

معهد أبحاث السياسات الإقتصادية الفلسطينية (ماس)



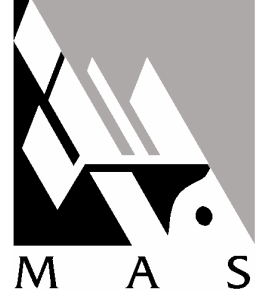
M A S

# مشاريع القطاع غير المنظم في الضفة الغربية وقطاع غزة :

دراسة حالات

مجدي المالكي  
حسن لداودة  
ياسر شلبي

كانون الأول 2000



معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

**مشاريع القطاع غير المنظم  
في الضفة الغربية وقطاع غزة:  
دراسة حالات**

**مجدي المالكي  
حسن لداودة  
ياسر شلبي**

**كانون الأول 2000**

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس) هو مؤسسة وطنية فلسطينية مستقلة غير ربحية للبحوث التطبيقية ذات النوعية المتميزة في مجال القضايا والسياسات الاقتصادية وأبعادها الاجتماعية.

#### أهداف المعهد:

- ✧ إنتاج البحوث التطبيقية وتعزيز استخدامها في عملية رسم السياسات وبلورة التشريعات الاقتصادية والاجتماعية الفلسطينية.
- ✧ تقديم الدعم الفني لصانعي القرار على المستويين الرسمي والأهلي لتعزيز القدرة الوطنية على اتخاذ القرار الاقتصادي والاجتماعي السليم.
- ✧ توفير منبر للحوار الوطني الديموقراطي حول السياسات والقوانين الاقتصادية والاجتماعية الفلسطينية.
- ✧ توفير المعلومات حول الأداء الاقتصادي والاجتماعي ونشرها لتعزيز الوعي المجتمعي وتفعيل آليات الرقابة العامة.
- ✧ تعزيز القدرة البحثية الاقتصادية والاجتماعية المحلية وتطوير العلاقات مع المجتمع العلمي والبحثي على المستويين الإقليمي والدولي.
- ✧ جذب واستقطاب الكفاءات العلمية والبحثية الفلسطينية المهاجرة للمساهمة في تنفيذ البرامج البحثية.

#### مجلس الأمناء:

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

حقوق الطبع والنشر محفوظة © 2000 معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس)

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

تلفون: 2987053/4، فاكس: 2987055، بريد إلكتروني: [MAS@planet.edu](mailto:MAS@planet.edu)

الصفحة الإلكترونية: <http://www.palecon.org>

صور الغلاف: جمال العاروري



معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

# مشاريع القطاع غير المنظم في الضفة الغربية وقطاع غزة: دراسة حالات

مجدي المالكي  
حسن لداودة  
ياسر شلبي

## كانون الأول 2000

مشاريع القطاع غير المنظم في الضفة الغربية وقطاع غزة: دراسة حالات.

الباحثون: مجدي المالكي: زميل باحث في ماس، وأستاذ مساعد، جامعة بيرزيت

حسن لداوّة: باحث مساعد في ماس

ياسر شلبي: باحث مساعد في ماس

التحرير اللغوي: عبد الرحمن ابو شمالة (عربي)

كارن مان (انجليزي)

التسويق الفني: لينا عبد الله

التمويل: تم تمويل هذه الدراسة من مؤسسة فريدريش ايبرت.

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس)

القدس ورام الله

كانون الأول، 2000

حقوق الطبع والنشر محفوظة © (ماس)

---

---

## تقديم

رغم ان القطاع "الاقتصاد" غير المنظم يلعب دوراً مهماً في اقتصادات الدول النامية عموماً، والعربية منها على وجه الخصوص، سواء من حيث مساهمته في تكوين الدخل، أو في استيعاب العمالة وتخفيض وطأة البطالة، فإن الاهتمام بدراسته ما زال حديثاً ومحدوداً، ومازالت الأدبيات القليلة المتاحة قاصرة اتجاه فهم ظاهرة القطاع "الاقتصاد" غير المنظم، سواء من حيث التعريف والتوصيف والسمات، أو من حيث دوره التنموي الاقتصادي والاجتماعي، وبالتالي علاقته بالقطاع "الاقتصاد" المنظم والسياسات الرسمية حياله.

وتكتسب دراسة القطاع "الاقتصاد" غير المنظم الفلسطيني أهمية إضافية، فعلاوة عن الإسهام العلمي والمنهجي في الجدل الواسع حول هذا القطاع، والمساهمة في إثراء المكتبة العالمية عموماً، والعربية والفلسطينية خصوصاً، فإن القطاع "الاقتصاد" غير المنظم الفلسطيني، يلعب دوراً مهماً ومنتامياً بسبب الظروف الاستثنائية التي يعيشها الشعب الفلسطيني منذ أكثر من نصف قرن، حيث يتسم هذا القطاع بمرونة عالية، وقدرة على التكيف والتواءم مع ظروف الحصار والإغلاق التي تفرضها سلطات الاحتلال الإسرائيلي على الضفة الغربية وقطاع غزة.

تشكل هذه الدراسة جزءاً من مشروع بحثي متوسط المدى تم البدء بتنفيذه العام 1999 في معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني - ماس - بالاشتراك مع الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. ويهدف، من خلال المسح بالعينة، إلى التعرف على القطاع "الاقتصاد" غير المنظم الفلسطيني، من حيث حجمه، وملامحه الرئيسية، ومساهمته في التشغيل والدخل، وتوزعه على فروع النشاط الاقتصادي، وسمات العاملين فيه، وتوزعهم حسب الجنس والمهنة والمهارة والمناطق الجغرافية. كما يهدف المشروع إلى تسليط الضوء على أبرز المشكلات التي يواجهها العاملون في القطاع



"الاقتصاد" غير المنظم، سواء على صعيد الإنتاج، أو التكنولوجيا، أو التسويق، أو التمويل، من أجل تحديد أفضل السبل لحل تلك المشكلات، ولبلورة سياسات رسمية، تعزز قدرة هذا القطاع، وتعمل بشكل تدريجي وتراكمي على دمجها بالاقتصاد المنظم.

وترمي هذه الدراسة الاستطلاعية الكيفية لـ 64 حالة من القطاع غير المنظم إلى التعرف الأولي على سمات وخصوصيات هذا القطاع في الضفة الغربية وقطاع غزة، وفتح باب النقاش فلسطينياً حوله، والمساهمة في تطوير منهجية دراسته كميًا، من خلال الكشف الأولي عن المتغيرات والمؤشرات الملائمة لدراسته في المرحلة البحثية القادمة، التي ستعتمد على مسح بالعينة.

وإذ أتقدم بالشكر والتقدير لفريق البحث بقيادة د. مجدي المالكي رئيس وحدة البحوث الاجتماعية في المعهد، والأستاذ المساعد في جامعة بيرزيت، وللزملاء ياسر شلبي، وحسن لدادوة الباحثين المساعدين في المعهد، فإنه يسجل لفريق البحث شرف المبادرة بإنجاز أول ورقة منشورة في هذا البرنامج البحثي حول القطاع "الاقتصاد" غير المنظم الفلسطيني.

كما أتقدم بالشكر لفريق العمل الميداني، وكذلك للأسر المبحوثة، ولكل من ساهم في تقديم الملاحظات لتطوير هذه الدراسة، فقد كان لتعاونهم دور بالغ الأهمية في إنجاز البحث.

وأتقدم، كذلك بالشكر، والعرفان لمؤسسة فريديش ايبيرت التي مولت المراحل الأولى من المشروع، بما في ذلك إنجاز هذا البحث.

د. غانية ملحيس  
مديرة المعهد

## قواعد النشر في

### معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني - ماس

يعنى معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس) بنشر إنتاجه من البحوث التي ينفذها الباحثون المتفرغون وغير المتفرغين وفقاً لخطط وبرامج أبحاثه في المجالات الاقتصادية والاجتماعية.

ويتبع المعهد سلسلة من القواعد والإجراءات لضمان مستوى جودة أبحاثه، يمكن إيجازها فيما يلي:

1. يشترط في أي بحث يتم إقرار إنتاجه أن يتم تنفيذه من قبل باحث رئيسي متخصص في مجال البحث، أو أن يتم تحت إشرافه، وأن لا يكون قد سبق إنتاجه أو تقديمه في أي مكان آخر.
2. تقرر الهيئة العلمية للمعهد المؤلفة من الباحثين الرئيسيين المقترح التفصيلي للدراسة للتأكد من وضوح ودقة الأهداف، وسلامة المنهجية العلمية، وإجراءات البحث والبرنامج الزمني لإنجازه.
3. تتابع الهيئة العلمية عمل الباحث أو فريق البحث عبر تقارير دورية عن تقدم العمل.
4. تراجع الهيئة العلمية المسودة الأولى وتبدي ملاحظاتها بشأن التعديلات الموضوعية التي يتوجب إدخالها لإعداد المسودة الثانية.
5. يتم إرسال المسودة الثانية مع الإطار المرجعي إلى محكمين أو ثلاثة من الأكاديميين والخبراء المتخصصين في مجال البحث، لتقييمه، وتحديد مدى صلاحيته للنشر، وفي حالة ورود تقييمات إيجابية (اثنين على الأقل) يقوم الباحث بتعديل البحث بالاسترشاد بالملاحظات الموضوعية للمراجعين.

6. يتم عرض البحث المعدل في ورشة عمل يدعى إليها نخبة من الباحثين والأكاديميين، والخبراء المتخصصين وممثلي المؤسسات ذات العلاقة بموضوع البحث في القطاعين الرسمي والأهلي ووسائل الإعلام، ويتم تكليف أحد الخبراء المختصين بالتعقيب على البحث، وبعد ذلك، يفتح باب النقاش للمشاركين.
7. يتولى الباحث إجراء التعديلات النهائية على البحث بالاسترشاد بنتائج ورشة العمل، ويتم تسليم الصيغة النهائية للهيئة العلمية التي تتولى بدورها التأكد من قيام الباحث بإدخال التعديلات الضرورية، ثم يتم إحالة البحث إلى مدقق لغوي.
8. تتم ترجمة الأبحاث المعدة باللغة الإنجليزية إلى اللغة العربية حيث تنشر باللغتين بشكل مشترك. فيما يتم إرفاق ملخص تنفيذي باللغة الإنجليزية للأبحاث المعدة باللغة العربية.
9. يحتفظ المعهد بحقوق نشر أبحاثه، ولا يجوز للباحث إعادة نشر أي جزء إلا بعد الحصول على إذن خطي من إدارة المعهد.

## المحتويات

1	1- مقدمة
5	1-1 تجارب بعض الدول في دراسة القطاع غير المنظم
12	2-1 الأدبيات الفلسطينية ذات العلاقة بالقطاع (الاقتصاد) غير المنظم
17	3-1 تعريف القطاع (الاقتصاد) غير المنظم
22	4-1 أهداف الدراسة
23	5-1 منهجية الدراسة
23	1-5-1 وحدة التحليل
23	2-5-1 التعيين
26	3-5-1 منهجية جمع البيانات
27	4-5-1 أهم المؤشرات لدراسة القطاع (الاقتصاد) غير المنظم
28	6-1 أهم المشاكل التي واجهت العمل الميداني
32	2- السمات العامة لمشاريع القطاع غير المنظم
32	في الضفة الغربية وقطاع غزة
32	1-2 لا تميل للتسجيل لدى الجهات الرسمية
34	2-2 غياب نظام مسك دفاتر قانوني
35	3-2 مشاريع صغيرة، وأدوات الإنتاج فيها بسيطة
37	4-2 ترتبط هذه المشاريع بالعائلة
40	5-2 تعتمد على العلاقات القرابية والشخصانية
40	في التشغيل وفي علاقاتها بالسوق
43	6-2 تكثيف الاستغلال الذاتي
44	7-2 إدارة بسيطة وشخصانية
46	8-2 ضعف إجراءات السلامة، وغياب حقوق وامتيازات العمال
48	9-2 مشاريع مرتجلة، تستجيب لطلب متوفر

49	10-2 ميل محدود للتطوير
50	11-2 تباين المستوى التعليمي للعاملين في هذه المشاريع
51	12-2 مشاركة مهمة للعمالة النسوية
<b>55</b>	<b>3- محددات نمو القطاع غير المنظم ووظائفه</b>
56	1-3 البيئة المشجعة للتوجه نحو القطاع غير المنظم
65	2-3 عوامل الجذب نحو القطاع (الاقتصاد) غير المنظم
66	1-2-3 توفير رأس المال
72	2-2-3 الخبرة
76	3-2-3 المرونة
80	4-2-3 تنني درجة المغامرة
82	5-2-3 مشاريع القطاع غير المنظم ملائمة للبيئة الاجتماعية والعادات
84	3-3 وظائف القطاع (الاقتصاد) غير المنظم
87	1-3-3 توفير دخل أساسي
91	2-3-3 توفير دخل إضافي
92	3-3-3 الاستجابة لعوامل ثقافية ونفسية
93	4-3 علاقة القطاع (الاقتصاد) غير المنظم بالقطاع (الاقتصاد) المنظم
98	5-3 مشاكل القطاع (الاقتصاد) غير المنظم
98	1-5-3 غياب الاستقرار السياسي والاقتصادي
100	2-5-3 مشاكل مرتبطة بسمات المشاريع غير المنظمة
102	3-5-3 مشاكل خاصة ببعض أنشطة القطاع غير المنظم
<b>103</b>	<b>4- خلاصة وتوصيات</b>
103	1-4 خلاصة
110	2-4 توصيات
<b>112</b>	<b>المراجع</b>









## 1- مقدمة

لعبت الظروف السياسية، خلال النصف الثاني من القرن العشرين، دوراً مهماً في توجيه اهتمام علماء الاجتماع والاقتصاد إلى ضرورة دراسة التحولات التي تتعرض لها غالبية بلدان العالم الثالث بعد حصولها على الاستقلال السياسي، ومن ثم فشل محاولات وخطط التنمية فيها. وقد رافق ذلك تضخم سريع في عدد السكان، وحدوث هجرات مكثفة من الأرياف إلى المدن، وبروز مشكلات اجتماعية واقتصادية تهدد مستقبل هذه المجتمعات، كانتشار الفقر والبطالة والجريمة، ما دعا العديد من المنظرين والباحثين إلى محاولة صياغة أطر تحليلية تلائم الواقع الجديد في هذه الدول.

كانت أهم هذه الأطر التحليلية تلك التي وجهت اهتمامها لدراسة الثنائية في الأبنية الاقتصادية والاجتماعية التي ظهرت بوضوح في بلدان العالم الثالث، ورأت هذه الأطر التحليلية في الثنائية ظاهرة تاريخية نجمت عن تعارض نظامين اجتماعيين- اقتصاديين، أحدهما قطاع رأسمالي مستورد ومتطور، يبرز في المراكز الحضرية، ويشغل النخب السياسية والكوادر العليا من الموظفين والمتعلمين، ويحوز على الجزء الأكبر من الثروة القومية ومن الحماية والعناية الحكومية، وقطاع آخر لا رأسمالي محلي، متخلف تقنياً، طفيلي، محافظ ومقاوم للتنمية، يستخدم أعداداً كبيرة من المهمشين في أحياء مدن الصفيح والأرياف الفقيرة. يعبر هذا الواقع المعمم على بلدان العالم الثالث عن أشكال عدم الاندماج والانحلال الذي يصاحب تغلغل الرأسمالية في المجتمعات النامية. ورغم ما يمكن أن يقال عن مدى تطابق هذا الوصف لواقع مجتمعات العالم الثالث، وعن مدى نجاح الفصل بين شكلين من الاقتصاد (الحديث مقابل المتخلف) في تطوير رؤيا تحليلية للواقع الجديد المركب الذي تتعايش فيه أنماط متباينة، فإنه مهد لظهور الثنائية القطاعية التي ميزت بين القطاع الاقتصادي المنظم والقطاع الاقتصادي غير المنظم، في إطار ما يمكن تسميته بالأطر التحليلية الثنائية المحدثة،

والتي أدخلت أبعاداً جديدة في أطروحتها النظرية وأعدت الاعتبار للقطاعات اللارأسمالية ولأدوارها المهمة في العملية التنموية<sup>1</sup>.

في هذا المناخ، أخذ الباحثون والسياسيون يعيدون النظر في مواقفهم التقليدية والسلبية تجاه القطاعات غير المنظمة في مجتمعات العالم الثالث، وتعزز هذا التوجه بعد اعتراف منظمة العمل الدولية في بداية السبعينيات بأهمية الدور الذي تلعبه هذه القطاعات في التنمية، وفي إعالة الكتل البشرية المهمشة. فقد استخدمت منظمة العمل الدولية تعبير القطاع غير الرسمي (أو غير المنظم) في العام 1972 (في أفريقيا أولاً، ثم عمم على بلدان العالم الثالث) إشارة إلى النشاطات الاقتصادية غير المنظمة، وليعني، بشكل عام، الفقراء العاملين، وأنماط عمل المهاجرين من الريف إلى المدن في بلدان العام الثالث، والذين انخرطوا في نشاطات لا تخضع للتعهد والتنظيم والحماية من قبل الحكومة. وركزت توصيفات هذا القطاع على درجة الخضوع للتنظيم، ومدى أو نطاق العمليات، والمستوى التكنولوجي (وهي سمات يسهل جمع معطيات إحصائية عنها). وأولت توصيات منظمة العمل الدولية أهمية خاصة لهذا القطاع، داعية الحكومات إلى دعمه كجزء من استراتيجيتها للتنمية (ILO, 1972).

ومنذ تلك الفترة برزت مساعٍ عديدة لتحديد القطاع غير المنظم، وتمييزه عن القطاع المنظم، وتركزت هذه المساعي، بشكل عام، في إطار النظريات البنوية الذي مثلته منظمة العمل الدولية، ومساهمات الماركسيين الجدد، ومدرسة التبعية. وركزت مجمل هذه المساهمات في تمييزها لسمات ووظائف القطاعين على الملكية والمهارات

---

<sup>1</sup> تميز الأدبيات بين "القطاع غير المنظم" وبين "القطاع غير النظامي (التحتي أو الإجرامي)". فالسمة الأساسية لنشاطات القطاع غير المنظم، من وجهة نظر الاقتصاد الرسمي، تتمثل في أن عملية إنتاج وتوزيع ما ينتجه تتضمن خروجاً عن القانون، لكن السلع والخدمات نفسها سلع وخدمات قانونية (يسمح بتداولها في السوق). أما القطاع غير النظامي (أو الإجرامي) فيشمل النشاطات التي لا تراعي القوانين واللوائح المنظمة للنشاط الاقتصادي مثل دفع الضرائب، والالتزام بالحد الأدنى للأجور، ومراعاة أنظمة السلامة وأنظمة الضمان الاجتماعي، كما أنه ينتج خدمات وسلعاً غير قانونية (المخدرات مثلاً). ولا تقتصر هذه النشاطات على بلدان العالم الثالث، بل هناك أنماط منها في البلدان الرأسمالية المتطورة.

والأسواق والتنظيم، حيث اعتبرت أن القطاع غير المنظم يسهل الدخول إليه، ويعتمد على الموارد المحلية، وتسود مشاريعه الملكية العائلية، ويتسم بعمليات محدودة، ويعتمد على العمل المكثف، ويكتسب العاملون فيه مهاراتهم خارج التعليم النظامي، وتتسم أسواقه بقلة التنظيم وشدة المنافسة. أما القطاع المنظم فيصعب دخوله (مقارنة بالقطاع غير المنظم)، ويعتمد في كثير من الأحيان على موارد من خارج البلد، وتسوده الملكية المساهمة (corporate)، ويتسم بعمليات واسعة؛ ويعتمد على تقنيات كثيفة في استخدام رأس المال؛ ويعتمد العاملون فيه على مهارات مكتسبة عبر التعليم النظامي، وينشط في أسواق محمية (عبر الجمارك، والتراخيص وغيرها)، ويتسم القطاع المنظم، وفقا لهذا التوجه، بأجور رسمية، كما هو الحال في القطاعين العام والخاص الحديثين، والتحويلات التي تتم عبر المؤسسات (تقاعد، مساعدات بطالة، وغيرها). ويتسم القطاع غير المنظم، أيضا، بالتوزيع على نطاق محلي، كما هو الحال في الدكاكين الصغيرة والمطاعم الصغيرة، وفي بعض الخدمات الأخرى، مثل الحلاقين والمصورين وعمال التصليحات. ويتسم كذلك بالتحويلات الفردية، كالهدايا والتسول وغيرها. ورأى البعض أن السمة المميزة لهذا القطاع تكمن في أن المحرك لمشاريعه هو خلق فرصة عمل لصاحب المشروع، وليس استثمار رأس المال بهدف تحقيق أعلى معدلات للربح، كما هو الحال في المشاريع الرسمية أو المنظمة (Rakowsky,1994:36-40).

وترى بعض المساهمات التي استخدمت أدوات التحليل الماركسية، أن تغلغل علاقات الإنتاج الرأسمالية بشكل تابع ومشوه، وأن فشل عملية التحديث في امتصاص معدلات كبيرة من القوة العاملة، وتراجع الدور الإنتاجي للزراعة في الأرياف، أدى إلى بروز الأنشطة غير المنظمة في المدن. ويعبر وجود هذه الأنشطة عن بروز حالة من التعايش بين أساليب إنتاج رأسمالية وأخرى لا رأسمالية، تتمثل بالإنتاج السلعي البسيط (حسب التعبير الماركسي). هذا الأسلوب الإنتاجي اللارأسمالي يعيش وينمو على هامش أسلوب الإنتاج الرأسمالي، لكنه مندمج وتابع له. وترى هذه المساهمات أن الثورة الصناعية والتطور الرأسمالي في أوروبا الغربية قد حسما أمر الإنتاج السلعي الصغير بتحلله، وتحول أصحابه إلى العمل المأجور، حيث تم ترسيخ أسلوب إنتاج رأسمالي

مكتف ذاتيا. ولكن لم تشهد بلدان العالم الثالث عملية تاريخية مشابهة، واكتفت بأنظمة رأسمالية مشوهة وضعيفة، ما سمح ببروز وانتشار الأساليب الإنتاجية الصغيرة الخاضعة للإنتاج الرأسمالي، والتي تقدم له خدمات عديدة. ويخضع هؤلاء المنتجون لأسلوب الإنتاج الرأسمالي عن طريق نظام الأسعار، ويقدمون خدمات مهمة له، من خلال توفير السلع الشعبية المنخفضة السعر، وهو ما يحافظ على معدلات أجور متدنية. كما يساهم في توفير العمل المؤقت دون حاجة إلى بدل بطلالة، وأنظمة عمل صارمة ومقيدة للرأسمال وللإستثمارات الأجنبية (قيرة، 1994: 26-29).

ويركز أنصار مدرسة التبعية على العلاقات غير المتكافئة بين القطاعين كجزء من أو كتجسيد وطني للعلاقات غير المتكافئة في النظام العالمي، ويعتبرون أن الأنشطة الاقتصادية غير المنظمة تخلق فائضا مهماً يتم امتصاصه من قبل القطاع الاقتصادي المنظم كخطوة وسيطة لنقل فائض القيمة هذا من دول الأطراف إلى دول المركز، وبذلك، فإن تحليل الأنشطة غير المنظمة وأنماط علاقتها مع القطاع المنظم يتطلب تحليلا لعلاقات التبادل والتبعية والاستغلال الذي تخضع له على المستوى الوطني وعلى المستوى العالمي في آن واحد (Moser,1994:20-24).

برز في الثمانينيات ما عرف بالمدرسة القانونية في معالجة أسباب اتساع دائرة الأنشطة الاقتصادية غير المنظمة وأهم سماتها. وركزت المدرسة القانونية على عمليات السوق والمنافسة والمبادرة، واعتبرت أن الفجوة بين القطاع المنظم وغير المنظم ناتجة عن القوانين والتشريعات التي تفرضها الدولة والتي تميز ضد العاملين في هذا القطاع، وبالتالي، فإن الفجوة ليست بنيوية بقدر ما هي قانونية وبيروقراطية من صنع الدولة. وقد ركزت هذه المدرسة على مفهومي التنظيم (regulation) - بما في ذلك مستويات الأجور وشروط العمل، والتفاوض الجماعي بين النقابات وأصحاب العمل - والقانونية (legality)، أي علاقة المشروع بالدولة (الحكومة أو السلطة)، باعتبار أن هذه العلاقة هي ما يميز بين القطاعين. فالقطاع المنظم يشمل القطاع الحكومي ومشاريع القطاع الخاص المسجلة رسميا، والتي تخضع للقوانين والأنظمة المقررة ذات العلاقة. أما القطاع غير المنظم فلا يستفيد من دعم الدولة، وتجري عملياته

خارج (كل أو معظم أو بعض) الإجراءات والقوانين التي تنظم القطاع الخاص، وبالتالي، فهو لا يصل إلى مؤسسات الإقراض الرسمية أو مصادر التمويل الأجنبية. وامتدادا لهذه المدرسة، برز في نهاية الثمانينيات اتجاه يركز على "التنمية عبر المشاريع الصغيرة"، وهو اتجاه لا يهتم بالقضايا النظرية في تحليل العلاقة بين القطاعين المنظم وغير المنظم، كما لم يهتم بدراسة أسباب نشوء الأنشطة غير المنظمة، بل ركز على الجوانب العملية وعلى أهمية هذا القطاع في مكافحة الفقر والبطالة، وفي توفير فرص العمل. وقد جذب هذا الاتجاه اهتمام المنظمات غير الحكومية والأطر الجماهيرية العاملة في مجالات التنمية ومكافحة الفقر (Rakowsky,1994:43).

ولا شك بأن العولمة قد ساهمت في تكثيف التنافس الاقتصادي الدولي، وتغلغل الدول الصناعية الجديدة في أسواق عمل دول "العالم الثالث"، ما أبرز أهمية تقليص التكلفة، وتكلفة العمل بشكل خاص، للحفاظ على الأسواق المحلية والدولية. ونتيجة لهذا، أصبح القطاع غير المنظم، باعتباره القطاع الذي يشمل النشاطات ذات العمالة قليلة التكلفة، ودرجة المرونة فيها مرتفعة، سمة عالمية وذات أبعاد متسعة في الدول النامية والمتطورة على حد سواء. وبشكل عام، أدى ضغط المنافسة العالية بين العاطلين عن العمل إلى انخفاض الأجور، وانتشار الأعمال والوظائف بدوام جزئي، وأنتج ذلك نشاطات ذات سمة كفاية غير مرتبطة بالقطاعات الحديثة النامية من الاقتصاد، لكنها ارتبطت بالأسواق الموجهة إلى أصحاب الدخل المتدني، وهي أسواق تفتقر إلى سهولة الوصول إلى رأس المال والمهارات والتكنولوجيا، وهو ما استدعى اهتمام وتدخل المنظمات غير الحكومية والمؤسسات الدولية الفاعلة في مجالات التنمية (UNRISD,1997:44-46).

## 1-1 تجارب بعض الدول في دراسة القطاع غير المنظم

تناولت الدراسات المتعلقة بالقطاع غير المنظم مناطق مختلفة في العالم، ومن هذه المناطق دول أمريكا اللاتينية، ودول غرب أفريقيا، وبعض البلدان العربية، وخاصة مصر. وقد ركزت الدراسات التي عالجت هذا القطاع في هذه الدول على أسباب نشوئه، وتعزيزها، جزئياً، في دول أمريكا اللاتينية مثلاً، إلى برامج إعادة هيكلة الاقتصاد التي تقود إلى عدم تمرکز الإنتاج، وهي برامج تتم في بيئة بنوية معينة، تتمثل أهم سماتها في وجود فائض عمل، كما تعزيبها إلى التعقيدات الواسعة في اكتساب السمة القانونية من حيث الوقت المطلوب ومن حيث التكلفة، ولا يقتصر اكتساب السمة القانونية على ذلك فحسب، بل على ما يترتب عليها من ضرائب، والتزامات تجاه العمال، وخاصة في المشاريع التي تستخدم عمالاً (Bryan, 1990: 36-41 Tokeman, 1992: 3-8).

وفيما يخص الوضع القانوني لمشاريع القطاع غير المنظم في دول أمريكا اللاتينية، تظهر الأدبيات أن معظم هذه المشاريع تقع في المنطقة الرمادية، أي أنها تحمل بعض سمات القطاع المنظم، خاصة تسجيلها لدى بعض الجهات الرسمية. والسؤال الذي تطرحه هذه الأدبيات يتعلق بسبب وقوع هذه المشاريع في المنطقة الرمادية، وترى تلك الأدبيات أن هذا الوضع يمكن أصحاب هذه المشاريع من الوصول إلى أسواق ومواد خام، وفي الوقت نفسه يقلل من مخاطر وجوده خارج القانون. فالتسجيل يمنح فرصة للوصول للأسواق المنظمة (فواتير رسمية)، ويوفر فرصة لطلب قروض (وإن كان هذا غير حاسم)، ويقلص خطر العقوبات. وبالمقابل، فإن الوجود في المنطقة الرمادية يمكن من تخفيض التكلفة عبر دفع ضرائب أقل و/أو تقليص كلفة العمالة التي تتم على أساس عائلي، وبساعات عمل واسعة التذبذب وتخضع للتبدل السريع، وهي لا تخضع، في معظم الحالات، لقوانين حماية العمل (Casanova, 1992: 56-77). Elizondo, 1992: 23-55.

وعن سمات القطاع غير المنظم، أظهرت الأدبيات المتعلقة بدول غرب أفريقيا أن مشاريع هذا القطاع تتسم بارتباطها بالعائلة، وغالبا ما يكون الدخل يكفي لإعالة

المالك وأسرته فقط، ولذا، يندر استخدام عاملين بأجر من خارج أعضاء العائلة. وتتسم هذه المشاريع بنسبة عالية من العاملين المتدربين، من أفراد العائلة أو من خارجها، مقابل أجر بسيط أو بدون أجر، والذين يشكلون النسبة الأعلى من العاملين في هذه المشاريع. ويتسم القطاع غير المنظم بالمنافسة الشديدة بين مشاريعه، جزئياً على الأقل، بسبب سهولة الدخول إلى السوق، وعدد المشاركين الواسع، وصغر حجم السوق التي تتوجه إليها مشاريع هذا القطاع. ويدفع غياب المهارات الخاصة أصحاب المشاريع الصغيرة للتركيز على نشاطات مماثلة، ما يقود إلى حالة من التخمّة، وبقلص، كثيراً، هامش الفوائد والدخل للباعة والمنتجين. ويتسم القطاع غير المنظم، أيضاً، باستيعاب نسبة عالية من العاطلين عن العمل، أو الذين يعانون من بطالة جزئية، ويحتل أهمية خاصة في دول غرب أفريقيا، كونه يشكل محطة للعاطلين عن العمل، أو الذين يبحثون عن عمل إضافي (Webster and Fidler, 1996: 5-20).

ويلاحظ أن القطاع غير المنظم يقيم علاقات عمودية محدودة مع الشركات أو المنشآت الوطنية الكبيرة، وعلاقات أفقية ضعيفة مع بعضها البعض بسبب نقص التخصصات، أي أنها اقتصادات متوازية وليست مندمجة. كما أن هذه المشاريع لا ترتبط بصلات مع الأسواق الخارجية (الأجنبية)، باستثناء تجارة الحدود. ويتسم القطاع غير المنظم، كذلك، بأنه غني بالنشاطات المختلفة، لكن التركيز القطاعي يختلف من بلد لآخر، ويتسم، أيضاً، بظهور النساء كمنشيطات في معظم هذه القطاعات، سواء في الريف أو في المدن، ويعزى ذلك إلى معوقات التقاليد والقيم الاجتماعية التي تملي تركيز النساء على الرعاية العائلية، وإلى بعض المعوقات العملية، وأحياناً القانونية، التي تحد من دخول المرأة لسوق العمل المنظم، ما يحصر نشاطها في سوق العمل غير المنظم. كما أن فرص النساء مقيدة بحكم انخفاض مستوى التعليم، وارتفاع عدد مرات الحمل، وعدد الأطفال، ومسؤولية الإنتاج الزراعي والمهام المنزلية. وبشكل عام، تبرز أهمية القطاع غير المنظم في هذه الدول كمولد لفرص العمل، وخاصة المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وينظر إليه كإسفنجة ضخمة تمتص الآثار الناتجة عن الصدمات الاقتصادية، أو التقلص الاقتصادي، الذي يحدث من وقت لآخر، عبر ما يوفره من

فرص عمل للعمالة الفائضة، وما يوفره من موارد مالية إضافية لأفراد تراجع دخلهم بسبب التضخم وتقلص الصرف العام. كما تبرز أهمية المشاريع الصغيرة جدا باعتبارها توفر فرص تدريب لأصحاب الأعمال في القطاع المنظم (Macharia, 1997 :124-135).

أما فيما يتعلق بدراسة القطاع غير المنظم في مصر، فيمكن تصنيف الدراسات حول هذا القطاع إلى أربعة أنواع حسب الأدوات المنهجية المستخدمة، ووحدات التحليل المعتمدة فيها: النوع الأول يتمثل في الدراسات التي اعتمدت على بيانات التعداد والمسوح القومية، حيث صدرت مجموعة من الدراسات التي اعتمدت في الكشف عن خصائص القطاع غير المنظم على بيانات التعدادات القومية، والسجلات الرسمية، وتتميز هذه الدراسات بتناول هذا القطاع على مستوى المجتمع ككل، أو المقارنة بين أكثر من مجتمع. ومن هذه الدراسات: بيركس وسنكلير (Birks & Sinclair) بعنوان "العمالة والنمو في ست دول عربية فقيرة". وقد هدفت هذه الدراسة إلى الكشف عن حجم القطاع غير المنظم في بعض الدول العربية، وهي مصر والسودان واليمنيين الشمالي والجنوبي والأردن وسوريا (Birks and Sinclair, 1982 :35-51).

وهناك دراسة محمود عبد الفضيل: "العمالة غير المنظمة في مصر"، ودراسة جيهان ذياب "الاقتصاد الخفي في مصر". وقد أعدت دراسة محمود عبد الفضيل تحت إشراف منظمة العمل الدولية، وقام الباحث بتحليل نتائج تعداد 1976 من البيانات المتاحة عن العمالة والمنشآت التي لا يتجاوز عدد العاملين فيها عشرة عمال. وتبين من دراسته أن ثلث المنشآت في مصر تتدرج تحت القطاع غير المنظم، كما أظهرت السمات العامة المتعلقة بطبيعة المنشآت غير المنظمة، وأنماط الإنتاج والأجور والتوزيع، والتسويق، والإجراءات القانونية، وخصائص العاملين، وتوفر الحماية القانونية... الخ، وربط الباحث انتشار نشاطات القطاع غير المنظم بالبطالة والعمالة الفقيرة المهاجرة من الريف، انطلاقاً من الفرضية القائلة بأن نشاطات هذا القطاع تسد



حاجات الأفراد أكثر مما هي هدف لتراكم الثروات (أنظر عبد الحميد، 1996: 29-76 وعثمان، 1996: 77-11).

النوع الثاني من الدراسات هو ذلك الذي اعتمد أسلوب الدراسات الميدانية، واعتمد المنشآت الصغيرة (الورش) كوحدات تحليل، فقد اهتم كثير من الدراسات بالمنشآت الصغيرة أو الورش كوحدة تحليل أساسية تعكس في كثير من جوانبها ملامح القطاع غير المنظم، وذلك من خلال قضايا قوى وأنماط وعلاقات الإنتاج، والحرف والصناعات الصغيرة، والعمالة، والتسويق، والتوزيع، والخصوصية والتكامل... الخ. وتنوعت أهداف هذه الدراسات، فمنها ما هدف إلى التعرف على إمكانيات القطاع غير المنظم في خلق فرص عمل جديدة، ومنها ما حاول التعرف على الخصائص الاجتماعية والاقتصادية للوحدات الإنتاجية في هذا القطاع.

