skin production is relatively more expensive in terms of time, effort and money. It requires greater processing, such as hair and fat removal, and a cleaner working area when compared to hide production. In addition, the dyeing of skins is repeated 6 to 7 times while it is only required twice for hides.

2- Hide production is more profitable as hides can be split into two layers called "sides", each with a different thickness Thus, producers obtain more units of hide compared to the skins which cannot be split.

3- Market outlets for hides are generally more numerous than those for skin leather .All these factors make hide production relatively more profitable.

Of the two tanneries which perform only the early production steps, one handles both skins and hides while the other handles only skins (sheep and goat). The early stages of production, known as "leather dressing", include salting, soaking, hair removal, cleaning, and pickling and make up about 40% of the total production procedure. Two additional tanneries are presently under construction, one in Nablus and the other in Salfit.

Total production of different kinds of leather is about 2.276 million square feet (SF) of finished leather (see Table 5). Leather made from hides is the largest portion of total production, 69%, while the share of sheep and goat skins is 25% and 6% respectively. About 39,000 hides are processed in the West Bank, producing 1.56 million SF of leather. The number of square feet produced by each hide depends on the size of the slaughtered animal but merchants estimate it to be around 40 SF per hide. Around 72,000 sheep skins are manufactured with an average size of 8 SF, thus producing 0.576 million SF. Similarly, production of goat skins amounts to 0.14 million SF based on 20,000 skins processed with an average size of 7 SF each. The reason for the low production of goat leather is its limited use in footwear production.

Digitized by Birzeit University Library

1- *Pre-tanning:* this prepares raw leather for tanning. Pre-tanning consists of soaking, cleaning, liming, removing hair, fleshing, splitting, deliming and washing the white pelts. If skins and hides are not immediately processed, the leather should be protected to prevent it from decomposition. Two protection techniques are salting and drying. Salting is done by covering skins and hides with common salt, up to 30% of the skin's weight. Drying, on the other hand, is done by spreading skins and hides in an open space. Extra caution should be taken when this method is used since improper drying could cause sunburn and cracks in the interior sides.

2- *Tanning*: an essential process to make the leather stronger, more flexible and pliable. Two methods of tanning used are vegetable tanning and chronic tanning. Vegetable tanning involves hanging the skins in a tank and thoroughly saturating them with oak bark solution or another type of tanning solution. The second method, chrome tanning, requires the skins and hides to be completely soaked in a tank containing chromium and common salt for a few hours. This method revolutionized the industry because it is faster and less expensive than the vegetable tanning method. However, leather processed by chrome tanning is stiffer and harder than leather produced by the vegetable method. To overcome this problem, the leather needs to be treated with oil and soaps. This is done at the finishing stages of production.

After tanning, the pelts are thoroughly washed and rinsed to remove any remaining tanning materials which might dry and harden. (Cleaning is crucial for the next process which is known as dyeing. Dyeing materials can not penetrate dry tanning materials.) The pelts are then smoothed and pressed by a machine. Usually hides are split into two layers each with a different thickness called "sides". The inside layer is called 'the flesh' and the outside is called 'the grain'. The grain layer is stronger and more expensive than the flesh layer. Both layers have different uses. The grain layer is used as an upper cover of shoes and high quality handbags, while the flesh is used for shoe linings, for industrial shoes and lower quality handbags.

3- *Dyeing:* after the pelts have been smoothed, pressed, split (in the case of hides), and completely dried, the pelts are placed in rotating drums containing the dye to produce permanent color changes. The dyeing solution could be water-soluble or an oil dye. Different colors can be used as required.

4- *Finishing:* to protect and soften the leather, thus ensuring longer life. Many types of finishes can be used in order to reduce the chances of color fading, to increase resistance to scuffing, to make the leather waterproof or for glazing. In the final finishing stage the leather is subjected to a smoothing process, then stretched and dried thoroughly. If finished leather is not immediately used, careful storage in a clean, dry place is necessary to avoid mildew.

All West Bank tanneries are owned by Palestinians; 38% are sole proprietorships and 62% are limited partnerships (field survey). The partnerships consist mostly of family members. The majority of tanneries are small in terms of employment; 57% of the tanneries employ less than 5 workers and 26% employ 5 to 9 workers (Table 4).

