

العولمة وتأثيرها على قطاع النسيج والملابس في فلسطين

فريق البحث

أمني النتشة

سعاد الجعبري

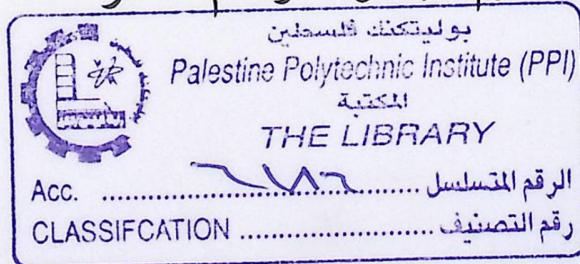
إشراف

الأستاذ : سهيل سلطان

هذا البحث مقدم إلى كلية العلوم الإدارية ونظم المعلومات في جامعة بوليتكنيك فلسطين كأحد متطلبات الحصول على درجة البكالوريوس في العلوم الإدارية/ تخصص نظم المعلومات

جامعة بوليتكنيك فلسطين

كلية العلوم الإدارية ونظم المعلومات



حزيران 2000

الإهداء

إلى أعز الناس على قلبي
إلى من أنامر لي الطريق ... أمي وأبي
إلى من رسم لي الطريق ... أساتذتي
إلى الأستاذ سهيل سلطان
إلى الأستاذ غسان شاهين
إلى من سار معي في الطريق ... زملائي
إلى اخوتي وأصدقائي

الباحثان

الشكر والتقدير

قبل بادىء كل ذي بدء، تتوجه بجزيل الشكر إلى الله عز وجل الذي أعاننا على إتمام هذا العمل المتواضع ونشكر من كان خير معين لنا على درب هذه الحياة . آباءنا، وتتوجه بالشكر والتقدير إلى الأساتذة: الأستاذ سهيل سلطان المشرف على هذا العمل والأستاذ غسان شاهين اللذان لم يتوانا في إرشادنا وتقديم المشورة والمعونة، ولم يبخلا علينا بأي باقة من بستان علمهما الواسع، كما تتوجه بالشكر لجميع الأساتذة الذين ساهموا في وصولنا إلى هذه المرحلة، كما ونخص بالشكر الأخ محمود طهوب الذي أمدنا بالمعلومات المتعلقة بموضوع الدراسة، إلى كل من أسهم في إنجازه هذا العمل، أو في تقديم المعلومة، سواء كان أخ أو صديق أو زميل .

إليك جميعاً أقدم بالشكر الجزيل ونرجو منكم تقبل شكرنا كباقة من

الأثر هامر تقديراً للعرفان والجميل

الباحثان

الفهرس

I	صفحة العنوان
II	الإهداء
III	الشكر والتقدير
IV	الفهرس
VIII	قائمة الجداول
IX	قائمة الأشكال
X	المصطلحات
	الفصل الأول : المقدمة
1	1.1 المقدمة
2	2.1 مشكلة البحث
3	3.1 أهمية الدراسة
3	4.1 الهدف من إجراء البحث
4	5.1 منهجية البحث
4	6.1 الخطة الزمنية للمشروع
7	7.1 محددات الدراسة
7	8.1 الهيكل التنظيمي لمحتويات البحث
	الفصل الثاني : العولمة
9	1.2 تعريف العولمة
10	2.2 نشأة العولمة

الفهرس

I	صفحة العنوان
II	الإهداء
III	الشكر والتقدير
IV	الفهرس
VIII	قائمة الجداول
IX	قائمة الأشكال
X	المصطلحات
	الفصل الأول : المقدمة
1	1.1 المقدمة
2	2.1 مشكلة البحث
3	3.1 أهمية الدراسة
3	4.1 الهدف من إجراء البحث
4	5.1 منهجية البحث
4	6.1 الخطة الزمنية للمشروع
7	7.1 محددات الدراسة
7	8.1 الهيكل التنظيمي لمحتويات البحث
	الفصل الثاني : العولمة
9	1.2 تعريف العولمة
10	2.2 نشأة العولمة

10	1.2.2 مرحلة البداية
11	2.2.2 مرحلة العولمة الإقليمية
11	3.2.2 مرحلة العولمة الكونية
13	1.3.2.2 موت الإتحاد السوفياتي والعودة إلى أصل الرأسمالية
15	2.3.2.2 كلنتون والاقتصاد
17	3.3.2.2 سياسات السوق
17	3.2 أهداف العولمة
19	1.3.2 أهداف العولمة كما يراها مؤيدوها والمتحمسون لها
19	2.3.2 أهداف العولمة كما يراها معارضوها وغير المتحمسون لها
	الفصل الثالث : العولمة والدول النامية
23	1.3 الوجه الانساني للعولمة
23	2.3 أثر العولمة على الدول النامية
25	3.3 السياسات المتبعة لعولمة الدول النامية
25	1.3.3 السياسات الإعلامية
26	2.3.3 السياسات البيئية
26	4.3 الإنعكاسات على الدول النامية
	الفصل الرابع : قطاع النسيج والملابس في ظل العولمة
34	1.4 العولمة في فلسطين
34	1.1.4 الوضع الاقتصادي في فلسطين
35	2.1.4 أثر الاحتلال الإسرائيلي على الاقتصاد الفلسطيني
36	3.1.4 خصائص الاقتصاد الفلسطيني

37	4.1.4 الإستراتيجيات المقترحة للنهوض بالمنتج الفلسطيني
41	2.4 تفريغ الاستبانة وتحليلها
41	1.2.4 منهجية الدراسة التي تم إتباعها في توزيع الاستبانة وتفرغها
57	2.2.4 الوضع السائد في قطاع النسيج والملابس كما أظهرته الاستبانة
	الفصل الخامس : نظم المعلومات
73	1.5 مقدمة نظم المعلومات
74	1.1.5 تعريف نظم المعلومات
74	2.1.5 دور الحاسوب في نظم المعلومات
75	3.1.5 وظائف نظم المعلومات
75	4.1.5 أنواع نظم المعلومات
78	5.1.5 أهداف نظم المعلومات
79	6.1.5 فوائد نظم المعلومات
80	2.5 الأدوات المقترحة استخدامها عند عمل نظام معلوماتي عالمي
80	1.2.5 الإنترنت
82	2.2.5 آلة الصرف الآلي
83	3.2.5 الأقمار الصناعية
84	3.5 كيف تساهم نظم المعلومات في إنجاح نظام العولمة
86	4.5 الأشياء التي تؤخذ بعين الاعتبار عند التعامل مع نظام العولمة
86	1.4.5 الإدارة والتحكم العالمي
86	2.4.5 المنافسة في السوق العالمي
87	3.4.5 نظام التوزيع العالمي

87	4.4.5 التعامل مع فريق عالمي
88	5.5 الأسباب التي تتطلب إنشاء نظام معلوماتي عالمي
92	6.5 العوائق التي ستعرض لها عند عمل نظام عالمي
94	7.5 التخطيط لنظام معلوماتي عالمي
96	8.5 دور نظم المعلومات في قطاع النسيج وصناعة الملابس
96	1.8.5 إنشاء مركز معلومات
98	2.8.5 إعداد قاعدة بيانات
100	3.8.5 الاهتمام بعمليات التسويق
100	4.8.5 استخدام التكنولوجيا الحديثة
102	5.8.5 السياسات التصنيعية
	الفصل السادس : الاستنتاجات والتوصيات
103	1.6 الاستنتاجات
105	2.6 التوصيات
107	المراجع
	الملاحق

قائمة الجداول

رقم الصفحة	اسم الجدول	رقم الجدول
6	الخطة الزمنية للمشروع	1.1
43	معلومات عامة عن المصانع وأصحاب المصانع في صناعة النسيج والملابس في الضفة الغربية	1.4
44	بعض المعلومات عن المواد الخام في صناعة النسيج والملابس في الضفة الغربية	2.4
45	بعض خصائص الآلات المستخدمة في صناعة النسيج والملابس في الضفة الغربية	3.4
46	بعض المعلومات عن عمليات التدريب على الآلات	4.4
47	بعض المعلومات عن العاملين في صناعة النسيج والملابس في الضفة الغربية	5.4
49	بعض المعلومات عن عمليات التطوير في صناعة النسيج والملابس في الضفة الغربية	6.4
51	بعض المعلومات عن التكنولوجيا المستخدمة في صناعة النسيج والملابس في الضفة الغربية	7.4
52	بعض المعلومات عن المنتج في صناعة النسيج والملابس في الضفة الغربية	8.4
53	بعض المعلومات عن تأثير العولمة على صناعة النسيج والملابس في الضفة الغربية	9.4
54	بعض المعلومات عن المنافسة في صناعة النسيج والملابس في الضفة الغربية	10.4
55	بعض المعلومات عن العلاقة بين القطاع الحكومي وصناعة النسيج والملابس في الضفة الغربية	11.4
56	مراحل الإنتاج التي يقوم بها المتعاقدون من الباطن مع إسرائيل في صناعة الملابس في الضفة الغربية	12.4

قائمة الأشكال

رقم الصفحة	اسم الشكل	رقم الشكل
57	مورد المواد الخام	1.4
58	التكلفة العالية	2.4
59	مصدر الآلات	3.4
60	نوع الآلات المستخدمة	4.4
61	المستوى التعليمي للعمال	5.4
62	أسباب استخدام العامل الغير فلسطيني	6.4
62	الأجور السنوية	7.4
63	الإنتاجية	8.4
63	الأجور العالمية	9.4
65	توفر دوائر البحث والتطوير	10.4
65	الحاصلون على شهادة جودة	11.4
66	المشاركة في النشاطات	12.4
67	استخدام الحاسوب	13.4
69	المعوقات أمام التوسع المستقبلي	14.4
70	ما يهاجم المنتج المحلي	15.4
72	أسباب عدم النجاح في الأسواق الخارجية	16.4

المصطلحات

1. (1) **العولمة:** نظام عالمي جديد يقوم على العمل الإلكتروني، والثورة المعلوماتية القائمة على المعلومات، والإبداع التقني غير المحدود، دون اعتبار للأنظمة والحضارات والثقافات والقيم والحدود الجغرافية والسياسية القائمة في العالم.
2. (2) **نظم المعلومات:** تعرف نظم المعلومات بأنها مجموعة من الإجراءات التي تقوم بجمع واسترجاع وتشغيل وتخزين وتوزيع المعلومات لتدعيم اتخاذ القرارات والرقابة في التنظيم، ويساعد المديرين والعاملين في تحليل المشاكل وتطوير المنتجات المقدمة وخلق المنتجات الجديدة.
3. **الإنترنت:** هي عبارة عن شبكة عملاقة من الحواسيب المتصلة فيما بينها ومتاحة الاستخدام للجميع. كما تقدم تشكيلة متنوعة من الخدمات التي يستخدمها الأشخاص لتسهيل عملهم، فهي تعد بنكاً معلوماتياً، وهي المورد الرئيسي لنظم المعلومات.
4. **آلة الصرف الآلي ATM Automatic Teller Machine**
هي عبارة عن جهاز إلكتروني يستخدم لصرف مبلغ معين من أي بنك كان للأشخاص الذين يملكون حسابات بنكية، والتي يستطيعون من خلاله الحصول على المبلغ الذي يريدون من أي مكان في العالم وفي أي وقت كان.

(1) محمد سعيد بن سهو أبو زعرور . العولمة . الطبعة الأولى . عمان : دار البيارق . 1998 . ص 14 .

(2) د.سونيا محمد البكري . نظم المعلومات الإدارية . الإسكندرية : الاشعاع . 1997 .

5. (1) الاتفاقية العامة للتعرفة الجمركية والتجارة (GATT): تضم 23 دولة، وقعت في 30 أكتوبر عام 1947 وبدأ سريانها في أول يناير 1948. وتتضمن أحكاماً خاصة بإقامة التوازن بين حماية الانتاج المحلي وزيادة معدلات التجارة الدولية حيث وضعت التزامات وحقوق للأفراد المتعاقدة خاصة بتحرير التجارة الدولية.

6. (2) منظمة التجارة العالمية (WTO): والتي تتولى الاتفاقات التي تم التوصل إليها، ولتحل محل اتفاقية GATT التي ستذوب في داخل المنظمة الجديدة وتكون عملية التقييم المطلوبة على أساس فهم لقواعد اتفاقية GATT 1948. حيث أن مجموعة الاتفاقيات الجديدة تستكمل الأسس والقواعد السابقة مع تفسير وتحديث لقواعدها وفقاً للممارسة الفعلية لها، مع توسيع مشمولها ليشمل قطاعات جديدة في السلع الزراعية والمنتجات النسيجية والخدمات والملكية الفكرية.

(1) " اتفاقية GATT وجولة اورغواي " . المقاول الفلسطيني . (العدد:3) . ص ص : 65-66.

(2) " اتفاقية GATT وجولة اورغواي " . المقاول الفلسطيني . (العدد:3) . ص 65.

المحتويات

1.1 المقدمة

الفصل الأول

4.1 الهدف من إجراء البحث

6.1 منهجية البحث

المقدمة

1.1

8.1 الهيكل التنظيمي لمحتويات البحث

المحتويات

المقدمة

1.1 المقدمة

المحتويات

1.1 المقدمة

1.1

2.1 مشكلة البحث

2.1

3.1 أهمية الدراسة

3.1

4.1 الهدف من إجراء البحث

4.1

5.1 منهجية البحث

5.1

6.1 الخطة الزمنية للمشروع

6.1

7.1 محددات الدراسة

7.1

8.1 الهيكل التنظيمي لمحتويات البحث

8.1

الفصل الأول

المقدمة

1.1 المقدمة

إن أبرز سمات هذا العصر التطور الهائل والسريع في التكنولوجيا، فما من ابتكار جديد إلا ويلحقه تعديل عليه يذهب صفاته الغريبة ويلفت النظر إلى شيء أغرب وأروع، ولعل أبرز أنواع التكنولوجيا التي يجري عليها التعديل اليومي تكنولوجيا الاتصالات العالمية التي تجعل العالم كقرية صغيرة لا حدود بين أجزائها فأصبح باستطاعة الإنسان أن يطوف حول العالم في ساعات قليلة ويحقق الفائدة الأكبر من عملية الطوفان هذه، ربما هذه هي التكنولوجيا التي أوحى إلى أن يكون العالم سوق حر مفتوح أمام الجميع، برعت التكنولوجيا وقبلها الإنسان في إبراز هذه الفكرة ولكن ما هي نتائجها هل هي مفيدة، ضارة؟

الحقيقة والواقع أن لكل شيء جانبيه المفيد والضار ولكن كيف نجعل المفيد يلازمنا إن الجواب يكمن في استخدام التكنولوجيا المتطورة، وأحدث وسائل الاتصال العالمية، وتكنولوجيا أخرى وهي تكنولوجيا المعلومات فلكي نحقق الفائدة الكبرى لابد من معرفة ومعلومات تجمع بطريقة منظمة وبناء على هذه المعلومات يتم بناء نظام يحقق الفائدة الكبرى من الفرص المتاحة لدينا.

ربما هذه هي الطريقة الأمثل لتأقلم مع عصر العولمة عالم اللاحدود ويهدف فريق البحث إلى التعرف على نظام العولمة وآثاره على الدول النامية بشكل عام، ودراسة أثر العولمة على فلسطين وتتناول الدراسة أحد أهم القطاعات الصناعية في فلسطين، قطاع النسيج وصناعة الملابس في الضفة الغربية، حيث يقوم فريق البحث بدراسة الوضع الحالي لهذا القطاع محاولاً التعرف على أهم المشاكل التي يواجهها ووضع بعض الحلول التي تنهض بهذه الصناعة مع الأخذ بعين الاعتبار على أن تكون هذه الصناعة قادرة على المنافسة العالمية.

إن ظهور مصطلح جديد في وسائل الإعلان والكتب، وجذب الاهتمام الكبير له، وخروج كل تلك المظاهرات الاحتجاجية التي شهدتها شوارع العالم من جنيف إلى سياتل ضد اجتماعات منظمة التجارة العالمية التي عقدت في عاصمة ولاية واشنطن الأمريكية في الفترة من 30 تشرين الثاني إلى كانون الأول سنة 1999، ومشاركة مئات الآلاف في تلك المظاهرات من أبناء المجتمع المدني في كل مكان في العالم يعبرون عن مخاوفهم من تحرير الأسواق على اقتصاديات العالم، كل ذلك ولد لدينا نحن كفريق بحث حب التعرف على هذا المصطلح لفهمه ومعرفة ماهيته وفائدته وخطورته ومدى تأثيره علينا نحن كفلسطينيين.

2.1 مشكلة البحث

إن فتح السوق المحلي أمام البضائع الأجنبية قد أثر بالسلب على السوق المحلي وخاصة أن البضائع الأجنبية قادرة على المنافسة من حيث السعر والجودة. فتكاليف التصنيع في فلسطين عالية وذلك بسبب ارتفاع أثمان المواد المستخدمة وكذلك العمالة، بالإضافة إلى عدم قدرة المنتج الفلسطيني على المنافسة بالجودة، وذلك لعدم استخدام المنشآت في قطاع النسيج والملابس للتكنولوجيا الحديثة ووسائل الاتصال، ولضعف الاستراتيجيات الصناعية والنتيجة عن الاحتلال وما خلفه من أضرار في بنية الاقتصاد الفلسطيني، هذه العوامل مجتمعة أدت إلى التأثير على أحد أهم القطاعات الصناعية الفلسطينية بالسلب وهو قطاع النسيج وصناعة الملابس.

وهنا يسعى فريق البحث إلى عرض هذه المشكلة من عدة جوانب، وعن إيجاد بعض الحلول التي تُخرج قطاع النسيج وصناعة الملابس من هذه الأزمة لما يمكن أن تشكله من مصدر اقتصادي جيد، مستخدمين نظم المعلومات لما توفره من خطط واستراتيجيات تساعد في تحسين الوضع.

3.1 أهمية الدراسة

تأتي أهمية هذه الدراسة في كونها تسلط الضوء حول ظاهرة في غاية الخطورة يواجهها العالم عامة والدول النامية خاصة وتتناول الدراسة أحد أهم القطاعات الصناعية في فلسطين وهو قطاع النسيج وصناعة الملابس والذي تأثر بالسلب من عملية فتح الأسواق العالمية حيث تتبع أهميتها من أنها ستوفر المعلومات للكشف عن أسباب ضعف هذا القطاع والعمل على وضع الحلول المناسبة باستخدام نظم المعلومات والتكنولوجيا الحديثة للتغلب على المشاكل التي يواجهها هذا القطاع بحيث يصبح لديه القدرة على المنافسة العالمية. كما وتفتح هذه الدراسة المجال لدراسات أخرى قد تتناول نفس الموضوع أو تقوم بتطوير هذه الدراسة بشكل أوسع.

4.1 الهدف من إجراء البحث

1. التعرف على مصطلح العولمة ومعرفة ماهيته ونشأته وفائدته وخطورته، وتوضيحه للعالم وإظهار مدى تأثيره على الدول النامية.
2. إبراز آثار ودور كل من نظم المعلومات والعولمة على الآخر ودور وسائل الإعلان والاتصالات والتكنولوجيا الحديثة في التأثير عليهما.
3. التعرف على الوضع الاقتصادي السائد في فلسطين، ودراسة الوضع الحالي لقطاع النسيج وصناعة الملابس في الضفة الغربية، والتعرف على المشاكل التي تواجههم بسبب العولمة، وأسباب عدم قدرة المنتج المحلي على المنافسة العالمية محولين التقليل من المشاكل أو التخلص منها نهائياً إن أمكن، وزيادة قدرته التنافسية في العالم، ووضع المقترحات لتطويره وجعله أكثر كفاءة باستخدامهم التكنولوجيا الحديثة ونظم المعلومات.

4. زيادة التوعية لأهمية نظم المعلومات، وتكنولوجيا المعلومات ودورها الكبير في تسريع وتيرة زيادة الإنتاجية والأرباح، ورفع مستوى وكفاءة الأعمال واتخاذ القرارات، واستغلالها للدخول في الأسواق العالمية.

5. لفت انتباه المسؤولين إلى ضرورة حماية هذا القطاع وتقديم المساعدة اللازمة للنهوض به.

5.1 منهجية البحث

تم الحصول على المعلومات اللازمة للدراسة بالطرق التالية:

1. المقابلة: من خلال إجراء المقابلات الشخصية الشفوية مع الذين لهم علاقة بموضوع البحث مثل المسؤولين في الوزارات ومدير اتحاد الصناعات النسيجية الفلسطينية وبعض أصحاب مصانع قطاع النسيج وصناعة الملابس.
2. المشاهدة والملاحظة: ومن الأشياء التي تمت ملاحظتها هي السماع عن أهم آثار العولمة عن طريق وسائل الإعلام، وكذلك تم ملاحظة المنتج الأجنبي بشكل كبير في السوق المحلي.
3. توزيع الاستبانة: تم في هذه الدراسة توزيع الاستبانة على بعض المنتجين في قطاع النسيج وصناعة الملابس للتعرف على هذا القطاع وتأثير فتح الأسواق العالمية عليه. وتم الحصول على 30 استبانة من أصل 50.
4. المراجع: عن طريق قراءة الكتب، المجلات والجرائد التي تتعلق بالموضوع والاطلاع على بعض المواقع على الإنترنت.

6.1 الخطة الزمنية للمشروع

يمكن تلخيص خطة العمل المقترحة لعمل الدراسة كما يلي:

1. البحث عن المعلومات المتعلقة بالموضوع.
2. التعرف على مصطلح العولمة ونشأته وأهدافه.

3. التعرف على تأثير العولمة على الدول النامية.

4. التعرف على الوضع الاقتصادي السائد في فلسطين بشكل عام، وقطاع النسيج والملابس في ظل العولمة بشكل خاص.

5. التعرف على نظم المعلومات ودراسة علاقة نظم المعلومات بالعولمة، واستخدام نظم المعلومات في حل بعض المشاكل التي يواجهها قطاع النسيج والملابس.

6. الاستنتاجات والتوصيات.

7. كتابة تقرير البحث.

يوضح الجدول رقم (1.1) وصفاً لخطة المشروع الزمنية

الفترة الزمنية مقدرة بالسابيع																	الوقت	الموضوع
١٧	١٦	١٥	١٤	١٣	١٢	١١	١٠	٩	٨	٧	٦	٥	٤	٣	٢	١		
																	المتوقع	البحث عن المعلومات المتعلقة بالموضوع
																	الفعلي	
																	المتوقع	
																	الفعلي	
																	المتوقع	
																	الفعلي	التعرف على مصطلح العملة ونشأته وأهدافه
																	المتوقع	
																	الفعلي	
																	المتوقع	
																	الفعلي	
																	المتوقع	التعرف على تأثير العملة على الدول النامية
																	الفعلي	
																	المتوقع	
																	الفعلي	
																	المتوقع	
																	الفعلي	التعرف على الوضع الاقتصادي المساعد في فلسطين، وبشكل خاص قطاع النسيج والملايس في ظل العملة
																	المتوقع	
																	الفعلي	
																	المتوقع	
																	الفعلي	
																	المتوقع	التعرف على نظم المعلومات ودراسة علاقة نظم المعلومات بالعملة واستخدام نظم المعلومات في حل بعض المشاكل التي يواجهها قطاع النسيج والملايس.
																	الفعلي	
																	المتوقع	
																	الفعلي	
																	المتوقع	
																	الفعلي	الاستنتاجات والتوصيات
																	المتوقع	
																	الفعلي	
																	المتوقع	
																	الفعلي	
																	المتوقع	كتابة التقرير
																	الفعلي	
																	المتوقع	
																	الفعلي	
																	المتوقع	

الجدول رقم (1.1)

7.1 محددات الدراسة

1. اتساع الدائرة المعلوماتية والمجالات التي تبحث فيها العولمة.
2. عدم توفر دراسات سابقة تظهر أثر نظام المعلومات في زيادة كفاءة الأعمال في المؤسسات الصناعية في فلسطين عامة وقطاع النسيج وصناعة الملابس خاصة.
3. عدم التعاون من بعض أصحاب المصانع في التزويد بالمعلومات وتعبئة الاستبانة حيث تم الحصول على 30 استبانة من أصل 50 بحجة سرية المعلومات وخصوصيتها للشركة.
4. ضيق الوقت وعدم كفايته للقيام بجميع الأعمال اللازمة للبحث وبشكل كامل ومفصل.
5. تخصيص الدراسة على الضفة الغربية فقط، بسبب صعوبة الوصول إلى قطاع غزة.

8.1 الهيكل التنظيمي لمحتويات البحث

يتكون هذا البحث من ستة فصول، بالنسبة للفصل الأول فقد كان فصل المقدمة، تناول فريق البحث فيه الحديث عن مقدمة البحث، مشكلة البحث، وأهمية الدراسة، والهدف من إجراء البحث، وكذلك تحدث عن منهجية البحث، والخطة الزمنية للمشروع، ومحددات الدراسة، ولم ينسَ الحديث عن محتويات الفصول. أما الفصل الثاني، فقد تم تناول الحديث فيه عن العولمة بشكل عام، تعريفها، نشأتها، وأهدافها. أما بالنسبة للفصل الثالث، فصل العولمة والدول النامية، فقد بين أثر العولمة على الدول النامية والسياسات المتبعة لعولمة الدول النامية مثل السياسة الإعلامية والسياسة البيئية وكذلك تحدث عن الانعكاسات على الدول النامية. وفي الفصل الرابع، فيما يخص قطاع النسيج وصناعة الملابس، قام فريق البحث بالحديث عن وضع الاقتصاد الفلسطيني السائد في ظل العولمة، وأخذ قطاع النسيج وصناعة الملابس كمثال واقعي على هذا الوضع، فقد عرض فريق البحث فيه أهم المشاكل التي تعرض لها هذا القطاع وذلك من خلال توزيع استبانته على بعض المنتجين وتحليلها. وفي الفصل الخامس قبل الأخير كان حديثه عن نظم المعلومات والعولمة وقطاع النسيج قام بدايةً بالتعريف بنظم المعلومات

الإدارية ودور الحاسوب في نظم المعلومات الإدارية، ووظائف نظم المعلومات، وأهداف هذا النظام وكذلك تحدث عن أنواع نظم المعلومات وفوائدها، بعد ذلك تحدث عن نظم المعلومات والعولمة وبيّن فريق البحث الأدوات المقترحة استخدامها عند عمل نظام معلوماتي عالمي، وكيف تساهم نظم المعلومات في إنجاح نظام العولمة، والأشياء التي تؤخذ بعين الاعتبار عند التعامل مع نظام العولمة، وتناول الحديث أيضاً عن الأسباب التي تتطلب إنشاء نظام معلوماتي عالمي، وبيّن فريق البحث العوائق التي سيتعرض لها عند عمل هذا النظام والتخطيط لحل بعض تلك العوائق، وأخيراً في هذا الفصل تحدث عن دور نظم المعلومات في قطاع النسيج وصناعة الملابس فاقترح فريق البحث إنشاء مركز للمعلومات وقاعدة بيانات وكذلك الاهتمام بعمليات التسويق واستخدام التكنولوجيا والسياسات التصنيعية. وفي الفصل الأخير من هذا البحث، قام بعرض استنتاجاته التي توصل إليها من تحليل النتائج الرئيسية وكذلك قام بإدراج توصياته.

الفصل الثاني

1.2 تعريف العولمة

2.2 تشابك العولمة

العولمة

الفصل الثاني

العولمة

1.2 تعريف العولمة

مصطلح ظهر في الإنجليزية والفرنسية منذ حوالي 12 سنة ويطلق الوصف على عملية تعرض شيء ما عن المقادير التي كانت حصة ما تعرض شيء ما على العالم بقول أنها عولمت.

والمعنى الدقيق للعولمة أن من العالمية لكل حين بحث فريق البحث في المنظر وحده في (1)

المحتويات

1.2	تعريف العولمة
2.2	نشأة العولمة
3.2	أهداف العولمة

ولما ظهر مصطلح العولمة كان في شهر تشرين الثاني عام 1992 في مجلة Criminal

Politics Magazine ، هي مجلة أمريكية وكان تحت اسم Globalology وترجم إلى العربية

بالعولمة أو التكوند أو التوحيه ولكن لفظ العولمة شاع وظهر وعلم على ما سواد

ومن بحث فريق البحث على ماهية العولمة، وجد أن كل شخص ينظر لمعناها من وجهة

نظرة، فالعولمة لمرية ماء لتقل في الرضا، وقوية التروية لمن على الإثبات، فالعولمة ممكن

أن تكون قطاع التأسيس أو طريقة السيادة على الدول، أو أنها كما في وجهة نظر رحيل الأصل

نوع عالمية وحرة تجارية وصناعات وتنافس بين الأسواق

الفصل الثاني

العولمة

1.2 تعريف العولمة

مصطلح ظهر في الإنجليزية والفرنسية منذ حوالي 12 سنة ويطلق الوصف على عملية فرض شيء ما على العالم فإذا قامت جهة ما بفرض شيء ما على العالم نقول أنها عولمت.

واشتقاق لفظة العولمة آت من العالمية لكن حين بحث فريق البحث في المعنى وجد أن (1) المفهومين مختلفان عن بعضهما اختلافا كبيرا، فالعالمية **Universality** تعني التفتح على الثقافات المختلفة في العالم مع الاحتفاظ بالخلاف الأيديولوجي، أما العولمة **Globalization** فهي نفي للآخر وإحلال للاختراق الثقافي محل الصراع الأيديولوجي، والعولمة إرادة للهيمنة وبالتالي هي قمع ونفي لخصوصيات الآخرين وهي احتواء للعالم، في حين أن العالمية هي طموح للارتفاع بالخصوصية إلى مستوى عالي.

وأول ما ظهر مصطلح العولمة كان في شهر تشرين الثاني عام 1992 في مجلة **Criminal Politics Magazine** وهي مجلة أمريكية وكان تحت اسم **Globalogy** وترجم إلى العربية بالعولمة أو الكوننة أو الكوكبة ولكن لفظ العولمة شاع وظهر وغلب على ما سواه.

وحين بحث فريق البحث على ماهية العولمة، وجد أن كل شخص ينظر لمعناها من وجهة نظره، فالعولمة شربة ماء لطفل في إفريقيا، وقرية إلكترونية لمدمن على الإنترنت، فالعولمة ممكن أن تكون قناع للرأسمالية، أو طريقة للسيادة على الدول، أو أنها كما في وجهة نظر رجل الأعمال سوق عالمية وحرية تجارية وصراع وتنافس بين الأسواق.

(1) د . حميد حمد السعدون . العولمة وقضاياها . الطبعة الأولى . عمان : دار وائل للنشر . 1999 . ص 12

ولو أراد فريق البحث أن يبحث عن تعريف يشمل وجهات النظر المختلفة، فيمكن أن يقول أن (1) العولمة نظام عالمي جديد يقوم على العمل الإلكتروني، والثورة المعلوماتية القائمة على المعلومات، والإبداع التقني غير المحدود، دون اعتبار للأنظمة والحضارات والثقافات والقيم والحدود الجغرافية والسياسية القائمة في العالم.

إن ما يهم فريق البحث في هذا البحث العولمة من وجهة نظر التاجر أو رجل الأعمال والتي يمكن وصفها، أنها حرية حركة السلع والخدمات والأيدي العاملة ورأس المال والمعلومات عبر الحدود الوطنية والإقليمية، والعولمة هي دمج وتطويع الاقتصادات المحلية ضمن الاقتصاد العالمي، كما يستهدف السوق المحلي سواء بسواء، وهذا يقتضي إزالة جميع القيود والحواجز أمام انتقال السلع والأموال والمنافع.

2.2 نشأة العولمة

يمكن تقسيم نشأة العولمة إلى ثلاثة مراحل:

1.2.2 مرحلة البداية:

التي بدأت مع ظهور مشروع مارشال الأمريكي الشهير الذي استهدف إعادة إعمار أوروبا الغربية بعد الحرب العلمية الثانية، وإعادة تنظيم العلاقات النقدية وأسعار الصرف ووسائل الدفع الدولية، وقد تمثل ذلك بظهور البنك الدولي وصندوق النقد الدولي. وبذلك يعتبر البعض أواسط عقد الأربعينات بمثابة وضع حجر الأساس لعولمة أطلسية.

(1) محمد سعيد بن سهو أبو زعرور . العولمة . الطبعة الأولى . عمان : دار البيارق . 1998 . ص 14 .

2.2.2 مرحلة العولمة الإقليمية:

والتي بدأت مع بداية النصف الثاني من عقد الخمسينات وذلك من خلال إنشاء سوق مشترك ضمن "معاهدة روما" المشهورة، فسوق أوروبية موحدة، فاتحاد اقتصادي ونقدي في معاهدة ماستريخت التي تضم خمسة عشر بلدا صناعيا من بينها بريطانيا وفرنسا، ذلك كله أدى إلى ظهور فضاء اقتصادي وتجاري ونقدي واجتماعي أوروبي عتيد، واستفحلت العولمة الإقليمية فعمت في الأمريكيتين وآسيا وإفريقيا، وتعددت التنظيمات الإقليمية تحت عناوين مختلفة مثل «مناطق تبادل حر».

3.2.2 مرحلة العولمة الكونية:

جاء ريغن رئيسا لأمريكا عام 1981، واعتمد سياسات جريئة في العلاقات الدولية، الاقتصادية منها والسياسية، وحظي بتأييد قوي من الأوساط المالية الأمريكية، من ذلك أنه اعتمد سياسة "الدولار القوي" لجذب أصحاب الأموال في الخارج لاستثمار أموالهم في سندات دين الخزينة الأمريكية والأسواق المالية التي تتداول فيها، لتمويل برنامجه (في إعادة تسليح أمريكا) وإنهاك الاتحاد السوفيتي آنذاك، إذ كان ريغن يركز على كسب صراع الرأسمالية مع الشيوعية، وهو ما أدى بالفعل إلى انهيار الشيوعية اقتصاديا عام 1989.

كان سباق التسلح أشبه بعملية العض على الأصابع بين عملاقين، فبينما الأول يعض محدثا ألما في الثاني يكون الثاني قد أحدث هو الآخر ألما في الأول. لقد صرخ الاتحاد السوفيتي وانهار اقتصاده مخلفا أثرا عظيما قاسيا في الاقتصاد الأمريكي.

إذ أدت سياسة الدولار القوي إلى ارتفاع حاد في قيمته في سنوات عهد ريغن الأولى حتى أن مؤشر سعر صرفه بلغ، مقيسا بعملات الدول الأخرى وموزونا بتبادل أمريكا التجاري مع كل

منها، ⁽¹⁾ 159 نقطة في شباط 1985 مقابل ⁽²⁾ 91 نقطة في أول شهر من عهده في كانون الثاني 1981 أي بارتفاع ⁽³⁾ (75%) .

