

الترتيبات التعاقدية: من الملامح المهمة لصناعات ما بعد الاحتلال، نمو الترتيبات التعاقدية بين رجال الأعمال في المناطق المحتلة وبين المؤسسات الصناعية الاسرائيلية. ويقوم الأساس المنطقي لهذه العقود على إنجاز بعض الخدمات التي تتطلب أيد عاملة وفيرة على بعض المواد الأولية شبه المصنعة التي تتولى تحضيرها المؤسسات الاسرائيلية. وبعد إنجاز تلك الخدمات، يعاد تسليم تلك السلع الجاهزة إلى المؤسسات الاسرائيلية حسب تسعيرة متفق عليها. ومن المعتقد أن تلك المؤسسات الاسرائيلية تقوم في بعض الحالات بتأمين جزء من الاستثمار المطلوب، إما على صورة قرض أو على أساس الشراكة بين الفريقين.

لقد ظهرت وازدهرت هذه العلاقات التعاقدية خلال السنوات الأولى للاحتلال بسبب بعض المزايا الملموسة التي توفرها، وعلى رأسها:

١ - الانتفاع من اليد العاملة الرخيصة والاستفادة من الفارق الكبير بين مستويي الأجور في اسرائيل والمناطق المحتلة. أما بعد أن أصبحت الفجوة بين هذين المستويين في تقلص، فقد هذا السبب الكثير من أهميته، باستثناء واقع أن عمال المناطق المحتلة مازالوا محرومين من بعض المكاسب العمالية.

٢ - استغلال اليد العاملة النسائية الرخيصة تبعاً لكون الغالبية الساحقة من العاملات يرفضن الانخراط في سوق العمل في اسرائيل. ولهذا أتيحت الفرصة للوصول إلى هذا القطاع العريض من العاملات، وذلك بتوفير فرص العمل لهن (خياطة وحياسة في معظمها) وهن في مواقعهن السكنية في المناطق المحتلة. ثم إن هذا الأمر يحقق منفعة أخرى، ذلك أن العاملات في المناطق المحتلة يتقاضين أجوراً أقل حتى من أجور أولئك العاملات اللاتي يغادرن المناطق المحتلة يومياً للعمل في اسرائيل.

٣ - الاستفادة من توفر بعض المواد الأولية كمقالح الحجارة. ففي حالة كهذه يكون من الأنسب والأيسر إنجاز العمل محلياً وتسلم المنتجات جاهزة لتولي بيعها.

هذه المزايا والمنافع كافة بدأت تدريجياً تفقد الكثير من وزنها، بل وطفغت عليها في بعض الحالات نواحيها السلبية، وخصوصاً ما تعلق بالاعتماد على ورش الانتاج الصغيرة وغير الكفية. ولهذا تزايدت صعوبة الركون إلى المكاسب الكبيرة المتوخاة من الترتيبات التعاقدية المذكورة وما أصبحت تحمله من مخاطر. وحتى في وقت مبكر (١٩٧٢) اتضح أن مبيعات أمثال هذه العقود سجلت أقل من ٢٥٪ من مجمل المبيعات الصناعية إلى اسرائيل^(١٢). أضف إلى ذلك أن «القيمة المضافة» في الصناعات القائمة على أمثال هذه التعاقدات، زهيدة للغاية، نظراً لمحدودية حجم الخدمات المنجزة من جانب المنشآت المتعاقدة في المناطق المحتلة. فإذا طرحنا قيمة المدخلات شبه المصنعة التي تقوم المنشآت الاسرائيلية أساساً بتحضيرها، تصبح القيمة الصافية للسلع المصدرة إلى اسرائيل عبر تلك الترتيبات التعاقدية أقل بصورة ملحوظة من الفكرة الشائعة.

ثم إن هذه العلاقات التعاقدية تقلصت إلى حد بعيد من جراء الحساسية المفرطة