Digitized by Birzeit University Library

2. Tanning and Leather Dressing Industry

Tanning and leather dressing play a relatively minor economic role when compared with the other components of the leather-based industry. Their share of gross output and value added of the manufacturing sector is about 0.2% and 0.03% respectively. Their share of total employment is about 0.15% (see Table 1). However, the economic role of tanneries can be underestimated if taken in isolation from the leather based industry as a whole. Tanneries play a major role in both the footwear and the leather wear industry and provide about 17% and 15% of the natural leather used in the footwear and leather wear industries respectively. Therefore, the economic importance of the tanneries is intensified by the forward linkages they have created.

Palestinian tanneries rely solely on domestic skins, (sheep and goat leather), and hides (cow leather). Since skins and hides are by-products of the meat industry, their supply is derived from the demand for meat; high demand for meat results in more animals being slaughtered. However, the decision of owners or merchants to slaughter animals is not driven by the market value of skins and hides. On average, the market value of a skin or a hide is around 2% of the total value of the animal. This does not diminish the economic importance of skins and hides when taken as a whole. Their monetary value is estimated at around US $1million. Also, the availability of this leather has resulted in a forward linkage effect. Tanning and leather manufacturing are ancient crafts in Palestine with the techniques and skills handed down from one generation to another. Large-scale production started in the early thirties when three tanneries were established in Hebron (field survey). By the early 1970's, the industry had undergone major expansion but, as is the case with many industries in Palestine, the development of the leather tanning industry was closely related to the development of the Israeli tanning industry. Leather production in Israel has undergone a dramatic decline; in 1977 there were 70 tanneries in Israel while in 1997 there were only 5, two of which are expected to close soon. The reasons for the decline of the Israeli tanning industry include the inability to compete against European goods due to higher production costs, minimal government support, and strict environmental regulations. Many tanneries went out of business and sold most of their machines to Palestinian firms.[1]

Fifteen tanneries were established in the West Bank and presently employ 69 workers. They produce an equivalent of US $2.043 million and pay US $177 thousand in the form of employee compensation (see Tables 1,2, and 3).

2.1 Production Process and Capacity

Raw leather undergoes four processing stages before it can be used to produce usable items. These processes are:

[1] The size of Israel production of tanned leather is estimated to be around 12,000 skins and 8,000 hides per month (An interview with Mr. Nabil Yakoub, a subcontractor with Israeli tanneries).

Digitized by Birzeit University Library

give the reader a complete picture of the leather-based industries in Palestine. In this study the focus will be on natural leather-based products only.

1.1 Surveys and Data

To achieve the goals of this study, primary and secondary sources of data were used. Two different questionnaires were designed, one directed to the tanneries and a second questionnaire for the natural leather-based industries, mainly footwear and leather wear. All West Bank tanneries (15) were surveyed.

Following consultation with industry insiders, a non-random sample of 12 leading footwear firms was selected on the basis of the production size of the firm and possession of a recognizable trade mark. These firms represent a market share of about 65% of the natural leather footwear industry. Two major producers of leather wear located in East Jerusalem and the surrounding area and enjoying a market share of about 72%, were also surveyed. Additionally, there are approximately 25 small tailor shops, predominately located in East Jerusalem and Nablus, with market shares of about 28%. Two of these tailor shops were surveyed.

It was not possible to isolate the figures related to natural leather, especially those of productivity and cost, because most footwear producers produce different kinds of goods using natural leather as well as artificial leather, plastic and other materials. Therefore, the survey figures and aggregate figures published by the Palestinian Central Bureau of Statistics (PCBS) were used selectively. PCBS figures are highly aggregated which hinders the analysis of key issues such as geographical concentration, productivity and wage differences between the major production centers. At government level, PCBS published data which combined together all leather industries, (tanning, footwear, leather wear and luggage), thus making it impossible to reach conclusions about individual components of the industry. Similarly, PCBS data did not separate leather wear figures from the textile and garment industry. Therefore, the analysis of the leather wear industry will be solely based on the survey made by this study. In addition, PCBS data was collected in 1994 while the survey was conducted in 1997 (May-July). This time lag could produce a disparity between this study's estimates and those of PCBS, as was obvious in the case of tanneries where large discrepancies were found.

Major producers in the industry were interviewed personally to investigate their overall impressions about the industry, including current conditions, performance and prospects. These insiders included three footwear producers, two footwear retailers two wholesalers, three tannery owners, and two leather wear producers.

Secondary sources of PCBS data were used, primarily the *Industrial Survey-1994* and the *Establishment Census-1994* as well as other related PCBS publications. (Other sources used are listed on the reference page).