من آثار هذه السياسة إضعاف قدرة أمريكا على منافسة السلع الأجنبية بسلعها المنتجة في أمريكا، فانخفضت صادراتها وارتفعت وارداتها، وتراكم العجز في ميزان تجارتها الخارجية في عهد ريغن تراكما كبيرا. إذ بلغ مجموعه في سنوات حكم ريغن الثمانية ⁽⁴⁾ (723 مليار) دولار، بينما كان مجموعه في الثماني سنوات التي قبله ⁽⁵⁾ (4 مليارات) دولار فقط.

ومن الآثار السلبية لسياسة الدولار القوي، انخفاض أرباح كثير من الشركات الأمريكية بسبب منافسة البضائع الأجنبية للبضائع الأمريكية المسعر بالدولار، واضطرت هذه الشركات لتخفيض أسعار سلعها ثم للنظر جديا في كيفية تخفيض تكاليفها خاصة كلفة اليد العاملة الأمريكية.

طرح نفر من أساتذة الجامعات آنذاك فكرة [إعادة هيكلة] هذه الشركات بإعادة النظر جذريا في أعمالها، سواء في الإنتاج أم التسويق أم في غير ذلك، ولأقت هذه الفكرة رواجاً لدى أرباب المال والأعمال. وأدى تطبيق فكرة (إعادة الهيكلة) إلى إقفال العديد من مصانع وفروع الشركات الأمريكية، وإلى تسريح أعداد كبيرة من موظفيها وعمالها بدفعات كبيرة كتلك التي أعلنتها شركة (جنرال موتورز) أكبر شركات السيارات في أمريكا حين سرحت ⁽⁶⁾ 74.000 دفعة واحدة وشركة IBM أكبر شركات الحاسوب التي سرحت ⁽⁷⁾ 60.000 على ثلاث دفعات في مدة متقاربة.

استعاضت هذه الشركات بعد إعادة هيكلتها، عن إنتاج ما أقفلته أو باعتته من أجزائها في أمريكا بإنتاج بديل من شركات صغيرة مستحدثة تدفع أجورا متدنية لعمالها، خاصة أولئك الذين أصابتهم تسريحات [إعادة الهيكلة]، وبإنشاء شركات متعددة الجنسيات.

(7,6,5,4,3,2,1) حزب التحرير . مفاهيم خطيرة : لضرب الإسلام وتركيز الحضارة الغربية . الطبعة الأولى . 1998 . ص ص 52_54.

ركزت الشركات على البلاد الفقيرة المكتظة بالسكان مثل: أندونيسيا والهند والمكسيك و... الخ، حيث أجر العامل لشهر يكاد لا يصل إلى أجر العامل الصناعي الأمريكي لساعة أو ساعتين.

لم يقتصر هذا على الأيدي العاملة بل شمل المتعلمين وأهل الخبرة كالمهندسين ومبرمجي الحاسوب حيثما كانوا.

قامت ضجة على (عمليات الهيكلية) فعقدت لجان في مجلسي الشيوخ والنواب جلسات تحقيق علنية للنظر في أمر (عولمة) الشركات الأمريكية كان أولها عام 1987 وآخرها عام 1992. أدت هذه التحقيقات إلى شيوع تعبير العولمة، وتناقلت الكتب تبحث في موضوع العولمة حتى بلغ ما صدر منها بالإنجليزية حوالي 260 كتاب على أن معظمها ظهر في عهد كلنتون.

هكذا ولدت العولمة، فهي نتيجة لخلل فظيع في الاقتصاد الأمريكي، فاضطرت الشركات الأمريكية إلى عولمت (إنتاجها وسلعها). كما ظهر في التسلسل الطبيعي لولادة العولمة الذي رأيناه.

1.3.2.2 موت الاتحاد السوفيتي والعودة إلى أصل الرأسمالية

بعد تهوي الاشتراكية كان لا بد من العودة إلى أصل الرأسمالية، إذ أن الاتحاد السوفيتي أجبر الرأسمالية للتراجع عن الصلاحيات الواسعة جداً للملكية الفردية، فتكيفت الرأسمالية جبراً مع الواقع الجديد، وحين ذهب الاشتراكية نهائياً كان لا بد أن تعود الرأسمالية إلى طبيعتها.

وبما أن الرأسمالية مجموعة من المذاهب والتيارات المتعددة، كان لا بد من حسم الأمور لصالح التيار الأقوى الذي تتبناه أمريكا. وهذا التيار هو تيار رأسمالية "آدم سميث" و "ريكاردو" والتي منحت صلاحيات واسعة للملكية الفردية وساعدت على تكريس الإقطاعيات والاحتكارات الكبيرة التي تمخض عنها حدوث قلاقل وثورات ضد الرأسمالية، بسبب الحنك السياسي الشديد،

والتنمر الذي انتاب الشعوب بسبب تحكم الأفراد القلة بثروات مجتمعهم. فثار الفقراء مما مهد

الطريق لظهور الأفكار الاشتراكية والقطاع العام. فاضطرت الرأسمالية تحت ضغط الاشتراكية إلى التراجع.

فانهيار الاشتراكية فسخ المجال للرأسمالية. وبسقوط الاشتراكية وانفردت الرأسمالية في المجال الدولي لأنه لم تعد هناك دولة في العالم تحمل مبدأ آخر، وتبني على أساسه سياستها الدولية. وهكذا صعدت أمريكا لعولمة الرأسمالية بلا مناع دولي، وتفرض على العالم النموذج الحر في الاقتصاد وسياسات السوق.

فالعولمة هنا تعني عولمت الأفكار الرأسمالية في الاقتصاد وإجبار العالم للسير عليها. إذا أخذنا انهيار الاتحاد السوفيتي وبالتالي رجوع الرأسمالية إلى طبيعتها مع ما فرضته الحالة الاقتصادية السيئة التي أدت بالشركات الأمريكية إلى عولمة إنتاجها وسلعها، نجد أن الأمرين يسيران باتجاه واحد وهو الخروج إلى العالم.

كان فرض النموذج الحر والأفكار الرأسمالية على العالم، هو مفتاح استخدمته وما زالت تستخدمه الدول الغربية لاسيما أمريكا لفتح الأسواق أمام شركاتها العملاقة للعمل فيها.

كان كلنتون هو من حمل على عاتقه التنقيب عن الأفكار التي تجعل من العولمة فكره عملية. ومما يدعم قولنا ويوضحه ما نُشر في عام 1992 في مجلة (Criminal Politics Magazine) وهي مجلة أمريكية، فقد ذكرت بشكل بارز فيها فكرة العولمة وكانت تحت اسم Globalogy وترجم إلى العربية بالعولمة أو الكونية أو الكوكبية ولكن لفظ العولمة شاع وغلب على ما سواه.

نشر في هذه المجلة مقالا بعنوان: "The Carroll Quigley Clinton Connection"

علاقة الرئيس كلنتون بالبروفيسور كارول كوكاي الذي كان أستاذة في جامعة (جورج تاون) وكان يدرس مواداً اقتصادية وإستراتيجية في إحدى كليات الجامعة التخصصية. يذكر المقال أن هذا البروفيسور كان يسمح له بالاطلاع على تقارير سرية ويطلب منه دراستها والمشاركة في إعداد

أبحاث تفيد الحكومة. واستمر في الدراسة والإعداد مدة عشرين عاماً، فخرج بأفكار اقتصادية تتعلق بالنظام العالمي الجديد. وكان منذ البداية قد وضع أسساً لأبحاثه ودراساته ويدل عليها قوله: ((ليس من السهل خلق نظام عالمي مبني على التحكم بالاقتصاد العالمي ككل، ولذلك لا بد من استخدام البنوك المركزية في الدول ضمن اتفاقات سرية، تبرم من خلال اجتماعات ومقابلات ومؤتمرات)). تبلورت هذه الأفكار تماماً وخرجت إلى حيز الوجود في مطلع التسعينيات، وساعد على قطف ثمارها سقوط الاتحاد السوفيتي، وخروج الاشتراكية من الميدان. هذه الأفكار كانت العولمة على رأسها، فكان كلنتون رجل المرحلة حيث بدأت العولمة مع بداية حكمه.

2.3.2.2 كلنتون والاقتصاد

ركز الرئيس كلنتون جهوده في السنة الأولى من رئاسته على القضايا الداخلية وفي مقدمتها القضايا الاقتصادية وجعل من أولوياته خفض العجز في الموازنة العامة وفي الميزان التجاري وفي ميزان المدفوعات، كما جعل من أولوياته إعادة الحيوية للاقتصاد الأمريكي، وتسريع وتيرة النمو الاقتصادي، وزيادة عدد الوظائف.

حقق كلنتون القليل من النجاح، ذلك أن العجز يأتي من تمويل الولايات المتحدة لدورها العالمي الواسع وتمويل مشترياتها لشعب اتصف بالجشع في التملك، والنهم في الاستهلاك، فهو ينهج ليستهلك ويستهلك أكثر مما ينتج، لذلك فإن العجز سيبقى مستحكماً ما لم تعد الولايات المتحدة النظر في دورها العالمي، وما لم يتحول الشعب الأمريكي من الإنفاق إلى الادخار، وكلاهما مستبعد.

لذلك خرج كلنتون إلى العالم مريداً الهيمنة عليه اقتصادياً كي يحل هذه المشكلة، وكانت العولمة، وتحرير التجارة، واقتصاد السوق طريقة إلى ذلك.

فكان نجاح كلنتون الاقتصادي على المسرح الخارجي أكبر وأبرز. فهو وإدارته من عمل

بشكل جدي إلى جعل العولمة واقعاً اقتصادياً عالمياً. فلجأت أمريكا إلى الضغط على دول العالم

أبحاث تفيد الحكومة. واستمر في الدراسة والإعداد مدة عشرين عاماً، فخرج بأفكار اقتصادية تتعلق بالنظام العالمي الجديد. وكان منذ البداية قد وضع أسساً لأبحاثه ودراساته ويدل عليها قوله: ((ليس من السهل خلق نظام عالمي مبني على التحكم بالاقتصاد العالمي ككل، ولذلك لا بد من استخدام البنوك المركزية في الدول ضمن اتفاقات سرية، تبرم من خلال اجتماعات ومقابلات ومؤتمرات)). تبلورت هذه الأفكار تماماً وخرجت إلى حيز الوجود في مطلع التسعينيات، وساعد على قطف ثمارها سقوط الاتحاد السوفيتي، وخروج الاشتراكية من الميدان. هذه الأفكار كانت العولمة على رأسها، فكان كلنتون رجل المرحلة حيث بدأت العولمة مع بداية حكمه.

2.3.2.2 كلنتون والاقتصاد

ركز الرئيس كلنتون جهوده في السنة الأولى من رئاسته على القضايا الداخلية وفي مقدمتها القضايا الاقتصادية وجعل من أولوياته خفض العجز في الموازنة العامة وفي الميزان التجاري وفي ميزان المدفوعات، كما جعل من أولوياته إعادة الحيوية للاقتصاد الأمريكي، وتسريع وتيرة النمو الاقتصادي، وزيادة عدد الوظائف.

حقق كلنتون القليل من النجاح، ذلك أن العجز يأتي من تمويل الولايات المتحدة لدورها العالمي الواسع وتمويل مشترياتها لشعب اتصف بالجشع في التملك، والنهم في الاستهلاك، فهو ينهج ليستهلك ويستهلك أكثر مما ينتج، لذلك فإن العجز سيبقى مستحكماً ما لم تعد الولايات المتحدة النظر في دورها العالمي، وما لم يتحول الشعب الأمريكي من الإنفاق إلى الادخار، وكلاهما مستبعد.

لذلك خرج كلنتون إلى العالم مريداً الهيمنة عليه اقتصادياً كي يحل هذه المشكلة، وكانت العولمة، وتحرير التجارة، واقتصاد السوق طريقة إلى ذلك.

فكان نجاح كلنتون الاقتصادي على المسرح الخارجي أكبر وأبرز. فهو وإدارته من عمل

بشكل جدي إلى جعل العولمة واقعاً اقتصادياً عالمياً. فلجأت أمريكا إلى الضغط على دول العالم

وخاصة على الدول الأوروبية القوية لتحويل اتفاقيات ((الجات)) التي كانت تقتصر على التعرف الجمركية إلى منظمة دولية تفرض قوانين العولمة على العالم، فترفع القيود الضريبية، والجمركية وتزيل ضوابط الحماية، وتخصص اقتصاديات الدول لتسمح بتسلسل المنتجات الأمريكية الضخمة إلى الأسواق المحلية والمغلقة مثل أسواق الكومنولث البريطانية والدول الفرنكفونية الفرنسية ودول منظومة الاتحاد السوفيتي، وبالتالي تسيطر على الاستثمار.

عملت إدارة كلنتون كذلك على إيجاد تكتلات اقتصادية ضعيفة وألحقها بها، وناقست بها الاتحاد الأوروبي، فأوجدت كتلة (النافتا) (North America Free Trade) (NAFTA) Area).

وتكتل الدول الآسيوية والأمريكية على جانبي المحيط الهادي (أبيك) (APEC) وتكتل دول جنوب وشرق آسيا (آسيان)، وربطت الصين بعلاقات اقتصادية خاصة، وتحاول فتح أسواقها في إطار النقاش حول الانضمام إلى منظمة التجارة الحرة. تشكل إنجازات إدارة كلنتون الاقتصادية على المسرح الخارجي تطبيقاً عملياً لسياسته الخارجية، فهو يرى أن السياسة الخارجية في عالم ما بعد الحرب الباردة هي في أن الأحلاف التجارية أهم من الأحلاف العسكرية ومن الصواريخ، وأن قطع الشطرنج في الدبلوماسية الحديثة هي (الأسواق).

كلنتون يعتبر كما يعتبر كثيرون غيره، أن الجغرافيا الاقتصادية (Geo -Economic) حلت محل الجغرافيا السياسية (Geo- Politics) ومحل الجغرافيا الاستراتيجية (Geo- Strategic).

لا شك في أن الصراع الاقتصادي بجميع أشكاله ومتفرعاته في عصر العولمة طفا على السطح، ولكن هذا لا يعني أنها تنازلت عن مواقعها وغاياتها الاستراتيجية، وإنما يعني أنها غيرت في أدواتها.

ونظراً لأهمية الصراع الاقتصادي على المسرح الدولي في فترة ما بعد الحرب الباردة، أي في عصر العولمة، أنشأت إدارة كلنتون مجلساً سمته (مجلس الاقتصاد القومي) على غرار مجلس الأمن القومي.

3.3.2.2 سياسات السوق

هي مما ترفعه أمريكا والغرب في الحملة العالمية لجعل المبدأ الرأسمالي دين البشر جميعاً وفرض الموديل الأمريكي موديلاً للعالم يسير عليه.

سياسات السوق هي تطبيق دولي لحرية التملك على العلاقات التجارية بين الدول، ويقصد بسياسات السوق (تخفيف) أو (إنهاء) تدخل الدول في التجارة بوجه خاص، وفي الاقتصاد بشكل عام. ولذلك تعمل أمريكا لحمل دول العالم رفع الحواجز الجمركية والقيود مهما كان نوعها أمام التجارة الدولية، بما في ذلك سياسات الحماية التجارية المباشرة كمنع استيراد سلع معينة لحماية لسلع مماثلة منتجة محلياً من المنافسة، أو غير المباشرة كالرسوم الجمركية العالمية على بعض الواردات، أو سياسات دعم بعض المنتجات المحلية، أو وضع سقف لهدوم التبادل التجاري.

تهدف أمريكا من فرض سياسات السوق على الدول إلى تحويل العالم إلى (سوق حرة) وفتح أسواق هذه الدول أمام الاستثمارات الأجنبية، وجعلها تتخلى عن دورها في إدارة اقتصادها، وتحملها على خصخصة القطاع العام وخصوصاً في الدول التي تشكل القطاع العام نسبة عالية في اقتصادها باعتبار ذلك حائلاً أمام بروز القطاع الخاص (ملكية الأفراد) وتنامي.

3.2 أهداف العولمة

في الحديث عن أهداف العولمة ومراميها يتضح أن لها وجهان مختلفان تماماً:

الوجه الأول: يمثل الخير بأوسع معانيه والحياة بكل مباحها ويلبي آماني وطموحات وأحلام

الناس أجمعين. فأنعم به من وجه، وأكرم به من نظام، ومرحباً بها من عولمة، تنهض بالشعوب

والحكومات، وتقضي على أسباب تعايشهم وعوامل تخلفهم، وتفتح أمامهم أبواب المنافسة الحرة في السوق الحر، فيا له من نظام، ويا لها من عولمة. فلماذا لا نبادر إلى الأخذ بهذا النظام؟ ولماذا لا نلحق فوراً بركب العولمة ما دام الأمر كذلك؟ فالبدر البدار إلى العولمة قبل فوات الأوان.

نعم، إن لسان حال الواعين للعولمة والمؤيدين لها، يقول ذلك كله بل وأكثر منه، وبالطبع فإن ذلك يمثل وجهة نظرهم وحدهم فقط دون غيرهم.

أما الوجه الآخر للعولمة فهو وجه أسود قاتم السواد، يمثل الشر بأوسع معانيه، والحياة بكل منغصاتهما. فأقبح به من وجه، وأتعس به من نظام، فبعداً لهذه العولمة التي لا تلبى حاجة الفقير، وتقضي على آمال الشعوب بالنهضة، وتقناتهم إلى القروض، فتراهم هائمين غارقين في الأزمات الاقتصادية والسياسية، متخبطين في المجالات الفكرية والثقافية والاجتماعية، يعملون ويكدون لصالح غيرهم، ويغذون الخطى في طريق التخلف، فاقدين الأمل باللاحق في ركب التقدم، يسمعون بالخيرات ولا يدركون منها شيئاً.

نعم هكذا يرى الرافضون للعولمة والمناوئون لها، صورتها البشعة وواقعها المرير، ولسان حالهم يقوي كل ذلك بل وأكثر منه بكثير.

إلا أن المرء المنصف لا يستطيع أن يقف في صف هؤلاء أو أولئك دون أن تتضح له الأهداف الحققة للعولمة، وليس بمقدوره أن يكون مؤيداً أو معارضاً لها دون أن يتعرف بعمق على مراميها وما تسعى إليه فعلاً، لذا سوف نوضح أهداف العولمة كما يراها كل طرف.

لا يختلف الطرفان في أن أهم مجالات العولمة وأوضحها أثراً وأبرزها هدفاً هو المجال الاقتصادي، على الرغم من أن العولمة تشمل معظم مجالات الحياة، لذلك نرى كلا الطرفين المؤيدين والمعارضين يركزون بالدرجة الأولى على المجال الاقتصادي.

1.3.2 أهداف العولمة كما يراها مؤيدوها والمتحسون لها:

1. زيادة الإنتاج المحلي والعالمي.
2. تقريب الاتجاهات العالمية نحو تحرير أسواق التجارة ورأس المال.
3. إيجاد الاستقرار في العالم والسعي إلى توحيده.
4. فتح أبواب التنافس الحر ولا سيما في المجال التجارية.
5. التوسيع على مدى العالم في بنى الإنتاج وإنشاء فرص النمو الاقتصادي على المستوى العالمي.
6. زيادة حجم التجارة العالمية مما يؤدي إلى الانتعاش الاقتصادي العالمي.
7. حل المشكلات الإنسانية المشتركة التي لا يمكن حلها من منظور السيادة الوطنية المطلقة للدولة التي يقوم عليها النظام الدولي القائم حتى اليوم مثل: انتشار أسلحة الدمار الشامل، والتحديات النووية، والبيئة، وتطور الأوبئة والأمراض المعدية، وانتقال الأيدي العاملة بكثافة من منطقة إلى منطقة أخرى، وانتشار الجريمة والمخدرات وغيرها.

2.3.2 أهداف العولمة كما يراها معارضوها وغير المتحمسون لها:

1. إحكام سيطرة الولايات المتحدة الأمريكية على اقتصاديات العالم بشكل عام، وعلى اقتصاديات العالم الإسلامي بشكل خاص، وذلك بأساليب عدة أهمها: فتح المجال أمام الشركات الأمريكية والشركات الكبيرة متعددة الجنسيات للقيام بما يسمى بالاستثمار غير المباشر. والدليل على ذلك ما حدث ويحدث في بعض أجزاء من العالم من هزات قوية في الأسواق المالية، كما حدث مؤخراً في أسواق هونج كونج واليابان وأوروبا وكوريا الجنوبية.
2. التحكم في مركز القرار السياسي وصناعته في دول العالم لخدمة المصالح الأمريكية وما يسمى بالأمن القومي الأمريكي على حساب مصالح الشعوب وثرواتها الوطنية والقومية.
3. زيادة الدول القوية غنى بينما تزداد الدول الفقيرة فقراً.

4. القضاء على الهوية الثقافية والقوية وعلى تراث الأمم والشعوب الفكرية والحضارية.
5. إيهام العالم بأنه لا سبيل للتقدم الاقتصادي إلا بنظام السوق المفتوح، أي الحرية الاقتصادية المطلقة، لفتح أسواق العالم أمام المنتجات الغربية بشكل عام والمنتجات الأمريكية بشكل خاص،
6. وبقبول إنشاء مصانع للشركات الكبرى في البلاد تسخر فيها ملايين الأيدي العاملة الرخيصة لإنتاج السلع الاستهلاكية لأسواقهم.
7. القضاء على الإسلام من خلال الشعارات التي تحملها وتروج بها العولمة والتي هي في الواقع تمثل جواهر الرأسمالية وحقيقتها وهي:
 - A. الديمقراطية.
 - B. التعددية السياسية وهي في واقعها تعني تعدد الأحزاب ضمن عقيدة واحدة هي عقيدة الرأسمالية وهي فصل الدين عن الحياة.
 - C. حقوق الإنسان، والتي تلقى رواجاً بين سكان العالم بما فيهم المسلمين لما يلاقونه من ظلم واضطهاد.
8. العولمة هي فرض استعمار من نوع جديد يمكن أن نسميه استعمار القرن الحادي والعشرين وهو أبشع لوناً، وأشد خطراً، وأبلغ ضرراً، مما سبق من أنواع الاستعمار التي عرفها العالم، وهذا ما أكده برهان غليون (رئيس مركز دراسات الشرق المعاصر - السوربون) حيث قال وأنا من الذين يعتقدون أن العولمة تحمل مخاطر هيمنة أقوى نفوذاً وأثراً من الاستعمار التقليدي لأنها بالضبط لا تستخدم الطرق العنيفة التي استخدمها الاستعمار، ولكنها تعتمد على قبول الناس وسعيهم إليها وإلى الاندماج فيها، كما تخاطب عقولهم ومخيلاتهم، قبل أن تتعامل مع مواردهم الطبيعية وأسواقهم.

(1) لكن بعيداً عن الجزم والانضمام إلى هذا الفريق أو ذلك يمكن القول أن هناك إجماعاً على أربع ظواهر للمتغيرات الحاضرة:

A. تقدم وسائل الاتصال والارتباط الأوثق بين التقدم العالمي والازدهار الاقتصادي.

B. سهولة انتقال الأموال.

C. سهولة انتقال السلع.

D. سهولة انتقال الأفراد.

والواقع أنه فيما يتعلق بالأمر الأول فإن تقدم سوق الاتصالات كان له أثران ظاهران :

أولها: تقريب أجزاء العالم من طرق المعلومة والصورة والقدرة على التواصل بحيث صار الكون قرية صغيرة بالمعنى المتعارف عليه للترابط في المصالح وفي تأثيرات الأحداث في ناحية ما على سائر أنحاء العالم.

وثانيهما: تغير مفاهيم التقدم العلمي بحيث صار ممكناً استحداث بيئات علمية وتكنولوجية

بسرعات قياسية وبدون تركيز كبير للأموال وإنما بالخبرات والأسواق للمنتجات.

أما الظاهرة الثانية المتعلقة بسهولة انتقال الأموال فقد بلغت ذروة هائلة ميزت هذه الحقبة من تاريخ العالم وحاضره، فالكتلة النقدية تبلغ حوالي 25 تريليون دولار بينما لا يزيد الحجم العالمي للتجارة على 5 تريليونات في العالم. وقد نجم عن ذلك أن بلغت السوق المالية مقارنة بالسوق السلعية أضعافاً مضاعفة. لا شك هذه الكتلة النقدية تبحث عن الربح بكل السبل. وتوشك في كثير من الحالات أن ترتبط بالظاهرة الأولى سلباً وإيجاباً، فخلق البيئات العلمية والتكنولوجية والتنمية بشكل عام عن طريق هذه الكتلة النقدية الهائلة يفتح فرصاً كبرى، لكن تبقى هناك مخاطر التمرکز المالي الهائل

¹ " المناصرون والمعارضون للعولمة يتفقون على ٤ ظواهر للمتغيرات الحالية " . جريدة القدس . (١٢) -

كانون الأول : ١٩٩٩) ص : ١٩ .

ومخاطر اللاتوازن الناجمة عن التفاوت بين حجم السوق السلعية وحجم الكتلة النقدية التي صارت هي السلعة الرئيسية في السوق الجديدة.

وتأتي الظاهرة الثالثة المتعلقة بانتقال السلع. وقد بلغت حرية التجارة درجات عالية وسيكون لها المستقبل ولا شك.

أما الظاهرة الرابعة "انتقال الأفراد والجماعات" هي التي تحوطها العقبات الأكبر والتي تبرز أهمية إعادة النظر في مفاهيم حرية السوق فالهجرة للأفراد والجماعات تتجه من الجنوب إلى الشمال بحثاً عن العمل والعيش الأفضل بينما تتجه السلع من الشمال إلى الجنوب، والشمال المتقدم مهتم بالتحريك الكامل للتجارة، لكنه يضع قيوداً شديدة على التبادل المنطلق أحد طرفيه من الجنوب.

ملاحظة : الظاهرة الثالثة :سهولة انتقال السلع لا تشمل كافة السلع، فالتكنولوجيا المتقدمة جداً كالحاسبات وغيرها ليس من السهل انتقالها.

المحتويات

الفصل الثالث

أثر العولمة على الدول النامية 2.3

السياسات المتبعة لعولمة الدول النامية 3.3

أثر العولمة على الدول النامية 4.3

العولمة والدول النامية

المحتويات

الفصل الثالث

المعاني للعولمة

2.3 أثر العولمة على الدول النامية

3.3 السياسات المتبعة لعولمة الدول النامية

4.3 العولمة على الدول النامية

العولمة والدول النامية

المحتويات

1.3	الوجه الإنساني للعولمة
2.3	أثر العولمة على الدول النامية
3.3	السياسات المتبعة لعولمة الدول النامية
4.3	الانعكاسات على الدول النامية

الفصل الثالث

العولمة والدول النامية

1.3 الوجه الإنساني للعولمة

عند التحدث عن الدول النامية والوضع الموجود فيها فالأغلب أن نبدأ بالتحدث عن الوجه الإنساني للعولمة، هل هي تفتقد إليه أم أنها تسعى لتحقيقه، الحقيقة والواقع تؤيد الرأي الأول بل أنها تزيد على ذلك على أن العولمة تعمل ضد الوجه الإنساني تماماً، فالعولمة ليست مجرد تدفق للنقود والسلع بل تزايد الاعتماد المتبادل بين سكان العالم، والعولمة هي عملية لا تدمج الاقتصاد فحسب، بل تدمج أيضاً الثقافة والتكنولوجيا والحكم، فالناس في كل مكان أصبحوا مرتبطين ببعضهم البعض. ولعل أبرز ما تواجهه العولمة، ذلك الفارق الكبير بين الدول الغنية والدول الفقيرة، ففي الوقت الذي وفرت فيه العولمة فرصاً جديدة لزيادة ثروة الدول الغنية وفرت فرصاً أكبر للفقير، مثل بلدان فنزويلا ومدغشقر والنيجر ازدادت فقراً بسبب العولمة الاقتصادية، إذ انخفضت صادرات هذه الدول بين (1) 30 % 19 %.

2.3 أثر العولمة على الدول النامية

لقد تعرضت اقتصاديات دول كثيرة إلى الاضطراب خلال العقد الأخير، وما حدث في دول جنوب شرق آسيا التي كان يطلق عليها "النمور" خير دليل على أن هذه العولمة التي يبشرون بها الكثير تفتقد إلى الوجه الإنساني، لذلك نجد من الضروري المرور ولو سريعاً على تجربة النمور الآسيوية، التي اتضح أنها نمور ورقية، لأنها تعطينا صورة أفضل للخطورة التي يشكلها مفهوم العولمة على الكثيرين بما فيهم حلفاء الدول العظمى.

(1) سعيد حارب . "العولمة والوجه الإنساني" . جريدة القدس . (6 - شباط : 2000) . ص: 17.

إن نسبة النمو التي تحققت في هذه البلدان جاءت أساساً من سمات اجتماعية متمثلة برخص الأيدي العاملة ونشاطها وجديتها في الحصول على فرصة عمل مضمونة، وبتشجيع من قبل الولايات المتحدة الأمريكية التي تعطي نماذج متحققة وذات شكل يوصف أحياناً بأنه (معجزة) لهذه الدول التي أخذت النظم الرأسمالي.

فلقد حققت هذه الدولة تدفقاً في رؤوس الأموال إليها بلغ عام 1996 (1) "93" بليون دولار، لكن العولمة الاقتصادية عام 1997 هزت أركان هذه الدول فتدفق منها، في سنة واحدة فقط، (2) 21 بليون دولار إلى الخارج، وانتكس اقتصادها ف خسرت (3) 11% من ناتجها المحلي وتعرضت مجالات عدة للافلاس كان أكثرها تأثيراً التعليم والصحة، وكان لها أيضاً الأثر الكبير على العاملين، فقد فقد أكثر من (4) 13 مليون عامل وظيفتهم، وقابل ذلك انخفاض الأجور، وفقدت عملات هذه الدول جزءاً من قيمتها. مثلاً عملة تايلاند "الباهظة" فقدت ما يقرب من (5) 40% من قيمتها مما شرد الملايين، وزاد من حالة الفقر التي يعيشونها، بينما فقدت "الروبية" الاندونيسيا (6) 60% من قيمتها، فأدت إلى حصول اضطراب على المستوى السياسي والاقتصادي والأمني والاجتماعي، وما زالت أندونيسيا تعيش حالة الاضطراب هذه، فلقد فقد الترابط الاجتماعي. وازدادت الديون الخارجية، وهربت رؤوس الأموال إلى الخارج. وأصبح الإنسان يفقد فرص العمل التي يملكها، وانتشرت البطالة بين الأيدي العاملة، ولم تتوقف تلك الضربات المعولمة على أندونيسيا، بل امتدت إلى تشيلي في أقصى الغرب، إذ أن هناك (7) 30% من مجموع العمال فقدوا وظائفهم وانتقلوا إلى العمل بأقل أجراً أو حتى من دون عقود.

(1,2,3,4,5,6,7) سعيد حارب . "العولمة والوجه الإنساني" . جريدة القدس . (6 - شباط : 2000) . ص: 17.

3.3 السياسات المتبعة لعولمة الدول النامية

لقد أجاد الغرب في تسويقه لجمال الأفكار والمشاريع التي يريد أن يجعلها ذات تطبيق فعلي على أرض الواقع، خصوصاً مع المجموعة العربية، فلقد استطاعت هذه الدول التي من صالحها فتح الأسواق أمام التجارة العالمية، أن تؤثر على الدول النامية وأن تظهر لها الجانب الإيجابي للعولمة وتخفي ما قد يلحق بها من أضرار. فقد قامت بتزويقه وتجميله والدعوة إلى العمل به. كان ذلك كأحد نتائج حرب الخليج الثانية عام 1991 بحيث ارتبط هذا المفهوم بجملة من التراكيب منها التحرير، النظام العالمي، الشرعية الدولية والاقتصاد الحر، مما ولد الغموض في حقيقة هذا المفهوم، الهدف الحقيقي لنظام العولمة وأصبحت هذه الدول تحقق مصالحها على حساب مصالح الدول النامية.

1.3.3 السياسات الإعلامية

إن ثورة المعلومات واستخدام التكنولوجيا الحديثة في الدول المتقدمة صناعياً، قد ساعدتها في إخفاء أهم الأسرار المتعلقة بها، وفي الوقت نفسه كشفت أسرار الدول النامية وجميع نقاط القوة والضعف الموجودة لديها، مستغلةً ذلك للسيطرة على الدول النامية. وباستخدام الأقمار الصناعية ووسائل الاتصال العالمية استطاعت هذه الدول أن تسوق مفهوم العولمة بالشكل الذي تريد، مغطية الأضرار التي سيلحقها فتح الأسواق بالدول النامية مبرزة مزايا لا وجود لها في الحقيقة، ولن تقف هذه الدول عند تسويق هذا المصطلح من الناحية الاقتصادية بل اقتربت من العادات والتقاليد والثقافات لكي تستطيع السيطرة أكثر على هذه الدول. إن الحقيقة في عصر الإنترنت والفضائيات ليست الحقيقة، بل الصورة التي يقال للمستمع والمشاهد بأنها الحقيقة، وهذه هي السياسة التي تتبعها دول الغرب الأوروبي للسيطرة على الدول النامية.

2.3.3 السياسات البيئية

لم تتوقف الدول القوية عند الفائدة التي ستحققها من وجود نظام العولمة، بسبب قدرتها على المنافسة العالمية، بل أصبحت تسعى لتطبيق سياسات توقف الصناعات القائمة في الدول النامية، التي تزيد من التخلف وتحد من بناء اقتصاد متقدم يتمكن من التكيف مع اقتصاد العولمة، فأصبحت تعقد المؤتمرات التي تبين أن التلوث البيئي وسخونة الأرض هو بسبب الصناعات التي تتم على وجه الأرض وقد أوقعوا على الدول النامية حصة أكبر مما تفعله بالمقارنة مع الدول الصناعية مطالبين إياها بالتقليل من التلوث البيئي الذي تحدثه.

4.3 الانعكاسات على الدول النامية

(1) سكان الدول النامية حوالي 80 % من سكان العالم، وهم يساهمون في الناتج المحلي الإجمالي العالمي بما يقارب 21.73 % لعام 1993، ورغم تدني هذه النسبة فإن عدداً محدداً من الدول النامية هي التي تحقق النسبة العظمى من هذا الناتج، فبعض الدول النامية تتجاوز حصة الفرد فيها من الناتج المحلي الإجمالي مبلغ 22 ألف دولار سنوياً، في حين تبلغ تلك الحصة في دول أخرى "420" دولار سنوياً، وقد تركز النمو الاقتصادي والتصدير للدول المصنعة خلال العقد الأخير في عدد محدود من الدول في شرقي آسيا والكاربيبي وبعض دول أمريكا اللاتينية، ويعكس ذلك ضالة دور ومساهمة الدول النامية في مجموعها في الإنتاج العالمي وفي التجارة الدولية، ومنذ ما بعد الحرب العالمية الثانية أخذت حصة الدول النامية في الصادرات العالمية بالتراجع، فحصة المواد الأولية في التجارة العالمية تراجعت من 35 % من التجارة العالمية 1963 إلى 15 % عام 1992، وتراجعت حصة النفط من 20 % إلى 10 % خلال الفترة نفسها، بالإضافة إلى التراجع في الحصة فإن أسعار الصادرات الرئيسية للدول

(1) " الانعكاسات على الدول النامية " . العمل العربي . (العدد: 68) . ص: 54.