النوع الثالث من الدراسات هو الذي اعتمد على الوحدات المعيشية (الأسرة)، لدراسة النشاطات غير المنظمة التي تتم داخلها، بحيث لم تحظ هذه الوحدات، كوحدات اقتصادية غير رسمية، باهتمام الباحثين لدراساتها في حضر مصر، كما هو الحال في الدراسات العالمية، بل تمت دراستها في سياق موضوعات أخرى. وهدف بعض هذه الدراسات لعقد مقارنات بين المنشآت الصغيرة والوحدات المعيشية، فمثلا، اعتمدت دراسة ستيفن دافيز Stephen Davies وزملائه عن "الصناعات الصغيرة في مصر" اعتمدت المقارنة هدفا للكشف عن التباينات في خصائص كل من المنشآت والوحدات المعيشية، حيث أجرت مسحا على 94 ألف مشروع يتم في إطار منشأة أو وحدة معيشية في مناطق ريفية وحضرية في الفيوم والقليوبية. وخلصت الدراسة إلى أن المنشآت الصغيرة هي أكثر تعقيدا من الوحدات المعيشية، حيث يتطلب نشاط المنشأة الاقتصادي قدرا مرتفعا من رأس المال مقارنة مع رأس المال المستثمر في الوحدات المعيشية، وغالبا ما تتم مزاولة النشاط في المنشآت من خلال عمليات إنتاجية معقدة نسبيا، ويتطلب العمل قدرا من المهارة للعاملين، ويتوقف العائد الاقتصادي على سوق العرض والطلب، ودرجة جودة المنتج. أما أنشطة الوحدة المعيشية تتم بعمليات إنتاجية

بسيطة، وربما تتعدم مهارة أغلب العاملين، وربما يعملون بدون أجر، خاصة النساء والأطفال، والعائد الاقتصادي أقل منه في المنشآت، حيث تباع المنتجات بأسعار ضئيلة (أسعار شعبية) لدوي الدخل المحدود (Davies et al, 1992: 381-409).

النوع الرابع من الدراسات هي تلك التي اتخذت من الأفراد العاملين في القطاع غير المنظم وحدات أساسية للتحليل، أو جزءا من وحدات التحليل المتعددة. وقد وجهت هذه الدراسات اهتمامها إلى الباعة (الثابتين والمتجولين)، وجامعي القمامة، وعمال التراحيل، وعمالة الأطفال والنساء، وموظفي الحكومة. وانطلقت الدراسات المتعلقة بالباعة وجامعي القمامة وعمال التراحيل من نظرية الهامشية الحضرية، على اعتبار أن هؤلاء فئات مهمشة، واتبعت أغلبها المدخل السوسيولوجي مستخدمة الاستبيانات وسيلة أساسية لجمع البيانات، كما استخدم بعضها المناهج الأنثروبولوجية (حافظ، 1996: 481-511).

واهتمت معظم الدراسات المتعلقة بعمالة الأطفال بالأبعاد الاقتصادية والاجتماعية والثقافية التي تدفعهم إلى سوق العمل، وحاولت الكشف عن أسباب هذه الظاهرة، وآثارها الاقتصادية والاجتماعية والصحية. وأهم ما توصلت إليه هو أن خروج الأطفال للعمل نابع من ظروف اقتصادية واجتماعية وثقافية، إضافة إلى الرسوب الدراسي، وقصور السياسات التعليمية.

وتناولت بعض الدراسات ظروف عمل الأطفال داخل الورش، وعلاقتهم بالبالغين وطبيعة الأعمال التي يقومون بها. كما تم تناول الأجر والحماية القانونية، حيث أكدت أغلب الدراسات أن الأطفال غير مؤمن عليهم، ولا تتوافر لهم حماية قانونية (حافظ وعبد الرازق، 1996: 255-291).

انطلاقا من أهداف مشابهة للدراسات السابقة أُعدت دراسة حول عمالة المرأة في القطاع غير المنظم، ومن أهم ما توصلت إليه أن المرأة تدخل سوق العمل غير

المنظم نتيجة عوامل متعلقة بخصائصها التعليمية والمهارية وحاجة العائلة لعملها نتيجة الظروف الاقتصادية، فهي تدخل اختياراً، ولكنه محدد بظروف حرمانها تاريخياً من التعليم والتدريب مقارنة بالرجل (عبد الحميد، 1996: 123-160).

أما موظفو الحكومة، فقليلة هي الدراسات التي تناولت نشاطاتهم الاقتصادية غير المنظمة، وتطرقت الدراسات التي تمت إلى الأسباب البنيوية التي دفعت قسماً كبيراً من موظفي الحكومة إلى التوجه للعمل الإضافي في القطاع غير المنظم. وتوصلت هذه الدراسات إلى أن العمل الإضافي غير المنظم بصورة المتعددة في مصر قد نشأ نتيجة عوامل وقوى بنائية بحتة، منها سياسة الانفتاح الاقتصادي، ودعم القطاع الخاص، وإهمال القطاع العام، ونشر ثقافة الاستهلاك، وبروز مجموعة من المشاكل التي تواجه شريحة صغار الموظفين، كالإسكان، والمواصلات، والعلاج، ومساعدة الأقارب... الخ، وعدم كفاية الراتب لمواجهة هذه الاحتياجات.

ويمكن اعتبار الدراسات التي اعتمدت وحدات تحليل متعددة نوعاً خامساً من الدراسات التي اهتمت بالقطاع غير المنظم في مصر، فقد اعتمد بعضها على وحدات تحليلية متنوعة، كدراسة الفرد والمنشأة والوحدة المعيشية في آن واحد. إحدى أهم هذه الدراسات هي دراسة محمود الكردي الذي تناول فيها سكان المقابر بمدينة القاهرة، والتي قدم صورة عن أثر طبيعة المكان في خلق أنماط من المهن المتعلقة بذات المكان، حيث وجود عمليات دفن تصاحبها أعمال فرعية توفر فرص دخل، مثل قراءة القرآن، ونقل المياه، وتنظيف الحوش. إلى جانب ذلك، توجد مهن حرفية (منشآت غير رسمية)، مثل النقاشة والطباعة والحدادة والنجارة، وهي أعمال قائمة داخل المقابر ذاتها، بل يتخذ البعض من الحوش والسكن مجالاً للعمل، كما شيد البعض حجراً أو اثنتين لتوسيع نطاق العمل، بالإضافة إلى الباعة الثابتين والمتجولين، خاصة بائعي المأكولات في مواسم الزيارات (الكردي، 1984: 17-132).

## 1-2 الأدبيات الفلسطينية ذات العلاقة بالقطاع (الاقتصاد) غير المنظم

يلاحظ أن هناك غياباً شبه كلي للبيانات والمعلومات حول نشاطات القطاع (الاقتصاد) غير المنظم. واقتصرت معظم الدراسات التي تناولت هذا القطاع على دور المرأة، ومدى نشاطها وحضورها فيه. ويعتقد أن النساء هن الأكثر مشاركة في هذا القطاع بسبب حضورهن المتدني جداً في قوى العمل المنظمة. فالمسوح المعيارية للقوى العاملة التي قامت بها دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية منذ العام 1994 تشمل القطاع الزراعي وغير الزراعي والعمل المأجور في إسرائيل عند احتسابها لنسب المشاركة في القوى العاملة فقط، أما العمل في القطاع غير المنظم والمجال البيئي فهو غير محتسب، وهو ما أثار شكوك بعض الباحثين حول مدى انعكاس حجم النشاطات الاقتصادية للنساء الفلسطينيات بشكل صحيح في هذه الإحصائيات. ويرى باحثون أن إدخال مشاركة النساء في القطاع غير المنظم إلى إحصائيات القوى العاملة، سيؤدي إلى ارتفاع حاد في المعدلات الإجمالية لمشاركة النساء، كنسبة في القوى العاملة (حمامي، 1998: 18).

تؤيد بيانات مسح فافو الذي أجري سنة 1994 الافتراض القائل بتجمع النساء في القطاعات غير المنظمة من الاقتصاد، أي في المجالات غير المنظمة والبيئية، حيث بلغت، مثلاً، نسبة النساء من مجموع العاملين في هذا القطاع في مخيمات الضفة الغربية 55.5%، وفي مخيمات غزة 62.5% (Ovensen, 1994: 62-64). أما بالنسبة لشروط وظروف العمل في هذا القطاع، يلاحظ أن تركيز معظم الدراسات، أيضاً، يدور حول محددات التمييز في النوع الاجتماعي بين الجنسين، وحول ميكانيزمات إعادة إنتاج هذه المحددات على المستوى الاقتصادي الكلي أو الجزئي.

ومن الدراسات التي عالجت هذا الموضوع، دراسة سهى هندية بعنوان "نساء ورجال في القطاع غير المنظم في الضفة الغربية". وتتناول الدراسة عمال وعاملات البيوت في مجال الخياطة من خلال التعاقد من الباطن، وتتطرق من فرضية أن تقسيم

العمل الجندري في إطار العمل غير المنظم، يعزز أدوار النساء الإيجابية والإنتاجية، ما يؤدي إلى الحد من حركتهن، وإلى ضعف مركزهن في العائلة وفي السوق والمجتمع. ويهدف البحث إلى فهم آليات التعاقد من الباطن الخاصة بالتحكم بعاملات وعاملات البيوت، ودور الجندر في نماذج التشغيل في صناعة الخياطة. كما يهدف إلى فهم العلاقات الجندرية على مستوى الأسر، والنظر في كيف يمكن أن تعيق هذه العلاقات حركة النساء، ما يؤدي إلي هشاشة موقفهن على مستوى العائلة والسوق (هندية-ماني، 1995: 25-3).

وتوصلت هندية في دراستها إلى أن معظم مشاغل التعاقد من الباطن غير مسجلة رسمياً، وتقع في إطار القطاع غير المنظم. وأظهرت الدراسة أن ترتيبات التعاقد من الباطن جميعها لها خصائص متشابهة، أهمها: عدم وجود عقد مكتوب بين المقاول من الباطن و/أو المقاول وبين عمال البيوت، ويتم تسويق الإنتاج كله تقريباً، إلى جانب الوجود الكبير للنساء والرجال العاملين من خلال التعاقد من الباطن في البيوت و/أو في المشاغل. والعدد الأكبر من هؤلاء بدأ بممارسة العمل البيتي خلال الانتفاضة، بسبب فقدان فرصة العمل في إسرائيل، ولوحظ أن بعض المتعاقدين من الباطن كانوا بالأساس عمال بيوت، ولكنهم استطاعوا أن يطوروا عملهم ليصبحوا مالكي مشاغل ومقاولين من الباطن.

وكشفت دراسة المحددات الجندرية الخاصة بالعمل البيتي في القطاع غير المنظم في الضفة الغربية، عن خصائص هذا العمل وأهمها: الافتقار للأمان الوظيفي، والميزات النمطية الملصقة بالنساء، خاصة الصبر والمهارة، إلى جانب الميل إلى إضفاء الطابع النسوي على هذا القطاع. تضاف إلى ذلك، أجور النساء المتدنية، ومدة العمل الطويلة، وخاصة لدى اللواتي يجمعن بين العمل البيتي وبين المسؤوليات المنزلية. وأظهر البحث أنه غالباً يجري التعامل مع عمل النساء الرخيص الأجر من خلال علاقات أبوية في المجتمع الفلسطيني، باعتباره عملاً منزلياً غير منظور، وذلك بسبب مركز النساء التابع في العائلة. كما أظهر أن عمل النساء البيتي هو استراتيجية

أساسية للبقاء، تمكنهن من القيام بمسؤولياتهن المنزلية، بينما لم يكن العمل البيتي للرجال إلا استراتيجية أسرية قصيرة المدى، ناجمة عن ظروف البطالة.

كشفت دراسة أخرى قامت بها مؤسسة شؤون المرأة/ نابلس حول ظروف عمل النساء في أعمال تنظيف الخضار وتصفيف الشعر في محافظة نابلس، عن أن الحاجة الاقتصادية هي السبب الرئيسي لمشاركة المرأة في هذه النشاطات الاقتصادية غير المنظمة. ويعتبر العمل في تنظيف الخضار من الأعمال النسوية التقليدية في مدينة نابلس، التي يعود جذورها إلى العلاقات شبه الإقطاعية التي كانت سائدة خلال القرن الماضي بين العائلات الحاكمة في منطقة نابلس والعائلات الفلاحية (Womens Affairs, 1994:1-31).

وتظهر الدراسة أن معظم النساء العاملات في هذا المجال هن من كبار السن ومتزوجات، بينما يلاحظ أن معظم العاملات في تصفيف الشعر هن أقل سناً من العاملات في تنظيف الخضار، حيث تتراوح أعمار غالبيةهن بين 20-29 عاماً. ويمارسن هذه الأعمال في منازلهن، وهو ما ينسجم مع أعمالهن التقليدية في المنزل، وأن معظمهن يعملن في هذا النشاط الاقتصادي منذ فترة الانتفاضة بسبب إحساستهن بعدم الأمان الوظيفي، وللمساهمة في دخل العائلة، ويستخدمن غالباً آلات بسيطة وبدائية وغير مكلفة لتنظيف الخضار، بينما يستخدمن آلات لتصفيف الشعر أكثر كلفة يتم غالباً شراؤها من مدخرات النساء الشخصية.

بعد انتهاء الانتفاضة، استمر معظم هؤلاء النساء بالعمل لرفع مستوى معيشة العائلة، وبدأن بالتفكير في تطوير أعمالهن بشراء بعض الأدوات الكهربائية المنزلية اللازمة لتسهيل بعض الأعمال، وكلهن يصرفن دخلهن على العائلة ولا يحتفظن بأي شيء لهن شخصياً.

وأظهرت دراسة أخرى حول البائعات المتجولات في قطاع غزة، أن أعمار معظمهن (84% من مجموع المبحوثات) تزيد على 40 عاماً. وأن عملهن هذا يعتبر مصدر دخل العائلة الأساسي. وأفادت ثلث المبحوثات أنهن يتلقين مساعدات من لجان الزكاة، أو UNRWA، ومن بعض المصادر الأخرى (-31: 1994: Womens Affairs). (61).

وتبتاع معظم البائعات المتجولات البضائع من تجار محليين، وغالبا ما يبدأن نشاطهن التجاري برأسمال مقترض من بعض الأقرباء أو الأصدقاء أو الجيران، أو يتم الحصول عليه من الزوج أو من مدخراتهن الخاصة، ومعظمهن يقترضن من التجار البضائع ويسددن ثمنها بعد بيعها. غالبية البضائع المباعة هي بضائع نسائية مثل الملابس الداخلية للنساء والأطفال، وبعض مواد التجميل الشعبية، وبعض اللوازم المنزلية.

وكشفت الدراسة أن معظم البائعات المتجولات اللواتي شملهن البحث، لا يعرفن أنفسهن مهنيا كبائعات، بل كنساء فقيرات يعملن في هذا المجال مؤقتا لدعم العائلة ماديا، وتغطية بعض حاجات أفرادها. هذا التعريف الذاتي لنشاطهن المهني يؤثر سلبا على أعمالهن، حيث يعيق من إمكانية تطوير أعمالهن، ويحد من طموحاتهن المهنية ومن استثمارتهن في المال أو المجهود، ويدفعهن لتعزيز اعتمادهن على التجار والاكتفاء بأرباح قليلة.

أما النوع الثاني من الدراسات على الصعيد الفلسطيني، فهي الدراسات التي تناولت مشاريع الأعمال الصغيرة في الضفة الغربية وقطاع غزة، ولم تكن تهدف إلى دراسة القطاع (الاقتصاد) غير المنظم. إلا أن بعض هذه الدراسات عرض أفكاراً جزئية تتعلق بهذا القطاع. فقد اعتبرت إحدى هذه الدراسات أن أسباب انتشار القطاع غير المنظم بشكل خاص، وقطاع الأعمال الصغيرة بشكل عام، في الاقتصاد الفلسطيني، مردها للسياسات الإسرائيلية تجاه الاقتصاد الفلسطيني، فهذه السياسات هي

العامل الأساسي وراء ظهور ونشوء مثل هذه المشاريع. "لقد جعلت السياسات والإجراءات الإسرائيلية الفلسطينيين يلجأون إلى استراتيجيات تنمية اقتصادية تستند في أغلبها إلى القطاع الإنتاجي والخدمي الصغير، وأحيانا الصغير جدا، سواء في المدن أو الأرياف، باعتبارها أكثر ملاءمة للتنمية المقاومة، أو التنمية تحت القيود. أما الشكل الأبرز لهذا التوجه الاقتصادي، فقد تمثل بالمشاريع العائلية الصغيرة أو الاقتصاد المنزلي" (مركز بيسان للبحوث والإنماء، 1997: 9-11).

وترى دراسة أخرى أن الاقتصاد غير المنظم ينتشر بصورة واضحة في الاقتصاد الفلسطيني، وقد ساعد في انتشاره الظروف السياسية التي عاشها الاقتصاد الفلسطيني في ظل الاحتلال الإسرائيلي منذ العام 1967، حيث أدت السياسات الإسرائيلية إلى إلحاق الاقتصاد الفلسطيني بالاقتصاد الإسرائيلي. وقد كان من آثار التدهور أن قام الفلسطينيون بمحاولات لمواجهة الظروف الاقتصادية الصعبة، وكان اللجوء إلى الاقتصاد غير المنظم للحصول على دخل إضافي محور هذه المحاولات، فظهرت بصورة مكثفة المشاريع المنزلية، والمشاريع الصغيرة الأخرى التي تحتاج، في العادة، إلى رأسمال صغير نسبيا، وساعد في ذلك انتشار المؤسسات التمويلية غير الربحية التي ازدهرت خلال سنوات الانتفاضة (عبد الرازق، 1999: 3).

يتشابه القطاعان المنظم وغير المنظم في الاقتصاد الفلسطيني، ويرى عمر عبد الرازق أن التشابه بين هذين القطاعين يعود إلى السياسات الإسرائيلية التي أدت إلى تدهور الاقتصاد الفلسطيني بشكل عام، وإلى بروز خاصية مميزة للقطاع غير المنظم الفلسطيني والمتمثلة في ارتباط جزء كبير منه بشكل أو بآخر بعقود "من الباطن" مع مشاريع إسرائيلية كبيرة. وكان هذا الارتباط مباشرا أو غير مباشر من خلال العمل لحساب مشاريع (في القطاع المنظم) مرتبطة بعقود من الباطن مع المشاريع الإسرائيلية (عبد الرازق، 1999: 3-4).



من جهة أخرى، يتشابه القطاع غير المنظم الفلسطيني مع غيره في البلدان الأخرى في كثير من الخصائص، فيما يتعلق بعدد العاملين، ورأس المال، والقيود الإدارية والمالية، والارتباط بالعائلة وغيرها. وكذلك، يشترك معها في كثير من المشاكل، خصوصا ما يتعلق بالتمويل، والتسويق، وضبط النوعية والإنتاج. إلا أنه يتميز عنها بأنه يشترك مع القطاع المنظم الفلسطيني في كثير من المواصفات، خصوصا ما يتعلق بقلّة عدد العاملين، وصغر حجم رأس المال، وعدم التسجيل لدى الدوائر الرسمية، وعدم ضبط سجلات منتظمة ودقيقة. وهو ما يجعل الفصل بين القطاعين أمرا صعبا يزيد من إشكالية دراسة القطاع غير المنظم الفلسطيني مقارنة مع دراسته في مجتمعات أخرى (عبد الرازق، 1999: 4).

### 1-3 تعريف القطاع (الاقتصاد) غير المنظم

يمكن التمييز بين نمطين من العمل في القطاع (الاقتصاد) غير المنظم من حيث الارتباط بموقع العمل، يرتبط النمط الأول بالمنشآت المحددة موقعا، والتي لا تتقيد كليا بقوانين وأنظمة العمل، فيما لا يرتبط النمط الثاني بمنشأة سواء كان عملاً منزلياً أو عملاً خارج المنزل (متجول في الشارع أو سيارة...). ومن هنا يمكن القول أن العمل غير المنظم يشمل العمل في منشآت، كما يشمل العمل غير المرتبط بمنشآت، وهذا يطرح إشكالية في تعريف المنشأة، وفي حصر المنشآت التي يمكن أن تصنف من ضمن القطاع (الاقتصاد) غير المنظم، وبالنسبة لحصر منشآت هذا القطاع، هناك معياران لتحديدها، المعيار الأول: حجم العاملين في المنشأة، ويتراوح العدد المعتمد في دول العالم الثالث بين أقل من 5 أفراد أو أقل من 10 أفراد. والمعيار الثاني: درجة الالتزام بقوانين التسجيل والضريبة والعمل والضمان في الدولة المعنية. وهنا يقترح، عادة، أن تكون المنشآت التي لا تلتزم التزاما كاملا بهذه القوانين ضمن القطاع (الاقتصاد) غير المنظم. ويضاف إلى هذين المعيارين معيار آخر يتعلق بالملكية (ملكية عائلية أو فردية)، وأحيانا معيار نوع أدوات العمل المعتمدة في الإنتاج.

على الرغم من إشكالية تعريف القطاع غير المنظم على الصعيد العالمي، وغياب إجماع على تعريفه، فإن الدراسات المختلفة تشير إلى أنه قطاع يضم تشكيلة واسعة من الأنشطة الاقتصادية التي يجمع بينها بعض الميزات المشتركة ومن أبرزها:

- ✧ صغر حجم مشاريع هذا القطاع، والذي وربما يتخذ جزءا من المنزل كورشة تتم فيها عمليات الإنتاج ما يدل على "مرونة" هذا القطاع وتنوع أنماطه.
- ✧ اعتماد أغلب المنشآت في القطاع غير المنظم على رأسمال ضئيل.
- ✧ افتقار معظم المنشآت غير المنظمة للتكنولوجيا الحديثة.
- ✧ سيادة طابع الفردية أو العائلية على المشاريع غير المنظمة، وفي حال استخدمت عمالا يكون عددهم محدوداً يقل في العادة عن 5 أفراد، وهم إما من أفراد العائلة أو الأقارب أو أفراد يعملون نظير أجر. كما يتسم العاملون بها بتدني المستوى التعليمي وتدني مستوى المهارة والخبرة.
- ✧ تمايز الأجور في هذا القطاع تبعا لطبيعة النشاط الممارس، وتبعا للنوع الاجتماعي، والعمر للمستخدمين.
- ✧ اتسام منشآت هذا القطاع بتقسيم عمل وفقا لتراتبية معينة، وغالبا ما يتولى صاحب العمل إدارة المشروع والإشراف على جوانب عمله المختلفة.
- ✧ اعتماد منشآت هذا القطاع، عادة، على المواد الخام من السوق المحلية ومن تجار متخصصين.
- ✧ استخدام المنشآت في هذا القطاع وسائط غير رسمية في عملية التسويق، وغالبا ما توجه منتجاتها للأسواق المحلية ولفئات الفقيرة تحديدا.
- ✧ غياب أو تدني الالتزام بقوانين التسجيل، والضرائب، والقوانين المنظمة للعمل.

ويستثنى، في العادة، الإنتاج المنزلي الموجه لاستهلاك العائلة من دائرة القطاع (الاقتصاد) غير المنظم<sup>2</sup>، حيث أن هذا النوع من الإنتاج لا يهدف للتبادل أو البيع، في حين يدخل ضمن هذه الدائرة الإنتاج المنزلي الموجه للتبادل في السوق أو البيع. كما يستثنى من دائرة هذا القطاع (الاقتصاد) النشاطات التطوعية (في الجمعيات الخيرية والأهلية، أو في الأحزاب السياسية والمؤسسات الدينية) على اعتبار أن هذا النوع من النشاط يشكل جزءاً من نشاط المجتمع الأهلي أو المدني، وليس جزءاً من النشاط الذي ينظمه السوق.

وتصنف دراسات مختلفة المشاريع المنزلية من ضمن القطاع (الاقتصاد) غير المنظم، حيث يكون المشروع جزءاً من المنزل من حيث المكان، ومن حيث تشكيله نشاطاً مهماً من النشاطات الإنتاجية العائلية. وتتصف المشاريع المنزلية بكونها الأصغر بين مشاريع القطاع غير المنظم، بالإضافة إلى قلة عدد المستخدمين مدفوعي الأجر، وارتفاع نسبة النساء بين العاملين والمالكين لهذه المشاريع (Hoyman, 1987: 65-73).

من جهتها، تميل أدبيات منظمة العمل الدولية لتعريف القطاع (الاقتصاد) أو العمل غير المنظم وفقاً للمعايير التالية:

أن القطاع (الاقتصاد) غير المنظم يشمل وحدات الإنتاج للسلع والخدمات الهادفة لتوليد الدخل والعمالة للأشخاص المعنيين، على أن تعمل هذه الوحدات بدرجة متدنية من التنظيم، مع عدم فصل الملكية عن العمل والإدارة كعوامل أساسية للإنتاج. كما أن العمل في هذه الوحدات، يخضع لعلاقات شخصية وعائلية أكثر من اعتماده على علاقات مهنية ممأسسة.

---

<sup>2</sup> يدور جدل حول هذه القضية في الأدبيات الحديثة، وتحاول الحركات النسائية في دول مختلفة، ويحاول بعض السوسيولوجيين والاقتصاديين إدخال النشاطات الإنتاجية المنزلية الموجهة لاستهلاك في تعريف الاقتصاد غير المنظم، بوصفها تنتج سلعاً وخدمات لسد حاجات استهلاكية للأسرة المعيشية.

يقع ضمن وحدات الإنتاج في القطاع (الاقتصاد) غير المنظم المشاريع المنزلية الهادفة للتبادل في السوق، وتتسم هذه الوحدات، في العادة، بعدم الفصل بين الإنفاق والتكلفة الخاصة بها عن استهلاك وإفناق العائلة نفسها.

تتسم نشاطات القطاع غير المنظم بعدم الانتظام في استيفاء المستحقات الضريبية، وعدم توفر الضمانات الاجتماعية والحقوق العمالية، كما قد يغيب عنها التسجيل لدى الدوائر الرسمية. لكن ينبغي هنا التمييز بين نشاطات القطاع غير المنظم وبين نشاطات الاقتصاد المخفي أو الإجرامي (المخدرات والسرقة والتهرب وغيرها).

وحسب منظمة العمل الدولية، تعتبر الوحدة الأساسية للتحليل هي الوحدة الإنتاجية، وفي هذا المجال، يعود تعبير "غير منظم" لنمط الوحدة ونوعها، ولا يعود لطبيعة العلاقة بين العامل والوحدة التي يعمل بها، فالشخص الذي يعمل في وحدة إنتاج منظمة يعتبر عمله منظماً والعكس صحيح. وقد حددت منظمة العمل الدولية هذا التعريف ليتوافق مع نظام الحسابات القومية المعتمد من قبل المؤسسات التابعة للأمم المتحدة. ومن هذا المنطلق، تخرج المشاريع الكبيرة والمتوسطة من دائرة القطاع (الاقتصاد) غير المنظم، كما تخرج المؤسسات الحكومية والمؤسسات غير الربحية والعمل المنزلي بهدف الاستهلاك وليس المبادلة في السوق. وقد حددت منظمة العمل الدولية الوحدات الإنتاجية التي تدخل في دائرة القطاع (الاقتصاد) غير المنظم وفقاً لمعيارين أساسيين هما:

- ✧ عدد العاملين في الوحدة الإنتاجية.
- ✧ الوحدات الإنتاجية التي تعتمد على العاملين غير مدفوعي الأجر، أو على العمالة الجزئية المدفوعة الأجر.
- ✧ إضافة إلى شروط أخرى تحدد حسب وضع البلد المعني.

وبشكل عام، يصنف تعريف منظمة العمل الدولية الوحدات الإنتاجية المنظمة عن الوحدات الإنتاجية غير المنظمة وفقاً للمعايير التالية:

- ✧ تعتبر الشركات الكبرى والشركات المساهمة العامة أو المحدودة، والمؤسسات الحكومية، والبنوك والمستشفيات جزءاً من القطاع (الاقتصاد) المنظم.
- ✧ إذا ما كانت الوحدة الإنتاجية ليست جزءاً من الوحدات المذكورة في البند السابق، ولكنها تتبع نظاماً محاسبياً مكتوباً ومنظماً فإنها تعتبر ضمن القطاع (الاقتصاد) المنظم.
- ✧ إذا كان حجم الوحدة الإنتاجية حسب عدد العاملين فيها يفوق الحد الأدنى (5) فما فوق (مثلاً) على أن تكون هذه الوحدات على درجة معينة من التنظيم، فإن هذه الوحدات تكون ضمن دائرة القطاع (الاقتصاد) المنظم.
- ✧ إذا كانت الوحدة الإنتاجية مسجلة لدى الدوائر الرسمية، وهو ما يتطلب توفر معايير محددة ودرجة من التنظيم، فإن مثل هذه الوحدات تدخل ضمن دائرة القطاع (الاقتصاد) المنظم.

وتتبنى هذه الدراسة تعريف القطاع غير المنظم في الضفة الغربية وقطاع غزة بأنه ذلك القطاع الذي يشمل العمل في المواقع الثابتة (بيت، امتداد للبيت، منشأة، أكشاك،...) على أن يقل عدد العاملين في الوحدات الإنتاجية<sup>3</sup> عن 5 أشخاص<sup>4</sup> باستثناء المهنيين المختصين الذين يتمتعون بدرجة عالية من التأهيل الرسمي (كالأطباء والمحامين والمهندسين وما شابه)، كما يشمل العمل خارج المواقع الثابتة (الباعة المتجولون، العربات، السيارات،...). ويرتبط القطاع (الاقتصاد) غير المنظم، عادة، بتدني درجة الالتزام بقوانين التسجيل والضرائب والقوانين المنظمة للعمل، وتدني

<sup>3</sup> يقصد بالوحدات الإنتاجية الوحدات التي يتم فيها إنتاج سلع أو خدمات، وبغض النظر عن كونها منشأة مستقلة ثابتة أو متنقلة، أو مشروعاً منزلياً أو عملاً متنقلاً.

<sup>4</sup> تجدر الإشارة هنا إلى أن الحد الأعلى لعدد العاملين في الوحدة الإنتاجية لتكون جزءاً من القطاع (الاقتصاد) غير المنظم في معظم الدول النامية هو 4 عاملين، وهو ما تم تبنيه في تعريف هذا القطاع في الضفة الغربية وقطاع غزة. وقد يتم تغيير هذا العدد وفقاً لنتائج المسوح الخاصة بهذا القطاع التي ستنفذ لاحقاً.

مستوى التنظيم والنظام المحاسبي، ومن الناحية القانونية، يرتبط بالملكية الفردية. ولتحديد تعريف أكثر دقة يجب الاستناد لنتائج مسح خاصة.

#### 1-4 أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة الاستطلاعية إلى التعرف الأولي على ميزات وآليات إعادة إنتاج هذا القطاع في الضفة الغربية وقطاع غزة، والمساهمة في تطوير استمارة المسح الإحصائي بالعينة، من خلال الكشف عن المتغيرات والمؤشرات التي تغني الاستمارة، وتفيد في دراسة هذا القطاع، وذلك من خلال:

- ✧ الكشف عن سمات نوعية لمشاريع القطاع (الاقتصاد) غير المنظم في الضفة الغربية وقطاع غزة، وعن أنماط مختلفة منه.
- ✧ التعرف على شبكة العلاقات الاجتماعية التي ينشط من خلالها هذا القطاع، من حيث التمويل، والتوظيف، وعلاقات العمل، والتسويق، وأنماط التدريب، واكتساب المهارات والخبرة.
- ✧ التعرف على دور مشاريع القطاع (الاقتصاد) غير المنظم في نظام تكيف العائلة التي تعمل في هذا القطاع (الدور الوظيفي لهذا القطاع).
- ✧ إلقاء الضوء على علاقة القطاع (الاقتصاد) غير المنظم بالقطاع (الاقتصاد) المنظم في الضفة الغربية وقطاع غزة، ومدى تداخل هذين القطاعين وتأثير وتأثر كل منهما في الآخر.
- ✧ التعرف على المشكلات التي يواجهها القطاع (الاقتصاد) غير المنظم في الضفة الغربية وقطاع غزة، وتقديم توصيات أولية تساهم في رسم سياسات مستقبلية، عند نهاية مشروع البحث.

## 5-1 منهجية الدراسة

لتحقيق أهداف هذه الدراسة، سيعتمد أسلوب دراسة حالات (مشاريع غير منظمة)، على أن تكون الحالات المدروسة موزعة حسب القطاعات الاقتصادية المختلفة (صناعة، تجارة، زراعة، خدمات) ونوع الوحدات الإنتاجية (عمل فردي غير منظم، مشروع منزلي غير منظم، منشأة مستقلة غير منظمة)، وموزعة حسب المناطق الجغرافية والتجمعات السكانية والنوع الاجتماعي.

### 1-5-1 وحدة التحليل

اعتمدت هذه الدراسة على الجمع بين الفرد (المشغل) والوحدة الإنتاجية كوحدة تحليل، وذلك لصعوبة الفصل بين المشروع وصاحبه، وعادة تكون سيرة المشروع هي سيرة صاحبه.

### 1-5-2 التعيين

تم اختيار العينة القصدية من خلال التعيين لأقصى حد من المتغيرات (Maximum Variation Sampling) والتعيين بكرة الثلج (Snow Ball)، بحيث تشمل أكبر قدر من المتغيرات ذات العلاقة بالأنشطة الاقتصادية غير المنظمة والمنظمة. وشملت العينة مجموعة من الحرفيين في قطاع البناء، وباعة جواله، ومشاريع منزلية وأخرى غير منزلية ذات طابع خدمي حرفي متنوع، ومشاغل غير منظمة. كما راعينا أن تشمل العينة أنماطا مختلفة من أنواع النشاطات في هذا القطاع، وروعيه في تنميط هذه المشاريع عدة أبعاد متداخلة، بحيث يتم إبراز سمة، أو سمات محددة في كل نمط، والأبعاد التي أخذت بعين الاعتبار هي: النشاط الاقتصادي، مكان العمل، وثبات مكان العمل أو عدمه، والعلاقة مع القطاع المنظم.

وبلغ عدد المشاريع المبحوثة 64 مشروعاً، موزعة على سبعة أنشطة اقتصادية، وهي: مشروع في الأنشطة الحرفية والورش، ومحلات تجارية (الدكاكين) والبسطات الثابتة، ومشاريع صيد سمك، ومشاريع في الأنشطة الزراعية، ومشروع في قطاع الباعة المتجولون والبسطات والسائقين غير المنظمين، (ويعود سبب دمج هذه القطاعات الثلاثة في قطاع واحد إلى التشابه فيما بينها في عدم وجود مكان ثابت (منشأة) لها، واعتمادها على التنقل المستمر من مكان لآخر)، ومشروع منزلي غير زراعي، ومشاريع من أنشطة المتعهدين الصغار والمهن المرتبطة بالبناء. واشتملت العينة على خمسة مشاريع تعاقد من الباطن، مشروعان مع جمعيات خيرية، وثلاثة مشاريع مع تجار، ولم يتم التعامل مع هذه المشاريع كنمط منفصل، ووزعت على الأنشطة السابقة، لأنها تشترك مع المشاريع المشابهة لها في هذه الأنشطة في سماتها العامة، وفي معظم الجوانب التي جرى نقاشها، وسيتم التعرض لهذه المشاريع بصورة منفصلة عندما تدعو الحاجة لذلك، خاصة في نطاق نقاش العلاقة بين القطاع غير المنظم والقطاع المنظم، وفي التسويق (انظر جدول رقم 1).

