



كلية الدراسات العليا Faculty of Graduate Studies

برنامج الدكتوراه في العلوم الاجتماعية Ph.D. Program in the Social Sciences

أطروحة دكتوراه في العلوم الاجتماعية بعنوان

تجار الحاويات: أنماط وتداعيات ظهور التجار الفلسطينيين الجدد مع الصين

Container traders: patterns and consequences of the emergence of new Palestinian traders with China

الطالب: باسل إبراهيم يوسف ريان

المشرف: الدكتور مجدي المالكي

لجنة الإشراف:

الدكتور أحمد أبو حمّاد

الدكتور بدر الأعرج

الدكتور طارق دعنا

قدّمت هذه الأطروحة استكمالاً لمتطلبات درجة دكتوراه الفلسفة في العلوم الاجتماعية من كلية الدراسات العليا في

جامعة بيرزيت، فلسطين

تجار الحاويات: أنماط وتداعيات ظهور التجار الفلسطينيين الجدد مع الصين

Container traders: patterns and consequences of the emergence of new Palestinian traders with China

إعداد الطالب باسل إبراهيم يوسف ريان

التوقيع

لجنة الإشراف

الدكتور مجدي المالكي، مشرفاً
أستاذ علم الاجتماع جامعة بيرزيت

الدكتور أحمد أبو حمّاد
أستاذ الجغرافيا جامعة بيرزيت

الدكتور بدر الأعرج
أستاذ علم الاجتماع جامعة بيرزيت

الدكتور طارق دعنا
أستاذ في كلية العلوم الاجتماعية والسلوكية
معهد الدوحة للدراسات العليا

-----*Tariq Dana*-----

تاريخ النقاش: 2020\12\17

الشكر:

هذا العمل هو حصيلة جهود مجتمعة ومركبة ومتكاملة لسلسلة من المساهمات، لأفراد ومؤسسات، دام فترة لا بأس بها، واختلط بجهود الكثيرين، وعاشته بكل تفاصيله مدفوعاً بتحفيز كبير ومستمر من المشرف على هذه الأطروحة، الدكتور مجدي المالكي، والذي ما زال لديه الكثير ليعطيه حد النهاية، بالإضافة لأعضاء لجنة الأطروحة، الدكتور أحمد أبو حماد، والدكتور بدر الأعرج، والدكتور طارق دعنا، الذين كانوا مميزين جداً ومهنيين بتميز في المساعدة والتوجيه والدعم.

وأشكر جامعتي، جامعة بيرزيت بإدارتها وكوادرها، وأفتخر بكوني أحصل على الشهادة الثالثة منها، وعلى أعلى مؤهل علمي تمنحه الجامعة. والشكر لبرنامج الدكتوراه في العلوم الاجتماعية، برئاسة الدكتورة ليزا تراكي، وعضوية كوكبة عالية الكفاءة، على الإعداد المميز، والمتابعة الدائمة، والدعم السخي ماليا ومعنوياً، لكل مراحل الدكتوراه.

كما أشكر شيخ الجغرافيين العرب، الدكتور كمال عبد الفتاح، صاحب الفكرة الأولى لهذا العمل، وزملائه في برنامج نوراد NORHED النرويجي، الذين قدموا الدعم المالي والعلمي من خلال منحة التحولات الحضرية في المشرق العربي، وأود نكر تمويلهم السخي لكافة أنشطة العمل الميداني، سواء في فلسطين، أو في الصين، وفي تمويل النشاطات الأكاديمية في جامعة بيرزيت وفي الأردن، وأشكر على وجه خاص مدير المنحة الدكتور أحمد أبو حماد، الأخ المكتسب، والأكاديمي الداعم دائماً.

كما أشكر المركز الفلسطيني الأمريكي للأبحاث PARC على دعمه من خلال منحة تمويل جزء من العمل الميداني في فلسطين، الأمر الذي ساهم في جودة العمل وإتقانه، وأثر بشكل إيجابي على سير العمل الميداني.

وأشكر كلّ التجار الفلسطينيين الجدد المستوردين من الصين، فقد كانوا أخوة وأصدقاء، قدموا من وقتهم وتجاربهم لإثراء هذا العمل البحثي الذي تمحور حولهم، وأشكر كذلك الوكلاء التجاريين الذين قابلتهم في الصين، على ترحيبهم الدافئ، وعطائهم الكريم.

وأخيراً كل الشكر والمحبة والتقدير لعائلتي على صبرهم ودعمهم، فقد كانوا عند حسن الظن بهم.

تقديم

ينبع الاهتمام بدراسة التجار الجدد المستوردين من الصين كموضوع بحثي، من رغبة في مقارنة ظهورهم بوصفهم ذوات فاعلة، ورغبة في تفسير هذه الظاهرة من خلالهم، وليس من خلال الاستدلال عليها من مجالات بحثية أخرى، مثل دراسة موضوع التجارة الفلسطينية الصينية، كما يتم في حقول الاقتصاد السياسي، أو علم الاجتماع الاقتصادي في فلسطين، حيث لا يتم تناولهم كموضوعات بحثية مستقلة، نظراً لارتباطهم الوثيق بالتجارة عموماً، مما يؤدي إلى طغيان الدراسات التي تتناول التجارة وشخ الدراسات التي تتناول التجار، ويؤدي أيضاً إلى تنويع ومحو فاعليتهم الاجتماعية الاقتصادية، ويخفيهم كذوات فاعلة في ثنايا طغيان التجارة كفاعل أساسي، وتظهر كأنها محركات تصبغ فاعلية التجار أنفسهم. لكن في هذه الدراسة سيتم الكشف عن هذه الذوات الفاعلة والأخذ بعين الاعتبار آلياتهم في التكيف والتشبيك والتكامل والتحاور والبقاء، وما ينعكس من كل هذا في تشكيلات مجتمعية تؤدي إلى التأثير والتغيير في أبعاد مختلفة من النسيج الاجتماعي الاقتصادي للمجتمع الفلسطيني.

ما يميز هذه الظاهرة هو دورها الوظيفي، وتم فصلها مع عدة قضايا، فالتجار الجدد هم حلقة وصل ما بين الاقتصاد الرسمي والاقتصاد غير الرسمي، وهم حلقة وصل بين الاقتصاد المنزلي وبين اقتصاد السوق، لأنهم يعتمدون كثيراً على العائلة والدعم العائلي في دعم النشاط التجاري، فالعلاقات العائلية تعتبر داعمة لهذا النشاط من خلال أوجه عديدة، ومن الصعب على أي شخص أن يبدأ تجارته مع الصين دون وجود شبكة، وهذه الشبكة محورها الأساسي العائلة، ثم تنتقل بشكل أقل إلى المحيط، مثل الأصدقاء وزملاء المهنة. كما أن هناك تمفصلاً مع أوضاع تدبير الحال، من خلال إيجاد فرص لزيادة الدخل، أو توفير دخل إضافي، فهو نشاط يولف ما بين العديد من الأنشطة المهنية المختلفة في ظل وجود البطالة ومستويات الفقر، والسوق المحدود. كما يعتبر التغيير المهني الذي رافق ظهور التجار الجدد موضوعاً لافتاً، حيث أدى الاستيراد من الصين إلى إحداث تغييرات على التركيبة المهنية لدى التجار الجدد؛ فمثلاً حدث تغيير على المهنة التقليدية، مثل البقالة، أو الحرفة التقليدية، أو حتى العمل في المصانع، والتوجه ولو بشكل مواز إلى نشاط اقتصادي جديد، فالعديد من الأشخاص خاصة الشباب، ممن يمتلك مبلغاً معيناً، أو استطاع تدبير مبلغ معين من خلال العائلة أو الأصدقاء، أصبح يتوجه إلى الصين للاستيراد.

وتعتبر هذه الظاهرة نشاطاً طبقياً بامتياز، فهو نشاط للشرائح المتوسطة وما دون المتوسطة من الطبقة الوسطى في المجتمع الفلسطيني، لأنه ساعدهم على إيجاد فرصة عمل وفرصة لدخل إضافي للأسرة، وذلك من خلال نشاطهم وتحركهم في حيزات

شبكة محلية وعالمية، مكّنتهم من العبور إلى تخوم التجارة الدولية، وهذا يعبر عن مدى أهمية الفاعلية الذاتية للتجار الجدد لاستثمار السياقات المحلية للوصول لاستثمار الفروق بين السياقات الدولية. ولدراسة ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين بما هم ظاهرة اجتماعية اقتصادية، تم تبني منهجية جديدة يتشابه فيها ما هو اجتماعي مع ما هو اقتصادي، حيث لا يمكن القيام بهذا العمل الاقتصادي دون وجود بنية اجتماعية مؤهلة ومناسبة ومساعدة لهذا النشاط.

ملخص الدراسةس

Abstract.....ش

الفصل الأول:مراجعة الأدبيات والأطار النظري والمنهجية1

1- مقدمة.....1

2- أسئلة الدراسة.....7

3- الإطار النظري.....9

4- الدراسات السابقة.....19

5- المنهجية28

الفصل الثاني:تحولات المجتمع الفلسطيني الاقتصادية والاجتماعية في الضفة الغربية33

1- مقدمة.....33

2- التحولات الاقتصادية الاجتماعية في الضفة الغربية منذ العام 1967 إلى اتفاقية أوسلو ..34

3- التحولات الاقتصادية الاجتماعية منذ اتفاقية أوسلو إلى الآن44

3.1- استمرار تراجع الزراعة، وضعف الصناعة، وهيمنة قطاع الخدمات.....45

3.2- العمل في دولة الاحتلال، ونمو قطاع البناء، وازدهار التجارة، وتعزيز التحولات الحضرية.....48

4- الإخفاق الاقتصادي والبحث عن حلول ممكنة.....56

5- خاتمة.....58

الفصل الثالث: الملامح السوسيو إقتصادية للتجار الفلسطينيين الجدد المستوردين من الصين وأنماط تشكيلاتهم60

1- مقدمة.....60

2- التجار الجدد في مقابل المستوردين التقليديين60

3- سمات وملامح التجار الجدد.....63

3.1- سمات عمرية.....63

3.2- سمات تعليمية.....64

3.3- سمات إجتماعية.....66

3.4- سمات إقتصادية.....69

73	3.5- التوزيع الجغرافي
75	3.6- الخلفية المهنية
77	3.7- شريحة ذكورية
78	4- أنماط تشكل التجار الجدد
79	4.1- منشأة التاجر الواحد، منشأة بسيطة متمحورة حول الذات
81	4.2- منشآت التاجر القنوع، مشاريع مستقرة
83	4.3- منشآت التاجر الريادي، مشاريع استثمارية
87	4.4- التاجر المتفرع، أو المعتمد
89	4.5- التجار الوكلاء المهاجرون
90	5- لماذا يتوقف البعض بينما يستمر الآخرون؟ التجار المتوقفون
93	6- عوامل تجميعية
95	7- خلاصة
99	الفصل الرابع: التجار الجدد، شبكات ومحفزات
99	1- المقدمة
99	2- الجزء الأول: محفزات ظهور التجار الجدد في السياق الفلسطيني
99	2.1- العلاقات الشبكية وتوفر المصادر في الشبكات الاجتماعية
102	2.2- وجود الوكلاء التجاريين في الصين
105	2.3- مرونة الترتيبات المحلية
108	2.4- مرونة المهنة
113	2.5- حاجة السوق والتكامل مع القطاعات الأخرى
116	2.6- التكامل مع القطاع غير المنظم
118	2.7- جاذبية السلعة الصينية
120	2.8- السياق الاستعماري (العلاقة مع الاحتلال الإسرائيلي)
123	2.9- فاعلية الصين
127	2.10- البيئة الصديقة للتجار الجدد والميسرة لأعمالهم
134	3- الجزء الثاني: التحليل الشبكي الاجتماعي لظهور التجار الجدد المستوردين من الصين
134	3.1- الشبكات المتمحورة حول الذات
146	3.2- الشبكات الكلية

151	4- خاتمة.....
153	الفصل الخامس: تأثيرات التجار الجدد على النسيج الاجتماعي الاقتصادي للمجتمع الفلسطيني.....
153	1- مقدمة
153	2- تأثيرات اقتصادية.....
153	2.1- التأثير في الاستهلاك
158	2.2- فرص للعمل في مواجهة البطالة
160	2.3- التأثير على التركيبة المهنية في سوق العمل
162	2.4- الادخار والإنفاق الاستثماري
165	3- تأثيرات اجتماعية
165	3.1- تأثيرهم على العائلة الفلسطينية
178	3.2- تعزيز المكانة الاجتماعية للتاجر الفلسطيني الجديد
185	3.3- تأثيرات ثقافية.....
191	4- تعزيز مظاهر التحولات الحضرية: بلدة فراوة بني حسان كحالة دراسية.....
193	4.1- اقتصادياً
200	4.2- اجتماعياً
206	4.3- عمرانياً
213	خاتمة إجمالية
223	المراجع

Table of contents

ملخص الدراسة	g
Abstract s	p
Chapter One: Letriture review Theoretical Framework and Methodology.....	1
1- Introduction	1
2- Research Questions	7
3- Theoretical Framework.....	9
4- Letriture review	19
5- Methodology.....	28
Chapter Two: Economic and social transformations on Palestinian society in the West Bank	33
1- Introduction.....	33
2- Socio-economic transformations in the West Bank from 1967 to the Oslo Acord.....	34
3- Socio-economic transformations from Oslo Acord to present.....	45
3.1-The continued decline of agriculture, the weakness of industry, and the dominance of the services sector.....	46
3.2- Employment in Israel, the growth of the construction sector, the boom in trade, and the promotion of urban transformations.....	49
4- Economic failure and search for possible solutions.....	56
5- Conclusion.....	58
Chapter Three: The socio-economic charasteristics of the new Palestinian traders and their patterns of formation	60
1- Introduction.....	60
2- New traders versus traditional importers.....	60
3- Features and characearistics of new traders.....	63
3.1- age characteristics.....	63
3.2- Educational characteristics	64
3.3- Social characteristics	66

3.4- Economic characteristics	69
3.5- Geographical distribution.....	73
3.6- occupational background.....	75
3.7- masculine segment.....	77
4- Patterns of new traders formations.....	78
4.1- A single trader enterprise, a simple self-centered enterprise.....	79
4.2- Contented trader establishments, stable enterprises.....	81
4.3- Entrepreneur Entities, Investment Projects.....	83
4.4- Branching or dependent trader.....	87
4.5- Migrant trade agent	89
5- Why do some stop while others continue? Stop traders.....	80
6- Aggregate factors.....	93
7- Summary.....	95
Chapter Four: New traders, Networks and incentives	97
1-Introduction.....	97
2- Part One: The Motivations for the Emergence of New traders in the Palestinian society.....	97
2.1- Network relationships and availability of resources in social networks.....	97
2.2- Presence of trade agents in China.....	100
2.3- Flexibility of formal regulations.....	103
2.4- Flexibility of the profession.....	106
2.5- Market need and integration with other sectors.....	111
2.6- Integration with the informal sector.....	114
2.7- The attractiveness of the Chinese commodity.....	116
2.8-The Colonial Context (Relationship with the Israeli Occupation).....	118
2.9- China Effectiveness.....	121
2.10- Friendly environment for new traders and facilitation for their businesses.....	125
3- Part Two: Social Network Analysis of the Emergence of New Traders Importing from China.....	132
3.1- Egocentric networks.....	132

3.2- Sociocentric networks.....	144
4- Conclusion.....	149
Chapter Five: The impacts of New traders on the Socio-Economic Fabric of Palestinian Society..	151
1- Introduction.....	151
2- Economic impacts.....	151
2.1- Impact on Consumption.....	151
2.2- Job opportunities for the unemployment.....	156
2.3- Impact on the occupational structure in the labor market.....	158
2.4- Saving and Spending.....	160
3- Social Impacts.....	162
3.1-Their impact on the Palestinian famiy.....	162
3.2- Enhancing the social position of the new Palestinian traders.....	176
3.3- Cultural impacts.....	183
4- Enhancing urban transformations: The town of Qarawat Bani Hassan as a case study.....	189
4.1- economically.....	191
4.2- Socially.....	198
4.3- Urban.....	204
Overall conclusion.....	211
References.....	221

ملخص الدراسة

تبحث هذه الأطروحة في محفزات نشوء شريحة التجار الفلسطينيين الجدد المستوردين من الصين، وتفحص ملامحهم العامة، وتتبع تأثيراتهم الاجتماعية والاقتصادية على النسيج الاجتماعي الاقتصادي للمجتمع الفلسطيني، بأسلوب كفي، ومنهج وصفي تحليلي، وتستخدم منظور التحليل الشبكي الاجتماعي لمقاربة هذه الظاهرة نظرياً. وقد تمت الدراسة بالاعتماد على عمل ميداني موسّع، استمر لما يقارب العام الكامل، وأجري القسم الأكبر منه في فلسطين بمقابلة 34 تاجراً جديداً مستورداً من الصين، وتم اختيارهم بالتعيين الشبكي، أي الانتقال من تاجر لآخر بناءً على المعرفة العلائقية بينهم، كما أُجري جانب من العمل الميداني في الصين، وتم إجراء مقابلات مع ثمانية وكلاء تجاريين هناك. وفي التحليل، فقد تم التعرف على الملامح والسمات العامة للتجار الجدد، مثل الخصائص العمرية والاجتماعية والاقتصادية، وكذلك الخلفية المهنية لهم، ومن ثم تحديد أنماط متنوعة منهم، على أسس تستند لمتغيرات متعددة، منها مستوى النجاح الاقتصادي، وحجم المشروع التجاري، وحجم رأس المال العامل. أما عن محفزات ظهورهم في المجتمع الفلسطيني، فمنها عوامل محلية، وأخرى عالمية، وتتنوع عموماً بين التأثيرات الشبكية على البنية التجارية، وتدفق المصادر في الشبكات الاجتماعية، حيث تم التمييز بين نوعين من الشبكات؛ الأولى هي الشبكات المتمحورة حول الذات، التي تمتاز بطابع المحلية، ومنها الشبكات العائلية، وشبكات الأصدقاء، والثانية هي الشبكات الكلية، ومنها الشبكات التجارية والدولية، وتسهم هذه الشبكات في توفير المعرفة المتعلقة بالاستيراد والتجارة، وحشد التمويل، كما تعمل كمحددات للنتائج المتمثلة بتحفيز أو إعاقة حظوظ التجار الجدد. وعن تأثيرات التجار الجدد على النسيج الاجتماعي الاقتصادي للمجتمع الفلسطيني، فقد تبين أنها تتبع من طبيعة تمفصل أدوارهم مع أبعاد مختلفة من جوانب الحياة الاقتصادية والاجتماعية، وبذلك تظهر تأثيراتهم كمساحات تجسيرية تعالج ضعف بنى وأداء الاقتصاد الفلسطيني، وتمثلت التأثيرات الاقتصادية من خلال التأثير في السلوك الاستهلاكي لشرائح عديدة، وفي التركيبة المهنية للمجتمع، وفي تقليل نسب البطالة، في حين أن التأثيرات الاجتماعية تمحورت حول العائلة أو من خلالها، خاصة فيما يتعلق باستخدام العمل العائلي، ثم في تعزيز المكانة الاجتماعية للتجار الجدد ولعائلاتهم وذلك بتحسين مستويات معيشتهم، ثم في تأثيرات ثقافية متعلقة بالتعرض لتجربة السفر والاحتكاك بثقافات وبيئات متباينة، وبحولات حضرية تنتج من تفاعل التأثيرات الاقتصادية مع الاجتماعية، وتتجلى من خلال تبلور الأسواق الطرفية حول المدن، وتعزيز المظاهر الحضرية في المناطق الريفية.

Abstract

This dissertation searches the incentives for the emergence of the new Palestinian traders who import from China, and try to draw their general characteristics, then it traces their social and economic impacts on the socio-economic fabric of Palestinian society, in a qualitative analytical descriptive methodology, using the social network analysis as a theoretical approach. The field work lasted for nearly one year, the main part of it was conducted in Palestine, interviewing 34 new traders importing from China, selected by network sampling, i.e. moving from one trader to another based on the relational connection between them. Another part of a field work was conducted in China, by interviewing eight trade agents there. In the analysis, the dissertation introduced the general socio-economic characteristics of the new traders, such as the age, social and economic characteristics, as well as their professional background, then to identify various types of them, on the basis of multiple variables, including the level of economic success, the size of the commercial enterprise, and the size of working capital. As for the incentives for their emergence in Palestinian society, some of them are local and others are global incentives, and they generally varied between the network effects on the international trade structure, and the flow of resources in the social networks, where a distinction was made between two types of networks; The first is the Egocentric networks, which are characterized as local networks, including family and friend networks, where the second was the Sociocentric networks, including international trade networks. These networks provide knowledge related to import and trade, and play a significant role in providing the necessary fund for the new traders on social considerations, as well as acting as determinants of stimulating or hindering the new traders' opportunities. Regarding the effects of the new traders on the socio-economic fabric of the Palestinian society, it was found that they stem from their role that articulates with different dimensions of socio-economic life, thus their effects appear as bridging spaces that address the weakness of the structures and performance of the Palestinian economy, the economic effects were represented by influencing the consumption behavior, and affecting the combination of occupations in society, and in reducing unemployment rates, while the social influences centered on or through the family, especially with regard to the use of family work, then in enhancing the social status of new traders and their families by improving their standards of living, then in cultural impacts related to exposure to and contact with different cultures and environments resulted from the experience of travel, and urban transformations that result from the interaction of economic and social transformations, that denoted through the crystallization of peripheral markets around cities, and the enhancement of urban transformation in rural areas.