النامية مثل المنتجات الزراعية غير الغذائية قد تراجعت بما يعادل 40.5% خلال الفترة 1980-1990 وتراجعت أسعار صادراتها من المواد الغذائية والمشروبات بأكثر من 47% خلال الفترة نفسها وتراجعت أسعار المنتجات المعدنية والمنجمية بأكثر من 21% والنفط بما يعادل 46.4%.

يشير تقرير البنك الدولي عن التنمية في العالم عام 1995، إلى أن صادرات الدول النامية من السلع المصنعة قد ازدادت خلال السنوات الأخيرة بما يعادل (1) 5% سنوياً، بالرغم من ذلك فهي لا تزال لا تمثل أكثر من (2) 3.5% من الناتج المحلي الإجمالي الموحد للبلدان الغنية، وتتركز هذه الصادرات في عدد محدود من الدول في شرفي آسيا والكاربيبي والصين. إذن في إطار الدول النامية جرى تمركز لرأس المال والنمو، وازداد تراجع وتهيش القسم الأعظم من الدول النامية. والفوائد التي حصلت عليها هذه الدول محدودة ولا تتناسب مع التضحيات المقدمة من قبلها.

قد زادت مديونية الدول النامية، وجراء هذه المديونية كانت غالبية الدول النامية في أوائل التسعينات تطبق برامج للتكيف الهيكلي، وقد أصبح معروفاً محتوى وشروط هذه البرامج حيث بالإضافة إلى تقليص دور الدولة الاقتصادي، وإلغاء رقابتها على الأسعار، وإلغاء الدعم لأسعار السلع الأساسية وللمؤسسات العامة، يفرض على الدولة فتح أسواقها للتجارة الدولية وإطلاق الحرية لرأس المال المحلي والأجنبي، والجانب الأخطر في هذه البرامج هو النص على ضرورة بيع المؤسسات العامة، وهذا ما يشكل هدفاً رئيسياً "للعولمة" في المرحلة الحالية لما يؤدي له من إعادة هيكلة الإنتاج على الصعيد العالمي، وإلغاء أشكال وعلاقات الإنتاج غير المنسجمة معها.

(2,1) "الانعكاسات على الدول النامية". العمل العربي. (العدد: 68) . ص: 54.

- (1) بالرغم من أن شعوباً كثيرة استفادت من سرعة وتيرة التغير الاقتصادي والاجتماعي الذي تم في السنوات الأخيرة، لكن ملايين آخرين لم يستفيدوا شيئاً ومع أنه ليس هناك بيانات إحصائية تستطيع التعبير بصورة وافية عن مدى معاناة الإنسانية المعاصرة فإن الأرقام التالية تشير ما يكفي من القلق:
1. يعيش ثلث السكان في الأقطار النامية تقريباً في حالة الفقر المطلق.
 2. يعيق سوء التغذية النمو البدني والعقلي لطفل واحد من كل 3 أطفال في الأقطار النامية.
 3. ما يقارب 1.3 بليون إنسان في الأقطار النامية محرمون حتى من الحد الأدنى المناسب من مياه الشرب.
 4. في 1992 مات 6 ملايين طفل دون الـ 5 سنوات من العمر من مرض ذات الرئة أو الإسهال.
 5. أن موارد عيش حوالي بليون إنسان من سكان المناطق الريفية في خطر نتيجة لتدهور البيئة عندهم.
 6. هناك الآن 23 مليون شخص مصنّفون كلاجئين أو يعيشون في ظروف أشبه بظروف اللاجئين.
 7. خلال العقد الماضي تم ترحيل 80-90 مليون إنسان من مساكنهم بعد برامج إصلاح البنية التحتية (سدود، طرق، موانئ وغيرها).
 8. منذ نهاية الحرب العالمية الثانية قتل 23 مليون شخص في الأقطار النامية نتيجة للحروب فيها.
 9. هناك حوالي 100 مليون شاب بلا مأوى أو من "الأطفال المشردين".
 10. عدد السنوات التي تقضيها الفتيات في الأقطار النامية في المدرسة يبلغ نصف عدد السنوات التي يقضيها الفتيان.
- ولقد لوحظ بأن الولايات المتحدة أخذت تدفع الجميع للمشاركة في شراء الأسلحة حتى وإن كانت هذه الدول ليست بحاجة إليها.

(1) UNRISD . حالات فوزى . عمران أبو حجلة . بيروت : المؤسسة العربية للدراسات والنشر. 1997. ص 42_43.

فلقد أشار المعهد الدولي للدراسات الإستراتيجية في لندن في نشرته عام 1997 أن مجمل إنفاق دول العالم على شراء الأسلحة التقليدية قد بلغت حوالي⁽¹⁾ (256) مليار دولار خلال العام المذكور ولم تحسب في هذا الرقم الصفقات السرية التي تعقد بعيداً عن المراكز الإحصائية والبحثية الدولية. الأمر الذي يوحي إلينا وكأننا نعيش في أجواء حرب كونه لا تتوقف، في حين أن واقع الحال ولافتات العولمة تؤكد على أن النظام العالمي الجديد يسعى إلى إبعاد العالم عن العنف والقصر والإجبار أو الاقتتال. لقد وجدت الدول النامية وفي المقدمة منها الكثير من الدول العربية النفطية نفسها وهي تحت خطاها مسرعة ولاهثة في امتلاك الأسلحة الأمريكية الحديثة التي تكفل لها الدفاع عن نفسها وإحباط كل التهديدات المتأتية من الآخرين، فقد بلغت حصة الدول النامية من الإنفاق العسكري لعام 1997،⁽²⁾ 83% بالرغم من عدم وجود تهديدات جدية أو ما يشكل خطراً على أمنها. كما كانت أغلب صفقات التسليح والتي برع وأجاد في عقدها وزير الدفاع الأمريكي وليم كوهين مع الدول العربية النفطية من الأجيال التي لا تتوازي أو تتماثل مع أجيال الأسلحة التي تقدمها الولايات المتحدة الأمريكية لإسرائيل لأن ما يعطى للأخيرة يكون من أحدث ما أنتج وهذا ما لم يتستر عليه المسؤولون الأمريكيون أو يخفوه عن الملاء الأمر الذي يجعل من التقنية التسليحية التقليدية التي تمتلكها متخلفة كثيراً عما تمتلكه إسرائيل وهذا ما يشكل خطورة على الأمن القومي العربي.

هذا كله إن دل على شيء فهو يدل على أن الولايات المتحدة كان هدفها من وراء دفع الدول النامية

من شراء الأسلحة هو تحقيق شيئين:

(1) د. حميد حمد السعدون . العولمة وقضاياها . الطبعة الأولى . عمان : دار وائل للنشر . 1999. ص 66

(2) المصدر السابق.

الأول: المشاركة في الإنفاق على مشاريع التحديث والاختراعات التي تستوجبها ضروريات التصنيع.

الثاني: استنزاف الدول النفطية بحجة ما تتعرض لها من تهديدات لغرض إفقارها ورهن ثرواتها ومستقبل أجيالها.

أما بالنسبة للصحة في عصر العولمة فلا تبرز آثار الاستقطاب للعولمة في أي مكان قدر بروزها في مجال الصحة. فالتقدم العلمي والتكنولوجيا، وتزايد مداخل فئات معينة وتطور التعليم، والاتصالات وتوفير بعض الخدمات العامة قد ساهم في علاج الأمراض وتوفير الأدوية، ولكن على ما يبدو أن الخطر على الصحة العامة يتصاعد فعلى المستوى الوطني تنخفض قدرة الكثير من الحكومات على توفير خدمات صحية فعالة. وعلى المستوى الوطني والعلمي على السواء هناك انتشار سريع لأمراض جديدة أو سلالات من الأمراض، وانبعثت لأمراض قديمة كان يعتقد أنه أمكن السيطرة عليها.

(1) وتشكل العولمة تهديداً للصحة العامة من عدة جوانب:

1. أن التوترات التي خلقها التكامل في الاقتصاد العالمي، فقدان الوظائف، خفض الأجور، وتدني مستويات السلامة. سهولة الحصول على منتجات تدمر الصحة مثل التبغ والكيماويات الزراعية، والهجرة والإحساس بالاغتراب التي تسببه قد أخذت نصيبها من الصحة البدنية والعقلية عند الكثيرين.
2. في الاقتصاد العالمي، لم ترتفع أسعار بعض المنتجات الطبية والخدمات الطبية بفعل الخصخصة فحسب بل أن نوعية العلاج المقدم قد تدهورت أيضاً. إن تراخي قيود التجارة والسوق قد سهل إغراق المجتمعات الغافلة بالأدوية غير الآمنة والمنتھية الصلاحية.

(1) UNRISD . حالات فوضى . عمران أبو حجلة . بيروت : المؤسسة العربية للدراسات والنشر . 1997

3. كما أن الشبكات الرئيسية في الإعالة الاجتماعية قد ضعفت، فقد تأثرت الصحة العامة بحقيقة أن الكثير من العائلات والمجتمعات المحلية لم تعد قادرة على توفير نوع الرعاية الضرورية للوقاية من المرض والمساعدة على الشفاء منه.

وفضلاً عن الذي سبق فقد أظهر رئيس وزراء ماليزيا (محمد مهاتير) خطر العولمة حيث قال: إن العولمة أفقرت الدول النامية وزادت من غنى الدول الغنية.

وأضاف في هجوم له على الأجانب، أن قادة المؤسسات الدولية يصرون على أن الاندماجات الكبيرة ليست جزءاً من مؤامرة للسيطرة على الاقتصاد العالمي. وقال إننا لا نرى أي دولة نامية تستفيد من العولمة المقبلة أو التي بدأ تنفيذها، ما نراه هو أن الدول الغنية في الغرب تزداد غنى وأن الفارق في تقسيم الثروة بين الدول المتقدمة والدول النامية تزداد اتساعاً.

ومضى يقول أن عصر تكنولوجيا المعلومات يشكل تهديداً جديداً للدول النامية، إذ أن الشركات الضخمة أصبح بإمكانها ابتلاع اقتصاديات بكاملها. وأن نواياهم هي استخدام العولمة والثورة التكنولوجية لاستعمار العالم، ولكنهم هذه المرة لا يحتاجون للسلاح، كل المطلوب هو الثروة الطائلة. وقال مهاتير أن ماليزيا كادت تفقد استقلالها بعد الأزمة المالية الآسيوية التي بدأت في عام 1997 لكنها نجت عن طريق فرض سياسة التحكم في رؤوس الأموال التي حمت الاقتصاد من هجمات المضاربين الأجانب.

ولكن بالرغم مما ذكر سابقاً من إحصائيات ومن أقوال رئيس وزراء ماليزيا التي تدل على الضرر التي تسببه العولمة على الدول النامية إلا أن هناك من يرى غير ذلك مثل رئيس المكسيك (ارنستوزيديو) الذي هاجم التحالف الذي برز مؤخراً إلى الوجود. (تحالف قوى من أقصى اليسار، وأقصى اليمين، والمجموعات لحماية البيئة، وممثلون للمجتمع المدني، ومجموعات عمالية من الدول المتقدمة) وقال أن هذه المجموعات يجمعها ما يمكن اعتباره "قويًا" (الخوف المتوهم) العولمة.

فدعاة فوبيا العولمة يتحدثون، عن حماية حقوق العمال في الدول النامية، عن حماية البيئة، حماية سيادة وهويتها، حماية الدول الفقيرة والغنية أيضاً من الشركات متعددة الجنسية، حماية الدول الفقيرة من اقتصاد السوق، بل حتى حماية الدول المتقدمة من تجارة المخدرات.

فيقول رئيس المكسيك إن أي أمة تغلبت على الفقر بصورة حاسمة، كانت تفعل ذلك وهي منخرطة في الإنتاج من أجل الأسواق العالمية، وفاتحة أبوابها للسلع الأجنبية، وللاستثمار الأجنبي والتقنية الأجنبية، أي بالاشتراك النشط في العولمة. والربط القوي بين الانفتاح والنمو الاقتصادي، لا يستطيع أحد نكرانه، لذلك لا تلجأ هذه المجموعات "فوبيا" إلى هذه القضية، بل تلجأ إلى ادعاءات أخرى مثل الدفاع عن حقوق العمال بالدول النامية، وإلى الإشارة إلى الأجور المتدنية والشروط الرديئة للعاملين بالقطاعات التصديرية بالدول النامية، ويتجاهلون عن عمد، حقيقة أن البديل لهؤلاء العمال هو الفقر الريفي المدقع أو الأعمال الهامشية في القطاع غير الرسمي من الاقتصاد. ويتجاهلون كذلك أن هذه الوظائف أفضل بكثير من مهنتهم السابقة، ولقد أكد ذلك العمال المحليون العاملون في مصانع الملابس في عدة مدن بإقليم يوكاتان مايا، وكذلك المهاجرين من جنوب المكسيك العاملون في المصانع الفخمة لأدوات التجميل في المدن الشمالية مثل تيجوانا وسيوداد جوايز بالإضافة إلى المهندسين الشباب الذين يعملون بوظائف ممتازة بمصانع عالية التقنية لونت سيري وغواد لجارا أكد هؤلاء جميعاً وغيرهم، أن وظائفهم الجديدة، التي لا يمكن الحصول عليها حتى في الأحلام في الاقتصاد المغلق، هي أفضل كثيراً من الوظائف التي حصلوا عليها في الماضي هذا إن كانوا حصلوا على وظائف أصلاً.

ويقول أيضاً بنفس القدر أنه لا يثق بالحجج المتعلقة بحماية البيئة والمستخدم ضد حرية التجارة، فهو من المدافعين الأقوياء عن حماية البيئة، ولكن التكامل الاقتصادي يؤدي إلى تحسين البيئة وليس إلى تدميرها. وإن تجربة المكسيك تقول الكثير عن ذلك، فالانفتاح المطرد لاقتصادنا لم يدفعنا إلى الانحدار بمستوى بيئتنا لجذب مزيد من الصناعات، بل على العكس أصبحت قوانين حماية البيئة أكثر صرامة،

فالصناعات المكسيكية، المملوكة بواسطة وطنيين أو أجانب، أكثر نظافة الآن بما لا يقاس مما كان عليه الحال عندما كانت المكسيك ذات اقتصاد مغلق بإحكام، خذ مثلاً الفلاحين الذين هجروا الأعمال الزراعية القائمة على القلع والحرق ليزرعوا بدلاً عن ذلك المنتجات العضوية من أجل السوق، إن الذين يعارضون التحرير التجاري باستخدام حجة حماية البيئة، عليهم أن يعوا أن التعامل السليم مع النشاطات الاقتصادية الملوثة للبيئة، ليس هو منع التجارة الحرة، بل هو تطوير وتطبيق القوانين البيئة الأكثر صرامة، وإجبار أولئك الذين يسببون التلوث على دفع ثمن غالي نتيجة لذلك.

فكما نرى هناك آراء مختلفة، فمنهم من يقول أن العولمة لها فوائد كثيرة على الدول النامية ومنهم ما يقول العكس، ولكن لن نقف الدول النامية مكتوفة الأيدي وتنتظر إلى المتغيرات السريعة والمتعددة، ولن تغلق الأبواب وتعزل أبنائها عن المعارف المختلفة التي تتفجر كل يوم بالاكشافات العلمية المثيرة وبالدراسات التي تظهر حقائق مذهلة. كما لا يمكن أن تحقق ذاتها الوطنية، وتحافظ على ثقافتها وحضارتها وهي مقيدة بسلاسل القهر والكبت والحرمان، فلن يكون لديها أي أمل في اقتحام العصر الحديث إلا بعد أن تحطم القيود. فالعالم حالياً يقف أمام خيارين: (1) بين إعادة تعمير العالم عن طريق مشاريع ضخمة تربط كل بني البشر مع بعضهم، أو دكتاتورية دولية ذات طابع وشكل وممارسة فاشية، تتحكم بها مجموعة من الدول التي تنادي بالعولمة ولصالحها فقط .. وعند هذا المفترق يكون على الدول النامية أن تحسم قرارها وبأي اتجاه.

(1) د . حميد حمد السعدون . العولمة وقضاياها . الطبعة الأولى . عمان : دار وائل للنشر . 1999 . ص1

المحتويات

الفصل الرابع

تاريخ الإستهلاك والتجارة

الجدول

قطاع النسيج والملابس في ظل العولمة

الفصل الرابع

قطاع النسيج والملابس في ظل العولمة

1.4 العولمة في فلسطين

1.1.4 الوضع الاقتصادي في فلسطين

المحتويات

العولمة في فلسطين	1.4
تفريغ الإستبانة وتحليلها	2.4
الجداول	3.4

ولم يتوقف الأمر عند ذلك بل أن العمليات الإسرائيلية قد سعت إلى التوطينية دون تطوير الاقتصاد الفلسطيني لتبقى المناطق الفلسطينية معتمدة على إسرائيل في المواضيع الاقتصادية والاستقلال أهم المصادر الفلسطينية لخدمة إسرائيل، ومع تمام السيطرة الوطنية الفلسطينية لاحتياجاتها بموجب الاتفاقيات الموقعة مع إسرائيل اعتكروا من أيار عام 1994 كانت قيمة التوطينية والاقتصادية في الأراضي الفلسطينية غير مبررة لانطلاق عملية التنمية الاقتصادية بالنسبة المطلوبة على الرغم من عدم السيطرة لاحتياجاتها في قطاعات مختلفة لكن بقية السياسات مستوحاة من تلك الاتفاقيات بين إسرائيل وفلسطين فقد في عملية التنمية وخاصة في عمليات الاستثمار والتصدير قد سعت فلسطين لقيمة لاحتياجاتها إسرائيلية (المدى جبراني).

الفصل الرابع

قطاع النسيج والملابس في ظل العولمة

1.4 العولمة في فلسطين

1.1.4 الوضع الاقتصادي في فلسطين

يتميز الوضع الاقتصادي في فلسطين بخصوصية تميزه عن بقية الاقتصاديات في العالم، حيث أن الشعب الفلسطيني كان محروما من ممارسة سيادته الكاملة والحررة على ترابه الوطني وموارده الاقتصادية نتيجة للاحتلال الإسرائيلي مما أفقده القدرة على النمو الاقتصادي والتطور الاجتماعي والسياسي مثلما حصل في الدول المجاورة.

ولم يتوقف الأمر عند ذلك بل أن السياسات الإسرائيلية قد سعت إلى الحيلولة دون تطور الاقتصاد الفلسطيني لتبقى المناطق الفلسطينية معتمدة على إسرائيل في النواحي الاقتصادية، ولاستغلال أهم المصادر الفلسطينية لخدمة إسرائيل، ومع تسلم السلطة الوطنية الفلسطينية لصلاحياتها بموجب الاتفاقيات الموقعة مع إسرائيل اعتبارا من أيار عام 1994 كانت البيئة السياسية والاقتصادية في الأراضي الفلسطينية غير مهيأة لانطلاق عملية التنمية الاقتصادية بالشكل المطلوب، فعلى الرغم من تسلم السلطة لصلاحياتها في قطاعات مختلفة لكن بقية الصلاحيات محدودة فلم تكن الاتفاقيات بين إسرائيل وفلسطين تفيد في عملية التنمية وخاصة في عمليات الاستيراد والتصدير فقد بقيت فلسطين تابعة لمنطقه جمركية إسرائيلية (اتحاد جمركي).

إن هذه السياسات قد أسهمت في ضعف الاقتصاد والمنتج الفلسطيني فقد أصبح المنتج غير قادر على المنافسة العالمية بالإضافة إلى الصعوبات التي يواجهها في عملية الاستيراد والتصدير وبذلك أثرت العولمة بالسلب على المناطق الفلسطينية.

2.1.4 أثر الاحتلال الإسرائيلي على الاقتصاد الفلسطيني

إن أهم الآثار السلبية التي انعكست على الاقتصاد الفلسطيني نتيجة الاحتلال الإسرائيلي هي:

1. منذ احتلال إسرائيل للأراضي الفلسطينية فتحت الباب على مصراعيه أمام العمالة الفلسطينية للعمل في المنشآت الإسرائيلية عن طريق إغراءات مختلفة أهمها ارتفاع الأجور التي تقدمها. وقد ترتب على ذلك:

◀ إحداث خلل في تركيبة القوة العاملة الفلسطينية حيث أصبحت العمالة الفلسطينية تفتقد إلى المهارة.

◀ تقليل الإنتاجية الفلسطينية في مختلف القطاعات نتيجة العمل في إسرائيل.

◀ زيادة الدخل أدت إلى لجوء الفلسطينيين إلى السوق الإسرائيلي وتحول السوق الفلسطيني من سوق منتج إلى سوق استهلاكي للبضائع الإسرائيلية.

2. هجرة العمالة الفلسطينية الماهرة إلى الدول الأجنبية نتيجة للمضايقات الإسرائيلية مما قلل من الإنتاج الفلسطيني.

3. تباطؤ الاستثمارات والمشاريع الفلسطينية الناتج عن الضرائب العشوائية التي تفرضها إسرائيل على المشاريع وعلى حركة السلع.

4. تدهور مخزون المياه الجوفية الفلسطينية لاستخدامه في إنشاء المستعمرات الإسرائيلية مما أدى إلى تدهور قطاع الزراعة وكذلك الصناعة في فلسطين.

3.1.4 خصائص الاقتصاد الفلسطيني

نتيجة العوامل السابقة فإن أهم ما يميز الاقتصاد الفلسطيني:

1. ضعف البنية الإنتاجية في الاقتصاد الفلسطيني.
 2. اعتماد الاقتصاد الفلسطيني على التغيرات في الخارج لأن الدخل الفلسطيني يعتمد على دخل الفلسطينيين العاملين في الخارج، في إسرائيل، دول الخليج ... الخ.
 3. الاعتماد على الاستيراد من الخارج بسبب ضعف القدرة الإنتاجية.
 4. إن هناك عدة أسباب تحول دون تطوير الاقتصاد الفلسطيني:
- ◀ غموض حقوق الملكية وخاصة أن جزءا كبيرا من الأراضي الفلسطينية غير موثقة.
 - ◀ تعدد وتداخل إجراءات الترخيص والضرائب الذي يرفع التكلفة ويزيد من الوقت المستهلك.
5. تدهور مستوى البنية التحتية فمنذ الاحتلال الإسرائيلي لم يتم أي تطوير على البنية التحتية في المناطق الفلسطينية .
 6. نقص الموارد المائية لتحكم إسرائيل بها.

وللنهوض بالاقتصاد الفلسطيني يجب بناء سياسات اقتصادية بالإضافة إلى خطط إستراتيجية للنهوض بالاقتصاد الفلسطيني ولكي تواكب عصر العولمة آخذا بعين الاعتبار أهم التغيرات التي تحدث عالميا. والذي يساعد في ذلك عمل نظام معلومات قوي وناجح، فإن الدراسات التي يقوم بها هذا النظام يشمل دراسة الأسواق المحلية والعالمية ودراسة المنتج الذي تحتاجه هذه الأسواق، وتبيين كيفية التسويق في الأسواق العالمية بعد دراسة الثقافات، الديانات، اللغات، والقوانين في هذه البلاد لكي تقلل من العوائق التي تواجه المورد، وتقلل من نسبة المجازفة. بوجود نظم معلومات بإمكانك أن تضع الخطط الاستراتيجية ليكون المنتج منافس عالميا، معتمدا على تحاليل ودراسات جامعة بين أهداف تخصصات مختلفة.

4.1.4 الإستراتيجيات المقترحة للنهوض بالمنتج الفلسطيني

ويقترح فريق البحث وضع استراتيجية للنهوض بالمنتج الفلسطيني والاستراتيجية المقترحة هي، تحديد التالي:

1. ماذا ننتج؟

عند التفكير بالمنتج الذي سنقوم بإنتاجه سواء محليا أو عالميا يجب دراسة عدة نواح، مثل تحديد المنتج الذي نريد، ودراسة حاجة السوق، وهل هناك فرص متاحة يمكن استغلالها، بالإضافة إلى دراسة مستقبل هذه الصناعة واستمراريتها معتمدين على نوع المشروع الذي نريد إنشاؤه.

2. لمن ننتج؟

والذي يحدد من سيزود بالمنتج هل السوق المحلي هو المستهدف فقط أم سنتجه إلى السوق العالمي والذي يتطلب دراسة لعوامل عدة مثل اختلاف العادات والتقاليد اللغات القوانين والحاجة إلى المنتج، ودراسة هل سيكون قادر على المنافسة في السوق المستهدف، وهل سأسوق منتج مختلف من بلد إلى آخر أم لا وهذا يعتمد على طبيعة المنتج. وهنا يجب تحليل مستوى الزبائن وتحليل خصائصهم ومستوياتهم ودرجة الاختلاف بين الزبائن. ودراسة هل يوجد منتجات بديلة في السوق أم لا ومدى تأثيره على ما أنتج.

3. كيف ننتج؟

دراسة الطاقات الإنتاجية المطلوبة، ملائمة الحجم والنوع مع الطلب محليا وعالميا، دراسة الوضع الاقتصادي ومدى استخدام المنتج في الوضع الحالي، المدى المتوسط، والمدى البعيد. ومستوى الجودة الذي احتاجه في الأسواق، والذي يكون حسب الوضع الاقتصادي والجودة المطلوبة بالإضافة إلى المواصفات العالمية المطلوبة. والقوانين المعمول بها محليا وعالميا مثل قوانين البيئة والجودة الشاملة، وتحديد فترات التطوير، هل سأقوم بالتطوير المستمر تبعا لحاجة المنتج والذي

يتطلب دراسة لوضع المنافسين وهل السوق بحاجة إلى المنتج أم. والبحث عن التقنية الملائمة هل ستكون بسيطة أم متقدمة وهذا يعتمد على طبيعة المنتج. وتقييم الفرص المتاحة ودراسة القدرة على استغلالها من حيث توفر التكاليف والمصادر والتكنولوجيا اللازمة.

4. من ينتج ؟

تحديد القوى البشرية المطلوبة وذلك عن طريق تحديد المهارات المطلوبة لعمليات الإنتاج فلا تقل ولا تزيد عن الحد المطلوب، هل احتاج إلى قوى بشرية مكثفة أم قليلة العدد معتمدا على الوقت الذي احتاجه في الإنتاج، ودراسة هل المهارات المطلوبة متوفرة أم مفقودة وبالتالي هل تكلفتها هل ستكون ملائمة للإنتاج لدي أم لا، وهل سيكون منافس للسعر العالمي، هل هناك حاجة إلى التدريب وهل هناك فرص متاحة لذلك.

5. مما ننتج؟

مما ستكون المواد الخام التي سأستخدمها هل ستكون طبيعية ومتوفرة وتكلفتها مناسبة للمنتج وتكلفته العالمية وهل ستكون متوفرة محليا أم سأحتاج إلى استيرادها.

6. أين ننتج؟

معتمدين على عدة عوامل، السياسات والاستقرار السياسي هل يلائم السوق المحلي والعالمي والطاقات البشرية هل هي متوفرة محليا أم سأستوردها أم سأصنع في البلد التابع لها، ومواد الإنتاج هل هي متوفرة محليا أم يتم الحصول عليها من الأسواق الأجنبية وهل تكلفتها وسعرها ستتلاءم مع سعر المنتج التنافسي، وحجم السوق هل هو ملائم لهذا المنتج.

7. كيف سنرفع من مستوى الكفاءة ؟

رفع مستوى الجودة والتقليل من التكلفة مع زيادة الأرباح ليكون منافس عالميا بعد إجراء الدراسة التي تحقق ذلك واتباع الوسائل التقنية المناسبة التي تكون منافسة عالميا.

◀ التطوير المستمر على المنتج والدراسة المستمرة لمنتجات الغير محاولين استغلال الفرص لإنتاج منتج منافس بكلفة أقل وجودة عالية.

◀ تدريب القوى العاملة لإنتاج ما هو مميز واستغلال المصادر لتكون التكلفة أقل ومحاولة توسيع السوق باستمرار لكي تحصل على أرباح أكثر وتستطيع تقليل سعره بإنتاج كميات أكبر.

◀ الالتزام بمواصفات ومقاييس الجودة الشاملة واستغلال الطاقات والاهتمام بتقليل الفاقد.

وعند مقارنة المنتج ومنافسته العالمية تتم المقارنة على التالي:

1. الجودة

2. السعر

3. إشباع رغبات الزبائن

4. الاستحواذ على رضاهم

5. العلاقات - الدعاية

6. المقدرة على التغيير لمجارات التحولات وتغير الأذواق والموضة

7. خدمات ما بعد البيع

لكل ذلك نحتاج إلى إعادة هيكلة عن طريق:

◀ التقييم المستمر لهيكلية وإعادة هيكلة المؤسسات مما يجعله فاعلية أكبر.

◀ الربح، وضع أفضل الطرق للربح الأكبر واستخدام التقنيات الملائمة.

◀ التخلص من الوحدات والأقسام الغير ضرورية.

◀ توفر البدائل خارج المؤسسة لكي يكون لدينا مرونة في فترة وقوف المنتج موسمياً.

◀ الاستحواذ شراء مؤسسات وقطاعات أخرى بدل تخزين رؤوس الأموال في البنوك.

◀ كذلك مطلوب عند المقارنة دراسة ما يطلبه السوق المحلي والعالمي.

وقد قام فريق البحث بدراسة أحد أهم القطاعات الصناعية في فلسطين وهو قطاع صناعتي النسيج والملابس وهو من أحد القطاعات التي تأثرت بشكل كبير عند فتح الأسواق أمام البضائع الأجنبية وقد قام فريق البحث بتوزيع استبانته على المنتجين في هذا القطاع محاولا التعرف على أهم المشاكل التي تواجه هذا القطاع وإنشاء نظام معلومات لحل بعض هذه المشاكل، وسنقوم بعرض أهم نتائج الاستبانة، بعد التعرف على قطاع صناعة النسيج والملابس.

إن الاهتمام بصناعة الملابس والنسيج أمر ضروري لما تشكله هذه الصناعة من دور في الاقتصاد الفلسطيني، فهي تحتل مكانه مهمة نسبيا في القطاع الصناعي الفلسطيني سواء من حيث إسهامها في الناتج الصناعي أو من حيث استيعابها للأيدي العاملة. إن هذه الصناعة تعد من الصناعات كثيرة العدد صغيرة الحجم، حيث يبلغ عدد المنشآت حوالي ⁽¹⁾ 2078 منشأة حسب المسح الصناعي للعام 1998، وهي تشكل ما نسبته 14% من إجمالي عدد المنشآت لقطاع الصناعة، وتساهم بما قيمته 15% من الناتج المحلي للصناعات التحويلية. أما بالنسبة للعمالة فإن هذه الصناعة تساهم بما قيمته 23% من إجمالي العاملين في قطاع الصناعة ومن هنا يظهر أهمية هذا القطاع بالنسبة للاقتصاد الفلسطيني.

بالرغم من الترابط القوي بين قطاعي النسيج والملابس بحيث يجري جمعها معا في صناعة واحدة، إلا أنهما مختلفان في عدة وجوه، فصناعة النسيج هي التي تعتمد على الغزل والنسيج وتجهيز المنسوجات، بينما صناعة الملابس تختص بصناعة الملابس مستخدما الأقمشة (المنسوجات)، في هذه الدراسة ستنم معاملة القطاعين على أنهما قطاع واحد لترابطهما الوثيق مع بعضهما البعض.

(1) د.باسم مكحول. (آذار 2000). إعادة هيكلة صناعة الملابس في فلسطين: للتكيف مع المتغيرات المحلية والإقليمية والدولية. معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس). رام الله.

عند دراسة فريق البحث لهذا القطاع قد وجدت مشاكل كثيرة قد أدت إلى الإخلال به وضعف إنتاجيته وقدرته التنافسية وهذا ما قد أدى إلى رحيل الكثير من المنشآت من هذا القطاع، وبالتالي قد أثر على الاقتصاد الفلسطيني بالإضافة إلى ازدياد البطالة في المجتمع الفلسطيني.

2.4 تفريغ الاستبانة وتحليلها

1.2.4 منهجية الدراسة التي تم اتباعها في توزيع الاستبانة وتفريغها:

نظرا لكثرة مصانع النسيج والملابس في الضفة الغربية، فقد ركز فريق البحث في توزيع الاستبانة على كبار المنتجين والمشاغل المؤثرة في الصناعة. وقد تم اختيار العينة بعد التشاور مع ذوي المعرفة بشؤون الصناعة، وذلك لخصر المنتجين الرئيسيين في هذه الصناعة. وبالتالي اقتصر فريق البحث توزيع الاستبانة على بعض أعضاء اتحاد الصناعات النسيجية الفلسطينية التي تتكون من 181 عضوا. وتهدف الاستبانة إلى الحصول على معلومات كافية عن المصانع الموجودة في الضفة الغربية، والتعرف على أهم المشاكل ونقاط الضعف التي تواجههم في عملية الإنتاج والتسويق محليا وخارجيا، وفي عمليات التصدير التي أسهمت في تراجع هذا القطاع وتراجع قدرته التنافسية. وإظهار أيضا مدى استخدامهم للتكنولوجيا ومتابعتها، ورؤية تأثير العولمة على هذا القطاع.

وقد تكونت العينة من 50 استبانة ولكن تم الحصول على 30 منها، وذلك لعدم التعاون من

قبل بعض أصحاب المصانع، موزعين على النحو التالي:

2 بيت لحم، 1 بيت ساحور، 6 بيت جالا، 2 رام الله، 4 نابلس، 7 طولكرم، 6 الخليل، 7 قلقيلية أما

جنين فلم يتفاعلوا.

وقد قام فريق البحث بإجراء مجموعة من المقابلات مع المسؤولين في الوزارات. وكذلك

اتحاد الصناعات النسيجية لمعرفة مقترحاتهم ومخططاتهم للنهوض بهذا القطاع، ومعرفة سياساتهم

بخصوص استيراد الملابس، والاتفاقيات التي وقعتها، بالإضافة إلى بعض البيانات التي تم الحصول

عليها من جهاز الإحصاء المركزي الفلسطيني والتي تبين عمليات الاستيراد والتصدير للأعوام 1996, 1997 والموضحة في الملحق رقم 3. مع ذلك فهذه الإحصائيات قديمة لا توضح أثر العولمة بشكل المطلوب.