وتواجد 40 من المشاريع المبحوثة في الضفة الغربية، و24 مشروعاً في قطاع غزة، وتواجد 20 من المشاريع المبحوثة في تجمعات حضرية، و 22 مشروعاً في التجمعات الريفية، و 22 مشروعاً في المخيمات.

وتركز عمر أصحاب هذه المشاريع في الفئة العمرية المتوسطة، وهي ما بين 30 و49 سنة، وبلغ عددها 43 مشروعاً، وغالبية المشاريع المبحوثة تعود إلى أفراد ينتمون إلى أسر كبيرة، فنصف العينة المدروسة يزيد عدد أفرادها على 6 أفراد، و25 مشروعاً تراوح حجم أسرة صاحبه ما بين 3-6 أفراد. و فقط مشروعان كان صاحباهما من أسر صغيرة، فرد أو فردان، وهي لأسر كبيرة في السن، تقتصر على الزوجين، بعد انفصال عائلات الأبناء عنها في أسرهم النووية.



وتوزعت المشاريع المبحوثة حسب عمر المشروع كما يلي: 28 مشروعاً يزيد عمرها على 10 سنوات، ومنها مشاريع يقارب عمرها الخمسين سنة، مثل مشاريع صيد السمك، و21 مشروعاً يتراوح عمرها بين 5-10 سنوات، و15 مشروعاً يقل عمرها عن 5 سنوات.

واشتملت العينة على ثلاث حالات لديها أكثر من مشروع غير منظم، وهي مشاريع متقاربة من حيث المهنة، فالحالة الأولى تشمل ورشة كهرباء سيارات، وورشة تجليس ودهان سيارات، والورشتان مملوكتان لشقيقين. والحالة الثانية تشمل أربع ورش لأربعة أخوة: نجارة، برادي، تجيد كنبات وألمنيوم. وتشارك ورش الأخوة في مكان العمل، ويتعاونون في توفير الأعمال لورشهم، وفي تحديد أولويات العمل في المكان حسب الطلب، والحالة الثالثة يملك صاحبها دكاناً لبيع أدوات البناء، ومزرعة دجاج.

ومعظم الحالات المبحوثة لا تعتبر حالات فقيرة حيث أن دخلها من العمل غير المنظم يخرجها من دائرة الفقر أو يبعدها عن خط الفقر. فدخل المنشآت غير المنظمة المبحوثة يتراوح بين 3000-5000 شيكل شهرياً. يستثنى من ذلك المشاريع المنزلية، التي تحقق في معظمها دخلاً يقل عن ذلك، لكن، في العادة، يترافق ذلك مع مشاريع أو أعمال أخرى، تحقق لها دخلاً يخرجها من دائرة الفقر.

ويباشر أصحاب المشاريع المبحوثة أعمالهم في التجمع السكاني نفسه الذي يعيشون فيه، أو في الحارة نفسها، باستثناء 4 حالات تمارس أعمالها خارج منطقة سكنها، وتنتقل للعمل في المدينة، أو متجولة، وحالة واحدة انتقلت للعمل في مخيم يقع في المحافظة نفسها.

توجد 17 حالة مملوكة من قبل نساء، والباقي مشاريع مملوكة لذكور<sup>5</sup>. حالتان من المشاريع النسوية خياطة وحالة تطريز وحالة دكان نوفوتيه، وبسطة، و12 مشروعاً منزلياً.

وتبين أن معظم المشاريع المبحوثة تعتبر العمل الرئيسي ومصدر الدخل الأساسي لأصحابها. وتوجد 10 حالات فقط يعتبر المشروع بالنسبة لهم عملاً ثانوياً على الرغم من أنه يشكل مصدر الدخل الرئيسي، حيث أن عملهم الرئيسي هو الوظيفة أو العمل بأجر.

وتمارس 27 حالة عملها في مكان مخصص للمشروع في المنزل، أو في مكان تابع له، والباقي مستقل تماماً عن المنزل، أو مشاريع متنقلة (لا تحتاج إلى مكان).

وتم اكتساب الخبرة لدى أصحاب هذه المشاريع (التي تحتاج إلى خبرة)، من خلال الوراثة من قبل الأب أو العائلة، ومن خلال تعلمها غير المنظم من خلال العمل في الورشات المحلية أو الإسرائيلية، ومن خلال التدريب والتعليم المهني في معاهد وكالة الغوث الدولية، والمدارس الصناعية، ومؤسسات التدريب المهني المختلفة.

### 1-5-3 منهجية جمع البيانات

تم جمع البيانات بواسطة خمسة باحثين ميدانيين، اثنان منهم في قطاع غزة، وثلاثة في الضفة الغربية، وتم تعريفهم، خلال التدريب، على أهداف البحث، والتعريف الإجرائي للقطاع غير المنظم، ومناهج دراسته، ومعايير اختيار المشاريع المبحوثة، والمؤشرات والبيانات المطلوب جمعها، من خلال المقابلات المتعددة مع أصحاب المشاريع المبحوثة. وقد تم إعداد ذلك انطلاقاً من المراجعات النظرية التي تمت

<sup>5</sup> تتركز المشاريع النسوية في نشاطات محددة خاصة المشاريع البيئية وقد لا تعكس نسبة المشاريع النسوية في العينة حقيقة نسبتها في مجتمع البحث.

لتجارب دراسة القطاع غير المنظم في بلدان مختلفة في أمريكا اللاتينية وآسيا وإفريقيا، والدراسات المحلية التي تناولت جوانب معينة من مشاريع القطاع غير المنظم.

ووزعت مواصفات المشاريع المطلوب دراستها عليهم، وتمت متابعة أعمال فريق العمل الميداني من قبل طاقم البحث، حيث يتم تزويدهم بالملاحظات التي تغني التقارير المرفوعة عن الحالات الدراسية، حيث يتضمن التقرير البيانات المجموعة، إضافة إلى ملاحظات الباحث، ويترافق ذلك مع تفريغ المقابلات التي تمت بواسطة "الكاسيتات"، وهذا وفر مادة غنية حول المشاريع المبحوثة، شملت روايات أصحاب المشاريع حول مختلف مراحل نشاط المشروع، وحول دوافعهم، وتفاعلهم مع العوامل المؤثرة في مشاريعهم، إضافة إلى البيانات التي حصل عليها الباحثون من أفراد العائلة الآخرين حول المشروع، وملاحظاتهم.

وتم إعداد تقارير عن الأنشطة المتشابهة، تضمنت مختلف الأبعاد التي أظهرتها المشاريع المبحوثة، وفقا للأبعاد التي حددت في خطة البحث.

#### 1-5-4 أهم المؤشرات لدراسة القطاع (الاقتصاد) غير المنظم

تتطلب دراسة القطاع (الاقتصاد) غير المنظم تبني نظرة شاملة تربط بين عوامل نشأته، وملامح منشأته، وطبيعة العلاقات التي تربطهم، وطبيعة البيئة التي يعملون في ظلها، ونمط إدارة نشاطاته، والعلاقة مع المؤسسات الرسمية، وموقع نشاطاته في الاقتصاد المنظم. وتتمثل أهم المعطيات التي سنعمل على توفيرها وتحليلها في التالية:

بيانات عن الخصائص الاجتماعية والديموغرافية والمهنية والعائلية عن صاحب المشروع، تشمل الأبعاد التالية: النوع الاجتماعي، والعمر، ومستوى التعليم والخبرة، والتاريخ المهني، والظروف الاجتماعية، ودور صاحب المنشأة في إنشاء

المشروع، وتدبير رأس المال اللازم، وأسلوبه في الإدارة، وعلاقاته القرابية وكيفية تأثيرها على المشروع.

بيانات عن المنشأة تأخذ بالحسبان الأبعاد التالية: عمر المنشأة، وموقعها، ونمط المبنى الذي توجد فيه، والأساس القانوني لها، ومستوى التكنولوجيا المستخدمة فيها، والسلع والخدمات التي تنتجها، وأساليب إنتاجها وتسويقها، وأنماط التوظيف، وعلاقتها بالمنشآت الأخرى سواء المنظمة أو غير المنظمة، وأساليب التدريب واكتساب المهارات المهنية والحرفية، ونظام الأجور، ونمط الإدارة، ومسك الدفاتر، ومصادر التمويل، والتراكم الرأسمالي، وكيفية الحصول على المواد الخام، ودور العائلة والعلاقات القرابية والشخصية.

بيانات عن العمل تشمل الأبعاد التالية: مستوى مهارة العاملين، والخصائص التعليمية والعمرية والنوعية والمهنية والاجتماعية للعاملين، والعمالة العائلية وغير العائلية، والتورث المهني، والحراك المهني، وأساليب التشغيل، ومستويات الأجور وكيفية تحديدها، وظروف العمل وشروطه، والحقوق العمالية والتأمينات الاجتماعية المتوفرة للعاملين، وعلاقة مكان السكن بموقع المنشأة، وأنماط ملكية المنشأة.

بيانات عن مكان العمل وبيئته، وتشمل الأبعاد التالية: مكان ممارسة العمل (بيت، ورشة، متجر، كشك) وموقعه (حضر، ريف، مخيم) ونطاق عملياته (الحي، المدينة، المحافظة، الضفة الغربية، قطاع غزة، إسرائيل) ومستوياته (مدى الاعتماد على المهارات والتعليم والتكنولوجيا).

## 1-6 أهم المشاكل التي واجهت العمل الميداني

واجه العمل الميداني مشاكل وصعوبات ناتجة عن الأوضاع السياسية السائدة في الضفة الغربية وقطاع غزة، وأخرى متعلقة بطبيعة البيانات المطلوبة. فقد أثر

الفصل بين الضفة الغربية وقطاع غزة على طبيعة المتابعة اليومية للباحثين الميدانيين في غزة، حيث استعوض عنها بالمتابعة بواسطة التليفون والفاكس.

وأبدت بعض الحالات المبحوثة حذرا في الإجابة عن الجوانب المالية للمشروع، وقدم بعضها بيانات عامة عن ذلك. وقد تم تدقيق بيانات هذا الجانب من أفراد العائلة، والاستدلال عليها من الوضع العائلي العام، ومن وضع المشروع. وينتج حذر أصحاب هذه المشاريع من تخوفهم من الضريبة، ومما سهل في مهمة الباحثين المعرفة المسبقة بأصحاب هذه المشاريع، أو استخدام معرف مقبول للمبحوث.

وقد برزت مشكلة أخرى تمثلت في عدم معرفة المبحوث لحجم دخل مشروعه بدقة، وذلك بسبب عدم توفر سجلات للمشروع، وعدم توثيق أنشطته، والدمج بين موازنة المشروع وموازنة العائلة.

بشكل عام، يمكن القول أن درجة التجاوب من قبل المبحوثين مع الباحثين الميدانيين كانت جيدة، بحيث أن كافة المبحوثين أبدوا تجاوبا عاليا في الإجابة والرد على أسئلة واستفسارات الباحثين الميدانيين. ويعود ذلك لاختيار معظم الحالات المبحوثة من المعارف لدى الباحثين الميدانيين.





## 2- السمات العامة لمشاريع القطاع غير المنظم في الضفة الغربية وقطاع غزة

أظهرت الحالات المدروسة جملة من السمات العامة التي تسم مشاريع القطاع غير المنظم، وهي سمات مرتبطة بوظيفة هذه المشاريع بصورة خاصة، ووظيفة القطاع غير المنظم بصورة عامة. وتتباين هذه السمات من حالة إلى أخرى تبعاً لاقترابها من القطاع المنظم، ووفقاً للوظيفة المحددة للمشروع. فالمشاريع غير المنظمة ذات الرأسمال الكبير تقترب كثيراً من رسمنة وضعها (أي إضفاء الطابع الرسمي عليها) على مستوى التسجيل وإدارة أوضاعها الداخلية، وإقامة علاقات منتظمة ورسمية مع القطاع المنظم. وتحظى المشاريع المبحوثة التي أقيمت كنواة لمشروع استثماري، بدرجة أكبر من التخطيط، مقارنة بالمشاريع الأخرى، بما فيها فصل حسابات المشروع عن حسابات العائلة، واهتمام أكبر بمراكمة رأسمال المشروع. بينما تميل المشاريع الصغيرة جداً إلى الارتجالية في الإدارة والحسابات، وتعتمد بشكل كبير على شخصنة علاقاتها مع المشاريع الأخرى المنظمة وغير المنظمة. وسنعرض في هذا القسم أهم هذه السمات التي أظهرتها الحالات المدروسة، والتي لها علاقة بوظائف مشاريع القطاع غير المنظم، ومنطق تطورها وآفاقه.

### 2-1 لا تميل للتسجيل لدى الجهات الرسمية

ينفر أصحاب هذه المشاريع من التسجيل لدى الجهات الرسمية، أو لا يرون حاجة لذلك بحكم صغر مشاريعهم، وتدني أرباحها، فكل المشاريع والمنشآت المبحوثة غير مسجلة لدى أية جهة رسمية، باستثناء ثلاثة مشاريع مرخصة لدى البلدية، ومشاريع الصيد والنقل التي رخصت القوارب وسائط نقل في وزارة المواصلات،



ويرجع سبب ذلك، كما أفادت معظم الحالات المبحوثة، إلى المتطلبات والأعباء التي يضيفها التسجيل أو الترخيص مثل رسوم تسجيل، أو تغيير في مرافق المنشأة لأغراض السلامة العامة والصحة العامة (بناء دورة مياه، النظافة، التأمين على العاملين، الإطفائية...الخ). كذلك لم يسجل البعض تهربا من الملاحقة الضريبية التي تعتبر عبئا ماليا إضافيا دون مقابل. كما أن كل المنشآت في مخيمات الضفة الغربية ليست بحاجة إلى تسجيل أو تراخيص مزاولة مهنة، بحكم مسؤولية وكالة غوث وتشغيل اللاجئين الفلسطينيين عنها.

ويحصل أصحاب مشاريع الصيد على ترخيص لقواربهم من وزارة المواصلات، ويرتبط الصيادون بالبلدية من خلال الدلال الذي يسهل عملية التسويق، وهو الوسيط بين الصيادين والبلدية، ويدفع الصيادون للبلدية 5% من إجمالي الصفقة التي يعقدونها، كما أنهم يرتبطون بالشرطة الفلسطينية البحرية عن طريق اضطرابهم لتسجيل الأفراد الذين سيقومون بعملية الصيد في كل مرة عند الدخول للبحر، وشطب هذه الأسماء عند الخروج منه، وهي عملية فرضتها الاتفاقات الموقعة مع الطرف الإسرائيلي، وتقتصر علاقتهم مع وزارة الزراعة على الدورات التي تلقاها الأفراد العاملون في المشاريع، كدورات القبطنة وغيرها. وبينت حالات الصيادين المبحوثة أنها جميعا مسجلة لدى نقابة الصيادين، لكنهم أكدوا أن هذا التسجيل شكلي، ولا يعود عليهم بأي نفع بسبب عدم فاعلية النقابة، وعدم تمثيلها مصالح الصيادين بشكل حقيقي. كما أن هذه الحالات مسجلة، أيضا، لدى جمعية الصيادين التي تقوم بتقديم بعض الخدمات لهم، مثل شراء بعض المعدات والأدوات المستخدمة في الصيد بأسعار تقل عن سعر السوق، وتساعد في عملية التسويق في بعض الأحيان في السوق الإسرائيلية. أما الحالات الثلاث الخاصة بقطاع النقل (سيارتين وكارو)، فهذه الحالات لا يمكنها ممارسة العمل دون الحصول على ترخيص للسيارة أو الكارو من دائرة السير التابعة لوزارة المواصلات، كما لا يمكنها ممارسة العمل دون توفر تأمين على الحوادث. لكن لا يمنحها هذا الترخيص حق ممارسة عملها كوسائط نقل عامة.

وهذه المشاريع غير مسجلة، أيضا، لدى الدوائر المختصة بجباية الضرائب في وزارة المالية الفلسطينية، وتدفع بعض المشاريع ضريبة المكوس فقط، والتي تعادل 50 شيكلا سنويا، في حين أنهم لا يدفعون أي نوع آخر من الضرائب، بل إن جمعية الصيادين رفضت محاولات السلطة الوطنية الفلسطينية تسجيل جميع الصيادين رسميا وإلزامهم بدفع ضريبة القيمة المضافة (17%)، لأن مشاريعهم موسمية، ولهذا فهي معفاة من الضريبة بموجب القانون، كما يقولون.

ويعزو بعض المبحوثين عدم تسجيل مشاريعهم إلى عدم مطابقة أية جهة لهم بذلك، وعدم تعرضهم للمساءلة من قبل أية جهة عن عدم التسجيل، ويعتقدون أن مرد هذا التسامح معهم، هو تردي الأوضاع الاقتصادية العامة، وصغر حجم مشاريعهم، ويعزو بعضهم عدم التسجيل لاعتقادهم أنهم غير ملزمين بالتسجيل لأية جهة كانت، وقال أحدهم "من هم في مثل وضعي يعيشون على الهامش، ولا يسأل بهم أحد".

وبشكل عام، يرى أصحاب هذه المشاريع أن ابتعادهم عن إضفاء الطابع الرسمي (المنظم) على مشاريعهم ميزة لهم، فهم بذلك يقلصون مصاريف مشاريعهم، وبالتالي، يقلصون تكاليف سلعهم وخدماتهم، من خلال التخلص من الأعباء المالية التي تتطلبها رسمنة هذه المشاريع. ولم يبد أحد من المبحوثين اهتماما بتعقد أو سهولة إجراءات التسجيل كعامل معيق لرسمنة المشروع.

## 2-2 غياب نظام مسك دفاتر قانوني

أظهرت الحالات الدراسية أنه لا يتوفر لديها نظام مسك دفاتر قانوني، واقتصر النظام المحاسبي في بعضها على الحسابات البسيطة، ويتم الاعتماد على الحساب اليومي لمعرفة عائدات المشروع، وتسجل التكاليف والأرباح بشكل أولي أحيانا، وبأساليب بدائية تعتمد على الارتجالية، وتستخدم التسجيل للديون التي عليها

والتي لها. كما أن هناك بعض المنشآت تستخدم التسجيل لحساب الربح والخسارة حسب كل مشروع، لتقدير تكاليف المشروع، وكم يجب أن يطلب من الزبون على الورشة، خاصة متعهدي البناء، وبعض الحرف مثل الحدادة. ووجد لدى 4 منشآت فقط حساب بنكي، وذلك يعود، غالباً، لحصولها على قروض من جمعية الشبان المسيحية، أو مؤسسات إقراض أخرى، وغالباً ما تطلب هذه المؤسسات فتح حساب في أحد البنوك المحلية، ولا يفصل أصحاب هذه المشاريع، في العادة، بين موازنة المشروع وموازنة العائلة، باستثناء المشاريع التي يملكها شركاء، والمشاريع التي أنشأها أصحابها كنواة لمشروع استثماري منظم.

## 2-3 مشاريع صغيرة، وأدوات الإنتاج فيها بسيطة

تتميز المشاريع المدروسة بصغر حجمها من حيث عدد العاملين، ومن حيث رأسمالها. ولا يزيد عدد العاملين فيها على 5 عاملين، وغالباً هم من أفراد العائلة، وإذا اضطر صاحب/صاحبة المشروع للاستعانة بعمالة من خارج العائلة تكون عادة من الأقارب أو الجيران أو المعارف، وبصورة عامة، تعتمد المشاريع غير المنظمة على عمالة رب العمل فيها بصورة أساسية، وتلجأ المنشآت الحرفية، غالباً، إلى تشغيل عمال متدربين صغار بالسن، ويعملون بأجرة رمزية، ويستثنى من ذلك مشروعا صيد، بلغ عدد العاملين في أحدهما 6 عاملين، وفي الثاني 7 عاملين، وهي عمالة عائلية بالكامل. فيما يلجأ متعهدو البناء إلى الاعتماد على عدد محدود من العاملين بأجر، كعمال دائمين، ويزيدون عدد العمال حسب متطلبات العمل، لكن كعمال مؤقتين. وأظهرت بعض مشاريع البناء تضخماً كبيراً في عدد العمال في المواسم التي تشهد انتعاشاً لقطاع الإنشاءات، خاصة في الصيف، وبلغ في أحدها 30 عاملاً في صيف العام 1999.

وتتسم هذه المشاريع بصغر حجم رأسمالها التأسيسي، وغالباً لا يتجاوز هذا الرأسمال 3000 دينار أردني. وجميع المشاريع تتشابه في أنها تأسست برأسمال بسيط،

والمقصود هنا السبولة النقدية التي تم توظيفها في المشاريع المبحوثة، فالمبحوثون لا يحسبون الموجودات الثابتة التي تم توظيفها في هذه المشاريع ضمن رأسمالهم التأسيسي، ولا يحسبون مساهمة العائلة أو الأقارب والأصدقاء التي تأتي على شكل عمل أو مساعدات عينية، مثل مشاريع الزراعة المروية أو البعلية، حيث أن هذه الأنواع من المشاريع تتم عن طريق استخدام مساحات من الأراضي التي لم يعتبرها المبحوثون ضمن رأس المال التأسيسي للمشروع، وذلك بسبب توفر هذه الأراضي عن طريق الوراثة من العائلة.

وارتفعت قيمة الرأسمال التأسيسي في مشروعين فقط، الأول: مشروع زراعة مروية في قطاع غزة، استثمر فيه نقدا كرأس مال تأسيسي مبلغ 7000 دينار أردني، استخدمت لبناء بيتين بلاستيكيين، ومشروع سيارة النقل، حيث بلغ ثمنها 15,000 دينار أردني.

وتضاعف الرأسمال الحالي مرتين أو ثلاث مرات في بعض المشاريع، ومعظمه استثمار في مجال الأدوات المستخدمة في الإنتاج. ولكن يبقى الرأسمال الحالي صغيراً، كون الرأسمال التأسيسي أصلاً صغيراً، كما أن أصحاب هذه المشاريع يطمحون إلى تحويلها إلى مشاريع منظمة في حال نموها، وتزايد رأسمالها. وحققت بعض المشاريع المبحوثة تراكماً كبيراً في رأسمالها، مثل منشأة الألمنيوم في أحد مخيمات رام الله، التي تضاعف رأسمالها من 12000 شيكل إلى 50000 شيكل (أي معدات و مواد خام). وأفرزت هذه المنشأة منشأة أخرى، وهي فرع لها، رسمي ومنظم، في المنطقة الصناعية لمدينة رام الله. فيما تراجعت بعض المشاريع بسبب تراجع الطلب على منتجاتها، أو بسبب تغيرات في بنية العائلة، مثل مشاريع الخياطة، ومشروع المكائس البلدية، التي تناقص رأسمالها، وتحولت من مشاريع رئيسية للأسرة إلى مشاريع ثانوية.

وتعتمد المشاريع المبحوثة على أدوات عمل بسيطة وقليلة التكلفة، يشترونها، في الغالب، مستعملة، خاصة في مرحلة التأسيس، وهذا الأمر منطقي، كونه يتوافق مع الرأسمال التأسيسي البسيط لمعظم هذه المشاريع. مثلا، استخدمت صاحبة الحضانة أغراض المنزل، وأسرة وألعاب وأدوات مستعملة تبرع بها الأقارب. ومنتجة المواد الغذائية استخدمت أدوات مطبخها. ومشاعل الخياطة كلها بدأت بماكانات مستعملة، رخيصة نسبيا، ومن ثم جرى تحديثها من ناتج المشروع. وهكذا الحال مع المتعهدين، فقد بدأوا بأدوات يدوية، وبسيطة، وقليلة التكلفة، ويستكملون تجهيزاتهم بأدوات حديثة مع تطور العمل، مثلا البليط بدأ بأدوات لا يتعدى ثمنها 1000 شيكل، وهي الرأسمال التأسيسي للمشروع الذي كان شراكة بين أخيه وشريكه (جارهم)، وتطور رأسمال المشروع حاليا إلى 10 آلاف شيكل، بالإضافة لسيارة خاصة بالمشروع قيمتها 18 ألف شيكل (المشروع حاليا ملكية للأخوة الثلاث، بعد أن انفصلوا عن جارهم). وتساعد هذه المشاريع على تقليل رأسمالها، إتاحة الفرصة أمامها للاستعانة بالمشاريع الكبيرة المنظمة لإنجاز المهام التي تتطلب استخدام آلات متطورة ومكلفة.

## 4-2 ترتبط هذه المشاريع بالعائلة

ترتبط مشاريع القطاع غير المنظم بحجم وإمكانيات العائلة من جهة، وبدورة حياتها من جهة ثانية، فهي، في الغالب، مشاريع عائلية وليست فردية، فالعلاقات العائلية تشمل المشروع على الرغم من استقلال بعض المشاريع المكاني عن العائلة، والطابع الفردي لملكية بعضها الآخر. فقرار تأسيس المشروع، كما ظهر في المشاريع المبحوثة، قرار تم بشكل جماعي عائلي، أو بعد المشاورة مع العائلة أو بعض أفرادها، وفي بعضها تم كمشروع شراكة بين بعض أفراد العائلة خاصة بين الأخوة. وتساهم العائلة أو بعض أفرادها في تكاليف إنشاء المشروع بوسائل مختلفة، تشمل المساهمة النقدية، أو تقديم المكان، وبعض أدوات المشروع، أو من خلال العمل، وتؤثر إمكانيات العائلة المادية، وقدرتها على تقديم مساعدات نقدية وعينية للمشروع، على أدائه، حيث تسمح

بتقليص الأعباء التأسيسية، وتساهم شبكة علاقاتها في توسيع دائرة علاقات المشروع بالسوق، من حيث توفير الطلب على منتجات وخدمات المشروع، أو من حيث تزويده بالمواد الخام ومدخلات الإنتاج بشروط سهلة، وتبقى مساهمة مالك/ مالكي المشروع هي الأساس.

وتشمل إمكانات العائلة عدد أفرادها في سن العمل، الذين تستطيع تجنيدهم للعمل في المشروع كقوة عمل رئيسية، أو بديلة، خاصة في أوقات ازدياد الطلب الموسمي على بضائع وخدمات المشروع، وفي حال عدم توفر أفراد في سن العمل لدى العائلة، يلجأ أصحاب المشاريع التي تحتاج لمثل هذه القوة، إلى اعتماد استراتيجيات أخرى، مثل الشراكة. فعلى سبيل المثال، شارك المتعهد، الذي لا يوجد لديه أبناء أو أخوة في سن العمل، جاره في المشروع، وشغل أخوة شريكه في العمل كعمال مأجورين، وهو مضطر لمشاركته لتغطية متطلبات العمل في أكثر من ورشة في الوقت نفسه. وساهم اعتماد المشروع على العمل المأجور في تقليص عائداته، حيث بقي تطوره محدوداً، ولم تنتج عنه استثمارات أخرى ذات شأن، ويلاحظ الفرق عند مقارنته بمتعهد آخر يعتمد على عمل أخوته وأبنائه معه، حيث تتاح له مرونة أكبر في التوسع في العمل، وأخذ ورشات عدة في الوقت نفسه، وهو مطمئن إلى أن أحد أخوته أو أبنائه يشرف على الورشة، إضافة إلى عودة معظم عائد المشروع للعائلة.

أما في المواسم التي يقلص فيها الطلب على منتجات المشروع وخدماته، فيلجأ بعض العاملين في هذه المشاريع للعمل في منشآت أخرى رسمية أو غير رسمية، أو في إسرائيل، وتنتقل العمالة الزائدة للعمل، أحياناً، في مجالات عمل مختلفة تماماً. وتبقى في المشروع قوة عمل ملائمة لحجم الطلب على إنتاجه، ويتحول المشروع، أحياناً، إلى مصدر دخل ثانوي. وترتبط هذه الموسمية بالقدرة التشغيلية والإنتاجية التي تتحصل فيها المنشآت غير المنظمة المبحوثة، بحيث لا تخزن أعمالاً للشتاء، ولا توسع دائرة تسويق خدماتها، وتفضل الاعتماد على وتيرة تشغيلية عائلية مسيطر عليها، ومتجنباً بذلك الدخول في مغامرات قد تهدد مستقبل المنشأة ككل.

وأظهرت الحالات المدروسة، توافق مشاريعها مع المهن والمهارات المتوفرة لدى أبنائها، باستثناء حالات قليلة لم تكن المشاريع المختارة تحتاج إلى مهارات حرفية خاصة، مثل الدكان، وفي إحدى الحالات استفادت إحدى السيدات من وضعها كأرملة تربي أطفال، في استقطاب عاملات خياطة ماهرات، وتوفير ماكنات من تاجر محلي (زودها بالماكنات بدين طويل الأجل، وبدون فائدة، كمساعدة للأيتام)، في إنشاء مشروع خياطة دون أن تكون لديها معرفة بهذه المهنة، وتعلمتها لاحقاً، من خلال عاملاتها.

ويساهم وجود مهارات حرفية متكاملة داخل العائلة في تطوير المشروع، ويتيح للأسرة إقامة مشاريع مترابطة، تدعم فرص كل مشروع جزئي في زيادة الطلب على منتجاته، كما الحال في ورشة كهرباء السيارات، وتجليس ودهان السيارات في أحد مخيمات رام الله، وكذلك منشأة الألمنيوم ومنشأة الحدادة.

وتتأثر هذه المشاريع، ومدى التوسع والتطور فيها، بدورة حياة العائلة، حيث يتغير حجم العائلة وتركيبها الديمغرافي في مراحل تطورها المختلفة. فتميز العائلات التي عمر رب العائلة فيها، عادة، متوسط (40 سنة مثلاً وأكثر) بتوفر أشخاص في سن العمل فيها أكثر من العائلات التي عمر رب العائلة فيها صغير أو كبير، والتي تميل إلى تكوين عائلات نووية، صغيرة. وتأثير دورة حياة العائلة على مستقبل المشروع غير المنظم مزدوج: فعلى سبيل المثال، فإن زيادة حجم العائلة يؤدي إلى زيادة معدل الإعالة، إضافة إلى ازدياد الاحتياجات الاستهلاكية للعائلة مع زيادة من هم في سن العمل فيها (تعليم، زواج، بناء بيت)، ما يساهم في الحد من فرص تطوير المشروع، بينما توفر قوة عاملة في العائلة يساهم في توسيع وتطوير نطاق عمل المشروع، بحيث ترفد العائلة المشروع بأيدٍ عاملة، تتسم بمرونة عالية في وقت عملها، وغير مكلفة رسمياً، وبالتالي، لا تحمل المشروع أعباء وتكاليف جديدة، وتسمح له بالتكيف مع حجم الطلب المتوفر على منتجات وخدمات المشروع. فكلما زاد عدد أفراد العائلة المؤهلين اجتماعياً ومهنياً للعمل في المنشأة ازدادت فرص توسيع نطاق عمل المنشأة.

وبشكل عام، يتلاءم المشروع مع إمكانيات العائلة المالية والبشرية، والمهارات الحرفية المتوفرة لدى أبنائها، حيث تدخل هذه الإمكانيات في حسابات صاحب المشروع (الفرد أو العائلة) لاختيار المشروع الملائم، الذي يستطيع الاستفادة من الميزات التي توفرها العائلة.

## 2-5 تعتمد على العلاقات القرابية والشخصانية في التشغيل وفي علاقاتها بالسوق

تعتمد مشاريع القطاع غير المنظم على العلاقات القرابية والمحلية في تسويق منتجاتها وخدماتها، بصورة خاصة، وتؤثر هذه العلاقات في تجنيد رأس المال التأسيسي والتطويري، وتجنيد العمال. فالعمالة القرابية تساهم في تقليص أعباء العمل المأجور، من حيث قابلية هذه العمالة للخضوع للاستغلال، وتوفير مناخات ذات مرونة عالية في ظروف العمل تبعا للقدرة الاستيعابية للمشروع في المواسم والأوقات المختلفة. فصاحب منشأة الحدادة يعتمد على تشغيل شابيين من أقربائه وهم صغار، نسبيا، حسب وتيرة العمل. ويتم تشغيل أعداد أكبر من خارج العائلة في حالة حصوله على ورشات كبيرة، ويكون عمل هؤلاء لفترة محددة، إلى حين إنهاء الورشة. أما العمال الأقرباء فهم شبه دائمين، ولكن يعملون بالميأومة ودون أية ضمانات اجتماعية ووظيفية. فطبيعة العمل تقوم على أنهم أقرباء أولا ومتدربون سيتعلمون المهنة مقابل مساعدته، وأجورهم تزداد بقدر إتقانهم للحرفة، ولكن دون التزام صاحب المشروع بعلاقة مشغل ومشغل، وما يتطلبه ذلك من أعباء مهنية قانونية. ويرى العاملون مع أحد أصحاب مشاغل الخياطة في غزة، أنهم مسؤولون عن نجاح مشروع صديقهم (معلمهم)، لذلك يتوقفون عن العمل في المشروع عندما يقل الطلب، وهم يتقاضون أجره اليوم الذي يعملونه فقط، وفي المقابل، يتيح لهم صاحب المشروع العمل بساعات إضافية مقابل أجر إضافي، عندما تتوفر طلبيات كبيرة.



وتقوم عملية التسويق (المقصود بالتسويق هنا هو الحصول على زبائن وورش، إضافة إلى تسويق منتجات المشاريع الحرفية، والمشاريع التجارية) تقوم أساساً على شبكة من العلاقات الاجتماعية غير الرسمية، فالعلاقات القرابية تساهم في التسويق ولكن هذا لا يقتصر على القطاع غير المنظم، بل، أيضاً، يمكن ملاحظته في القطاع المنظم. ولكن القطاع غير المنظم يعتمد أساساً على شبكة واسعة من العلاقات الاجتماعية غير الرسمية التي يوفرها له المناخ والبيئة المحلية (أي في إطار الحارة أو التجمع السكاني كالمخيم). فالحرفي هو حرفي المخيم أو الحارة المعتمد، وهو يحوز على ثقة السكان من حوله، ويمنحهم تسهيلات عديدة عند التسديد وعند الصيانة. كذلك علاقات الزمالة تلعب دوراً مهماً في التعاون بنقل الفائض من الزبائن إلى الآخرين، واستيعاب الفائض منهم في أوقات أخرى، أي عملية تبادل للزبائن حسب القدرة الاستيعابية للمنشأة. وفي كل الحالات، لا تأتي الشهرة عبر الدعاية والإعلان التجاري، بل من خلال دائرة المعارف الشخصية المباشرة. ويظهر تأثير هذه العلاقات بصورة أقل في المشاريع التي تتعلق بالنقل العام كالسيارات والكارو، مع عدم نفي أصحاب هذه المشاريع لأهمية العلاقات الشخصية في توفير الزبائن لمشاريعهم، بسبب وجود المنافسة من مشاريع مماثلة.