Digitized by Birzeit University Library

1. Introduction

Peace negotiations and political changes in the region have given Palestinians the opportunity, to a certain degree, to take control of their future and pursue their own economic interests. Such developments present opportunities as well as challenges to the economic future of Palestine. Among the expected positive effects is the creation of a stable and sympathetic economic environment which will attract Palestinian capital to return home, in addition to the inflow of international financial aid and new investment opportunities. New export markets should open up for Palestinian products and an expansion of aggregate demand due to the formation of new public agencies and institutions is anticipated. All of these changes will improve local and foreign confidence in the viability of the Palestinian economy.

However, the new political situation is also expected to have some negative effects. Agreements between Israel and Jordan, (and in the future with Lebanon and Syria), will give Israel the ability to import relatively cheaper labor, thus replacing Palestinian workers directly or indirectly by switching subcontracting activities from Palestine to neighboring countries. Many countries in the region, including Palestine, are also moving toward trade liberalization with other neighboring countries and the world. Such policies are expected to create great competitive pressures on the Palestinian economy, especially industry. Many countries in the region, mainly Jordan and Egypt as well as East Asian countries, enjoy a cost-based competitive advantage. In the march towards independence it is important to consider both strengths and weaknesses, as well as to explore strategic options in order to make informed choices. The choices made today will have a fundamental effect on the future of the Palestinian economy and its long-term viability.

In light of these circumstances, this paper discusses key issues related to tanneries and natural leather-based industries in Palestine. This industry was selected for analysis for two reasons: first, many experts and public officials believe that it is a leading sector with great potential. This opinion is based on the relatively successful performance of the footwear and leather industries in terms of their ability to export a large proportion of their output, particularly to the Israeli market. The second reason is that the Ministry of Industry requested background studies on key industries to assist in the formulation of appropriate industrial policies. The purpose of this study is to survey the industry in terms of the number and size of distribution of producers, production, costs, marketing, technology, maintenance, labor, and invested capital. The study also analyzes the performance of the industry in regards to its productivity and competitiveness. Current problems and changes after the peace process will be investigated and a set of possible policy measures to improve the performance of the industry and increase its potential are assessed.

Three industries will be studied: tanneries and the leather dressing industry, the natural leather-based footwear industry and natural leather-based leather wear. Other types of leather-based products such as handbags and luggage will not be covered since natural leather is not currently used in these products. Although some of the tables include figures about the handbag and luggage industry, these figures were only included to

Digitized by Birzeit University Library

List of Tables

Table 1: General Indicators of the Manufacturing Sector, Tanning and Footwear Industries, 1994 (excluding East Jerusalem) [43]

Table 2: Number of Establishments and Engaged Workers in the West Bank and Gaza Strip (excluding East Jerusalem) [44]

Table 3: Industrial Production and Leather Industry Sales in the West Bank and Gaza Strip, 1994 (excluding East Jerusalem) (US 1000) [44]

Table 4: Size of Workforce per establishment in the West Bank [45]

Table 5: Tanned Leather in 1996 [45]

Table 6: Estimated Number of Slaughtered Animals in and out of Slaughterhouses, 1996 [46]

Table 7: Number of Animals Slaughtered in Slaughterhouses in the West Bank, 1997 [46]

Table 8: Inputs of Goods and Services in Leather Industries in the West Bank and Gaza Strip (excluding East Jerusalem) (US $1000) [47]

Table 9: Sales Distribution Between Local Markets of Establishments in the West Bank and Gaza Strip (excluding East Jerusalem) [47]

Table 10: Net Value Added in Leather Industries in the West Bank and Gaza Strip (excluding East Jerusalem) (US $1000) [48]

Table 11: Average Price of Palestinian and Imported Leather per SF (US$) [48]

Table 12: Average Price of Palestinian Leather per SF (US$) [49]

Table 13: Average Price of Semi-Manufactured Leather (US$) [49]

Table 14: Percentage Decline in Production per Year [50]

Table 15: Geographical Distribution of Establishments and Employment in Leather Industries in the West Bank [50]

Table 16: Economic Indicators of Tanneries and Leather-Based Industries in the Major Production Areas (US $1000) [51]

Table 17: General Comparison of Economic Indicators of Tanneries and Leather-Based Industries in the Major Production Areas (US$) [51]