هذا بالنسبة لتوزيعها أما من ناحية تفريغ الاستبانة في الجداول، فلقد تم إرفاق النسب المؤوية لكل اختيار، وكانت أغلب الأسئلة تحمل أكثر من اختيار عند الإجابة، لذلك سيكون هناك نسب أكثر من مائة.

53.3	25	نسبة الإجابة
18.7	9	نسبة الإجابة
20	10	نسبة الإجابة
43.3	13	نسبة الإجابة
2.4	1	نسبة الإجابة
53.3	10	نسبة الإجابة
46.7	14	نسبة الإجابة
6	3	نسبة الإجابة
46.7	14	نسبة الإجابة
30	15	نسبة الإجابة
40	12	نسبة الإجابة
50	15	نسبة الإجابة
10	3	نسبة الإجابة
56.7	17	نسبة الإجابة
26.7	8	نسبة الإجابة
26.7	8	نسبة الإجابة
23.3	7	نسبة الإجابة
56.7	17	نسبة الإجابة
43.3	13	نسبة الإجابة

الجدول

الجدول رقم 1.4: معلومات عامة عن المصانع وأصحاب المصانع في صناعة النسيج والملابس في الضفة الغربية.

الجنس:	العدد	%
ذكر	25	83.3
أنثى	5	16.7
المستوى التعليمي:		
أساسي	6	20
ثانوي	13	43.3
كلية مجتمع	1	3.4
جامعي	10	33.3
اللغات التي يعرفها:		
الإنجليزية	14	46.7
الفرنسية	0	0
العبرية	14	46.7
لا أعرف	15	50
نوع المشروع:		
عائلي	12	40
فردى	15	50
أخرى	3	10
تم تمويل المشروع من:		
مدخرات شخصية	17	56.7
قروض من البنك	8	26.7
قروض من الأقارب	8	26.7
أخرى	7	23.3
البنية التحتية المتوفرة:		
تخدم احتياجات المنشأة	13	43.3
لا تخدم احتياجات المنشأة		

والملابس في الضفة الغربية

العدد	%
11	36.7
19	63.3

الجدول رقم 4.3: بعض خصائص الآلات المستخدمة في صناعة النسيج والملابس في الضفة الغربية.

مصدر الآلات من:		
%	العدد	
53.3	16	اليابان
30	9	إيطاليا
33.3	10	ألمانيا
56.7	17	أخرى
مكان شراء الآلات من:		
76.7	23	إسرائيل
20	6	الضفة والقطاع
20	6	مستورد عن طريق إسرائيل
3.3	1	مستورد عن طريق الضفة الغربية
حالة الآلات عند الشراء:		
86.7	26	جديدة
36.7	11	مستعملة
نوع الآلة المستخدمة:		
66.7	20	عادية
30	9	أوتوماتيك
43.3	13	نصف أوتوماتيك
6.7	2	تعمل بالحاسوب
فترات الصيانة تتم:		
30	9	دوريا
70	21	عند تعطيل الآلة
القائم بالصيانة:		
76.7	23	صاحب الآلة أو موظفيه
26.7	2	شركات إسرائيلية
6.7	8	فنيون محليون
0	0	شركات أجنبية
عند إحضار الآلة تواجهك:		
30	9	مشاكل حدودية
80	24	مشاكل ضريبية
60	18	تكلفة نقل عالية

الجدول رقم 4.4: بعض المعلومات عن عمليات التدريب على الآلات

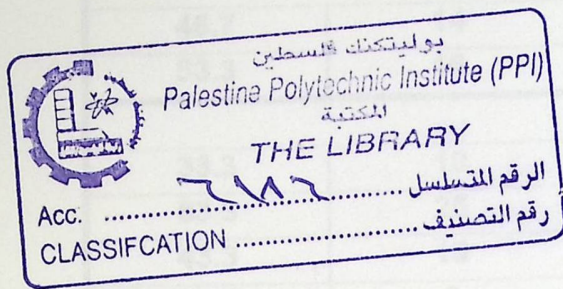
عند شراء الآلات جديدة:		
%	العدد	
		تحتاج إلى عمليات تدريب
73.3	22	
		لا تحتاج إلى عمليات تدريب
26.7	8	
القائم على عمليات التدريب:		
		الشركة المصنعة
36.4	8	
		المزود بالآلات
36.4	8	
		من داخل الشركة
41	9	
تكلفة التدريب:		
		عالية
50	11	
		متوسطة
41	9	
		متدنية
9	2	

الجدول رقم 5.4: بعض المعلومات عن العاملين في صناعة النسيج

والملابس في الضفة الغربية.

المستوى التعليمي للعاملين بشكل عام:	العدد	%
أمي	2	6.7
أساسي	17	56.7
ثانوي	10	33.3
كلية مجتمع	0	0
جامعي	1	3.3
عدد العاملين:		
الإناث	559	71
الذكور	227	29
هل تعتقد أن العمل:		
يحتاج إلى شهادة عليا	6	20
لا يحتاج إلى شهادة عليا	24	80
حسب معرفتك هل العامل الفلسطيني:		
لديه المهارات الكافية في العمل	17	56.7
لا يوجد لديه المهارات الكافية في العمل	13	43.3
العمالة الفلسطينية:		
يوجد توفر في العمالة الفلسطينية	26	86.7
لا يوجد توفر في العمالة الفلسطينية	4	13.3
العمالة الغير فلسطينية:		
لا يتم استخدام عمال غير فلسطينيين	26	86.7
يتم استخدام عمال غير فلسطينيين بسبب:	4	13.3
عدم توفر المهارات الكافية	2	50
أجر العامل الفلسطيني أعلى	1	25
غير ذلك	1	25
العامل الفلسطيني:		
لا يفضل العمل في المنشآت الإسرائيلية	7	23.3
يفضل العمل في المنشآت الإسرائيلية بسبب:	23	76.7
الأجور في إسرائيل أعلى	23	100
ظروف العمل داخل المنشأة أفضل	9	39.1
غير ذلك	4	17.4
هل الراتب الذي يتقاضاه العامل:		
يتلائم مع تكلفة المنتج الكلية	16	53.3
لا يتلائم مع تكلفة المنتج الكلية	14	46.7

هل تعتقد أن أداء العامل:		
يؤثر على جودة المنتج		
90	27	
لا يؤثر على جودة المنتج		
10	3	
ظروف العمل:		
تهتم بظروف العمل داخل المصنع		
96.7	29	
لا تهتم بظروف العمل داخل المصنع		
3.3	1	
الدورات التدريبية:		
تعقد دورات تدريبية في المصنع		
36.7	11	
لا تعقد دورات تدريبية في المصنع		
63.3	19	
يتم اتخاذ القرار في المنشأة ب:		
دراسات تقوم بها شخصيا		
70	21	
المشاركة مع أشخاص مختصين		
23.3	7	
المشاركة من قبل جميع الموظفين		
30	9	
المهارات المتوفرة عند موظفيك هل هي نتيجة:		
تدريب		
83.3	25	
خبرة من إسرائيل		
20	6	
دراسة		
20	6	
تقليل العمالة:		
تريد تقليل العمالة في المستقبل القريب		
40	12	
لا تريد تقليل العمالة في المستقبل القريب		
60	18	



الجدول رقم 6.4 : بعض المعلومات عن عمليات التطوير في صناعة النسيج

والملابس في الضفة الغربية.

%	العدد	
دائرة الأبحاث والتطوير:		
23.3	7	يوجد في مصنعك دائرة للأبحاث والتطوير
76.7	23	لا يوجد في مصنعك دائرة للأبحاث والتطوير
عمل أبحاث:		
		لا يعمل أبحاث
60	18	عند عمل أبحاث تكون على:
40	12	الأسواق المحلية
91.7	11	الأسواق العالمية
25	3	أحدث أنواع التكنولوجيا المستخدمة
33.3	4	أحدث ما حصل على المنتج
41.7	5	البحث عن طريقة للتقليل من تكلفة المنتج
33.3	4	
تكلفة البحث:		
		عالية
66.7	8	متوسطة
33.3	4	متدنية
0	0	
التطوير على المنتج:		
60	18	تقوم بالتطوير
40	12	لا تقوم بالتطوير
هل هذه المنشأة:		
13.3	4	حاصلة على شهادة جودة
86.7	26	غير حاصلة على شهادة جودة
المشاركة في النشاطات التي تقام في مجال الملابس والنسيج:		
26.7	8	لا تشارك
73.3	22	تشارك في:
68.2	15	المعارض
40.9	9	الندوات
13.6	3	غير ذلك

التوسع في المستقبل:		
تريد التوسع في المستقبل		
46.7	14	لا تريد التوسع في المستقبل
53.3	16	أهم المعوقات التي تواجه التوسع المستقبلي:
عدم توفر المعلومات		
33.3	10	قلة رأس المال
83.3	25	عدم الاستقرار السياسي
43.3	13	نقص في الخبرات الفنية
26.7	8	الإجراءات المفروضة من الحكومة
43.3	13	نتيجة دخول المنافسين الأسواق
73.3	22	عدم توفر البنية التحتية اللازمة
33.3	10	غير ذلك
26.7	8	اتحاد الصناعات النسيجية الفلسطينية:
تشارك في نشاطات هذا الاتحاد		
43.3	13	لا تشارك في نشاطات هذا الاتحاد
56.7	17	عند تعرضك لمشكلة معينة أو أردت خدمة معينة:
لم يسبق أن توجهت إليه		
15.4	2	سبق وتوجهت إليه:
84.6	11	قدموا لك المساعدة التي تحتاج
90.9	10	لم يقدموا لك المساعدة التي تحتاج
9.1	1	

الجدول رقم 7.4: بعض المعلومات عن التكنولوجيا المستخدمة في صناعة

النسيج والملابس في الضفة الغربية.

الحاسب الآلي:		
العدد	%	
9	30	يتم استخدامه في العمليات اليومية
21	70	لا يتم استخدامه في العمليات اليومية
الإنترنت:		
7	23.3	يتم التعامل مع الإنترنت
23	76.7	لا يتم التعامل مع الإنترنت
يتم الربط بين الموظفين داخل المصنع ب:		
3	10	شبكة حاسوبية
3	10	شبكة هواتف
6	20	مكبرات صوتية
18	60	غير ذلك
إذا كنت تتابع التكنولوجيا فذلك عن طريق:		
13	43.3	البحث في الأسواق المحلية
11	36.7	البحث في الأسواق الإسرائيلية
3	10	البحث عن طريق الإنترنت
8	26.7	السفر إلى الدول الأجنبية

الجدول رقم 8.4 : بعض المعلومات عن المنتج في صناعة النسيج

والملابس في الضفة الغربية.

إن أهم ما يهاجم المنتج المحلي:		
العدد	%	
24	80	المنافسة الجديدة
6	20	سوق المنتج في مستوى الانخفاض
8	26.7	الطلب على المنتج في مستوى الانخفاض
5	16.7	غير ذلك
تباع المنتجات عن طريق:		
25	83.3	الأسواق المحلية
3	10	التصدير إلى الخارج
17	56.7	في إسرائيل
السوق المحلي:		
8	32	يكفي لتصريف البضاعة
17	68	لا يكفي لتصريف البضاعة
يتم التصدير إلى الخارج عن طريق:		
1	33.3	الضفة الغربية
2	66.7	إسرائيل

الجدول رقم 4.9 : بعض المعلومات عن تأثير العولمة على صناعة النسيج والملابس في الضفة الغربية.

فتح الأسواق الأجنبية قد أثر:		
بالسلب	العدد	%
بالإيجاب	26	86.7
لم يؤثر	0	0
البضائع الأجنبية:	4	13.3
لم يلاحظ لجوء المستهلك للبضائع الأجنبية		
لوحظ لجوء المستهلك للبضائع الأجنبية بسبب:	4	13.3
السعر	26	86.7
الجودة	26	100
الموديل	2	7.7
15.4	4	
سعر المنتج المحلي أعلى بسبب:		
تكلفة المواد الخام أعلى	21	80.8
الضرائب أعلى	19	73.1
أجر العامل أعلى	19	73.1
غير ذلك	4	15.4
فتح الأسواق:		
تسهيل عملية التصدير إلى الخارج	15	50
لا تسهيل عملية التصدير إلى الخارج	15	50
العوامل التي تمنع شركات الملابس من النجاح في الأسواق الخارجية		
إغلاق المناطق الفلسطينية	14	46.7
ضعف العلاقات بين الشركات الفلسطينية والشركات الأجنبية	20	66.7
عدم توفر نظم المعلومات التي تزودك بالمعلومات عن الأسواق العالمية	9	30
الحجم المحدود للشركات الفلسطينية	20	66.7
الرسوم الجمركية العالية على الأقمشة المستوردة	8	26.7
الفلسطينيين مقلدين غير مصممين	15	50
عدم مراقبة الجودة	6	20
ضعف في المهارات الإدارية	8	26.7
الاستثمار الرأسمالي العالي المطلوب	19	63.3
الجودة غير معتمدة عالمياً	8	26.7
ضعف في عملية التسويق	9	30
قوة المنافسة	19	63.3

الجدول رقم 10.4: بعض المعلومات عن المنافسة في صناعة النسيج

والملابس في الضفة الغربية

المنافس الرئيسي:		
%	العدد	
40	12	محلي
10	3	إسرائيلي
60	18	أجنبي
6.7	2	لا يوجد
درجة المنافسة:		
66.7	20	قوية جدا
23.3	7	قوية
3.3	1	ضعيفة
تتركز المنافسة على:		
83.3	25	السعر
16.7	5	الجودة
16.7	5	الموديل
3.3	1	أخرى

الجدول رقم 11.4 : بعض المعلومات عن العلاقة بين القطاع الحكومي وصناعة النسيج والملابس في الضفة الغربية.

الاستثمار الفلسطيني:		
لا يواجه صعوبات		
6.7	2	يواجه صعوبات من قبل:
93.3	28	إسرائيل
67.9	19	السلطة الفلسطينية
82.1	23	تواجهك صعوبات عن طريق:
إجراءات صعبة		
96.4	27	ضرائب عالية
71.4	20	غير ذلك
28.6	8	يوجد معوقات على عملية التصدير
76.7	23	لا يوجد معوقات على عملية التصدير
23.3	7	الاتفاقيات:
لديك اتفاقيات مع شركات إسرائيلية		
56.7	17	لا يوجد لديك اتفاقيات مع شركات إسرائيلية
43.3	13	لديك اتفاقيات مع دول أخرى
10	3	لا يوجد لديك اتفاقيات مع دول أخرى
90	27	التعاقد مع إسرائيل:
سيجعل جودة المنتج أفضل		
43.3	13	لا يجعل جودة المنتج أفضل
56.7	17	إذا كنت تنتج لحسابك فهل التعاقد مع إسرائيل:
سيقلل من تكاليف الإنتاج		
53.3	16	لا يقلل من تكاليف الإنتاج
46.7	14	تعاقدك مع إسرائيل:
يسهل عليك عملية التصدير		
30	9	لا يسهل عليك عملية التصدير
70	21	الفائدة للإسرائيليين أكثر من الفلسطينيين في حالة البيع في إسرائيل:
66.7	20	نعم
0	0	لا
33.3	10	لا تأثير
الفائدة للإسرائيليين أكثر من الفلسطينيين في حالة التصدير:		
60	18	نعم
0	0	لا
40	12	لا تأثير

الجدول رقم 12.4: مراحل الإنتاج التي يقوم بها المتعاقدون من الباطن مع

إسرائيل في صناعة الملابس في الضفة الغربية.

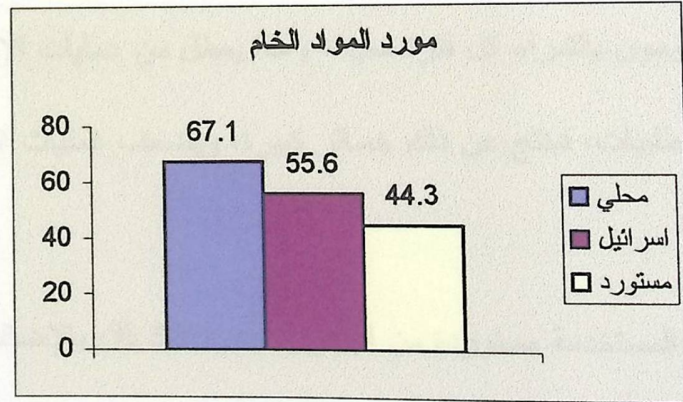
المراحل	العدد	%
إعداد النماذج حسب التصميم والمواصفات التي طلبها الصناعي	5	29.4
قص القماش حسب النماذج	8	47.1
خياطة أجزاء من قطعة الملابس وتجميعها	13	76.5
الزركشة ويتعلق ذلك بالإضافات التجميلية	5	29.4
عمليات التجهيز	11	64.7
تدقيق النوعية	5	29.4
غير ذلك	2	11.8

2.2.4 الوضع السائد في قطاع النسيج والملابس كما أظهرته الاستبانة

المواد الخام

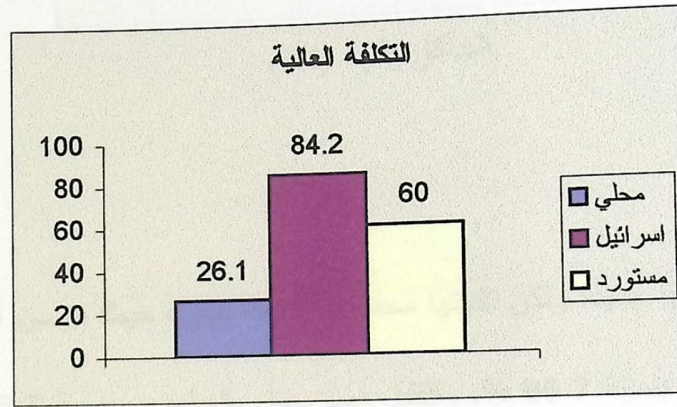
نتيجة الاستبانة التي قام بتوزيعها فريق البحث تبين أن المواد الخام المستخدمة في الصناعة يتم الحصول عليها من الأسواق المحلية بنسبة 67.1 %، ومن الشركات الإسرائيلية بنسبة 55.6 %، أما الباقي فعن طريق الاستيراد من الخارج، وذلك كما هو موضح في الشكل (1.4). وأظهرت الدراسة أيضاً أن الفلسطينيين لا يستوردون سوى كميات قليلة من المواد الخام، وذلك بسبب تكلفة الاستيراد العالية، والضرائب الباهظة، ولتفادي أي صعوبات أو مضايقات تفرضها السلطات الإسرائيلية أو الفلسطينية على تلك المستوردات.

ولصغر حجم المنشآت يتم شراء كميات قليلة مما يجعل استيرادها باهظ الثمن لأن المنشآت الفلسطينية تضطر لدفع رسوم جمركية عالية على المواد الخام المستوردة.



الشكل رقم (1.4)

وبشكل عام تبين أن تكلفة المواد الخام وتكلفة نقلها عالية، سواء تم استيرادها من الخارج أم بالتعاقد مع إسرائيل، أما المواد الخام التي يتم الحصول عليها محليا فتكلفتها متوسطة. والشكل رقم (2.4) يوضح ذلك.

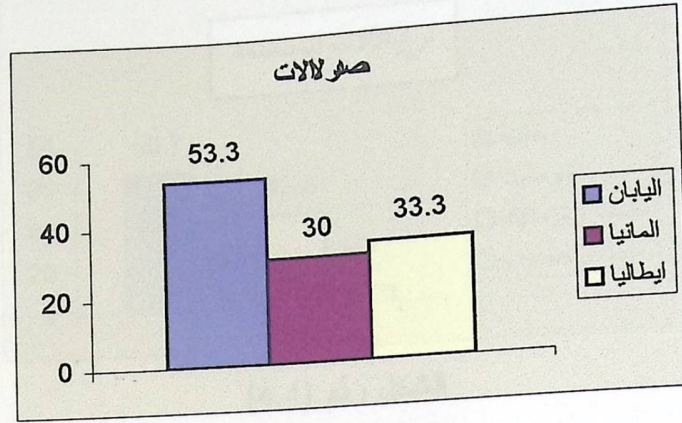


الشكل رقم (2.4)

لقد أشار تفريغ الاستبانه إلى أن 63 % من المصانع تقوم بشراء المواد الخام عند نفاذها، وأن نسبة 37 % منهم يقومون بالشراء كل فترة معينة، وهذا يعطل من عمليات الإنتاج، بالإضافة إلى تعطيل موعد تسليم الطلبات، فينتج عن ذلك خسائر كبيرة، ويضعف عمليات المنافسة.

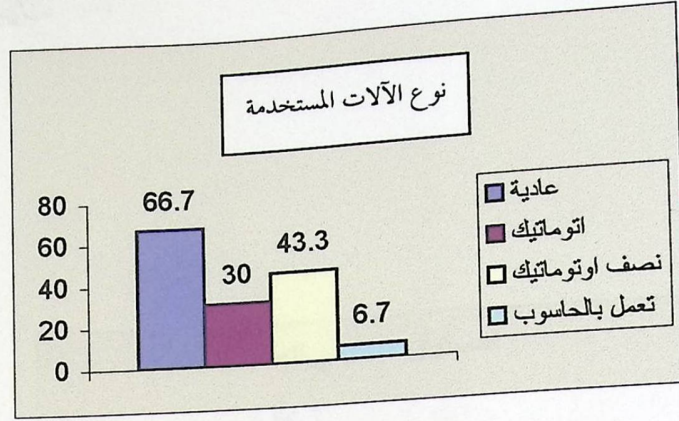
الآلات

إن معظم الآلات المستخدمة مستوردة من اليابان بنسبة 53.3 %، بالإضافة إلى ألمانيا بنسبة 30 %، وإيطاليا بنسبة 33.3 %، و56.7 % من دول أخرى، ويتم ذلك بوساطة إسرائيل. والجدول رقم (3.4) يوضح ذلك، وكذلك الشكل رقم (3.4).



الشكل رقم (3.4)

والأغلب يتم شرائها جديدة ولكن تقنياتها محدودة وقديمة نسبياً، حيث تبين أن معظم الآلات المستخدمة هي عادية وذلك بنسبة 66.7 %، والقليل منها يعمل بالحاسوب بنسبة 6.7 %، كما هو موضح في الشكل رقم (4.4)، مما يضعف عمليات الإنتاج، ويزيد التكلفة، ويقلل من جودة المنتج وبالتالي إضعاف منافسته العالمية، ويعود استخدام المصانع للآلات التقليدية غير المتطورة إلى ارتفاع أثمان الآلات المستخدمة في هذه الصناعة، بالإضافة إلى الضرائب وتكاليف النقل العالية لهذه الآلات، الموضحة في الجدول رقم (3.4)، والتكلفة العالية أيضاً لعمليات التدريب التي يحتاجها العمال عند استخدامها. أما بالنسبة لعمليات الصيانة فتتم عند تعطيل الآلة وليس عن طريق المراقبة والصيانة الدورية، ويقوم بذلك صاحب الآلة أو موظفيه مما يعطل العمليات الإنتاجية، لأن العطل في هذه الحالة سيحدث أثناء العمل وسيتم إصلاحها في ذلك الوقت وليس في الأوقات المخصصة لعمليات الصيانة.

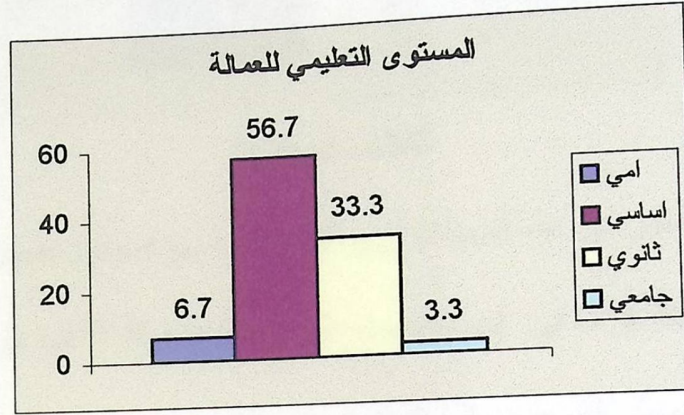


الشكل رقم (4.4)

العاملون

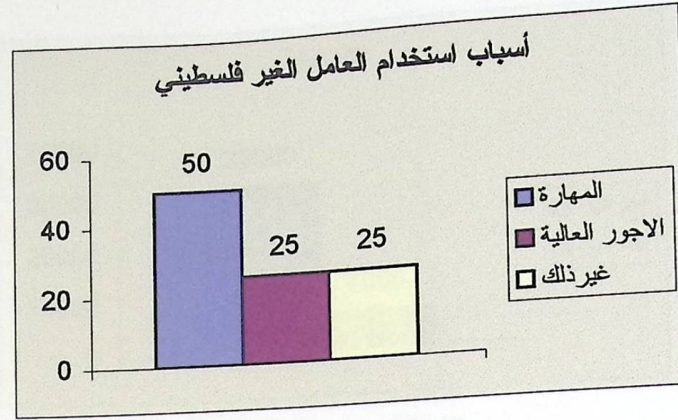
إن المنشآت التي تعمل في مجال صناعة الملابس والنسيج تستخدم عمال من مستويات تعليمية غير عالية، فأغلب هذه العمالة من المستوى التعليمي الأساسي وذلك بنسبة 56.7 %، ونسبة 33.3 % ثانوي، و فقط 3.3 % جامعي، والشكل رقم (5.4) يوضح ذلك. وأصحاب المنشآت لا يعتقدون أنهم بحاجة إلى عمال ذوي شهادات عالية، وهذا ما يضعف عمليات التطوير ويقلل من فرص الابتكار. أما من حيث عدد العاملين تعتبر صناعة الملابس ذات كثافة عمالية عالية فقد بلغت 17.186 عاملاً وهذا حسب نتائج المسح الصناعي لعام 1998⁽¹⁾. وحسب ما ظهر في نتائج الاستبانة تبين أن أغلب العاملين من الإناث وذلك بنسبة 71 %، وذلك بسبب أن هذه الوظيفة تلائم عمل الإناث بالإضافة إلى قلة الوظائف المتوفرة لها، ولأن الإناث تقبل بأجور متدنية لا تتلاءم مع ما يتقاضاه الذكور. وكذلك أشارت الدراسة أن 16.7 % من الإناث يديرون مصانعهم، مع أن أغلب المصانع تدار من قبل مدراء ذكور، كما هو موضح في الجدول رقم (1.4). ولكن لتلائم هذه الصناعة مع عمل الإناث، ولاحتياجها لذوق رفيع، تصلح أن تدار من قبل الإناث، بالإضافة إلى أن البعض يتوفر لديه بعض مكنات الخياطة في المنزل، فتقوم بإدارتها وتلبية الطلبات.

(1) د.باسم مكحول. (آذار 2000). إعادة هيكلة صناعة الملابس في فلسطين: للتكيف مع المتغيرات المحلية والإقليمية والدولية. معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس). رام الله.



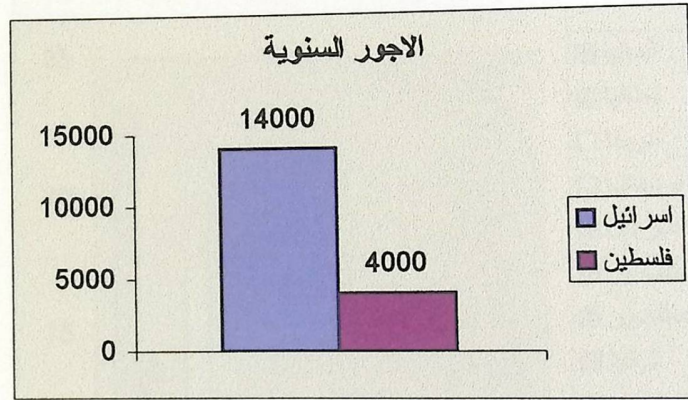
الشكل رقم (5.4)

إن العمال الفلسطينيين في صناعة الملابس والنسيج يبدؤون كعمال غير مهرة عن طريق العمل في المصانع الإسرائيلية أو المحلية، ويكتسبون مهارات وخبرة من خلال عملهم في تلك المصانع. وبذلك يصبح العامل الفلسطيني لديه مهارات في العمل، إلا أن هذه المهارات ينقصها التنوع والتطوير الدائم عليها. وهذا ما يدفع بعض هذه المنشآت إلى تشغيل عمال من غير فلسطين لتحسين العمل وكذلك لزيادة مهارة العمالة الفلسطينية، بالإضافة إلى أن أجر العامل الفلسطيني أعلى، فنسبة 25% يستخدمون العامل الغير فلسطيني لهذا السبب، والشكل رقم (6.4) يظهر ذلك. وكذلك لقد أشارت العينة أن 63.3% لا يعقدون دورات تدريبية في مصانعهم، و36.7% يعقدون دورات تدريبية، ولكن هذه الدورات لا تكون في كيفية استغلال المصادر وتحسين الجودة، وإنما تكون فقط على كيفية استخدام الآلات، وقص القماش حسب النماذج، وخياطة أجزاء من قطعة الملابس وتجميعها، والزر كشة مثل وضع الأزرار.



الشكل رقم (6.4)

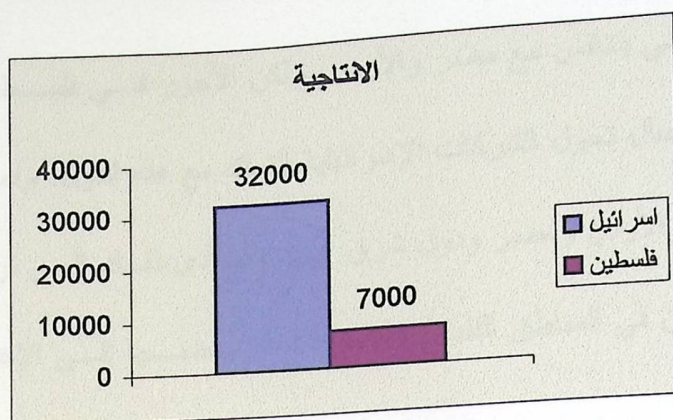
أما بالنسبة للأجور في هذه الصناعة فهي قليلة مقارنة مع إسرائيل حيث يبلغ سنويا معدل الأجور الفلسطينية \$ 4000 أما في إسرائيل فيبلغ المعدل \$ 14000،⁽¹⁾ كما هو موضح في الشكل رقم (7.4). مما يدفع العامل الفلسطيني إلى العمل في إسرائيل.



الشكل رقم (7.4)

وبالرغم من انخفاض الأجور في فلسطين إلا أنها تعتبر مرتفعة بالنسبة لتكلفة المنتج الكلية. وأيضا إن إنتاجية الفلسطينيين قليلة مقارنة مع إسرائيل، حيث إن معدل الإنتاجية في فلسطين 7000 أما في إسرائيل فتبلغ 32000⁽¹⁾ كما هو موضح في الشكل رقم (8.4) إلا أن الأجور المتدنية تبقي فلسطين في هذه الصناعة.

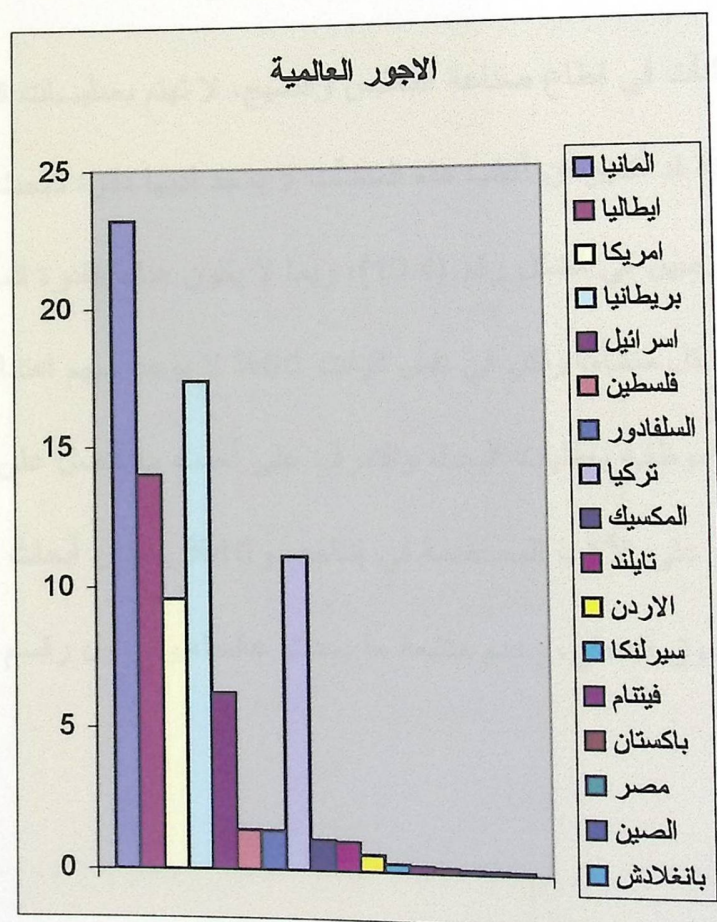
⁽¹⁾ Ministry Of Planning And International Cooperation(MOPIC). "Wearing Apparel And Textile Industry Cluster" . August 1998.



الشكل رقم (8.4)

لكن هذا بالمقارنة مع إسرائيل، أما بالمقارنة مع دول أخرى فهي متوسطة.⁽¹⁾ كما هو

موضح في الشكل رقم (9.4).



الشكل رقم (9.4)

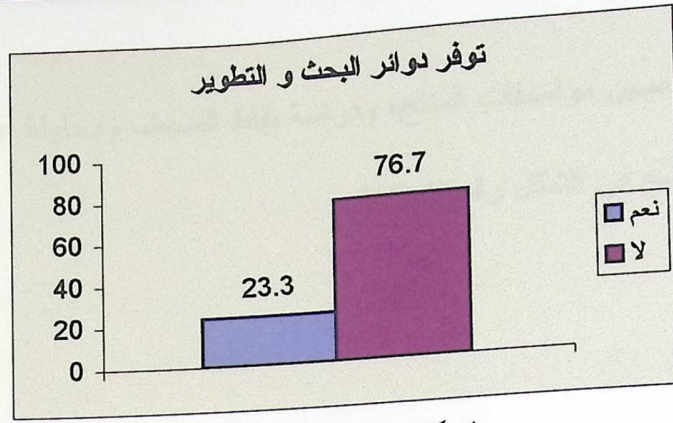
⁽¹⁾ Ministry Of Planning And International Cooperation(MOPIC). "Wearing Apparel And Textile Industry Cluster" . August 1998.

فالإنتاج الفلسطيني يتنافس مع مصر والأردن، ولكن الأجور في فلسطين مرتفعة وهذا سيؤثر علينا بالسلب في حال تحول الشركات الإسرائيلية للتعاقد مع هذه الدول. وفعلا بدأت شركات إسرائيلية في التحول إلى الأردن ومصر ودول شرق آسيا، وقد أدى ذلك إلى تراجع كبير في نشاطات التعاقد من الباطن في المناطق الفلسطينية مما اضطر بعضها إلى الإغلاق أو تخفيض إنتاجها.