تستثنى من ذلك مشاريع تربية الدواجن، ومشاريع التعاقد من الباطن مع تجار أو جمعيات خيرية، حيث أن هؤلاء يقومون بتسويق منتجاتهم لتجار، ويعود ذلك لأسباب تتعلق بتوفير المواد اللازمة لكل دورة من دورات المشروع، حيث أن هؤلاء التجار أنفسهم يقومون بتزويد أصحاب هذه المشاريع بالصيضان والأعلاف اللازمة لكل دورة دون دفع ثمنها، شرط أن يتم تسويق الدجاج عند نهاية الدورة للتاجر نفسه، ويخصم ثمن الصيضان والأعلاف من ثمن الدجاج، ويتم دفع الفرق لصاحب العمل، في حالة مشاريع الدجاج. وفي مشاريع أخرى يقدم التاجر أو الجمعية المواد الخام (قصات الملابس)، مقابل سعر معين لعمل القطعة، ويقوم التاجر أو الجمعية بتسويق المنتج

بطريقته، وفي هذه الحالة، يكون صاحب المشروع غير المنظم أقرب للعامل لدى التاجر أو الجمعية، منه إلى صاحب عمل.

ويلجأ أصحاب المشاريع غير المنظمة إلى استخدام العلاقات القرابية والمحلية في تجنيد المال لتأسيس المشروع أو لتطويره إلى الاقتراض من أقارب، أو من خلال جمعيات التوفير، فقد أفادت 3 حالات باعتمادها على الاشتراك في جمعيات توفير مع أصدقاء وجيران، كآلية لتوفير رأسمال لتطوير المشروع، فقد شاركت صاحبة أحد المشاريع في جمعية توفير بمبلغ 100 دينار للمشارك، وكان عدد المشتركين 12 مشتركاً، وهي متشجعة للتجربة، لكنها لا تستطيع معاودتها حالياً بسبب تراجع الطلب على منتجات مشروعها (الخيطة). أما صاحب الدكان، فقد اشترك في جمعية بمبلغ 500 شيكل، ولم يستلم الجمعية بعد، وبنوي توظيفها في تطوير الدكان. واشترك صاحب مشغل الخياطة في غزة بجمعية بمبلغ 300 شيكل، سيوظفها في تطوير المشغل. ويشترطون للدخول في جمعية توفير أن يكون لدى بقية المشاركين أعمال ثابتة، توفر دخلاً ثابتاً. والجمعية بسيطة، ويجري تحديد الدور في استلامها، بالتوافق بين المشتركين.

والسمة العامة لشبكة العلاقات الناشئة عن مشاريع القطاع غير المنظم هي السمة الشخصية، أي التي تعتمد على العلاقات الشخصية غير المكتوبة، والنقطة المتبادلة هي القاعدة الأساسية التي تحكم هذه العلاقات، حيث يتم "توثيق" الصفقات شفاهة اعتماداً على "كلمة" وعلى مبدأ "الرجل يربط من لسانه".

يزداد تأثير العلاقات القرابية والمحلية في المشاريع التي تديرها نساء، وهي عادة تعتمد على الأهل في مختلف مراحل إنتاج السلعة أو الخدمة وتسويقها. مثلاً، صاحبة مشروع التصنيع الغذائي، تعمل هي وأبنائها في المشروع: في الإعداد وإيصال الطلبات، وساعدها جارها اللحام في تزويدها باللحمة والمواد الخام الأخرى اللازمة

للکبة، كذلك ساعدها الجبران في الوصول لمحلات معينة للتسويق، وساعدها إدارة المدرسة التي تعمل بها في توسيع شبكة توزيعها.

## 2-6 تكثيف الاستغلال الذاتي

تتميز منتجات القطاع غير المنظم، في العادة، برخص سعرها مقارنة بمنتجات القطاع المنظم، أو بتقديمها خدمة أو سلعة ذات نوعية خاصة، مثل الحضانة، أو التطريز اليدوي. في الحالة الأولى، تساعد المشروع غير المنظم على تخفيض سعر إنتاجه، طريقته في احتساب سعر الخدمة أو السلعة، فصاحب المشروع لا يحسب تكلفة عمله (أجرته)، أو أجرة أفراد العائلة غير مدفوعي الأجر، في تكاليف الإنتاج، ولا يحسب تكلفة المكان إذا لم يكن مستأجراً، ولا يحسب قيمة أية مساهمة عائلية عينية (كهرباء، تلفون، ...)، ويكتفي عادة بعائد قليل، يقارنه بأجرة عامل عادي، ويحسب السعر، بالعادة، بتكلفة السلعة كما اشتراها، جاهزة، أو كأجزاء، ويضيف عليها ربحاً محدوداً، دون احتساب إضافاته على السلعة، أو يحسب كم كلفته من مواد خام، إضافة إلى ربحه.

ويلجأ أصحاب المشاريع غير المنظمة إلى تكثيف الاستغلال الذاتي للتعويض عن تدني أسعار منتجات أو خدمات مشاريعهم، من خلال زيادة ساعات العمل اليومي، والاعتماد على عمل أفراد العائلة غير مدفوعي الأجر. وقد أظهرت الحالات الدراسية مرونة عالية في أوقات العمل، وذلك لكون المبحوثين هم أنفسهم العاملون في المشاريع من جهة، ولطبيعة المهن التي يعملون بها من جهة ثانية. فملكية أبواب العمل للمشاريع لا تلزمهم بتحديد أيام عطل أسبوعية محددة، ولا تلزمهم بتحديد إجازات محددة، بل إن لهم مطلق الحرية في تحديد أوقات عملهم وأيام إجازاتهم عند الحاجة، وهذا يوفر أجواء ملائمة لتشديد الاستغلال الذاتي، كألية مهمة لزيادة عائد المشروع.

وتزداد حدة الاستغلال الذاتي في المشاريع النسوية، وخاصة لدى النساء اللواتي يعملن أكثر من عمل، فهن مضطرات لإعطاء أولوية للوظائف الرسمية، والقيام بأعباء العمل المنزلي، إضافة لأعباء مشروعها الخاص (غير المنظم)، فعلى سبيل المثال: تعمل صاحبة مشروع تصنيع المواد الغذائية (كبة، ومعجنات،...)، أذنة في روضة، من الصباح حتى الساعة الواحدة والنصف، وبعد ذلك، عليها القيام بأعمال المنزل، وتخصص المساء وساعات الليل للقيام بمتطلبات مشروعها، بالإضافة لأيام الإجازات. وبشكل عام، فإن المشاريع النسوية البيئية تستهلك وقتاً طويلاً من النساء العاملات فيها، ويعملن حتى ساعة متأخرة من الليل، خاصة إذا كانت مسؤولة عن العائلة.

## 2-7 إدارة بسيطة وشخصانية

الملكية في المشاريع غير المنظمة إما فردية، تخص أحد أفراد العائلة، أو عائلية، أي تخص العائلة ككل (استثمار للعائلة)، لكن شخصاً واحداً يتحكم في إدارة المشروع، كما تبين في كل المشاريع المبحوثة. والقاعدة هي أولوية الذكر الأكبر في إدارة المشروع، لكن، برزت حالة في المشاريع العائلية، تقوم المرأة بإدارة المشروع، وتحدد الكمية المصنعة من المواد الغذائية، وإعدادها، وكيفية توزيعها، وسعرها، رغم أن الزوج متفرغ أيضاً للمشروع، وكان يعمل بقالة قبل ذلك. وأفادت مديرة المشروع أنها استغلت البقالة المغلقة في تصنيع المواد الغذائية رغم معارضة زوجها، الذي لحق بها (للعمل معها) بعد تلمسه أرباح المشروع، وربما كان مرضه الذي أقعده عن العمل في محله التجاري، سبباً في قبوله "بقيادة" زوجته للمشروع، إضافة إلى طبيعة المشروع الذي هو من الأعمال التقليدية للمرأة. وإجمالاً، صاحب المشروع هو مديره، أو يكون أكبر أفرادها الذكور، وفي حالات قليلة، يكون أكثرهم مهارة هو مدير المشروع، وبرزت حالة حدث فيها تقسيم عمل بين الأخوة، حيث يقوم أحدهم بدور مدير المشروع في علاقاته مع الزبائن (وهو أكثرهم تعليماً)، وشقيق آخر مسؤول عن إدارة العمل داخل المنشأة (وهو أكثرهم مهارة حرفية). ففي ورشة الألمنيوم، الأخ الأكثر مهارة

ينخرط أكثر في عملية الإنتاج، بينما الأخ الأكثر تعليماً يستلم الجوانب المالية والمحاسبية والعلاقة مع الزبائن، والأخ الثالث يخرج لينفذ ويركب.

وتتعاكس السمات الشخصية لمدير المشروع على إدارته له، حتى في غيابه. مثلاً، صاحب ورشة البراويز، ينتج بناء على توصية، ويرفض الإنتاج للعرض، أو عمل دعاية لبضاعته، وهو مقتنع "أن الذي يدل على بضاعته تبور"، ويعتمد أبنائه طريقته في التعامل مع الزبائن في غيابه.

وهذه مشاريع صغيرة جداً، تتلاءم مع شكل إدارة لا يوجد فيه فواصل بين صاحب العمل والعامل، ويغيب عنه، في العادة، تقسيم عمل مقنن (باستثناء ورشة خياطة في غزة). وفي العادة، يجند صاحب المشروع عماله، إذا احتاجهم، من بين الأقارب والأصدقاء، وإذا كان لديه فائض عمال يصرفهم في نهاية يوم العمل، أو وقتما يشاء، وهو، في ذلك، محكوم بعرف متعارف عليه بين أبناء المهنة.

وبشكل عام، هناك معرفة إدارية تتراكم عبر التجربة مع الزبائن ومع التجار الممولين للمواد الخام ومع السوق، معرفة تقتصر على البيئة المحلية المحيطة، ممزوجة برغبة وتخوف من أية نقلة باتجاه الخروج من هذه البيئة، فهذه مهارة إدارية تحافظ على ربح محدود، وحجم محدد للمشروع، ولا تساعد على تطوير وزيادة اتساع المشروع، وإحداث نقلة باتجاه التحول إلى مشروع منظم. فأصحاب منشأة الألمنيوم يعرفون (كما أفادوا بذلك صراحة) أن البقاء في المخيم يخسرهم زبائن المدينة الذين لا يتقنون بأذواق حرفيي المخيمات والقرى وبمهاراتهم، لذلك فتحوا فرعاً منظماً في المدينة، ولكنهم فقدوا السيطرة من الناحية الإدارية والمالية، حيث تطلب ذلك تشغيل أيدٍ عاملة جديدة، والدخول في شبكة علاقات تسويقية جديدة لم يعهدها من قبل، وجملة من المهارات الإدارية لم يعرفوها، بل يخافونها كونها غريبة عن تقاليد عملهم، وقد تدفعهم للخسارة في إطار المنافسة، وفي إطار شبكة جديدة من علاقات السوق الكاملة غير الشخصية.

## 2-8 ضعف إجراءات السلامة، وغياب حقوق وامتيازات العمال

تغيب عن مشاريع القطاع غير المنظم المبحوثة حقوق وامتيازات العمل (عطلة أسبوعية مدفوعة الأجر، إجازات، تأمينات)، وتفتقر إلى إجراءات السلامة العامة، ويعود ذلك إلى اعتمادها على العمل العائلي، وعلاقات القرابة والصدقة. فالعلاقة بين صاحب العمل وعماله ليست علاقة رب عمل بالعمال، وإنما علاقة شخصية، حميمية، وأقرب للصدقة في حالة غير الأقارب. كما أن إنتاجية هذا القطاع متدنية، ولا تسمح "بترف" (توفير شروط عمل تحافظ على حقوق العاملين). فمعظم العاملين في هذه المشاريع، أصحاب عمل وعاملين، يعيشون في مستويات معيشة متقاربة، ومداخيلهم أيضا متقاربة، وأحيانا، يحصل العامل على أجر أكبر من العائد على صاحب العمل، مثلا، مشروع الخياطة: كانت رواتب العاملين في الشهر الأخير (شهر 7 العام 2000) 1800 شيكل، و1200 شيكل، و1000 شيكل، و900 شيكل لعماله الأربعة حسب أيام دوامهم وخبرتهم، وبقي له، بعد خصم مصاريف المحل الأخرى، 900 شيكل فقط، لكنه يتوقع أن يتحسن عمل المشغل لاحقا، إضافة إلى ميزة أنه صاحب عمل، وميزة منتجات وخدمات هذه المشاريع في السوق تتلخص في رخص سعرها، والتأمينات، وحقوق العمال، وإجراءات السلامة تزيد من تكلفة المنتج أو الخدمة، وبالتالي، تضعف من قدرتها على المنافسة في السوق وتهدد وجودها.

مثلا، أفاد العاملون في مشاريع صيد الأسماك، وهي مهنة خطيرة، أن مرد عدم اشتراكهم في تأمينات ضد إصابات العمل، أو الاشتراك في تأمين صحي، هو ارتفاع تكلفة هذه التأمينات من جهة، ولكون المشروع عائليا، ما يعني تكفل رب العمل (الأب) بمصاريف العلاج عند المرض أو الإصابة من جهة ثانية، فالحاجة لإجراء هذه التأمينات ليس ضروريا، من وجهة نظر أصحاب العمل، في ظل غياب توظيف لعاملين بأجر من غير أفراد العائلة. وتجدر الإشارة هنا إلى أن مهنة الصيد تعترضها مخاطر

جدية، لكن على الرغم من ذلك لا يتوفر لدى العاملين في المشاريع غير المنظمة أي نوع من التأمينات أو الحقوق العمالية.

وبينت الحالات الدراسية عدم توفر أي نوع من التأمينات لأصحاب العمل ما عدا التأمين ضد الحوادث، الذي تملكه وسائل النقل (السيارتين والكارو) لكونها ملزمة بهما من وزارة المواصلات.

يلاحظ من الحالات المبحوثة التي تشغل مستخدمين غياب عقود العمل المكتوبة فيها، وغياب أية اتفاقات تتعلق بحقوق العاملين، حيث أنها لا توفر للمستخدمين فيها تأمينات ضد إصابات العمل، أو إجازات أسبوعية مدفوعة الأجر، كون معظمها يعتمد على الاستخدام بالمياومة، وليس براتب أسبوعي أو شهري. كما أنها لا توفر إجازات سنوية مدفوعة الأجر، ولا توفر تأميناً صحياً لهم. وحتى مشروع الخياطة الذي يدفع الأجر شهرياً، يحاسب العاملين على أيام العمل التي عملوها بالإضافة إلى ساعات العمل الإضافي.

وتغيب إجراءات السلامة الملائمة من كل هذه الورش، ولا تخضع لأي تفتيش أو متابعة، باستثناء ثلاثة مشاريع خضعت للتفتيش من قبل البلدية والدفاع المدني في قطاع غزة.

ولا تخضع هذه المشاريع لمراقبة أية جهة، بما فيها المشاريع العاملة في تصنيع المواد الغذائية، رغم أن أحد هذه المشاريع اشترك في مناقصات تزويد مدارس باحتياجاتها من المواد الغذائية. ويستثنى من ذلك مشروعان في قطاع غزة خضعا لمراقبة بلدية المدينة والدفاع المدني.

## 9-2 مشاريع مرتجلة، تستجيب لطلب متوفر

يجمع بين مشاريع القطاع غير المنظم، أنها تستجيب لطلب متوفر على منتجاتها، فقد تحسست المشاريع المبحوثة احتياجات المجتمع المحلي الصغير، وحاولت تقديم السلعة أو الخدمة التي يتوفر عليها طلب، أو يتوقع صاحب المشروع أن عليها طلباً. صحيح أن المشاريع المنظمة وغير المنظمة تشترط وجود طلب على إنتاجها، لكن ما يميز المشاريع غير المنظمة أنها خيارات غير مدروسة، تتولد، في الأغلب، تحت ضغط الحاجة الآنية للدخل، لذلك فهي لا تستطيع انتظار تطوير سوق لإنتاجها، وهي حريصة على أن تكون الدورة الإنتاجية قصيرة (لا يوجد فاصل زمني طويل بين زمن العمل وزمن الإنتاج)، باستثناء المشاريع الزراعية، التي بحكم طبيعتها تكون ذات دورة إنتاجية طويلة.

مثلاً، بدأت صاحبة مشروع الحضانة، مشروعها بطفل واحد لمدة شهر عن طريق زميلة لزوج أختها، ومن ثم أصبح لديها طفلان عن طريق هذه الموظفة التي شجعت صديقة لها على وضع طفلها عندها، وهكذا اخذ عدد الأطفال يتزايد باستمرار، فعلى مدار ستة اشهر أخذت الحضانة تزيد بمعدل طفل واحد شهريا حتى اصبح عندها 6 أطفال، ووسعت مشروعها لاحقا ليستوعب 13 طفلا بمساعدة أختها، ولم تحتاج إلى رأسمال في البداية، فقد استخدمت أدوات وتجهيزات المنزل لهذا الغرض، ومع تطور الطلب طورت صاحبته من موجوداته، واشترت ألعابا وأدوات خاصة به.

وتساهم ظروف وطبيعة المشاريع غير المنظمة في تقليص درجة التخطيط لها. وتساعد مؤسسات الإقراض غير الربحية التي تنشط في مجال تمويل مشاريع هذا القطاع، في زيادة درجة "عقلنة" هذه المشاريع، فهي تطلب من المستفيد (الذي ينوي تأسيس مشروع، أو تطويره) التقدم بدراسة جدوى اقتصادية للمشروع، وتضطره إلى تبرير مشروعه، بوصفه مشروعاً ناجحاً، أو مؤهلاً للنجاح، وهذا يقلل من درجة الارتجال في تأسيس المشروع أو تطويره. لكن عدد المشاريع المبحوثة التي تلقت قروضاً قليل، واستفاد أحدها من علاقات صاحبه الشخصية للحصول على قرض صغير



(1000 دولار)، ولا تضمن العلاقة مع مؤسسات الإقراض نجاح بعضها، مثل صاحبة مشروع الدجاج اللاحم، التي أسست قبله مشروع تربية أبقار بقرض من إحدى الجمعيات، لكنه فشل.

وعلى سبيل المثال، فقد اقترضت صاحبة مشروع الخياطة في إحدى مدن شمال الضفة الغربية 10000 دولار، من إحدى المنظمات غير الحكومية العاملة في مجال الإقراض النسوي، لكن المشغل تعرض "للنصب" من قبل الوسيطة اليهودية، وتقلص المشروع إلى مشروع بيئي، وتعمل صاحبه الآن مع تجار عرب فقط، واضطر زوجها إلى ترك وظيفته وذهب للعمل في إسرائيل (يحضر مرة في الشهر) لتسديد الديون التي تراكمت على المشغل، وتسديد أقساط القرض البالغة 260 دولاراً شهرياً. وفي حالة أخرى، اقترض أحد المتعهدين مبلغ 1000 دولار لشراء خشب من إحدى الجمعيات، مستفيداً من علاقته الشخصية مع المسؤول عن الإقراض في هذه المؤسسة، دون أن يؤثر ذلك على طبيعة إدارته لمشروعه. لكن بالإجمال يضطر صاحب المشروع الذي يرغب في الاقتراض من المؤسسات غير الربحية إلى إجراء حسابات تقنع المقرض بجدوى المشروع، أو جدوى تطويره من جهة، وتضمن له تسديد القرض من جهة أخرى، ما يعني إدخال التخطيط في إدارته للمشروع.

## 2-10 ميل محدود للتطوير

تتسم مشاريع القطاع غير المنظم بتدني درجة المغامرة لدى أصحابها، ويعود ذلك لأسباب موضوعية تتعلق بنقص التجربة وعدم استقرار الأسواق، وبالتالي، الخوف من زيادة التكاليف التشغيلية وتكاليف أخرى كالضريبة ورسوم التسجيل، وكذلك زيادة رأس المال دون الحصول على مقابل جيد، والتخوف من زيادة العمالة المأجورة بسبب عدم الثقة بالعمال. بالإضافة إلى ذلك، توجد مشكلة إمكانية توفير رأس المال والتكاليف التي تتطلبها عملية توسيع الاستثمار، مثلاً، استئجار محلات في المناطق الصناعية يتطلب توفير خلو رجل وغيره من المصاريف.

كما أن هذه المشاريع تأتي استجابة لطلب متوفر على منتجاتها وخدماتها، ما يوفر عليها الدخول في مغامرات فتح سوق لمنتجاتها، أو توسيعها ويحد من دورها وقدرتها على الإبداع في مجال التأثير على أنماط الاستهلاك، أو في خلق سوق لها.

إن استمرار ضعف الرأسمال الحالي يعود أساساً إلى أن معظم الحالات تستثمر مداخلها من المشاريع في مجالات غير منتجة، وأهمها البناء والزواج، بالإضافة إلى أعباء الإعالة العالية التي تمتص معظم الفائض من مداخل هذه المشاريع، وما يتبقى بعد ذلك يستثمر في المنشأة ما يبطئ عملية التطوير.

ويبقى السؤال المطروح، هل هناك رغبة أو قناعة لتطوير المشروع بشراء معدات حديثة وغالية نسبياً؟ وهل هناك رغبة للتحويل إلى منشأة منظمة والانتقال بمكانها من المخيم مثلاً إلى المدينة؟ الإجابة عن ذلك مرتبطة بهدف المشروع، وهو غالباً زيادة الدخل، وتوفير فرص عمل لبعض أفراد العائلة، كذلك مرتبط بوعي وحسن التخطيط والإدارة التي تنظر لمستقبل المشروع كقاعدة اقتصادية دائمة يمكن تعظيم دخلها. هذه الرغبة والمعرفة غير متوفرتين لدى معظم الحالات التي تخطط لفترات قصيرة، وكل ما تطمح له في مجال التطوير هو شراء آلة إضافية حديثة، وليس بسعر مرتفع، لأن ذلك يعتبر مغامرة. الجرأة وروح المغامرة ضعيفة على الرغم من وجود الحاجة، ووجود المهارات، وتجارب ناجحة نسبياً، خاصة أن التعويض عن امتلاك معدات حديثة ممكن من خلال استخدام الآلات الحديثة، وذات التكلفة العالية في المنشآت المنظمة، مثلاً، استخدام فرن لدهان السيارات الذي يتم تأجيره لصغار الحرفيين بـ 200 شكيل للسيارة الواحدة، أو بعض الآلات الأخرى التي تستخدم في إطار علاقات الزمالة غير الرسمية، مثل مناشير الألمنيوم، ومعدات ثقيلة أخرى غير متوفرة إلا لدى المنشآت المنظمة الكبيرة... الخ.

## 2-11 تباين المستوى التعليمي للعاملين في هذه المشاريع

أظهرت الحالات المدروسة لجوء أشخاص من مختلف المستويات التعليمية لإقامة مشاريع غير منظمة، واشتملت العينة المدروسة على أصحاب مشاريع رئيسية للعائلة، يحملون شهادات البكالوريوس، ويعملون في مجالات بعيدة عن تخصصاتهم، مثل مشروع التطريز الذي تديره إحدى الفتيات في شمال الضفة الغربية، وهي تحمل شهادة بكالوريوس شريعة، وصاحبة إحدى المشاريع التجارية البيئية (محل ملابس)، تحمل شهادة بكالوريوس إدارة أعمال، كما يحمل بعض العاملين في مشاريع الصيد شهادات جامعية، ويخالف ذلك الانطباع العام، واستنتاجات دراسات نظرية وميدانية في بلدان أخرى، التي ترى في القطاع غير المنظم ملاذا لذوي التحصيل الأكاديمي المتدني. وربما يعود إقبال حملة الشهادات في الضفة الغربية وقطاع غزة لإنشاء مشاريع غير منظمة إلى ضعف فرص العمل المتاحة لهم في الاقتصاد المحلي، و/أو تدني الرواتب في القطاع العام، ما يجعل المشروع غير المنظم مجدياً، كفرصة عمل ذات عائد جيد.

وبشكل عام، تنتم المشاريع العائدة لأشخاص ذوي تحصيل أكاديمي جامعي، بدرجة أكبر من التخطيط، قياساً بالمشاريع الأخرى، وينظر لها أصحابها كنواة لمشروع استثماري.

## 2-12 مشاركة مهمة للعمالة النسوية

كشفت الحالات المدروسة عن دور مهم للعمالة النسوية في مشاريع القطاع غير المنظم، وأظهرت هذه الحالات نمطين من العمالة النسوية: الأول: المشاريع النسوية، أي المشاريع التي أسستها النساء، وتديرها، وبلغ عددها في العينة 17 مشروعاً، وهي مشاريع منزلية في غالبيتها، وقد تركت هذه المشاريع أثراً كبيراً في توزيع عبء العمل المنزلي، وفي إعطاء المرأة فرصة إدارة مشروعها الخاص، لكن ذلك لم يؤد إلى إحداث نقلة جدية في مكانتها الاجتماعية بوصفها ربة عمل، خاصة

صاحبات المشاريع البيئية، فالمشروع بيتي، وعلاقاته مع السوق تمر من خلال علاقات العائلة والأقارب، وفي العادة جاء إنشاء هذه المشاريع تحت ضغط الحاجة الاقتصادية، بسبب فقدان المعيل، أو عجزه عن تحصيل دخل، أو عدم كفاية دخل الرجل، فعلى سبيل المثال، أكدت صاحبة مشروع المعجنات، وهو مشروع ناجح، أن مشروعها مؤقت حتى تخرج ابنها من كلية الطب، لأنه من غير المعقول أن تكون أم الطبيب عاملة، حسب رأيها. وأظهرت العينة المدروسة حالات قليلة كان الدافع لإنشاء المرأة لمشروعها الخاص، تحقيق ذاتها، وهي محصورة لدى بنات الفئات الاجتماعية المتوسطة. وبالإجمال، جاءت المشاريع النسوية متصالحة مع واقعها، ومع القيود التي تفرضها عليها قيم وتقاليد المجتمع المحلي. كما أن نجاح هذه المشاريع مبني على تكثيف الاستغلال الذاتي، وإرهاق صاحبة المشروع من خلال اضطرارها للتوفيق بين متطلبات عملها في المشروع ومتطلبات العمل المنزلي.

وتمثل النمط الثاني، في قيام النساء بالعمل في المشاريع المنزلية، بوصفها قوة عمل رئيسية (مثل مشروع المكناس البلدية)، أو بديلة حسب نوعية المشروع (مثل الدكاكين البيئية)، وتبين من الحالات المدروسة أن عمل النساء محدد بتوفر قوة العمل الذكورية، فالأولوية للعمالة الذكورية، وطبيعة العمل المتناسب مع دورها الجندي، ومكان العمل، فهي تتجز الأعمال المطلوبة منها في بيتها، حتى لو كان المشروع خارج المنزل. فعلى سبيل المثال، كان للنساء دور في مشاريع الصيد، فقد كن يقمن بتصليح شباك الصيد في البيت، وأحيانا المساهمة في عملية التسويق، لكن أنهي دورهن هذا مع وصول الذكور في العائلة إلى سن العمل، وقيامهم بهذه المهام.

وتؤثر المشاريع المنزلية، والنسوية بصورة خاصة، على تقسيم العمل المنزلي، حيث يجري إعادة توزيع أعباء العمل المنزلي بين أفراد العائلة، بما فيهم الزوج والأبناء، بما يسمح بتوفير وقت أكبر للعاملين/العاملات في المشروع لتوظيفه لصالح العمل في المشروع.

وبالإجمال فإن مشاريع القطاع غير المنظم تتجاوب مع وظائفها، بوصفها آلية فاعلة لمواجهة الظروف الصعبة التي تواجهها العائلة، أو نتيجة لتغيرات في تركيبة العائلة واحتياجاتها، ما يفرض عليها الاتصاف بالمرونة الكبيرة في التشغيل، وفي الدخول والخروج من السوق، أو سرعة كبيرة في التجاوب مع متطلبات التوسع والانكماش، وفي تقليص التكلفة لزيادة قدرتها على المنافسة، خاصة أن زبائن هذا القطاع هم من الفئات الشعبية الذين يبنون خياراتهم الاستهلاكية على السعر الأقل. لذلك، تنتم هذه المشاريع بسمات تؤهلها لاكتساب المرونة اللازمة، ويلعب تشديد الاستغلال الذاتي وتقليص استهلاك العائلة، الدور الأهم في تحقيق مرونة عالية لهذه المشاريع.



### 3- محددات نمو القطاع غير المنظم ووظائفه

تشير معظم الدراسات حول القطاع غير المنظم في العالم الثالث إلى ارتباط مدى اتساع النشاطات ضمن هذا القطاع بمجموعة من الظروف الاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي تعيشها هذه المجتمعات. وينطبق هذا على المجتمع الفلسطيني في الضفة الغربية وقطاع غزة، حيث أن الظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية أثرت، وما زالت تؤثر، على مدى اتساع النشاطات الاقتصادية غير المنظمة. ففيما يتعلق بالظروف السياسية، يعاني المجتمع الفلسطيني في الضفة الغربية وقطاع غزة منذ العام 1967 من احتلال استيطاني من جهة، وغياب دولة وطنية من جهة ثانية. ومن ناحية الظروف الاقتصادية، أدى الاحتلال الإسرائيلي إلى تهميش الأبنية الإنتاجية في الاقتصاد الفلسطيني، وإلى ضعف الطاقة الاستيعابية للاقتصاد المحلي، وإلى إلحاق بنيوي للاقتصاد الإسرائيلي. هذه الظروف أدت إلى إعادة تركيب البنية الاجتماعية الفلسطينية بمجملها، حيث اتسعت قاعدة العمالة التي تعتمد على العمل في سوق العمل الإسرائيلية، وتسارعت هجرة الفلسطينيين إلى الخارج، بالإضافة إلى ارتفاع نسبة اللاجئين في المجتمع الفلسطيني، وتبلور ثلاثة تجمعات سكانية: تجمعات حضرية همشت واحتجز تطورها، وتجمعات ريفية خضعت بنيتها الإنتاجية، وما زالت، للتدمير، ومخيمات محرومة من قاعدة إنتاجية.

في هذا السياق، سيتم التركيز في هذا الفصل على رصد البيئة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية العامة المشجعة للتوجه نحو القطاع غير المنظم، وسيتم رصد عوامل الجذب لهذا القطاع والمتمثلة بسماته الداخلية، كما سيتم تشخيص وظائفه الأساسية، و أنماط علاقاته مع القطاع الاقتصادي المنظم.

### 3-1 البيئة المشجعة للتوجه نحو القطاع غير المنظم

منذ الأيام الأولى للاحتلال الإسرائيلي للضفة الغربية وقطاع غزة العام 1967، تم عزل الاقتصاد الفلسطيني عن الاقتصادات العربية المحيطة، وفرضت السلطات الإسرائيلية أكثر من 1200 أمرا عسكريا تهدف إلى ضبط وتنظيم جميع مظاهر الحياة اليومية في الأراضي المحتلة، حيث فرض الحكم العسكري سيطرته على معاملات الممتلكات غير المنقولة، وعلى استخدام الأراضي والمياه والموارد الطبيعية الأخرى، وعلى تشغيل المصارف، وعلى تنظيم المجالس البلدية والقروية، وقام بإفقار المجتمع الفلسطيني من خلال تدمير أبنيته الإنتاجية، وإعادة صياغتها بما يتناسب مع أهداف إسرائيل السياسية والاقتصادية، كما قام بمصادرة الأراضي، والاستيطان، وحجز تطور القطاع الصناعي، وإلحاق اقتصاد الأراضي المحتلة كسوق حرة للسلع الإسرائيلية بلا جمارك، ما سهل امتصاص الاقتصاد الإسرائيلي للعمالة العربية غير الماهرة، وخصوصا في قطاعات البناء والخدمات. وبذلك أصبحت مصادر العيش والخدمات الفلسطينية معتمدة على إسرائيل، وحد ذلك من انتشار الأنشطة غير المنظمة خلال السبعينيات وبداية الثمانينيات، حيث تركزت نسبة كبيرة من العمالة الفلسطينية في سوق العمل الإسرائيلية، كما توجه بعضها للعمل في بعض الدول العربية، وخاصة في دول الخليج.

خلال انتفاضة العام 1987 اتخذت إسرائيل العديد من الإجراءات القمعية التي كان هدفها خنق الانتفاضة. فقد عانى السكان الفلسطينيون في الضفة الغربية وقطاع غزة من الحصار العسكري والاقتصادي لفترات طويلة، ومن ضغوط اقتصادية عديدة كالملاحقات الضريبية، والمصادرات، وإغلاق المحال التجارية، ومنع العمال من التوجه للعمل في المدن الفلسطينية، أو في إسرائيل، ناهيك عن هدم المنازل، وفرض منع التجول، والحصار على التجمعات السكانية. وقد أدت هذه الظروف الصعبة إلى حالة عامة من عدم الاستقرار في مصادر الدخل والعمل، وهو ما ساهم في دفع الأسر



الفلسطينية إلى إيجاد فرص عمل بديلة عن العمل في إسرائيل، وإلى إعادة توزيع القوة العاملة في العائلة على مهن متعددة لتأمين فرص عمل ومصادر دخل جديدة. هذا المناخ العام، ساهم في اتساع دائرة الأنشطة غير المنظمة كاستراتيجية لمواجهة عدم الاستقرار في مصادر دخل العائلة وفرص عمل أعضائها. وقد ظهر ذلك بشكل واضح بانتشار المهن غير المنظمة في معظم التجمعات الفلسطينية، وخاصة في مدنها الكبرى التي تجمع في شوارعها الرئيسية البائعين المتجولين، وسائقي السيارات العمومية غير المنظمة، والحرفيين والصرافة...الخ.

استمر التوتر السياسي وعدم اليقين بعد أوسلو وقيام السلطة على معظم المدن الفلسطينية. واستمرت معاناة العمال الفلسطينيين العاملين في إسرائيل بسبب الإغلاقات المتكررة لسوق العمل الإسرائيلية والذي أدى إلى تذبذب نسبة البطالة ارتفاعا وهبوطا تبعا لحوادث الإغلاقات التي هددت ما يقارب ربع القوة العاملة الفلسطينية. وترافق ذلك مع استمرار محدودية قدرة الاقتصاد المحلي على توليد فرص العمل، وانحصار فرص العمل الجديدة في القطاع الحكومي. كما ترافق ذلك مع تقلص فرص العمل في دول الخليج، وانخفاض في حجم العون الدولي المقدم للشعب الفلسطيني، خاصة خلال السنتين الأخيرتين من المرحلة الانتقالية. وقد أدت هذه الظروف إلى تدهور الأوضاع الاقتصادية لغالبية السكان الفلسطينيين، وهو ما أكدته نتائج استطلاعات الرأي التي أجراها مركز القدس للاتصالات والإعلام، حيث أفاد 54.5% من مجموع المشاركين في استطلاع للرأي، أجراه المركز في شهر شباط العام 1999، إلى أن أحوالهم الاقتصادية قد تدهورت، بينما اعتبر 17.2% فقط من المشاركين أن أوضاعهم قد تحسنت. ولا شك بأن هذه البيئة السياسية والاقتصادية تشكل مناخا مناسباً لاستمرار التوجه نحو القطاع غير المنظم كأحد الحلول الممكنة للمشاكل الاقتصادية كالفقر والبطالة وعدم الأمان الوظيفي (JMCC, 1955).