الفصل الأول

مراجعة الأدبيات والإطار النظري والمنهجية

1- مقدمة

لقد حدثت عدة تغيرات في مطلع التسعينات من القرن الماضي كان لها أثر كبير على حياة المجتمع الفلسطيني، ومن أهمها توقيع اتفاق أوسلو في العام 1993، وذلك كنتيجة للانتفاضة الأولى (1987-1993)، وما تلاه من تحولات سياسية وبنوية على المستوى الفلسطيني كإنشاء السلطة الفلسطينية، وتأسيس المؤسسات الحكومية، ومؤسسات القطاع الخاص، وعدد كبير من المؤسسات والهيئات الفلسطينية غير الحكومية، وانفتاح السوق الفلسطيني على التجارة العالمية، بإتاحة المجال لتبادلات تجارية مباشرة مع العالم. وقد ترافق ذلك على المستوى الدولي مع سيادة قواعد العولمة والفكر الليبرالي اللذين أحكما سيطرتهما على العلاقات الدولية، خاصة بعد انهيار المعسكر الاشتراكي والمتمثل بانهيار جدار برلين في العام 1989 وانهاية الاتحاد السوفيتي في العام 1991، الأمر الذي أزال الحواجز بين المعسكرين الاشتراكي والرأسمالي، مما فتح المجال على مصراعيه لسيادة العولمة، مما سمح للصين بتعزيز مكانتها كقوة اقتصادية عالمية، تسعى للتوسع والوصول لأسواق العالم كافة من خلال منتجاتها السلعية، التي باتت الأشهر في العالم من خلال الوسم التجاري "صنع في الصين". هذه البيئة المحلية والدولية شكلت فرصة للعديد من الفلسطينيين للعمل في الاستيراد، حيث ظهرت أعداد متزايدة من التجار الفلسطينيين الجدد الذين وجدوا في الصين فرصة للتجارة والاستثمار.

وكمدخل لفهم وتفسير ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين، لا بدّ من فهم التأثير المتبادل بين ما هو إقتصادي وما هو إجتماعي في المجتمع، وفهم طبيعة العلاقات بينهما. حيث تؤثر كافة نشاطات البنية الاقتصادية، كالأعمال والتجارة، على المجتمع، وفي المقابل يؤثر المجتمع على نجاح هذه الأعمال، وهي علاقة جدلية بمعنى التأثير المتبادل، فالأعمال الجيدة تستقطب المستهلكين بشكل ملحوظ، وفي المقابل فإن القبول المجتمعي لنوع معين من الأعمال يساهم في نجاحه.

ومن وحي هذه العلاقة الجدلية تبرز ظاهرة التجار الجدد المستوردين من الصين في المجتمع الفلسطيني، لتتم مقاربتها من خلال منظور التحليل الشبكي الاجتماعي، للأخذ بعين الاعتبار التأثير المتبادل ما بين البنية العلائقية الشبكية وبين الأفراد كفاعلين اجتماعيين. وتجري هذه المقاربة تحت مظلة التحليل الاجتماعي الاقتصادي، والذي يدرس كيف تؤثر وتتأثر المظاهر الاقتصادية في المجتمعات بالديناميات الاجتماعية، الأمر الذي يعطينا القدرة على إحاطة أشمل بفهم ظاهرة البروز المتزايد للتجار الجدد المستوردين من الصين، من خلال أخذ عناصر اقتصادية عالمية ومحلية وتاريخية بعين الاعتبار.

فعلى المستوى المحلي، يتم النظر إلى التأثيرات التاريخية في نشأة الملامح المميزة للبنية الاقتصادية الاجتماعية للمجتمع الفلسطيني في شرطها الاستعماري المعاصر، والتي بدورها ساهمت في تحفيز نشوء التجار الجدد المستوردين من الصين، كأحد تجليات التبعية والتهميش التي عانى منها الاقتصاد الفلسطيني. فقد بدأت التعديتات المباشرة للاحتلال الإسرائيلي على الاقتصاد الفلسطيني في الضفة الغربية منذ الأيام الأولى للاحتلال العام 1967، التي طالت جميع بنائه وهياكله وقطاعاته، الصناعية والزراعية والخدماتية والتجارية والمالية.

لذلك فقد تجذرت تغيرات تاريخية لتشكل الملامح الأساسية المميزة للقطاعات المختلفة في الاقتصاد الفلسطيني في الضفة الغربية في ظل الاحتلال الإسرائيلي منذ العام 1967، وتميزت بتهميش القطاع الزراعي والسيطرة عليه، وتراجع القطاع الصناعي، والسيطرة على التجارة الخارجية، وإغراق السوق المحلي بالبضائع الإسرائيلية، وهذا أدى إلى إلحاق كامل للاقتصاد الفلسطيني باقتصاد الاحتلال الإسرائيلي. وبذلك باتت هياكل الاقتصاد الفلسطيني تتشكل ويعاد تشكيلها باستمرار بالشكل الذي يخدم اقتصاد الاحتلال، هذا أدى بدوره إلى تزايد هجرة العمالة الفلسطينية إلى الخارج، وبخاصة دول الخليج العربي، كما أدى إلى تدفق عشرات الألوف من العمال الفلسطينيين إلى العمل في داخل دولة الاحتلال.

فيما لم يحقق الاقتصاد الفلسطيني تعافياً دراماتيكياً بعد أوسلو، فقد استمرت بعض الملامح الأساسية، لتشكل استمرارية متجذرة في البنية الاقتصادية، حيث استمر تراجع القطاع الزراعي، وضعف القطاع الصناعي، فيما بدأت تبرز هيمنة قطاع الخدمات غير المتصلة بالإنتاج. وفي الفترة منذ العام 1975 إلى العام 2014 انخفضت نسبة مساهمة السلع الزراعية والصناعية القابلة للتداول التجاري في قيمة الناتج المحلي الإجمالي من 37% إلى 18%، بينما تراجعت نسبة استيعابه للعمالة من 47% إلى 23% (أونكتاد، 2018). فيما شكلت مساهمة قطاع الخدمات العامة مع مساهمة قطاع الخدمات الخاصة ما يصل تقريباً إلى

تثلي الناتج المحلي الإجمالي في العام 2015 (ماس، 2016). كما تبلغ مساهمة القطاع الحكومي في مجموع قوة العمل في فلسطين ما نسبته 21% من مجموع القوى العاملة الكلي في العام 2019، فيما يعمل 62 % منهم في القطاع الخاص (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2019).

إن الضعف المزمن لقطاعات الاقتصاد الفلسطيني قد أفرز عجزاً متوالياً عن استيعاب التزايد الطبيعي في قوة العمل المحلية، وهذا أدى إلى استمرار الاعتماد على سوق العمل الإسرائيلي أو الخارجي في استيعاب قوة العمل المحلية، الأمر الذي استمر معه تزايد أو استمرار ارتفاع معدلات الفقر والبطالة، برغم نمو الناتج القومي الإجمالي في بعض الأعوام. وهذه الأوضاع تدعو إلى اجتراح ديناميات تأقلم مقاوم، وذلك بهدف تجاوزها، حيث يتضح أنه لم يكن بالإمكان الاعتماد على هياكل الاقتصاد الفلسطيني كما تحاول صياغتها السلطة الوطنية الفلسطينية، التي تظهر بعجز متواصل في ظل تحديات الواقع الراهن.

أما على المستوى العالمي فقد ازدادت أهمية التجارة الدولية، خاصة بتأسيس منظمة التجارة العالمية (WTO) في العام 1995، التي تسعى إلى مأسسة تنظيم التجارة الدولية، وتحريرها بشكل عام بين الدول الأعضاء الموقعة على الاتفاقية، وبهذا انتقلت التجارة الدولية إلى مستوى آخر من الانطلاق والتوسع المشرعن والمحمي بالقانون الدولي، وأعلنت الصين انضمامها لهذه المنظمة في العام 2001، بعد جهود ومفاوضات والعديد من الإصلاحات والقوانين المتعلقة بالعمل والتجارة، لتكون ملائمة لمعايير الانضمام للمنظمة، وهو ما يسمح لها بالولوج إلى أسواق 143 دولة كانت أعضاء وقتها في هذه الاتفاقية (مجد، 2017).

وبالفعل فقد حققت الصين هذا التوسع والانتشار الواضح في العديد من دول وأسواق العالم، حتى المتقدم منها، ففي مقالة بعنوان، كيف سيكون العالم بدون "صنع في الصين"؟، تساءلت الكاتبة الدكتورة وينيو سن (Sun, 2018) عن حال البعض لو أنه استغنى عن البضائع الصينية في حياته، وتناولت حالتين، الأولى من اليابان بحيث أجري مسح جميع المنتجات المصنوعة في الصين على أسرة يابانية، وبعد أربع ساعات من البحث في المنزل، تمت إزالة 619 قطعة من المنتجات الصينية. هذا بالإضافة إلى أنه في الواقع لا يحتاج اليابانيون فقط إلى المنتجات الصينية عندما يكونون على قيد الحياة، ولكن أيضاً بعد وفاتهم، فأكثر من 90% من التوابيت التي تباع في اليابان مصنوعة في الصين. أما الحالة الثانية فهي من الولايات المتحدة الأمريكية، فعلى سبيل التهكم، فقد حصل الرئيس الأمريكي دونالد ترامب على الكثير من الدعم لشعاره "اجعلوا أمريكا عظيمة

مرة أخرى" ولخطابه "اشتر أمريكا، واستأجر أمريكا" خلال حملته الانتخابية، ومع ذلك، فإن القبعات والملابس والأعلام المطبوعة مع الشعارات التي استخدمت للحملة كانت كلها مصنوعة في الصين (Sun, 2018).

فعلى صعيد قوة الاقتصاد الصيني وبحسب تقرير البنك الدولي الصادر في العام 2016 فقد احتلت الصين المركز الثاني كأكبر اقتصاد في العالم بعد الولايات المتحدة الأمريكية، ولا تعد هذه نقطة الانطلاق، فقد اكتسبت الصين انطلاقة ملحوظة نتيجة انضمامها لمنظمة التجارة العالمية في العام 2001، حيث نمت مشاركتها في الواردات العالمية من 3% في العام 2000 إلى 10% في العام 2016، كما أن مساهمة الاقتصاد الصيني في الاقتصاد العالمي بلغ 30% في العام نفسه، وتعد الصين أكبر دولة تحتوي على احتياطي نقدي حول العالم نتيجة تدفق الأموال إليها بصورة كبيرة (محمد، 2017). وتوسع الصين دوماً لتعزيز دورها في الاقتصاد العالمي وذلك لتحقيق أمرين رئيسيين هما؛ ضمان استمرار الحصول على المواد الخام اللازمة للتصنيع، وضمان استمرار فتح الأسواق الخارجية للمنتجات الصينية (Chen, 2011)، ولعل أبرز خطواتها في هذا المجال هو مبادرة الحزام والطريق التي طرحها الرئيس الصيني تشي جين بينغ في العام 2013، التي تمثل تطبيقاً للطموح الجيوسياسي الصيني والذي شعاره "حزام واحد طريق واحد"، الذي يعتبر إحياءً لطريق الحرير التجارية القديمة بين الصين والعالم (محمد، 2017). وتتسنى الصين مننديات التعاون الإقليمي لتعزيز علاقاتها التجارية مع دول العالم، مثل منندي الشراكة بين الصين ودول أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي، ومنندي التعاون الصيني العربي الذي أنشئ في العام 2004، ومنندي التعاون الصيني الأفريقي.

ومحلياً فإن نمو قطاع الخدمات في ظل السلطة الوطنية الفلسطينية، وتوسع الطبقة الوسطى، إضافة لاستمرار تدفق العمال إلى دولة الاحتلال، مع استمرار تدفق المساعدات الدولية عبر قنوات متعددة، هذا إلى جانب التحويلات النقدية من المهاجرين، كل ذلك أنعش الأسواق الفلسطينية، وأدى إلى تعزيز مستويات جديدة من الاستهلاك، وترافق ذلك مع تغيّر في البيئة القانونية المرتبطة بتوقيع أوسلو وإعادة ترتيب إدارة شؤون المجتمع الفلسطيني، فقد أظهرت مؤشرات التجارة الخارجية الفلسطينية نمواً مستمراً، وعقدت السلطة الفلسطينية العديد من الاتفاقيات التجارية مع الدول والتجمعات الاقتصادية بهدف نفاذ المنتجات المحلية للأسواق العالمية. وبالمحصلة فإن أحجام التبادل التجاري لفلسطين مع العالم الخارجي قد تطورت بشكل ملحوظ، حيث تضاعف حجم الواردات الفلسطينية من الخارج خلال الفترة من 1995-2016 بحوالي أربعة أضعاف؛ فقد ارتفع من 1658.1

إلى 5363.8 مليون دولار، في حين ارتفع حجم الصادرات الفلسطينية من 394.2 مليون إلى 926.5 مليون خلال الفترة نفسها (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2017).

وبذلك أدى مجمل هذه التغيرات لتزايد أعداد الشباب الفلسطيني الساعي لإيجاد فرص عمل وتحقيق شروط عيش كريمة، فالتحسينات الاقتصادية النسبية بعد أوصلو أنعشت السوق الفلسطيني، وحفّزت أنماطاً استهلاكية جديدة أدت لطلب متزايد على المنتجات المصنعة، فارتفع الاستيراد بشكل مطرد خاصة من الصين. كذلك فإن التغيرات على الحدود، خاصة السفر من خلال الأردن، مكّنت الشباب الفلسطيني من السفر بشكل مرن وفعال بطريقة لا تقارن بما قبل أوصلو، فتنقل الشباب بحرية نسبية إلى الصين مستغلين هذه الظروف المواتية. وفي الصين وجدوا كل التسهيلات المطلوبة للاستيراد، فتزايدت أعدادهم بشكل ملحوظ ويات لهم تأثيرات مهمة في مجتمعهم. فقد شكلت لهم هذه المهنة أسلوب حماية من الظروف الاقتصادية المتقلبة، وشكلاً من أشكال التكيف المقاوم، في سياق استعماري استيطاني.

وبفعل تزايد أعداد التجار الجدد المستوردين من الصين، ونشاطاتهم التجارية، فقد باتت لا تخلو منطقة من فلسطين من تجار الحاويات الفلسطينيين الجدد المستوردين من الصين، لتلبية هذا الطلب المتزايد على البضائع الصينية، حتى إن تأثر الأسواق الفلسطينية في التجارة مع الصين صار بديهياً، فالمتسوقون يلحظون ويكتثفون الحضور الطاغي للبضائع الصينية في مختلف القطاعات التجارية في الحياة العامة، وبالتالي فلا تكاد تخلو منطقة من ظهور التجار الفلسطينيين الجدد مع الصين، وهو ما شكّل مدار اهتمام وتساؤل هذه الدراسة.

وباستخدام التحليل الشبكي الاجتماعي تسعى هذه الأطروحة إلى الكشف عن ديناميات التفاعل الداخلية بين التجار الجدد، وبين بيئتهم المحيطة، بهدف النجاح في المشروع التجاري من خلال البنية الشبكية التي ينخرط فيها التجار الجدد، كما تسعى للكشف عن نماذج تشكلهم في المجتمع الفلسطيني، ومن ثم استخدام مقاربات اجتماعية لتفحص تأثيراتهم على النسيج الاجتماعي الاقتصادي للمجتمع الفلسطيني.

وقد تم تقسيم هذه الأطروحة إلى خمسة فصول؛ يشمل الفصل الأول الإطار النظري ومراجعة الدراسات السابقة ومنهجية الدراسة، أما الثاني فيتناول استعراضاً تاريخياً لمحطات رئيسة في تشكل الملامح الاقتصادية الاجتماعية الأساسية للمجتمع

الفلسطيني، والمرتبطة بالإرث الاستعماري الإسرائيلي، التي لم يستطع المجتمع الفلسطيني تجاوز العديد منها نظراً لاستمرار الهيمنة الإسرائيلية، ولضعف السياسات الفلسطينية في هذا المجال، وبذلك شكّلت بيئة خصبة لممارسات اقتصادية محلية، كان هدفها تجاوز الضعف المستمر، ومن هذه الممارسات ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين، الذين يعتبرون أحد تجليات الاستجابات المحلية لحاجات السوق الفلسطيني الداخلية، في ظل البنية المشوهة التي خلفتها عقود من الاحتلال والتهميش وحجز التطور.

ويتناول الفصل الثالث الملامح والسمات العامة للتجار الجدد، التي منها الخصائص العمرية والاجتماعية والاقتصادية والخلفية المهنية، ومن ثم تحليل الاختلافات والتميزات وكذلك التشابهات؛ لتحديد أنماط متنوعة من التجار الجدد في المجتمع الفلسطيني، على أسس تستند لمتغيرات متنوعة، منها مستوى النجاح الاقتصادي، وحجم المشروع التجاري، وحجم رأس المال العامل. ثم يقدم الفصل وصفاً تحليلياً للمآلات التي يصل لها التجار الجدد المستوردون من الصين، لرسم تصورات واضحة عن طبيعة أعمالهم واللامح المميزة لها.

أما الفصل الرابع فيحتوي على قسمين؛ يعالج الأول العوامل التي حفّزت ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين في السياق الفلسطيني، التي تنوعت بين عوامل محلية، وأخرى عالمية، وقد ساهمت مجتمعة في تحفيز ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين، ومن أبرزها؛ القدرة التحفيزية للشبكات الاجتماعية، التي باتت تحتوي على المصادر الضرورية للتجار الجدد فيما يتعلق بقدرتهم على تجاوز المعوقات غير الرسمية في العملية التجارية، ومنها مرونة المهنة، والمتمثلة بمرونة الإجراءات الرسمية، ومرونة الانخراط فيها وممارستها، والتكيفية العالية التي تبديها هذه المهنة في التجاوب مع مستويات اقتصادية مختلفة للتجار الجدد، ثم المحفزات المتعلقة بالسياق الصيني، مثل وجود الوكلاء التجاريين، والتسهيلات التي تقدمها الصين في سبيل إزالة كل العوائق اللوجستية أمام وصول التجار الجدد إلى الصين، ثم جاذبية السلعة الصينية التي باتت تلاقي قبولاً متنامياً لدى شرائح متعددة من المستهلكين المحليين والعالميين، الأمر الذي حفّز التجار الجدد على الاستمرار في أعمالهم.

في حين يقدم القسم الثاني تحليلاً شبيكياً اجتماعياً للكيفية التي يتحول فيها الشباب الفلسطينيون إلى تجار جدد مستوردين من الصين. ويعتمد على مقاربتين رئيسيتين في التحليل الشبكي الاجتماعي؛ الأولى هي الشبكات المتمحورة حول الذات، التي تمتاز بطابع المحلية، ومنها الشبكات العائلية، وشبكات الأصدقاء، وتسهم هذه الشبكات في توفير المعرفة المتعلقة بالاستيراد والتجارة،

وحشد التمويل، وخبرات التسويق. والثانية هي الشبكات الكاملة أو الكلية، التي تركز على بنائيات الشبكة كمحددات للنتائج المتمثلة بتحفيز أو إعاقة حظوظ الأفراد، وذلك على مستوى المجموعة ككل.

فيما يعالج الفصل الخامس تأثيرات التجار الجدد على النسيج الاجتماعي الاقتصادي للمجتمع الفلسطيني، وذلك من خلال تجلياتها كتحوّلات اجتماعية اقتصادية في المجتمع. فالتحوّلات الاقتصادية تظهر من خلال التأثير في السلوك الاستهلاكي، وفي التركيبة المهنية، وتقليل نسب البطالة، واستثمار العائدات، في حين أن التأثيرات الاجتماعية تتركز حول العائلة أو من خلالها، خاصة فيما يتعلق بالعمل العائلي، ثم تحسين الوضع الاجتماعي للتجار الجدد ولعائلاتهم، ثم في تأثيرات ثقافية. ويتفاعل التأثيرات الاقتصادية مع الاجتماعية تنتج تحولات حضرية تبرز من خلال سلوكيات تساهم في تعزيز هذه التحوّلات. ولإلقاء الضوء على الديناميات الداخلية لهذه التحوّلات وإبرازها بشكل واضح ستم دراسة حالة يتواجد فيها عدد ملحوظ من التجار الجدد، وهي بلدة قراوة بني حسان من ريف محافظة سلفيت.

2- أسئلة الدراسة

برز في سنوات ما بعد قيام السلطة الوطنية الفلسطينية زيادة ملحوظة في نشاط استيراد البضائع الصينية من قبل التجار الفلسطينيين، وحمل هذا التوسع معه انضمام أعداد متزايدة من التجار الجدد الذين أصبحوا يستوردون البضائع الصينية. وساعد على ذلك ظهور الصين كلاعب أساسي في المشهد الاقتصادي العالمي الذي أثر على أنماط التجارة العالمية بشكل كبير. حتى إن تأثر الأسواق الفلسطينية بالتجارة مع الصين صار واضحاً، فالمتسوقون يلحظون وبكثافة الحضور الطاعي للبضائع الصينية في مختلف القطاعات التجارية في الحياة العامة، وبالتالي لا تكاد تخلو منطقة من ظهور التجار الفلسطينيين الجدد مع الصين، وهو ما شكّل مدار اهتمام وتساؤل هذه الدراسة.

فمن واقع متابعة التصاعد المتنامي للتجارة الفلسطينية الخارجية مع الصين التي يرصدها الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، يتبن أن هناك تنامياً ملحوظاً ومطّرداً على مستويات الاستيراد الفلسطيني من الصين منذ ما يقارب العشرين سنة الماضية؛ ففي سنة 1995 كان حجم الاستيراد من الصين 9.5 مليون دولار أمريكي سنوياً، في حين أصبح مع نهاية العام 1999 ما يقارب 98.2 مليون دولار أمريكي، واستمر هذا الرقم بالصعود، وحافظت الصين على تقدمها كمصدر أساسي

للاستيراد ووجهة مهمة للتجار الفلسطينيين حتى بلغ حجم الاستيراد من الصين في العام 2016 قرابة الـ 382.6 مليون دولار أمريكي سنوياً (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2018).

في هذا السياق ظهر وامتهن العديد أبناء الشعب الفلسطيني التجارة في المستوردات الصينية، وهو ما يمكن ملاحظته من خلال التواجد الكثيف والحضور الواضح للمنتجات الصينية في الأسواق الفلسطينية، كما يمكن ملاحظته من خلال العديد من الملاحظات الميدانية التي تظهر امتهان العديد من الشباب الفلسطيني للاستيراد من الصين، وظهورهم الواضح في الأسواق، حتى باتوا ظاهرة تستحق الدراسة والتحليل.