ومن الأمثلة التي تدل على ذلك انخفاض عدد المشاركين في اتحاد الصناعات النسيجية، حيث كان 206 وأصبح في عام 2000م 181 عضواً.

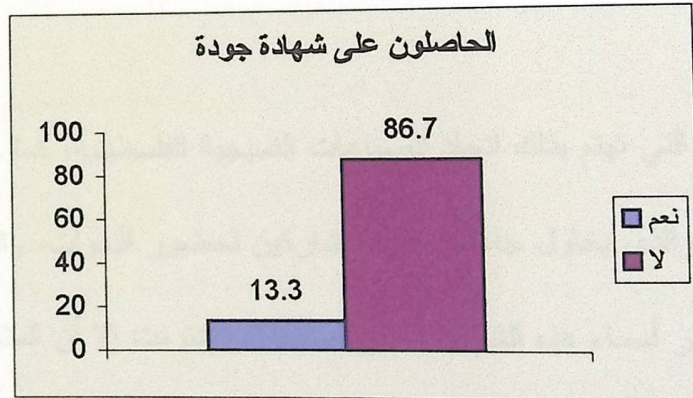
عمليات التطوير

إن معظم المنشآت في قطاع صناعة الملابس والنسيج، لا تهتم بعمليات البحث والتطوير حيث أن توزيع الاستبانة قد أظهر أن أغلب هذه المنشآت لا يوجد لديها دائرة للبحث والتطوير وذلك بنسبة 76.7% كما هو مبين في الشكل رقم (10.4)، ربما لا يكون هناك القدرة المالية على إنشاء دائرة بحث وتطوير في كل منشأة، ولكن في نفس الوقت 60% لا يوجد لديهم اهتمام بهذه العملية، كأن يهتم المدير أو أحد موظفيه بعمليات البحث والتعرف على أحدث ما حصل على المنتج، سواء كان على المنتج نفسه أم على الآلات المستخدمة في إنتاجه، و 40% يعملون أبحاث ولكن الأغلب تنحصر دراسته على السوق المحلي، وعدم متابعة ما يحدث عالمياً، والجدول رقم (6.4) يوضح ذلك.



الشكل رقم (10.4)

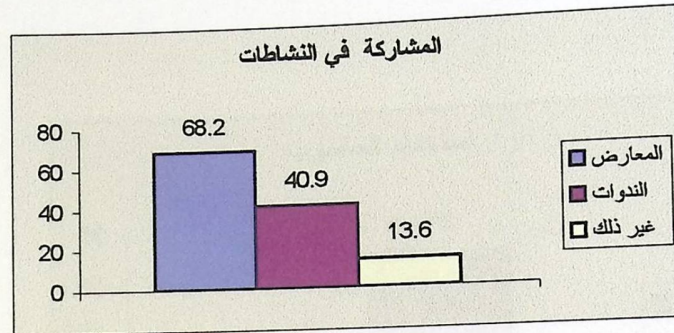
حتى أن أغلب هذه المنشآت لم تحصل على شهادة تبين أنها تسعى لتطبيق أدنى حد من الجودة المطلوبة عالمياً، وقد تبين أن نسبة الحاصلين على شهادات جودة مثل ISO هي 13.3 فقط، كما هو مبين في الشكل رقم (11.4).



الشكل رقم (11.4)

ورغم توفر الجهات التي تسعى إلى إشهار المنتج عالمياً، إلا أنها تواجه صعوبة في إقناع هذه المنشآت بالتعاون معها، فنسبة 26.7% من العينة لا يشاركون في أي نشاط يقام في مجال الملابس والنسيج، أما الباقي فيشاركون. ولكن 68.2% من أصحاب المنشآت يشارك في المعارض بهدف إبراز وترويج ما ينتجه مصنعه، إلا أن القليل منهم يحاول المشاركة في الندوات والنشاطات

الأخرى التي تهدف إلى تحسين مواصفات المنتج، ودراسة نقاط الضعف ومحاولة علاج ما يمكن علاجه منها، كما هو موضح في الشكل رقم (12.4).

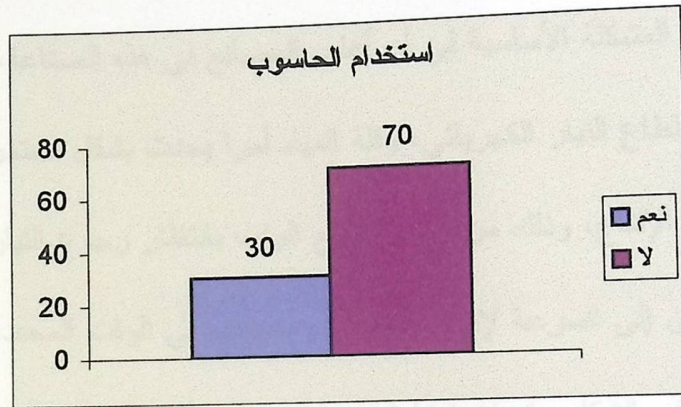


الشكل رقم (12.4)

ومن الجهات التي تهتم بذلك اتحاد الصناعات النسيجية الفلسطينية، كما هو موضح في الجدول رقم (6.4)، والذي يحاول جاهدا دعوة المشاركين لحضور الندوات، والمساعدة في جعل المنتج مباع عالميا كنشر أسماء هذه الشركات على صفحات الإنترنت إلا أن المشكلة تكمن في أن أغلب هذه المنشآت لا تتعامل مع التكنولوجيا الحديثة ومنها الحاسوب الذي يتلشى تقريبا استخدامه في العمليات اليومية، وكما هو موضح في الشكل رقم (13.4) وظاهر في الجدول رقم (7.4). بالإضافة أنهم غير مستعدين لأي مجازفة.

يبتعد المدراء في هذه الصناعة عن المشاركة في الآراء حتى على مستوى الموظفين في المنشأة مما يقلل من فرص الابتكار وتبادل الآراء، وهذا يضعف من جودة المنتج وقدرته على المنافسة العالمية.

إن عمليات الربط بين الموظفين بعيدة عن استخدام التكنولوجيا العادية حيث يتم الربط بين الموظفين في المنشأة عن طريق استخدام الصوت البشري دون استخدام حتى المكبرات الصوتية، كما هو موضح في الجدول (7.4)، وهذا بالطبع يؤثر على عملية الإنتاج فيؤدي إلى التعطيل وعدم الدقة في العمل، حيث أن هذه الطريقة لا تؤكد وصول المعلومات كاملة وبالدقة المطلوبة.

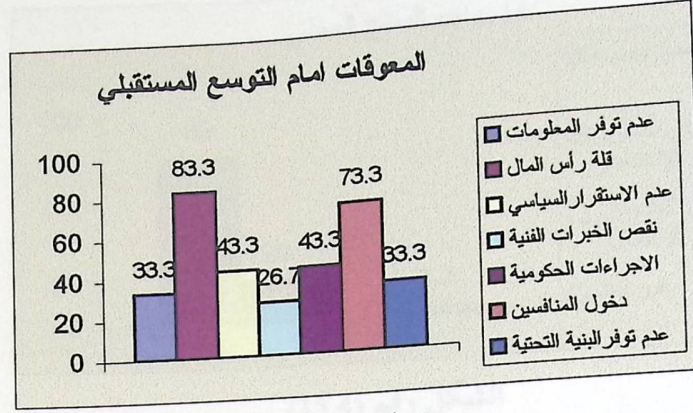


الشكل رقم (13.4)

وقد أظهرت الدراسة أن أغلب المنشآت لا ترغب في التوسع المستقبلي والسبب الرئيسي وراء ذلك كما هو موضح في الشكل رقم (14.4)، قلة رأس المال وهذا دليل على أن هذه الصناعة بالفعل تتعرض لمشاكل حقيقية. حيث أظهرت الدراسة أن هذا العامل يعيق التوسع بما نسبته 83.3%، حيث أن 50% من المنشآت فردية، فعند التوسع ستحتاج إلى رأس مال كبير. فتوفر رأس المال يلعب دورا كبيرا في التوسع، نظرا لما تحتاجه هذه العملية من تكاليف عالية وخاصة أن الحكومة لا تقدم أي دعم مادي لهذه المنشآت. ولقد برز دور الحكومة كعائق للتوسع بنسبة 43.3%، فالأغلب كما لاحظنا من العينة، بدؤوا مشاريعهم من مدخرات شخصية. بالإضافة إلى الدور الذي تلعبه المنافسة العالمية حيث تسهم بنسبة 73.3% في تقليل فرصة التوسع المستقبلي، فنتيجة فتح الأسواق وعدم قدرة المنتج المحلي على المنافسة سواء بالجودة أم بالسعر، تقلل من الطلب على المنتج المحلي، بالإضافة إلى دور الوضع السياسي والذي يمثل كعائق بما نسبته 43.3%، وذلك

بسبب عدم الاستقرار الذي تتميز به فلسطين مما يجعل التخطيط للمستقبل من العمليات الصعبة نظرا للتغيرات التي تحدث يوميا. إن 43.3 % من أصحاب المصانع أشاروا إلى أن البنية التحتية لا تخدم احتياجات المنشأة، بينما 56.7 %، أي الأغلب أظهروا العكس، كما هو موضح في الجدول (1.4)، والسبب هو أن هذه المشكلة غير ظاهرة في الوقت الحاضر لصغر حجم الطلبات. ولكن عدم توفر البنية التحتية المناسبة من العوامل التي تحد من التوسع المستقبلي بما نسبته 33.3 % وذلك حسب ما أشارت إليه العينة. وتكمن المشكلة الأساسية في أن أغلب المصانع في هذه الصناعة، تقع في مناطق سكنية مما يجعل فرصة انقطاع التيار الكهربائي، وقلة المياه أمرا يحدث بشكل مستمر، وهذا بالتأكيد يؤثر بالسلب على عمليات الإنتاج، وذلك من خلال تضيق الوقت بانتظار رجوع التيار، وأيضا يقلل من الجودة بحيث يضطرون إلى السرعة لإنجاز أعمالهم وطلباتهم في الوقت المحدد.

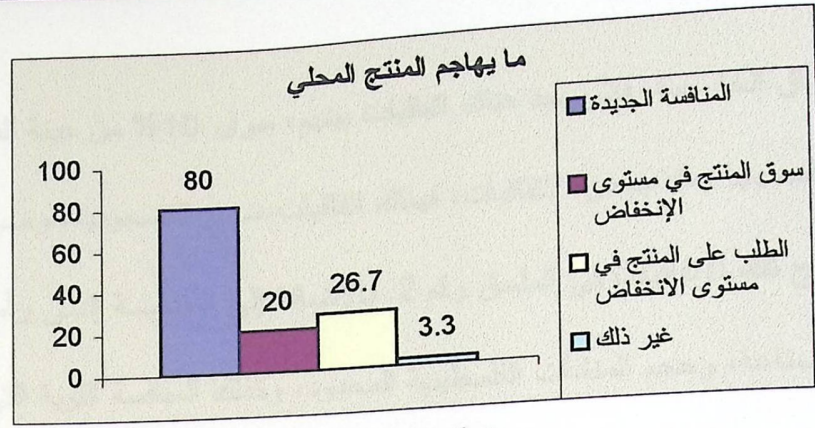
وكما هو موضح في الشكل رقم (14.4) إن من العوامل الأخرى التي تعيق التوسع حسب آراء أصحاب المصانع هو عدم توفر المعلومات اللازمة التي تفيد في التخطيط المستقبلي، وأيضا عدم توفر المعلومات عن أهم التطورات والتكنولوجيا المتوفرة التي يمكن استخدامها في هذه الصناعة. حيث أصبحت التكنولوجيا من العوامل المهمة والضرورية للاستمرار والنجاح محليا وعالميا. بالإضافة إلى النقص في الخبرات الفنية لدى العاملين يقلل من الرغبة لدى أصحاب المصانع في التوسع، حيث أن نقص الخبرات تقلل من فرص الابتكار، حتى أنها ممكن أن تقلل من الجودة وتحدث خسائر. وهكذا تبرز المخاوف من التوسع في هذه الصناعة، بل أن البعض يحاول الخروج منها.



الشكل رقم (14.4)

المنتج

إن إنتاج المنشآت الفلسطينية في قطاع النسيج والملابس يتم بيع غالبية في الأسواق المحلية، بالإضافة إلى كمية كبيرة تباع في السوق الإسرائيلي، والقليل منها يصدر إلى الخارج. وقد بينت الإحصائية أن السوق المحلي كافٍ لاستيعاب المنتج المحلي وقد يرجع هذا إلى عدة أسباب منها أن كمية الإنتاج بالأصل هي قليلة فلا يهتم المنتجون بإنتاج كميات كبيرة. لأن عملية التصدير إلى الخارج لا تؤخذ بعين الاعتبار، وذلك لعدم قدرة المنتج المحلي منافسة السوق العالمي سواء كان ذلك من ارتفاع سعر هذا المنتج بالمقارنة مع الأسعار العالمية، والذي يرجع إلى تكاليف التصنيع وأجور العمالة العالية، أو من تدني مستوى الجودة التي تتصف بها المنتج الفلسطيني والناجم عن عدم متابعة عمليات التطوير، وعدم استخدام التكنولوجيا العالية في عمليات الإنتاج، والابتعاد عن وسائل الاتصال العالمية، وضعف القدرات التسويقية. فلا يوجد إعلانات لترويج المنتج عالمياً، وهذه العوامل مجتمعة التي تظهر في الشكل رقم (15.4) والموضحة في الجدول رقم (8.4) أدت إلى تقليل الطلب على المنتج المحلي خاصة أنه لا يوجد حماية ضريبية لهذا المنتج، ولكن تسعى الحكومة في الوقت الحالي إلى وضع عوائق جمركية أمام البضائع الأجنبية مما يتيح فرصة التسويق للمنتج المحلي.



الشكل رقم (15.4)

تأثير العولمة والمنافسة والعلاقة مع القطاع الحكومي

إن فتح الأسواق للبضائع الأجنبية قد أثر بالسلب على سوق المنتج المحلي، وهذا لعدة عوامل منها ما ذكر في الصفحات السابقة، وبعضها سيذكر في الصفحات التالية، فالدول الرئيسية التي تعتبر منافسة للسوق المحلي هي دول شرق آسيا والصين والتي تتميز بتدني أجور الأيدي العاملة المستخدمة في هذه الدول بالمقارنة مع أجور العمالة في فلسطين، وهذا ما يظهر ارتفاع سعر المنتج المحلي بالمقارنة مع أسعار هذه البضائع بالإضافة إلى أن المنتج المحلي غير قادر على المنافسة بالجودة أمام البضائع الأجنبية الأخرى، مما يجعل الباحث عن الجودة اللجوء إلى بضائع غير محلية. وعند توزيع الاستبانة أظهرت أن الأسباب الرئيسية إلى ارتفاع تكلفة المنتج المحلي هي تكلفة المواد الخام والضرائب بالإضافة إلى أجور العمال المرتفعة التكاليف بالمقارنة مع الدول المنافسة. وبالرغم من أن عمليات التبادل التجاري وفتح الأسواق تسهل عمليات التصدير إلى الخارج إلا أن هذا لا يقدم خدمة كبيرة للمنتج الفلسطيني وذلك بسبب عدم قدرته على المنافسة العالمية لانخفاض مستوى الجودة التي يقدمها. وقد أظهرت الدراسة أن الأسباب التي تحول دون قدرة المنتج المحلي على المنافسة العالمية هي كثيرة ومتراصة ولا يوجد منها الأهم والمهم بل جميعهم متعلقين معا وكل يؤثر على الآخر. حيث أن العوامل الرئيسية التي ظهرت في هذه الدراسة يوضحها الشكل رقم (16.4)

ويظهرها الجدول رقم (9.4)، هي ضعف العلاقات مع الدول الأخرى، وهذا العامل شكل عائقا

للنجاح في الأسواق الخارجية، فلا يوجد هناك اتفاقيات بينهم، سوى 10% من عينة الدراسة. ولكن قامت السلطة الفلسطينية بعقد بعض الاتفاقيات، فهناك اتفاقيات مع السعودية، ومع مصر ودول أخرى. تم توضيح تلك الاتفاقيات في الملحق رقم 2. بالإضافة إلى الحاجة إلى رأس مال عالي للنهوض بهذه الصناعة، وحجم المنشآت الفلسطينية المحدود، وكذلك المنافسة القوية التي تحيط بهذه الصناعة. هذه العوامل هي ناتجة بالأصل عن عوامل أخرى ومنها عدم توفر أنظمة المعلومات التي ترفع من مستوى هذه الصناعة وتقلل من تكلفة الإنتاج، وكذلك ضعف القدرة على التسويق وترويج المنتج عالميا لعدم استخدام الأساليب التكنولوجية الحديثة ووسائل الاتصال العالمية كالإنترنت والإذاعات العالمية. بالإضافة إلى ضعف المهارات الإدارية، فلقد أشارت الإستبانة إلى أن المستوى التعليمي للمنتجين كان أغلبهم ثانوي ونسبة منهم خريجي جامعات، ولكن معظم خريجي الجامعات غير متخصصين في الإدارة. ومما يضعف قدرة المنتج المحلي على التسويق العالمي أيضا أن المنتج المحلي هو مقلد غير مبتكر ونلاحظ ذلك من خلال الدراسة التي أظهرت أن المنتج المحلي متعاقد مع إسرائيل حيث يقوم هو ببعض العمليات على المنتج وعادة تكون الخياطة، بينما الأساس في العمل تقوم به شركات إسرائيلية كعمليات التصميم وعمل النماذج، وعند التعاقد مع إسرائيل، فإن المتعاقدين يستلمون البضائع وفق شروط معينة تم الاتفاق عليها، وإن أرادوا تصديرها تصدر على أنها بضائع إسرائيلية وليست باسم المنتج المحلي حتى لو المتعاقد الفلسطيني هو الذي أنتجه، وهذا يعود بالفائدة الكبرى على الجانب الإسرائيلي لأنه سواء كان البيع في السوق المحلي أو الإسرائيلي أو العالمي سيكون باسم المنتج الإسرائيلي وبذلك يحقق الربح الأكبر من هذه العملية، ولعل السبب الرئيسي في جعل المنتج الفلسطيني يصدر باسم إسرائيل هو عدم القدرة على الابتكار فهو دائما مقلد غير مبتكر ولا يوجد اسم للمنتج الفلسطيني في السوق العالمية، وأيضا لا يوجد محاولات لعمل ذلك فهو لا يسما إلى الترويج العالمي للمنتج المحلي عن طريق وسائل الاتصال العالمية، وكذلك فإن القطاع الحكومي

للجانب في الترتيب...

تلت هذه التسمية...

أخرى تم توضيح...

توضيح...

المحتويات

1.5 مقدمة نظم المعلومات

2.5 الأدوات التي تستخدمها عند كل نظام معلوماتي عالمي

الفصل الخامس

4.5 الأنظمة التي تعمل مع نظام المعلومات

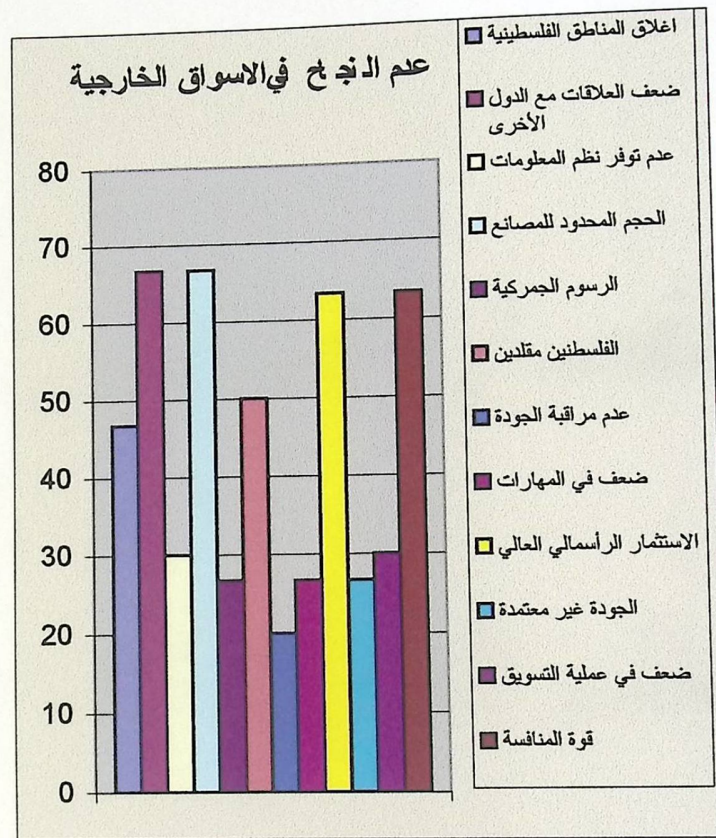
5.5 الأسباب التي تتطلب إنشاء نظام معلوماتي عالمي

6.5 العوامل التي تتعرض لها عند عمل نظام عالمي

7.5 التطور لنظام معلوماتي عالمي

نظم المعلومات

الفلسطيني لا يقدم التسهيلات والتشجيعات التي تسهم في تصدير المنتج إلى الخارج، بالإضافة إلى المعوقات التي تفرضها إسرائيل، وخاصة أنها المستفيد الأول من هذه العملية حيث أنها تشرف على عمليات التصدير، وتصدر باسمها وتجنّي الأرباح الكبرى.



الشكل رقم (16.4)

المحتويات

1.5	نظم المعلومات
2.5	الأدوات المقترحة لاستخدامها عند كل نظام معلوماتي عالمي
3.5	نظم المعلومات
4.5	الأنظمة التي لا بد من الأخذ بعين الاعتبار عند كل نظام المعلومات
5.5	الأنظمة التي تتطلب إنشاء نظام معلوماتي عالمي
6.5	العوامل التي تتعرض لها عند عمل نظام عالمي
7.5	نظم المعلومات

نظم المعلومات

المحتويات

مقدمة نظم المعلومات	1.5
الأدوات المقترحة استخدامها عند كل نظام معلوماتي عالمي	2.5
كيف تساهم نظم المعلومات في إنجاح نظام العولمة	3.5
الأشياء التي تؤخذ بعين الاعتبار عند التعامل مع نظام العولمة	4.5
الأسباب التي تتطلب إنشاء نظام معلوماتي عالمي	5.5
العوائق التي ستعرض لها عند عمل نظام عالمي	6.5
التخطيط لنظام معلوماتي عالمي	7.5
دور نظم المعلومات في قطاع النسيج والملابس	8.5

الفصل الخامس

نظم المعلومات

1.5 مقدمة نظم المعلومات

رغم كل ما تقدم شرحه فإن العولمة أمر لا بد منه؛ لكي تلحق أي دولة بالدول الأخرى ولعل هذا أبرز ما نبحت عنه، وهو أن العالم في حالة لا تعرف إلا أن تتسابق مع عقارب الساعة سواء في العمل، أو في الحصول على أموال أو في ابتكار أشياء كثيرة، لا تعد ولا تحصى.

كل هذا يتطلب منا نحن كفلسطينيين أن نلحق بهذا التطور. وإن لم نكن رائدين يجب أن نخطط لكي نكون كذلك، وهنا يبرز دور نظم المعلومات، فيجب عمل دراسات وكذلك ارتباط بأحدث أنواع التكنولوجيا؛ لكي توصلنا إلى العالم المتقدم وهو عالم أهم ما يميزه المعلومات والتكنولوجيا. فإن الاعتماد على المعلومة يزداد يوما بعد يوم في جميع مجالات الحياة، فبالمعلومة نبني القرار الناجح، ونستغل الفرص. ونعتمد اليوم على المعلومة الحديثة ونربطها بما سبقها. فمن الماضي نأخذ العبرة والخبرة، ومن الحداثة نأخذ القدرة على التطور والنماء، ومعرفة ما يدور حولنا في العالم. فلتغير الوضع القائم أو تطوير ومواكبة العصر، تحتاج إلى المعلومات. ولكن توفر المعلومة ليس هو التحدي الصعب، وإنما التحدي يكمن في كيفية تقييم وتنظيم وعرض المعلومات بالشكل الذي يلبي الحاجة، وإيصالها في الوقت المناسب، واستغلالها والاستفادة منها بالشكل الأمثل. وحين بحث فريق البحث عن أهم الأسباب التي ولدت العولمة؛ وجد أن من أهمها هو التطور التكنولوجي الهائل، وعلاج ذلك هو اللحاق أيضا بالتكنولوجيا، فلا شك أن كل مجتمع ابتداءً ووصل إلى الأفضل ولكن ليس من الهباء، وإنما من حسن الأداء والدراسة وحسن التطبيق.

إن نجاح أية دولة، وأية مؤسسة اليوم هو القدرة على مواكبة عصر العولمة فلن نقف حائرين، ونقول إن العولمة ضد الدول الضعيفة وتناصر الدول القوية، وإنما يجب عكس هذا الميزان وقلب الأمور لصالحنا، فإن أفضل شيء في المعارك هو الهجوم وليس الدفاع.

نعلم أن عملية التهيؤ للمستقبل عملية صعبة، ولكن كما يمكن أن يكون هناك مآزق وصعوبات، لابد من وجود فرص متاحة. وقد اختار فريق البحث أحد أهم القطاعات التي تأثرت بنظام العولمة في فلسطين، وكان التأثير عليه بالسلب، هذا القطاع هو قطاع النسيج والملابس، محاولاً النهوض بهذه الصناعة مستخدماً الأساليب الحديثة مدعماً بنظم المعلومات.

1.1.5 تعريف نظم المعلومات (1)

تعرف نظم المعلومات بأنها مجموعة من الإجراءات التي تقوم بجمع واسترجاع وتشغيل وتخزين وتوزيع المعلومات لتدعيم اتخاذ القرارات والرقابة في التنظيم، ويساعد المديرين والعاملين في تحليل المشاكل وتطوير المنتجات المقدمة وخلق المنتجات الجديدة.

2.1.5 دور الحاسوب في نظم المعلومات

لا تحتاج نظام المعلومات بشكله الأولي لاستخدام الحاسوب، ولكن عند نمو حجم البيانات المطلوب معالجتها وازدياد تعقيد الإجراءات المستخدمة في المعالجة، يصبح استخدام الحاسوب أمراً ضرورياً لمعالجة البيانات والحصول على نتائج سريعة. إلا أن الحاسوب هو عبارة عن أداة تساعد المديرين وليست بديلاً عنهم.

(1) د.سونيا محمد البكري . نظم المعلومات الإدارية . الإسكندرية : الاشعاع . 1997.

فمسؤولية أخذ القرارات مثلا تبقى بيد المديرين حيث يمكنهم قبول الاقتراحات المقدمة من نظم المعلومات أو رفضها.

3.1.5 وظائف نظم المعلومات

1. استقبال البيانات الداخلية والخارجية وإدخالها إلى قواعد البيانات في النظام.
2. معالجة البيانات لتحويلها إلى معلومات ضرورية ومفيدة للإدارة المستخدمة لها.
3. إخراج المعلومات وإيصالها لمستخدميها في الوقت المناسب وبالطريقة المناسبة.

4.1.5 أنواع نظم المعلومات

شهدت نظم المعلومات تطورات سريعة ومتلاحقة منذ ظهور الحواسيب ودخولها في ميدان الأعمال، أدى هذا التطور إلى وجود المئات من النظم المعلوماتية التي يمكن تصنيفها ضمن نظم المعلومات، ولكن في هذه الفقرة سيتم التعريف بالأنواع الرئيسية لهذه النظم وطرق تصنيفها.

تصنف نظم المعلومات وفقا لمعايير عدة، فمثلا يمكن تصنيف هذه النظم بحسب المستويات الإدارية إلى:

1. نظم المعلومات الإستراتيجية Strategic Information System

وهي نظم موجهة لخدمة الإدارة العليا للمؤسسة ومساعدتها في التخطيط الإستراتيجي، اتخاذ القرارات الإستراتيجية، والتنبؤات الإستراتيجية المتعلقة بالمنظمة ككل، وتعتبر نظم مساندة القرارات ونظم مساندة المديرين من التطبيقات الشهيرة لهذه النظم.

2. نظم المعلومات الوظيفية Function Information System

وتكون موجهة لخدمة الإدارة الوسطى، غاياتها تزويد الإدارة بالمعلومات اللازمة لتخطيط ورقابة وتسيير الأنظمة.

ومن أمثلة هذه النظم: نظم المعلومات المالية، نظم معلومات الأفراد، نظم معلومات التسويق وغيرها.

3. نظم المعلومات التنفيذية Operational Information System

وتكون موجهة لخدمة الإدارة الدنيا، وتهدف هذه النظم بشكل عام إلى حوسبة الإجراءات والعمليات الإدارية أي استبدال المعالجة اليدوية بالمعالجة الحاسوبية. ومن الأمثلة النموذجية على هذه النظم: نظم معالجة طلبات المبيعات، نظم المحاسبة العامة، نظم إعداد جداول الرواتب والأجور.

كذلك يمكن تقسيم المعلومات الإدارية إلى ستة أنواع رئيسية بحسب وجهة اهتمامها وطبيعة عملياتها: (1)

1. نظم معالجة العمليات /الحركات اليومية Transaction Processing System

تعالج العمليات اليومية مثل عمليات البيع والشراء والفواتير وغيرها وتقوم بتسجيل البيانات بشكل مفصل. وهذه الأنظمة تتعلق بأدنى مستوى إداري في المنظمة، ورغم ذلك تعتبر على قدر كبير من الأهمية كونها الأساس الذي يعتمد عليه في الأنظمة الأخرى لأن مخرجات هذه الأنظمة هي مدخلات للأنظمة الإدارية الأخرى. وتكمن أهميتها كذلك في أنها تتعامل مع كم هائل من البيانات المخزنة، وتستخدم لعمليات التصنيف وإجراء الحسابات والفرز وإعطاء المعلومات التلخيصية.

2. نظم المعلومات الإدارية أو التقارير الإدارية Management Information System

/Management Reporting Systems

تقوم هذه النظم بتوفير المعلومات الضرورية والتي تساعد المدراء في اتخاذ القرارات المناسبة عندما يكون بالإمكان تحديد المتطلبات المعلوماتية اللازمة بشكل واضح ودقيق مسبقاً. أي أن هذه الأنظمة تدعم القرارات الإدارية التي تتصف ببنية ثابتة ومتغيرات محددة وواضحة.

(1) غسان شاهين . أنواع نظم المعلومات . محاضرات سابقة.

ومن السمات العامة لهذه الأنظمة:

القرارات يتم اتخاذها بشكل متكرر لذلك فإن الإدارة لديها فكرة واضحة عن المتغيرات التي يجب دراستها.

إن جزءا كبيرا من المعلومات اللازمة يتم الحصول عليه من مخرجات نظم الحركات اليومية، والجزء الآخر يتم تجميعه من مصادر أخرى داخلية وخارجية. المعلومات الداخلية اللازمة يتم الحصول عليها من أجزاء مختلفة من المنظمة، لذلك فإن هذه الأنظمة يجب أن تتمكن من الوصول إلى المعلومات الموجودة في الإدارات المختلفة بشكل سليم.

3. نظم دعم القرارات Decision Support Systems

تساعد المدراء في اتخاذ القرارات الاستراتيجية الفريدة (قليلة الحدوث) والتي تكون غير محددة البيئة. وفي هذه الحالة يكون جزء من عملية اتخاذ القرار هو تحديد العوامل التي يجب أخذها بعين الاعتبار وكذلك ما هي المعلومات اللازمة لاتخاذ قرار ما وخاصة وأن الوضع غالبا ما يكون غير مسبوق (لم يحدث من قبل).

4. نظم دعم المدراء Executive Support Systems

تساعد الإدارة العليا (المدراء التنفيذيين) في الحصول على المعلومات اللازمة لتسيير أعمال المنظمة، لتبقى على علم تام بسير الأعمال اليومية للمنظمة دون أن تغرق بالتفاصيل. وتساعد هذه الأنظمة كذلك على تحديد الفرص والاكتشاف المسبق للمشاكل المحتملة.

5. نظم دعم جماعات العمل Work Group Support System

تساعد كافة العاملين في المنظمة في إنجاز الأعمال اليومية المنوطة بهم، عن طريق استخدام البرمجيات المختلفة ووسائل اتصال البيانات ومعالجتها (تبادل الرسائل الالكترونية، نقل البيانات،

معالجة الصور، معالجة النصوص.....) وفي أحيان كثيرة تستخدم هذه البيانات والمعلومات الناتجة عن نظم العمليات اليومية.

6. النظم الخبيرة Expert System

تستخدم برامج الحاسوب لتخزين الحقائق والقوانين (القواعد) في قاعدة المعرفة (Knowledge Base) لمحاكاة (تقليد) عملية اتخاذ القرار عند الإنسان الخبير. فهي بذلك تركز على مجالات محددة يندر فيها وجود الإنسان الخبير.

5.1.5 أهداف نظم المعلومات

تحدد أهداف نظام المعلومات حسب دور نظم المعلومات في المؤسسة والتي تتحدد من خلال وجهتي نظر مختلفتين (نظرتين مستقبليتين). وقبل التعرف على هاتين النظرتين، لا بد من التعرف على المقصود بالنظرة المستقبلية.

النظرة المستقبلية: عبارة عن تخيل أو صورة وليس واقع لما قد يحدث مستقبلا عن طريق استخدام المصادر الملائمة لتحويل الفرص المتاحة لحقيقة قائمة.

أما النظرتين فهما:

1. **نظرة تقنية المعلومات:** تركز هذه النظرة على تقنية الحاسوب ووسائل الاتصالات وكيفية الاستفادة القصوى من إمكانياتها لتحسين كفاءة العمل الإداري في المنظمات. ووفقا لوجهة النظر هذه فإن التقنية تصبح هدفا بحد ذاتها. ويتمحور تركيزها على كفاءة المعالجة وموثوقية الأداء دون الاهتمام بالاستخدامات العملية لهذه الإمكانيات.

2. **النظرة الإستراتيجية للأعمال:** تركز على نقاط القوة والإمكانيات الموجودة في المنظمة وعلى الفرص المتاحة التي يمكن الاستفادة منها. ثم تقيم كيفية استخدام تقنية المعلومات للاستفادة من هذه

الفرص والإمكانيات ونقاط القوة. من هنا نرى أن هذه النظرة تجسد دور وقوة أنظمة المعلومات في تمكين الإدارة من البحث عن فرص مستقبلية باستخدام تقنية المعلومات.

إنّ إن النظرة الثانية هي الأفضل لكونها تنطلق من كون التقنية هي أداة التطور وليست الهدف المنشود.