وتشير نتائج تقرير الفقر الصادر عن الفريق الوطني لمكافحة الفقر إلى مدى حاجة فئات كبيرة من السكان لمصادر دخل تخرجهم من دائرة الفقر والعوز. ويظهر

التقرير أن نسبة انتشار الفقر في الأراضي الفلسطينية العام 1997 قد بلغت 23% وتصل إلى 25% دون احتساب القدس، ونحو 38% من أسر قطاع غزة تعيش حالة فقر، وأسرتان من ثلاث أسر فقيرة في قطاع غزة تعاني من فقر شديد (مدقع)، أي أنها غير قادرة على توفير المتطلبات الدنيا من الطعام والملبس والسكن، مقارنة مع أسرة من أسرتين فقيرتين في الضفة الغربية. ويبلغ معدل الفقر في الضفة الغربية حوالي 16% ويصل إلى 18% إذا لم يتم احتساب القدس ضمنها. وكان توزيع نسبة الفقر حسب المحافظة كالتالي: جنين 27.6%، طولكرم وقلقيلية 16.5%، نابلس 11.5%، رام الله 9.1%، القدس 2.7%، بيت لحم وأريحا 16.3%، الخليل 24.4%. تظهر هذه النسب تباينات واضحة بين المناطق الجغرافية في الضفة الغربية، حيث تبلغ معدلات الفقر في محافظات الجنوب 23% والمحافظات الشمالية 16%، وهما أعلى بكثير من تلك السائدة في محافظات الوسط. كما هذا التباين واضح بين مناطق قطاع غزة، حيث بلغت في شمال غزة 30.8%، وفي وسط غزة 39.5%، وارتفعت في جنوب غزة 50.8%. أما من حيث توزع الفقراء، فتتواجد النسبة الأعلى منهم في القرى (43%)، تليها المدن (33%) والمخيمات (تقرير الفقر، 1998: 35-41).

ويشير التقرير إلى أن مخيمات اللاجئين تعاني من أعلى معدل لانتشار الفقر في الضفة الغربية وقطاع غزة، إذ توجد أسرة فقيرة واحدة من كل ثلاث أسر في مخيمات اللاجئين، بينما يعتبر معدل انتشار الفقر في المدن والقرى ضعيفا نسبيا، حيث بلغ المعدل 19% و18% على التوالي. ويلاحظ ارتفاع نسبة الفقر بين الأسر التي ترأسها إناث والبالغة 30% مقارنة بالأسر التي يرأسها ذكور (22%). ولا شك بأن الأنشطة الاقتصادية غير المنظمة تعتبر، بالنسبة لهؤلاء، وسيلة مهمة للتخلص من الفقر وتوفير احتياجات أسرهم الأساسية، وهو ما يشجعهم على التوجه لهذه الأنشطة إن توفرت الفرص والظروف العائلية والاقتصادية المناسبة لذلك.

أما بالنسبة إلى البطالة في الأراضي الفلسطينية، فتشير الدراسات إلى استمرار انخفاض معدل البطالة في سوق العمل الفلسطينية، فوصل في منتصف العام 2000 إلى

8.8% مقابل 14.4% في العام 1998. ورغم هذا الانخفاض، فإن البطالة تبقى ذات تأثير كبير على الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية الفلسطينية نظرا لارتفاع معدل الإعالة في المجتمع الفلسطيني. ويعاني قطاع غزة من معدل بطالة أعلى بكثير مما هو عليه في الضفة الغربية، حيث بلغ في قطاع غزة 13.8% مقابل 6.5% في الضفة الغربية في منتصف العام 2000، ويعود سبب ذلك إلى القيود المفروضة على دخول عمال قطاع غزة إلى إسرائيل، والتي تطبق عليهم بشكل أكثر إحكاما مقارنة بالضفة الغربية. وتتفاقم مشكلة البطالة بالنظر إلى ظاهرة العمالة المحدودة، والتي تنتشر بشكل واسع في الضفة الغربية وقطاع غزة، إذ بلغت نسبة العمالة المحدودة 7.1% في الضفة الغربية و1.6% في قطاع غزة في منتصف العام 2000، وهي فترة سجلت استقرارا نسبيا في الأوضاع السياسية، ويذكر أن العمالة المحدودة سجلت معدلات كبيرة في فترات غياب الاستقرار السياسي والاقتصادي في الضفة الغربية وقطاع غزة، فقد بلغت نسبة العمالة المحدودة في الضفة الغربية حوالي 21% و 13% في العامين 1995 و1996 على التوالي، وبلغت في قطاع غزة 22% و 10% للسنوات نفسها، وهما عامان شهدا فترات طويلة من الإغلاق الأمني لسوق العمل الإسرائيلية أمام عمال الضفة الغربية وقطاع غزة (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2000، وأنظر أيضا "ماس" المراقب الاقتصادي، عدد 5 و 6). إن ارتباط نسبة البطالة بسوق العمل الإسرائيلية وبالإغلاقات التي تمارسها إسرائيل على العمال الفلسطينيين كإجراءات عقابية متكررة ضد الشعب الفلسطيني يسهم في تعزيز مشاعر عدم اليقين والتهديد الدائم لفرص عمل ومصادر دخل الآلاف من الأسر الفلسطينية، وهو ما يشجعها على البحث عن فرص عمل أكثر أمنا في القطاع الاقتصادي المحلي غير المنظم، نظرا لمحدودية الطاقة الاستيعابية في القطاعات الاقتصادية المنظمة وظروف العمل السائدة فيها.

تساهم ظروف العمل السائدة في الضفة الغربية وقطاع غزة في التوجه نحو الأنشطة الاقتصادية غير المنظمة، فقد كان قانون العمل المطبق في الضفة الغربية وقطاع غزة حتى العام 1999 هو القانون الأردني بالنسبة للضفة الغربية والقانون المصري بالنسبة لقطاع غزة، هذه القوانين، لم تكن تتطابق على جميع العمال، والفئات

المستثناة من هذه القوانين هي : موظفو الحكومة والبلديات، والعمال الزراعيون، وعمال المياومة، وخدم البيوت، وأفراد العائلة المستخدمون في مشاريع عائلية، والعمال في المنشآت التي تشغل أقل من خمسة عمال (في الضفة الغربية فقط). بذلك كانت تفتقر فئات واسعة من العمال في المجتمع الفلسطيني لأية حماية قانونية، خاصة أن حوالي 87% من المنشآت في الاقتصاد الفلسطيني توظف أقل من خمسة أشخاص. كما أن 11.6% من العاملين في الضفة الغربية والقطاع يصنفون ضمن "أفراد عائلة غير مدفوعي الأجر". وتشكل النساء جزءاً أساسياً من القوة العاملة في الزراعة، حيث تبلغ نسبتهن 36.9% في الضفة الغربية وقطاع غزة، ويشكلن 60% من المجموع الكلي للعمال غير مدفوعي الأجر من المجموع الكلي للعمال في هذه الفئة. كما لم تكن هذه القوانين توفر تشريعات كافية للنساء المتزوجات، كما كانت تفتقد لتشريعات خاصة بتعويضات البطالة، والحد الأدنى من الأجور، وصناديق التقاعد والتوفير، وعلاوة غلاء المعيشة (ماس، المراقب الاجتماعي، 1999: 24).

تم إقرار قانون العمل الفلسطيني في العام 2000، وشمل هذا القانون تعديلات تتعلق بإعفاء العمال من الرسوم القضائية في القضايا العمالية، ومكافأة نهاية الخدمة عند الاستقالة، وحدد ساعات العمل الأسبوعية بـ 45 ساعة عمل مقسمة على ستة أيام، ومنح المرأة الحق في إجازة وضع مدتها عشرة أسابيع إذا عملت 180 يوماً قبل كل ولادة، وحدد قيمة التعويض في حالة تعرض العامل لإصابة العمل التي تنتج عنها وفاة أو عجزاً كلياً ببدل أجر 3500 يوم عمل. لكن على الرغم من أهمية هذه التعديلات، فإن التشريعات العمالية السارية في الضفة الغربية وقطاع غزة ما زالت تتسم بعيوب مهمة، مثل غياب نظام المحاكم العمالية المتخصصة في البت في القضايا العمالية وهو ما يعني بقاء القضايا العمالية سنوات طويلة دون النظر فيها، خاصة في ظل وضع الجهاز القضائي الحالي.

وتشير بعض الدراسات التي تتعلق بظروف العمل في المنشآت الفلسطينية إلى استمرار العديد من مظاهر العمل السلبية. فيلاحظ من هذه الدراسات، مثلاً، أن النسبة

الغالبية ( 55% من مجموع 12620 منشأة في الضفة الغربية وقطاع غزة) لا تتوفر فيها التأمينات ضد إصابات العمل، كما تشير هذه الدراسات إلى أن ظروف العمل في القطاع العام أفضل من مثلتها في القطاع الخاص، وإلى أن 15% فقط من المستخدمين هم أعضاء في نقابات عمالية أو مهنية. وتشير هذه الدراسات إلى أن نسبة العاملين بعقد عمل مكتوب في قطاع غزة (67%) أعلى من الضفة الغربية (46%)، وهي الأدنى بين العاملين في إسرائيل والمستوطنات (9%) في الفترة نفسها. وتشير بيانات "ماس" إلى أن أكثر من ثلث العمال الفلسطينيين في الضفة الغربية وقطاع غزة لا يتمتعون بإجازات سنوية، كما أن حوالي 30% من العاملين لا يتمتعون بعطلة أسبوعية مدفوعة الأجر، وحوالي 36.5% من العاملين لا يحصلون على إجازات مرضية مدفوعة الأجر (المراقب الاجتماعي، عدد3).

وتشير بيانات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني إلى أن أجور العاملين بأجر في الضفة الغربية وقطاع غزة متدنية، رغم التحسن المحدود فيها خلال السنوات الأربع الماضية. وتشير هذه البيانات إلى أن نصف العاملين بأجر<sup>6</sup> تلقوا أجوراً يومية تساوي أو تقل عن 65 شيكلاً في الضفة الغربية، و48 شيكلاً في قطاع غزة في منتصف العام 2000، وبلغ معدل الأجر اليومي للفترة نفسها 69 شيكلاً و54 شيكلاً للعاملين في الضفة الغربية وقطاع غزة على التوالي، أي أن معدل الأجر الشهري للعامل يساوي 1645 شيكلاً في الضفة الغربية، و1309 شواقل في قطاع غزة، ويساوي الأجر الشهري الوسيط نحو 1550 شيكلاً في الضفة الغربية، و1159 شيكلاً في قطاع غزة في منتصف العام 2000، مع العلم أن خط الفقر لأسرة معيارية مكونة من شخصين بالغين وأربعة أطفال بلغ 1460 شيكلاً العام 1998، وهذا يعني أن نحو نصف العاملين بأجر في الضفة الغربية وقطاع غزة يحصلون على أجور من أعمالهم

<sup>6</sup> نسبتهم 67% من إجمالي العاملين في الضفة الغربية و71% في قطاع غزة في منتصف العام 2000، وعمل هؤلاء بالمعدل 24 يوماً في الشهر في الفترة نفسها، وبلغ معدل الإعاقة للفترة نفسها 4 أشخاص في الضفة الغربية، و5.8 في قطاع غزة (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2000)

هذه في منتصف العام 2000، ومعظمها في القطاع المنظم، تقل عن خط الفقر في العام 1998 (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2000).

ويلاحظ من ظروف العمل هذه، أنها لا توفر استقراراً أو أمناً وظيفياً للعاملين، بل تشكل بيئة مشجعة لممارسة أنشطة اقتصادية غير منظمة لضمان دخل إضافي أو مصدر عمل إضافي، يضيف أماناً واستقراراً نسبياً على حياة العائلة الاقتصادية. كما أن هؤلاء العاملين ليس لديهم الكثير ليخسروه في حالة تحولهم للاعتماد الكامل على مشاريع غير منظمة، حيث أن الظروف الفعلية للعمل في كلا القطاعين، للعديد من الأنشطة وخاصة المشاريع الصغيرة المنظمة، لا تختلف كثيراً.

بالإضافة إلى ما تقدم من عوامل مشجعة للعمل في القطاع الاقتصادي غير المنظم، يمكننا إضافة عاملاً هاماً يساهم في التشجيع على الانخراط في الأنشطة غير المنظمة، وهو غياب نظام ضمان اجتماعي متكامل، فما زال المجتمع الفلسطيني في الضفة الغربية وقطاع غزة يعاني من غياب ضمان اجتماعي متكامل على الرغم من الحاجة المتزايدة لمثل هذا النظام، نظراً إلى التحديات العديدة التي تواجه المجتمع سياسياً واقتصادياً واجتماعياً. وتشير الدراسات المختلفة التي قام بها "ماس" إلى أن ما يوفره التكافل الاجتماعي غير المأسس، ومؤسسات الدعم الاجتماعي في الضفة الغربية وقطاع غزة غير كاف، وتشير إلى وجود حاجة ماسة لنظام ضمان اجتماعي وطني، كونه يشكل آلية فاعلة لمواجهة الفقر والمشكلات المعيشية التي يفرزها الوضع السياسي غير المستقر، ويعتبر كذلك آلية وقائية من الأخطار المستقبلية.

وتشير دراسات "ماس" إلى اشتراك المؤسسات الحكومية والأهلية والدولية في سد بعض الاحتياجات الأساسية للفقراء وذوي الدخل المحدود، أو لذوي الاحتياجات الخاصة. غير أن هذه المساعدات لا تندرج في إطار خطة تنمية، ولا تستند إلى سياسة اجتماعية واضحة المعالم، لذلك، يغلب عليها طابع العفوية والمحدودية والتوجه الإغاثي، مخلفة وراءها عدداً كبيراً من الأسر المحتاجة دون مساعدة كافية. كذلك الحال

بالنسبة للدعم غير المأسس الذي يتسم الجزء الأكبر منه بالمحدودية والموسمية والطوعية، وهو ما يشير إلى عدم قدرة هذه المساعدات على مواجهة ظاهرة الفقر والبطالة وتناقص المدخرات، فصناديق التقاعد المعمول بها في الضفة الغربية وقطاع غزة لا تشمل سوى نسبة قليلة من السكان، كما يعاني النظامان المعمول بهما في الضفة الغربية وقطاع غزة في مجال التأمينات الصحية من مشكلات جدية تهدد نجاعة هذا النوع من التأمينات. كما يبرز قصور واضح في عدد المؤسسات التي ترعى المسنين والمعاقين وذوي الحاجات الخاصة، وفي مستوى الخدمات المقدمة لهم، ما يجبر جزءاً كبيراً من هذه الشرائح للاستمرار في العمل وخاصة في القطاع غير المنظم لتوفير متطلبات واحتياجات الحياة.

في هذا السياق، يعتبر القطاع الاقتصادي غير المنظم مركز جذب لشرائح كبيرة نسبياً من السكان الفلسطينيين، والتي تلجأ له كآلية لحماية نفسها من تقلبات الدهر المفاجئة، وكآلية وقائية خوفاً من ما يخفيه لهم المستقبل، في ظل التهديد المستمر الذي تسببه الظروف الاقتصادية والسياسية غير المستقرة. فغياب نظام الضمان الاجتماعي يعني نقل مسؤوليات ووظائف هذا النظام من الحيز العام إلى حيز العائلة وعلاقات القرابة، لتصبح من مسؤولياتها ومن همومها اليومية أن تؤمن احتياجاتها الأساسية. بذلك، تحاول هذه الأسر توسيع دائرة نشاطاتها الاقتصادية لتحقيق أكبر فائدة ممكنة من فرص العمل المتاحة أمامها، وبالتالي، تحقيق أكبر دخل ممكن يمكنها من الادخار لمواجهة مخاطر المستقبل أو من تحقيق دخل مستقر وآمن نسبياً لسد احتياجاتها ومتطلباتها الآنية والملحة. كل العائلات معرضة لكوارث اجتماعية وصحية، ولكن وطأة هذه الكوارث تكون أكثر شدة على الفئات الفقيرة، وفي ظل غياب نظام ضمان اجتماعي.

قد تنتج هذه الكوارث عن انقطاع الدخل بسبب مرض أو وفاة أو اعتقال رب العائلة ومعيها الأساسي، وهي حالات تزداد انتشاراً في المجتمع الفلسطيني بسبب الظروف السياسية السائدة، كما قد تنتج بسبب الزيادة المفاجئة للأعباء المالية الملقاة

على عاتق العائلة التي قد يسببها مرض أحد أفرادها أو فقدان المفاجئ للعمل بسبب إغلاق سوق العمل الإسرائيلية أو التسريح من العمل لأسباب سياسية طارئة كما حصل خلال الانتفاضة. كما قد تزداد أعباء العائلة لأسباب تتعلق بتغيرات اجتماعية طبيعية سارة تحدث داخل العائلة كالزواج أو الإنجاب... الخ . ففي ظل غياب نظام ضمان اجتماعي متكامل تصبح الأنشطة الاقتصادية غير المنظمة استراتيجية مهمة للتكيف مع تقلبات الظروف الداخلية والخارجية التي تواجهها الأسر الفلسطينية. كما تصبح أحيانا جزءا من أهداف العائلة التي تحاول تحقيقه لضمان دخل كافٍ لإعالتها في حالة التقدم في السن أو التوقف عن العمل.

وتجدر الإشارة، أخيرا، إلى أن هناك عوامل ثقافية-اجتماعية مشجعة للتوجه للأنشطة الاقتصادية غير المنظمة، وهي بمجملها ليست منعزلة عن البيئة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية غير المستقرة السائدة في الأراضي الفلسطينية، فهناك مجموعة من القيم والعادات السائدة في المجتمع الفلسطيني التي تقيم سلبا العمل المأجور، أو ما يسمى شعبيا (العمل كأجير أو لدى الآخرين)، خاصة عند بلوغ العاملين عمرا متوسطا أو متقدما، فالعمل المأجور مرتبط بمكانة اجتماعية متدنية، حيث يرمز للفقر والحاجة الاقتصادية والتبعية الشخصية لصاحب العمل. لذلك يخطط العمال إلى تأسيس مشروعهم الخاص ليرتقوا بمكانتهم الاجتماعية ويصبحوا "معلمين"، خاصة عندما يصلون إلى عمر يمتلكون فيه الخبرة والإمكانيات المادية، وعند تقدمهم بالسن فقد يساعدهم الأبناء بمنحهم تقاعدا غير رسمي، وتحمل أعباء إعالتهم وإعالة باقي أفراد أسرهم، كما قد يبادر الأب إلى تأسيس مشروع الخاص ليؤمن له دخلا يعتبر بمثابة تقاعد يعيله في شيخوخته.

كذلك هناك مجموعة من القيم الذكورية السائدة في المجتمع الفلسطيني التي تفرض قيودا على عمل النساء، وخاصة المتزوجات منهن، خارج المنزل، وهذه القيم تتسامح مع قيام المرأة ببعض المهن، شرط أن تحقق التوفيق بين متطلبات عملها خارج المنزل وأعباء عملها داخل المنزل، فالأساس الوظيفي للمرأة بالنسبة لهذه القيم هو رعاية أسرتها وأبنائها وهو ما يتناقض أحيانا مع متطلبات العمل خارج المنزل. لذلك،



تشجع هذه القيم عمل المرأة في المشاريع غير المنظمة المنزلية التي تتلاءم في طبيعتها مع واجباتها المنزلية، كمشاريع الخياطة والتطريز، وبعض الأعمال التجارية المنزلية، حيث تصبح هذه المشاريع وكأنها امتداد لأعمال المرأة المنزلية، ولكنها تدر دخلا نقديا يساعد في إعالة أسرتها. إن انخراط المرأة في المشاريع غير المنظمة والتي يكون معظمها مشاريع منزلية، تتم غالبا تحت ضغط الحاجة المادية وضرورات الاستفادة القصوى من كل القوة العاملة المتوفرة لدى العائلة في ظل توفر فرص عمل ذات مردود مالي. فالقيم المقيدة لعمل المرأة تتراجع أمام ضغوطات الحاجة والأهمية الاقتصادية النقدية لهذا العمل. ولكن هذه المشاركة تخضع غالبا، لاعتبارات اجتماعية تتعلق بسمات العائلة وقدرة المرأة على التوفيق بين مهماتها المهنية وواجباتها المنزلية، مثل تركيبة وحجم العائلة الديمغرافي، ووضعها الاقتصادي وعمر المرأة... الخ.

يلاحظ من كل ما سبق، أن البيئة السياسية والاقتصادية والاجتماعية السائدة في الضفة الغربية وقطاع غزة، ومشاعر عدم الأمان والحذر من المستقبل، وبعض القيم السائدة تشمل على جملة من العوامل المشجعة للتوجه نحو الأنشطة الاقتصادية غير المنظمة، وهي تتكامل مع السمات الخاصة بالمشاريع غير المنظمة والتي تشكل عوامل جذب لفئات مهمة من السكان.

### 3-2 عوامل الجذب نحو القطاع (الاقتصاد) غير المنظم

تساهم مجموعة من العوامل في تشجيع التوجه نحو القطاع (الاقتصاد) غير المنظم، وهي عوامل تتعلق ببنية وسمات المنشآت أو المشاريع غير المنظمة. من هذه العوامل تدني رأس المال المستثمر، وسهولة توفيره، وتوفر الخبرات اللازمة أو سهولة اكتسابها، والمرونة في شروط وظروف العمل وأوقاته، وتدني درجة المغامرة، وملاءمة معظم هذه المنشآت أو المشاريع للعادات والتقاليد والقيم الاجتماعية العائلية السائدة في المجتمع الفلسطيني في الضفة الغربية وقطاع غزة.

### 3-2-1 توفر رأس المال

تتسم المشاريع والمنشآت غير المنظمة بتدني رأسمالها التأسيسي، ويعود تدني رأس المال إلى استخدام أدوات وآلات بسيطة، وغالبا ما تكون مستعملة، وفي الحالات التي تحتاج فيها هذه المشاريع إلى آلات حديثة، وذات تكاليف عالية، يتم الاعتماد على استخدام آلات تعود لمشاريع القطاع المنظم وفقا لاتفاقيات معينة بين الطرفين، ويعود تدني رأس المال التأسيسي، أيضا، إلى عدم حاجة بعض المشاريع لأية أدوات في العملية الإنتاجية.

واعتبرت معظم الحالات المدروسة رأس المال التأسيسي هو المبلغ النقدي الذي تم استثماره في التأسيس لشراء معدات، أو لشراء المواد الخام اللازمة في عملية الإنتاج، أو شراء بعض التجهيزات اللازمة للمشروع. فالمزارعون، مثلا، لم يعتبروا قيمة الأرض المستخدمة في المشروع جزءاً من رأس المال التأسيسي، وكذلك لم يعتبر أصحاب المشاريع التجارية قيمة المحلات المستخدمة في مشاريعهم من ضمن رأس المال التأسيسي.

أظهرت الحالات المدروسة أن هناك أنماطاً عدة لتوفير رأس المال اللازم للبدء في المشروع. فقد برز من خلال هذه الحالات أن النمط الأكثر شيوعاً في توفير رأس المال التأسيسي هو الاعتماد على أكثر من مصدر، وتتمثل هذه المصادر في التوفيرات الشخصية، والمساعدات من العائلة، وتعويضات العمل، وتعويضات إصابات العمل، والاقتراض الشخصي من الأقارب والمعارف، والاقتراض من مؤسسات إقراض غير ربحية حكومية وغير حكومية، وبيع ممتلكات منقولة وغير منقولة، واستخدام ممتلكات العائلة.

وعلى الرغم من أن الرأسمال التأسيسي الذي تحتاجه مشاريع القطاع (الاقتصاد) غير المنظم قليل، فإن توفره من مصدر واحد، كما أظهرت معظم الحالات،

كان غير ممكن، ولهذا تم الجمع بين أكثر من مصدر لتوفيره، بسبب فقر القائمين على هذه المشاريع. فعدا عن التوفيرات الشخصية لصاحب المشروع، يلجأ إلى المساعدات من العائلة، وتحديدًا من الأقارب من الدرجة الأولى (الأب أو الأخوة)، وهي في الغالب منح وليست قروضا، وإن لم يتوفر هذا المصدر، يلجأ إلى الأقارب من الدرجة الثانية أو المعارف، وهذه تكون على شكل قروض بدون فائدة، ولكنها ليست منحا، وفي حال عدم توفرها قد يلجأ للاقتراض من مؤسسات إقراض غير ربحية حكومية (مثل برنامج تأهيل الأسرى المحررين) أو غير حكومية (مثل جمعية الشبان المسيحية، ومؤسسة الإقراض النسوية، والإغاثة الزراعية... الخ). جمعت بعض الحالات المبحوثة بين جميع المصادر السابقة، كما أظهرت جميع الحالات استخدام ممتلكات العائلة المنقولة أو غير المنقولة.

يوضح مثال السيدة أماني بعض ما سبق فيما يتعلق بكيفية تأسيس المشروع الخاص بها، وتوفير الرأسمال اللازم من خلال التعاون مع بعض أفراد العائلة. تجسد أماني إحدى التجارب المهنية في القطاع غير المنظم المرتبطة بالمنزل. فقد أسست مشروعا تجاريا عبارة عن دكان صغير لبيع الملابس في كراج تابع للمنزل غير مستخدم من قبل العائلة. وقد بدأت أماني، البالغة من العمر 38 عاما، والحاصلة على شهادة البكالوريوس في إدارة الأعمال والاقتصاد من جامعة النجاح، بالتخطيط لمشروعها بعد أن خاضت خلال العام 1998-1999 تجربة تجارية قصيرة مع إحدى الشركات الوطنية. حيث قامت ببيع بعض مساحيق التنظيف للاستعمالات المنزلية، وكانت التجربة مربحة. فبدأت التفكير بالعمل التجاري بعد اكتشافها مدى الجدوى الاقتصادية من العمل التجاري. واتجهت نحو تجارة الملابس لأن شقيقها تاجر ملابس في نابلس. بذلك قررت التخصص ببيع ملابس الأطفال والنساء، وخاصة البضائع الشعبية والرخيصة لسكان الحي وسكان المنطقة المجاورة، خاصة سكان المخيمات، وذلك بناء على نصيحة شقيقها.

وكان يلزمها للبدء بالمشروع رأسمال ومكان (محل لتخزين وبيع السلع)، وخبرة في شراء البضائع بأسعار مناسبة. وقد استطاعت تلبية الاحتياجات الثلاثة هذه من خلال أقاربها. فقد استخدمت مدخراتها(2000 دينار) أساساً

للبدء بالمشروع، ولكنها كذلك حصلت على مساعدة من شقيق زوجها المقيم في المهجر، والذي أرسل لها (3000 دولار) لكي تؤسس مشروعها، بحيث يصبح شريكا معها. أما بالنسبة للمكان فقد تم توفيره باستخدام الكراج التابع لمنزل العائلة، أي استخدمت هنا ملكية العائلة لكي تستطيع توفير ثمن الإيجار، وبعض المصاريف الأخرى، كثمن استهلاك الكهرباء. كما أنه باستخدامها الكراج الملاصق للمنزل تحقق لأمني إمكانية التوفيق بين أعمالها المنزلية وعملها في مشروعها الجديد دون أن تشعر بأنها خرجت من المنزل. وقد ساعدها شقيقها من خلال خبرته واستشاراته بتعريفها على مصادر السلع الرخيصة ونوعيتها، وغيره من المهارات الفنية الدقيقة.

فيما يتعلق بالتوفيرات الشخصية، فهي مدخرات الأشخاص من أعمالهم السابقة، أو تعويضات عن العمل في سوق العمل الإسرائيلية أو المحلية، أو الإرث العائلي. في حالة كفاية التوفيرات الشخصية لتأسيس المشروع كاملاً، فإنه يساهم في رفع درجة الاستقلالية عن العائلة الأصلية، وبالتالي ارتفاع درجة الحرية في اختيار المشروع، وتحديد شروط العمل. وفي حالات أخرى تشكل التوفيرات الشخصية أساساً لجلب منح أو قروض من المصادر الأخرى.

قد تكون التوفيرات الشخصية هدفاً مخططاً له من قبل صاحب المشروع، حيث يتم تجنبها من خلال اختيار عمل معين في المهجر أو في سوق العمل الإسرائيلية، أو/ وبشروط عمل صعبة، كساعات العمل الطويلة، وغياب الضمانات والتأمينات وقواعد السلامة في العمل، ومن خلال تقليص استهلاك العائلة، أي العيش في ظل واقع من الحرمان والمعاناة المحسوبة لفترة زمنية معينة كافية لتوفير رأس المال اللازم لتأسيس مشروع شخصي.

فيما يتعلق بالتمويل العائلي، أظهرت الحالات المبحوثة ارتباطاً شديداً بين المشاريع غير المنظمة ودورة حياة العائلة، فالعائلة تعتمد لمساعدة أبنائها في تأمين مصدر دخل لهم، وتوفير فرصة عمل من خلال دعمها لمشروع غير منظم تعود ملكيته

للعائلة أو لأحد أفرادها. فالظروف الاقتصادية والسياسية غير المستقرة تساهم في تعزيز مسؤوليات العائلة تجاه أبنائها، والتي تترجم أحيانا بتقديم مساعدات للأبناء لتأسيس مشاريع تؤمن لهم فرص عمل ودخلاً مقبولاً. وتؤثر هذه الظروف، أيضاً، في توجه العائلة نحو الاشتراك مع أحد أبنائها في تأسيس مشروع، يصبح مصدر دخل إضافي للعائلة والمصدر الرئيسي للآين، عدا عن توفيره فرصة عمل له ولبعض أفراد العائلة الآخرين. فعلى سبيل المثال، أسس أحد مشاريع الزراعة المروية في قطاع غزة بمساعدة أب صاحب المشروع له بمجمل رأس المال التأسيسي، حيث قام الأب بدفع تكاليف بناء بيتين بلاستيكيين (9000 دولار أمريكي) كمساعدة لأبنه في البدء بمشروعه الخاص بعد زواجه وانفصاله عن العائلة، وبعد أن كان يعمل في مشروع مماثل للأسرة قبل الزواج، وعدا عن تكاليف البيتين البلاستيكيين، قام الأب بتخصيص قطعة أرض لأبنه ليقوم بمشروعه عليها.

يظهر ذلك أيضاً من خلال مثال علي، وهو صاحب دكان في غزة، الذي أنشأت عائلته دكانا العام 1996، بالتشارك بين اثنين من أبنائها، لزيادة دخلها، خاصة مع تدني أجرتهم من العمل في الأجهزة الأمنية الفلسطينية، ويعمل ثلاثة من أخوته في الأجهزة الأمنية، وأخوه الأكبر يدير فرن العائلة، وهو فرن تقليدي، ودخله قليل ولا يستطيع منافسة الأفران الحديثة، والفرن هو مشروع العائلة الرئيسي أيام والدهم. ولم يجد علي عملاً دائماً، وهو متزوج حديثاً، فقرر الأخوة التنازل له عن الدكان، خاصة أنهم لم يستطيعوا التوفيق بين الدكان ووظيفتهم، مقابل المبلغ المتوفر معه، وهو 3500 شيكل، رغم أن البضاعة والتجهيزات الموجودة فيها كانت قيمتها 6 آلاف شيكل، وساعده، بعد أربعة أشهر من استلامه الدكان، في توسيعها من خلال العمل (نقد أعمال التطوير أخوته وأصدقائه بالمجان، فقط دفع هو ثمن المواد الخام، وذلك من أرباح الدكان)، بإضافة غرفة أخرى لها من غرف المنزل. وتساعده أمه في البيع، وتقوم بالبيع في الأوقات التي يضطر فيها إلى مغادرة الدكان، وهي في العادة 3-4 ساعات يومياً. ويقدم للعائلة احتياجاتها من المواد التموينية الرئيسية، وهي بدل مساهمته في مصاريف العائلة، والتي تقدر ب 600 شيكل

شهرياً، وهو المبلغ نفسه الذي يدفعه كل أخ شهرياً كمساهمة في مصاريف العائلة. أما الاحتياجات الشخصية، مثل الدخان، فيدفع أخوته ثمنها.

فيما يتعلق بالاقتراض، أظهرت الحالات وجود نمطين: الاقتراض من الأقارب من الدرجة الثانية، أو من المعارف (الاقتراض غير الممأسس)، والاقتراض من مؤسسات إقراض غير ربحية حكومية وغير حكومية (اقتراض ممأسس وغير رسمي). ينتم الاقتراض غير الممأسس بمرونة عالية في السداد، وبغياب الفائدة على القرض. فعلى سبيل المثال، بدأ سعيد مشروعه (صراف متجول)، بمبلغ 2000 دينار اقتترضها من أحد المعارف مقابل نسبة 2% شهرياً، إضافة إلى 1000 دينار أخرى هي توفيراته، وعمل بهذا المبلغ لمدة 3 أشهر، ثم أعاده إلى صاحبه، بعد تدخل عمه، حيث أعطاه 1000 دينار كقرض بدون فائدة، ودون تحديد فترة للسداد، وأعطاه أخوه 1000 دينار أخرى غير مستردة، للعمل بها، وبعد 6 أشهر باع قطعة أرض وظف ثمنها في المشروع.

ويميز الاقتراض الممأسس الشروط الميسرة للحصول على القرض، وتدني نسبة الفائدة، فالعديد من المؤسسات العاملة في مجال الإقراض أنشئت أصلاً لتقديم قروض للشرائح الفقيرة في المجتمع الفلسطيني، ومن مقومات فلسفتها مساعدة المشاريع الصغيرة وتشجيعها، ومكافحة الفقر، وتمكين الفئات المهمشة، وبرز من خلال الحالات الدراسية لجوء بعضها لهذا المصدر لتطوير المشروع القائم أصلاً. ويشكل الاقتراض الممأسس وغير الممأسس عاملي جذب مهمين للدخول في القطاع غير المنظم بتسهيلهما لعملية توفير رأس المال التأسيسي للمشاريع، ومحدودية الأعباء المالية المترتبة على المنتفعين منهما، سواء المتعلقة بتدني نسبة الفائدة، أو غيابها، أو المتعلقة بالمرونة العالية في فترات السداد. فقد لجأت إحدى النساء لتمويل تطوير مشروعها من تربية الأبقار إلى مزرعة لتربية الدجاج اللحم للحصول على قرض من برنامج تأهيل الأسرى والمحاربين، حيث أن زوجها أسير محرر، وكانت قد أنشأت مزرعة تربية الأبقار أثناء وجوده في السجن لتوفير مصدر دخل للعائلة، ولكنها أشارت إلى أن هذا المشروع بحاجة لخبرة جيدة لم تكن متوفرة لديها، ما جعلها تفكر بتحويله إلى مزرعة

لتربية الدجاج بعد خروج زوجها من السجن. وأفادت أن الحاجة لوجود مشروع للعائلة استمرت على الرغم من خروج زوجها من السجن، لأن دخله من العمل كموظف غير كافٍ لسد حاجات العائلة.

أما بالنسبة للشراكة كآلية لتوفير رأس المال التأسيسي للمشاريع، فأظهرت الحالات المدروسة وجود نمطين من الشراكة. حيث تم تأسيس المشاريع في بعض الحالات من خلال تبادل الخبرة برأس المال، أي أن يمتلك أحد الشركاء الخبرة والأخر يمتلك رأس المال. فعلى سبيل المثال، لجأ أحد المبحوثين، الذي يمتلك خبرة كبيرة في مجال البناء، ولكنه لا يتوفر لديه رأسمال كافٍ لتأسيس مشروع خاص به، إلى الشراكة مع قريب له يتوفر لديه رأس المال الكافي، ولا يتوفر لديه عمل، أي تبادل الخبرة برأس المال. وقد مول الثاني رأسمال المشروع التأسيسي البالغ 15,000 دولار أمريكي، وذلك مقابل الخبرة التي يمتلكها الأول، على أن يعتبر المشروع شراكة بين الطرفين بالمناصفة، وتقسم عائدات المشروع بالمناصفة أيضاً، مع احتساب أجر يومي لكل من الشريكين. ومن الملاحظ هنا، أن هذا النوع من الشراكة، يعتمد مبدأ المنفعة المتبادلة، التي توفر لكلا الشريكين الفرصة في أن يصبح صاحب عمل، وفي الوقت نفسه توفر لكل منهما فرصة عمل، وبالتالي توفير الدخل.