هؤلاء التجار يشكلون نوعاً من التكيف مع البنية الاقتصادية التي يعيشون فيها، تحكمها ظروف يتداخل فيها الشرط الاستعماري الاستيطاني، والانكشاف لسياسات النيوليبرالية في ظل اقتصاد لم يصل لمرحلة الاستقلال والحرية، فالتقييدات الإسرائيلية التي تتغلغل لكل أشكال الحياة الفلسطينية دفعت الفلسطينيين وعبر عقود من الاستغلال والتقييد والاستعمار إلى تكيف آليات مقاومة وبقاء في مختلف نواحي الحياة، وما هذه التجارة إلا إحدى هذه الآليات التي تمكّن هؤلاء التجار من البقاء والمقاومة. ولكن تداخل الظروف العالمية مع الظرف المحلي ذهب بهذه الظاهرة بعيداً، حتى شكلت مشهداً لافتاً للنظر من خلال غزو البضائع التي يتاجرون بها للأسواق بشكل ملحوظ، وشكلت فرصة للعديد من الصناعات للتداخل معها والاستفادة منها، مما زاد من أعداد التجار المستوردين الجدد وبشكل مطرد.

والسؤال الرئيسي في هذه الدراسة يتناول ظهور أعداد متزايدة من التجار الفلسطينيين الجدد مع الصين بعد منتصف تسعينات القرن الماضي وتدجره ككرة ثلج، حتى شكّل هؤلاء التجار ظاهرة ملحوظة كان لها تأثيرات على النسيج الاجتماعي الاقتصادي للمجتمع الفلسطيني. فما هي محفزات ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين؟ وما هي تأثيراتهم على النسيج الاجتماعي الاقتصادي للمجتمع الفلسطيني؟

وللإجابة على هذا التساؤل الرئيسي سيتم التطرق لثلاثة أسئلة فرعية للدراسة، أولاً ما هي الملامح العامة والسمات المميزة للتجار الجدد المستوردين من الصين، وأنماط تشكيلهم، ومآلات تطورهم كتجار جدد؟ وثانياً ما هي المحفزات التي ساهمت في ظهورهم، وما هي الديناميات الفعّالة التي مكنتهم من التحول لتجار جدد؟ وثالثاً ما هي تأثيرات هؤلاء التجار على النسيج

الاقتصادي والاجتماعي للمجتمع الفلسطيني، وعلى التحوّلات الحضريّة فيه كأحد التغييرات الاقتصادية الاجتماعية المرافقة لظهورهم؟

ويتخذ البحث تعريفاً إجرائياً للتجار الفلسطينيين الجدد المستوردين من الصين، بحيث يشمل على مجموعة محدّدت منها:

- أن الاستيراد من الصين هو أول نشاط تجاري خارجي يمارسونه.
- منشأتهم صغيرة وحديثة زمنياً، بمفهوم رأس المال، وعدد العاملين في المشروع، وحجم المنشأة المعماري، ومستوى تقسيم العمل، وتاريخ التأسيس.
- ويعمل التاجر الجديد بنفسه في تجارته، بدءاً بالاستيراد ومتابعة إجراءاته، التي تتضمن في الغالب الذهاب إلى الصين، والتعامل شخصياً مع مكاتب الوكلاء، ومكاتب التخليص الجمركي، وانتهاءً بالتسويق، وما يتعلق به من معاملات بيع وشراء ومتابعات مالية.

وبالتالي يتميّز التجار الجدد عن المستوردين التقليديين الذين كانوا يعمدون لشراء بضائع بكميات كبيرة، وذلك من أجل تحقيق أرباح من خلال بيع تلك البضائع لتجار آخرين يقومون بدورهم ببيعها بالتجزئة، وكان من الصعب جداً أن يُمنحوا أذن استيراد من الخارج، خاصة بفعل مجموعة السياسات الإسرائيلية المفروضة على فلسطين، والسيطرة الإسرائيلية الكاملة على السياسات التجارية والضرائب والنظام المصرفي. لذلك كان المستوردون التقليديون يُعرفون بأنهم من طبقة اقتصادية عليا، ومتجدرين طبقياً في البنية التجارية للسوق الفلسطيني كونهم ينتمون لعائلات تجارية.

3- الإطار النظري

تتجه معظم الدراسات لاستخدام التحليل الشبكي الاجتماعي عند تناول موضوع التجار المستوردين، خاصة من خلال الشبكات التجارية التي كانت تعتبر على مدار التاريخ وسيلة للتغلب على الحواجز غير الرسمية للتجارة، وينسب التحليل الشبكي الاجتماعي بشكل مبدئي إلى أعمال هاريسون وايت (White, 1970) الذي طور بعض النماذج الرياضية لدراسة أنماط العلاقات الاجتماعية، فهو يعتبر أن الإنسان هو نتاج أنماط مختلفة من العلاقات، وترتبط أعمال وايت بأعمال مورينو

(Morino, 1930) فيما عرف بالسوسيومتري الاجتماعية، التي كان هدفها دراسة المجتمعات من خلال قوانين وأنماط تشبه تلك المستخدمة في الرياضيات (Freeman, 2004, Scott, 2000).¹

ويمتاز منظور التحليل الشبكي الاجتماعي بالقدرة على الوصف والتفسير، فهو يقدم وصفاً للبنية الاجتماعية أو الظاهرة على أنها سلسلة من الارتباطات العلائقية التفاعلية بين أفراد هذه الظاهرة، التي تعتبر كقنوات لتدفق المصادر سواء أكانت مادية أو غير مادية، مثل رأس المال والمعرفة والثقة وغيرها، وفي التحليل الشبكي الاجتماعي تعتبر العلاقات الاجتماعية نوعاً من رأس المال الرمزي، إضافة لكونها إما تحفز أو تحد من حظوظ الفاعلين الاجتماعيين في المجتمع.

ويستخدم التحليل الشبكي الاجتماعي لوصف ونمذجة البنيات الاجتماعية الحديثة في كل من أوروبا وأمريكا، إلا أنه لا يزال قليل الانتشار في عالمنا العربي، فاستخدام التحليل الشبكي لفحص تأثير العلائقية على الفعل الاقتصادي، لا زال ضعيفاً مقارنة مع الأبحاث التي تنظر للعمليات الاقتصادية الاجتماعية من منظور الأسواق والأسعار، وتأثيرات المعطيات الخارجية على البنى الداخلية، واستقلال البنية في تأثيرها على الفاعلين الاجتماعيين، واعتبار الفاعلين ذوات منفعة بالبنية أكثر من كونهم فاعلين لها، واعتبار هذه المعايير كمبادئ أساسية للتنظيم الاجتماعي الاقتصادي. فالتحليل الشبكي الاجتماعي يهتم بشكل مبدئي بدراسة كيف أن الروابط والعلاقات بين الفاعلين الاجتماعيين أو الأفراد تعتبر كقنوات لتدفق المصادر سواء أكانت مادية أو غير مادية مثل رأس المال والنصائح والثقة وغيرها، وهي في مجملها تشكل بنية شبكية تمتاز بالدينامية.

ومع تنوع الاهتمامات البحثية التي تتناول التجار في المجتمعات، إلا أنها تتفق على الأهمية المركزية للعلاقات الاجتماعية في حياتهم، ذلك لطبيعة عملهم التي ترتبط بعبور سياقات متباينة، ويعتمد نجاحهم في ذلك بمدى قدرتهم على التشبيك والدخول في

¹ - نظرية التحليل الشبكي في شكلها الحديث تعود لسنوات الستينات والسبعينات من القرن الماضي، حيث طورت على يد هاريسون وايت فيما كان يعرف بمجموعة هارفرد. ولكنها بالأصل ارتكزت على إرث تاريخي من سنوات 1930، حيث اجتمعت تحليلات من ثلاثة اتجاهات بحثية؛ الأول: استند لأعمال Moreno & Kurt Lewin وهما مهندسين ألمان تأثروا بـWolfgang Kohler، وكانوا يعملون في الولايات المتحدة على علم النفس الإدراكي والاجتماعي، وهذه الاتجاهات شكلت بدايات لما عُرف وقتئذٍ بـ"Sociometry" وشكلت كذلك بدايات لتحليل ديناميكيات المجموعات "Group Dynamics" وتمثيلها بيانياً Sociometric analysis & Graph theory، أما الاتجاه الثاني فقد استند لأعمال W. Lloyd Warner & Elton Mayo وعُرف بأبحاث هارفرد لسنة 1930 حيث طوّروا أفكار الأنثروبولوجي البريطاني راد كليف براون وأعمالهم تركزت على المصنع والمجتمع وأكدت على أهمية العلاقات الشخصية وغير الرسمية في النظام الاجتماعي. فيما كان الاتجاه الثالث في بريطانيا في جامعة مانشستر واستند لأعمال كل من John Barns & Clyde Mitchell & Elizabeth Bott الذين أيضاً استندوا لأعمال رادكليف براون، بحيث قاموا بتحليل بنية الـ "Community Relations" في المجتمعات القبلية والقروية (Scott, 2000)، في حين أن بعض الباحثين أمثال فريمان (Freeman, 2004) يحاول إرجاع أصول التحليل الشبكي إلى بنائية أوجست كونت وجورج سيميل واستقلالية الظاهرة لدى إيميل دركهايم، فهو يعتبر أن البحث الذي يدرس العلاقات "among" بين الموضوعات "objects" يسمى "بنائي" Structural"، كما أن الشبكة بحد ذاتها وإن كانت نتاج تفاعل الأفراد فيما بينهم فإنها تمارس تأثيراً على سلوكيات الأفراد وتؤثر في توجهاتهم، فالتحليل الشبكي في العلوم الاجتماعية هو مقارنة بنائية تعتمد على دراسة التفاعل بين الفاعلين الاجتماعيين.

علاقات اجتماعية يتجاوز محتواها المحتوى التجاري، فالبعد الاجتماعي يحظى بأهمية تستمد فاعليتها من قدرتها على إدامة هذا التواصل الفعال، الذي يترجم لاحقاً لمنافع اقتصادية، أو قدرة على التحرك والوصول للمصادر. لذلك تنطلق هذه الدراسة من افتراض مفاده بأنه وبالرغم من تكاتف الظروف المادية المحيطة والمحفزة لتطور أنماط التجارة الفلسطينية الصينية، فإن هذا لا يكفي لفهم الظاهرة بمعزل عن فهم الديناميات الداخلية لتشكيل التجار الفلسطينيين الجدد المستوردين مع الصين، كنتيجة لسلسلة مترابطة من العلاقات التفاعلية بين أفراد هذه الظاهرة، حيث إن ظهور التجار الفلسطينيين الجدد مع الصين وتنامي أعدادهم هو عبارة عن عملية تشكل مستمرة تقوم على العلاقات الشبكية بين التجار أنفسهم، بما يسمح لهم من التطور والتقدم في أعمالهم.

ويمكننا من منظور التحليل الشبكي من نمذجة الأشكال المتنوعة من البنى العلائقية المتشكلة من التفاعلات الاجتماعية ذات المحتوى التجاري، التي ينشئها التجار الجدد، ويشكلون فيما بينهم كلاً عضوياً، ويرتبطون مع الآخرين في علاقات فيسيفسائية تعتمد على التفاعل الاجتماعي المباشر أو غير المباشر، وذلك في مجالات عديدة ومتنوعة مثل الاجتماعي والسياسي والاقتصادي، وهذا يمكننا من مقارنة روابط علائقية تقع خارج التصنيفات الاجتماعية التقليدية (Bandy et al, 2011).

ويعتمد تصنيف ونمذجة الأشكال المتنوعة للشبكات الاجتماعية، على قنوات الاتصال بين الفاعلين (التجار الفلسطينيين الجدد المستوردين مع الصين)، وهذه القنوات هي موضوع ومركز اهتمام التحليل الشبكي الاجتماعي، فهي التي تشكل رأس المال الاجتماعي للتجار، فبقدر قنوات الاتصال التي تجربها مع عقد في الشبكة، بقدر ما تملك قوة داخل الشبكة، وفرصاً أفضل للوصول إلى المصادر اللازمة للاستيراد. وتشكل قنوات الاتصال مساراً لنقل وتوزيع المصادر عبر شبكة التجار، وبتجميعها خلال الشبكة كبنية مستقلة تظهر لدينا أنماط مختلفة من هذه العلاقات، وهذا ما يعطي القوة الوصفية لمنهج التحليل الشبكي، إذ تصنف قنوات الاتصال (العلاقات) ضمن أنماط معينة تؤدي إلى تكوين أشكال مختلفة من العلاقات الشبكية وبالتالي الشبكات حول التجار (Sageman, 2004,2008; Freeman, 2004)، ومثالها الشبكات العائلية وخصائصها ومزاياها المرتبطة بعمل التاجر الجديد، وشبكات الأصدقاء، والشبكات التجارية مع تجار آخرين، والشبكات الخارجية مع الوكلاء في الصين، والشبكات "الصينية مع المصانع والمصادر الصينية"، والشبكات الجمركية مع مختصي التخليص الجمركي، والشبكات

التسويقية لتسويق البضاعة، وغيرها الكثير من أنماط العلاقات الشبكية التي ستقيدنا القدرة الوصفية لمنهج التحليل الشبكي على تقديمها خلال البحث.

ويستخدم التحليل الشبكي الاجتماعي توجيهين رئيسيين في تحليل الشبكات، أولها التحليل الشبكي الاجتماعي الكلي، ويسمى أيضاً بتيار التحليل البنوي، ويهتم بالشبكات الكاملة أو الكلية، كما أنه يركز على بنائيات الشبكة كمحددات للنتائج المتمثلة بتحفيز أو إعاقة سلوك الأفراد وذلك على مستوى المجموعة ككل (Scott, 2000). وفي هذا التوجه تعتبر الشبكة كبنية ذات وجود مستقل، يساهم في تحفيز ظهور وتعزيز فرص التجار الفلسطينيين الجدد.² فالتجار الفلسطينيون الجدد يسعون لربط أنفسهم بشبكات تجارية كلية، ذات وجود مستقل عنهم، وبمجرد الانتماء لها يبدؤون بمد قنوات التفاعل مع عقد مركزية فيها، أو مفاتيح كما يحبون تسميتها، بحيث توصلهم هذه المفاتيح إلى المعلومات أو المصادر اللازمة للقيام بعمليات الاستيراد والتخليص الجمركي والتسويق. وتم استخدام هذا التوجه في تحليل الشبكات التجارية العالمية، التي تشكل وجوداً مستقلاً خارج فاعلية الأفراد، وتمارس هذه الشبكات تأثيراً على سلوك التجار الجدد، وعلى فرصهم إما بالإيجاب أو بالسلب.

أما التوجه الثاني فهو التحليل الشبكي الاجتماعي الفردي، ويسمى أيضاً منهجية التحليل الشبكي المتمحورة حول الذات، التي تستند إلى تيار الأنثروبولوجيا الاجتماعية، ويمتاز هذا التوجه بالاهتمام بالشبكات الاجتماعية الفردية التي يقيمها الأفراد في أي سياق اجتماعي حولهم (Scott, 2000). وفي هذه الدراسة تم تناول الشبكات الاجتماعية الأولى في حياة الأفراد التي تمتاز بطابع المحلية على أنها شبكات متمحورة حول الذات، ومنها الشبكات العائلية، وشبكات الأصدقاء. ويستخدم التاجر الجديد هذه الشبكات من أجل الاستعانة على تلبية المطالب التي تلزم لإتمام عملية الاستيراد من الصين، مثل المعرفة المتعلقة بالاستيراد والتجارة، وحشد التمويل، وخبرات التسويق.

وضمن اعتبارات التحليل الشبكي فإن الديناميكية هي من خصائص الشبكات الاجتماعية، أي أن البنية الشبكية ليست ثابتة بل متحركة ومتغيرة. وهي الخاصية التي تسمح باستمرارية وتوسع الشبكات التجارية، حيث الافتراض الثاني في الدراسة أن هذه الشبكات التجارية من التجار الفلسطينيين الجدد مع الصين ستتمو وتتوسع بفعل العلاقات الشبكية، وأن الفاعلين الاجتماعيين

² يقترح ليومان وبابي أن مصطلح شبكة اجتماعية يدل على تفصل العلاقات الاجتماعية، القرابية أو المكتسبة، وكل منها يلعب دوراً مزدوجاً، فهو "عنصر" في الشبكة الاجتماعية كما أنه "فاعل اجتماعي" في بنية الشبكة (laumann & pappi 1976).

سيطورون تكتيكات واستراتيجيات للتأثير في البنية وتجبيها قدر الإمكان لمصالحهم، حيث الشبكات التجارية تمتاز بأنها ديناميكية من جهة، ومتدرجة (متوسعة) من جهة أخرى. لكن ذلك لا ينفي أن عكس هذه العلاقة قد يحصل أيضاً، فبعض التجار الجدد الذين لا يستطيعون استثمار إمكانية الشبكة بالشكل الصحيح قد يقعون في أخطاء استيراد أو تسويق من شأنها أن تقصدهم من دائرة الاستيراد، فنجح التاجر يعتمد على بعدين؛ هما القدرة على استثمار مصادر الشبكة بما توفره من فرص من جهة، والقدرات الشخصية على استثمار هذه الفرص من جهة أخرى.

وبالانتقال لفهم المنطق الداخلي لعمل الشبكات الاجتماعية، فإنه يتم توزيع المصادر عبر قنواتها التي تربط أفرادها، وهذه المصادر قد تكون المعرفة والمعلومات والدعم والإسناد، أو التمويل واللوجستيات التي تفيد التجار الجدد في أعمالهم، وتتعلق هذه الدراسة من افتراض مسبق يعتقد بأهمية تدفق المصادر وتوفر المعرفة التجارية من خلال الشبكات الاجتماعية، الأمر الذي ساهم إلى حد كبير في تغيير قواعد تشكل التجار الجدد في مقابل المستوردين التقليديين الذين كانت شبكاتهم مغلقة ومغلقة بالأسرار. وتتم الإشارة إلى المصادر المتوفرة خلال الروابط العلائقية في الشبكات الاجتماعية على أنها رأس المال الاجتماعي الذي يتدفق عبر الشبكات، أو كما يصفها جرانوفيتز (Granovetr, 1985) المحتوى الاجتماعي للعلاقات الاقتصادية، وبذلك يمكن تفعيلها للاستجابة لاحتياجات مختلفة.

والتاجر الجديد يحتاج إلى المعرفة (المعلومات المتعلقة بالاستيراد)، ورأس المال (النقد) اللازم لتمويل الاستيراد واللوجستيات في عمليات الشراء البيع، ثم المهارات (المعرفة المتضمنة في الممارسات التجارية)، وبالعادة لا يملك التاجر الجديد كل هذه المتطلبات، لذلك يسعى إلى تحصيلها من خلال إنشاء وتفعيل أشكال مختلفة من الشبكات الاجتماعية من حوله (Aldrich and Zimmer, 1986; Hansen, 1995). ويعرّف بعض الباحثين أمثال جاباي وليندرس (Gabbay and Leenders, 1999) رأس المال الاجتماعي المتضمن في الشبكات الاجتماعية على أنه التجميع المشترك من الجانب الملموس وغير الملموس للمصادر التي يتم تحصيلها للأفراد من خلال البناء الاجتماعي، الذي يحتوي على أفراد على صلة بالتاجر الجديد أو أفراد على صلة بمن يعرفهم التاجر الجديد، فعندما تشارك هذه العلاقات الاجتماعية في إنشاء المشروع الجديد فهي بالتالي رأس المال الاجتماعي (Burt, 1992).

ويرى بعض الباحثين أن العلاقات الاجتماعية هي ذاتها رأس المال الاجتماعي، في حين يرى البعض الآخر أن العلاقات الاجتماعية هي السبب أو المصدر الذي ينتج الموارد التي يتكون منها رأس المال الاجتماعي، لذلك كانت الشبكات الاجتماعية ضمن الأبعاد أو المؤشرات الأربعة الرئيسية التي صاغها جميل هلال (2008) لقياس رأس المال الاجتماعي في فلسطين، فقد أشارت دراسته عن رأس المال الاجتماعي بأنه كان له دور كبير في تخفيف آثار الاحتلال الإسرائيلي والأزمة الاقتصادية المصاحبة له، ولو جزئياً، من خلال الشبكات العائلية الواسعة والتضامن الاجتماعي (هلال، 2008). كما تؤكد دراسة جرانوفيتز (Granoveter, 1973) الموسومة "قوة الروابط الضعيفة" أن الروابط الأضعف في حياة الفرد، مثل الصداقات العابرة أو المعرفة من خلال العمل هي التي لعبت دوراً حاسماً في الحصول على وظيفة أو الانتقال إلى وظيفة أفضل في حياة عينة من 300 شخص قام بدراستهم، هذا في مقابل دور أقل للعلاقات القوية في حياة نفس الأفراد.

وكما يتم دراسة التجار من خلال منظور التحليل الشبكي الاجتماعي، فإنه يتم أيضاً الربط بين الشبكات الاجتماعية وبين القطاع غير المنظم³ في البنية الاقتصادية، من خلال التأكيد على أهمية الشبكات الاجتماعية في حياة التجار، حيث يستخدمونها أحياناً كمرادف لأهمية القطاع غير المنظم،⁴ على اعتبار أن الشبكات الاجتماعية تقوم بدور فاعل في سد النقص الحاصل في البنى الاقتصادية في الدولة، وبالتالي تساهم في تحسين الأوضاع الاقتصادية للأفراد بشكل فعال (Mager, 2010). وفي القطاع غير المنظم تعتبر الشبكات الاجتماعية⁵ ذات أهمية كبيرة، وتعتبر كلمة (صديق صديقي) كلمة مفتاحية في هذه الشبكات الاجتماعية حيث تعمل على تسهيل عمل هذا القطاع بمرونة كبيرة (Breman, 1980).