وهكذا نجد أن الهدف الرئيسي لنظام المعلومات الإدارية هو تزويد الإدارة بالمعلومات المناسبة في الوقت المناسب لاتخاذ القرارات المناسبة وتنفيذها والاستفادة من تقنية المعلومات في تحقيق أهداف المنظمة.

6.1.5 فوائد نظم المعلومات

إن تطوير واستخدام نظم معلومات إدارية ناجحة تؤدي إلى تحقيق عدة فوائد:

1. رفع مستوى الإنتاجية (أي الإنتاج الفعلي/ الطاقة القصوى للإنتاج) وذلك من خلال:

A. زيادة كفاءة القيام بعمل ما.

B. إنجاز أعمال أكثر بنفس الموارد أو بموارد أقل.

C. التغلب على الثغرات.

2. تحسين الكفاءة:

أي القدرة على القيام بالأعمال التي تؤدي إلى الوصول لنتائج صحيحة. ويمكن تحسين الكفاءة

بـ:

A. استخدام قاعدة بيانات مشتركة يقوم باستخدامها الجميع.

B. عمل الشيء الصحيح والمطلوب.

C. استغلال الموارد المتاحة للوصول إلى النتائج المرجوة بجودة عالية.

3. تقوية الموقع التنافسي للمؤسسة ويمكن ذلك بعمل ما يلي:

A. رفع الكفاءة للعاملين.

B. رفع مستوى الإنتاجية.

C. اختيار وتطبيق إستراتيجيات فعالة تستطيع تغيير الموقع التنافسي للمنظمة التي تنافس بها.

D. استخدام أساليب ومعايير معينة لتحسين وتطوير الأداء مقارنة مع المنافسين.

2.5 الأدوات المقترحة استخدامها عند عمل نظام معلوماتي عالمي

لعل أبرز أنواع التكنولوجيا التي تسهم في نظام العولمة هي الشبكات والاتصالات العالمية، التي تحدث ترابطاً بين كافة نواحي العالم بسرعة وسهولة مذهلة، والتي لها الدور الأكبر في فتح الأسواق العالمية بعضها على بعض، و لعل أبرز هذه الشبكات:

1.2.5 الإنترنت

إن شبكة الإنترنت تجلب انتباه كثير من الناس في شتى مجالات عملهم ومواقعهم، وقد أصبحت هذه الشبكة تحتل مكانة مرموقة في أوساط الناس، رجال أعمال كانوا أو موظفين أو طلاب أو باحثين، فقد احتلت هذه المكانة؛ لما وضعتها من إمكانيات بين أيدي المستخدمين، وأصبح بالإمكان الحصول على أية معلومة أو التجوال وتبادل الرسائل بين الدول والشركات والمكاتب، دون الحاجة إلى السفر أو دفع تكاليف الاتصالات الباهظة، بل بأسعار رمزية وسرعة مذهلة، خاصة وأنه لا يوجد شروط معينة لاستخدامها، كأن تكون مثلاً محتكرة عن يفتح أسواقه عالمياً، وإنما هي إحدى الفرص التي تتيح لنا دراسة ما يحدث في العالم.

وشبكة الإنترنت: هي عبارة عن شبكة عملاقة من الحواسيب المتصلة فيما بينها ومتاحة الاستخدام للجميع. كما تقدم تشكيلة متنوعة من الخدمات التي يستخدمها الأشخاص لتسهل عملهم، فهي تعد بنكا معلوماتياً، وهي المورد الرئيسي لنظم المعلومات.

ومن أشهر ما توفره الإنترنت عالميا:

1. أنها تربط أجزاء العالم وتقرب المسافة بين الأفراد، مما يتيح فرصة التعرف إلى المجتمعات الأخرى من ثقافات، لغات، وديانات والتي يمكن أن تكون دراستها عملية تخطيط لتجارة عالمية.
 2. أنها تسهل عملية التسوق والتسويق، أما من ناحية التسويق فعن طريق الإنترنت يمكن دراسة واختيار البلد الذي يمكن أن تصدر إليها المنتجات، فهي تعطيك معلومات عن التصدير، شروطه.. الخ، على صفحات الإنترنت، مع الأخذ بعين الاعتبار المحاذير الموجودة في هذا البلد، مما يفيد المستهلك المحلي على المستويين المحلي والعالمي، على المستوى العالمي تسهل عملية استغلال الفرص المتاحة عالميا، فيستطيع اختيار الأفضل، والأنسب، والأقل مخاطرة، أما على المستوى المحلي فإن المنتجين المحليين سيزيدون من الجودة ويقللوا الأسعار لجذب الزبائن الذين تغريهم البضائع التي تحمل ميزات أكثر. أما التسوق فإن الإنترنت تعد سوقا كاملا يمكن من خلاله التسوق باستخدام بطاقات الائتمان البنكية، حيث أن الإنترنت تعرض البضائع للأسواق العالمية والتي تتيح الفرص لاختيار الجودة الأفضل وبالسعر الأفضل.
 3. أنها تستخدم للدعاية والإعلان، حيث تستطيع الشركات باستخدام الإنترنت عمل الإعلانات التجارية؛ حيث أنه لو قورنت تكلفة هذه الإعلانات بتلك التي تنشر عن طريق الصحف أو الإذاعة، فإنها تكلف القليل، فالاشتراك في الإنترنت يشمل عملية الإعلان، حيث تضع هذه الشركات صفحات خاصة بمؤسساتها، يتعرف المشترك من خلالها على الشركة وتاريخ إنشائها ومنتجاتها بالصورة والكتابة، هذا بالإضافة إلى الانتشار الواسع العالمي، فيعد الإعلان عبر الإنترنت ليس محليا فقط بل وعالميا.
- وعند التنقل دوليا فيمكن أن تزودنا الإنترنت بالخرائط، وهناك اقتراحات كثيرة لتطوير استخدام الإنترنت والتي ستدخل في عالم السيارات، فهناك البرامج الترفيهية المعدة للأطفال، وهناك إرسال

الرسائل في السيارات، والوصول إلى حالة الطقس، كل ما يخطر على بال المرء من معلومات، هذه التكنولوجيا تسمى: حاسوب السيارة الموصول ولكن ما الفائدة من كل هذا؟

سيمكننا هذا الأمر يوما من الوصول إلى مركز خدمات مبني على الإنترنت، يمكنه تشخيص مشاكل السيارة عن بعد بالإضافة إلى أنه سيؤدي إلى تطوير التكنولوجيا التي ستزودنا بالعناوين الرئيسية لنشرات الأخبار والتقارير والأحوال الجوية ويمكن للركاب المسافرين عن طريق لوحات المفاتيح وشاشات العرض اللاسلكية، ممارسة الألعاب، ويمكن لسائقي السيارة إعطاء أوامر صوتية. وتستخدم شركات صناعة السيارات في أمريكا نظاما لتزويد السائقين بالمعلومات في الزمن الحقيقي بحيث يمكنهم من التنقل بفاعلية أكبر عن طريق تحديد الشوارع المكتظة، وكل هذا يسهل عملية التنقل عالميا.

2.2.5 آلة الصرف الآلي ATM Automatic Teller Machine

هي عبارة عن جهاز إلكتروني يستخدم لصرف مبلغ معين من أي بنك كان للأشخاص الذين يملكون حسابات بنكية، والتي يستطيعون من خلاله الحصول على المبلغ الذي يريدون من أي مكان في العالم وفي أي وقت كان. فهذه الشبكة قد سهلت عملية انتقال الأموال وجعلت العملية سريعة، وسرعة انتقال الأموال هي سرعة النبضات الإلكترونية ذلك لأن المليارات من الأموال يمكن أن تسافر من مكان إلى آخر وبوقت لا يتعدى الجزء من الثانية.

و **ATM** تقدم عدة خدمات في مجال العولمة ونظم المعلومات:

1. تحافظ على زبائنك، وتخدمهم أينما كانوا ليس على مستوى الزبون الحالي فقط بل وتجلب زبائن جدد من جميع أنحاء العالم عن طريق التسهيلات التي تقدمها.

2. تسهل عملية التسوق، حيث أنها تقصر المسافة بين البلدان، والتي تعني زيادة الفوائد التي يحصل عليها الزبون، وذلك بحصوله على جودة أعلى، وتكلفة أقل، بالإضافة إلى أن الشركة التي ستقدم هذه الخدمة ستستفيد بسبب التطوير الدائم وزيادة عدد الزبائن نتيجة للمنافسة العالمية.

3.2.5 الأقمار الصناعية

إن الأقمار الصناعية التي تتميز بسرعة انتقال المعلومات والبيانات- تقدم خدمات عدة للعولمة ونظم المعلومات، فليس الهدف فقط هو الاطلاع على ما تقدمه هذه الشاشات من أفلام سواء كانت ترفيهية أو معلوماتية ولكن الفائدة التي تحققها على مستوى النظم المعلوماتية العالمية. ويمكن أن تكون الاستفادة من عدة نواح منها:

1. التعرف إلى الثقافات والديانات لكل دولة عن طريق ما تعرضه من أفلام ووثائق، وهذا يفيد في معرفة نوع البضائع التي يمكن أن تصدرها إلى هذه الدول بعد دراسة الثقافات، والديانات، وغيرها من عوامل تؤثر على نوع المنتج المستخدم.
 2. التعرف على الوضع السياسي، هل سيساعد على الاستثمار أم لا؟
 3. التعرف على التكنولوجيا وآخر تطوراتها عن طريق الإعلانات التي تعرض على هذه الشاشات، فيمكن أن تنتشر أشياء مهمة لم ننتبه لوجودها إلا عن طريق هذه الشبكة.
 4. الدعاية والإعلان، أصبح الآن إعلاناتك التلفزيوني يصل إلى جميع أنحاء العالم، وهذا يتيح فرصة أكبر يمكن أن تستفيد منها.
 5. الاطلاع على أهم المؤتمرات العلمية، ومعرفة المشاكل التي يعاني منها العالم.
- هذه الأدوات وأدوات عدة، تساعد في عملية التخطيط والتنظيم للتهيؤ لنظام عالمي جيد يهتم بجميع الجوانب، متجنباً كثيراً من المشاكل، مستغلاً أبرز الفرص وأفضلها. هذه حسنات تكنولوجيا المعلومات، لكن لها مخاطرها، لذلك يجب استخدامها بحذر، فإن تركت دون التنظيم والاستغلال

الجيد، فإن هذا سيؤدي إلى دمار المجتمع ليس إلى تطويره، وهذا ما تسعى إليه الدول الكبرى، لكي تبقى رائدة في عالم الاستفادة، لذلك يجب نشر التوعية العلمية لكي نستطيع بناء هذا البلد علميا ومعلوما. ويتم ذلك عن طريق:

1. تعليم أكبر عدد ممكن من الأشخاص لكي يرشدوا الجميع إلى المحاسن لتحقيق أكبر استفادة منها.
2. توزيع النشرات التي تدعم ذلك.
3. عمل ندوات توعية.
4. نشر ما هو مفيد لكي يلفت العالم نحوه.
5. لفت النظر إلى مواقع جيدة على الإنترنت وكذلك إلى محطات التلفاز الجيدة كالتعاون مع هذه المحطات وعمل دعاية إعلانية محلية لهذه المحطات.

3.5 كيف تساهم نظم المعلومات في إنجاح نظام العولمة

بما أن العولمة هي من أهم المواضيع التي طرقت باب التطور في التكنولوجيا والعمل على مستوى عالمي في جميع أنحاء العالم، فلا بد من نظام يؤدي إلى إنجاح هذه العملية في الدول التي تواجه مشاكل عند فتح أسواقها عالميا ولا سيما فلسطين التي هي مدار البحث.

إن نظم المعلومات هي الأساس في إنجاح أي عمل سواء أكان صغيرا أم كبيرا، فهي تقدم عدة خدمات منها:

1. نظم المعلومات تقدم دراسات وأبحاثا متميزة تعتمد على أحدث المعلومات واستخدام أحدث أنواع التكنولوجيا فدائرة نظم المعلومات تسعى دائما إلى الوصول إلى أحدث المعلومات، مستغلة الفرص التي تتاح عالميا عن طريق جمع المعلومات المستجدة وتحليلها ودراستها مستخدمة أحدث أنواع التكنولوجيا التي توفر الوقت والجهد مما يجعلها الرائدة في اغتنام الفرص، فالتكنولوجيا الحديثة لا توفر فقط الوقت والجهد بل إنها تساهم في إنتاج وتقديم الأفضل؛ ليكون منتجا قادرا على المنافسة

العالمية. إن الدراسات التي يقوم بها نظام المعلومات تشمل أيضا دراسة الأسواق المحلية والعالمية ودراسة المنتج الذي تحتاجه هذه الأسواق، وتبين كيفية التسويق للأسواق العالمية بعد دراسة الثقافات، الديانات، اللغات، والقوانين في هذه البلاد؛ لكي نقلل من العوائق التي تواجه المورد والتي تقلل من نسبة المجازفة.

2. تقدم الخبراء والمختصين في مجال البحث معتمدين على أحدث المعلومات محللين للشغرات، لكي تسلك المؤسسة المنهج الصحيح والطريق الأقصر والأفضل.

3. الفاعلية الأكثر في الأداء بين الموظفين، فنظام المعلومات قائم على تقليل الهيكل التنظيمي في الشركة، وإيجاد التفاعل بين جميع المستويات للحصول على الأفضل فدائرة نظم المعلومات تحاول الربط بين المدير والموظفين من مختلف المستويات؛ ليكون مجال الفرصة لتقديم الاقتراحات مفتوحا أمام الجميع، مما يزيد من مجال اغتنام الفرص وزيادة تفاعل الموظفين حيث يكون أداؤهم أفضل عندما يشعرون أن لهم دورا كبيرا في إنجاح العمل بالإضافة إلى الربط بين نماذج الأعمال المختلفة الموجودة في المؤسسة، حيث يعد نظم المعلومات حلقة الوصل بين المصمم والمبرمج وبين المستخدم وهذا ما يساعد على إنتاج منتج عالمي منافس.

4. تقديم الوسائل ليظهر المنتج عالميا وهذه الوسائل توفر طرق الاتصال عالميا، مما يتيح للمؤسسة الاطلاع على كل ما يدور في العالم عن طريق أحدث أنواع التكنولوجيا من مميزات وأسعار المنتج المنافس؛ لتستمر في التطوير، وتلحق المنافسين بل وتحاول أن تنتج أفضل مما هو موجود؛ لتحتل الصدارة في المنافسة، وتستغل الفرص.

5. تقليل التكاليف حيث أنها بالدراسات التي تقدمها تختار الطرق الأمثل في عملية الإنتاج، فعند دراسة الأسواق العالمية تختار المواد الأساسية الأقل سعرا والأفضل جودة بالإضافة إلى دراسة حاجة المجتمع وحاجة العالم فلا يكون هناك إنتاج زائد عن الحد ولا أقل من المطلوب، واختيار

الطرق الأمثل في توزيع العمل على الموظفين واستغلال المصادر الموجودة في المؤسسة. فنظام المعلومات يستغل المصادر الموجودة لدينا ويقسمها بطرق أقل تكلفة، فلا داعي لتكرار الأجهزة التي يمكن استغلالها عن طريق بناء الشبكات في المؤسسة.

6. تضع الخطط الإستراتيجية؛ ليكون المنتج منافسا عالميا معتمدة على تحاليل ودراسات يعدها أشخاص من تخصصات مختلفة.

4.5 الأشياء التي تؤخذ بعين الاعتبار عند التعامل مع نظام العولمة

1.4.5 الإدارة والتحكم العالمي

يجب أن يصبح لدينا القدرة على عمل إدارة عالمية، والقدرة على التحكم بالمنتج العالمي فعند إنتاج المنتج يجب النظر إليه كمنتج عالمي، مما يتطلب إدارة الأبحاث العالمية التي ستوفر لنا معلومات عن الأسواق العالمية، التي بعد جمعها نحتاج إلى عمل دراسة وافية ممكن أن تكون صعبة لما تحتاجه من دقة متناهية في التحليل والدراسة؛ لاستغلال أكبر قدر ممكن من الفرص المتاحة والتقليل من المجازفة وتقليل الخسائر التي يمكن أن تحدث عالميا. ويجب أن تتوفر لدينا المهارة لإدارة فئات مختلفة من الأفراد ومن مستويات علمية مختلفة وذات ديانات، ثقافات، ولغات مختلفة لتكون الاستفادة الكبرى من الخبرات والخلفيات المختلفة، ولكي يقوم كل منهم بعمل المطلوب منه بشكل صحيح وفعال عن طريق فهمه لطبيعة المؤسسة وطبيعة عمله. وكذلك يوجد تعامل مع حكومات عالمية يجب دراسة قوانينها واقتصادياتها؛ لتوفير السعر والجودة المطلوبة، حيث يأخذ بعين الاعتبار أن يكون سعر المنتج قادر على المنافسة العالمية.

2.4.5 المنافسة في السوق العالمي

والذي يحتاج إلى متابعة ودراسة مستمرة لمنتجات المنافسين، وأخذ الحيطة والحذر لاستغلال الفرص والابتعاد عن المخاطر، واتباع أحدث أنواع التكنولوجيا للرقى بالمنتج عالميا. كما يتطلب ذلك

عملية استغلال أمثل للمصادر لكي تقلل من التكلفة، والسعي وراء الجديد لجذب المستهلكين وكذلك تخصيص حصة مالية وحسابها من تكلفة المنتج للدعاية والإعلان العالمية؛ لكي يبرز المنتج إلى حيز الوجود بشكل فعال، واتباع كافة الطرق لإشهار هذا المنتج كعمل عينات مجانية تجريبية، وعمل تسهيلات للحصول على المنتج، والانتباه إلى الشكل الذي سيقدم به المنتج، والاهتمام بالقضايا العالمية كأعطاء المنتج ميزات الحفاظ على البيئة، من ناحية طريقة الصناعة مثلا أو من ناحية العبوات التي تحوي المنتج.

3.4.5 نظام التوزيع العالمي

عند توزيع المنتج يجب دراسة تكلفته التوزيعية. هل تكلفة التصدير والنقل ستتلاءم مع سعر المنتج عالميا؟ وهل ستكون هناك أرباح؟ هل يقوم بنفسه بتوزيع المنتج أم يتعاقد مع شركات مختصة بذلك؟ ودراسة هل الأفضل هو الإنتاج محليا أم في دولة أجنبية؟

4.4.5 التعامل مع فريق عالمي

يجب الانتباه إلى اختلاف الحاجات والثقافات واللغات والديانات والعمل على التنسيق بين أفراد الفريق.

5.5 الأسباب التي تتطلب إنشاء نظام معلوماتي عالمي (Global information System)

هناك أسباب تتطلب إنشاء نظام معلوماتي عالمي سواء توفر أحدها أو بعض منها، وهذه الأسباب هي:

1. زبائن في جميع أنحاء العالم: أصبح لدى الشركات والمؤسسات اليوم زبائن في جميع أنحاء العالم، وذلك إما عن طريق تنقل الزبائن المحليين عبر بلدان العالم، أو فتح فروع خارجية لشركات محلية. وللتسيق والقدرة على التحكم العالمي ستحتاج إلى طريقة للاتصال بهؤلاء الزبائن، وتزويدهم بأفضل الخدمات والمنتجات وبأسرع وقت، لذلك لابد من عمل نظام معلوماتي عالمي؛ ليسهل طرق الاتصال، والحصول على المعلومة.
2. المنتج مطلوب عالمياً: إذا كانت السلعة المنتجة من المنتجات المطلوبة عالمياً، وتوفرت القدرة على تزويد مدن أخرى بهذه السلع والخدمات، فهناك حاجة ماسة لنظام معلوماتي عالمي لإدارة التسويق عالمياً، وبرمجة عمليات التوزيع، وكذلك إظهار أي منتج جديد للعالم عن طريق عرضه على الإنترنت، والذي يزيد من فرصة وجود زبائن جدد، وبذلك تزيد نسبة المبيعات والأرباح.
3. الأعمال المنطقية: إذا استخدمت التكنولوجيا الحديثة في عمليات التصنيع، فستكون هناك حاجة إلى نظام معلوماتي عالمي؛ ليكون مصدراً مداماً بآخر التطورات التكنولوجية السريعة التي تفاجئنا كل يوم للوصول إلى الميزة التنافسية قبل الجميع، واللاحق بالأسواق العالمية.
4. الأعمال المرنة: للتعامل بين الدول تحتاج إلى موظفين، مهارات، مواد خام، قوانين واتفاقيات تجارية وعوامل أخرى، والنظام المعلوماتي العالمي يسهل الحصول على ذلك وبأقل وقت.
5. مصادر مشتركة: هناك مصادر مشتركة في المنشآت وتشمل المواد، الأشخاص، الاستشاريين، ونظم المعلومات هنا تلعب دورها في التنسيق بين هذه المصادر؛ لتعمل بشكل متكامل وتخرج بنتائج

جيدة. حيث توفر هذه النظم الأدوات والمعلومات اللازمة للربط بين هذه المصادر، وتساعد في الحفاظ عليها.

6. تجهيزات متكررة: عند تعامل المؤسسات على المستوى العالمي فإن هناك عمليات متشابهة تحتاج إلى نفس التجهيزات، يمكن العمل على توحيدها عالمياً، وذلك بقيام نظم المعلومات بعمل برامج (Software) مشتركة، وكذلك برامج تنظيم وإدارة لهذه المؤسسات. هذه العملية ستجمع بين آراء مختلفة؛ مما يغذي الأفكار المطروحة ويقلل من التكاليف.

7. ندرة المصادر: أحيانا تحتاج المنشآت إلى مصادر ومواد غير متوفرة في السوق المحلي، والحصول عليها يتطلب كثيرا من الوقت والتكاليف، وهذا يتطلب إنشاء نظام معلوماتي عالمي؛ ليكون مساعدا في الحصول على هذه المصادر بأسرع وقت وأقل تكلفة. إن طريقة هذا النظام التي تعتمد على البحث وكذلك استخدام التكنولوجيا الحديثة، ستساعد في التعرف على المصادر المتوفرة عالمياً ودراسة الأفضل منها، واستغلال السعر الأقل دون الحاجة إلى السفر من مكان إلى آخر.

8. تقليل من المخاطر: عند تعامل المنشآت على مستوى عالمي، هناك مشاكل كثيرة يمكن أن تواجهها، منها القوانين، التطورات، وأهم التغيرات التي تجري على الأسعار في البلدان العالمية، هذه جميعها محتمل أن تكون مخاطر تواجه المنشآت التي تعمل على المستوى العالمي. ولكن استخدام نظم المعلومات وأدواته الحديثة؛ يساعد في الوصول للمعلومات الحديثة؛ مما يقلل من فرصة المخاطر.

9. متطلبات قانونية: إن أية منشأة تتعامل على مستوى عالمي لابد أن تواجه اختلافا في الثقافات، والديانات، والقوانين وغيرها. فلتقليل وتجنب هذا الاختلاف يجب توفر طاقم في نظم المعلومات، يقوم بدراسة الاختلاف بين الدول محاولا تجنب أية أخطاء ممكن أن تحدث، مما يسهل العمليات التي تقوم بها المنشأة على المستوى العالمي.

10. استغلال المصادر: إن استغلال المصادر والفرص المتوفرة عالميا هي من أهم العمليات التي يقوم بها نظام المعلومات. وهذا يتم عن طريق دراسات لكيفية استخدام هذه المصادر، وكيفية استخدام أحدث أساليب التكنولوجيا.

11. التعاون العالمي: إن التعامل مع منشآت عالمية سيوفر خبراء وكفاءات مختلفة تحقق آراء ممتازة، وتخرج بالقرارات الفضلى. ولكن يوجد اختلاف كبير بين هؤلاء الأشخاص في أشياء كثيرة كالعادات، التقاليد وغيرها. لذلك تحتاج إلى نظام معلوماتي عالمي ليتغلب على هذه الاختلافات، وليحقق الترابط بين هؤلاء الأشخاص، وينسق بينهم، ويسهل الوصول إليهم، والاتصال بهم، والمشاركة بتنظيم ودعم جهود الأفراد والجماعات. والنظام المعلوماتي أيضا يدعم ذلك بالتعاون الإلكتروني وتوفر سبل الاتصال.

12. الأعمال العالمية: بعض المنشآت التي تعمل على مستوى عالمي يتم تجزئة العمل فيها وتوزيعه على بلدان مختلفة، بقصد تقليل الوقت والتكاليف واستغلال المصادر المتوفرة، من هنا يتبين أنك بحاجة إلى عملية ربط وتنسيق بين هذه العمليات المجزئة، وهذا ما يحققه النظام المعلوماتي العالمي عن طريق الدراسة، ووضع البرامج، وتوفير الأدوات التي تسهل هذه العملية.

ونظم المعلومات العالمي وضع استراتيجيات للتأثير على الأعمال العالمية وهذا التأثير يأتي

من عدة مصادر:

A. قدرة هذا النظام على ضغط الوقت والتخلص من الفراغ عن طريق استخدام الخطط التنظيمية، وأحدث الوسائل التكنولوجية، وهو النظام الذي يسمح بانتقال المعلومات في أي وقت ولأي مكان، وهذا ما سيحقق الميزة التنافسية.

B. القدرة على المشاركة في المصادر في الأماكن المتباعدة. فالمؤسسات التي تتعامل على مستوى عالمي، تجمع بين أفراد من مختلف الدول، فيتبادلون الحديث ويقترحون آراء مختلفة،

C. الشركات متعددة الجنسيات Multinational Corporation: إن فكرة إنشاء الشركات متعددة الجنسيات كان الهدف منها تقليل التكاليف والوقت، والحصول على أرباح أكثر من خلال التعامل مع عدة دول والسعي وراء اكتساب أكبر عدد ممكن من الزبائن، استطاعت هذه الشركات النجاح في عصر العولمة. حيث كان هناك فرص كثيرة للنجاح وبنفس الوقت كان هناك صعوبات أمام هذه الشركات، فتزداد فرص النجاح لهذه الشركات في حالة متابعة التغيرات اليومية، واستخدامها للأساليب الحديثة باستمرار، واختيار الأسواق المناسبة، واستغلال المصادر المتوفرة بشكل جيد بالإضافة إلى الدراسة الجيدة لاماكن التصنيع وأماكن التوريد بالمواد الخام. ومما يقلل من فرصة هذه الشركات أن الأسواق في ظل نظام العولمة ستفتح أمام الجميع، مما يتيح فرص أكثر لوجود شركات منافسة، وسيكون السوق لمن يستطيع مواكبة التغيرات باستمرار، مستخدماً الأساليب والتكنولوجيا الحديثة مقدماً الأفضل وبأسعار أقل.

واستطاعت كثير من الشركات أن تعمل في دول مختلفة، مستخدمة الوسائل التكنولوجية الحديثة موفرة الكثير من التكاليف، مستغلة خبرات وآراء مختلفة. ومن الشركات التي استفادت من هذه العملية شركات التصميم الهندسي التي تعمل لساعات طويلة، والتي تحتاج إلى تصاميم جديدة باستمرار، فباستخدام الإنترنت ووسائل الاتصال العالمية يمكن تقليل التكاليف والوقت، حيث استطاعت هذه الشركات أن تعمل لمدة ٢٤ ساعة دون أن تضطر لدفع تكاليف العمل الإضافي واختصرت وقتها إلى الثلث وتتم العملية كآلاتي:

توزع الشركة العمل على ثلاث قارات، وفي هذه الشركة ينتهي العمل لدى الفريق في القارة الأولى، ويستلم العمل الفريق في القارة الثانية، ويكمل عليه، وهكذا يفعل الفريق في القارة الثالثة. وفي صباح اليوم التالي يكون قد تم إنجاز عمل ثلاثة أيام في يوم واحد بالإضافة إلى الاستفادة من الخبرات والتتويج في الآراء.

ويمكن توزيع العمل في شركات من نوع آخر كتوزيع العمل في عدة دول تتميز كل منها في مجال معين، ويوكل كل جانب إلى الدولة المتخصصة فيه، وينتج لدينا عمل مميز من جميع النواحي. بالإضافة إلى الاجتماعات التي تحتاجها الشركات التي تعمل في دول مختلفة فباستخدام التكنولوجيا ووسائل الاتصال العالمية يمكن الاجتماع عن بعد دون الحاجة إلى ضياع الوقت في السفر والتكاليف الباهظة.

وهذا يحقق مشاركة في الآراء المختلفة حيث أن كلا منهم قد تأثر بما يدور في بلده. وهذا الآراء المختلفة، يحقق تكاملاً في اتخاذ القرارات، وتوفير الميزة التنافسية. مثال على ذلك: المهندسون الذين يقومون بتصميم منتج جديد في أماكن مختلفة يستطيعون أن يتشاركوا معاً في التصميم والتفاصيل من خلال نظام المعلومات العالمي.

6.5 العوائق التي ستعرض لها عند عمل نظام عالمي

1. اختلاف اللغة والحروف الأبجدية والعملة: إن اختلاف اللغات والعملات يؤدي إلى الاختلاف على أية لغة سيرمج النظام، وفي أي منها سوف تخزن المعلومات، بأي عملة سيكون التعامل، وهذا سيؤدي إلى مخاطر الاختلاط في فهم ما يجري، وأيضاً سيؤثر على الأعمال المحاسبية والنظام المالي وسيؤدي إلى تذبذب في معدل التبادل التجاري.

2. اختلاف التوقيت: عملية تبادل البيانات والمعلومات بين فروع الشركة المنتشرة في العالم، وجدولة الأعمال، وعمليات الصيانة والتحديث، كل تلك الأمور، متى ستتم؟ وبناءاً على أي توقيت من توقيت الدول المتعاملة مع هذا النظام؟ وكيف سيتم حساب ساعات العمل، والعطل؟ وكيف سيتم عملية تنسيق الأعمال؟ ومتى سيتم عمليات الاتصال وتبادل المعلومات؟ كل هذه الأمور ستواجهك عند التعامل مع النظام العالمي بسبب اختلاف التوقيت من دولة لأخرى.

3. الاختلاف في قوانين المعلومات: إن قوانين انتقال المعلومات تختلف من دولة إلى أخرى، فبعض الدول تمنع انتقال نوع معين من المعلومات وتعتبرها سرية وخصوصية ولا يسمح لأحد الاطلاع عليها، بل وتضع القيود وتوفر وسائل الحماية لذلك، وخاصة إذا كانت تطمح للوصول إلى الميزة التنافسية قبل غيرها، ولكن هذا يؤثر على العلاقات بين الدول، ويؤدي إلى عدم إتمام العمل بالشكل المطلوب.

4. الاختلاف في الثقافات والقوانين: عند تعاملك مع نظام عالمي فإنك ستواجه اختلافات في الثقافات والقوانين، فمثلا هناك طرق مختلفة في المحاسبة وقوانينها، وكذلك يوجد اختلاف في حساب فرض الضرائب، وأيضا في الديانات، فالمسموح في هذا البلد ممكن أن يكون محرم في الآخر، كل ذلك سيؤدي إلى ظهور مشاكل جمة.

5. في كل بلد مواصفات ومعايير مختلفة للحاسوب.

6. ليس كل الدول يوجد لديهم شبكات صوتية ومعلوماتية، وإن وجدت فتكلفتها تختلف من مكان لآخر، وهذا سيؤثر على إمكانية مشاركتهم في النظام، وإمكانية نقل المعلومات بشكل إلكتروني، فبعض الدول إمكانية الحصول على خط هاتف صعب ومكلف! فكيف لها الحصول على ما هو أكثر تطورا؟ وهذا يؤثر على اقتصادها وعلى إمكانية اللحاق والتعامل مع الدول الأخرى. وبالرغم من وجود التطورات والاستثمارات الحديثة إلا أن هناك بعض متطلبات الاتصالات في عدة بلدان، فهناك بعض الدول الأوروبية تضع قيودا على Satellite Communication لاستلامه فقط.

7. تكنولوجيا المعلومات وطرق تطور الأنظمة مختلفة في العالم: فبالرغم من وجود كثير من التشابه التكنولوجي في العالم، إلا أن بعض خبراء نظم المعلومات يفضلون استخدام شيء من إنتاجهم، مثلا هناك دول تفضل بل تفرض أن تكون البرامج (Software) المستخدمة من إنتاجها. ولكن هذا ممكن أن يحدث مشاكل، فوفقا لشركتي Steinbart and Nath تبين أن هناك تنافر كبير

بين البرامج والإمكانات المادية (Hardware و software) المستخدمة لديهما، مما أدى إلى حدوث مشاكل. وهذه المشكلة من أكثر المشاكل التي تواجه الشركات التي تحاول إنشاء نظام عالمي.

8. بعض الدول تعاني من نقص في الخبرات، ومن عدم وجود متخصصين في نظم المعلومات، وهذا يعني احتياجهم إلى تدريب أشخاص أو إحضارهم من الخارج، وهذا سيكون صعبا ومكلفا.

7.5 التخطيط لنظام معلوماتي عالمي

في الصفحات السابقة، عرض فريق البحث بعض المشاكل التي تواجه النظام العالمي، وسنعرض هنا الخطة المقترحة للتقليل من تلك المشاكل عند إنشاء هذا النظام، والتي تحتوي على العناصر التالية:

1. عمل تحالف إستراتيجي معلوماتي: وذلك بربط المؤسسات العالمية معا، مثلا عن طريق EDI مما يؤدي إلى تبادل المعلومات، وأيضا السعي لعمل وضع قاعدة بيانات موحدة للجميع، يتم التعامل بها عالميا آخذين بعين الاعتبار جميع المشاكل التي تم عرضها سابقا.

2. تطور النظام العالمي والمهارات: كما نرى اليوم، هناك تطورات كبيرة في النظام العالمي والمهارات لذلك يجب أن نعرف ونفهم الطاقم الوظيفي الموجود في الشركة (Staff) هذا النظام العالمي، والتطورات والمهارات العالمية، وندريبهم بحيث يصبح لديهم القدرة على العمل بالأساليب الإدارية المختلفة في العالم، ونعرفهم على الثقافات الأجنبية وكيفية التعامل معها، وهذه التطورات أيضا تتطلب المعرفة والتأقلم مع السياسات العالمية داخل البلدان الأجنبية وداخل بيئة العمل المحلية وتحسين المهارات الموجودة.

3. بناء بنية تكنولوجية متوقعة: كما ذكر سابقا، من العوائق التي ستعرض لها عند عمل نظام عالمي، هو أن في كل بلد مواصفات ومعايير مختلفة للكمبيوتر. وكما ذكر في المثال السابق أيضا، أن هناك شركتين لديهما تنافر بين البرامج والإمكانات الموجودة لديهما (Hardware و

(Software)، مما اضطرروا إلى مواجهة كثير من المشاكل؛ لذلك من الضروري البناء للمستقبل، والهدف من هذا البناء أن يتم التعاون في التكنولوجيا الموجودة وخاصة في العمليات العالمية، لذلك يجب عمل إستراتيجية مشتركة في الاتصالات وتحديد **Hardware** و **software** التي تمكنهم في التعامل معا بدون مشاكل، والتجهيز دائما للتوقعات والاحتياجات المستقبلية.