وأشار المبحوث في هذا المجال إلى أن عائدات عمله كأجير مع متعهد بناء لا تكفي متطلبات أسرته، وهو بحاجة لزيادة دخله، عدا عن الرغبة في الاستقلال وتأسيس مشروع خاص. ولم يكن ذلك ممكناً لعدم القدرة على توفير مبلغ كافٍ لتأسيس مشروع خاص، ما دعا إلى التفكير بشراكة قريبه الذي يملك رأس المال ويبحث عن مشروع له. ويقول: "نيال من نفع واستتفع"، فهو يدرك تماماً أن مقايضة الخبرة برأس المال لتأسيس المشروع هو مبنية على المنفعة المتبادلة.

وفي بعض الحالات الأخرى تمت المشاركة في رأس المال من قبل الطرفين، وغالباً ما يمتلك الطرفان الخبرة المطلوبة، بحيث تكون حصص المساهمين في

المشروع مساوية لنسب مشاركتهم في رأس المال. فعلى سبيل المثال، عمل جمال، وهو متوسط العمر، ويعيل أسرة كبيرة (10 أفراد)، والأبناء الثمانية في المدارس أو قبل سن الدراسة، لمدة طويلة مع متعهد بناء من قريته، وأتقن مختلف المهن الضرورية في أعمال البناء (بناء حجر، طوبار، تحديد مبان)، وسجن لمدة 15 شهرا في أواخر السبعينيات، وبعد مغادرته السجن عرض عليه أحد زملائه الذي كان معه في السجن أن يتشاركا في مشروع خاص، ويعملان متعهدين في البناء، واتفقا على أن يقدم الشريك رأس المال التأسيسي وهو 3000 دينار، اشتريا به كمية من الخشب المستعمل، وخلاطة مستعملة، وباقي العدة اليدوية (مسطرينات وشواكيش وزرديات، ...)، على أن يقوم جمال بتسديد حصته من رأس المال من نتاج المشروع، وعمل الشريكان مع بعضهما، رغم أن شريك جمال لا يتقن أياً من مهن البناء، وأخذ على عاتقه تعليمه مهنة الطوبار، ويتقاسمان الأرباح بالمناصفة، ولا يتم احتساب أجره لأي منهما، وشجعهم على ذلك مهندس صديق لهما، وفر لهما ورشة بدأوا العمل بها.

وبالإجمال، لا يشكل رأس المال عائقا جديا أمام تأسيس المشاريع غير المنظمة، بل يزيد من سهولة الدخول للقطاع غير المنظم، ويوفر مرونة عالية لتوسعه أو انحساره، فهو من زاوية متدن، ومن زاوية أخرى تتوفر مصادر متعددة تسمح بتجنيد الرأسمال اللازم لتأسيس المشروع.

### 2-2-3 الخبرة

لا تتطلب مشاريع القطاع غير المنظم خبرات ومهارات إدارية ومحاسبية عالية، كما أظهرت الحالات الدراسية، لكن الخبرة المطلوبة هي خبرة حرفية في مجال العمل يؤسس عليها المشروع، وخبرة بسيطة يمكن اكتسابها من خلال التجربة العملية، وخاصة في مجال الأنشطة التجارية.



وأظهرت الحالات المبحوثة تنوع مصادر اكتساب الخبرة اللازمة لتأسيس المشروع، فالبعض اكتسب خبرته بالتوارث، كمهنة الصيد، وبعض الحرفيين والمهنيين. وقد أظهرت الحالات الثلاث المبحوثة في قطاع صيد الأسماك أن الخبرة التي تتوفر لدى العاملين في المشروع اكتسبت بالتوارث عبر الأجيال، فأصحاب هذه المشاريع الثلاثة هم من كبار السن، وجميعهم اكتسبوا خبرتهم منذ صغر سنهم من آبائهم وأقاربهم، وبدورهم نقلوا هذه الخبرة لأبنائهم الذين يعملون معهم، وكذلك الحال بالنسبة للحرفيين، حيث أفاد أصحاب أربعة مشاريع حرفية أنهم اكتسبوا خبرتهم بالتوارث من آبائهم.

لكن هناك من اكتسب خبرته من خلال العمل المأجور في مشاريع مشابهة، خاصة في مشاريع إسرائيلية، مثل معظم الأنشطة في قطاع الإنشاءات والبناء، وبعض المشاريع الحرفية كالألومنيوم والحدادة وحرفيي البراويز والزجاج. وأبرزت الحالات المبحوثة أن اكتساب الخبرات الحرفية في المشاريع المحلية التي تستخدم صغار السن كمتدربين يتم بدون أجر أو بأجور متدنية، وجرت العادة، أن يتم إرسال الأبناء للعمل في هذه الحرف بدون أجر لدى معارف من أجل إكسابهم الخبرة التي تمكنهم من تأسيس مشاريع خاصة لهم في المستقبل. فمثلاً، صاحب ورشة الحدادة في أحد مخيمات رام الله السيد أحمد، استخدم أشقاء زوجته لكي يعملون لديه مقابل تدريبهم المهنة منذ نعومة أظفارهم، وأكبرهم بدأ بمساعدة أحمد لقاء مصاريفه اليومية والتي لم تكن تزيد على 15 شيكلاً، أما الآن فهو يتقاضى أجراً جيداً يصل إلى 80 شيكلاً يومياً، وذلك بعد إتقانه للحرفة بمستوى جيد. لكن الشقيق الثاني الذي بدأ بالعمل عند أحمد منذ عام فقط، بعد أن ترك المدرسة من الصف السابع، فهو ما زال يتقاضى مصروفه اليومي، ولا يتقاضى أجراً رسمياً. وعند سؤال أحمد عن ذلك قال:

*"أنا لست بحاجة للصغير لأنه يتعبني أكثر مما يساعدني، ومهنتنا فيها من الخطورة ما يجعلني دائم القلق عليه، ولكن خدمة لأهل زوجتي أقدم لهم هذه المساعدة لتدريب أبنائهم، ومعظم الحرفيين في المخيم يستخدمون الأطفال ليس*

لمساعدتهم في العمل بل لتجنب الإحراجات، وخجلاً من أهاليهم الذين يرسلونهم لتدريبهم ويطلبون منا ذلك بالإحاح".

أما النمط الثالث لاكتساب الخبرة فهو عن طريق التعلم والتدريب المهني المنظم، ويضم هذا شبكة واسعة من المراكز الحكومية، والمراكز التابعة للمنظمات غير الحكومية والجمعيات الخيرية، والمراكز المهنية المتخصصة. فمعظم المشاريع النسوية البيئية غير الزراعية، والتي تحتاج إلى خبرة مهنية، غير متوفرة في العائلة، اعتمدت صاحباتها على مراكز التدريب في الجمعيات الخيرية للحصول عليها، مثل جمعية النادي الثقافي الاجتماعي، في نابلس، وإنعاش الأسرة في رام الله، واتحاد الكنائس العالمي في غزة، وتدريب إدهان، وهي التي أسست صالون تجميل بيتياً، على مهنتها في مؤسسة التدريب المهني الفلسطينية، وطورت مهاراتها في صالونات خاصة.

وأظهرت بعض الحالات عدم حاجتها لخبرات مهنية طويلة، حيث يمكن مراكمتها من خلال مباشرة العمل وبالتجربة، فبعض المشاريع مثل البسطات، والمشاريع التجارية الصغيرة، وبعض المشاريع الزراعية في مجال تربية الدواجن، تم اكتساب الخبرة فيها من خلال العمل في المشروع نفسه. يقول أحد المبحوثين، الذي يملك مشروعاً زراعياً لتربية الدواجن:

"عندما فكرت في تأسيس مشروع، لم تكن لدي خبرة في مجال معين، لكنني رأيت كثيراً من الناس في البلد لديهم مزارع تربية دجاج للاحم، ولم يكن لديهم خبرة سابقة في هذا المجال قبل البدء بمشاريعهم. وسألت المعارف والأصدقاء عن تربية الدواجن، وأجمعوا على أن هذا مشروع سهل، ولا يحتاج إلى خبرة. لذلك قررت إنشاء هذا المشروع، وكل دورة جديدة تزيد لدي الخبرة".

بشكل عام، تتميز الخبرات الحرفية في القطاع غير المنظم بمستوى جيد، وتوازي مستوى مثيلاتها في القطاع المنظم، خاصة في المهن المرتبطة بالبناء، وبعض

الحرف التقليدية، ويلاحظ ذلك من التعاقد من الباطن، واستعانة المشاريع المنظمة بخبرات العاملين في المشاريع غير المنظمة لإنجاز مهام محددة، وقد يعود ذلك إلى حفاظ العاملين في القطاع غير المنظم على صلات مهنية مع مشاريع القطاع المنظم، من خلال العمل مباشرة فيها في فترات تراجع الطلب على منتجات وخدمات مشاريعهم، أو الاستعانة بالمشاريع المنظمة لإنجاز بعد العمليات الإنتاجية التي تتطلب استخدام تكنولوجيا متطورة وغالية. بينما يلاحظ تخلف القطاع غير المنظم عن القطاع المنظم في مستوى التكنولوجيا المستخدمة، وفي المهارات الإدارية والمحاسبية والتسويقية. ويثبت التوازن في الخبرات اعتماد بعض مشاريع أو أنشطة القطاع المنظم على مثيلات لها في القطاع غير المنظم في إنجاز بعض العمليات الإنتاجية، أو في تحويل بعض الزبائن، أو من خلال التعاقد من الباطن. فمثلاً، صاحب ورشة تصليح كهرباء السيارات في أحد مخيمات محافظة رام الله، تعلم المهنة منذ أن كان عمره 15 عاماً لدى إحدى الورشات في المنطقة الصناعية التابعة لمدينة البيرة، وعندما أتقن المهنة، طلب من صاحب الورشة أن يزيد راتبه إلى 150 شيكلاً يومياً لأنه كان يقوم بكل الأعمال في الورشة، ويتحمل مسؤوليتها تماماً طوال فترة غيابه. ولكن صاحب الورشة رفض، فتركه وذهب للعمل في إحدى الورشات في إسرائيل. وبعد عدة أشهر اضطر صاحب الورشة أن يعطيه الراتب المطلوب، فعاد للعمل لديه واستلم مسؤولية الورشة كاملة فيقول:

*"كنت أفتح المحل صباحاً وأعمل طوال النهار وأشرف على العمال الآخرين  
المساعدين لي، ولا أرى صاحب الورشة سوى ليلاً حيث يأتي ليأخذ الدخل  
ونغلق المحل بعده. لذلك، عندما سئلتني لي الفرصة فتحت مشروعاً الخاص،  
فأنا أملك كل المهارة اللازمة للعمل ولا ينقصني من الخبرة شيء. والآن يأتي  
لي (معلمي السابق) ليسألني عن بعض الأمور في السيارات الجديدة والتي  
تعلمتها خلال عملي في إسرائيل، كما أنه يرسل العديد من الزبائن عندما  
يكون لديه فائض، لأنه يعرف أنني أتقن عملي. بالمقابل، أذهب عنده لمساعدة  
عماله في بعض المهمات الحرفية التي تصعب عليهم".*

### 3-2-3 المرونة

يساهم ارتباط المشاريع غير المنظمة بالعائلة في توفير مرونة عالية في شروط العمل من حيث توفر الأيدي العاملة البديلة، والمرونة في وقت ممارسة العمل اليومي. كما أن المرونة في هذه المشاريع ناتجة، غالباً، عن تدي تكاليف الإنتاج، حيث غياب الأيدي العاملة المأجورة، والاكتفاء، غالباً، بأرباح متدنية. كذلك، فإن مشاريع القطاع غير المنظم تتسم بمرونة عالية في التجاوب مع الموسمية والتذبذب في وتيرة الطلب على السلع والخدمات التي تنتجها. وتنتج هذه المرونة، أيضاً، عن التساهل في تنفيذ الاتفاقيات المبرمة مع الزبائن ضمن زمن محدد، كما في المشاريع الحرفية والمهنية.

تشكل العائلة بالنسبة للمشاريع غير المنظمة مصدراً احتياطياً للعماله، تساند صاحب المشروع في تنفيذ العمل اليومي مثل التجارة والمشاريع الزراعية التي تقوم فيها الأيدي العاملة الثانوية، بمساندة صاحب المشروع لتنفيذ بعض المهام اليومية، وخلال أوقات محددة، فمثلاً تحل الزوجة محل زوجها في العمل في المحلات التجارية خلال قيام الزوج بشراء البضاعة اللازمة للمحل، ومن الممكن أن تساهم الزوجة أو الأبناء في تنفيذ المهام المطلوبة في المشروع أثناء عمل الزوج (صاحب المشروع) في عمله المنظم. فمثلاً، زوجة أحد المبحوثين تمضي في دكانة (البقالة) زوجها حوالي ثلاث ساعات يومياً أو أكثر في بعض الأحيان، وذلك أثناء غيابه للتسوق وقضاء بعض حاجاته من تسديد فواتير ومراجعة البنوك أو العمل أحياناً في ورشات الدهان التي كانت مهنته السابقة. وتفيد الزوجة أن وقوفها في المحل لا يؤثر على مهماتها المنزلية، حيث تتولى تلك المهام ابنتهم التي تبلغ من العمر السابعة عشرة والتي تركت دراستها قبل عامين، ولكنها تعتبر أن ما قد تأثر فعلاً هو علاقاتها الاجتماعية بسبب قلة الوقت وعدم تمكنها من القيام بواجباتها الاجتماعية، كما كانت تقوم بها قبل تأسيس المحل.

ويساهم ارتباط المشاريع غير المنظمة بالعائلة في مرونة تنفيذ المهام اليومية المطلوبة في المشروع، كما هو الحال في المشاريع الزراعية الخاصة بالنساء، حيث يقوم الأبناء بتنفيذ المهام المطلوبة بدلاً عن الأم أثناء قيامها بالأعمال المنزلية. وتقول أحد المبحوثات، التي تملك مشروع تربية أبقار:

*"يساعدني الأولاد يومياً في رعاية البقرات والاهتمام بها، وخاصة عندما تكون لدي أعمال في البيت: من تنظيف، أو تحضير أكل، أو غيره. فهم يضعون للبقرات العلف والبرسيم والماء، وأحياناً يساعدونني في بيع اللبن والجبن والحليب، ويساعدونني في تنظيف زريبة البقر".*

وفي حالات أخرى، كالمشاريع الحرفية النسوية، يقوم الأبناء بتنفيذ الأعمال المنزلية أثناء عمل الأم في المشروع. وتشكل العائلة مصدراً مهماً للأيدي العاملة في المواسم التي يزداد فيها الطلب على الخدمات أو السلع التي تقدمها هذه المشاريع. وقد برز ذلك في بعض المشاريع المبحوثة، فعلى سبيل المثال، يعتمد صاحب مشروع زراعة الزيتون وبيع منتجاته من الزيت على أفراد أسرته في موسم قطف الزيتون، وكذلك في أيام التقليم، وفي أيام الحراثة.

تهدف مشاريع القطاع غير المنظم، في الغالب، إلى تحقيق دخل لا يقل عن مردود العمل المأجور في مشاريع مشابهة، وهو ما يميز هذا القطاع عن القطاع المنظم الذي يهدف إلى تحقيق أعلى معدلات ربح ممكنة. إن اعتماد المشاريع غير المنظمة على العمالة العائلية، واستخدامها المحدود للعمالة المأجورة، يقلص الأعباء والتكاليف المالية على المشروع، وهو ما يسمح بهامش واسع في تحديد أسعار الخدمة أو المنتج، وبالتالي، في تحديد الأرباح. فعمالة صاحب المشروع والعمالة العائلية لا تحتسب ضمن التكاليف، وهو ما أظهرته جميع الحالات المبحوثة، وغالباً ما تخضع هذه العمالة لاستغلال ذاتي في شروط العمل. فمثلاً وصفت سعاد، التي أسست مشروعاً لتصنيع المعجنات، يوماً عادياً من أيام عملها في المشروع كما يلي:

"أقوم من الساعة الرابعة فجراً، لتجهيز العجين اللازم لعمل المعجنات في البيت، ثم أنتقل الساعة الخامسة والنصف صباحاً إلى المحل الذي كان محل نوفوتيه لزوجي، قبل إغلاقه، وقد قررت استخدامه في خبيز المعجنات، رغم معارضة زوجي، الذي عارض فكرة المشروع من أصلها، لكنه التحق للعمل في المشروع بعد رؤيته أرباحه، وأصطحب معي ابنتي الكبيرتين، وهما طالبتان في المدرسة، لمساعدتي في خبيز المعجنات، ويقوم زوجي بنقل المعجنات بسيارته إلى المدارس التي تعاقدا معها على تزويدها بإنتاجنا. وفي الساعة السابعة تغادر البنتان إلى المدرسة. وقد عمل ابني على بيع المعجنات في مدرسته أثناء الفرصة، وذلك قبل أن نفوز بعطاء تزويد المدرسة بها. وأبقى في المحل حتى الساعة الحادية عشرة ظهراً، ثم أعود إلى البيت لإنجاز الأعمال المنزلية (طبخ للأولاد، وغسيل، وتنظيف البيت)، وأبدأ عصرًا في تجهيز طلبية الجمعية التي أتعقد معها لتزويدها بمعجنات، حيث تقوم الجمعية بتسويقها في محلات المدينة، أو تلبية طلبيات محددة، تكون الجمعية قد خبرتني بها في اليوم السابق، أو قبل أيام، وكذلك لتلبية طلبيات الزبائن المباشرين، إضافة لذلك، أقوم بالتدريب على صنع المعجنات في جمعية أخرى، يومان في الأسبوع".

تزيد هذه المرونة في التكاليف، القدرة التنافسية لهذه المشاريع، كما تزيد القدرة على التكيف مع الظروف الاقتصادية والسياسية غير المستقرة. بالإضافة لذلك، تساهم العائلة في تقليص تكاليف الإنتاج من حيث تقليص تكاليف استهلاك الكهرباء والمياه وإيجارات المكان، وبشكل خاص في المشاريع المنزلية. فمثلاً، تقوم سعاد، صاحبة مشروع تصنيع المعجنات، التي أشرنا لها سابقاً، بالعمل 16-17 ساعة يومياً، لتغطي الطلبات المختلفة، ويساعدها في ذلك، كما نقول، مساعدة أبنائها لها، خاصة ابنتيها الكبيرتين. وساهم في تقليص تكاليف العمل في المشروع اعتمادها على أدوات المطبخ في البداية، قبل أن تشتري ماكينة عجينة من الأردن بعد ازدياد الطلب، خاصة بعد فوزها بمنافسة تزويد 3 مدارس بالمعجنات.

وفيما يتعلق بالمرونة في الاتفاقيات، فهي ناتجة أساساً عن طبيعة شبكة التسويق التي تقوم على العلاقات الشخصية في إطار الحي أو التجمع السكاني، ويتمثل ذلك في مرونة عالية في أوقات تسليم المنتج من قبل صاحب المشروع، وبخاصة في مشاريع الخدمات، وفي سداد تكاليفها من قبل الزبائن. كما يتمثل في تزود المشاريع بمدخلات الإنتاج والبضائع والخدمات اللازمة لعملها بتسهيلات في تسديد أثمانها، وتسهيلات في الكميات. والأمثلة على ذلك كثيرة، حيث أن معظم أصحاب الورشات الحرفية يتعاملون بمرونة عالية فيما يتعلق بتسديد تكاليف الخدمات التي يقدمونها لزبائنهم. فأصحاب ورشات الحدادة وتصليح السيارات، وورشات الألمنيوم والنجارين، جميعهم يتساهلون مع زبائنهم في تسديد تكاليف الخدمات المقدمة لهم من خلال التعامل بالأقساط أو الدين لفترات طويلة نسبياً. ومعظم الزبائن هم من أبناء المخيم، أو القرية، أو الحي وجميعهم تربطهم علاقات صداقة أو قرابة أو معرفة شخصية، وبالتالي، التعامل لا يتم على أسس تجارية صرفة، بل تتخللها علاقة شخصية تسهل وتبطن العلاقات التجارية المهنية. كذلك يلاحظ من معظم الحالات المبحوثة أن هناك علاقات شخصية- مهنية خاصة تربط الحرفيين فيما بينهم، فعالم الحرفيين هو عالم متضامن فيما بين أعضائه، لتحقيق نوع من التكافل غير المماسس، ومقايسة الخدمات، حيث أن الأعراف المهنية المتشكلة بين هؤلاء الحرفيين تملي عليهم عدم تقاضي ثمن بعض الخدمات الصغيرة وقليلة التكاليف لأنها متبادلة فيما بينهم.

كذلك أظهرت الحالات المدروسة وجود هذا النمط من المرونة في مجال المشاريع التجارية الصغيرة مثل البسطات، فعلى سبيل المثال، يقوم تاجر بسطة ملابس في قطاع غزة بشراء بضاعته من محلات ألبسة رسمية تربطه بأصحابها معرفة، ولا يسدد ثمنها مباشرة، بل إنه يسدده بعد بيع البضاعة، ويقول المبحوث في هذا المجال:

*"عندما قررت البدء في المشروع، بسبب مرضي وعدم قدرتي على الاستمرار في عملي كخياط بالأجرة في مشغل خياطة، لم يكن لدي رأسمال كافٍ أبدأ به مشروعاً خاصاً، وعرض علي بعض الأصدقاء والمعارف الذين لديهم محلات بيع ألبسة أن يزودني ببضاعة أبدأ فيها المشروع دون دفع ثمنها مباشرة،*

وأدفع لهم بعد بيعها، وبالفعل بدأت المشروع بهذه الطريقة، وما زال تعاملهم معي بنفس الطريقة، وهذا التعامل سهل علي العمل في هذا المشروع والاستمرار فيه".

بشكل عام، تسمح المرونة العالية التي تتمتع بها مشاريع القطاع غير المنظم بالتجاوب الناجح مع الموسمية، من حيث تقليص أو توسيع الطاقة الإنتاجية للمشروع، من حيث عدد العاملين، وحجم الخدمات والبضائع التي يلتزم بها صاحب المشروع، كما في المشاريع الحرفية والمهنية، دون تحمل تبعات تنقل على المشروع من نوع الحقوق العمالية، ودون الوقوع تحت طائلة توفير ضمانات مقابل التزود بمدخلات الإنتاج واحتياجات المشروع. فمثلاً، يعمل مع سعيد، وهو أحد متعهدي البناء المبحوثين، في الظروف العادية 4 عمال هم أولاده وأحد أخوته، وقال:

"أخذت في صيف العام الماضي (1999)، من إحدى الشركات بناء إسكان، وشغلت فيه 30 عاملاً، معظمهم مؤقتون، وخاصة "المعلمين" (طوبرجية وبنائي حجر وحدادين)، فهؤلاء أحضرهم للعمل لفترة قصيرة للخروج من أزمة الشغل، وفي العادة يكون لديهم أعمالهم في الورش الأخرى، ومعظمهم يعمل في إسرائيل، ويأتي للعمل معي لمدة أسبوع أو أسبوعين كمساعدة لي لإنجاز الأعمال المطلوبة مني، ثم يعود إلى عمله المعتاد، وأنا بدوري أعطيه أجره جيدة، أفضل من أجرته اليومية في عمله الدائم. أما العمال الآخرون، عمال الباطون غير المهرة، فأحضرهم عندما أحتاج إلى "صب باطون"، وعندما لا يوجد عمل لهم يعطون".

### 3-2-4 تدني درجة المغامرة

تتأثر درجة المغامرة بعامل تدني متطلبات تشغيل المشروع ودرجة مقبولة من ضمان نجاح المشروع، علماً أن مشاريع القطاع غير المنظم تتدنى فيها درجة التخطيط وتمثل، غالباً، استجابة لظروف طارئة، أو لتغطية احتياجات ناتجة عن تغير



في دورة حياة العائلة وحجمها وتركيبها. وقد أظهرت الحالات المبحوثة أن سمات مشاريع القطاع غير المنظم، بشكل عام، تسهل من عملية الدخول للسوق دون أعباء كبيرة، حيث يتدنى حجم رأسمالها التأسيسي، وبعضها يعتمد على المهارة بشكل أساسي، وتتوفر لها قوة العمل المعتمدة على العائلة دون الحاجة للعمالة المأجورة في معظمها، والتي إن توفرت تتدنى تكاليفها بشكل كبير. كما أنها تأتي استجابة لطلب متوفر في السوق، وتعتمد في تسويق منتجاتها من السلع والخدمات على شبكة من العلاقات القرابية والمحلية، وعادة تكون دورة إنتاج هذه المشاريع قصيرة، بحيث أن زمن العمل والإنتاج والحصول على العائد يتم في فترة محدودة، باستثناء الأنشطة الزراعية. فمعظم المشاريع المدروسة تقبض ثمن البضاعة التي تنتجها أو الخدمة التي تقدمها فور تسليمها/ تقديمها للزبون، وفي بعض الحالات، مثل ورش البناء، أو المنشآت الحرفية، مثل الحدادين والمشتغلين في الألمنيوم، قد يتأخر الحصول على العائد لبعض الوقت، وفقاً لترتيبات معينة، بسبب حجم الطلبية الكبير، والتي يقتضي إنجازها زمناً، ما يوجب تجزئة الدفعات.

إن عدم ارتباط مشاريع القطاع غير المنظم بعلاقات رسمية مع السوق لا يفرض عليها تبعات مالية واجتماعية، ما يسهل على أصحاب هذه المشاريع التقرير حول مصيرها. فعند تراجع الطلب على منتجاتها يمكنهم إما إغلاقها، أو تحويلها لمشروع من نوع مختلف، أو إيقاعها مصدر دخل ثانوي، والانتقال لعمل رئيسي آخر. مثلاً: كان دخل صاحبة مشروع النسيج من مشروعها 20-30 ديناراً يومياً في الموسم (ما بين شهري 11-2)، لكنها قلصت عملها في المشروع، لصالح عملها الوظيفي الجديد في جمعية خيرية، لأن عملها هذا يوفر لها فرصة الاختلاط بالناس، ويوسع من علاقاتها الاجتماعية، بعكس مشروعها البيتي الذي يوفر لها دخلاً كبيراً، لكنه على حساب علاقاتها الاجتماعية، إضافة إلى زواج شقيقتها، وانفصال شقيقتها عن العائلة ما أوجب عليها تخصيص جزء من وقتها للعمل المنزلي، لذلك، فهي ترفض طلبيات كثيرة، وتحدد حجم عملها، والذي تراجع إلى الربع في الموسم السابق. لكن عند زيادة رأسمال المشروع الثابت (الآلات، والتجهيزات، فأصحاب هذه المشاريع لا يدخلون في

حساب رأس المال أية تكاليف أخرى لم يدفعوها نقداً)، واقتراجه في آلية تعامله من القطاع المنظم (صفقات بيع مؤجلة، إنتاج للعرض) يواجه المشروع مشكلة في الخروج من السوق، مثلاً، اقترضت صاحبة أحد مشاريع الخياطة 10000 دولار من إحدى مؤسسات الإقراض غير الربحية، طورت بها مشروعها، وأصبح يمتلك 14 ماكينة، وشغل في وقت سابق، 17 عاملاً، وكانت تقوم بتوزيع التعاقدات من الباطن التي تحصل عليها على عدد كبير من مشاريع الخياطة في منطقتها، لكن تعرضها "للنصب" من الوسيطة اليهودية، من جهة (وهذا ناتج عن دخولها في صفقات كبيرة دون ضمانات كافية)، وتراجع طلب المشاريع اليهودية بعد تحولهم للتعاقد من الباطن مع مشاريع خياطة في الدول المجاورة، أدى إلى انهيار المشروع، وتقليصه إلى مشروع بيتي، تعمل فيه صاحبه وأبنائها، ولصالح تجار عرب فقط، واضطر زوجها إلى ترك وظيفته وذهب للعمل في إسرائيل (يحضر مرة في الشهر) لتسديد الديون التي تراكمت على المشغل، وتسديد أقساط القرض البالغة 260 دولاراً شهرياً. لكنها لا تستطيع التخلص من المشروع حالياً بسبب كلفة الماكينات الكبيرة نسبياً، والتي لا تستطيع بيعها في الظروف الحالية لأن قطاع الخياطة تراجع بشكل عام، ولا يوجد طلب على هذه الماكينات.

### 3-2-5 مشاريع القطاع غير المنظم ملائمة للبيئة الاجتماعية والعادات

تقدم مشاريع القطاع غير المنظم حلولاً متوافقة مع البيئة الاجتماعية، ومع العادات والتقاليد الاجتماعية، التي تفرض شروطاً معينة على عمل بعض الفئات الخاصة، مثل النساء وكبار السن، وتسمح باستغلال قوة العمل المتوفرة في العائلة بكفاءة، للتجاوب مع الاحتياجات الناشئة عن دورة حياة العائلة، أو عن التغيرات الاقتصادية والسياسية العامة.

فالمشاريع المنزلية، بصورة خاصة، تتيح للمرأة التوفيق بين عملها المهني (في مشروعها الخاص، أو في مشروع العائلة)، وبين عملها المنزلي، ومتطلبات رعاية أبنائها، وتعطيها المشاريع المنزلية، مرونة كبيرة في استغلال وقتها، وتقسيمه بين

مجالى عملها: المهني والمنزلي، خاصة وأنها يتمان في المكان نفسه. وتتيح للمرأة التوافق مع العادات التي لا تحبذ خروج المرأة للعمل، وبشكل خاص في الريف، وبين الفئات الشعبية، فهي تقدم حلاً متصالحاً للتعارض بين واقع المرأة في العائلة والقيود الاجتماعية والثقافية، من جهة، وبين متطلبات توفير أو زيادة دخل العائلة، من جهة أخرى، وهذا واضح في كل المشاريع المنزلية المدروسة، التي بررت خياراتها بأنها توفر لها دخلاً، وتبقيها بين أبنائها، ولا تضطرها للاختلاط مع الرجال في أماكن العمل. وبرزت حالتان لجأ الأهل إلى تدريب البنات على مهنة "مناسبة"، وهي النسيج والخياطة، واشتروا لها الماكينات الملائمة، كنوع من الإجراء الاحتياطي "فيما لو جار عليها الزمان في المستقبل"، حتى تستطيع الاعتماد على نفسها من مهنة تحفظ لها البقاء في البيت وتوفر لها دخلاً.

وتعطي هذه المشاريع، خاصة المنزلية، للعائلة، فرصة ملائمة لاستغلال ميزات الناتجة عن توفر قوة عمل غير مستغلة، بسبب الدراسة، أو العمل المنزلي، أو عدم وجود فرصة عمل لبعض أعضائها، أو توفر وقتاً لدى العاملين في مشاريع القطاع المنظم، أو المشاريع غير المنظمة الأخرى. وتتمتع هذه المشاريع بمرونة كبيرة في الاستجابة لتزايد حجم القوة العاملة في العائلة أو تراجعها، دون تبعات جدية في هذا المجال. مثلاً: تراجع مشروع المكناس البلدية بسبب تراجع الطلب عليها بعد إغراق السوق بالمكناس البلاستيكية، وتحول من مشروع العائلة (تعمل فيه كل العائلة المكونة من 3 أخوة وشقيقتين إضافة إلى الأم والأب) إلى مشروع صغير يعمل بعشر طاقته الإنتاجية بعد عودة الطلب على إنتاجه، وتراجع رأسماله من حوالي 6000 دولار (مواد خام) إلى 100 دولار حالياً، وذلك بسبب انفصال الأشقاء عن العائلة، وتكوين أسرهم الخاصة، وانتقالهم للعمل الوظيفي، ووفاء الأم ومرض الأب، ولم يبق للعمل في المشروع سوى بنتين، يساعدهما أحد الأشقاء في إنجاز بعض المهام التي تحتاج إلى مجهود جسدي دون مقابل، وتحول إنتاجهم من التعاقد مع تاجر إلى تلبية طلبات الزبائن مباشرة.

وتستجيب هذه المشاريع، خاصة المنزلية، لاحتياجات كبار السن في العمل، دون التعرض لانتقادات المجتمع لعملمهم المأجور، أو أنها توفر لهم فرصة عمل تتلاءم مع وضعهم الصحي، من سهولة العمل، والمرونة في ساعات العمل. فعلى سبيل المثال، كان الدافع وراء قيام أحد المبحوثين بتأسيس مشروعه (بقالة) هو كبر سنه، وعدم تمكنه من الاستمرار في العمل كعامل مأجور في مجال الدهانات مع شركة إسرائيلية، هذا بالإضافة لحرصه على عدم التعرض لانتقادات المجتمع المحيط به والأقارب، حيث يعتبر أنه لم يعد من المقبول لدى هؤلاء أن يبقى عاملاً أجيراً.

### 3-3 وظائف القطاع (الاقتصاد) غير المنظم

تأتي أهمية وظائف القطاع (الاقتصاد) غير المنظم في الاستجابة لعوامل متغيرة تتمحور حول متغيرين، أولهما: التغير في الظروف والبيئة الاقتصادية والسياسية، وثانيهما: التغير في بنية العائلة. ففيما يتعلق بتغير الظروف الاقتصادية والسياسية، فإن أهمها غياب الاستقرار السياسي والتأرجح بين السلم والحرب، وهو ما أدى إلى غياب الاستقرار الاقتصادي أيضاً، والذي تجسد في إغلاقات متتالية لسوق العمل الإسرائيلية أمام العمالة الفلسطينية، وعزل المناطق الفلسطينية عن بعضها وعن العالم الخارجي، واستمرار تدني قدرة الاقتصاد المحلي على خلق فرص عمل، وغياب الأمان الوظيفي، وغيرها. وقد تطرقت الدراسة لهذا الجانب في قسم سابق.

أما فيما يتعلق بالتغير في بنية العائلة الداخلية، فيمكن الحديث هنا عن دورة حياة العائلة، وما ينجم عنها من تحولات في بنية العائلة الديمغرافية وتركيبها العمري. ويمكن إبراز ثلاثة أنماط للعائلة حسب دورة حياتها:

**أولاً:** العائلات الشابة النووية المتكونة حديثاً: لا تملك هذه العائلات خيارات اقتصادية واسعة بسبب حجمها وتركيبها الديمغرافي الذي يشمل الأب والأم والأبناء فقط.