Digitized by Birzeit University Library

Table of Contents

1. Introduction	**1**
1.1 Surveys and Data	**2**
2. Tanning and Leather Dressing Industry	**3**
2.1 Production Process and Capacity	**3**
2.2 Inputs and Production Costs	**6**
2.2.1 Raw Leather	*6*
2.2.2 Other Raw Materials and Labor Costs	*7*
2.3 Markets, Machinery and Finance	**9**
2.4 Public Policies and Environmental Aspects of Tanneries	**10**
2.5 Performance	**12**
2.5.1 Productivity and Profitability	*13*
2.5.2 Competitiveness	*14*
2.6 Changes After the Peace Process and Current Obstacles	**16**
2.7 Prospects	**18**
3. Natural Leather-Based Industries	**21**
3.1 Footwear Industry	**21**
3.1.1 Industry Structure	*22*
3.1.2 Performance	*24*
3.1.2.1 Productivity and Profitability	*24*
3.1.2.2 Competitiveness	*25*
3.1.3 Current Problems and Prospects	*26*
3.2 Leather Wear Industry	**26**
4. Summary and Conclusions	**29**
4.1 Tanning Industry	**29**
4.2 Leather-based Industry	**30**
References	**33**
Tables	**[41]**

Digitized by Birzeit University Library

Foreword

This is a further study in the research program into industrial policies published by the Palestine Economic Policy Research Institute (MAS). Previous studies in 1997 have compared the competitiveness of Palestinian industry with that of Jordan, the opportunities and potential for Palestinian industrialization, the impact of the peace process on the textile and garment industry, and subcontracting relations in the garment industry. In addition, MAS has reviewed the figures from the industrial survey of 1994 conducted by the Palestinian Central Bureau of Statistics.

The current study concentrates on tanneries and the natural leather-based industries of Palestine. In spite of their limited contribution to the general value added of the industrial sector as a whole, these industries retain a historical importance and also have potential for future expansion. An analysis of this sector was, therefore, believed to be worthwhile. There are more than 600 firms in the West Bank and Gaza Strip whose work is connected to the leather industry in one way or another.

The conclusions reached by the study are promising for the leather industry in general but less optimistic for footwear manufacturers. The study recommends that the quality of the leather produced should be improved in addition to a number of policy measures which would allow the leather industry to become more competitive.

Nabeel Kassis
Director

Digitized by Birzeit University Library

Acknowledgments

The author of this study would like to thank all those in the leather industry in the West Bank and Gaza Strip who provided the information and data which enabled this study to be completed. Thanks are also given to Dr. Mohamed Nasr and Jawad Abdeen, who led the discussion at the seminar held at MAS to review the first draft of the research. The author benefited greatly from their evaluation and the fruitful discussion which took place.

Finally, the author would like to express his appreciation to Dr. Nu'man Kanafani and Dr. Radwan Shaban for their guidance and helpful comments on the study.

This study was funded by a grant from the Technical Assistance Trust Fund/PECDAR.

Digitized by Birzeit University Library

Abstract

In this study the current situation, performance, problems and prospects for the tanning, footwear and leather wear industries were investigated. The tanning industry plays a relatively minor economic role in terms of output, and value added and employment. However, tanneries play a major role in providing input for the leading footwear industry as well as the leather wear industry.

There are currently fifteen tanneries in Palestine, all of them suffering from a set of constraints including old and mostly second hand machinery, defects in raw leather, a lack of skilled labor and finance, Israeli border closures, poor infrastructure, expensive chemicals, expensive and inconsistent supply of water and electricity, many serious environmental problems and unstable market outlets. All these problems threaten the future of the industry and its ability to survive and compete, even in the domestic market. The prospect for the tanning industry are not promising but could be greatly enhanced by the implementation of appropriate polices and measures to deal with these problems.

Processed leather in Palestine is used entirely by local producers, mainly in the footwear and leather wear industries which constitute key players in the manufacturing sector. The problems faced by the Palestinian footwear industry are those common to all other industrial activities. Although the footwear industry has performed relatively well in both domestic and Israeli markets, the overall competitiveness of Palestinian footwear is relatively weak compared to East Asian, European and Israeli products. Greater competitive pressures are expected in both the Israeli and Palestinian markets in coming years. The future of the Palestinian footwear industry hinges on steps taken to improve quality and achieve greater productivity, thereby improving competitiveness The main emphasis should be on increasing manpower skills, especially in the area of styling and finishing.

As for the leather wear industry, it is dominated by a single producer. The main problem facing the industry is unfair competition from Israel producers in Jerusalem whose try to monopolize tourist demand for leather wear. Also, the heavy dependence on subcontracting to Israeli stores is a further potential weakness in the industry.

Overall, the future of the Palestinian tanning and natural leather- based industries is not promising unless serious measures are taken to improve the quality of their products, assuming that quality based competitiveness is the most appropriate strategy.