وفلسطينياً تكمن أهمية مقارنة ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين من طبيعة تفصل أدوارهم مع أبعاد مختلفة من جوانب الحياة الاقتصادية الاجتماعية في المجتمع، فهم حلقة وصل ما بين الاقتصاد المنزلي واقتصاد السوق، كما أنهم حلقة

³ تشير الأدبيات إلى أن أسباب وجود الاقتصاد غير المنظم في الدول هو مستويات التصنيع والإنتاج المتدنية في الدولة، إضافة إلى وجود قوة عمل زائدة عن المطلوب في السوق، وهذا بحد ذاته يجعل القطاع غير الرسمي هو قطاع نجاة بالنسبة للبعض (Breman, 1980). وفي الدول النامية عموماً يولد دخلاً قليلاً ويحقق تراكم رأسمالياً قليلاً، إذا تراكم أصلاً، وهو بالأساس قطاع كفاف (Gerxhani, 2004).

⁴ يتم استخدام مصطلح القطاع غير المنظم في الإشارة إلى ما يعرف في الدراسات الاقتصادية بالاقتصاد غير الرسمي، في مقابل الاقتصاد الرسمي، بما هم قطاعين اقتصاديين متجاورين في الدولة، وتجدر الإشارة هنا إلى التمييز بين القطاع غير المنظم والقطاع غير القانوني، فالقطاع غير المنظم هو قطاع يعمل في أنشطة اقتصادية قانونية، ولكنه لا يلتزم بإجراءات التسجيل الرسمية في المؤسسات الرسمية المختصة بتنظيم الأعمال.

⁵ عالمياً تقوم الشبكات الاجتماعية على المرونة والفعالية الاقتصادية في مواجهة اللايقينية في الاقتصاد الحديث، وفي ظل ضعف الدولة والسوق فإن الشبكات الاجتماعية توفر ميكانيزمات غير رسمية للتكامل الاقتصادي القادر على سدّ النقص الحاصل من التقصير الحكومي (Meagher 2010).

وصل ما بين القطاع غير المنظم من خلال العائلة وما بين القطاع المنظم، وبالتالي يشكلون حلقة وصل بين القطاع المنظم والقطاع غير المنظم، وهناك علاقات وشائحية متداخلة ما بين نشاط أعمالهم وما بين دعم القطاع غير المنظم.

ويكتسب القطاع غير المنظم أهمية ملحوظة في السياق الفلسطيني كونه يشكل حيزاً واسعاً في البنية الاقتصادية، فهو يشكل حوالي نصف المنشآت، ويشغل حوالي ثلث العاملين في القطاع الخاص (الفلاح، 2014)، والقطاع غير المنظم في فلسطين هو مشاريع مرتجلة تستجيب لطلب متوفر (المالكي وآخرون، 2000)، وهذا ما دفع العديد من التجار الجدد إلى تلبية الطلب المتوفر من خلال هذا القطاع على البضائع الصينية، وقد شكل القطاع غير المنظم بنيته وأدواره محفزاً واضحاً في دعم وإسناد ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين.

وفي الدراسات الحديثة التي تتناول القطاعات الاقتصادية في العالم الثالث عموماً، فإنها تولي أهمية كبيرة لمركبته الأساسيين: القطاع المنظم والقطاع غير المنظم (الاقتصاد غير المنظم)⁶، وتتحو تلك الدراسات منحىً جديداً في التعامل مع البنية الاقتصادية للدولة باعتبار أن غير الرسمي هو الرسمي الجديد "Informal is the new Formal\Normal"، فالعديد من الناس الذين يشتغلون في القطاع المنظم هم أيضاً يشاركون بشكل فاعل في القطاع غير المنظم، فهما ليسا قطاعين منفصلين مستقلين عن بعضهما البعض. فالتجار الفلسطينيون الجدد مع الصين يعتبرون المزود الرئيس للقطاع غير المنظم، كما أن القطاع المنظم كمستقبل للبضائع الصينية يحفز التجار الفلسطينيين الجدد، ويعزز مكانتهم وأهمية دورهم. فالقطاع غير المنظم يعتبر قناة لتوزيع البضائع من الصين وبالتالي تعزيز مكانة التجار مع الصين وإدخالهم في شبكات تبادلية، والكثير من النمو في القطاع المنظم يأتي من القطاع غير المنظم.

والروابط بين القطاعين المنظم وغير المنظم كثيرة ومتداخلة، فمنها روابط يمكن أن نسميها تكنولوجية؛ حيث يستمد القطاع غير المنظم التكنولوجيا التي تلزمه، خاصة في عملية الإنتاج من القطاع المنظم، وبالتالي تكون سبب كفاءة وانتعاش غير المنظم

⁶ - تشمل خصائص تعريف القطاع غير الرسمي على مجموعة من الصفات منها؛ غياب التنظيم الحكومي، لا تظهر في السجلات القومية نظراً لأنها لا تميل للتسجيل لدى الجهات المختصة، وبالتالي تؤدي إلى وجود خلل في حساب الناتج القومي. وأوجه عدم التسجيل كثيرة، فهي غير مسجلة في التراخيص الحكومية، ولا التأمين الصحي للعمال، ولا الضريبة. لذلك تؤدي إلى وصفها بالتهرب الضريبي والتقصير في حق العمال القانوني والأجور. كما أن حجم المنشأة أو النشاط الاقتصادي الذي عادة يقاس بعدد العاملين فيها هو صغير إجمالاً، بحيث تعتبر منشآت الاقتصاد غير الرسمي منشآت صغيرة عموماً في معظم الأدبيات. ودرجة الاحتراف فيها بسيطة فهي عمل ذاتي كمهنة أو حرفة؛ موظف، عمل عائلي، عامل بسيط، أو موظف بأجر (Gerxhani, 2004).

هي من جراء استفادته من المنظم. ومنها روابط إنتاجية؛ حيث يستمد القطاع المنظم بعض منتجاته من القطاع غير المنظم والعكس صحيح أيضاً. ومنها روابط مالية؛ حيث يعتمد القطاع غير المنظم على القطاع المنظم في تمويل نشاطاته قدر الإمكان والمتاح وذلك من خلال مؤسسات التمويل الصغير. ومنها روابط استهلاكية؛ حيث يستهلك كل من القطاعين منتجات الآخر (Correya, 2001). والروابط منها ما هو مباشر، فالقطاع المنظم يزود القطاع غير المنظم ببضائع للتوزيع أو مواد أولية للتصنيع، فيستفيد القطاع المنظم من كون القطاع غير المنظم يستهلك المواد الخام ويقوم بتصريف البضائع التي يشتريها من القطاع المنظم، وبالمقابل فالقطاع غير المنظم يصرف هذه البضائع أو ينتج بضائع بأسعار منافسة ومنخفضة مقارنة مع السوق الرسمي (Bose, 1978; Scott, 1979). ومنها ما هو غير مباشر، فالقطاع غير المنظم يعتمد في تصريف بضائعه على مستهلكين من القطاع المنظم بشكل أساسي، لذلك فإن التحسن في الاقتصاد المنظم وزيادة الأجور فيه ستؤدي إلى تحسن في القطاع غير المنظم وانتعاشه.

وهذا التداخل والترابط ما بين القطاعين يتم عادة من خلال الشبكات الاجتماعية، فالشبكات الاجتماعية في السياق الاقتصادي، مثل تلك الشبكات التي ينخرط فيها التجار الفلسطينيون الجدد مع الصين، تقوم إجمالاً على المرونة والفعالية الاقتصادية في مواجهة اللابينية في الاقتصاد الحديث أو اللامعيارية كأحد ملامح اقتصادنا الفلسطيني في شرطه الاستعماري. وفي ظل ضعف الدولة والسوق فإن الشبكات الاجتماعية تقوم على توفير ديناميات غير رسمية للتكامل الاقتصادي القادر على سدّ النقص الحاصل من التقصير الحكومي أو من إجراءات الاحتلال، كل ذلك بالتكامل مع القطاع غير المنظم، إما باستخدام مرونته التي يمتاز بها من جهة الولوج إليه، أو قدرته العالية على تحقيق أرباح باستثمار قليل، أو بالتبادلية الاعتمادية في المهمات التي يقدمها للقطاع المنظم.

وفي الإطار التحليلي يتم دراسة تأثيرات التجار الجدد في التأثير على التحوّل الحضري في المجتمع، كون ظاهرة نشوء المدن ارتبطت تاريخياً بالحركة التجارية،⁷ فالتأثير في الذائقة الاستهلاكية يؤدي إلى تغيير السلوك الاستهلاكي بما هو استهلاك للحاجة، إلى سلوك استهلاكي بما هو انعكاس لنمط حياة، وبذلك يساهم نشاط التجار أينما وجدوا في تعزيز مظاهر التحوّلات الحضرية، على اعتبار أن الحضرة هي أسلوب حياة (Wirth, 1938). وفلسطينياً فقد ساهم التجار الجدد المستوردون من

⁷ - انظر تحليلات هانت (Hunt, 2005).

الصين في تعزيز بعض مظاهر التحوّلات الحضرية التي برزت في بعض المناطق الفلسطينية خلال العقود القليلة الماضية، وعلى تعزيز وتسريع التحوّل المكاني إلى أماكن شبه حضرية.

وبشكل عام تتعدد المقاربات النظرية المفسرة للتحوّل الحضري،⁸ فبعضها تركز على الهجرة من الريف إلى الحضر، كأحد أسباب ظهور واتساع المناطق الحضرية، وتشير تلك المساهمات إلى عوامل الطرد من الريف وعوامل الجذب في المدينة (World Bank group, 2015). بينما تركز مقاربات أخرى على الحضرة باعتبارها عملية تغيّر في الثقافة والسلوك والقيم الريفية نتيجة للتغيرات الاقتصادية ومتطلبات الحياة المادية الجديدة في الريف، دون الانتقال بالضرورة من الريف إلى المدينة، مستندة بذلك على مساهمات لويس ويرث (Werth, 1938) لتفسير عملية الحضرة باعتبارها عملية تحوّل مستمرة في أسلوب حياة المجتمع الريفي. فالتغيرات التي تطرأ على النشاطات المهنية للريفيين والفلاحين، وتراجع الأنشطة الاقتصادية الزراعية الفلاحية لصالح التوجه للعمل في المصانع أو للأنشطة التجارية والخدماتية، يساهم في تغيير نظرة الريفي للأرض من حيث طبيعة استخدامها، وقيمتها الاستعمالية، وهو ما يساهم في تغيير أنماط حياة الفلاحين وفي ظهور الملامح الحضرية.⁹

في حين تؤكد مساهمات نظرية أخرى على أن عملية التحوّل الحضري ليست صيرورة مستقلة عن غيرها من أنماط التغيّر الأساسية في المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية، حيث يشدد ديفيد هارفي ومانويل كاستلز على أن التحضر يمثل جانباً من البيئة المستحدثة التي نشأت عن انتشار الرأسمالية الصناعية، ففي المجتمعات التقليدية كان التمايز قائماً بوضوح بين المدينة والريف، أما في العالم الحديث، فقد أوشكت أشكال التمايز على الاضمحلال بين هذين المجالين بفعل الرأسمالية الصناعية. ويرى هارفي (Harvy, 2017) أن جزءاً مهماً من عملية التحوّل الحضري هو عبارة عن وسيلة من وسائل الاستغلال الرأسمالي من أجل استثمار الفوائض الرأسمالية وتخزينه أيضاً.

وهناك مقاربات نظرية حديثة مفسرة للتحضر، تتعامل مع نماذج التحضر المحلية على أنها مرتبطة بدinamيات محلية، بحيث يكون لها خصوصياتها التفسيرية والنظرية، وبالتالي تتعد عن التفسير من خلال النماذج الغربية المسيطرة على النظرية

⁸ - حسب اليونيسيف فإن التحضر هو حصة الدولة من الحضر (UNICIEF 2012).

⁹ - حسب هنري لوفبير لا بدّ من تحقق ثلاثة عناصر أساسية ليكتمل التحوّل الحضري، أولاً إنتاج وتحويل العناصر والهيكل المادية، أي الجانب العمراني والاقتصادي، وثانياً، العمليات الإقليمية للتنظيم والتمثيل، أي التخطيط الرسمي، وثالثاً، عمليات التنشئة الاجتماعية واكتساب الثقافة الحضرية (Lefebvre, 1974).

الحضرية. هذا أدخل مساهمات نظرية وأدوات تحليلية جديدة أغنت النظرية الحضرية بمقاربات وأدوات تحليلية وحتى مصطلحات جديدة مثل التحوّل الحضري وإعادة الهيكلة الحضرية، وسميت هذه التوجهات بنظرية التحضر الكوني، ويمثل كل من برينر وشميدت (Brenner and Schmid, 2014; 2015) أبرز المفكرين في هذا الاتجاه.¹⁰

ومن منظور تجاري فإن هناك اهتماماً متنامياً بمفهوم المدن الوسيطة أو الثانوية أو ما يعرف أيضاً بالمراكز الحضرية، كأحد مداخل دراسة التحوّل الحضري، وهو مستقى من تجارب بعض الدول في التنمية الحضرية، التي تركز على التحضر مرتبطاً بالسياقات المحلية (Sietchiping et al., 2014; Lazaro et al., 2018; Roberts, 2015). بمعنى أن الديناميات التجارية والاقتصادية في منطقة ما، ستسهم في التغيير على البنى الاجتماعية والاقتصادية، وتؤثر بالتالي على المشهد العمراني، وتسهم في إطلاق ديناميات تحول حضري للمكان الريفي، أي نشوء حيّز حضري جديد.

وبالتالي يمكن القول بأن التحوّلات الحضرية تشكل نوعاً من التأثيرات الإيكولوجية السسيوثقافية، والتي تنطلق من التأكيد على دور الثقافة في تحديد السلوك البشري، فمثلاً في الوسط الريفي تظهر محدودية تنوع استخدام الأرض حيث لا يتعدى استخدامها الزراعة أو السكن، لكن إذا تغير النشاط المهني للفلاح كأن يصبح عاملاً في مصنع أو مالكاً لمشروع تجاري، أو موظفاً في مؤسسة ما، فإن هذا التغيير على المستوى المهني سيؤدي إلى احتكاكه بغير سكان قريته، ما ينتج عنه تمازج وتنوع ثقافي مع مرور الوقت، وهذا التغيير على المستوى الثقافي سوف ينعكس على نظرة الريفي للفلاحة والأرض الفلاحية من حيث طبيعة استخدامها، وتغير قيمتها العقارية، مما يؤدي إلى تراجع النشاط الفلاحي، وكنيجة لذلك تتغير الملامح الفيزيائية للوسط الريفي بظهور الملامح الحضرية، فالأفراد في تفاعلهم مع الآخرين ومع بيئتهم يخلقون ويعدلون الثقافة التي تضم القيم والمعتقدات والمعايير التي تحكم حياتهم (عبد العاطي، 2012).

¹⁰ - تستند مقارنة التحضر الكوني لأفكار روبنسون (Robinson, 2006; 2002)، الذي اعتبر أن كل نموذج مدينة هو نموذج قابل للدراسة لغايات فهم التحوّلات الحضرية، دون الاحتكام لنماذج مميزة أو القياس عليها، وبالتالي بالإمكان اعتماد النماذج لإنتاج توجهات نظرية وابتكار مفاهيم معاصرة في النظرية الحضرية، وهذا بدوره أدى إلى فتح أبواب جديدة ونشوء مقاربات أخرى لتفسير التحوّل الحضري في السياقات المحلية بمعزل عن التمرکز حول التفسيرات الغربية.

4- الدراسات السابقة

تتناول الأدبيات الأكاديمية غالباً ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين من خلال تأثيرات نمو وتوسع التجارة الصينية كأحد محفزات هذه الظاهرة، وتعتبر الدراسات الأفريقية هي الأكثر كثافة في هذا المجال نظراً لكثافة التبادل التجاري بين الصين وإفريقيا الذي بلغ حوالي 150 مليار دولار في العام 2016، لتعتبر الصين بذلك أكبر شريك للدول الإفريقية لثمانى سنوات على التوالي، كما تعتبر أفريقيا ثاني أكبر سوق للشركات الصينية من حيث المشروعات المتعاقدة خارج البلاد (محمد، 2017).

لذلك كانت إحدى الدراسات المهمة التي تناولت ظهور تجار جدد للبضائع الصينية هي في أفريقيا، وهي دراسة لورانس مارفينغ وألينا ثيل (Marfaing and Thiel, 2013) والتي عنوانها "تأثير الأعمال الصينية على دخول السوق في غانا والسنغال" تناولتا فيها ظهور تجار جدد في غانا والسنغال، مستفيدتين من تواجد تجار صينيين في السوق يقومون بتوفير تدفق السلع الاستهلاكية الرخيصة الصينية إلى غانا والسنغال، الأمر الذي مكنهم من دخول الأسواق وتجاوز الترتيبات التقليدية المفروضة من الشبكات الاقتصادية والاجتماعية والدينية المسيطرة على الأسواق. هذه الدراسة استندت لعمل ميداني سابق حيث تم جمع البيانات من خلال رحلتين ميدانيتين في ربيع وشتاء 2011\2012 في غانا، وثلاث رحلات في السنغال، وبناءً على مقابلات كيفية مع 98 غانياً و85 سنغالياً و195 صينياً في كلا البلدين، وكذلك الملاحظة بالمشاركة في منشآت محلية وأخرى صينية في كلا البلدين.

وجدت الدراسة أن التجار التقليديين في غانا والسنغال عارضوا الوجود الصيني المتنامي، بينما التجار الجدد وجدوا فيه مساراً لفرص اقتصادية متعددة، فلقد استغل التجار الصغار الوضع الجديد لصالحهم ووجدوا في التجارة مع الصينيين فرصة لتجاوز تقييدات الشبكات الاجتماعية والتجارية والدينية التي كانت تشكل معيقاً يمنعهم من الوصول إلى أماكن البيع والأسواق، ومن الحصول على رأسمال للبدء بتجارتهم الخاصة وكذلك من الحصول على بضائع بأسعار يستطيعون توفير ثمنها، ومن ثم فإن الديناميات الناشئة من التجار الصغار الذين بدؤوا بالحصول على حصص أوسع في الأسواق نتيجة الحرية في الوصول لبضائع صينية استهلاكية رخيصة قد أطلقت عملية متنامية من التغيير في الترتيبات الاقتصادية لكلا البلدين.

هذه الدراسة تناقش جانبين مهمين؛ الأول هو ديناميات نشوء تجار جدد للبضائع الصينية، والثاني هو الديناميات التي يطلقها نشوء هؤلاء التجار والتغيرات على النسيج الاجتماعي الاقتصادي لمجتمعاتهم، إضافة للتغيرات التي يطلقونها على شكل الأسواق، إما بالتغيير عليها أو باستحداث أسواق جديدة لبيع منتجاتهم. إن هذه التغيرات والديناميات المؤدية لها ستكون بمثابة إرشادات لبناء افتراضات أساسية تتعلق بدراستنا للتجار الفلسطينيين الجدد المستوردين من الصين، حيث بالإمكان الافتراض بأن سهولة الوصول للبضائع الصينية وقدرتها العالية على المنافسة بما فيها من خصائص قد ساعد هؤلاء التجار على شق طريقهم بسرعة دون الاضطرار للاحتكام للمعوقات التي من الممكن أن تنشأ لو احتكموا للشبكات التجارية التقليدية.

وفي تحليل تأثير ظهور هؤلاء التجار وعلاقتهم بالتجار التقليديين، تقول الباحثتان إن الترتيبات المعيارية في السوق تؤدي إلى تقييد الوصول إلى رأس المال إلا من خلال الشبكات التقليدية المسيطر عليها من جماعات تقليدية، لكن ظهور تجار جدد قادرين على توفير البضائع للسوق خارج سيطرة التجار التقليديين قد أثار مخاوف التجار التقليديين حيث حدثت هذه التغيرات بعيداً عن تدخلاتهم وخارج إرادتهم. حيث إن وجود التجار الصينيين قد مكّن فئات أو مجموعات اجتماعية من العاطلين عن العمل ممن لا يملكون الوصول إلى الشبكات التجارية التقليدية، مكّنه من شراء المنتجات الصينية الرخيصة وإعادة بيعها إلى المستهلكين، وذلك في الشوارع، أو في أسواق أخرى أو أجزاء أخرى من المدينة. وبهذا يحققون تراكمًا مالياً يسمح لهم بالشراء بكميات أكبر، الأمر الذي يساهم في ظهور هذه الأعداد المتزايدة من التجار الصغار الذين ربما تشاركوا كمجموعة في نفس البضاعة لبيعها وتوزيع الأرباح عليهم. وقد قاموا بتخصيص مساحات للبيع لأن وجود أعداد كبيرة من التجار في المكان نفسه وبتخصيصهم مساحات معينة لعرض بضائعهم يساهمون في صناعة حيز مكاني جديد للبيع. حتى إن التجار الجدد قد عبّروا عن تغيرات في التراتبية الاجتماعية التي كان يقودها كبار التجار التقليديين بقولهم "إن الشباب يزعزون استقرار النظام" (Marfaing and Thiel, 2013: 662)، في إشارة إلى أنهم ما عادوا يقبلون الزعامات التقليدية للأسواق، وبالتالي إحداث تغيرات على زعامة بعض العائلات على التجار.

وجاءت هذه الدراسة بعد دراسة سابقة للباحثين حول تأثير الاستيراد من الصين على أسواق غانا والسنغال (Marfaing and Thiel, 2011) والتي بينتا فيها معارضة التجار التقليديين للوجود الصيني في الأسواق¹¹ وذلك بحجة المنافسة الاقتصادية، حيث إن دخول فاعلين جدد على الأسواق قد أثر سلباً على تجارتهم التقليدية. وكانت دراسة أخرى أجريت على الاستيراد من الصين وتأثيره على الباعة المتجولين في الحيز الحضري في الصحراء الأفريقية أجراها ميشيل ليونز وآخرون (Lyons et al, 2008) قد أكدت على معارضة التجار التقليديين ومنافستهم لتجار البضاعة الصينية، وهي دراسة كيفية شملت مقابلات مع 170 مبحوثاً من كل من توغو ومالي، منهم تجار مستوردون للبضائع الصينية ومنهم تجار تقليديون في مجال النسيج والسلع المنزلية والأدوات الكهربائية، على اعتبار أن البضائع الصينية تحل محل هذه السلع المنتجة محلياً أو المستوردة من أوروبا ودول الشرق الأوسط. حيث إن الاتجار بالبضائع الصينية قد أحدث فرقاً كبيراً في الأرباح بالنسبة للباعة المتجولين، لكنها بالمقابل وضعتهم في منافسة مع التجار التقليديين في كل من توغو ومالي.