فالأب يعتبر المعيل الأساسي للأسرة، فإما أن يتفرغ للعمل المأجور وإما أن ينشئ مشروعه الخاص لتأمين احتياجات العائلة. وهذه العائلات هي الأكثر اعتماداً على العمل المأجور والحرفي، وهي الأكثر انخراطاً في العلاقات النقدية والسلعية، وهو ما يزيد من حساسيتها إزاء تقلبات الظروف السياسية والاقتصادية ومجمل الضغوطات الخارجية، وخاصة إزاء عدم استقرار فرص العمل. ولذلك فهي مهددة دائماً في انقطاع مصدر دخلها، ما يدفعها لتحافظ على علاقات اقتصادية متينة مع العائلات الأصلية وعائلات الأخوة، والاعتماد عليهم أحياناً في السكن أو في الحصول على الدعم المادي، بالإضافة للحصول على بعض المساعدات من المهجر. وأحياناً يحدث العكس، أي تضطر الأسر الشابّة لمساعدة عائلات الأصلية، وهذه الحالات غير نادرة في ظل غياب نظام ضمان اجتماعي، وهذا يؤدي إلى زيادة أعباء العائلة بسبب نقص أعضائها المنتجين، وهو ما يدفع أحياناً الزوجة لتأسيس، أيضاً، أو المشاركة في تأسيس مشروع غير رسمي (غير منظم) للأسرة. مثلاً، محمد البالغ من العمر 27 عاماً وهو صاحب صالون حلاقة غير منظم في أحد مخيمات رام الله، أقام مشروعه هذا بعد أن توفي أبوه وأخوه وأصبح المعيل الرئيسي لعشرة أشخاص. وقد تعلم محمد هذه المهنة خلال مدة اعتقاله، وعندما خرج من المعتقل تزوج وعمل في إحدى المطابع في رام الله. ولكن بعد وفاة أبيه وأخيه الذي ترك وراءه بنتين، ارتفعت أعبائه العائلية وتضاعفت مسؤولياته، ما اضطره لتحمل مسؤولية إعالة أمه وأخيه الصغير، وكذلك عائلة أخيه بشكل كامل بعد أن أصبح المعيل الوحيد في العائلة. لذلك، قرر فتح صالون حلاقة للعمل فيه مساء لكي يحقق دخلاً إضافياً مستخدماً لذلك إحدى غرف الطابق الأرضي من بيت أهله بعد أن فتح لها باباً مطلاً على إحدى شوارع المخيم وبذلك أصبح صالون حلاقة.

**ثانياً:** العائلات متوسطة العمر: هذه العائلات قد تكون نووية أو ممتدة أو جزءاً من عائلة ممتدة، ولكنها في كل الأحوال تشمل أبناء في سن الإنتاج، بالإضافة لرب وربة العائلة، وهي بالتالي تملك عدة خيارات لفرص العمل المتوفرة لدى

أفرادها. ويلاحظ بشكل عام أن أفراد هذا النوع من العائلات إما أن يتجهوا للعمل معا في المهنة نفسها، وإما أن يتوزعوا على العمل في حرف ومهن مختلفة. بشكل عام، تتميز هذه العائلات بمرونتها في استغلال قوة العمل المتاحة لها (الأبناء في سن العمل) سواء كعمالة بديلة في مشروع العائلة، أو تنويع مصادر دخلها بالاعتماد على مشروع العائلة، أو على العمل المأجور في مشاريع أخرى، أو حتى في تنويع مشاريع العائلة نفسها. وبالإجمال، فإن توفر قوة العمل لدى هذه العائلات يعطيها ميزة توفير دخل كبير نسبيا، وقدرة على التعاطي الإيجابي مع تذبذب في الأوضاع الاقتصادية والسياسية، مع الأخذ بعين الاعتبار أن توفيرها للدخل الكبير يكون على حساب ضغوطات اجتماعية داخلية فيها، وعلى حساب استقلال أبنائها، وخاصة المتزوجين منهم. ويلاحظ أن هذا النوع من العائلات مع تقدمها في السن تبدأ بالانفصال عن بعضها البعض، وتدرجيا تبرز عائلات متقدمة في السن.

**ثالثا:** العائلات المتقدمة في السن: تضم هذه العائلات رب وربة العائلة في سن الشيخوخة، وهي عائلات، في الغالب، غير منتجة، فإما أن يتحول رب العائلة إلى مشرف معنويا على المشروع العائلي، إذا كان هو مؤسسه، وإما أن يهمل كليا ليصبح معالا من قبل أبنائه. يلاحظ أن العائلات في سن الشيخوخة، قد تُبادل جزءاً من سكنها لضمان دخل أو قوى عاملة من العائلات الشابة في طور التأسيس، التي ما زالت في حاجة لمساعدة العائلة الأصلية، فهذان النوعان من العائلات لا يملكان مقومات الاستقلال الكامل عن بعضهما البعض. فقد أظهرت بعض الحالات وجود هذا النوع من الأسر، فعلى سبيل المثال، يعيش صاحب أحد مشاريع الصيد في قطاع غزة مع زوجته وأبنائه المتزوجين وغير المتزوجين في المسكن نفسه، ويبرر ذلك بعدم المقدرة على توفير سكن مستقل للأبناء المتزوجين، عدا عن أن هؤلاء الأبناء مرتبطون مع العائلة في العمل في المشروع نفسه، فالأب هنا بحاجة لأبنائه للعمل في المشروع الذي يرأسه معنويا، لعدم مقدرته على القيام بالمهام المطلوبة في عملية الصيد بسبب كبر

السن، وفي الوقت نفسه، لا تملك أسر الأبناء المتزوجين مقومات الاستقلال عن العائلة الأصلية بسبب إمكانياتها المالية المحدودة.

من خلال هذه الأنماط الثلاثة للعائلات، التي تمثل ثلاث مراحل من دورة حياة العائلة، يمكننا استخلاص وظائف مشاريع القطاع غير المنظم ارتباطاً بكل مرحلة من هذه المراحل، فمشاريع القطاع غير المنظم تساعد على تأسيس أسر شابة عن طريق الزواج من خلال تأمين دخل لها، وتساهم في المحافظة على تأمين درجة معينة من استقلالها عن العائلة الأصلية. كما أن مشاريع هذا القطاع تساهم في مواجهة احتياجات العائلة المتزايدة مع زيادة الإعالة من خلال مساهمتها في زيادة دخل العائلة، وتوفيرها لفرص العمل عند وصول أبناء العائلة لسن العمل، وتساهم مشاريع هذا القطاع، كذلك، في توفير شبكة حماية لهذه الأسر، وتوفير ضمان اجتماعي واستمرار مصدر للدخل عند الوصول لمرحلة الشيخوخة.

ومن خلال الحالات المبحوثة، يلاحظ أن وظائف القطاع غير المنظم تتجسد في ثلاث وظائف أساسية: توفير دخل أساسي، وتوفير دخل إضافي، والاستجابة لعوامل ثقافية ونفسية لها علاقة بالمكانة الاجتماعية.

### 3-3-1 توفير دخل أساسي

ترتبط وظيفة القطاع غير المنظم في توفير دخل أساسي للأسرة، بمواجهة الفقر المدقع، والتأقلم مع الظروف الصعبة التي تمر بها العائلة، وعدم توفر فرص عمل. وقد أظهرت الحالات المدروسة أن الفقر المدقع الذي عانت منه نتج، غالباً، عن انقطاع مصدر الدخل الأساسي للأسرة، بفقدانها المعيل الرئيسي بسبب المرض أو الوفاة أو الاعتقال. ولهذا تلجأ هذه الأسر لتأسيس مشاريع غير منظمة، في الغالب مشاريع بيتية، لا تحتاج إلى مهارات حرفية مميزة، وتحظى هذه المشاريع، في العادة، برعاية اجتماعية خيرية من أبناء الحي، أو التجمع السكاني، أو أصحاب المشاريع المنظمة، وأحياناً تستفيد من مساعدات مؤسسات رسمية حكومية وأهلية. وأظهرت الحالات أن

أصحاب هذه المشاريع هم، في الغالب، من النساء، أو من ذوي الاحتياجات الخاصة (المعاقين). فقد قامت إحدى النساء المبحوثات بتأسيس مشروعها (تربية أبقار) بسبب وفاة زوجها، وانقطاع مصدر دخل العائلة الرئيسي، وعلى الرغم من تلقيها مساعدات من وزارة الشؤون الاجتماعية ولجنة الزكاة في منطقتها، فإن هذه المساعدات لم تكن كافية لإعالتها وأبنائها، ما اضطرها للبحث عن مصدر دخل ثابت لتغطية متطلبات ومستلزمات العائلة. وقامت مبحوثة أخرى بتأسيس مشروعها بسبب اعتقال زوجها من قبل سلطات الاحتلال الإسرائيلي، ما اضطرها للبحث عن مصدر دخل لأسرتها، خاصة في ظل عدم كفاية المخصص الشهري الذي كانت تخصصه منظمة التحرير الفلسطينية للمعتقلين (60 ديناراً أردنياً).

كذلك أسست سناء مشروعاً للتطريز اليدوي، واستطاعت، بسبب وضعها الصحي، أن تستفيد من شبكة واسعة من مساعدات المؤسسات في مجال التدريب والتسويق. وتعاني سناء من إعاقة حركية ناجمة عن مرض وراثي يصيب عضلات الأطراف بالضعف. وهذه الإعاقة أصابت شقيقها وشقيقتها. التحقت سناء مع شقيقها ببرنامج تدريب وتأهيل المعاقين في مؤسسة جمعية الشبان المسيحية لتعلم مهنة التطريز الفلاحي. وبدأوا بممارسة المهنة بالتعاقد من الباطن، في البداية، مع أحد التجار في مدينة نابلس، والذي كان يوفر لهم الأقمشة والخيوط وكل ما يلزم من مواد للإنتاج، مقابل مبلغ محدد على كل قطعة حسب نوع المنتج. ولكن بعد حوالي عام، كشفت سناء أن هذا التعاقد كان ينطوي على علاقة استغلالية لا تمنحهم الكثير من الربح. تم ذلك الاكتشاف بالصدفة حيث طلبت جمعية الشبان المسيحية من سناء الاشتراك في أحد المعارض التي تقيمها المؤسسة سنوياً، واستطاعت بمشاركتها هذه أن تنال إعجاب الجمهور، وتمكنت من بيع بعض منتجاتها بأسعار تحقق لها ربحاً مضاعفاً. ومن خلال هذه الجمعية بدأت سناء بالمشاركة في كل المعارض التي تقيمها وزارة الثقافة والجمعيات الخيرية المختلفة، كما أنها من خلال الجمعية استطاعت أن تتعاقد بشروط أفضل مع أحد تجار نابلس، بحيث يبيع لها المنتجات التي تعرضها لديه برسم البيع، وينقاسم الأرباح بنسبة ثلثين لها وثلث للتاجر، مقابل عرض المنتجات والتسويق.



لا يختلف دافع تأسيس مشاريع ضمن القطاع غير المنظم بفعل التأقلم مع الظروف الصعبة عن مواجهة الفقر المدقع سوى في الدرجة، بحيث أن التأقلم مع الظروف الصعبة هو دافع أقل حدة من مواجهة الفقر المدقع، ويبرز هذا الدافع نتيجة ظرف طارئ على العائلة وعلى مستويين: مستوى التأقلم مع ظروف صعبة عامة أو كلبية ناتجة عن تغير جوهري في الظروف الاقتصادية، مثل الانقطاع المفاجئ عن العمل بسبب الإغلاقات الإسرائيلية المتكررة لسوق العمل أمام العمالة الفلسطينية. وقد أفاد صاحب مشغل البراويز، الذي أكتسب المهارات المهنية الخاصة بأعمال النجارة من والده، وذهب متسلحاً بها للعمل في إسرائيل، وعمل في "صنع الزجاج والبراويز"، وسرعان ما أتقن مهاراتها الفنية والمهنية، وقد عمل بها مدة طويلة نسبياً، أن سبب تأسيس مشروعه الخاص في بيته في السنة الثانية للانتفاضة، يعود إلى المضايقات التي تعرض لها في الدخول لإسرائيل، وقال: "العمل لفترة طويلة في السوق الإسرائيلية وبعيداً عن عائلتي، وفي مجالات عمل إضافية، جعلني أجمع مبلغاً كبيراً، بنيت فيه بيتاً كبيراً، لكنه سبب لي متاعب صحية. والعمل لفترة طويلة في إسرائيل، مع المشاكل هناك، جعلت عملي مملاً، ولم اعد أرغب فيه، وأندلعت الانتفاضة وزادت المعاناة على حاجز أبرز، وزادت المضايقات التي يتعرض لها العاملون في إسرائيل " كل ذلك جعله يفكر جدياً بالعمل في منطقة سكنه.

أما المستوى الثاني فهو مستوى التأقلم مع ظروف صعبة خاصة بالعائلة نفسها، مثل مرض رب العائلة وعجزه عن القيام بعمله السابق، ما يجبره على التحول لتأسيس مشروع ملائم لحالته الصحية. فمثلاً، كان الدافع وراء البدء بمشروع بسطة بيع ملابس، لأحد المبحوثين في قطاع غزة، هو المرض، والذي منع هذا المبحوث من القدرة على مواصلة عمله الأصلي كأجير في مشغل خياطة. وأفاد المبحوث أنه لا يستطيع التوقف عن العمل كلياً بسبب عدم توفر مصدر دخل آخر لأسرته. ومن المنطقي أن يقوم هذا المبحوث بتأسيس مشغل خياطة، ولو غير رسمي، لصالحه بسبب توفر الخبرة الكافية لديه في هذا المجال، إلا أنه أشار أن ذلك كان غير ممكن بسبب

مرضه، ولهذا سعى لتأسيس مشروع يتوافق مع حالته الصحية. وهذا ما حصل، أيضا، في مشروع المعجنات المشار له سابقا، حيث أدى مرض الزوج إلى عجزه عن الاستمرار في العمل في محله التجاري، وانتقل للعمل في مشروع زوجته، واضطرت صاحبة مشروع الخياطة البيتي (خياطة ملابس نسائية حسب طلبات الزبون)، للعودة للخياطة بعد اشتداد مرض زوجها، وعجزه عن الاستمرار في عمله كسائق سيارة أجرة، واضطراره للبقاء في البيت.

أما فيما يتعلق بتوفير فرص للعمل، فإن المشاريع غير المنظمة التي تتأسس بفعل هذا الدافع ترتبط ببلوغ أحد أفراد العائلة سن العمل أو دخوله لسوق العمل، ما يدفع العائلة للبحث عن بدائل، أو وسائل معينة لتوفير فرصة عمل له من خلال إنشاء مشروع خاص به، أو مشروع عائلي. كما يرتبط بالعودة من المهجر والحاجة لإيجاد فرصة عمل إنشاء مشروع خاص، أي من خلال التشغيل الذاتي، وهو ما حصل مع أحد المبحوثين، حيث أن هذا المبحوث، وبعد عودته من المهجر لم يكن بإمكانه العمل كأجير بسبب عدم توفر خبرة لديه في مجالات العمل المتوفرة، وكبير سنه، ولعدم توفر رأسمال كافٍ لتأسيس مشروع كبير (رسمي)، قام بتأسيس مشروع خاص به، لا يحتاج لخبرة متميزة، وبهذا أهتم بأرضه المزروعة بالزيتون، وزاد من أعداد الأشجار المزروعة فيها، وأصبح يعتمد في دخله الأساسي على عائدات زيت الزيتون، وأفاد المبحوث أن إيراداته من هذا العمل تكفي احتياجات العائلة.

وترتبط بعض الحالات، أيضا، بالخروج من السجن، حيث تتضاءل فرص هؤلاء في العمل المأجور، وخاصة غير المؤهلين منهم. فصاحب صالون الحلاقة تعلم مهنة الحلاقة في السجن، وقام بتأسيس مشروعه بعد الخروج منه بسبب عدم توفر فرصة عمل أخرى. وبشكل عام، فإن المشاريع التي تتأسس بدافع توفير فرص عمل تكون عائدة لأشخاص محدودي الفرص في الدخول لسوق العمل الإسرائيلية، إضافة إلى ضعف الاقتصاد المحلي في توليد فرص عمل جديدة، وفي سوء شروط العمل فيه

من حيث الأجور والحقوق. وفي العادة تكون المشاريع المؤسسة، بفعل هذا الدافع، ذات هدف استثماري، وخاصة لصغار السن.

### 3-3-2 توفير دخل إضافي

تساهم مشاريع القطاع غير المنظم في توفير دخل إضافي لفئة واسعة من العاملين في القطاع المنظم (موظفي القطاع العام، وموظفي القطاع الخاص، والعمال المأجورين في السوق المحلية، وغيرهم)، ويعود تأسيس المشاريع غير المنظمة من قبل هؤلاء لعدم كفاية دخلهم الأساسي في توفير الحاجات الرئيسية لأسرهم. فعلى سبيل المثال، وصفت صاحبة مشروع الحضانة البيئية الظروف الصعبة التي مرت بها أسرتها بعد عودتها من الخارج خلال الانتفاضة، حيث لم يجد زوجها وظيفة ملائمة، واضطر للتقلب في عدة أعمال ومشاريع لم يكتب لها النجاح، أو كان مردودها ضئيلاً، وصرخوا خلال هذه الفترة توفيراتهم، واستعانوا بوالد زوجها لمواجهة تكاليف حياتهم، وعندما استقر زوجها في وظيفته في القطاع المنظم، لا يكفي راتبها مصاريف العائلة (راتبه 300 دينار)، استغلت وقتها في الحضانة البيئية التي بدأت بطفل واحد، والآن فيها 13 طفلاً، ودخلها منها 400 دينار أردني شهريا (تعمل أختها معها وتأخذ رسوم 3 أطفال).

ويلاحظ من الحالات المبحوثة أن القطاع غير المنظم يساهم، أيضاً، في توفير دخل إضافي، أو في تحسين المكانة الاجتماعية، أو التخفيف من نتائج شروط العمل المنظم التي غالباً ما تفتقد للأمن الوظيفي وتتميز بشروط عمل قاسية غير ملائمة على المدى البعيد.

إن توفير الدخل الإضافي للعائلة تصبح حاجة ماسة مع تقدم رب العائلة بالسن تدريجياً، وهو ما يؤدي إلى ارتفاع درجة الإعاقة فيها، في الحالة الطبيعية، وزيادة متطلباتها وحاجاتها الأساسية والثانوية، أخذاً بعين الاعتبار الأنماط الاستهلاكية التي

تصبح عوامل ضاغطة على سلوكيات العائلة الاقتصادية. فهذه الأسر، بحاجة إلى ما يغطي تكاليف حاجات الأبناء الأساسية من تعليم ومسكن وصحة، وكذلك ادخار ما يلزم لمشاريع العائلة الاجتماعية المستقبلية، مثل زواج الأبناء، وتأمين مصدر دخل لهم عند وصولهم إلى مرحلة الشيخوخة، وهو ما يعني بالضرورة توفير مصدر دخل إضافي للأسرة.

يستخدم تأسيس مشاريع غير منظمة لدى بعض الأسر كآلية لتحسين مكانتها الاجتماعية، فمن خلال توفير دخل إضافي للأسرة تتمكن من رفع مستوى معيشتها ونمطها الاستهلاكي، وتتمكن من الدخول في شبكة علاقات اجتماعية جديدة.

### 3-3-3 الاستجابة لعوامل ثقافية ونفسية

أوضحت المشاريع المدروسة نفور أصحاب مشاريع القطاع غير المنظم، بشكل عام، من العمل المأجور، وتفضيلهم "العمل الحر"، حتى لو كان عائده المادي أقل من العمل المأجور. وأبدى معظم المبحوثين ارتياحا لعملهم الخاص، رغم صعوبته، لأنه يوفر لهم فرصة التحكم بعملهم من حيث وقت العمل، وشروطه، والتصرف بإنتاجه، وخاصة أنه يتيح لهم التعامل بندية مع أصحاب المشاريع الأخرى، ويعطيهم أفضلية إدارة العاملين معهم (إلى جانب إدارة المشروع نفسه).

لكن، أظهرت الحالات المدروسة وجود مشاريع لا ترتبط، عادة، بحاجات اقتصادية لدى مؤسسيها، لكنها تلبي حاجات نفسية وثقافية لها علاقة بالمكانة الاجتماعية لديهم في امتلاك مشروع خاص، يخلصهم من العمل المأجور "تحت يد الآخرين"، الذي يرون فيه عيبا، خاصة لدى كبار السن.

وتعامل البعض مع المشروع الخاص كأساس للاستقلال عن العائلة الأصلية، من زاوية تأكيده، لنفسه وللعائلة، أنه كفاء لتحمل المسؤولية والاستقلال عن العائلة،

وتتمثل لدى أصحاب هذه المشاريع القدرة على بناء عائلة مستقلة والقدرة على بناء المشروع المستقل.

كما استخدمت بعض النساء المشروع غير المنظم كألية لتحقيق الذات، من خلال قيامها بعمل منتج، يسمح لها بالدخول في علاقات منفتحة ومتعددة مع أنماط مختلفة من الناس (تجار، زبائن، زملاء في المهنة، أو مهن قريبة)، ما يساهم في "تطوير شخصيتها"، حسب تعبير إحدى الحالات المدروسة. وعادة ما تكون صاحبات هذه المشاريع من نساء الطبقة الوسطى، اللواتي لسن بحاجة اقتصادية لدخل المشروع.

### 3-4 علاقة القطاع (الاقتصاد) غير المنظم بالقطاع (الاقتصاد) المنظم

ينسج القطاع (الاقتصاد) غير المنظم مع القطاع (الاقتصاد) المنظم أنماطاً عدة من العلاقات التي تقوم على المنفعة المتبادلة خلال عمليات العمل والتسويق، وتتمثل هذه العلاقات في التعاون، والتعاقد، والعلاقات المنظمة. وفيما يخص علاقات التعاون، فإنها تنشأ في مجال تبادل الزبائن وتبادل الاستشارات والخبرات، وفي إتاحة الفرصة لاستخدام بعض المعدات غالية الثمن التي بحوزة القطاع المنظم من قبل مشاريع القطاع غير المنظم. فورشة دهان السيارات في أحد مخيمات رام الله لا تملك فرناً خاصاً بدهان السيارات، وهو مكلف، وتحتاج إلى مساحة كبيرة نسبياً، لذلك تستعين هذه الورشة بالفرن الخاص لدهان السيارات في إحدى الورشات المنظمة في منطقة صناعة رام الله، مقابل مبلغ 200 شيكل على السيارة الواحدة. كذلك ورشة الألمنيوم في مخيم الجلزون تستخدم أحد مقصات الألمنيوم التي بحوزة إحدى الورشات المنظمة في منطقة صناعة

البيرة، وبدون مقابل. هكذا لا ترى هذه المشاريع ضرورة في امتلاك هذه المعدات والاعتماد على أدوات العمل غير المكلفة.

كذلك قد يحيل المشروع غير المنظم زبائن لمشروع في القطاع المنظم، كما قد يستقبل زبائن منه. كما يمكن للقطاع غير المنظم أن يكون رافدا للعمالة اللازمة في القطاع المنظم في حالة ازدياد الطلب على منتجات هذه المشاريع أحيانا. فمثلا، مالك ورشة الحدادة في أحد مخيمات محافظة رام الله، استطاع من خلال معارفه الشخصية وعلاقات الجيرة والزمالة التي تربطه بإحدى الورشات المنظمة، المشاركة في ورشتين كبيرتين وهما التلفزيون في أريحا وأحد المصانع في قطاع غزة، وهذا فتح لورشته آفاقا مهمة للعمل في ورشات كبيرة بعد تعرفه على بعض المهندسين وارتفاع درجة ثقتهم به.

وقد يقدم القطاع المنظم التسهيلات لقيام المشروع غير المنظم بمهام تتطلب غطاء قانونيا. فعلى سبيل المثال، أفاد الكهربائي أن شركة الكهرباء تشترط لربط خدمة الكهرباء لأية بناية أو منزل أن يكون طلب ربط الخدمة مختوماً من قبل كهربائي رسمي، ويتعذر ذلك لدى الكهربائيين غير المنظمين بسبب عدم حوزتهم على أختام خاصة وترخيص من شركة الكهرباء، وهو ما يدفعهم للاستعانة بتوقيع وختم الطلب من قبل كهربائي رسمي. وفي العادة، يكون هؤلاء من الأقارب أو الأصدقاء أو المعارف، وأحيانا يدفع الكهربائي غير المنظم مقابل هذا الختم مبلغاً رمزياً للكهربائي المرخص المنظم، وغالبا ما تكون هذه العملية بالمجان بسبب المعرفة أو القرابة. أي أن هذه العلاقات تقوم على التعاون على أساس المنفعة ومبادلة الخدمات في إطار غلاف من العلاقات الاجتماعية المبنية على العلاقات القرابية والزمالة. وقد أفاد المبحوث أنه يستعين بزملائه في المهنة لختم طلباته، ويسهل عمله في محل بيع معدات وأدوات كهربائية من هذه العملية، حيث أفاد أنه لا يأخذ من هؤلاء ثمن بعض الأدوات الصغيرة التي يشترونها من المحل الذي يعمل فيه، ويقوم هو بتسديد ثمنها لصاحب المحل.

وعلى صعيد العلاقات التعاقدية بين القطاعين المنظم وغير المنظم، فبعضها يقوم على أساس التعاقد من الباطن، وهي علاقات تشكل المصدر الأهم للتشغيل وتوفير الزبائن في القطاع غير المنظم، بحيث ينفذ القطاع غير المنظم مشاريع أو جزءاً منها يتعاقد عليها القطاع المنظم مع الزبائن من خلال عطاءات أو غيرها. بذلك تعتبر مساهمة القطاع غير المنظم من مسؤولية القطاع المنظم الذي يكون مسؤولاً أمام الزبائن، من حيث الجودة وزمن التسليم والتكاليف.

لا يقتصر التعاقد من الباطن على شكل محدد، بل إن هذا النوع من التعاقدات يتسم بالتنوع الكبير، بحيث تتراوح درجة سيطرة القطاع المنظم على غير المنظم ما بين التدخل الجزئي في عملية العمل إلى السيطرة الكاملة على مجمل عملية الإنتاج. مثلاً، يقتصر تعاقد مشروع المعجنات مع الجمعية على توريد كميات محددة من المعجنات للجمعية، وتستجيب لطلبات زبائن أفراد تأتي من خلال الجمعية، أي أن دور الجمعية يقتصر على التسويق. أما في حالة مشروع الخياطة في غزة، فالتاجر يحضر القماش مقصوفاً، ويقتصر دور الخياط على خياطة الملابس (بلاطين للرجال والنساء) بالموصفات المطلوبة (أي يقوم بعملية محددة في عملية الإنتاج). بينما صاحبة مشروع التطريز المتعاقد مع الجمعية الخيرية، فهي أقرب إلى مشرف العمال، حيث تقوم بدور حلقة الصلة بين الجمعية وفتيات القرية العاملات في تطريز قطع تراثية، مقابل نسبة على "طبة" الخياطة (نصف دينار)، وتأخذ العاملة على خياطة "الطبة" 3.5 دينار، وهي مسؤولة عن جودة القطع المطرزة. وظهر نمط آخر من التعاقد مع تاجر هو أقرب إلى تشغيل النساء في بيوتهن لصالح التاجر، بدون أية حقوق، مثل منظفات الخضار، خاصة العكوب، فالتاجر يحضر الكميات للنساء في بيوتهن، ويقمن بتنظيفه مقابل أجره محددة (5 شواكل لكل كيلو عكوب). ومن الأمثلة على الارتباط الشديد، نجد أن ارتباط بعض مزارع تربية الدواجن بجمعيات أو تاجر كبار، هو ارتباط يصل إلى حد درجة السيطرة، بحيث تقوم الجمعية التعاونية أو التاجر الكبير بتزويد المزرعة بكافة احتياجاتها من الصيصان والأعلاف على مدار الدورة، ولكن يشترط على المزارع أن

يقوم ببيع الدجاج عن نضجه للجمعية نفسها أو التاجر نفسه، وعندها يقوم بخصم الديون على المزارع ويدفع له الربح.

أما الشكل الثاني من التعاقدات فهو الذي لا يقوم على علاقات تعاقد من الباطن، وإنما يقوم على أساس تعاقدات أخرى، ويمكن ملاحظة هذه الأشكال لدى بعض المهن التجارية كالبسطات مع التجار. فصاحب بسطة الملابس، مثلا، تربطه علاقة تعاقدية مع تاجر محدد، يتزود منهم بالبضاعة التي يحتاجها دون تسديد ثمنها مباشرة، وإنما يتم التسديد بعد بيعها، أو في كل مرة يذهب بها للتزود ببضاعة جديدة. والصرافة الجواله مع الصرافة المنظمين، وظهر ذلك لدى الصراف المبحوث، من خلال قيامه بشراء شيكات من الزبائن بفائدة مرتفعة نسبيا (5-8% شهريا)، وبيئها لتاجر محدد بسعر أقل (3-4.5% شهريا)، على أن يقوم الصراف المتجول بضمانة تسديد قيمة الشيك، وإذا كانت الصفقة كبيرة فانه يحولها للتاجر مباشرة مقابل عمولة، ويكون مسؤولا أمام الصراف المنظم عن تسديد قيمة الشيك، أو يقوم بشراء عملة محددة لصالح التاجر (في العادة دولارات) مقابل هامش ربح متفق عليه بين الطرفين، أو مقابل عمولة.

وفيما يتعلق بالعلاقات المنظمة، فهي تبرز أساسا في العلاقات التجارية التي تربط المشروع غير المنظم كمشتر للمواد الخام والبضائع مع القطاع المنظم كمصدر لهذه البضائع، أي أن العلاقة بين الطرفين تخضع لعمليات السوق، وتؤثر فيها، غالبا، العلاقات القرابية. وفي بعض الحالات تكون العلاقات التجارية عكسية، بحيث يكون القطاع غير المنظم المزود بالبضائع التي يتم تسويقها من قبل القطاع المنظم، أي أن القطاع المنظم يشتري البضاعة من القطاع غير المنظم، كما هو الحال في مهنة التطريز التي تعمل بها سناء والتي تزود بعض المحلات التجارية في مدينة نابلس بالسلع المطرزة، وكذلك ورشة الحدادة المتخصصة في إحدى قرى رام الله بصناعة الأثاث الحديدي مثل الأسرة، والطاولات، والكراسي، والتي تزود بها بعض معارض الأثاث في مدينة رام الله.



لا ترتبط بعض مشاريع القطاع غير المنظم مع القطاع المنظم بأية علاقات، وينطبق هذا على المشاريع التي لا تحتاج للتزود بمواد خام، والتي تتعامل مع الزبائن بشكل مباشر، بحيث أن يتزود المشروع غير المنظم بالمواد اللازمة للعمل من الزبون، ويسلم المنتج بعد العمل له، أي أن دور المشروع غير المنظم هو بيع المهارة فقط، وهو ما يتم، مثلاً، في التطريز اليدوي.

تبرز بعض مظاهر المنافسة بين القطاعين المنظم وغير المنظم في بعض الأنشطة الاقتصادية، خاصة في الأنشطة المتعلقة بقطاع الإنشاءات، وهي منافسة تتعلق بقدرة المهنيين في القطاع غير المنظم على الدخول إلى سوق القطاع المنظم والتنافس على الزبائن. فالقطاع غير المنظم يمتلك قدرة تنافسية عالية من حيث أسعار الخدمات التي يقدمها والمنتج. ولكن، يلاحظ أنه لا توجد منافسة مباشرة في العديد من الأنشطة بين القطاعين بسبب ارتباطهما بعلاقات تعاقد من الباطن، أو بسبب اعتماد القطاع غير المنظم على دائرة عمل محلية داخل الحارات أو التجمعات السكانية، فدائرة تسويق بعض أنشطة القطاع غير المنظم منفصلة تقريباً عن دائرة عمل القطاع المنظم، مثل ورش ميكانيك السيارات، والحلاقين، والتجار الصغار ومشغل الخياطة وغيرها.

وقد تظهر المنافسة بين القطاعين المنظم وغير المنظم في بعض الأحيان في حالة الركود الاقتصادي، كون القطاع غير المنظم يمتلك مرونة عالية في خفض تكاليف الإنتاج، وبالتالي، بيع الخدمات أو السلع بأسعار منافسة لتلك التي يعرضها القطاع المنظم، وهو ما يعني امتداد دائرة تسويق القطاع غير المنظم على حاسب القطاع المنظم.

أما مظاهر المنافسة الحادة فهي تلك التي تظهر بين مشاريع القطاع غير المنظم نفسه، وهو ما يهدد استمرار وإمكانية تطور بعض هذه المشاريع. ويؤدي هذا التنافس بين مشاريع القطاع غير المنظم إلى حجز تطورها بسبب السمات التي يتميز

بها هذا القطاع، فارتباط المشاريع بدورة حياة العائلة، واعتماد التسويق على العلاقات القرابية والمحلية، ومحدودية الخبرات الإدارية، ومحدودية رأس المال، كلها عوامل تجعل من المنافسة بين مشاريع هذا القطاع عاملا سلبيا يعيق تطورها.

### 3-5 مشاكل القطاع (الاقتصاد) غير المنظم

تنقسم المشاكل التي يعاني منها القطاع غير المنظم إلى ثلاثة مستويات: مشاكل تتعلق بظروف عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي التي تعاني منها الضفة الغربية وقطاع غزة، ومشاكل ناتجة عن سمات هذا القطاع نفسه، ومشاكل مختصة ببعض أنشطة هذا القطاع.

#### 3-5-1 غياب الاستقرار السياسي والاقتصادي

يتجاوب القطاع غير المنظم مع ظروف عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي بمرونة عالية، وبالرغم من أن هذا التجاوي يشكل ميزة له، فإنها تشكل عائقا جديا أمام استقرار هذا القطاع، وتجعله عرضة لفترات مد وجزر متتابة، ارتباطا بتذبذب الظروف السياسية والاقتصادية، كما أنها تشكل عائقا أمام تطور مشاريعه، حيث أنها لا تخلق استقرارا في القوى العاملة فيها، وتحد من إمكانية تطورها كاستثمار استراتيجي لأصحابها. فالظروف السياسية والاقتصادية المتغيرة وغير المستقرة تؤثر بشكل كبير في حجم الطلب على منتجات هذه المشاريع، وفي الوقت نفسه تؤثر على أولويات إنفاق الأسر المالكة لها.

لقد أظهرت الحالات المبحوثة التي ارتبط تأسيسها بظروف عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي تأثرا كبيرا بهذه الظروف في بنيتها وفي أفاق تطورها، فقد جاءت هذه المشاريع استجابة سريعة لفقدان العمل السابق، أو التهديد المستمر لفقدانه، نتيجة الإغلاقات المتكررة لسوق العمل الإسرائيلية أمام العمالة الفلسطينية، ما يجعل الهم

الأول توفير فرص العمل بغض النظر عن شروط العمل أو عن حجم العائدات منه. إن هذا التجاوب ينعكس في تكثيف الاستغلال الذاتي من قبل أصحاب المشاريع وعائلاتهم للتعويض عن تدني حجم عائداتها، كما أنه ينعكس على الحد من قدرة هذه المشاريع على التطور نتيجة امتصاص الفائض في الاستهلاك اليومي للأسرة ومصروفاتها، عدا عن أن العائد المتحقق من هذه المشاريع قليل أصلاً. وبالإضافة لذلك، فإن ظروف عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي العامة تظل مصدر قلق لدى أصحاب هذه المشاريع، فهي، أي ظروف عدم الاستقرار، تحد من توجه أصحاب المشاريع نحو تطوير مشاريعهم، والإشداد أكثر لتوفير درجة معينة من الأمان الاقتصادي للأسرة، أي توفير حماية اقتصادية ذاتية من خلال الادخار المحدود المبني على تقليص استهلاك العائلة.

وترتبط ظروف عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي بالصراع العربي الإسرائيلي، الذي نتج عنه تشريد مئات آلاف الفلسطينيين العام 1948، وولادة ظاهرة اللاجئين المستمرة منذ ذلك الوقت، والتي حرمتهم من قاعدتهم الإنتاجية، وجعلتهم منكشفين أمام التغيرات الاقتصادية والسياسية (يشكل اللاجئون 42% من إجمالي سكان الضفة الغربية وقطاع غزة، ويشكلون ثلثي المجتمع الغزي (ماس). المراقب الاجتماعي، عدد 2).