Digitized by Birzeit University Library

Date Due تاريخ الأعادة

APR 2 2 2009

Tanning and Natural Leather-Based Industries in the West Bank and Gaza Strip: Current Status and Prospects

Author:
Basim Makhool, Assistant Professor of Economics, An-Najah National University, Nablus.

Palestine Economic Policy Research Institute (MAS)
Jerusalem and Ramallah
April, 1998

©1998 MAS

Digitized by Birzeit University Library

Palestine Economic Policy Research Institute

Tanning and Natural Leather-Based Industries in the West Bank and Gaza Strip: Current Status and Prospects

Basim Makhool

April 1998

مكتبة جامعة بيرزيت الرئيسية

Digitized by Birzeit University Library

Copyright © 1998 Palestine Economic Policy Research Institute (MAS)
P.O. Box 19111, Jerusalem and P.O. Box 303, Ramallah
Tel: ++972-2-9987053/4, Fax: ++972-2-9987055, e-mail: MAS@planet.edu

Board of Trustees:
George Abed, Hani Abu Dayyeh, Edmond Asfour, Kamal Hassouneh/Treasurer, Nadia Hijab, Taher Kanaan/Chairman, Anis F. Kassim/Secretary General and Counsel General, Nabeel I. Kassis, Maher El-Masri, Hassan Abu-Libdeh, Mariam Mar'i, Ahmad Qurie, Yusif Sayigh

The Palestine Economic Policy Research Institute, or Ma'had Abhath As-Syasat Al-Iqtisadiyah Al-Filistini (MAS), is an autonomous think tank founded in 1994 that engages in applied economic and socio-economic research and provides expert analysis of policies and strategies critical to the development of the Palestinian economy. During the transition to statehood, MAS' mission is to support Palestinian policy makers, institutions, and organizations working on economic development and reconstruction by providing in-depth analysis of policy options that will enhance the decision-making process. MAS also seeks to cooperate closely with scholars and research groups who share similar interests and goals.

Current research activities at MAS focuses on economic and socio-economic issues that are critical in the building phase of Palestinian public institutions, and include policy studies in trade and industry, public finance, monetary policy, labor and human resources, social security and welfare, and monitoring of economic and social indicators.

List of Publications

Studies:
The Competitiveness of Palestinian Industry Compared to Jordanian Industry, 1996 (out of print)
Employment Generation Schemes in the West Bank and Gaza Strip, 1996
A Preliminary Evaluation of the Tax System in the West Bank and Gaza Strip, 1996
Trade Relations Between Palestine and Israel: Free Trade Area or Customs Union? 1996
The Palestinian Banking System: Reality and Potential, 1996
Toward a Vision of Palestinian Economic Development, 1996
Informal Social Support System (non-institutionalized) in the West Bank and Gaza Strip, 1997
The Palestinian Tourism Sector: Present State and Future Prospects, 1997
Living Standards in the West Bank and Gaza Strip, 1997
Social Support Institutions in the West Bank and Gaza Strip, 1997 (in Arabic)
Opportunities and Potentials for Palestinian Industrialization, 1997
The Workplace as a Source of Pension Benefits and Health Insurance in the WB and GS, 1997
The Impact of the Peace Process on the Textile and Garment Industry in Palestine, 1997
Palestine and Israel: Subcontracting Relations in the Garment Industry, 1997.

First Reading in PCBS Statistical Reports Series:
Bulletin of Consumer Prices, 1996 (out of print)
1995 Demographic Survey, 1996 (out of print)
The Industrial Survey-1994: Main Results, Report No. 1, 1997
Services Survey-1994: Main Results, Report No. 1, 1997
National Accounts-1994: Preliminary Estimates, 1997

Discussion Papers:
Trade Policy Options for the West Bank and Gaza Strip, 1997
Health in Palestine: Potential and Challenges, 1997
Infrastructure in the West Bank and Gaza Strip: Institutions and Growth, 1997

MAS Economic Monitor:
Issue Number 1, June 1997
Issue Number 2, December 1997

MAS Social Monitor:
Issue Number 1, January 1998

To order publications and to enquire about past publications: Contact the Administrative and **Finance** Director at the above address.

Digitized by Birzeit University Library

Palestine Economic Policy Research Institute

Tanning and Natural Leather-Based Industries in the West Bank and Gaza Strip: Current Status and Prospects

Basim Makhool

April 1998

Digitized by Birzeit University Library