وفي توجّه مشابه أظهرت دراسة لكارستين جيس (Giese, 2014) بعنوان "ما وراء الإحصائيات، نظرة كمية على تأثير التجارة مع الصين على نسب التوظيف في غانا والسنغال" مدى تأثير التجارة مع الصين على توفير فرص عمل للشباب في المجتمعات التي فيها نشاط واضح للاستيراد من الصين، حيث إن مستوى الأجور لدى هؤلاء العاملين المستفيدين من التجارة مع الصين هي أعلى من متوسط الدخل العام في هذه الدول، إضافة إلى الفرص الكبيرة التي توفرها هذه التجارة للتجار الصغار الجدد الذين يتمكنون من تحدي الترتيبات التقليدية للأسواق والتغلب عليها والاستثمار بشكل متزايد وتركيم رأسمال وأرباح متصاعدة بفضل التجارة الصينية.

وتحظى شريحة التجار عموماً باهتمام العديد من الباحثين الذين يربطون بين النشاط التجاري في دول معينة وبين مستويات التقدم والازدهار الاقتصادي فيها، فالباحثة فاطمة الصايغ تتبعت صعود طبقة التجار في الخليج في الفترة قبل النفطية من خلال دبي كحالة دراسية، ثم فحصت دورها في تشكيل مستقبل الخليج العربي، وتوصلت في دراستها إلى أن دول الخليج العربي تطورت بطريقة متشابهة تقريباً في المئتي سنة الماضية، حيث لعبت التجارة دوراً مهماً في تطورها من مجتمعات تجارية

¹¹ - هذا نمط شائع في دول الصحراء الأفريقية بأن ينتقل بعض التجار الصينيين إلى تلك الدول لتصريف بضائعهم مباشرة من خلال تجار أفارقة محليين.

صغيرة إلى حواضر اقتصادية مزدهرة، وخاصة في دبي، كحالة مثالية لتطور الخليج العربي، حيث تدين دبي بدرجة كبيرة في تطورها وازدهارها للتجار الذين كان لهم دور ريادي في إعادة هيكلة اقتصادها. ففي الجانب الاقتصادي لعبوا دوراً محورياً في الإصلاحات السياسية والاقتصادية، وكان لهم دور مفتاحي في تطور دبي في الفترة الماقبل نفطية، واليوم يلعب التجار دوراً مهماً؛ كونهم مزودي خدمات، ومخططين حضريين، ووسطاء ثقافيين، وممثلين عالميين لدبي على المستوى العالمي (Al-Sayegh, 1998). وفي دراسة مشابهة، يفحص جيمس تيتلر (Tytler, 2019) كيف أن الديناميات المتغيرة في العلاقة بين تجار المرحلة الماقبل نفطية في الكويت ودبي قد أثرت على تطور هاتين الإمارتين العربيتين، ولعبت دوراً مهماً في تأسيس مسار استقلالي لهذين البلدين، وقد لعبت في توفير متطلبات سابقة نتج عنها التطور الحالي لهذين البلدين.

أما عالمياً فقد قام العديد من الباحثين بتتبع تأثير التجار على تشكيل البنية الاقتصادية والاجتماعية والسياسية لمجتمعاتهم، فمثلاً تناول كوان بون (Bun, 2001) في كتابه عن دور تجار الملح في إقليم تيانجين في الصين في التأسيس للدولة وللمجتمع المدني، بحيث تناول ثقافة الترف التي انتشرت بفعل تجار الملح في تيانجين في الصين، الذين شكّلوا تجمعاً اجتماعياً قائماً على الاستعراض في مقابل الأفكار الكونفوشيوسية المسيطرة التي تعتمد على الجهد الشخصي في تطوير الذات. كما تبين للباحث من خلال إعادة تشكيل تاريخ عائلتين من تجار الملح في تيانجين في القرن الثامن عشر أن التجار اعتمدوا استراتيجية من شقين؛ الأولى هي العلاقات مع المستوى السياسي، والثانية هي الريادية الثقافية التي تميزت بها هاتان العائلتان. فقد تميز تجار الملح بإقامة الحفلات واستهلاك المنتجات الثقافية العليا، وكل هذا يبدو مكلفاً، لكنه من جهة أخرى كان استثماراً مجدياً مكن التجار وبمساعدة ضيوفهم من معرفة كل الأخبار السياسية والاقتصادية التي من شأنها أن تنفع تجارتهم وتجذبهم مواجهة التحديات. يتبين من هذا الكتاب كيف أن سعي التجار لتثبيت مصالحهم والدفاع عنها وتعظيم أرباحهم يدفعهم إلى التغلغل من خلال شبكات من العلاقات مع المستوى السياسي، لكنهم في الوقت نفسه يتركون تأثيرات ثقافية أصيلة في المجتمع تواجه بعض التقاليد الراسخة.

كما يساهم التجار في بلورة تشكيلات اقتصادية على أسس مختلفة منها الدينية ومنها القرابية ومنها الطبقيّة، فقد توصل مجموعة من الباحثين (Choi, Oishi and Shiroyama, 2019) في كتابهم حول التجار الصينيين والهنود في آسيا الحديثة، ودورهم في إنشاء المشاريع المتشابهة وتشكيل الاقتصاد المحلي، بالانطلاق من التركيز على الشبكات التي ينشئها

التجار، والتي من خلالها يبنون وينشئون الروابط بالاعتماد على عناصر مشتركة تعتبر تجميعية، مثل الطبقات وعلاقات القرابة والدين. فالعلاقات التي ينشئها التجار تشكل بحد ذاتها تأثيراً واضحاً على التوجهات والتشكيلات الاجتماعية في المجتمعات، ولها مميزاتها الخاصة، إلا أن النشاط الاقتصادي دائماً ما يكون متضمناً في العلاقات الاجتماعية والروابط السياسية والدينية (Chatterjee, 1996).¹² وبالإمكان الحديث عن عناصر مشتركة من التشابه في تأثيرات التجار الجدد المستوردين من الصين مع تلك التأثيرات التي عرضتها الدراسات السابقة، حيث يلعب التجار أدواراً مهمة كونهم؛ مزوّدي خدمات، ووسطاء ثقافيين، وممثلين عالميين لمجتمعاتهم، كما أنهم يتأثرون ويؤثرون في تشكيل أنماط استهلاكية معينة ترتبط بمستويات الترميز الطبقي من جهة، وتعزيز ثقافة الاستهلاك الاستعراضي من جهة أخرى.

وفي حالات مشابهة لحدثة تجربة ظهور التجار الجدد في السياق الفلسطيني كتجار ناشئين، وكونهم يشكلون جسماً ناشئاً في طور التبلور والتطور، فقد تم في بعض الأدبيات الأكاديمية تناول ظاهرة نشوء تجار البازار في الحقبة بعد السوفييتية، التي شكلت تشابهاً من جهة محفزاتها الداخلية مع محفزات ظهور التجار الجدد في السياق الفلسطيني. كارولين همفيري (Humphery, 2002) تتبعت ظهور أشكال مختلفة من التجارة بعد انهيار الاتحاد السوفييتي، فالدولة بعد انهيار الاتحاد السوفييتي احتاجت أن تبقى لنفسها مستويات من التجارة المكثفة، لاستيعاب استثمارات الدولة، فأعدت تشكيل الأسواق، حيث ظهرت طبقة واسعة من التجار الجدد. فالأسواق في حقبة ما بعد انهيار الاتحاد السوفييتي كانت تعيد تشكيل النظام الاجتماعي، لأنه فيها تُبنى الشبكات الاجتماعية، التي هي السمة الأبرز لربط طبقة التجار ببعضهم.

كما أن ظهور التجار في المرحلة المابعد سوفييتية في كازاخستان كحالة دراسية، كان نتيجة عجز الدولة عن دفع رواتب العديد من القطاعات التي كانت توظفهم، فاتجه العديد من الناس للبحث عن مصادر دخل جديدة، ولمّا كان القطاع الخاص غير ناضج بعد لاستيعابهم، اتجه العديد منهم للنشاطات التجارية في القطاع غير المنظم. وفي البداية كانت تجارتهم على جوانب الطرقات وفي المفارق، وحتى في المنازل، والبعض منهم قد باع أدوات منزله، أو كتبه لكي يحصل على التمويل اللازم لتجارته، والآخرين الأكثر نجاحاً بدؤوا يجلبون بضائع من مكان ويبيعونها في مكان آخر، ومن ثم استطاع التجار أن ينظموا

¹² - يبحث الكتاب *Politics and Society in Early Modern India: Bihar, 1733-1820* في المحتوى الاجتماعي والسياسي والمتضمن داخل النشاطات الاقتصادية في تلك الفترة في الهند، التي مثلت فترة الاحتلال البريطاني، ويجادل الباحث بأن النشاط الاقتصادي كان متضمناً في العلاقات الاجتماعية والروابط السياسية.

أعمالهم. والأرباح من التجارة كانت في بعض الأحيان أعلى من الرواتب المتحصلة من الدولة، وهذا اجتذب المزيد من الناس للعمل في التجارة، وفي سنوات قليلة نمت أعداد تجار البازار بشكل ملحوظ (Nauruzbayev, 2010).

من الدراستين السابقتين يتبين أن أسباب ظهور التجار كان يعزى إلى؛ إما سياسات الدولة الاقتصادية، أو عجز الدولة عن دفع الرواتب، أو بسبب ضعف القطاع الخاص غير القادر على استيعاب الأيدي العاملة، أو تنامي القطاع غير المنظم، أو الأرباح المغرية للعمل في التجارة مقارنة بالوظائف الحكومية. ومع مراجعة دراسة أخرى أجريت على التجار الصغار (Petty traders) في كالكوفا في الهند، تبين أن التجار الصغار ينشطون في المراكز الحضرية المتدهورة صناعياً، التي يعم فيها الركود الاقتصادي، وتراجع استيعاب اليد العاملة في الصناعة، وغياب فرص العمل الأخرى، الأمر الذي يجعل من التجارة البسيطة بديلاً حقيقياً للعمال الحضر، ومعظمهم من المتعلمين (Dasgupta, 1992). إن تجارب كهذه تتشابه كثيراً مع ظروف نشأة التجار الجدد المستوردين من الصين بصفتهم قطاعاً تجارياً جديداً نتج عن عدم قدرة البنية الاقتصادية الفلسطينية على استيعاب قوة العمل المتزايدة، وتوسع القطاع غير المنظم، إضافة إلى تحقيق عوائد مجزية من العمل في الاستيراد، وهم يختلفون عن التجار الصغار، فهم نماذج أعمال ناجحة، واستطاعوا في الكثير من الحالات تحقيق مستويات جيدة من الأرباح ساهمت في التغيير في مجتمعاتهم.

أما في السياق الفلسطيني فإن ظاهرة التجار الجدد المستوردين من الصين لم تحظ بذلك الاهتمام كما في الدراسات التي تناولت الدول الأفريقية، إلا أن هناك دراسة أجريت لصالح غرفة تجارة وصناعة رام الله والبيرة أجراها كل من صلاح العودة ورزق أحمد (2005) وحاولت استكشاف واقع الاستيراد المباشر من الصين كظاهرة متنامية ومتزايدة ولافتة للنظر، للتعرف على أسباب زيادة الواردات من الصين، والتعرف على المشاكل التي تواجه التاجر الفلسطيني خلال الاستيراد من الصين، والتعرف على أثر الاستيراد المباشر من الصين على الاقتصاد الفلسطيني. واستخدمت الدراسة الأسلوب الوصفي التحليلي، وأجريت على عينة من 25 تاجراً مستورداً من الصين بشكل مباشر، وشملت العينة مناطق الضفة الغربية من شمال ووسط وجنوب، ثم عينة من 15 مستشاراً مسؤولاً في السلطة ومؤسسات القطاع الخاص وشركات الشحن والتخليص الجمركي.

وعلى الرغم من أن هذه الدراسة ليست أكاديمية، إلا أنها الوحيدة التي تناولت موضوع التجار الفلسطينيين المستوردين بشكل مباشر من الصين، واحتوت على معلومات جمعت من الميدان لتعطي رؤية أولية حول أهمية هذه الظاهرة في مجتمعنا

الفلسطيني. حيث بينت الدراسة بأن هناك تزايداً مطّرداً في الاستيراد من الصين خلال السنوات الخمس الماضية من الدراسة، واعتمدت في ذلك على بيانات من الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني ومن دائرة الجمارك الفلسطينية، برغم أن حجم الاستيراد المبين بالعادة يستند إلى الفواتير المقدمة للجمارك الفلسطينية، أي البيان الجمركي الذي يقدمه التاجر الفلسطيني للسلطة الفلسطينية، ومنها يأخذ الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني بياناته، وهذه الفواتير تكون بالعادة مخفضة، أي ليس بقيمتها الحقيقية بحوالي 30-40%، وذلك بحسب ما أفادت به مكاتب التخليص الجمركي، كما أن الأرقام عن الاستيراد تمثل فقط الاستيراد المباشر من الصين ولا تشمل البضائع الصينية المستوردة من خلال تجار إسرائيليين.

وبينت الدراسة أن نسبة كبيرة من التجار الفلسطينيين المستوردين مباشرة من الصين بدؤوا بالتحوّل للاستيراد من الصين بدلاً من أوروبا ودولة الاحتلال، وأن نسبة كبيرة من الذين توجهوا للاستيراد من الصين كان لهم خبرة في البضائع الصينية من خلال شرائها من تجار محليين أو إسرائيليين أو أردنيين، ثم بدؤوا بالاعتماد على أنفسهم والاستيراد من الصين، وذلك لأن هناك إمكانية تسويقية عالية للسلع الصينية، وذلك بسبب مناسبتها للدخل في فلسطين والقدرة الشرائية للمستهلك الفلسطيني، والانخفاض في أسعارها مقارنة بالسلع المشابهة من مصادر أخرى. كما بينت الدراسة بأن متوسط أيام إقامة التاجر الفلسطيني في الصين 15-20 يوماً في حالة سافر بنفسه ولم يقم بالاستيراد عن طريق وسائل الاتصال الأخرى ومن خلال مكاتب الوكلاء الذين عبرت نسبة كبيرة من التجار عن أنهم يتعاملون معهم. كما أن 50% من العينة يستوردون أقل من 10 حاويات في السنة، قيمة الحاوية تتراوح بين 5000-35000\$، ومنهم من يستورد حاويتين فقط في السنة وذلك إشارة إلى حجم تجارة هؤلاء المستوردين.

تعتبر الدراسة السابقة مهمة ومتصلة مع الأدبيات الأخرى في هذا المجال من عدة جوانب؛ فمن جهة هي تتفق مع العديد من الدراسات التي أجريت عن تجار البضائع الصينية والتي تظهر بأن البضاعة الصينية نفسها كانت أحد المحفزات المهمة في تنامي أعداد المشتغلين بها، نظراً لقوتها التسويقية المبنية على سعرها المنافس لمثيلاتها من البضائع من صناعات أخرى (Marfaing and Thiel, 2013, 2011; Lyons et al, 2008)، ومن جهة ثانية تتفق على أن التعامل مع الوكلاء التجاريين في الصين هو جزء مهم في عملية الاستيراد من الصين، حيث يقوم الوكلاء بالعديد من المهام المتعلقة بالاستيراد

لدرجة أن التاجر الفلسطيني لا يحتاج أحياناً إلى السفر للاستيراد بل يقوم بذلك من خلال التواصل مع مكتب الوكيل من خلال وسائل الاتصال.

وهذا ينقلنا إلى البحث عن الوسيط أو الوكيل التجاري، والذي قد يكون تاجراً مهاجراً، وهذا الوسيط يلعب دوراً أساسياً في تسهيل مهمة الاستيراد من خلال التوسط بين المنتجين والمستوردين من التجار (Rauch, 2001)، حيث يقيم في إيو الصينية ما يقارب 4000 تاجر من بلدان الشرق الأوسط يشكلون وسطاء تجاريين (صحيفة الشعب اليومية، 2016). فبالنسبة لبعض التجار المستوردين فإن التواجد في الصين وفرصة التوسط هو أيضا عامل محفز آخر لقيام بعض التجار بالاستقرار في الصين وممارسة دور الوسيط. وهذا ما دفع الأكاديميين إلى دراسة الأفارقة المستقرين في الصين في إطار التغيرات التي حصلت على وتيرة التجارة الصينوأفريقية كما يسمونها (Bredeloup, 2002 2007; Li et al, 2008; Bodomo, 2012;) (Marfaing and Thiel, 2014, 2015; Müller and Wehrhahn, 2015).

لورانس مارفينغ وألينا ثيل (Marfaing and Thiel, 2015) قامتا بدراسة الوكلاء التجاريين الأفارقة في الصين، من غانا والسنغال، وتحديداً في جوازو وإيو وهونكونغ، كجزء ثالث من دراسات تأثير التجارة الصينية على أفريقيا، وباستخدام بيانات سابقة من دراستهن للتجار الأفارقة الجدد في غانا والسنغال التي تم جمعها في الأعوام 2011-2013، إضافة إلى جمع بيانات جديدة من خلال عمل ميداني لمدة ستة أسابيع في العام 2013 حيث تمت مقابلة 76 وكيلاً تجارياً من غانا والسنغال في ثلاث مدن صينية هي جوازو وإيو وهونكونغ. بينت الباحثتان أن الوكلاء التجاريين يقدمون خدمات لتجار أفارقة قادمين إلى الصين بهدف استيراد بضائع وسلع صينية، فهم من جهة يشكلون جسراً بين ثقافة تم نقلها للصين وبين الثقافة الإفريقية، ومن جهة أخرى يقومون بالتشبيك مع المجتمع الصيني بهدف تقديم خدمات تجارية ناجحة للتجار الأفارقة القادمين للصين بهدف الاستيراد.

واستخدما منظور التحليل الشبكي في دراسة العلاقات التجارية بين الوكلاء التجاريين في الصين وبين التجار المحليين في غانا والسنغال، حيث استندتا إلى تنظير جرانوفيتز (Granovetter, 1973) لتقولاً بأن التفاعل بين الحياة الاقتصادية والاجتماعية هو ضروري لفهم الانخراط الاقتصادي لهؤلاء التجار الوكلاء في الصين والذي يتشكل من نوعين من الشبكات؛ الأول يقوم على العلاقات الشخصية، والثاني يتأثر بالشبكة التي ينتمي إليها هؤلاء الوكلاء. كما استخدمتا تحليلات كيت ميجر

(Meagher, 2010) عن الشبكات الاقتصادية في نيجيريا التي قامت بتميط الشبكات الاقتصادية إلى نوعين رئيسيين هما؛ الشبكات الشخصية، التي تسميها شبكات الكفاف وفيها لا يتم تدوير موارد في الشبكة، و شبكات التراكم التي يتم خلالها تدوير الموارد على أفراد الشبكة بحيث يستفيدون منها. وبتطبيق هذا النموذج النظري فإن المستوردين الأفارقة من غانا والسنغال يأتون إلى الصين بشبكات شخصية تقتعد للمصادر، ويستخدمون خدمات الوكلاء التجاريين الأفارقة المستقرين في الصين وبذلك ينخرطون في شبكات التراكم التي يتم خلالها تدوير المصادر ليستفيد منها أفراد الشبكة التجارية. والميزات التي يمتاز بها الوكيل التجاري هي ملكيته لرأسمال جيد على شكل إمكانيات مالية، أو معرفة بالأسواق، أو مجموعات زبائن، أو معرفة بكيفية عمل النظام البيروقراطي الصيني، وبذلك يوظف كل هذه الإمكانيات لصالح التجار المستوردين.

وكانت الباحثتان قد توصلتا في دراسة سابقة عن الوكلاء التجاريين الأفارقة في الصين، إلى أن هؤلاء الوسطاء ينقلون تجاربهم وتأثرهم بالبيئة الصينية إلى بلادهم عندما يعودون إليها، حيث إنه برغم الافتراض أن التجار الذين ينتقلون بين الصين وأفريقيا سيكونون هم وكلاء التغيير الاجتماعي في مجتمعاتهم، في مقابل أولئك الوكلاء التجاريين الذين يقيمون فترة أطول في الصين وينحصر تأثيرهم فيمن يقابلون. إلا أنه تبين من العمل الميداني أن الوكلاء التجاريين في الصين عادة ما يحتفظون بعلاقات مع أهاليهم ومجتمعاتهم المحلية، وأنهم فاعلون أساسيون في التغيير نظراً لأن احتكاكهم بالمجتمع الصيني يكون أعمق من التجار المرتحلين (Marfaing and Thiel, 2014). وهذا ليس بعيداً عما توصل إليه آدمز بودومو (Bodomo, 2012) بأن الجاليات التجارية الأفريقية المهاجرة قد شكّلت جسراً لغوياً وثقافياً واقتصادياً بين بلدانها الأصلية والبلد المضيف.

إن قيام بعض الأدبيات بتناول موضوع الوكلاء التجاريين في الصين وربطه أحياناً بنفس البيانات المستخدمة في دراسة السوق المحلي، كما لاحظنا من دراسة مارفينج وثيل (Marfaing and Thiel, 2011, 2014, 2015)، يبين أهمية الربط بحثياً بين ظهور تجار جدد كأحد تداعيات تطور التجارة مع الصين في كل من السياق المحلي والسياس الصيني، على اعتبار أن لا فصل بين الظاهرتين، كون الوكلاء التجاريين في الصين هم جزء من الاستجابات المحلية لظاهرة التجارة في البضائع الصينية، لكنهم وكلاء فضّلوا القيام بدور الوسيط بين بلادهم وبين الصين، واستخدام مهاراتهم كما ظهرت في الدراسات السابقة مثل إمكانيات مالية، أو معرفة بالأسواق، أو مجموعات زبائن، أو معرفة بكيفية عمل النظام البيروقراطي الصيني، وتوظيف هذه الإمكانيات لصالح التجار المستوردين، إضافة إلى كون هؤلاء وكلاء تغيير في مجتمعاتهم إلى جانب كونهم وكلاء تجاريين.