وأدى إلحاق اقتصاد الضفة الغربية وقطاع غزة بإسرائيل، إلى رفع درجة حساسية الاقتصاد المحلي للتطورات في الاقتصاد الإسرائيلي، بحيث تنعكس الأزمات في الاقتصاد الإسرائيلي، بصورة مضخمة على الاقتصاد الفلسطيني، نتيجة للفارق الكبير في حجم الاقتصادين، ولطبيعة الوظيفة التي يؤديها الاقتصاد الفلسطيني للاقتصاد الإسرائيلي (التعاقد من الباطن في بعض الصناعات للقيام بعمليات إنتاجية معينة، مثل الملابس، والتركز في قطاعات اقتصادية محددة، خاصة الإنشاءات، ...).

وتكثفت ظروف عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي في المنطقة بشكل خاص، في مرحلة الانتفاضة الفلسطينية التي اندلعت العام 1987، وفي فترة حرب الخليج الثانية العام 1991، وفي إجراءات الإغلاق الأمني الذي تلجأ له إسرائيل كإجراء

عقابي للفلسطينيين والسلطة الوطنية الفلسطينية، بعد قيام هذه الأخيرة العام 1994. وتوجهت مشاريع إسرائيلية لإبرام تعاقدات من الباطن مع مشاريع في دول عربية مجاورة، ما أثر على المشاريع المحلية المماثلة، خاصة في قطاع خياطة الملابس الجاهزة.

### 3-5-2 مشاكل مرتبطة بسمات المشاريع غير المنظمة

ارتباط المشروع بالعائلة وبدورة حياتها وبالمجتمع المحلي الذي يوفر له الحماية ويمكنه من الحصول على الزبائن أو التعاون... الخ. هذه تبدو إيجابية، ولكنها، أيضاً، سلبية في الوقت ذاته، لأن متطلبات نمو العائلة تتناقض موضوعياً مع المنطق المهني للمنشأة. ينشأ عن ذلك مشاكل يمكن ملاحظتها ميدانياً، أهمها امتصاص الفائض من عائدات المشروع لصالح الاستهلاك العائلي غير المنتج، وهو ما يحد من إمكانية تعزيز وتطوير المنشأة، ويرهن ارتباط المنشأة بدورة حياة العائلة، وآفاق تطورها بتوفر القوى العاملة العائلية، وتماسكها. وتساهم هذه المشاريع، خاصة العائلية منها، في توثيق العلاقات العائلية، وفي توفير درجة كبيرة من التكافل بين أعضاء العائلة، لكنها في الوقت نفسه، تعزز التبعية للعائلة، وتخلق توترات في أوساطها نتيجة للتفاوت بين أفرادها من حيث الاستفادة من المشروع، أو درجة التحكم فيه.

ويؤدي اعتماد هذه المشاريع على تكثيف الاستغلال الذاتي، وتغيير نمط استهلاك العائلة، كآليتين فعاليتين لتحقيق الميزة النسبية لمنتجات وخدمات هذا القطاع، أي تدني السعر، إلى تشديد ظروف العمل في هذه المشاريع، فالمرونة الكبيرة التي تتميز بها هذه المشاريع في الاستجابة للتغيرات السريعة في البيئة السياسية والاقتصادية العامة، وفي أوضاع العائلة، تأتي، في الغالب، على حساب رفاة العاملين في هذا القطاع وعائلاتهم.

ويمكن إجمال أهم المشاكل الفنية (المرتبطة بدورة الإنتاج) التي تعانيها هذه المشاريع فيما يلي:

1. مشاكل إدارية ناتجة عن نقص في الخبرة والمعرفة، فعادة تكون الخبرة الإدارية لأصحاب هذه المشاريع ملائمة لطابعها المحلي، لكنها تواجه مشاكل جدية عند التفكير في تطوير المشروع، وتوسيع دائرة تسويقه.
2. مشاكل تتعلق بتوفير رأس المال اللازم للتطوير، طالما أن معظم هذه المنشآت لا تستطيع توفير شيء كبير من دخل المنشأة، وفرصها في الوصول إلى مصادر التمويل الرسمية قليلة، خاصة ضعف إمكانية الوصول إلى التسهيلات الائتمانية المتاحة للقطاع المنظم.
3. مشاكل تتعلق بضعف الخبرات والمهارات، فبعض الحالات المبحوثة لا تمتلك، بعد، الكفاءة المهنية للاعتماد على الذات والاستقلال بمنشأة خاصة، وهو ما يهدد إمكانية نجاح المنشأة، ويبقي عملها في إطار ضيق من الزبائن.
4. مشاكل تتعلق بموسمية العمل وانخفاض الطلب بسبب الأوضاع الاقتصادية والسياسية، وهذا قد لا يختلف عما يواجهه القطاع المنظم، ولكن كيفية تكيف هذا القطاع مع هذه الأوضاع يختلف. فالتكيف هنا يتم بتحويل المنشأة إلى مصدر دخل أو إلى فرصة عمل ثانوية، ويلجأ العاملون بها إلى العمل في مهن أخرى، أو للعمل في إسرائيل... الخ.
5. مشاكل تتعلق بعلاقتها بالسوق، فهي تشتري مدخلات الإنتاج من تجار محليين بأسعار مرتفعة نسبياً، مقارنة بأسعار الجملة. وتنتج حسب الطلب (توصيات) الذي يمتاز بموسميته في العادة، وهي عاجزة، بسبب صغر حجمها، وقلة السيولة النقدية لديها لتغيير ذلك، أي أن تخزين منتجاتها في المواسم التي يتقلص فيها الطلب لعرضها في الوقت المناسب.
6. أشارت معظم الحالات المدروسة إلى مشكلة التنافس، وأحيانا التنافس "غير الشريف"، من قبل المشاريع غير المنظمة الأخرى العاملة في المجال نفسه، الذي يؤدي إلى "التخريب على كل أصحاب المهنة"، ما يؤدي إلى انخفاض الأرباح وعدم المقدرة على توسيع الإنتاج.

### 3-5-3 مشاكل خاصة ببعض أنشطة القطاع غير المنظم

1. تحتاج بعض الأنشطة إلى ضبط نوعية إنتاجها، خاصة مشاريع إنتاج المواد الغذائية، ولا توجد طريقة لضبط صحة وجودة هذه المنتجات، وتحتاج المشاريع العاملة في هذا المجال إلى غطاء رسمي لتسويق منتجاتها ما يعرضها لاستغلال المشاريع الكبيرة.
2. بعض المشاريع العاملة في إطار التعاقد من الباطن مع إسرائيليين، أو المشاريع التي تنفذ أعمالها داخل الخط الأخضر وفي المستوطنات (خاصة المتعهدين الصغار والمهن المرتبطة بالبناء) تعرضت للنصب، خاصة في أجواء الاغلاقات الأمنية.
3. المنافسة من القطاع المنظم من جهة، ومن المنشآت الأخرى الكثيرة في القطاع غير المنظم من جهة ثانية، تؤدي إلى انخفاض الأرباح وعدم المقدرة على توسيع الإنتاج خاصة في قطاع الإنشاءات.
4. صعوبة إيجاد عمال مهرة أحياناً، وخاصة لوقت محدد (عامل لأسبوع أو أسبوعين)، خاصة في قطاع الإنشاءات.

## 4- خلاصة وتوصيات

### 1-4 خلاصة

تتميز مشاريع القطاع (الاقتصاد) غير المنظم بمرونتها العالية، وقدرتها على التجاوب السريع مع المتغيرات التي تؤثر على البيئة العامة لها، سواء أكانت هذه المتغيرات تدفع باتجاه تنمية هذا القطاع، أو تحسين مداخل العاملين فيه، أو بالعكس. ويمكن الافتراض أن التأثيرات الإيجابية على المستوى العام، من حيث تحقيق نمو اقتصادي، وتوسع القدرة الاستيعابية للقطاع المنظم، تؤثر سلباً على حجم هذا القطاع، من حيث مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، أو في نسبة استيعابه من القوى العاملة. لكن، وبالتأكيد تترك آثاراً إيجابية على ظروف عمل وحياة العاملين في هذا القطاع.

وتعود ميزة هذا القطاع الأهم، وهي المرونة، إلى ظروف العمل السيئة التي يعيشها العاملون في هذا القطاع، فهم يعملون لساعات طويلة، وأحياناً بدون عطلة أسبوعية، ولا تتوفر لهم الحدود الدنيا من التأمينات، وإجراءات السلامة، ويحصلون على مداخل هزيلة، أي أن ميزته، في المحصلة، متركزة في شدة الاستغلال الذاتي وسوء ظروف عمل العاملين في هذا القطاع.

ويتمثل تشديد الاستغلال الذاتي في زيادة ساعات العمل اليومية، والتي تصل، أحياناً، إلى درجة الإرهاق، والاستعانة بالعمالة العائلية غير مدفوعة الأجر، في ظل شروط عمل سيئة. وهذا يجعل تكلفة السلعة أو الخدمة الحقيقية مرتفعة، وربما أعلى من سعرها، فيما تضمن حساب سعرها تكلفة عمل صاحب المشروع وأفراد أسرته بأسعار السوق الدارجة.

وترتبط مشاريع القطاع غير المنظم بالعائلة، فهي من جهة مشاريع عائلية، أو تساهم العائلة في إنشائها لصالح أحد أو بعض أبنائها، وتزودها بالعديد من مقومات نجاحها واستمرارها، فهي توفر لها، في العادة، قوة العمل بتكاليف قليلة، إضافة إلى استغلالها عمل أفراد العائلة كعمالة احتياطية وقت الحاجة، وكقوة عمل بديلة، خاصة عمالة الأطفال والنساء وكبار السن، ما يوفر لهذه المشاريع مرونة كبيرة في الاستجابة للتغير في الطلب على منتجاتها وخدماتها، ويعطيها مرونة في تقليص تكاليف منتجاتها وخدماتها، ويساعدها، أيضا، التساهل في تنفيذ الاتفاقيات المبرمة مع الزبائن، في توفير أجواء مرونة لعملها.

وتتدنى درجة المغامرة في هذه المشاريع، فهي تأتي لتغطية طلب موجود، خاصة أن تسويق منتجاتها مبني على أسس قرابية وشخصية، وموجه لنطاق جغرافي محدود، في محيط الحارة أو القرية أو المخيم، وفيما ندر يتجاوز نطاق تسويقها، أو نشاطها الطابع المحلي، وحتى في هذه الحالة، يعتمد على علاقات القرابة والصداقة، ويستثنى من ذلك مشاريع التعاقد من الباطن التي هي أقرب للعمل لصالح التاجر أو المنشأة الكبيرة، وفقا لشروط تحددها الأخيرة، كما أنها محدودة من حيث رأسمالها، ومن حيث التبعات المادية والاجتماعية الناتجة عن نشاطها في السوق، ما يجعل من قرار صاحبها حول مستقبلها مرنا، سواء بتطويرها، أو تقليص نشاطها، أو تغييره، أو إغلاقها، على ضوء ما يرتئيه نافعا له.

رغم الصورة السلبية لواقع مشاريع هذا القطاع، فإنه يقوم بدور اقتصادي واجتماعي مهم، فهو أشبه "بصمام أمان" يتلقى الصدمات التي يعاني منها الاقتصاد الوطني، إضافة إلى دوره التكميلي، والضروري، للقطاع المنظم، من خلال قيامه بأدوار (مراحل إنتاج، أو خدمات) يتطلبها الاقتصاد المنظم، لكن لا يبدي استعدادا للقيام بها، أو لا يستطيع القيام بها، أو يقوم بها القطاع غير المنظم بتكلفة أقل، وتغطي مشاريع القطاع غير المنظم، في المجتمع الفلسطيني، مساحة مهمة من طيف المهن، أو المراحل الإنتاجية التي يقوم بها هذا القطاع بكفاءة أعلى من القطاع المنظم، مثل



الحرف المرتبطة بالبناء، أو بتقديم خدمات أو إنتاج يلبي حاجات ثقافية للطبقتين: الوسطى والعليا، مثل المشغولات التراثية أو المأكولات الشعبية، أو العمليات التي تتطلب جهداً، وعمالة كثيفة، مع رتابة في العمل، مثل الخياطة والتطريز، وما شابه.

وأظهرت الحالات المبحوثة جملة من الميزات المرتبطة بمشاريع هذا القطاع، والتي تجعل منها خياراً مناسباً، لفئات واسعة من العاملين من الفقراء، ومتوسطي الحال. وكشفت الحالات المبحوثة عن مجموعة من العوامل المشجعة للتوجه نحو القطاع (الاقتصاد) غير المنظم، فهذه المشاريع تجمع، عادة، ما بين تدني رأس المال المستثمر وسهولة توفيره من مصادر متعددة، تشمل التوفيرات الشخصية، و/ أو منح العائلة، ومساعدات الأقارب والأصدقاء، التي تأخذ شكل المساعدة بالعمل، أو بالقروض، و/أو برامج الإقراض غير الربحية في المؤسسات المنظمة، خاصة برامج الإقراض في المنظمات غير الحكومية، وتوفر الخبرات اللازمة أو سهولة اكتسابها، سواء في إطار العائلة أو في المنشآت والمشاريع الأخرى، أو من خلال مراكز التدريب المهنية المنتشرة في الضفة الغربية وقطاع غزة، والتي تشمل شبكة واسعة من مراكز التدريب الحكومية وغير الحكومية، إضافة إلى المرونة في شروط وظروف العمل وأوقاته التي يتيحها ربط المشروع بالعائلة، إما من حيث المكان أو قوة العمل، ما يعني توفر الفرصة للعمل لساعات أكبر، والحصول على عائد جيد، رغم تدني الأسعار، والتي هي آلية المنافسة الأكثر فاعلية في تسويق منتجات وخدمات مشاريع هذا القطاع.

يضاف إلى العوامل الجاذبة لهذه المشاريع، تدني درجة المغامرة، وملاءمة معظم هذه المنشآت أو المشاريع للعادات والتقاليد، خاصة المشاريع البيئية التي تسمح للنساء بالتوفيق بين متطلبات عملهن المنزلي والعمل في المشروع، وتتيح لهن التواء مع العادات والتقاليد الاجتماعية السائدة، وتسمح، أيضاً، لكبار السن بالاستمرار بالعمل دون الشعور بإشكالية العمل لدى الآخرين، كما أنها تستجيب للتغيرات في بنية العائلة الناتجة عن دورة حياتها، والتي يرافقها تغير في حجم قوة العمل المتوفرة لديها، وفي حجم المصروفات المطلوبة.

وانتمت الخبرات الإدارية والمحاسبية في المشاريع المبحوثة بالبساطة، فهذه المشاريع لا تتطلب مهارات إدارية ومحاسبية عالية، فهي مشاريع صغيرة، تعتمد العمل العائلي، ونطاق عملياتها الإنتاجية محدود، ومجال تسويقها محلي، لكنها تحتاج إلى خبرة حرفية جيدة تسمح لصاحبها التحكم في نشاطها، بجودة معقولة. في العادة، لا يتساءل أصحاب هذه المشاريع عن فرص نجاحها، بمعنى لا تخضع خياراتهم لحسابات حول فرص نجاحه، فهي مشاريع مرتجلة تنتدى فيها درجة التخطيط وتأتي، في العادة، استجابة لظروف طارئة، أو لتغطية احتياجات ناتجة عن تغير في دورة حياة العائلة وحجمها وتركيبها، وتتحسس الطلب المتوفر على منتجاته وخدماته، وتحاول التلاؤم مع الطلب المتوفر، ويتم اختيار مشاريع ذات مردود مادي سريع في العادة، فصاحب المشروع لا يستطيع انتظار تطور سوقه، فهو يحتاج عائداً لينفق منه على احتياجات أسرته في الوقت الحالي.

يؤدي القطاع (الاقتصاد) غير المنظم وظائف مهمة، كما بينتها المشاريع المبحوثة، وهي تتمثل في الاستجابة لمتغيرين، التغير في الظروف والبيئة الاقتصادية والسياسية، والتغير في بنية العائلة. وخاصة غياب الاستقرار السياسي والاقتصادي. ومن أبرز مظاهر عدم الاستقرار، التهجير القسري للفلسطينيين العام 1948، وربط الاقتصاد الفلسطيني في الضفة الغربية وقطاع غزة بالاقتصاد الإسرائيلي، وتحكم إسرائيل بحركة السلع والأفراد، ما جعل اقتصاد الضفة والقطاع بالغ الحساسية تجاه تطورات الاقتصاد الإسرائيلي، وجعله خاضعا للتغير في القرارات السياسية والاقتصادية للحكومة الإسرائيلية، والتي وصلت إلى حد فرض حصار اقتصادي على الضفة الغربية وقطاع غزة، من خلال الاغلاقات الأمنية المتتالية، والتي تعززت بعد قيام السلطة الوطنية الفلسطينية العام 1994، وعزل المناطق الفلسطينية عن بعضها وعن العالم الخارجي، إضافة إلى استمرار تدني قدرة الاقتصاد المحلي على خلق فرص عمل، وغياب الأمان الوظيفي في الاقتصاد المحلي وفي سوق العمل الإسرائيلية.

وتتمثل عوامل التغيير في بنية العائلة كنتيجة طبيعية لدورة حياتها، في التغيير في حجم العمالة، والتغيير في متطلبات العائلة الحياتية، فاحتياجات العائلة الشابة من حيث توفر فرص عمل لأفرادها، أو من حيث استهلاكها، محدود قياسا بعائلة في متوسط العمر، حيث يزيد حجم أعضائها الباحثين عن عمل، ويزيد حجم استهلاكها، ومن ثم تفرخ العائلة الأم مجموعة من العائلات الشابة النووية.

وبينت الحالات المبحوثة أنها تحقق جملة من الوظائف التي تستجيب للمتغيرين السابقين، وتتمثل هذه الوظائف بما يلي:

تحقق مشاريع القطاع غير المنظم دخلا رئيسيا للعائلة، وهي تشكل أداة مهمة في مكافحة الفقر، وتوفر فرصة ملائمة، من حيث القبول الاجتماعي بها، ومن حيث المردود المادي لها، للفقراء لتوفير مداخيل لأسرهم، أفضل من مساعدات وزارة الشؤون الاجتماعية، أو الجهات الداعمة الأخرى التي تنتصف كلها بالهزال، خاصة أن المشاريع المكافحة للفقر، مرتبطة بالمنزل مكانيا، وتوفر مرونة كبيرة لذوي الاحتياجات الخاصة، والنساء للتوفيق بين احتياجاتهم الخاصة واحتياجات العمل.

ووفرت بعض المشاريع المبحوثة فرصة عمل لبعض أعضاء العائلة الذين دخلوا سوق العمل حديثا، أو الذين فقدوا أعمالهم في المشاريع الأخرى، خاصة في سوق العمل الإسرائيلية، أو العائدين من الخارج، كما أنها كانت استجابة لتغيير في الجانب الصحي لأحد أفراد العائلة، أو كبر سن رب العائلة، من خلال إنشاء مشروع ملائم للوضع الجديد، مثل دكان بيتي. وتستفيد هذه المشاريع، أحيانا، من مساعدات مؤسسات رسمية حكومية وأهلية. وأنشأ بعض أصحاب المشاريع غير المنظمة المبحوثة مشروعه كنواة استثمار على المدى البعيد، ويلاحظ أن هذا النمط من المشاريع يحظى بدرجة أعلى من التخطيط، ومراعاة رأسماله، من المشاريع الأخرى.

وتساهم مشاريع القطاع غير المنظم في توفير دخل إضافي، لأولئك الذين لا يكفي دخلهم من أعمالهم المنظمة لتغطية الحاجات الاستهلاكية لعائلاتهم، خاصة في أوساط موظفي القطاع الحكومي (المدرسين مثلاً)، وقطاع واسع من العاملين بأجر في القطاع الخاص المحلي، وأحياناً يكون المشروع غير المنظم ثانوياً من حيث عمل صاحبه، أو عائلته فيه، ورئيسياً من حيث الدخل المتحصل منه.

يرتبط القطاع غير المنظم بشبكة واسعة من العلاقات مع القطاع المنظم، وقد أظهرت الحالات المبحوثة أنماطاً عدة من هذه العلاقات، أهمها:

علاقة التعاون، وهي تنشأ في مجال التسويق، وتبادل الزبائن، واستخدام الأدوات مرتفعة السعر المتوفرة لدى القطاع المنظم من قبل ورش القطاع غير المنظم، وتبادل الاستشارات، وأحياناً تقدم المشاريع المنظمة غطاء قانونياً لنشاط المشاريع غير المنظمة. وبالإجمال، فإن هذه العلاقات تقوم على تبادل المنفعة بين منشآت القطاعين، لكنها لا تخلو من الطابع الشخصي للعلاقة.

وبينت المشاريع المبحوثة وجود أشكال مختلفة من علاقات التعاقد، وهي تتدرج من حيث درجة سيطرة مشاريع القطاع المنظم على مشاريع القطاع غير المنظم، وهي في الوقت الذي تأتي فيه هذه العلاقة لصالح القطاع المنظم، توفر لمشاريع القطاع غير المنظم فرصة تأمين سوق لمنتجاتها وخدماتها، خاصة في مرحلة التأسيس.

وتدخل مشاريع القطاع غير المنظم في شبكة من العلاقات الرسمية مع مشاريع القطاع المنظم، تشمل علاقات السوق العادية، والحصول على القروض.

تعاني مشاريع القطاع غير المنظم من مشاكل مرتبطة بظروف عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي التي تعاني منها الضفة الغربية وقطاع غزة، وهذه مشاكل عامة، وتعاني من مشاكل ناتجة عن سمات هذا القطاع نفسه، وهي ذات طابع فني، تظهر في

مراحل العملية الإنتاجية المختلفة، كما توجد مشاكل خاصة بأنشطة معينة، وتؤدي ظروف عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي إلى حرمان مشاريعه من الاستقرار، وتقلل من فرص تطورها، وتؤدي إلى تشديد الاستغلال الذاتي فيها.

وينتج عن ارتباط المشروع بدورة حياة العائلة، امتصاص الاستهلاك غير الإنتاجي الفائض من هذه المشاريع، خاصة مع نمو حجم العائلة، وزيادة احتياجاتها الاستهلاكية، كما يرهن تطور المشروع، وآفاقه المستقبلية، بدورة حياة العائلة، من حيث حجم الأيدي العاملة المتوفرة فيها، ودرجة تماسكها.

ومن أهم المشاكل ذات الطابع الفني، المشاكل الإدارية الناتجة عن نقص في خبرة ومعرفة أصحاب هذه المشاريع، وتعاني من مشاكل تتعلق بتوفير رأس المال اللازم للتطوير، خاصة أن عائد هذه المشاريع تستهلكه، في العادة، احتياجات العائلة الاستهلاكية، ولا تتوفر لدى أصحابها الضمانات الكافية للوصول إلى مصادر التمويل (الإقراض) الربحية (البنوك)، كما أنها تعاني من مشاكل موسمية العمل، ولديها مشاكل ناتجة عن علاقتها الفردية بالسوق، ما يجعل من أسعار مدخلات إنتاجها مرتفعة نسبياً، كما تعاني من تأثير التنافس بين المشاريع المتشابهة، وخاصة أن آلية عمل هذه المشاريع تجعل من تأثير المنافسة مدمراً، ويحد كثيراً من مساهمته في تطورها، بسبب اضطرارها إلى تخفيض أسعار منتجاتها وخدماتها، وتعويض ذلك بتشديد درجة الاستغلال الذاتي.

ورغم الأوجه المتناقضة التي تبديها هذه المشاريع، فإن أصحابها يبذلون رضا عن خياراتهم، لأنها توفر لهم فرصة العمل الحر، الذي يتيح لهم التحكم في أوقات عملهم، وإنتاج مشاريعهم، كما تتداخل سيرة حياة المشروع، أحياناً، مع سيرة حياة صاحبه، وأحياناً سيرة حياة العائلة.

## 4-2 توصيات

إن اعتماد هذه الدراسة على منهجية دراسة الحالات لا تمكن من الخروج بتوصيات محددة تجاه مختلف نشاطات القطاع غير المنظم. فالخروج بمثل هذه التوصيات يحتاج لتحديد حجم القطاع غير المنظم في الضفة الغربية وقطاع غزة، وتوزعه الجغرافي، وتوزعه حسب النشاطات الاقتصادية المختلفة، ومدى مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي، ونسبة القوى العاملة فيه. يستدعي الكشف عن هذه الجوانب تنفيذ دراسة أو دراسات كمية مبنية على مسوح ميدانية.

وعلى الرغم من ذلك، فإن هذه الدراسة أظهرت بعض المشاكل التي يعاني منها القطاع غير المنظم، والتي تستدعي اتباع سياسات معينة، وآليات محددة، تمكن من تقليص هذه المشاكل، وتسهم في تحسين ظروف مشاريع هذا القطاع وفرصها في التطور. ونظرا للوظائف المهمة التي يقوم بها هذا القطاع، والتي أظهرتها هذه الدراسة، فإن من المفترض تقديم بعض التوصيات المتعلقة برعاية هذا القطاع، وتقديم حلول أولية لبعض مشاكله، أهمها:

تعزيز وتوسيع دور مؤسسات الإقراض التي تقدم القروض للمشاريع الصغيرة، وتقديم هذه القروض ضمن شروط ميسرة من حيث فترة السماح، ومن حيث اعتماد نظام قروض الضمان الاجتماعي.

ضرورة تقديم تدريب مهني لتطوير مهارات العاملين في أنشطة هذا القطاع المختلفة، وتقديم دورات في مجالات الإدارة والتسويق والمحاسبة، شرط أن تتلاءم هذه الدورات مع سمات وخصوصيات مشاريع هذا القطاع.

تأسيس شبكات تضامنية للمشاريع المتشابهة، وتطوير وتعميم التجارب القائمة، مثل جمعيات التسويق الزراعي، وجمعيات مربّي الدواجن، وغيرها، وذلك من أجل تحسين ظروف الإنتاج في المراحل المختلفة: مرحلة التأسيس وتوفير رأس المال، وتوفير المواد الخام والآلات، وعملية العمل، والتسويق، بحيث يمكن من خلال هذه

التضامنيات توفير المواد الخام اللازمة بتكلفة أقل عن طريق شراء كميات كبيرة، بدلا من شرائها من كل مشروع على حدة، وبأسعار عالية. كما يمكن أن تساهم هذه التضامنيات في توفير بعض الآلات التي يمكن أن يستخدمها مجمل المشاريع المشاركة في التضامنية، والتي لا يمكن توفرها لكل مشروع على حدة بسبب ارتفاع تكلفتها من جهة، وطاقتها الإنتاجية العالية التي تزيد عن حاجة المشروع من جهة ثانية. وكذلك يمكن أن تسهل التضامنيات عملية التسويق، وتوسيع السوق لتتعدى الاقتصار على العلاقات القرابية والمحلية.

يتطلب غياب إجراءات السلامة العامة في مشاريع القطاع غير المنظم جهودا لتحسين هذا الجانب وتطوير شروط العمل بشكل عام. ولصعوبة تحقيق ذلك من خلال التعامل مع كل مشروع على حدة، فمن الممكن أن تشكل التضامنيات الوسيلة الملائمة لذلك، من خلال رفع مستوى وعي العاملين في القطاع غير المنظم بأهمية توفير إجراءات السلامة العامة، وتطوير آليات لإلزام أعضائها بتوفير حد مقبول من هذه الإجراءات، وتوفير جزء من تكاليفها من ميزانية التضامنية نفسها.

## المراجع

- UNRISD، حالات فوضى. الآثار الاجتماعية للعولمة، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1997.
- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. مسح القوى العاملة: دورة (نيسان-حزيران 2000) المؤتمر الصحافي حول نتائج مسح القوى العاملة. رام الله، 2000.
- حافظ، محمد وعزيزة، عبد الرازق، عمالة الأطفال في القطاع غير الرسمي، في: الحسيني، السيد وآخرون، القطاع غير الرسمي في حضر مصر-المدائل النظرية والمنهجية والتحليلية-، المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية، القاهرة، 1996.
- حافظ، محمد، الأنشطة غير الرسمية المرتبطة بالشارع والرصيف والتجوال، في: الحسيني، السيد وآخرون، القطاع غير الرسمي في حضر مصر-المدائل النظرية والمنهجية والتحليلية-، المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية، القاهرة، 1996.
- الحسيني، السيد وآخرون، القطاع غير الرسمي في حضر مصر-المدائل النظرية والمنهجية والتحليلية-، المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية، القاهرة، 1996.
- حمامي، ريماء، الاقتصاد والعمل. المرأة الفلسطينية: الوضع الراهن، برنامج دراسات المرأة، جامعة بيرزيت، 1997.
- عبد الحميد، أمال، المرأة في القطاع غير الرسمي: رؤية نظرية ومنهجية، في: الحسيني، السيد وآخرون، القطاع غير الرسمي في حضر مصر-المدائل النظرية والمنهجية والتحليلية-، المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية، القاهرة، 1996.
- عبد الرازق، عمر، المشاريع المنزلية في شمال الضفة الغربية، مركز بيسان للبحوث والإنماء، رام الله، 1999، (دراسة غير منشورة).
- عثمان، سعاد، المدائل المنهجية لدراسة القطاع غير الرسمي عالميا ومحليا، في: الحسيني، السيد وآخرون، القطاع غير الرسمي في حضر مصر-المدائل النظرية



والمنهجية والتحليلية-، المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية، القاهرة،  
1996.

الفريق الوطني لمكافحة الفقر، تقرير الفقر، وزارة التخطيط والتعاون الدولي، فلسطين، 1998.  
قبيرة، إسماعيل، "تحو رؤية جديدة لدراسة فقراء المدن"، جدل، ع.4، دمشق، 1993.  
الكردي، محمود فهمي، سكان المقابر بمدينة القاهرة: دراسة اجتماعية ميدانية، في: محمد  
الجوهري، الكتاب السنوي لعلم الاجتماع، العدد السادس، القاهرة، دار  
المعارف، أبريل، 1984.

معهد ابحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني- ماس، المراقب الاجتماعي، العدد الثالث، 2000.  
\_\_\_\_\_، المراقب الاجتماعي، العدد الثاني، 1999.  
\_\_\_\_\_، المراقب الاقتصادي، العدد الخامس، 1999.  
\_\_\_\_\_، المراقب الاقتصادي، العدد السادس، 2000.  
\_\_\_\_\_، هلال وآخرون، نحو نظام ضمان اجتماعي في الضفة الغربية وقطاع غزة،  
1998.

مركز القدس للاتصالات والاعلام، نتائج استطلاع للرأي العام الفلسطيني رقم 34، عملية  
السلام وأوضاع الديمقراطية في فلسطين، القدس: شباط 1999.  
مركز بيسان للبحوث والإتماء، دور المنظمات الأهلية الفلسطينية في دعم وتطوير قطاع  
المشاريع الصغيرة، مقدم إلى: المؤتمر الدولي للتشغيل - نحو استراتيجية  
للتشغيل في فلسطين/ وزارة العمل، رام الله، 1997.  
هنديّة-ماني، سهى، أوضاع العاملات المأجورات في المصانع الفلسطينية في الضفة الغربية  
وقطاع غزة. القدس: مركز دراسات المرأة، 1996.

Birks, J.S & Sinclair, C.A, "Employment & Development In Six Poor  
Arab States: Syria, Sudan, South Yemen, Egypt &  
NorthYemen", in Jnt. J. Middle East Stud., 14, 1982.

Casanovas, Roberto, **Informality and Illegality, A false Identity: The  
Case Of Bolivia**, in: Tokeman V.E. (ed.), Beyond  
Regulation: The Informal Economy in Latin America,  
Lynne Rienner Publishers, Boulders, London, 1992.

- Caughan, Joseph P. and Louis A. Ferman, Toward an Understanding of the Informal Economy, the ANNALS, Volume 493, September 1987.
- Davies, Stephen & Others, Small Manufacturing Enterprises in Egypt, Economic Development & Cultural Change, Vol. 40, No. 2, 1992.
- Elizondo, Nestar, **Illigality in the Urban Informal Sector of Mexico City**, in: Tokeman V.E. (ed.), Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America, Lynne Rienner Publishers, Boulders, London, 1992.
- Hoyman, Michele, **Female Participation in the Informal Economy: A Neglected Issue**, The Annals of the American Academy of Political and Social Science, The Informal Economy, Volume 493, September 1987
- ILO, Employment, Incomes, and Equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya, ILO: Geneva, 1972 .
- Macharia, Kinuthia, **Social and Political Dynamics of the Informal Economy in African Cities**, New York; University Press of America, 1997 .
- Moser, Caroline O.N, The Informal Sector Debate, Part 1: 1970-1993, in: Rakowsky, Cathy A (ed.), Contrapunto. The Informal Sector Debate in Latin America, State University of New York, Albany, 1994 .
- Ovensen, Geir, Responding to change, Trends in Palestinian household economy, Oslo:FAFO, 1994.
- Rakowsky, Cathy A (ed.), **Contrapunto. The Informal Sector Debate in Latin America**, State University of New York, Albany, 1994 .
- Robert, Bryan, **The Informal Sector In Comparative Perspective** , In: . Smith, Estellie (ed.), Perspectives on the Informal Economy, New York; University Press of America, 1990.
- Tokeman V.E. (ed.), **Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America**, Lynne Rienner Publishers, Boulders, London, 1992.
- Webster, Leila & Filder, Peter (eds.), **The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa**, The World Bank, Washington, D.C, 1996.
- Women s Affairs/Nablus et al. Self-Employed Women In The Informal Economy Of The Occupied Palestinian Territories. Sponsored by NOVIB.1995

توزع المشاريع المبحوثة حسب بعض المتغيرات

الأنشطة								لمتغيرات
المجموع	البسطات والباعة المتجولين والسائقين غير المنظمين	قطاع الزراعة	صيد السمك	المتعهدين الصغار والمهنة المرتبطة بالبناء	المشاريع المنزلية غير الزراعية	الورش والحرف	البسطات والمحلات والدكاكين	
64	11	9	3	7	15	13	6	المجموع
المنطقة								
40	5	7	0	4	10	10	4	الضفة الغربية
24	6	2	3	3	5	3	2	قطاع غزة
نوع التجمع								
20	3	2	1	3	7	3	1	حضر
22	5	7	0	2	5	2	1	ريف
22	3	0	2	2	3	8	4	مخيم
عمر صاحب المشروع								
6	1	0	0	0	4	1	0	أقل من 30 سنة

الأنشطة								لمتغيرات
المجموع	البسطات والباعة المتجولين والسائقين غير المنظمين	قطاع الزراعة	صيد السمك	المتعهدين الصغار والمهين المرتبطة بالبناء	المشاريع المنزلية غير الزراعية	الورش والحرف	البسطات والمحلات والدكاكين	
43	9	4	0	6	9	11	4	30-49
15	1	5	3	1	2	1	2	أكثر من 50 سنة
عمر المشروع								
15	6	1	0	0	4	2	2	5 سنوات أو أقل
21	3	3	0	1	4	8	2	10-5
28	2	5	3	6	7	3	2	أكثر من 10
حجم الأسرة								
2	1	1	0	0	0	0	0	1-2 فرد
25	2	4	0	1	9	7	2	3-6
37	8	4	3	6	6	6	4	أكثر من 6