4. إلغاء العمل ضمن النموذج الوطني: يجب إلغاء فكرة أنك تعمل في دولة واحدة وضمن قوانين بلد محددة، وثقافة بلدك، يجب أن تلغي فكرة أنك مستقل؛ لأن هذا مستحيل اليوم، فإذا أردت أن تبقى يجب أن تلاحق التطورات والتكنولوجيا، وتتعامل مع العالم كله مع قوانينه وثقافته، وتتعرف على سياساته المتبعة، وكل شيء فيه.

5. استغلال مراكز القوة الموجودة لدي للتعامل مع العالم: التخلص من التكرار في التجهيزات والطاقت الوظيفي (**Staff**) غير اللازمين، والاستفادة من هذه التكاليف في أشياء ضرورية والتركيز على نقاط القوة الموجودة لدي واستغلالها بالشكل الصحيح لكي أتعامل مع العالم، وتصبح لدي معرفة أكبر وخبره أكثر فأتخلص من نقاط الضعف الموجودة، وبذلك أستطيع الدخول في المنافسة العالمية.

6. إزالة القيود في الاتصالات: بما أنك سوف تتعامل مع العالم من خلال وسائل الاتصالات فلا يجب أن تضع قيودا على هذه الوسائل؛ لكي لا يضع الآخرون قيودا عليك، وليستطيع الآخرون الاتصال بك والتعامل معك. فباتصالك مع العالم أنت المستفيد أكثر من غيرك فهي تعطيك ميزات جمة، وهذه الميزات تم ذكرها سابقا والتي من أهمها توفر الوقت والجهد والتكاليف، والتعرف على آخر التطورات والأحداث في العالم، ولذلك فليكن هناك حرية في الاتصال.

7. العمل على تركيبة بيانات متماثلة: البيانات عنصر مهم جدا وضروري لإدارة الأعمال العالمية؛ لذلك يجب التعاون على إنشاء قاعدة بيانات موحدة بحيث تكون ذات معايير محددة في العالم ومتفق عليها عالميا، وبدون معايير ثابتة لا يمكن الحصول على النظرة العالمية للمؤسسات، وسيصعب

التعامل معها عالميا، وستفقد الميزات التي ستتوفر من إنشاء تلك القاعدة الموحدة مع العالم، وأهم تلك الميزات هي التقليل من الوقت والتكاليف.

8. استغلال الموارد البشرية العالمية: كثير من موظفي نظم المعلومات في بلد ما غير أكفاء لهذه المهمة، فهم يتعاملون بشكل قومي ولا يأخذون النظرة العالمية بعين الاعتبار، وأيضا لا يتعاملون مع العالم، وذلك إما لنقص في التدريب أو لعدم وجود خبرات في هذا البلد، واليوم يوجد حل لذلك وهو استغلال الموارد البشرية الموجودة في العالم، فعبر الإنترنت مثلا بإمكانك الاتصال للحصول على أي استفسار تريد وخاصة في نظم المعلومات فبإمكانك الوصول إلى أناس متخصصين في نظم المعلومات لإرشادك ولإعطائك النصائح، وإجابات عن أي سؤال تريد. ويمكن أيضا أن توفر برامج تدريبية.

8.5 دور نظم المعلومات في قطاع النسيج وصناعة الملابس

بعد أن تعرف فريق البحث، بطرق مختلفة، على الوضع السائد للاقتصاد الفلسطيني، ووضع قطاع النسيج والملابس، تبين أن هذا القطاع يواجه مشاكل عدة قام فريق البحث بعرضها من خلال تحليل الاستبانة؛ لذلك يقترح فريق البحث الاستعانة بنظم المعلومات؛ للتغلب على هذه المشاكل، وللنهوض بهذه الصناعة وذلك يتم من خلال:

1.8.5 إنشاء مركز معلومات:

إن من أهم المشاكل التي لاحظ فريق البحث أنها تواجه صناعة النسيج الملابس في عصر العولمة، هي عدم قدرة المنتجين في هذا القطاع على المنافسة بالجودة والسعر، وخاصة أنهم لا يستخدمون وسائل الاتصال الحديثة العالمية، للتعرف على التطورات العالمية التي تحدث على صناعة النسيج والملابس؛ لذلك يقترح فريق البحث إنشاء مركز معلومات كخطوة أولى للنهوض بهذه الصناعة، والذي يقترح إنشاؤه من قبل جهات مختصة، حيث يلزم لإنشاء هذا المركز أشخاص

مختصين بعمليات البحث والتطوير، وقادرين على استخدام وسائل الاتصال العالمية والتكنولوجيا الحديثة، ويتم إنشاء المركز أيضا بالمشاركة من قبل المنتجين أو أحد المندوبين عنهم، للتعريف بأهم ما تختص به هذه الصناعة، وبالتعاون بين الطرفين يتم التعرف على الأهداف والمعلومات اللازمة للنهوض بهذا القطاع.

ومركز المعلومات هذا سيحتوي على معلومات عالمية ومحلية تجمع أولا بأول لتساعد في التطوير على المنتج باستمرار حيث سيتم البحث على المعلومات التي تتعلق بالمنتج نفسه، وأحدث الآلات المستخدمة فيه، بالإضافة إلى الشركات الكبيرة المختصة في هذه الصناعة وأحدث التطورات الموجودة لديها، ويعرف هذا المركز العادات والتقاليد والقوانين المتبعة في الدول العالمية. وكذلك التكاليف والمصادر المتوفرة في البلدان العالمية، أي تكون على شكل دراسة لوضع كل دولة في العالم، لتساعد في استغلال الفرص المتاحة عالميا، والتقليل من المخاطر التي يمكن أن تواجه المستثمر المحلي في الخارج. ويزود هذا المركز أيضا بأسعار العملات، وأهم التغيرات التي تحدث على الوضع الاقتصادي العالمي وكذلك السوق المحلي، فيعرف على مستوى سوق المنتج، ومستوى الطلب على المنتج، وعدد السكان، ومستوى الدخل وكذلك معلومات عن المنافسين المحليين والعالميين، بالإضافة إلى الأسعار التقريبية للمواد الخام ودراسات عن تكلفة الإنتاج، وكل ما هو متعلق بهذه الصناعة محليا وعالميا.

هذه المعلومات جميعها تساعد المنتج المحلي على تقليل التكاليف، والوقت في البحث، والتعديل على جودة المنتج حيث تصبح فرصة المنافسة العالمية أفضل.

2.8.5 إعداد قاعدة بيانات:

نظرا لعدم اهتمام المنتجين في قطاع النسيج والملابس بجمع المعلومات المحلية والعالمية، والذي يؤدي إلى عدم القدرة على المنافسة بالجودة والسعر والوقت، يقترح فريق البحث إعداد قاعدة بيانات خاصة بكل مصنع في قطاع النسيج والملابس، حيث تهدف هذه القاعدة إلى:

1. التخلص من الكم الهائل من المعلومات المتواجدة في الملفات اليدوية وتخزينها واسترجاعها بسهولة، والتخلص من التكرار الغير ضروري.
2. يساعد في ربط وتكامل الموضوعات التي تهتم عمل المصنع.
3. توفر الدقة العالية للبيانات بحيث تساعد في التخطيط والرقابة واتخاذ القرارات.

فوائد قاعدة البيانات

إن توفر قاعدة بيانات في كل مصنع لها فوائد عدة فهي تساعد في:

1. معالجة الطلبات بسرعة ودقة: وذلك من خلال تحليل المبيعات والتعرف على رغبات الشراء لدى الزبائن، حيث يتم إدخال البيانات الخاصة بالطلبات، والاستعلام عن طلبية معينة، وتعديل وتحديث الطلبات، وكذلك تقدم تقارير عن العناصر المطلوبة، وقائمة بأسماء الزبائن، وهذا كله يساعد في تلبية الطلبات بسرعة مما يزيد من قدرته على المنافسة.
2. إدارة المخازن في المصانع: حيث توفر هذه القاعدة قائمة بكافة الموجودات من المواد الخام أو المنتج نفسه، فعند الحصول على طلبية معينة فيمكنهم معرفة كمية المواد الخام المتواجدة، هل تلبية الطلبات المطلوبة أم تحتاج إلى كميات أخرى؟ وكذلك تحتفظ هذه القاعدة بمعلومات كاملة عن المزودين، وقائمة بالمواد الخام المقترح شرائها، فبالاعتماد على المعلومات المبينة في قاعدة البيانات سيتم عمل برامج تحدد كمية الشراء في كل فترة، وأقل حد للمواد الخام التي يجب أن تتوفر في المخازن.

3. معالجة الحسابات: حيث تظهر، قاعدة البيانات، حساب الأجور والرواتب، وحساب الأرباح والخسائر، وقائمة بأسماء الدائنين، وتظهر الوضع المالي الحالي. كل ذلك يساعد المصنع في معرفة كميات رأس المال المتوفرة، فإذا أراد التوسع في المصنع أو عمل خط إنتاج جديد يرى هل إمكانياته تسمح بذلك أم لا؟

4. إدارة عملية التسويق: حيث تزود التسويق بمعلومات مهمة تساعد في اتخاذ قرارات تسويقية مهمة. فهي توفر معلومات عن المبيعات فتحدد حجم المبيعات من منتج معين، وتظهر المناطق المرغوب فيها هذا المنتج. وكذلك تساعد هذه القاعدة في معرفة المبيعات المتوقعة في الفترات القادمة، هذا من ناحية المبيعات، أما من ناحية المنتجات فالمعلومات المتوفرة عن تكاليف الإنتاج، والشراء، والتسويق وتكاليف التخزين، تساعد في تحديد أسعار المنتجات في ضوء تكاليف المواد، وكما ذكر سابقا، يمكن معرفة التكاليف المتوقعة لطرح منتج جديد ومقارنتها بميزانية الشركة هل تسمح بطرح هذا المنتج أم لا؟ إذا كانت غير قادرة، فبمعرفة التكاليف المتوقعة يتم تحديد حجم التمويل المطلوب لضمان توفر المبالغ النقدية في الوقت المناسب.

5. اتخاذ القرارات: إن جزءا كبيرا من وقت عمل المدير يتم إنفاقه في اتخاذ القرارات، لما تحتاجه هذه العملية إلى مهارة خاصة وقدرة على التفكير والإبداع والابتكار. ولتسهيل هذه العملية وزيادة السرعة في أخذ القرار، اقترح فريق البحث قاعدة البيانات التي ستحتوي على بيانات ستساعد المدير في اتخاذ القرارات، وتقلل من الوقت الذي كان يأخذه، وبذلك سيكون لديه الوقت للاهتمام بالأمر الأخرى، فمثلا يحتاج المدير في بعض الحالات إلى تحديد كمية الملابس التي سيتم إنتاجها، هل ينتج كميات كبيرة أم الطلب على الملابس في حالة انخفاض؟ من هنا يأتي دور البيانات فبمعرفة كمية المخزون الموجودة، وحجم المبيعات الحالية، سيساعد ويسرع من عملية أخذ القرار.

3.8.5 الاهتمام بعمليات التسويق:

بعد أن تعرف فريق البحث على المشاكل التي تواجه قطاع النسيج والملابس في عمليات ترويج المنتج محليا وعالميا. تبين أن المنتج المحلي لا يستطيع التصدير إلى الخارج، وذلك بسبب عدم توفر اسم تجاري للمنتج الفلسطيني في العالم، والناجم عن عدم استخدام التكنولوجيا الحديثة للنهوض بمستوى جودة المنتج والتقليل من الوقت ومن تكاليف المنتج. وقد أدى الابتعاد عن استخدام وسائل الاتصال العالمية إلى تقليل فرصة التعرف على الأسواق العالمية وانعدام فرصة الاتفاقات التجارية؛ لذلك ينصح فريق البحث الاهتمام باستخدام التكنولوجيا الحديثة، وجمع المعلومات المهمة والكافية عن السوق المحلي والعالمي بالاستعانة بمركز المعلومات المقترح بالإضافة إلى المجهودات الشخصية لكي يتميز عن منتج المنافس المحلي والعالمي، وكذلك دراسة وضع المنافسين، واستغلال نقاط الضعف التي يتصف بها منتوجهم، ومحاولة اتخاذها فرصة لتحسين على المنتج المحلي، والاهتمام بعمليات الترويج سواء باستخدام التكنولوجيا الحديثة كالإنترنت ومحطات البث العالمية التي تم اقتراحها سابقا، أو عن طريق التسويق الميداني مثل توزيع عينات مجانية بالإضافة أيضا إلى الترويج المحلي مثل المشاركة في المجلات والصحف ودعم بعض المؤسسات، ومن الآليات التي يمكن اتباعها في دراسة السوق المحلي هي مراقبة الزبائن وحاجاتهم والميزات التي يفضلوا توفرها في المنتج ويتم ذلك عن طريق توزيع استبانه، أو مراقبة الزبائن عن بعد أو الاجتماع بعينة عشوائية من الزبائن وأخذ آرائهم.

4.8.5 استخدام التكنولوجيا الحديثة:

إن استخدام التكنولوجيا الحديثة توفر الكثير من التكاليف، بالإضافة إلى أنها تحل أهم المشاكل التي يعاني منها قطاع النسيج والملابس، وهو عدم القدرة على الإنتاج بجودة عالية. واستخدام التكنولوجيا والآلات الحديثة يزيد من الجودة ويقلل من الأخطاء التي تحدث أثناء العمل،

وتزيد السرعة في الإنتاج، وتقلل أيضا من الأصوات والضجيج غير المرغوب في العمل. هذه العوامل مجتمعة تساعد في تقليل التكاليف، وبالتالي يجعل فرصة الارتقاء بمستوى الجودة أكبر. ولا يقتصر استخدام التكنولوجيا الحديثة على الآلات بل في جميع المجالات التي تعمل بها الصناعة، كوسائل الربط بين الموظفين في الشركة بدل استخدام الصوت البشري والذي يحقق الدقة والتأكد من وصول البيانات بشكل صحيح ويقلل من الوقت الضائع في التنقل بين الموظفين ويقلل أيضا من الأخطاء. كما يجب استخدام التكنولوجيا ووسائل الاتصال العالمية؛ لاستغلال الفرص العالمية والتطوير على المنتج باستمرار، خاصة أن المنتج في صناعة النسيج والملابس يجب التعديل عليه باستمرار للحاق بالموديلات والتصاميم الحديثة. ومن أهم التطورات التكنولوجية العالمية في صناعة الملابس والتي يجب استغلالها كانت في مجال برامج التصميم المحوسبة **CAD (Computerized Aided Design)** وهذا سيفيد في تلبية الطلبات بشكل أسرع، وسيؤدي إلى مرونة عالية في التصميم، وسرعة وتوفر في تكاليف إعداد التصاميم والنماذج، وتقلل من كمية القماش المستخدمة بالاستغلال الأمثل واتباع أفضل الطرق، مما يسهم ذلك كله في تقليل التكاليف الإجمالية وتقديم تصاميم أفضل وبجودة أعلى، ويقترح فريق البحث استخدام الحاسوب في إنشاء التصاميم بالاعتماد على المجسمات في إعداد الموديلات، فبإمكان المنتج أن يجرب الملابس على مجسمات في الجهاز بقياسات مختلفة بدل التجربة، وإنزال بضائع على السوق لا تتلائم مع القياسات المختلفة، بهذه التصاميم يصبح بإمكان المستخدم أن يتسوق عن طريق الإنترنت وبإدخال صورته بقياساته إلى الجهاز، وبذلك يستطيع اختيار الملائم لذوقه بقياساته من جميع أنحاء العالم، وهو جالس في بيته.

5.8.5 السياسات التصنيعية

بناء سياسة تصنيعية للنهوض بهذا القطاع، وذلك بالتعاون مع القطاع الحكومي وغيره من القطاعات التي ممكن أن تساعد في التطوير على هذه الصناعة. حيث يمكن استخدام **Export Promtion** ليصبح للمنتوج الفلسطيني اسم في الدول الأجنبية، وذلك بمساعدة الحكومة، كأن تساعد في إقامة معارض لهذه البضائع في الخارج. وعندما تقوم بزيارات دولية يمكنها أخذ المنتجين للتعرف على مزايا الصناعات العالمية، وليعرف أيضا ما يطلبه ويفضله المستهلك في البلدان الأخرى. وأيضا يمكن للحكومة أن ترسل أشخاص للتعليم في تلك البلدان لأخذ الخبرة منهم، للنهوض بهذا المنتج. ومن السياسات الأخرى التي يمكن لهذا القطاع الاستفادة منها هي سياسة **Export Bank** حيث تبين عند تحليل الاستبانة أن الشركات العالمية تطلب كميات كبيرة من الملابس لا يستطيع قطاع الملابس والنسيج تلبية طلبياتهم لأنه يتميز بصغر حجم المصانع والإنتاج لذلك يقترح فريق البحث أن يتم التعاون بين المصانع الصغيرة للتصدير إلى الخارج، فهذا يؤدي إلى تقليل تكلفة الإنتاج حيث سيتم إنتاج كميات كبيرة وبذلك تقل التكلفة من ناحية تكاليف المواد الخام وتكاليف النقل، وستصبح لديهم القدرة على تلبية الطلبات العالمية. أو بإمكانهم أيضا التصدير إلى الخارج بالاعتماد على جمعيات خاصة بعمليات التصدير.

وللنهوض بهذا القطاع ينصح فريق البحث بأن يتم المشاركة بين أكثر من قطاع لبناء سياسات تصنيعية جيدة، كاشتراك الجامعات في وضع الخطط والتزويد بالأفكار، بالإضافة إلى التشجيع والدعم الحكومي، والاستفادة من خبرة المنتجين، هذه الجهات مجتمعة ستبرز منتج بمزايا أفضل.

المحتويات الفصل السادس

الاستنتاجات والتوصيات

المحتوى

الاستنتاجات والتوصيات

1.1 الاستنتاجات

1. في الدول العربية مثل الولايات المتحدة الأمريكية ستكون في المستوى الأول من خمسة فئات

الأسواق قدرتها على إنتاج الأسوأ أي أنها تقع في فئة على الطاقة الكهربائية بالقيمة

بمرتبة عالية وتكلفة أقل قدرتها على استخدام التكنولوجيا الحديثة والإنتاج بكميات كبيرة

في الدول العربية ستكون في الخامسة في حالة فتح الأسواق لعدم قدرتها على المنافسة العالمية

1.6 الاستنتاجات

2.6 التوصيات

2. توضع السياسات العامة في فلسطين التي تهدف إلى دعم الاستثمار في ظل الاختلال الإقليمي والذي

يؤدي إلى تدفق رأس المال الاقتصادي الفلسطيني الرغبة في جذب الاستثمارات إلى إسرائيل التي تتمتع

بإحدى أهم في مجال المنتج الفلسطيني غير قادر على المنافسة العالمية بسبب عدم قدرته على

المنافسة بالسعر والجودة وتجاوز كثير من القطاعات الصناعية في فلسطين

3. فتح السوق الفلسطيني مستهلك غير منتج نتيجة الظروف المحيطة به

4. تشير إلى أهم القطاعات الصناعية في فلسطين وهو قطاع النسيج والملابس وخاصة بعد تحرير

سوق النسيج الأجنبي وخاصة الصين في ظل انهيار

5. الحاجة الملحة لفتح المنافسة في قطاع النسيج والملابس في فلسطين من خلال ولائحة المنافسة

الفصل السادس

الاستنتاجات والتوصيات

1.6 الاستنتاجات

1. أن الدول القوية مثل الولايات المتحدة الأمريكية ستكون هي المستفيد الأول من عملية فتح الأسواق لقدرتها على اجتياح الأسواق حيث أنها تتمتع بقدرة عالية على المنافسة العالمية بتقديم جودة عالية وتكلفة قليلة لقدرتها على استخدام التكنولوجيا الحديثة والإنتاج بكميات كبيرة.
- إن الدول النامية ستكون هي الخاسرة في حالة فتح الأسواق لعدم قدرتها على المنافسة العالمية، وضعف القدرة على استخدام التكنولوجيا الحديثة في الوقت الحالي.
2. الوضع السياسي السائد في فلسطين الذي تميز بعدم الاستقرار في ظل الاحتلال الإسرائيلي والذي سعى دائماً إلى تدمير بنية الاقتصاد الفلسطيني للرغبة في جعل فلسطين تابعة لإسرائيل اقتصادياً، والذي أسهم في جعل المنتج الفلسطيني غير قادر على المنافسة العالمية بسبب عدم قدرته على المنافسة بالسعر وبالجودة وتدهور كثير من القطاعات الصناعية في فلسطين.
3. أصبح الشعب الفلسطيني مستهلك غير منتج نتيجة للظروف المحيطة به.
4. تدمير أحد أهم القطاعات الصناعية في فلسطين وهو قطاع النسيج والملابس وخاصة بعد غمر السوق بالبضائع الأجنبية رخيصة الثمن، في ظل العولمة.
5. تكلفة المواد الخام المستخدمة في قطاع النسيج والملابس في فلسطين مرتفعة ولا تلأئم المنافسة العالمية.

6. استخدام الآلات غير المتطورة، والابتعاد عن استخدام التكنولوجيا الحديثة في قطاع النسيج والملابس في فلسطين حيث أن تكلفتها عالية مقارنة مع سعر المنتج عالمياً.
7. عدم استخدام وسائل الاتصال العالمية في قطاع النسيج والملابس في فلسطين وهذا يبعد المنتج عن التطوير، واستغلال الفرص والمصادر المتاحة عالمياً ومحلياً.
8. وجود كثافة عمالية عالية في قطاع النسيج والملابس، ولكن عدم توفر المهارة كافية، وأيضاً يوجد ضعف في عمليات التدريب.
9. عدم الاهتمام بعمليات البحث والتطوير في قطاع النسيج والملابس في فلسطين.
10. هناك معوقات عدة تواجه التوسع المستقبلي في قطاع النسيج والملابس في فلسطين. مثل قلة رأس المال، عدم الاستقرار السياسي وغيرها.
11. عدم حماية المنتج من قبل الحكومة، وعدم توفر الدعم الحكومي لقطاع النسيج والملابس في فلسطين، إلا أنه وفي الفترة الأخيرة قد وضعت بعض الضرائب التي تسهم قليلاً في حماية المنتج المحلي.
12. صغر حجم المنشآت في قطاع النسيج والملابس في فلسطين، وهذا ما يزيد التكلفة.
13. تبعية المصانع الفلسطينية في قطاع النسيج والملابس في فلسطين إلى المصانع الإسرائيلية بسبب التعاقد من الباطن.
14. اتجاه المصانع الإسرائيلية في قطاع النسيج والملابس للتعاقد مع الدول المجاورة لتقليل التكلفة.
15. عدم استخدام نظم المعلومات للتطوير على المنتج في قطاع النسيج والملابس في فلسطين.
16. ضعف المهارات الإدارية في قطاع النسيج والملابس في فلسطين مما يقلل من فرصة المنتج التنافسية.
17. ضعف القدرة التسويقية في قطاع النسيج والملابس في فلسطين.
18. عدم وجود اسم تجاري للمنتج الفلسطيني خارج فلسطين.

2.6 التوصيات

1. الاهتمام باستغلال المصادر واستخدام التكنولوجيا الحديثة لتقليل من الوقت والتكاليف في قطاع النسيج والملابس في فلسطين.
2. الاهتمام بعمليات البحث والتطوير ووسائل الاتصال العالمية لتحسين على المنتج في قطاع النسيج والملابس في فلسطين باستمرار وزيادة قدرته على المنافسة العالمية.
3. الاهتمام بعمليات التسويق المحلية والعالمية في قطاع النسيج والملابس في فلسطين لزيادة القدرة على ترويج المنتج.
4. الدعم من قبل الحكومة لقطاع النسيج والملابس في فلسطين للنهوض بهذا القطاع عن طريق الدعم المادي، وتقليل فرصة دخول المنتج الأجنبي عن طريق فرض الضرائب والمعوقات الأخرى.
5. بالنسبة للجهات المهمة كاتحاد الصناعات النسيجية الفلسطينية عليها المبادرة بالتطوير على المصانع التي لديها القابلية والرغبة للقيام بعمليات التطوير لتكون قدوة لغيرها من المنشآت في قطاع النسيج والملابس في فلسطين.
6. زيادة التعاون مع المنشآت الأجنبية التي تتعلق بصناعة النسيج والملابس في قطاع النسيج والملابس في فلسطين الناجحة للاستفادة منها.
7. استخدام نظم المعلومات في قطاع النسيج والملابس في فلسطين للتطوير على المنتج واستغلال الفرص المتاحة محليا وعالميا، والتي تساعد أيضا في وضع الخطط المستقبلية لتقليل نسبة المخاطرة.
8. الانتقال إلى المناطق الصناعية بالنسبة لقطاع النسيج والملابس في فلسطين للاستفادة من البنية التحتية الجيدة المتوفرة في هذه المناطق.

9. اتباع التوصيات المذكورة في نظم المعلومات والعولمة وقطاع النسيج كإنشاء مركز معلومات، وإعداد قاعدة بيانات في كل مصنع، والإهتمام بعمليات التسويق، واستخدام التكنولوجيا الحديثة، واتباع سياسات تصنيعية تنهض بهذا القطاع.

10. الدخول في WTO منظمة التجارة العالمية، ولكن بعد اتباع جميع التوصيات السابقة والنهوض بهذا القطاع.

المراجع

المراجع

المراجع

- أبو زعرور، محمد سعيد بن سهو . العولمة . الطبعة الأولى . عمان : دار البيارق . 1998 .
- بسيسو، فؤاد حمدي . سلطة النقد الفلسطينية . غزة : مطابع الهيئة الخيرية . 1995 .
- البكري، سونيا محمد . نظم المعلومات الإدارية . الإسكندرية : الإشعاع . 1997 .
- جامعة القدس المفتوحة . نظم المعلومات الإدارية .
- حزب التحرير . مفاهيم خطيرة : لضرب الإسلام وتركيز الحضارة الغربية . الطبعة الأولى . 1998 .
- السعدون، حميد حمد . العولمة وقضاياها . الطبعة الأولى . عمان : دار وائل للنشر . 1999 .
- مكحول، باسم . (آذار 2000) . إعادة هيكلية صناعة الملابس في فلسطين : للتكيف مع المتغيرات المحلية والإقليمية والدولية . معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس) . رام الله .
- منصور، أنطوان وديتريمو، بلوندين . (1997) . فلسطين وإسرائيل : علاقات التعاقد من الباطن في صناعة الملابس . معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس) . رام الله .
- موسى، محمد . العلاقات الدولية بعد الحرب العالمية الثانية . الطبعة الأولى . عمان : دار البيارق . 1998 .

C.Laudon, Kenneth And P. Laudon, Jane . Essentials Of Management Information System : Prentice Hall . 1997.

C.Nickersom, Robert . Business And Information System : Addison-Wesley Educational Publisher Inc . 1998.

Steven,Alter . Management Information System.

UNRISD. حالات فوضى . أبو حجلة، عمران . بيروت : المؤسسة العربية للدراسات والنشر .
1997.

"الانعكاسات على الدول النامية" . العمل العربي . (العدد : 68).

حارب، سعيد . "العولمة والوجه الإنساني" . جريدة القدس . (6 - شباط : 2000).

حافظ، ليلى . "سوق حرة عالمية واحدة .. نظام غير قابل للتطبيق" . جريدة القدس . (14 - كانون الأول : 1999).

"العولمة تضر بمصالح الدول الفقيرة" . جريدة القدس . (25 - شباط : 2000).

غليون، برهان . "هل تعني العولمة عودة الاستعمار بثياب جديدة؟" . جريدة القدس . (12 - كانون الثاني : 1999).

"(فوبيا) العولمة ... هل لها ما يبررها ؟" . جريدة القدس . (8 - آذار : 2000).

"المناصرون والمعارضون للعولمة يتفقون على 4 ظواهر للمتغيرات الحالية" . جريدة القدس . (27 - كانون الأول : 1999).

شاهين، غسان . أنواع نظم المعلومات . محاضرات سابقة.

Ministry of planning and international cooperation (Mopic).
"Wearing Apparel and Textile Industry Cluster". August. 1998.

يهدف الاستاذ إلى الحصول على معلومات كافية عن المشكلات أو
المشاكل الموجودة في البيئة القروية الخاصة بمنطقة الخليل والسوق، والمتمسك
على أهم المشاكل التي تواجههم في عملية الإنتاج والتسويق معاً، وذاً حياً وليس
بمعلومات الحصول على درجة البكالوريوس في تخصص نظم المعلومات من جامعة
بئر السبع، ولذا قد يأخذ منهم ما يكون في العيون في الحصول على المعلومات
من خلال الإجابة على فقرات الاستاذ، والتي تمثل مجموعة من الأسئلة التي تغطي
بموضوع البحث، شاركون معهم كل شيء أو وقت تعلموا هذه الإجابة على هذه
الاستاذ علماً أن أي علة هي مزية وأخرى ليست البحث العلم فقط وليس لها
أهداف أخرى

الملاحق

أرفق البحث

معلومات شخصية

أ. اسم

ب. الجنس

☐ ذكر ☐ أنثى

ج. مستوى التعليم

☐ أساسي ☐ ثانوي ☐ ثانوية متوسطة ☐ جامعي

د. إذا كنت خارج قرية مجامع أو جامعة ما تخصص

هـ. ما كانت في عرفها

☐ الإنجليزية ☐ العربية ☐ أخرى

و. ما نوع المشروع

☐חקר ☐ تدريبي ☐ أخرى

ز. كم يكون المشروع من

☐ خبرات شخصية ☐ فروع من البحث

☐ فروع من الأبحاث ☐ أخرى

تهدف الاستبانة إلى الحصول على معلومات كافية عن المنشآت أو المصانع الموجودة في الضفة الغربية الخاصة بصناعة الملابس والنسيج، والتعرف على أهم المشاكل التي تواجههم في عملية الإنتاج والتسويق محليا وخارجيا وفي عمليات التصدير، وذلك كجزء من بحث تخرج يقوم به فريق البحث استكمالا لمتطلبات الحصول على درجة البكالوريوس في تخصص نظم المعلومات من جامعة بوليتكنك فلسطين، وكلنا ثقة بأنكم ستمدون يد العون في الحصول على المعلومات من خلال الإجابة على فقرات الاستبانة والتي تمثل مجموعة من الأسئلة التي تتعلق بموضوع البحث، شاكرين حضرتكم كل جهد أو وقت تمنحونا إياه للإجابة على هذه الاستبانة علما أن أي بيانات هي سرية ولأغراض البحث العام فقط وليست لها أهداف أخرى.

فريق البحث

وتكون الإجابة على الأسئلة بالطريقة التالية:

1. أكتب/ي الإجابة الصحيحة في الفراغ -----
2. ضع/ي إشارة X في المربع الذي يناسبك ☐
3. لا تكتب/ي اسمك لتجيب/ي بكل حرية.