طبعا هذا سيساعد على صياغة تصوّرات عن اتجاهات العمل مع الوكلاء التجاريين الفلسطينيين، والمقاربة الأنسب لدراساتهم وهي المنظور الشبكي الاجتماعي كما اقترحت بعض الدراسات.

وبالنظر إلى مجمل الأدبيات التي تمت مراجعتها بما فيها الدراسة التي أجريت لصالح غرفة تجارة وصناعة رام الله والبيرة (أحمد والعودة، 2005) يتضح التشابه في اعتبار التجار المستوردين من الصين أو حتى الوكلاء التجاريين هم بالأساس تجار صغار أو حتى مهنيين، ولم يكونوا تجاراً تقليديين، بدليل هذه المعاداة التي ظهرت في أدبيات أفريقية بين التجار التقليديين والجدد المشتغلين في التجارة الصينية، وبدليل أن أكثر من نصف المستوردين في دراسة أحمد والعودة (2005) كانوا يستوردون أقل من عشرة حاويات في السنة وأحياناً حاويتين فقط ورأسمال لا يتجاوز العشرة آلاف دولار للحاوية في بعض الأحيان، وهذا يؤيد اعتبار التجار الجدد المستوردين من الصين كشريحة مهنية جديدة في البنية الاقتصادية والسياق الاجتماعي الفلسطيني، لها ملامحها المميزة إذا ما قورنت بالمستوردين التقليديين، وبالتالي فهي تعبير عن تغيرات داخلية ناتجة عن عوامل تأقلم مع أوضاع عدم الاستقرار والبطالة والفقر، وعوامل خارجية متمثلة بالتغيرات الجذرية على بنية التجارة العالمية، وعلى بروز الصين كقوة اقتصادية عالمية.

5- المنهجية

هذه الأطروحة هي دراسة كيفية، وتتبع منهجاً وصفيّاً وتحليلياً يعتمد على منظور التحليل الشبكي الاجتماعي في دراسة ظاهرة التجار الفلسطينيين الجدد المستوردين من الصين، بحيث تقدم وصفاً لأبرز ملامحهم وسماتهم، ثم تسعى لفهم ديناميات ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين في السياق الفلسطيني بكل محدداته ولامحه، وتقوم تالياً بتحليل تأثيرهم على النسيج الاقتصادي الاجتماعي للمجتمع الفلسطيني والتحوّل الحضري فيه.

وتستند إلى عمل ميداني موسع أجري على مرحلتين في كل من فلسطين والصين، واستمر قرابة العام الكامل، تم خلاله مقابلة 34 تاجراً جديداً في فلسطين، و8 وكلاء تجاريين في الصين. فقد استمر إجراء المقابلات مع التجار الجدد في فلسطين لأكثر من 9 أشهر خلال نهاية عام 2018 وأواسط عام 2019، أما العمل الميداني في الصين فقد استغرق قرابة الشهر. كما تتوّعت البيانات بين عدة مصادر، أهمها المقابلات المعمّقة مع مجموعات من التجار الفلسطينيين الجدد المستوردين من الصين،

إضافة إلى مقابلات مع بعض مكاتب التخليص الجمركي في فلسطين، ومع الوكلاء التجاريين الفلسطينيين في الصين. إضافة إلى معلومات وبيانات رسمية من مؤسسات متخصصة، مثل الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، ووزارة الاقتصاد الوطني، ووزارة المالية والتخطيط، والغرف التجارية والصناعية.

بالنسبة للعمل الميداني في فلسطين، فقد اشتمل أولاً، على المقابلات المعمّقة مع تجار جدد مستوردين من الصين، وقد تم اختيارهم على أساس شبكي (عينة كرة الثلج)، بمعنى أنه تم التوصل للتجار الجدد بناء على توصية من تجار آخرين تمت مقابلتهم، وبهذا يتم الانتقال من تاجر لآخر، مع الأخذ بعين الاعتبار تنوع متغيرات متعلقة بمكان السكن، ونوعية السلع التي يتعامل بها التاجر الجديد، من أجل ضمان الوصول لعينات متباينة من التجار الجدد. وقد استمرت المقابلات الميدانية والانتقال لتجار آخرين إلى غاية الوصول لمرحلة الإشباع في البيانات، حتى باتت روايات التجار وتجاربهم تتشابه كثيراً، وتتكرر فيها عناصر متشابهة من النشأة والخصائص والتأثيرات. وفي المحصلة تم إجراء ما مجموعه 34 مقابلة مع التجار الفلسطينيين الجدد موزعة على محافظات الوطن، وتم مراعاة متغيرات عديدة منها مكان السكن، والفئة العمرية، والتنوع في البضاعة المستوردة، ومستوى رأس المال المستخدم للاستيراد، إضافة إلى تناول تجارب استيراد لم تنجح وانتهت.

ولم تقتصر بيانات العمل الميداني على المقابلات المباشرة مع التجار الجدد، فقد تم أيضاً استخدام مشاهدات الباحث بخصوص حجم المنشأة التجارية ونوعية السلع المستوردة، ومستوى تنظيم المنشأة، وملاحظات أخرى تتعلق بارتباط المنشأة بالعائلة، أو بمكان السكن المنزلي، وذلك إلى جانب البيانات من المقابلات.

وثانياً، تم إجراء مقابلات مع غرف تجارية وصناعية، وإجراء مقابلات مع موظفين إداريين، ومحاولة الحصول على سجلات تجارية بأعدادهم. وتبيّن بأن الغرف التجارية لا تمتلك مثل هذه السجلات المتخصصة، فهي تسجل للتجار عموماً دون تحديد مكان الاستيراد. وتم توجيه رسالة لاتحاد الغرف التجارية والصناعية في الضفة، للسؤال عن وجود سجل حصري للتجار المستوردين من الصين، وكان الرد بأنهم يمتلكون فقط السجلات في الغرف التجارية نفسها.

وثالثاً، تمت زيارة وزارات ذات علاقة بالتجار الجدد والتسجيل الرسمي للأعمال عموماً، مثل وزارة الاقتصاد الوطني ووزارة المالية، وتم الاستفسار عن وجود سجلات خاصة متعلقة بالتجار الجدد، لكن وكما هو حال التسجيل في الغرف التجارية، فلا

يتم الفصل بين التجار المستوردين على أساس مكان الاستيراد، وبالتالي يبقى تقدير عددهم مستند إلى الإحصائيات الرسمية المتعلقة بحجم الاستيراد من الصين، والتي يصدرها الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، خاصة إحصائيات التجارة الخارجية، ثم إلى وجودهم الملحوظ، وانتشار المنتج الصيني في الأسواق الفلسطينية.

ورابعاً، تم إجراء مقابلات مع مخلصين جمركيين في الضفة الغربية من نابلس وسلفيت والخليل ورام الله، للتعرف بعمق أكثر على محفزات ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين، والتعرف عن قرب على سماتهم وملاحظاتهم ومستورداتهم كما يتحدث عنها المخلصون الجمركيون، ثم التعرف على طبيعة عمل هذه المكاتب ودورها في ديناميات الاستيراد لصالح التجار الجدد، وطبيعة حدود تداخل الاختصاص في هذا المجال ما بين السياق الفلسطيني والسياس الإسرائيلي.

وخامساً، تم الاعتماد على منهجية الملاحظة بالمشاركة، وذلك من خلال معايشة منظومة الاستيراد من الصين، من خلال العمل الميداني لأكثر من عام كامل، حيث تم معايشة أعمال التجار الجدد في فلسطين، وزيارة معارضهم، والتعرف إلى أعمالهم، ثم تمت مرافقة بعضهم إلى الصين، حيث أجري الشق الثاني من العمل الميداني، وهناك أيضاً تمت معايشة تفاصيل العلاقات الشبكية مع الوكلاء التجاريين المستقرين في الصين، كما تمت معايشة أحوال هؤلاء الوكلاء، من خلال متابعة الأعمال اليومية لمكاتب بعضهم.

وللتعمق أكثر في التعرف على تأثيرات التجار الجدد على النسيج الاجتماعي الاقتصادي للمجتمع الفلسطيني، ولأجل رصد مظاهر التحولات الحضرية، تم التركيز على دراسة حالة وهي بلدة قراوة بني حسان، حيث تعتبر بلدة قراوة بني حسان من ريف محافظة سلفيت إحدى تلك البلدات التي شهدت تحولات حضرية متتالية منذ سنوات الاحتلال الإسرائيلي بفعل عوامل عديدة، كان آخرها بروز التجار الجدد المستوردين من الصين، الذين ساهموا بفعالية في تعزيز المظاهر الحضرية فيها.¹³ واعتمد العمل الميداني في البلدة على الملاحظة بالمشاركة، وعلى مقابلات مع التجار الجدد المستوردين من الصين من البلدة، إضافة لمقابلات مع شخصيات عامة ورجال أعمال. كما تم الاعتماد على تقنيات جغرافية لرصد التحولات العمرانية في البلدة على

¹³ - يوجد في البلدة حوالي 50 تاجراً مستورداً من الصين، يشغلون حوالي 200 موظف وموزع وتجار صغار. لا يوجد مصدر رسمي لتحديد أعداد التجار المستوردين من الصين بشكل خاص، حيث يتم رصد التجار بشكل عام في سجلات مختلفة تابعة لدوائر مختلفة، وهذا الرقم اعتمد على العمل الميداني في البلدة ذاتها.

مدار عدة سنوات، من خلال بيانات موقع جيومولج،¹⁴ بالإضافة للأرقام والإحصاءات المتوفرة في بعض المؤسسات المختصة، مثل البلدية المحلية، وغرفة التجارة والصناعة والزراعة في محافظة سلفيت.

أما في الصين فقد تم إجراء 8 مقابلات مع وكلاء تجاريين فلسطينيين مستقرين في الصين، واستمر العمل الميداني فيها قرابة الشهر، وتم في شهر كانون الثاني من العام 2019. ولم يقتصر العمل الميداني على المقابلات المعمقة مع الوكلاء التجاريين، بل شمل أيضاً جمع مشاهدات بالاعتماد على رحلة العمل الميداني من فلسطين إلى الصين، للوقوف بشكل عملي على مسيرة التاجر الفلسطيني خلال الاستيراد، والتعرف على أهم المحطات المركزية في هذه الرحلة. وانقسم العمل الميداني في الصين إلى محطتين رئيسيتين؛ الأولى مقابلات الوكلاء التجاريين في جوازرو،¹⁵ وتمت بمساعدة أحد التجار الفلسطينيين الجدد، والثانية مدينة إيو،¹⁶ تم التوصل للوكلاء التجاريين في الصين على أساس التواصل الشبكي، حيث تم التوصل لهم من خلال توصية التاجر الجدد الذين تمت مقابلتهم في الضفة خلال العمل الميداني، كما تم التواصل مع آخرين منهم في الصين بناءً على توصية من الوكلاء التجاريين الذين تمت مقابلتهم هناك.

وفي الصين أيضاً لم تقتصر بيانات العمل الميداني على المقابلات مع الوكلاء التجاريين الفلسطينيين الثمانية، فقد تم زيارة مكاتبهم والتعرف عليها، وعلى هيكلتها، وطريقة عملها، والموظفين فيها، وطبيعة الخدمات التي تقدمها للتجار الجدد، كذلك تمت زيارة مكاتب وكلاء آخرين عرب، وتم إجراء حوارات معهم، لإلقاء الضوء على تجاربهم، وإغناء مادة البحث، وربط عناصر نجاح التجار الجدد بالترتيبات التي تتم في الصين من خلال الوكلاء التجاريين، كما تمت مرافقة تجار فلسطينيين جدد تواجدوا في الصين للاستيراد بالتزامن مع القيام بالعمل الميداني، وتم إجراء مقابلات معهم. كما تمت زيارة أسواق مشهورة في كل من جوازرو وإيو، خاصة معرض الفوتيان، وهو المَعْلَم الأشهر بين التجار الجدد المستوردين من الصين.

وفيما يتعلق بسياق الوصف والتحليل فقد تم استخدام منظور التحليل الشبكي في دراسة ظاهرة بروز التجار الفلسطينيين الجدد مع الصين، والتحليل الشبكي يركز على العلاقات المبنية بين الأفراد والمجموعات، وسيتم استخدام أهم سماته وهي نمذجة العلاقات وليس الأفراد، بحيث يهتم التحليل الشبكي بالاتصالية، أو كما تسمى في أدبيات أخرى "العلائقية"، ومن ثم يتم بناء

¹⁴ - Geomolg، نظام جيومولج للمعلومات الجيومكانية في فلسطين، <https://geomolg.ps/L5/index.html?viewer=A3.V1>

¹⁵ - مدينة في الصين تعتبر مقصداً للتجار الجدد.

¹⁶ - مدينة في الصين تحتوي على أكبر معرض عالمي للسلع، وتعتبر المقصد الأشهر للتجار الجدد.

الروابط الثنائية التي بدورها تؤدي إلى بناء الشبكة المعقدة. وعليه فإن الأداة المنهجية المركزية في البحث ستكون التحليل الشبكي بتقنياته التي تم نكرها، ثم تتميط العلاقات التي تتسبب عبر الشبكة، ثم التعرف إلى البنية الشبكية الناتجة، وتحليل ميكانيزمات بنائها، وآليات التفاعل فيها، وطريقة تأثير البنى الشبكية على السلوك والتغيير الاجتماعيين، الذي بدوره يؤدي إلى ظهور وتنامي أعداد التجار الفلسطينيين الجدد مع الصين.

من الصعوبات التي واجهت العمل الميداني هي العمل مع التجار الجدد في ظل انشغالاتهم الكثيرة من جهة، وحرصهم على أسرار عملهم من جهة أخرى، وللتغلب على مشكلة الانشغال الدائم كان لا بدّ من ملاحقة التجار الجدد مراراً وتكراراً، والاتصال عليهم مراراً وتكراراً، من أجل الاتفاق على مواعيد للمقابلات، وقد استغرق ملاحقة بعض التجار الجدد أكثر من شهر لترتيب موعد مناسب للمقابلة، كما تم أحياناً عقد أكثر من جلسة لإتمام بعض المقابلات، التي امتد بعضها لثلاث جلسات. أما لتجاوز حساسية المواضيع التي تتعلق بأعمالهم، فقد تم تجنب التطرق إلى الأمور المالية المتعلقة بالمبيعات، أو بالمصادر، أو غيرها من ما يعتبرونه أموراً اقتصادية خاصة بأعمالهم، كما ساعدت طريقة الوصول للتجار الجدد من خلال الشبكة، بناءً على توصية تاجر آخر، ساعدت على تقبل التجار الجدد للمقابلات، وتقهم أهداف البحث.

ومن الجدير ذكره هو قرب الباحث من مجتمع التجار الجدد، الذين تربطه بهم علاقات اجتماعية، مما مكنه من التعرف بشكل أقرب إلى هذه الظاهرة، وعزز من قدرته على الوصول للبيانات، وساهم في تحفيز التجار الجدد على التجاوب مع المقابلات، فمجتمع التجار يميل إلى التكتم على المعلومات الخاصة به، تحسباً لأي استخدام قد يضر بمصالحهم التجارية. إلا أنه وفي المقابل فإن قرب الباحث من التجار الجدد يلقي على عاتقه مسؤولية التجرد من التحيز لهم، وهي مهمة صعبة، يتم تجاوزها بالحياد المهني، واستخدام مداخل متعددة لمقاربة الظاهرة وتقييمها.

بقي أن نشير إلى أن أسماء التجار الجدد المستوردين من الصين والمستخدمه في التحليل خلال فصول الأطروحة هي أسماء مستعارة، وذلك حفظاً للخصوصية، ومراعاةً لمعايير أخلاقيات البحث المرعية في جامعة بيرزيت.

الفصل الثاني

تحولات المجتمع الفلسطيني الاقتصادية والاجتماعية في الضفة الغربية

1- مقدمة

يسعى هذا الفصل إلى تتبّع أسس وبدايات ساهمت في توفير البيئة الحاضنة لظهور وتنامي أعداد التجار الجدد المستوردين من الصين، وذلك من خلال رصد السمات الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع الفلسطيني التي كان لها ارتباطات وثيقة بالإرث الاستعماري الإسرائيلي قبل اتفاق أوسلو وحتى الآن، والتي شكلت في مجملها بيئة خصبة لسلوكيات وتدابير اقتصادية محلية، كان هدفها التكيّف مع الظروف والتقلّبات السياسية والاقتصادية المستمرة، ومن هذه السلوكيات ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين، الذين يعتبرون أحد تجلّيات الاستجابات المحلية للسوق الفلسطيني لحاجاته الداخلية، في ظل البنية الاقتصادية المشوهة التي خلفتها عقود من الاحتلال والتهميش وحجز التطوّر.

لذلك يستعرض هذا الفصل التحولات الاجتماعية الاقتصادية التي شهدتها المجتمع الفلسطيني والناجمة عن سياسات التهميش والتبعية التي استخدمها الاحتلال الإسرائيلي في الضفة الغربية منذ العام 1967، وأدت إلى هدم القطاعات الإنتاجية الأساسية، وإغراق الأسواق الفلسطينية بالبضائع الإسرائيلية، وعزل الأسواق الفلسطينية عن عمقها العربي حتى اتفاق أوسلو عام 1993، وتبيان كيف أسست السياسات الاستعمارية في بعدها الاقتصادي والاجتماعي لتنامي أهمية قطاع التجارة، الذي تحول فيما بعد لحاضنة للعديد من التجار الفلسطينيين الجدد.

كما يرصد هذا الفصل التحولات الاجتماعية الاقتصادية التالية لاتفاق أوسلو، والمرافقة لإنشاء السلطة الفلسطينية ككيان سابق للدولة، وما رافقه من إنشاء بنى ومؤسسات رسمية استوعبت أعداداً معتبرة من قوة العمل الفلسطينية، إضافة للعديد من التحولات الاجتماعية الاقتصادية التي شكلت الحاضنة لبروز ظاهرة التجار الجدد، بارتباطاتها وتداخلاتها مع البنى الاقتصادية الأخرى، وتأثيراتها الاقتصادية الاجتماعية المتعددة، خاصة في مجال تعزيز مظاهر التحوّل الحضري في المناطق الريفية.

2- التحوّلات الاقتصادية الاجتماعية في الضفة الغربية منذ العام 1967 إلى اتفاقية أوسلو

بعد حرب عام 1967 بمدة قصيرة، أصدرت القيادة العسكرية لقوات الاحتلال الإسرائيلية، إعلاناً ينص على أن وزير الدفاع الإسرائيلي قد تسلم سلطة إدارة الأراضي المحتلة، تلك السلطة التي كانت الأردن ومصر يمارسانها من قبل، وقد نص الإعلان كذلك على أن القانون القائم في الأراضي المحتلة سيظل ساري المفعول مع تعديله بما يتفق وتعليمات الحكومة العسكرية، والبيانات أو الأوامر التي يصدرها قائد جيش الدفاع الإسرائيلي. ثم أُدخلت الإدارة المدنية الإسرائيلية إلى الأراضي المحتلة في آذار عام 1981؛ بهدف الإعداد لتنفيذ ما يسمى خطة الحكم الذاتي للسكان في إطار اتفاقيات كامب ديفيد،¹⁷ وبذلك تم فصل القطاع العسكري للحكومة الإسرائيلية العسكرية عن قطاعها المدني. وتشمل الإدارة المدنية للضفة الغربية وقطاع غزة كل السلطات المدنية للحكومة العسكرية، ولكن لا تشمل سلطة وضع القوانين، فقد بقيت تلك السلطة في يد الحاكم العسكري، باعتباره مصدر السلطات في الأراضي المحتلة (الأمم المتحدة، 1988).

إن الصورة العامة لملامح الاقتصاد الفلسطيني في الضفة الغربية في ظل الاحتلال الإسرائيلي منذ العام 1967، تميزت بتمهيش القطاع الزراعي، وتراجع القطاع الصناعي، والسيطرة على التجارة الخارجية، وإغراق السوق المحلي بالبضائع الإسرائيلية، وهذا أدى إلى إلحاق كامل للاقتصاد الفلسطيني بالاقتصاد الإسرائيلي. وبذلك باتت هياكل الاقتصاد الفلسطيني تتشكل ويعاد تشكيلها باستمرار بالشكل الذي يخدم الاقتصاد الإسرائيلي، هذا أدى بدوره إلى تزايد هجرة العمالة الفلسطينية إلى الخارج، وبخاصة دول الخليج العربي، كما أدى إلى تدفق عشرات الألوف من العمال الفلسطينيين إلى العمل في داخل دولة الاحتلال، وبخاصة في قطاع البناء.

ففي القطاع الزراعي قامت السلطات الإسرائيلية بإعاقة نموه وتطوره منذ الفترة المبكرة للاحتلال في العام 1967، وقد وضعت العديد من المعوقات والتي تمثلت في الاستيلاء على الأراضي من خلال مصادرتها أو التحكم بها بطرق متعددة، والسيطرة على المياه والتحكم في استخراجها وتحديد كمياتها وتحديد أغراض استخدامها، والتحكم بالمنتجات الزراعية الفلسطينية بما يتوافق ومصصلحة المنتجات الإسرائيلية (صبيح، 1992؛ الأمم المتحدة، 1988).

¹⁷ - كامب ديفيد الأولى، وقّعها الرئيس المصري أنور السادات ورئيس الوزراء الإسرائيلي مناحيم بيغن في 17 سبتمبر 1978.

وقد شكل استهداف الأراضي العنصر الأهم في التأثير على القطاع الزراعي الفلسطيني، حيث سيطرت دولة الاحتلال على 52% من الأراضي في الضفة الغربية المحتلة، وذلك بطرق متعددة أهمها؛ مصادرة الأراضي وبناء المستوطنات عليها، أو بإغلاقها لأغراض أمنية أو عسكرية، أو باعتبارها أملاك غائبين، أو بوضعها تحت سلطة حماية الطبيعة، أو بواسطة الشراء، وفي كثير من الأحيان بواسطة تزوير في عقود البيع (ميعاري، 1988؛ عبد الله، 1987؛ الدجاني، 1980).

كما سيطر الاحتلال على مصادر المياه، ووضع قيوداً على استهلاكها من قبل الفلسطينيين، ومنعهم من حفر آبار جديدة، أو تعميق الآبار القائمة لمجاراة التوسع في الاستهلاك والزيادة في السكان، كما حدّد كمية المياه المسموح ضخها من هذه الآبار، إضافة إلى منع المواطنين العرب من الاستفادة من مياه نهر الأردن¹⁸ في الزراعة (ميعاري، 1988؛ عبد الله، 1987). كما جرى تثبيت كميات المياه المسحوبة من الآبار بمستويات عام 1967، مما أثر بشكل واضح على الزراعة وتحديد المحصولات الأساسية فيها (العبد، 1989)، لذلك ظلت المساحة المروية بدون أي توسع منذ العام 1967 (عبد الله، 1987).

أدت هذه السياسات إلى تدمير زراعة أنواع معينة من المحاصيل والمزروعات، مثل أشجار الموز والحمضيات في منطقة الأغوار، كذلك تحكّم الاحتلال في زراعة المحاصيل؛ فقد حظر زراعة الأشجار المثمرة إلا بتصريح خاص، وأمر بتقليل زراعة الخضروات المنافسة للإنتاج الإسرائيلي (ميعاري، 1988). كما وجّه الزراعة بحسب احتياجات السوق الإسرائيلي أو الصادرات الإسرائيلية إلى الخارج، هذا إضافة إلى إغراق السوق المحلية الفلسطينية بالمنتجات الزراعية الإسرائيلية، وفي المقابل منع تسويق المنتجات الزراعية الفلسطينية في دولة الاحتلال، ومنع تصديرها مباشرة إلى الأسواق الخارجية في الأردن. ولقد غلّقت دولة الاحتلال هذه الإجراءات بغلاف إداري قانوني تمحور حول وضع قيود على زراعة الأشجار المثمرة، وتحديد نظام ما كان يعرف بالحصص¹⁹ للتأثير على البنية المحصولية في القطاع الزراعي الفلسطيني، كما منعت دولة الاحتلال المزارعين العرب من تصدير منتجاتهم إلا إلى الأردن،²⁰ وقد ظلت أيضاً ولفترات طويلة تقاوم وتمنع تطوير البنية التحتية الزراعية، خصوصاً شق الطرق الزراعية وإنشاء منشآت للري²¹ (عبد الله، 1987).

¹⁸ - حيث قام بتدمير 140 مضخة مائية كانت مركبه قبل العام 1967 (ميعاري، 1988).
¹⁹ - فمثلاً زراعة الأشجار المثمرة كانت تحتاج إلى تصريح من السلطات الإسرائيلية وفق الأمر العسكري رقم 1015 لعام 1985 (عبد الله، 1987)،
²⁰ - ولذلك فإن تصدير المنتجات الزراعية إلى الأسواق الخارجية عدا الأردن ظل هامشياً جداً رغم وجود طلبات خارجية كبيرة على هذه المنتجات وذلك بسبب العراقيل التي وضعها الاحتلال الإسرائيلي (عبد الله، 1987)،
²¹ - كانت تقاوم وتمنع محاولات المزارعين حتى لتخزين مياه الري في برك ترابية.

ولقد نتج عن هذه الإجراءات أن تقلصت مساحة الأراضي المزروعة بنسبة كبيرة، مما أدى إلى انخفاض مساهمة إنتاج القطاع الزراعي في الناتج القومي الإجمالي بشكل ملحوظ،²² وهكذا تقلصت نسبة العاملين في الزراعة المحلية نسبة إلى مجموع العاملين في الاقتصاد الوطني في الضفة الغربية،²³ كما انخفضت مساهمة القطاع الزراعي في الناتج المحلي الإجمالي.²⁴

أما القطاع الصناعي في الضفة الغربية عشية الاحتلال الإسرائيلي فقد كان في مراحل تطوره الأولى بسبب الإرث الاستعماري المستمر على فلسطين، حيث لم تتعد مساهمته في تكوين الناتج المحلي الإجمالي 6.6%، وكان الطابع الحرفي والاستثمار الصناعي العائلي من السمات البارزة للقطاع الصناعي في تلك الفترة،²⁵ حيث غلبت فيه المؤسسات الصناعية الصغيرة التي تتركز في مجالات الصناعة التقليدية (عبد الله، 1987). وتميز القطاع الصناعي بهيمنة العمل اليدوي البدائي وغلبة الطابع الحرفي، كما افتقر إلى الأيدي العاملة الماهرة ورؤوس الأموال اللازمة للاستثمار، وكذلك عانى من تشتت المنشآت الصناعية في عدد كبير من مدن الضفة الغربية (صبيح، 1992). وحتى الصناعات الصغيرة²⁶ فقد تحولت بشكل متزايد إلى صناعات تابعة، تلبية احتياجات الصناعات الإسرائيلية من خلال ترتيبات التعاقد من الباطن (الأمم المتحدة، 1988).

وقد منعت سلطات الاحتلال إقامة بعض الصناعات الجديدة، ووضعت قيوداً شديدة على الصناعات القائمة،²⁷ كما منعت شركات الكهرباء الفلسطينية من زياده قدرتها الإنتاجية، كذلك منعت الصناعات الغذائية والدوائية من تسويق منتجاتها في دولة الاحتلال، ووضعت العراقيل أمام الصناعات العربية في استيراد المواد الخام،²⁸ وتصدير منتجاتها عبر الموانئ الإسرائيلية (ميعاري، 1988). لذلك لم يشهد القطاع الصناعي أي تطور ملحوظ منذ عام 1967، ولا يزال يشكل ما يقل عن 10% من الناتج المحلي الإجمالي (قدري، 1982).

²² - انخفضت مساهمة إنتاج القطاع الزراعي في الناتج القومي الإجمالي من 25% عام 1968 إلى 14% عام 1984 (منصور، 1984)، إلى 12% في منتصف التسعينات (ماس، 2016).

²³ - تقلصت نسبة العاملين في الزراعة المحلية من مجموع العاملين في الاقتصاد الوطني في الضفة الغربية من 42.5% عام 1970 إلى 33% عام 1980 و 26% عام 1989 (ميعاري، 1988).

²⁴ - انخفضت مساهمة القطاع الزراعي إلى الناتج المحلي الإجمالي من 36% عام 1968 إلى 27% عام 1983 (منصور، 1984).

²⁵ - فمثلاً في الضفة الغربية تركزت الصناعة في معاصر الزيتون وصناعة الصابون النابلسي والمطاحن والزيوت النباتية وصناعة النسيج والملبوسات وبعض الصناعات السياحية، هذا إضافة إلى المحاجر وصناعة الملح (عبد الله، 1987).

²⁶ - لقد كان أكثر من 90% من المؤسسات الصناعية في الضفة الغربية عبارة عن ورش تستخدم أقل من عشرة أشخاص (الطيار، 1986).

²⁷ - فعلى سبيل المثال كانت سلطات الاحتلال وراء إغلاق مصنع الكبريت في نابلس ورفضت إعطاء ترخيص لإقامة مصنع اسمنت في الخليل.

²⁸ - يروي رئيس غرفة التجارة والصناعة في نابلس مثلاً حول رفض سلطات الاحتلال إعطاء رخصة لشراء مكائن جديدة للطحن تحل محل مكائن يزيد عمرها عن أربعين سنة، إن ذلك الرد جاء بعد أربع سنوات من المماطلة، حيث أوضحت سلطات الاحتلال أن إنتاج الطحن الإسرائيلي يكفي ولا حاجة لزيادة إنتاجه (الطيار، 1986).

كذلك قامت السلطات الإسرائيلية بإغراق المناطق الفلسطينية المحتلة بالمنتجات الصناعية الإسرائيلية، وبشروط تنافسية غير متكافئة خصوصاً من حيث الجودة والدعم، هذا بالإضافة إلى الضرائب الباهظة والرسوم الجمركية العالية التي تفرضها السلطات الإسرائيلية على المنتجات الصناعية الفلسطينية، التي تتساوى في هذا المجال مع المنتجات الصناعية الإسرائيلية أو تفوقها أحياناً، ولكنها لا تتمتع بالحماية نفسها ودعم السوق المفتوح والواسع كما منافستها الإسرائيلية (قدي، 1982؛ ميعاري، 1988؛ أبو شكر وآخرون، 1990). وقد قام الاحتلال الإسرائيلي بفتح أسواق الضفة الغربية وتحويلها إلى منطقة تجارة حرة من طرف واحد للاقتصاد الإسرائيلي، وبهذا وضعت الصناعة الفلسطينية في منافسة غير متكافئة مع الصناعة الإسرائيلية، هذا إضافة إلى تشويش شبكة ارتباطات العلاقات الصناعية الفلسطينية الخارجية سواء بالنسبة لمصادر المواد الخام أو بالنسبة للأسواق وتصريف المنتجات (عبد الله، 1987؛ الدجاني، 1980؛ صبيح، 1992).

وقد حذت مجمل هذه الإجراءات من تحقيق القطاع الصناعي تطوراً ملموساً خلال سنوات الاحتلال، علاوة على أن أعداد المنشآت الصناعية قد شهدت تراجعاً مستمراً في تلك الفترة،²⁹ كما أن مساهمة هذا القطاع في تكوين الناتج المحلي الإجمالي³⁰ في الضفة الغربية ظلت ثابتة تقريباً منذ عام 1966 بحوالي 7.5% (ميعاري، 1988)، في حين بقي عدد المستخدمين في الصناعة على حاله منذ العام 1967 (سمارة، 1990).

وقد تأثر القطاعان الزراعي والصناعي بغياب القطاع المصرفي في تلك الفترة، ففي لحظة ما قبل الاحتلال عام 1967 كان يوجد في الضفة الغربية وقطاع غزة ثمانية مصارف تجارية،³¹ وبعد الاحتلال أُغلقت جميع المصارف المحلية، وكذلك المؤسسات المالية الأخرى، وجمّدت حساباتها ونُقلت وثائقها، وحُولت أموالها النقدية إلى البنك المركزي الإسرائيلي، بحيث فتحت حسابات ودائع بأسماء المصارف، وسمح للمصارف الإسرائيلية بفتح فروع لها في الأرض المحتلة،³² وأعلن عن العملة

²⁹ - أعداد المنشآت الصناعية قد تراجعت من حوالي 4000 مؤسسة في الضفة الغربية، تضم حوالي 17 ألف عامل، إلى 2462 مؤسسة عام 1987، تضم حوالي 11,983 عاملاً.

³⁰ - كانت مساهمة الصناعة في الناتج المحلي الإجمالي 9% قبل العام 1967، لكنها هبطت إلى 8% في العام 1986، بينما تساهم الصناعة بنسبة 42% من الناتج المحلي الإجمالي للدول المتقدمة، و26% في الدول النامية، و16% في الدول العربية، و17% في الأردن (سمارة، 1990).

³¹ - وقد قدرت مجموعة موجودات هذه الفروع في الضفة الغربية وحدها في العام 1967 بأكثر من 15 مليون دينار أردني، وبلغت الودائع فيها حوالي 14 مليون دينار أردني، وبلغ الائتمان فيها حوالي عشرة ملايين دينار أردني (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، 1988).

³² - وبعد الاحتلال بفترة وجيزة سمح للمصارف الإسرائيلية بأن تفتح فروعاً لها في الأراضي المحتلة، وبحسب بنك إسرائيل، فقد كان هناك ثلاثون فرعاً للمصارف الإسرائيلية تعمل في الضفة الغربية في نهاية عام 1984، وفي بداية عام 1983 كان قد صدر ما يزيد عن 122 أمراً عسكرياً يحكم الأنشطة المصرفية والنقدية في الأراضي المحتلة (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، 1988).

الإسرائيلية كعملة قانونية للتبادل في الأراضي المحتلة، وسمح بعد ذلك بمواصلة استخدام الدينار الأردني كعملة قانونية ومتداولة في الضفة الغربية (الدجاني، 1980؛ الأمم المتحدة، 1988؛ العبد، 1989؛ صبيح، 1992).³³

هذا السياق ساهم في تطور التجارة الفلسطينية مع الاحتلال الإسرائيلي، مع تنامي العجز في الميزان التجاري لصالح دولة الاحتلال، وذلك لأسباب متعددة منها؛ منها استخدام أكثر من ثلث قوة العمل الفلسطينية في دولة الاحتلال، وهجرة العمالة الماهرة إلى الخليج العربي، مما أدى إلى تدني القدرات الإنتاجية لاقتصاد الضفة الغربية، إضافة إلى السياسات الإسرائيلية في تقييد التجارة الخارجية، ووضع العراقيل أمام حركته الاستيراد والتصدير (صبيح، 1992)، هذا بالإضافة إلى المنافسة غير المتكافئة، حيث إن بنية الاقتصاد الفلسطيني تواجه بنية اقتصادية أكثر تقدماً في إسرائيل (الأمم المتحدة، 1988؛ منصور، 1984).

فقد اعتبر الاحتلال الإسرائيلي أن المناطق المحتلة تشكل سوقاً مكملاً للبضائع والخدمات الإسرائيلية، حيث التدفق الحر للسلع دون عوائق جمركية أو ترخيصات، كما أن كلفة النقل منخفضة. وكذلك استفاد الاقتصاد الإسرائيلي من إنتاج الضفة الغربية؛ لأن الدفع للمنتجات يجري بالعملة الإسرائيلية (منصور، 1984). ثم فرضت رسوم جمركية على جميع ما تستورده هذه المناطق من العالم الخارجي، هذا أدى إلى أن معظم تجارة المناطق المحتلة أصبحت مع الكيان الصهيوني أو عن طريقه.³⁴

إن هذا التراث من الترابط الاقتصادي قد أورث القطاع التجاري أهمية مركزية في البنية الاقتصادية للمجتمع الفلسطيني، وجعلها تشغل حيزاً واضحاً في التوجهات المهنية لدى نسب عالية من قوة العمل الفلسطينية، خاصة مع تعدد أنماط التجارة التي كانت تظهر تباعاً، كوسيط بين كيان رأسمالي إسرائيلي متطور، وسوق فلسطيني تغذيه تدفقات نقدية من مصادر متعددة، التي منها

³³ - لقد أدى إغلاق جميع المصارف والمؤسسات المالية، وتطبيق سياسات المصارف الإسرائيلية، خاصة فيما يتعلق في القروض والودائع إلى حرمان اقتصاد الأراضي المحتلة من آليات الدعم المالي اللازمة لتنمية القطاعات الاقتصادية المختلفة، وقد تأثر قطاعي الصناعة والزراعة بشكل مباشر بهذه الإجراءات؛ ففي القطاع الزراعي، تحول الانتماء الريفي في أعقاب الاحتلال عام 1967، وأغلقت الحكومة الأردنية جميع فروع الضفة الغربية لشركه التسليف الزراعي، وأمرت بتجميد عمليات إقراض فروع الاتحاد التعاونية الأردني، وذلك بالنظر للشروط التي فرضتها السلطات الإسرائيلية (إسكوا، 1987؛ الأمم المتحدة، 1988؛ أبو شكر وآخرون، 1990).

³⁴ - ارتفع نصيب الكيان الصهيوني في نسبة مستوردات المناطق المحتلة من الخارج من 60% عام 1968، إلى 83% عام 1975 (الدجاني، 1980)، لتصل في العام 1979 حوالي 86%، في حين وصلت حصة إسرائيل من إجمالي واردات الضفة الغربية إلى حوالي 90% عام 1983 (صبيح، 1992). في حين بلغت نسبة صادرات الضفة الغربية إلى إسرائيل عام 1979 حوالي 60% من إجمالي صادرات الضفة الغربية (صبيح، 1992). ومنذ العام 1973 أصبح نحو 16% في المتوسط من الصادرات الإسرائيلية يتجه إلى الأراضي المحتلة مما يجعل الاقتصاد الفلسطيني ثاني أكبر سوق لصادرات إسرائيل غير العسكرية بعد الولايات المتحدة الأمريكية (الأمم المتحدة، 1988؛ الدجاني، 1980).

العمل في دولة الاحتلال، ومنها التحويلات الخارجية. حتى أن الأشكال الأولية للتجارة الفلسطينية مع الصين، كانت من خلال وسطاء إسرائيليين كانوا يستوردون من الصين ويبيعون لتجار فلسطينيين يقومون بتوزيعها بالتجزئة في السوق الفلسطيني.

ومع التغيرات الواضحة التي تسبب بها الاحتلال الإسرائيلي فقد تزايدت أهمية قطاع الخدمات بفعل تراجع القطاعات الأخرى في البنية الاقتصادية الفلسطينية، وإذا اعتبرنا أن قطاع الخدمات يشمل أنشطة التجارة، وعمليات النقل والمواصلات والخدمات العامة والخاصة، فإنه يمثل ما بين 40 و50% من الناتج المحلي الإجمالي، ومن استيعاب قوة العمل في السوق المحلي (قدي، 1982؛ منصور، 1984). ومن وجهه نظر اقتصادية، يرى بعض المحللين أن هذا التضخم في قطاع الخدمات ذي الإنتاجية الضعيفة يسير جنباً إلى جنب مع ظاهرة استيعاب الأيدي العاملة في قطاعات الاقتصاد الإسرائيلية المنتجة، ويخفي وراءه حالة الركود التي يعانها الاقتصاد في الأراضي المحتلة (قدي، 1982).

ويعتبر العمل في دولة الاحتلال من التأثيرات الملحوظة للاحتلال منذ العام 1967، بحيث ساهم في التغيير على موقع العاملين من العملية الإنتاجية في السوق الفلسطيني، خاصة في اقتصاد كان يسيطر عليه النمط الزراعي. وتُظهر الإحصائيات العمالية في سنوات السبعينات والثمانينات من القرن الماضي الاتجاهات التالية؛ أولاً تزايد العمل المأجور بتسارع واضح، وثانياً هبوط ملحوظ في العدد المطلق للموظفين أنفسهم، وثالثاً هبوط في العدد المطلق لأرباب العمل في الضفة الغربية، ورابعاً تأثير الاستثمار العائلي، حيث هبط بشكل مطلق عدد أفراد الأسرة الذين يعملون في الاستثمار العائلي (عبد الله، 1987). ويكتسب العمل في دولة الاحتلال أهمية اقتصادية، كونه يعتبر مجال عمل للعديد من قوة العمل الفلسطينية، التي تعاني من ظاهره فائض القوة العاملة كأحد أبعاد عملية تهميش اقتصاد الضفة الغربية وقطاع غزة بفعل الاحتلال الإسرائيلي في العام 1967.³⁵

وقد شهدت السنوات الأولى للاحتلال تدفق أعداد كبيرة من العمال الفلسطينيين للعمل في منشآت الاقتصاد الرأسمالي الإسرائيلي الناشئ، وتزايدت نسبة العاملين في دولة الاحتلال من مجموع العاملين من الضفة الغربية من 12.8% عام 1970³⁶، إلى 36% عام 1989 (ميعاري، 1988). وقد شجعهم على ذلك الاختلاف الواضح في مستوى الأجور بين السوق الفلسطيني

³⁵ - وتعني فائض القوة العاملة، عدم قدرة جزء هام من تحقيق قوة عملهم في اقتصادهم المحلي، وتنتج هذه الظاهرة عن عجز الاقتصاد الفلسطيني المحلي عن تأمين وظائف وأماكن عمل للأيدي العاملة المتزايدة، مما يؤدي إلى أن تقرر هذه الأيدي العاملة البحث عن فرص عمل خارج نطاق اقتصادها، وتمثل الهجرة إلى الخارج والعمل في إسرائيل إحدى أبرز استراتيجيات قوة العمل الفلسطينية للتغلب على نسب البطالة العالية، وضعف قدرة الاقتصاد الفلسطيني على استيعاب قوة العمل هذه (عبد الله، 1987).

³⁶ - بلغ عدد العمال الفلسطينيين الذين عملوا في السوق الإسرائيلية عام 1970 حوالي 20000 عامل، ووصلوا في العام 1987 إلى 115600 عامل.

والسوق الإسرائيلي. وقد شكّل الفلاحون وأبناء المخيمات الجزء الأكبر من هؤلاء العمال، حيث بلغت نسبة الفلاحين 48%، ثم اللاجئين من المخيمات 23% (أبو الشكر، 1987).

وقد شكّلت حالات التهجير والهجرة التي تعرض لها الشعب الفلسطيني عاملاً آخر في التأثير في البنية الاقتصادية الاجتماعية ضمن السياق الاستعماري الإسرائيلي، حيث شهدت الفترة الأولى للاحتلال في العام 1967 نزوحاً لآلاف الفلسطينيين ما بين هجرة وتهجير،³⁷ ونتيجة لذلك فقد انخفض معدل زيادة السكان، حيث بلغ 0.56% بين العامين 1967 و1988، في حين كانت الزيادة الطبيعية للسكان أكثر من 3% سنوياً (الدجاني، 1980؛ منصور، 1984). وتشير تقديرات الأمم المتحدة أن (247,000) شخص من بينهم سكان القدس الشرقية أصبحوا لاجئين أثناء حرب 1967 وبعدها مباشرة، في حين غادر الأراضي المحتلة نهائياً في الفترة بين 1967 و1994 حوالي (312,000) شخص آخرين ليس من بينهم سكان القدس الشرقية (الأمم المتحدة، 1988).

وتتركز ظاهرة الهجرة على الذكور في سن العمل بالدرجة الأولى الذين تدفعهم الضغوط الاقتصادية والسياسية إلى الهجرة، في محاولة لتحسين ظروف معيشتهم ومعيشة أسرهم، وقد انعكست هذه الظاهرة بصورة سلبية على العمالة بصورة عامة، وهو ما يؤثر بدوره على فروع الاقتصاد كافة (الدجاني، 1980). وتتجلى انعكاسات الهجرة على قطاع الأعمال والاقتصاد في كونها تشكل خياراً للعديد من الشباب الباحثين عن عمل، مما يؤثر على قدرة المشاريع المحلية، خاصة الصناعية منها على توفير أيدي عاملة بأسعار مناسبة تسمح لها بالمنافسة والاستمرار في ظل سياسات التهميش والإحراق التي اتبعتها الاحتلال الإسرائيلي في تلك الفترة.