معلومات عامة

A. العمر -----

B. الجنس

☐ ذكر ☐ أنثى

C. المستوى التعليمي

☐ أساسي ☐ ثانوي ☐ كلية مجتمع ☐ جامعي

D. إذا كنت خريج كلية مجتمع أو جامعة ما تخصصك -----

E. ما اللغات التي تعرفها

☐ الإنجليزية ☐ الفرنسية ☐ العبرية ☐ لا أعرف

F. ما نوع المشروع

☐ عائلي ☐ فردي ☐ أخرى

G. تم تمويل المشروع من

☐ مدخرات شخصية ☐ قروض من البنك

☐ قروض من الأقارب ☐ أخرى

المواد الخام

1. يتم الحصول على المواد الخام

ملاحظة: يتم اختيار ما تنطبق عليه الحالة

محليا

A. ما نسبة المواد الخام التي تحصل عليها من السوق المحلي -----
B. هل التكلفة

☐ عالية ☐ متوسطة ☐ متدنية

C. هل تكلفة النقل

☐ عالية ☐ متوسطة ☐ متدنية

بالاستيراد من الخارج

A. ما نسبة المواد الخام التي تحصل عليها عند الاستيراد -----

B. هل الاستيراد يتم بشكل

☐ مباشر ☐ غير مباشر

C. هل التكلفة

☐ عالية ☐ متوسطة ☐ متدنية

D. إذا كانت عملية الاستيراد تتم مباشرة هل تواجهك تعقيدات حدودية

☐ نعم ☐ لا

E. هل تكلفة النقل

☐ عالية ☐ متوسطة ☐ متدنية

F. هل الضرائب الجمركية

☐ عالية ☐ متوسطة ☐ متدنية

بالتعاقد مع إسرائيل

A. ما نسبة المواد الخام التي تحصل عليها من السوق الإسرائيلي -----

B. هل التكلفة

☐ عالية ☐ متوسطة ☐ متدنية

C. هل تكلفة النقل

☐ عالية ☐ متوسطة ☐ متدنية

1. هل تواجه مشاكل على المعابر بين إسرائيل وفلسطين ☐ نعم ☐ لا

إذا كان جوابك نعم

هل تعتقد أن الاستيراد مباشرة من الخارج أفضل ☐ نعم ☐ لا

2. هل يتم شراء المواد الخام

☐ كل فترة معينة ☐ عند نفاذ المواد الخام

الآلات

1. مصدر الآلات من

☐ اليابان ☐ إيطاليا ☐ ألمانيا ☐ أخرى

2. مكان شراء الآلات من

☐ إسرائيل ☐ الضفة والقطاع ☐ مستوردة عن طريق إسرائيل
☐ مستوردة عن طريق الضفة والقطاع

3. حالة الآلات عندما قمت بشرائها

☐ جديدة ☐ مستعملة

4. نوع الآلات المستخدمة حالياً

☐ عادية ☐ أوتوماتيك ☐ نصف أوتوماتيك ☐ تعمل بالكمبيوتر

5. فترات الصيانة تتم

☐ دورياً ☐ عند تعطيل الآلة فقط

6. القائم بالصيانة هو

☐ صاحب الآلة أو موظفيه ☐ فنيون محليين
☐ شركات إسرائيلية ☐ شركات أجنبية

7. عند إحضار الآلات هل تواجه

☐ مشاكل حدودية ☐ مشاكل ضريبية ☐ تكلفة نقل عالية

8. عند شراء الآلات جديدة هل تحتاج إلى عمليات تدريب

☐ نعم ☐ لا

9. إذا كنت بحاجة إلى عمليات تدريب من الذي يقوم بذلك

☐ الشركة المصنعة ☐ المزود بالآلات ☐ من داخل الشركة

10. إذا كان هناك تدريب فإن تكلفته

☐ عالية ☐ متوسطة ☐ متدنية

العاملون

1. المستوى التعليمي للعاملين بشكل عام ☐ أمي ☐ أساسي ☐ ثانوي ☐ كلية مجتمع ☐ جامعي
2. عدد العاملين الإناث الذكور

3. هل تعتقد أن العمل بحاجة إلى شهادة عليا ☐ نعم ☐ لا

4. حسب معرفتك هل العامل الفلسطيني لديه المهارات الكافية في العمل ☐ نعم ☐ لا

5. هل يوجد توفر في العمالة الفلسطينية ☐ نعم ☐ لا

6. هل يتم استخدام عمال غير فلسطينيين ☐ نعم ☐ لا

إذا كان جوابك نعم فهذا بسبب

☐ عدم توفر المهارات الكافية ☐ أجر العامل الفلسطيني أعلى ☐ غير ذلك / إذا كان جوابك غير ذلك حدد باختصار ----

7. هل تعتقد أن العامل الفلسطيني يفضل العمل في المنشآت الإسرائيلية ☐ نعم ☐ لا

إذا كان جوابك نعم فذلك لأن

☐ الأجور في إسرائيل أعلى ☐ ظروف العمل داخل المنشأة أفضل ☐ غير ذلك / إذا كان الجواب غير ذلك حدد باختصار ----

8. هل تعتقد أن الراتب الذي يتقاضاه العامل يتلاءم مع تكلفة المنتج الكلية ☐ نعم ☐ لا

9. هل تعتقد أن أداء العامل يؤثر على جودة المنتج ☐ نعم ☐ لا

10. هل تهتم بظروف العمل داخل المصنع ☐ نعم ☐ لا

11. هل تعقد دورات تدريبية في المصنع ☐ نعم ☐ لا

12. عند اتخاذ القرار في المنشأة يتم ذلك بـ ☐ دراسات تقوم بها شخصيا

☐ المشاركة مع أشخاص مختصين

☐ المشاركة من قبل جميع الموظفين

13. المهارات المتوفرة عند موظفيك هل هي نتيجة
تدريب ☐ خبرة من إسرائيل ☐ دراسة ☐
14. هل تريد تقليل العمالة في المستقبل القريب
نعم ☐ لا ☐

عمليات التطوير

1. هل يوجد في مصنعك دائرة للأبحاث والتطوير
نعم ☐ لا ☐
2. عند عمل أبحاث هل تكون على
☐ الأسواق المحلية
☐ الأسواق العالمية
☐ أحدث أنواع التكنولوجيا المستخدمة
☐ أحدث ما حصل على المنتج
☐ البحث عن طريقة للتقليل من تكلفة المنتج
3. هل تكلفة البحث
☐ عالية ☐ متوسطة ☐ متدنية
4. هل تقوم بالتطوير على المنتج
نعم ☐ لا ☐
5. هل هذه المنشأة حاصلة على شهادة جودة
نعم ☐ لا ☐
- حدد ما نوع الشهادة
6. هل تشارك بالأعمال التي تقام في مجال صناعة الملابس والنسيج
نعم ☐ لا ☐
- إذا كان الجواب نعم هل تشارك بـ
☐ المعارض ☐ الندوات ☐ غير ذلك ☐
7. هل تريد أن تتوسع في المستقبل
نعم ☐ لا ☐

8. حسب اعتقادك ما أهم المعوقات التي تواجهه التوسع المستقبلي

- ☐ عدم توفر المعلومات
- ☐ قلة رأس المال
- ☐ عدم الاستقرار السياسي
- ☐ نقص في الخبرات الفنية
- ☐ الإجراءات المفروضة من الحكومة
- ☐ نتيجة دخول المنافسين للأسواق
- ☐ عدم توفر البنية التحتية اللازمة
- ☐ غير ذلك

9. هل أنت تشارك في نشاطات اتحاد الصناعات النسيجية الفلسطينية

- ☐ نعم ☐ لا

إذا كان جوابك نعم

هل سبق وتوجهت إليه عند تعرضك لمشكلة معينة أو أردت خدمة معينة

- ☐ نعم ☐ لا

إذا كان جوابك نعم

هل قدموا لك المساعدة التي تحتاج

- ☐ نعم ☐ لا

التكنولوجيا المستخدمة

1. هل يتم استخدام الحاسب الآلي في العمليات اليومية

- ☐ نعم ☐ لا

2. هل يتم التعامل مع الإنترنت

- ☐ نعم ☐ لا

3. حدد عمليات الربط بين الموظفين داخل المصنع هل هي بواسطة

- ☐ شبكة حاسوبية ☐ شبكة هواتف ☐ مكبرات صوت ☐ غير ذلك

4. إذا كنت تتابع التكنولوجيا فذلك عن طريق

☐ البحث في الأسواق المحلية

☐ البحث في الأسواق الإسرائيلية

☐ البحث عن طريق الإنترنت

☐ السفر إلى الدول الأجنبية

المنتج

1. هل تعتقد أن أهم ما يهاجم المنتج المحلي هو

☐ المنافسة الجديدة

☐ سوق المنتج في مستوى الانخفاض

☐ الطلب على المنتج في مستوى الانخفاض

☐ غير ذلك

2. يتم بيع المنتج عن طريق

☐ الأسواق المحلية

☐ التصدير إلى الخارج

☐ في إسرائيل

ملاحظة: يتم اختيار الشيء الذي تنطبق عليه الحالة إذا كان في

الأسواق المحلية

هل يكفي السوق المحلي لتصريف البضاعة

☐ نعم ☐ لا

التصدير إلى الخارج

1. ما الأسواق التي تصدر إليها حدد مع النسبة -----

2. هل يتم التصدير عن طريق

☐ الضفة الغربية ☐ إسرائيل

تأثير العولمة

ملاحظة: العولمة تعني فتح الأسواق وتقليل التعرفة الجمركية

1. هل فتح الأسواق للبضائع الأجنبية قد أثر عليك

☐ بالسلب ☐ بالإيجاب ☐ لم يؤثر

2. هل لاحظت لجوء المستهلك إلى البضاعة الأجنبية

☐ نعم ☐ لا

إذا كان جوابك نعم ذلك بسبب

☐ السعر ☐ الجودة ☐ الموديل

إذا كان جوابك السعر فذلك لأن منتجك

☐ تكلفة المواد الخام أعلى ☐ الضرائب أعلى ☐ أجر العامل أعلى

☐ غير ذلك

3. هل تعتقد أن فتح الأسواق يسهل عليك عمليات التصدير للخارج ☐ نعم ☐ لا
4. حسب اعتقادك ما العوامل التي تمنع شركات الملابس الفلسطينية من النجاح في الأسواق الخارجية:

- ☐ إغلاق المناطق الفلسطينية
- ☐ ضعف العلاقات بين الشركات الفلسطينية والشركات الأجنبية
- ☐ عدم توفر نظم المعلومات التي تزودك بالمعلومات عن الأسواق العالمية
- ☐ الحجم المحدود للشركات الفلسطينية
- ☐ الرسوم الجمركية العالية على الأقمشة المستوردة
- ☐ الفلسطينين مقلدين غير مصممين
- ☐ عدم مراقبة الجودة
- ☐ ضعف في المهارات الإدارية
- ☐ الاستثمار الرأسمالي العالي المطلوب
- ☐ الجودة غير معتمدة عالميا
- ☐ ضعف في عملية التسويق
- ☐ قوة المنافسة

المنافسة

1. هل المنافس الرئيسي
- ☐ محلي
- ☐ إسرائيلي
- ☐ أجنبي / حدد -----
- ☐ لا يوجد
2. درجة المنافسة
- ☐ قوية جدا
- ☐ قوية
- ☐ ضعيفة
3. تتركز المنافسة على
- ☐ السعر ☐ الجودة ☐ الموديل ☐ أخرى

العلاقة مع القطاع الحكومي

1. هل هناك صعوبات تواجهه الاستثمار الفلسطيني ☐ نعم ☐ لا

إن كان الجواب على السؤال السابق نعم فذلك من قبل ☐ إسرائيل ☐ السلطة الفلسطينية وذلك عن طريق

☐ إجراءات صعبة ☐ ضرائب عالية ☐ غير ذلك ☐ نعم ☐ لا

3. هل لديك اتفاقيات مع شركات إسرائيلية ☐ نعم ☐ لا

إن كان جواب السؤال السابق نعم، تكون الاتفاقية على

☐ إعداد النماذج حسب التصميم والمواصفات التي طلبها الصناعي ☐ قص القماش حسب النماذج ☐ خياطة أجزاء من قطعة الملابس و تجميعها ☐ الزركشة ويتعلق ذلك بالإضافات التجميلية (الأزرار ☐ عمليات التجهيز ☐ تدقيق النوعية ☐ غير ذلك

4. هل تعتقد أن التعاقد مع إسرائيل سيجعل جودة المنتج أفضل ☐ نعم ☐ لا

5. إذا كنت تنتج لحسابك فهل التعاقد مع إسرائيل سيقال من تكاليف الإنتاج ☐ نعم ☐ لا

6. هل تعتقد أن هذا سيعود بالفائدة على الجانب الإسرائيلي أكثر منه على الجانب الفلسطيني في حالة البيع في الأسواق الإسرائيلية ☐ نعم ☐ لا ☐ لا يوجد تأثير

7. هل تعتقد أن هذا سيعود بالفائدة على الجانب الإسرائيلي أكثر منه على الجانب الفلسطيني في حالة التصدير إلى خارج إسرائيل ☐ نعم ☐ لا ☐ لا يوجد تأثير

8. هل تعاقدك مع إسرائيل يسهل عليك عمليات التصدير ☐ نعم ☐ لا

العلاقة مع القطاع الحكومي

1. هل هناك صعوبات تواجهه الاستثمار الفلسطيني

☐ نعم ☐ لا

إن كان الجواب على السؤال السابق نعم فذلك من قبل

☐ إسرائيل ☐ السلطة الفلسطينية

وذلك عن طريق

☐ إجراءات صعبة ☐ ضرائب عالية ☐ غير ذلك

2. هل هناك معوقات على عمليات التصدير

☐ نعم ☐ لا

3. هل لديك اتفاقيات مع شركات إسرائيلية

☐ نعم ☐ لا

إن كان جواب السؤال السابق نعم، تكون الاتفاقية على

☐ إعداد النماذج حسب التصميم والمواصفات التي طلبها الصناعي

☐ قص القماش حسب النماذج

☐ خياطة أجزاء من قطعة الملابس و تجميعها

☐ الزركشة ويتعلق ذلك بالإضافات التجميلية (الأزرار

☐ عمليات التجهيز

☐ تدقيق النوعية

☐ غير ذلك

4. هل تعتقد أن التعاقد مع إسرائيل سيجعل جودة المنتج أفضل

☐ نعم ☐ لا

5. إذا كنت تنتج لحسابك فهل التعاقد مع إسرائيل سيقال من تكاليف الإنتاج

☐ نعم ☐ لا

6. هل تعتقد أن هذا سيعود بالفائدة على الجانب الإسرائيلي أكثر منه على الجانب

الفلسطيني في حالة البيع في الأسواق الإسرائيلية

☐ نعم ☐ لا ☐ لا يوجد تأثير

7. هل تعتقد أن هذا سيعود بالفائدة على الجانب الإسرائيلي أكثر منه على الجانب

الفلسطيني في حالة التصدير إلى خارج إسرائيل

☐ نعم ☐ لا ☐ لا يوجد تأثير

8. هل تعاقدك مع إسرائيل يسهل عليك عمليات التصدير

☐ نعم ☐ لا

9. هل لديك اتفاقيات مع دول أخرى

☐ نعم ☐ لا

هل لديك أي اقتراحات تساعد على تحسين المنتج بحيث يصبح قادر على المنافسة العالمية

مع الشكر الجزيل للتعاون

فريق البحث :

أمانى النبتة

معاذ الجعبري

كلية العلوم الإدارية ونظم المعلومات

جامعة بوليتكنك فلسطين

دراسة البيئة التجارية في الضفة الغربية و قطاع غزة

١- الضفة الغربية و قطاع غزة:

الضفة الغربية و قطاع غزة هما كيان سياسي موحد يتكون جغرافياً من منطقتين. تبلغ مساحة الضفة الغربية حوالي ٥٨٠٠ كيلو متراً مربعاً بينما يمتد قطاع غزة على مساحة تبلغ ٣٦٠ كيلو متراً مربعاً. يحيط بالضفة الغربية الأردن من الشرق و إسرائيل من الجهات الثلاثة الباقية، بينما يحيط بقطاع غزة البحر المتوسط غرباً و مصر جنوباً و إسرائيل شمالاً و شرقاً.

أهم نقاط الدخول و الخروج الرئيسية الدولية لغايات التصدير و الاستيراد هي التالية:

- مطار غزة الدولي (قطاع غزة).

- مطار بن غوريون الدولي (إسرائيل).

- ميناء حيفا (إسرائيل).

- ميناء أسدود (إسرائيل).

- معبر رفح مع مصر (قطاع غزة).

- معبر جسر الكرامة (النبى) مع الأردن (الضفة الغربية).

- معبر جسر آدم (داميا) مع الأردن (الضفة الغربية).

أما أهم المعابر بين قطاع غزة و إسرائيل، فهي التالية:

- المنطار (كارني).

- بيت حانون (إيرز).

- كزاره (سوف).

٢- الاتفاقية الاقتصادية مع إسرائيل :

حدد بروتوكول باريس الذي تم التوصل إليه في نيسان ١٩٩٤ و اتفاقية واشنطن الموقعة بين منظمة التحرير الفلسطينية و إسرائيل في أيلول ١٩٩٥ الإجراءات و الأنظمة التي تحكم العلاقات الاقتصادية بين الضفة الغربية و قطاع غزة و بين إسرائيل خلال الفترة الانتقالية.

ثنائياً، تنص الاتفاقية الاقتصادية على المبدأ الأساسي للتجارة الحرة مع إسرائيل. ٣

أما بالنسبة للتجارة مع طرف ثالث، فإن بروتوكول باريس ينظم العلاقات بين الضفة الغربية وقطاع غزة وباقي بلدان العالم وهي كما يلي:

لا تخضع المنتجات الفلسطينية لأي قيود تصديرية.

التجارة إلى ومن الضفة الغربية لها إمكانية الوصول الكاملة إلى موانئ الدخول والخروج الإسرائيلية.

تمنح الواردات والصادرات الفلسطينية معاملة متساوية، على موانئ العبور الإسرائيلية، باستثناء ما يتعلق بالتدابير الأمنية.

أما فيما يتعلق بسياسات الاستيراد، فإن الأنظمة الإسرائيلية المتعلقة بالجمارك، ضريبة الشراء و المقاييس فإنها تسري على الواردات الفلسطينية باستثناء السلع المدرجة في القوائم ١١، و ٢١، و ب. و تملك السلطة الفلسطينية الحق بتطبيق معدلات الرسوم الجمركية الخاصة بها، ضريبة الشراء وضرائب استيراد أخرى، ضمن حصص محددة مسبقاً، على هذه الواردات. علاوة على ذلك، تملك السلطة الوطنية الفلسطينية السيطرة الكاملة في استيراد بضائع مدرجة في القوائم ١١، و ٢١ بغض النظر عن مستلزمات المقاييس الإسرائيلية.

إحدى نتائج تطبيق سياسة الاستيراد الإسرائيلية هي اعتبار الاتفاقيات التجارية الثنائية المنعقدة بين إسرائيل وأطراف أخرى قانونية و سارية المفعول في الضفة الغربية وقطاع غزة. ويمكن للتجار الفلسطينيين، في الوقت الحاضر، الاستفادة من اتفاقيات التجارة الحرة المنعقدة مع دول: جمهورية تشيكيا، وهنغاريا، وتركيا، وسلوفاكيا.

تمنع سياسة الاستيراد الإسرائيلية التجارة مع عدة بلدان و خصوصاً تلك التي لا تقيم علاقات دبلوماسية مع إسرائيل و من ضمنها عدد من الدول العربية. يتمثل الاستثناء الوحيد للضفة الغربية و قطاع غزة في الاستيراد عن طريق القوائم ١١، و ٢١، و ب.

منظمة التحرير الفلسطينية لها الحق أن تفاوض و تبرم اتفاقيات تجارية، نيابة عن السلطة الوطنية الفلسطينية، ما دامت سياسة الاستيراد التي تطبق في إسرائيل تسري في الضفة الغربية و قطاع غزة.

القوائم ١١، و ٢١، و ب. يتضمن بروتوكول باريس القوائم ١١، و ٢١، و ب. بموجب أن تكون البضائع المستوردة بموجب القائمة ١١ منتجة محلياً في الأردن، مصر و بلدان عربية أخرى. أما البضائع المستوردة بموجب القائمة ٢١ فيمكن استيرادها من البلدان العربية و الإسلامية و من بلدان أخرى. و بينما لا تخضع البضائع التي تستورد بموجب القائمة ٢١ لأي قيود من حيث القيمة أو المبلغ، إلا أنها تخضع للقيود الإسرائيلية.

٣- الاتفاقيات و الترتيبات التجارية بين منظمة التحرير الفلسطينية و باقي دول العالم:

تستفيد السلطة الفلسطينية من ترتيبات التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأمريكية، و كندا. كما تقيم السلطة الفلسطينية اتفاقيات تجارة حرة مع الاتحاد الأوروبي، و مجموعة التجارة الحرة الأوروبية (دول الإفتا). كما تمنح اتفاقية التجارة الموقعة مع روسيا معاملة الدول الأكثر رعاية (Most Favored Nation) للمنتجات الروسية في الأسواق الفلسطينية و للمنتجات الفلسطينية في روسيا. كما جرى توقيع اتفاقيات تجارة مع الأردن و مصر تنص على تبادل بعض السلع معفاة من الرسوم المخفضة بين كل من البلدين، بينما منحت المملكة العربية السعودية بعض المنتجات الفلسطينية معاملة تفضيلية (معفاة من رسوم الدخول).

٥ قواعد المنشأ: قواعد المنشأ هي مجموعة من القواعد تصدق على تسميل تحديد بلد منشأ منتج معين من أجل الاستفادة من إعفاءات الرسوم الجمركية و الضرائب التفضيلية. و تعدد قواعد المنشأ لسلعة من خلال ثلاثة مقاييس:

- تغير التعريفات الجمركية للمنتج، يجب على عملية التصنيع التي تجري في بلد ما تغيير المواد الداخلة في تصنيع منتج وفقاً لقائمة تحويل يتم تحديدها مسبقاً.
- نسبة على أساس القيمة، يجب إضافة نسبة مئوية كحد أدنى من إنتاج سلعة في بلد ما لكي يعتبر هذا البلد موطن المنشأ (يحدد المحتوى المحلي الأدنى أو المحتوى المستورد الأقصى).
- عمليات محددة، يجب أن تتم عمليات محددة في سلسلة عملية الإنتاج في بلد ما لكي يعتبر بلد المنشأ. فمثلاً، يمكن للعيانة أن تكون عملية حامة في تحديد بلد المنشأ لصناعة النسيج.

٣-١ إعلان التجارة الحرة بين الضفة الغربية و قطاع غزة و الولايات المتحدة الأمريكية: بموجب ترتيبات التجارة الحرة الفلسطينية الأمريكية، تمنح جميع المنتجات الفلسطينية التي تدخل الولايات المتحدة الأمريكية معاملة حرة معفاة من الرسوم و تتلقى المنتجات الأمريكية نفس المعاملة لدى دخولها الأسواق الفلسطينية. و لكي يستفيد المنتج من معاملة السوق الحرة، يجب أن تكون البضائع مرفقة بشهادة منشأ - تسمى نموذج أ.

قواعد المنشأ الأوروبية، ينس التعريفات الأوروبية لقواعد المنشأ على أن المنتج يجب أن يكون قد
تم الحصول عليه كلياً (زرع أو انتج أو صنع) في الضفة الغربية و قطاع غزة.
إذا لم يتم الحصول عليه كلياً في بلد المنشأ، فإن المنتج يجب أن يستوفي القواعد التالية،
و لا يجب أن لا تقل التكاليف المباشرة للإنتاج في الضفة الغربية و قطاع غزة أو في الضفة الغربية و قطاع غزة
و إسرائيل عن 35% من قيمة المنتج.
و إذا استخدمت مواد من الولايات المتحدة في عملية التصنيع، يمكن لتكاليف هذه المواد أن تساهم في
عملية احتساب ال 35% (بنسبة لا تزيد عن 15%).
و بالنسبة للمنسوجات، يحدد بلد المنشأ على أساس تغير التعريفات الجمركية للمنتج. و هكذا، فإن البلد الذي
يتم فيه التجهيز يعتبر بلد المنشأ.

٣-٢ ترتيبات التجارة الحرة بين منظمة التحرير الفلسطينية و كندا:
وفقاً للترتيبات التجارية الموقعة بين الطرفين، فقد أُنيت التعريفات الجمركية على المنتجات الصناعية. كما
جرى تخفيض التعريفات المفروضة على المنتجات الزراعية و الأغذية المصنعة أو إنغالها وفقاً لحصة معينة.

قواعد المنشأ الكندية: يعتبر منشأ المنتج الضفة الغربية و قطاع غزة/كندا. إذا كان قد تم الحصول عليه
أو انتج كلياً في أحد هذه البلدان أو خلاصاً.
إذا لم يتم الحصول عليه كلياً بسبب استخدام مواد غير طابت منشأ، فإن مواصفاته "صنع في فلسطين" أو "صنع
في كندا" لمنتج ما لمادة خام هو مستوى التمويل من منتج إلى آخر وفقاً لأحد الطرق التالية،
و إذا حصل تغيير على السلع من حيث تصنيف التعريفات وفقاً إلى قوائمه تحويل محددة مسبقاً.
و إذا حصل شغل محدد على المنتج في الضفة الغربية و قطاع غزة/كندا.
و يجب أن يشير المنتج إلى الخانات الأربعة الأولى من رمز "النظام الموحد" للمنتج المعني عند استفساره من
السلطة المختصة للتطبيق.

٣-٣ اتفاقية الشراكة المرحلية حول التجارة و التعاون بين الاتحاد الأوروبي و منظمة
التحرير الفلسطينية:

تمنح اتفاقية الشراكة المرحلية حول التجارة و التعاون معاملة متبادلة للإعفاء الجمركي بالنسبة للمنتجات
الصناعية التي تلتزم بقواعد المنشأ. أما فيما يتعلق بالمنتجات الزراعية، فإن الاتحاد الأوروبي يمنح
المنتجات المستوردة نظام الحصص معاملة الإعفاء الجمركي أو التعريفات المخفضة. يسري الشيء نفسه

على المنتجات الزراعية المستوردة من الاتحاد الأوروبي إلى الضفة الغربية وقطاع غزة. تدعى شهادة المنشأ التي تمنح المنتج معاملة حرة EUR1.

قواعد المنشأ الأوروبية، وفقاً لقواعد المنشأ الأوروبية، يجب أن يكون المنتج قد تم الحصول عليه كلياً (مستخرج أو مزروع) في الضفة الغربية.

إذا لم يكن المنتج قد تم الحصول عليه كلياً (مصدره طرف ثالث)، يجب أن تخضع المواد غير طائفة المنشأ لتدويلات ومعالجات إضافية ومحددة وفقاً لأحد الطرق التالية.

أ) أن يخضع المنتج إلى تغيير في تصنيف التعريف الجمركية وفقاً لقوائم تعويل معروفة مسبقاً.

القول أن الغسيل، والتجزئة، والتعبئة، والتجميع البسيط لأجزاء تعتبر تدويلات ومعالجات غير إضافية لاستخدام مواد أو منتجات غير طائفة منشأ.

استخدام مواد غير طائفة منشأ مقيد بنسبة مئوية محددة.

في حال استخدام مواد منشأ الاتحاد الأوروبي في الضفة الغربية وقطاع غزة، تعتبر هذه المواد كمكونات طائفة منشأ في صنع منتج جديد. يسري الشيء نفسه على المنتجات الفلسطينية المستخدمة كمكونات في الاتحاد الأوروبي من أجل إبعاد القواعد المطبقة على منتج محدد عند استخدام مواد غير طائفة منشأ. يجب على المنتج الإشارة إلى رمز من "ستة" خانات من (الخط المخطط) للمنتج المعلي عند القيام بالاستفسارات.

٣-٤ الاتفاقية المرحلية بين دول الإفتا ومنظمة التحرير الفلسطينية:

وقعت دول الإفتا التالية: أيسلندا، ولينشتناين، والنرويج، وسويسرا اتفاقية مرحلية لتحرير الفلسطينية. تنطي هذه الاتفاقية معاملة الإعفاء الجمركي لمعظم المنتجات الصناعية الفلسطينية والتي منشؤها دول الإفتا. كذلك، تمنح بعض المنتجات الزراعية المصنعة هذه المعاملة، بينما تمنح غالبية المنتجات الزراعية المصنعة تعريفة منخفضة. كما تمنح معاملة الإعفاء الجمركي للأسماء والمنتجات البحرية. وقعت منظمة التحرير الفلسطينية بروتوكولات منفصلة مع دول الإفتا لا تشترك في سياسة زراعية مشتركة.

قواعد منشأ دول الإفتا.

قواعد منشأ دول الإفتا هي نفس القواعد التي يطبقها الاتحاد الأوروبي.

٣-٥ اتفاقية التعاون التجاري بين منظمة التحرير الفلسطينية وروسيا:

يتعامل الطرفان مع بعضهما بوضع الدولة الأكثر رعاية فيما يتعلق بالتجارة.

منظمة التجارة العالمية و معاملة الدول الأكثر رعاية، تتعامل منظمة التجارة العالمية مع قواعد التجارة بين الدول من خلال اتفاقيات تجبر الموقعة عليها على إبقاء سياساتهم التجارية ضمن الحدود المتفق عليها. و بموجب اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، يجب على الأعضاء عدم التمييز بين شركاء التجارة في المنظمة. و مع هذا، فإن أي تخفيض بالعوائق التجارية نمو شريك تجاري يجب أن يسري على جميع الشركاء التجاريين. حيث يجب معاملة الجميع معاملة "الدول الأكثر رعاية".

يتبادل الطرفان البضائع التالية معفاة من الرسوم:
١ الأدوات والأشياء المخصصة للتجميع "Montage" والتصليح.
٢ المعدات والأدوات المخصصة لإجراء اختبارات وأبحاث علمية.
٣ مواد للعرض خلال الأسواق التجارية والمعارض.
٤ الحاويات والرزم المشابهة المستخدمة في التجارة الدولية على أساس الإرجاع.

٦-٣ المعاملة التفضيلية: التجارة مع العالم العربي:

يمكن للمستوردين التعامل مع جميع البلدان العربية عند استيرادها سلعاً مدرجة في القوائم ١١، و ٢١ ضمن حصص محددة سلفاً. علاوة على ذلك، تنظم الاتفاقيات والترتيبات الاقتصادية علاقات التجارة بين الضفة الغربية وقطاع غزة و العالم العربي (الأردن، و مصر، و المملكة العربية السعودية).

٦-٣-١ الاتفاقية الاقتصادية بين منظمة التحرير الفلسطينية والأردن:

تعطي هذه الاتفاقية تعريف جمركية تفضيلية للبضائع التي يتم تبادلها بين الضفة الغربية وقطاع غزة و الأردن. تدخل البضائع المدرجة في القوائم ١١، و ٢١، و ب إلى الضفة الغربية وقطاع غزة و البضائع المتفق عليها إلى الأردن معفاة من الجمارك، شريطة أن لا يزيد حجم الاستيراد من الحصص المحددة.

قواعد المنشأ الأردنية، تلص قواعد المنشأ الأردنية أن المنتج يجب أن تم الحصول عليه كلياً (زرع، أو إنتاج، أو صنع). إذا لم يتم الحصول عليه كلياً، يجب أن يحتوي المنتج، من قيمته المضافة، على ما لا يقل عن ٣٥% إنتاج محلي (سواء في الضفة الغربية و قطاع غزة أو الأردن). يستلزم الإثبات وجود شهادة منشأ.

٣-٦-٣ الاتفاقية الاقتصادية بين منظمة التحرير الفلسطينية وجمهورية مصر العربية:

تنص اتفاقية التجارة الفلسطينية-المصرية على أن المنتجات المصرية ذات المنشأ الوطني تعفى من الجمارك والرسوم ذات الأثر المماثل إذا كانت مدرجة في القوائم أ١، وأ٢، وب. كما تعفى من الرسوم الجمركية المنتجات الفلسطينية التي تدخل مصر وفقاً لقائمة محددة (جدول ١٤: التصدير إلى مصر).

قواعد المنشأ المصرية، تلص قواعد المنشأ المصرية على أن تتكون تحفة إنتاج المنتجات الصناعية حابة المنشأ الوطني من ٤٠% معد أدنى من المدخلات المحلية. يستلزم الإثبات وجود شهادة منشأ.

٣-٦-٣ التجارة مع المملكة العربية السعودية:

يمكن للفلسطينيين تصدير جميع المنتجات إلى المملكة العربية السعودية، وتمنح الحكومة السعودية في الوقت الحاضر إعفاءً جمركياً للمنتجات الفلسطينية التالية: المنتجات الزراعية، والمواشي، والمواد الخام المعدنية وغير المعدنية.

وللاستفادة من الترتيبات التفضيلية، يجب أن تطبق قواعد منشأ الدول العربية. كما يستلزم التصدير إلى السعودية شهادة منشأ رسمية مختومة من قبل السفارة السعودية في الأردن أو مصر ومرفقة بالفواتير الرسمية. كما يجب أن يظهر اسم المنتج وبلده وشهادة المنشأ بوضوح على المنتج. أما الاستيراد من المملكة العربية السعودية فمحدود بالسلع المدرجة في القوائم أ١، وأ٢، وب.

قواعد المنشأ للدول العربية، يعتبر منتج ما ذا منشأ في بلد ما إذا استوفى المتطلبات التالية،
أ) أن المنتج قد نما أو أنتج أو صنع كلياً و جرى عليه تعويلاً كبيراً في ذلك البلد.
ب) أن لا تقل قيمة المواد الخام (المنتجة في ذلك البلد) و التحاليف المباشرة للإنتاج عن ٤٠% من قيمة التصدير.

أ) أن المنتج قد استورد مباشرة من ذلك البلد.
ب) إذا استخدمت في الصفة أو في غرضه، فإن المواد التي مصدرها الدول العربية تعتبر و كأنها ماحد أولية استصدرت لإنتاج سلع جديدة. هذا ينطبق كذلك على السلع الفلسطينية المستخدمة من قبل الدول العربية كمواد أولية.

أ) يجب أن يرفق المنتج بشهادة منشأ رسمية.

٤- السياسات والقوانين المنظمة للتجارة الخارجية،

يتطلب القيام بالأعمال التجارية متطلبات أساسية لا بد من أن تؤخذ بعين الاعتبار. تسري هذه المتطلبات على المشاريع المحلية والأجنبية التي تتعاطى نشاطات الاستيراد والتصدير، وهذا ما سيتم شرحه في الأقسام التالية:

١-٤ تسجيل الشركات.

يجب على التجار الأجانب والمؤسسات المحلية على حد سواء، العمل من خلال شركات أعمال مسجلة. يتم تسجيل الشركة لدى مسجل الشركات في وزارة الاقتصاد والتجارة ويعتبر هذا الإجراء شرطاً أساسياً للحصول على بطاقة تعامل بالتجارة الخارجية.

٢-٤ بطاقة التعامل بالتجارة الخارجية.

بطاقة التعامل بالتجارة الخارجية: هي رخصة تصدر لمرة واحدة للعمل بالتجارة وتستخدم لعمليات التصدير والاستيراد عبر الحدود الدولية. يقدم طلب الحصول على هذه البطاقة لدى وزارة الاقتصاد والتجارة بعد تقديم طلب لتسجيل شركة، وتقوم الوزارة بتوفير الأذونات الفلسطينية والإسرائيلية. يصدر لمقدم الطلب في هذه الحالة "رقم تعامل بالتجارة الخارجية" يسجل في جهاز الكمبيوتر.

٣-٤ تسجيل الوكيل / الموزع الفلسطيني المحلي في المناطق الفلسطينية.

يجب أن يكون الوكلاء والموزعون الفلسطينيون مسجلون لدى مسجل الوكالات التجارية في وزارة التجارة والاقتصاد. علاوة على ذلك يجب تسجيل اتفاقية وكالة محلية بهدف الحصول على حماية القوانين الكاملة ضد بيع البضائع من قبل وكلاء غير مسجلين. ويجب على الوكلاء الذين يتاجرون في أصناف خاصة من البضائع (مثل: السجائر، والأدوات الكهربائية، والأدوية، والسيارات) الحصول على دليل يثبت استيفاء المتطلبات الفنية من الوزارات ذات الصلة عند تقديم طلب التسجيل.

٤-٤ التجارة بين الوكلاء الفلسطينيين والإسرائيليين.

يجب على أي شركة تجارية إسرائيلية تستورد بضائع ذات منشأ دولي وتريد بيعها إلى شركة تجارية فلسطينية أن تعلن في نموذج بيان الجمارك كمية البضائع المستوردة والتي مقصدها النهائي الضفة الغربية وقطاع غزة. يسري القانون نفسه على المستوردين الفلسطينيين الراغبين في بيع بضائع ذات منشأ دولي إلى إسرائيل.

إحصاءات التجارة الخارجية للأبسة وملحقاتها
(القيمة بالآلاف دولار أمريكي)

البلد	1996			1997		
	الصادرات	الواردات	التأخر	الصادرات	الواردات	التأخر
الأردن	154.595	266	-137	89.014	129	65.581
الإمارات	0	0	78	0	78	0
إسرائيل	5.909.82	15537	-9376	15.130.8	6.161	-9220.9
تايوان	0	191	-191	73.376	0	-73.376
تركيا	0	327	-327	128.825	0	-128.825
الصين الشعبية	0	402	-402	94.249	0	-94.249
تايجان	0	50	-50	99.097	0	-99.097
كوريا الجنوبية	0	22	-22	164.224	0	-164.224
هونغ كونغ	0	173	-173	38.805	0	-38.805
مصر	0	3879	-3879	0	0	0
أمريكا	0	383	-383	135.088	0	-135.088
إيطاليا	0	469	-469	519.158	0	-519.158
البرتغال	0	100	-100	0	0	0
فرنسا	0	552	-552	536.162	0	-536.162
المملكة المتحدة	34.366	1130	-859	498.916	271	-464.55
اليونان	0	62	-51	33.563	11	-33.563
سويسرا	0	86	-86	0.361	0	-0.361
السعودية	28.47	0	0	0	0	28.47
دول أخرى	0	253	-246	47	7	-47
المجموع	6127.249	-23882	-17225	17588.64	6657	-11461.7