ومن جملة التغيرات التي برزت بفعل كل تلك التأثيرات هو نشاط قطاع الإنشاءات، حيث ساهم توفر السيولة النقدية من التحويلات الخارجية، وعائدات العمل في دولة الاحتلال في انتعاش قطاع الإنشاءات، خاصة في ظل الركود الذي شهده القطاع الصناعي والتهميش والضعف الذي شهده القطاع الزراعي. فمعظم الاستثمارات التي قام بها القطاع الخاص في الضفة الغربية تركزت في البنية التحتية والإنشاءات، وكانت حصة قطاع الإنشاءات تتراوح بين 70% و 80% من مجموع استثمارات

³⁷ - أجبر حوالي (177,165) فلسطيني على النزوح خلال الأشهر الثلاثة التي تلت حزيران 1967، فيما غادر الضفة الغربية حوالي (10,000) شخص سنوياً منذ عام 1967 إلى عام 1974، وارتفع المعدل إلى حوالي (15,000) سنوياً منذ ذلك الحين حتى 1982.

القطاع الخاص خلال الفترة بين عامي 1975 و1984. لقد أدى التطور في قطاع التشييد في الضفة الغربية إلى إثارة القلق الإسرائيلي، مما أدى إلى سلسلة من الأوامر الإدارية التي أعلنت في بداية الثمانينات بمنع بناء المساكن إلا بعد الحصول على موافقة ضابط التنظيم الإسرائيلي (منصور، 1984).³⁸

إن تطور قطاع الإنشاءات والخدمات، إلى جانب العمل في دولة الاحتلال، وتدفق الربح الخارجي قد ساهم كثيراً في بروز وتعزيز مظاهر حضرية عديدة في الريف الفلسطيني، حيث تركزت نسبة ملحوظة من عدد العاملين في دولة الاحتلال في الريف، الأمر الذي تجلّى في تحولات اقتصادية وأخرى اجتماعية. هذه الفترة وما بعدها يصفها سليم تماري (1981) بأنها بناء منازل الآخرين، بمعنى أن العمال الفلسطينيين هم من ساهموا في بناء منازل الإسرائيليين، الأمر الذي ساهم في إخضاع المنطقة لسيطرة العلاقات الرأسمالية الإسرائيلية، وما رافق ذلك من سياسة اقتصادية تدميرية وإدماجية، أدت إلى إعادة تنظيم البنى الإنتاجية التقليدية في الريف بشكل يتوافق مع المصالح الاقتصادية والأهداف السياسية للاحتلال الإسرائيلي، وقد ظهر ذلك جلياً في العديد من قرى وبلدات الضفة الغربية آنذاك (تماري، 1981؛ المالكي وشلبي، 1993).

فقد ساهم العمل في دولة الاحتلال في إفراغ مفاجيء للقطاع الزراعي من العاملين فيه، وبرزت مظاهر الإلحاق للبنى الرأسمالية الإسرائيلية، وهو ما ساهم في خلق انسجام مهني بالانتقال الجماعي من العمل في الزراعة إلى العمل في دولة الاحتلال، وبذلك تهمشت الأنشطة الزراعية ومعظم المهن والحرف التقليدية الأخرى، حيث أعاق العمل المأجور ظهور أنشطة ومهن اقتصادية أخرى، وهذا كان مظهراً سائداً في معظم قرى الضفة الغربية وبخاصة الجبلية (المالكي وشلبي، 1993).

أما اجتماعياً فقد كان للسياسات الإسرائيلية بعد الاحتلال عام 1967، تداعيات مباشرة على النسيج الاجتماعي للمجتمع الفلسطيني، فالسياسات الإسرائيلية تجاه قطاع الزراعة قد أثرت بشكل واضح على الأسرة الفلسطينية، حيث أدى تقلص قيمة العمل الزراعي إلى تفسخ العائلة الممتدة إلى أسر نووية صغيرة (كناعة، 2011)، لكنها استمرت كبنية اجتماعية، من ناحية الولاء العائلي، وأهمية العلاقات القرابية، كذلك أدى فكّ ارتباط الفلاح بأرضه، وتقهر الزراعة، واستمرار البطالة النسبية في المدن التي يتواجد فيها العمال المهرة والمتعلمون إلى زيادة معدلات الهجرة بين الشباب إلى الخارج (الدجاني، 1980).

³⁸ - وأحد هذه التدابير قد أعلن عام 1981 ويمنع بلديات الضفة الغربية ومجالس القرى من إعطاء رخص البناء قبل موافقة مسبقة من الحاكم العسكري (منصور، 1984).

كما نتج عن سياسات الاحتلال تجاه القطاع الزراعي، تدني قيمة ملكية الأراضي كمحدد للتمايز الاجتماعي، وتضائل النفوذ السياسي لطبقة الأعيان التقليدية، المؤلفة من الإقطاعيين وكبار ملاك الأراضي (كناعنة، 2011). في حين تزايدت قيمة العمل المأجور المدعوم بنسب متزايدة من العمل في دولة الاحتلال، حيث أصبح العمال فيها يكسبون أكثر بكثير من المخاتير وملاك الأراضي الزراعية (الدجاني، 1980)، هذا إضافة إلى تغيّر القيمة الرمزية لملكية الأراضي، فلم تعد الأرض مصدراً للرزق ولا أداة للحراك الاجتماعي.

كما ساهم العمال الفلسطينيون الذين يعلون في دولة الاحتلال في رفع مستويات المعيشة لعائلاتهم، والتأثير في أنماط الاستهلاك السلعي والعمراني، وبالتالي نقل بعض المظاهر الحضرية إلى الريف الفلسطيني. فبات الريف الفلسطيني في الضفة الغربية يمزج ما بين صفات حضرية وأخرى زراعية، مع الميل باستمرار لتقلص دور الزراعة في الحياة الريفية، وبروز مصادر جديدة للدخل لا علاقة لها بالقرية أو الزراعة، وأهمها العمل المأجور خاصة في دولة الاحتلال، وتحويلات الأموال من الأقارب في الخارج (تماري، 2005).

إن ارتباط الريف الفلسطيني بالعمل المأجور أدى إلى إعادة تنظيم البنى الإنتاجية التقليدية في الريف بشكل يتوافق مع المصالح الاقتصادية والأهداف السياسية للاحتلال الإسرائيلي،³⁹ وبما يكفل استمرارية تصدير القوة العاملة الرخيصة للعمل في دولة الاحتلال، والذي أصبح يشكل المحور الأساسي لنشاطات القوة العاملة الإنتاجية في الأسر الفلاحية. كما كان للعمل في دولة الاحتلال تأثير واضح على التركيبة المهنية في الريف، حيث ساعد على الانسجام المهني في القرية بالانتقال الجماعي من العمل في الزراعة إلى العمل في دولة الاحتلال، فتهمشت معظم المهن والحرف الأخرى، وبذلك فإن العمل المأجور لم يسمح بتطور أو ظهور قطاعات اقتصادية أخرى (المالكي وشلبي، 1993). ويمكن اعتبار أن هذه الظروف التاريخية قد شكلت الأساس الذي مهد للعديد من التحويلات أو التثؤهات على الفرص المتاحة لتشغيل قوة العمل الفلسطينية، التي سنلمس آثارها عند التطرق لنشأة التجار الجدد المستوردين من الصين، الذين حاولوا تلمس طرق مبتكرة للعمل تتجاوز هذا الإرث الاستعماري الذي أدى لتثؤه التشكيلة الطبيعية لفرص العمل المعروضة في السوق الفلسطيني، ولتجاوز خيار العمل في دولة الاحتلال من جهة، والتغلب على البطالة من جهة أخرى.

³⁹ - ومن الأهداف أيضا افراغ الأرض من أصحابها لتركها فريسة لخطط الاستيطان المختلفة والتي بدأت في نهايات الثمانينات من القرن الماضي كخطة شارون ودروبلس وغيرها.

وفي هذا السياق لم تتطور المدن الفلسطينية كمدن مركزية في الضفة الغربية، وذلك لعدة أسباب؛ منها القرب الجغرافي للقرى من مراكزها المدنية، والوضع الجيد نسبياً لنظام المواصلات الذي كان يربط بين القرى والمدن، ما أدى إلى تطور هذه المدن كمراكز خدماتية للريفين الذين استمروا بالعيش في قرأهم، دون أن ينتقلوا للعيش في هذه المدن. ولكن أيضاً تطورت المدن كمكان للاستثمارات التجارية والصفقات العقارية للوجهاء الريفيين، ويتبين من السجلات التجارية أن 20 إلى 25% تقريباً من المؤسسات التجارية في داخل هذه المدن مملوكة للريفين من المناطق المحيطة (تماري، 1989).

لقد شكّل السياق الخاص لتطور المدن الفلسطينية بارتباطها بالشرط الاستعماري عاملاً واضحاً في التأثير على تطور الريف الفلسطيني كحيز تبرز فيه ملامح التحولات الحضرية، ذلك لأنه حظي بالنصيب الأكبر من العاملين في دولة الاحتلال، إضافة لكونه حظي بنسب جيدة من تحويلات المهاجرين. وفي سياق دراستنا الحالية سيظهر كيف أن الريف بآرثه التطوري الخاص في سياقه الاستعماري، قد شكّل بيئة مناسبة للعمل التجاري، دون وجود أفضلية ملحوظة للانتقال للحيز المدني، الأمر الذي ساهم في تعزيز بروز مظاهر حضرية في الريف بفعل النشاطات الاقتصادية للتجار الجدد وتأثيراتهم الاجتماعية.

وفي السياق الاجتماعي فقد تعززت قوة بعض الشرائح الاجتماعية الجديدة نتيجة للتفاعلات والاتصالات السياسية والاقتصادية بدولة الاحتلال، كالمقاولين الذين يزودون إسرائيل باليد العاملة، وكبار التجار والوكلاء الذين يوزعون المنتوجات الغذائية ومواد البناء والمنسوجات الإسرائيلية في أسواق الضفة الغربية وقطاع غزة، إذ أعطي هؤلاء وكالات تجارية لشركات إسرائيلية أو أجنبية وأصبحوا يشكّلون بالتدريج شريحة من الأغنياء الجدد.

وقد شكّل نشاط قطاع التجارة في تلك الفترة، مجالاً جيداً للعمل، خاصة بتداخلها مع بنية الرأسمال الإسرائيلي التي اعتبرت السوق الفلسطيني سوقاً واسعاً نسبياً، وبدون قيود ولا استحقاقات، فتتشتت العلاقات التجارية بين التجار الفلسطينيين والتجار الاسرائيليين سواء أكانوا يبيعون لصالح المصانع الإسرائيلية أو يستوردون من الخارج، وبهذا نشأ هذا الارتباط العضوي بين التجار الفلسطينيين الذين باتوا يعتمدون على الجانب الإسرائيلي كمصدر لبضائعهم، وهو ما انعكس لسنوات طويلة في ضعف قطاع الاستيراد الفلسطيني، مما سيجعله لاحقاً مجالاً واسعاً يستوعب أعداداً متزايدة من التجار الجدد المستوردين من الخارج، وخاصة التجار الجدد المستوردين من الصين.

وللإجمال، ينكر تقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية المنعقد في العام 1988 أن السنوات العشرين الأولى للاحتلال، أدت إلى حدوث تغييرات هيكلية في اقتصاد الضفة الغربية؛ إذ فقد القطاع الزراعي دوره القيادي، من حيث مساهمته في الناتج الإجمالي وفي استيعابه للعمال، لصالح قطاع الخدمات الذي تطوّر تدريجياً، وصار يشمل مجالات وثيقة الصلة بالاقتصاد الإسرائيلي، كما ظل القطاع الصناعي يعاني من الركود تحت الاحتلال. وفي الواقع جرى إدخال تغييرات على تكوين القطاعات المنتجة للسلع وعلى نمط الإنتاج في هذه القطاعات كي تكون قادرة على تلبية احتياجات السوق الإسرائيلية، مما يؤشر إلى تزايد إخضاع الأداء الاقتصادي للأراضي المحتلة للمصالح الاقتصادية الإسرائيلية، بدلاً من ملاءمة الهياكل اللازمة لاقتصاد مستقل معتمد على الذات. هذا بالإضافة إلى أن حوالي ثلث الدخل القومي المتاح كان متولداً خارج الأراضي المحتلة، في صورة تحويلات أجور العمال الفلسطينيين العاملين في دولة الاحتلال وفي بلدان العالم الأخرى، وجزئياً في صورة تحويلات من مصادر خاصة ورسمية مختلفة، وكانت النتيجة لهذه التحويلات هي زيادة كبيرة في الدخل والاستهلاك الخاص، فقد زاد الإنفاق على الاستهلاك بمعدل متوسط قدره 3% سنوياً (الأمم المتحدة، 1988).

وقد أسست هذه الفترة لبروز تحديات اقتصادية سادت منذ اتفاق أوسلو، وتمثلت بالبنية الاقتصادية المشوهة التي حدثت من نمو الضفة وأعاقت انعقادها التنموي، إضافة إلى فشل السلطة الفلسطينية وسياساتها في مواجهة هذه التحديات الاقتصادية، وهذا عزز مظاهر التبعية والإلحاق، وزاد من مظاهر الفقر والبطالة وعدم الاستقرار، مما أدى إلى بروز مساح مهنية واقتصادية فردية لدى العائلات الفلسطينية لتحقيق الأمان والاستقرار الاقتصادي في ظل الظروف السياسية والاقتصادية غير الآمنة، ومن هذه المساعي الاستيراد من الصين وبروز التجار الجدد المستوردين من الصين.

3- التحولات الاقتصادية الاجتماعية منذ اتفاقية أوسلو إلى الآن

من الناحية السياسية تسلمت السلطة الوطنية الفلسطينية الإدارة بعد الاحتلال الإسرائيلي، لذلك فقد قررت الاستمرار بالعمل بالقوانين التي كانت سارية قبل العام 1967، إلى حين التعديل عليها، وذلك حتى لا يحدث فراغ قانوني، وانشغلت السلطة باستلام الصلاحيات وتأسيس المؤسسات، وأصدرت بعض القوانين المتعلقة بالنشاط الاقتصادي. لكن هناك حدود لما يمكن للسلطة الفلسطينية عمله في ظل المعوقات الإسرائيلية، خاصة سيطرتها على الحدود الخارجية واستمرار الإغلاقات الداخلية بين مناطق السلطة الفلسطينية، وهو ما تسبب بشيوع حالة اللايقينية بين المستثمرين المحليين والدوليين في تلك الفترة، الأمر الذي

أدى لركود اقتصادي في الفترة التالية مباشرة لقيام السلطة الفلسطينية، والتي أيضاً شهدت انخفاضاً في الناتج المحلي الإجمالي للفرد في الضفة الغربية بحوالي 19.7% خلال الفترة من عام 1993 - 1995 (المراقب الاقتصادي 1، 1997).

وكان من المفترض أن تحقق اتفاقية أوسلو تغييراً مهماً في علاقة التبعية مع الاحتلال، حيث كان من المقرر أن تمتد الفترة الانتقالية للعام 1999، ولأن النقطة النهائية لاتفاقيات أوسلو لم يتم الوصول إليها بشكل عملي، كان هناك دافع مستمر من جانب دولة الاحتلال لتفسير الاتفاقيات المؤقتة على أنها ترتيبات طويلة الأمد. ونظراً لأن الحدود مع العالم الخارجي كانت خاضعة لسيطرة الاحتلال، فقد وفرت اتفاقية باريس الاقتصادية نظام تخليص ضريبي، تقوم بموجبه دولة الاحتلال بجمع وتحويل الضرائب والرسوم الجمركية المفروضة على الواردات الفلسطينية من دولة الاحتلال أو عبرها إلى السلطة الوطنية الفلسطينية، إذا أمكن إثبات أن المناطق الواقعة تحت سيطرتها هي مكان المقصد النهائي (الزراعة وزمط، 2008). وبالرغم من أن السوق الفلسطيني لا يمثل سوى 3% من إجمالي قيمة التجارة الخارجية لدولة الاحتلال، إلا أنه يعتبر مصلحة سياسية حيوية لها، فالتحكم بانسياب التدفقات التجارية الفلسطينية يعتبر سلاحاً أمنياً يستخدم لأغراض العقاب الجماعي (ماس، 2016).

لذلك فقد استمرت بعض الملامح والتشكلات الاقتصادية والاجتماعية الناشئة بشرطها الاستعماري في الفترة التالية لاتفاق أوسلو وقيام السلطة الفلسطينية، الأمر الذي عكس نفسه في ظروف مواتية وتكيفات ناشئة من أجل تجاوز التعقيدات الاقتصادية في شرطها الشبه استعماري في ظل السلطة الفلسطينية، وتالياً يستعرض هذا الفصل بعض أهم خطوط التواصل أو الانفصال في التأثيرات على البنية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع الفلسطيني خلال انتقاله لمرحلة جديدة لها سماتها التي ميّزتها، وبرغم إرباكاتها فقد شكلت الحاضنة لظاهرة التجار الجدد المستوردين من الصين.

3.1- استمرار تراجع الزراعة، وضعف الصناعة، وهيمنة قطاع الخدمات

لقد استمر تراجع قطاع الزراعة في البنية الاقتصادية للاقتصاد الفلسطيني بعد أوسلو،⁴⁰ واستمرت العوامل الأولية في التأثير على القطاع الزراعي والمتمثلة في القيود الإسرائيلية على الأرض والمياه والتسويق (ماس، 2016؛ الأمم المتحدة، 2017). ثم

⁴⁰ - حيث تراجع من حصة ربع الناتج المحلي قبل الانقراض الأولى عام 1987، إلى 12% في منتصف التسعينيات، ثم إلى أدنى مستوى لها، وهو 3% العام 2015.

تلتها عوامل أخرى ناشئة، منها التنافسية السلبية للانفتاح المفرط على الزراعة الإسرائيلية المدعومة. هذا إلى جانب أن النظام الضريبي المتبع في ظل السلطة الوطنية الفلسطينية تجاه المنتجين الزراعيين، لا يراعي أهمية تشجيع الاستثمار الكبير، واستدامة الحوزات الصغيرة، وحمايته من المخاطر (ماس، 2016). إضافة إلى الإجراءات المعقدة التي تفرضها دولة الاحتلال على تصدير المنتجات الزراعية، حيث تحتاج إلى سلسلة طويلة من الإجراءات الرسمية المرهقة والمبالغ فيها⁴¹ (مركز التجارة الفلسطينية، 2018)، الأمر الذي لم يمكن هذا القطاع من التعافي أو التوسع، لاستيعاب مزيد من قوة العمل الفلسطينية، فبالتالي لم يكن ممكناً الاعتماد عليه لدى الحديث عن تزايد أعداد القوة العاملة وارتفاع نسب البطالة المرافقة لهذا الارتفاع.

أما القطاع الصناعي فقد استمر يعاني تبعات الاحتكام لبروتوكول باريس الاقتصادي،⁴² والذي أريد به ترتيب العلاقات الاقتصادية ما بين فلسطين ودولة الاحتلال من جهة، وفلسطين والعالم الخارجي من جهة أخرى، لكن ما جرى هو أن علاقات فلسطين الاقتصادية مع العالم الخارجي ظلت محكومة بالترتيبات والشروط الإسرائيلية، وهو ما شكّل استمراراً أيضاً للمعيقات الإسرائيلية في القطاع الصناعي، من جهة عزله عن علاقاته بالعالم العربي، ثم القطاع التجاري واحتكام التبادلات التجارية الفلسطينية للمعايير والمعايير الإسرائيلية، واستمرار فتح الأسواق الفلسطينية للبضائع الإسرائيلية.

كما أن الاتجاهات الإحصائية تدل على تناقص ملموس في أعداد المصانع المسجلة لدى وزارة الاقتصاد والتجارة الفلسطينية، ففي العام 1999 على سبيل المثال ارتفع عدد الشركات التي سجلت لدى وزارة الاقتصاد والتجارة في الضفة الغربية بنسبة 38%، في الوقت الذي انخفض فيه عدد المصانع بنسبه 47%. المراقب الاقتصادي الذي يصدره معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس) ذكر في تقريره الأخير في العام 2019، أنه وعند النظر إلى التحول في البنية القطاعية خلال العقد الماضي يتضح أنّ هناك نزعة لانخفاض حصة الأنشطة الإنتاجية في الاقتصاد، من زراعة وصناعة وتشديد في الناتج المحلي الإجمالي لفلسطين، من 28.4%، إلى 25.6% (المراقب الاقتصادي 60، 2019).

⁴¹ خاصة إذا كانت موجهة للأسواق الأمريكية أو الكندية، حيث تتعدد الإجراءات لتصل إلى ما يقارب 10 خطوات منها 7 خطوات غير مطلوبة من هذه الأسواق نفسها.

⁴² - لم يتحسن أداء القطاع الصناعي فقد تذبذب في نسبة مساهمته من الناتج المحلي الإجمالي، فقد بلغ 21% من الناتج المحلي الإجمالي في العام 1995، ويستوعب 18% من العاملين، إلى أن وصلت مساهمته إلى 13% من الناتج المحلي الإجمالي في العام 2015، ويستوعب ما نسبته 13% من العاملين، حيث إن ضعف قطاع الصناعة يعود إلى ضعف التصنيع وعدم اعتماد سياسة وطنية لبناء قاعدة صناعية حديثة (ماس، 2016)، ثم إلى اشتداد المنافسة في السوق (الأمم المتحدة، 2017).

هذا بدوره لم يسمح للقطاع الصناعي بتجاوز جذور الضعف التي ترسبت في بُناه بفعل الإجراءات الإسرائيلية طيلة سنوات الاحتلال، كما لم تستطع السلطة الفلسطينية باتفاقاتها الضعيفة مع الجانب الإسرائيلي من إنعاش القطاع الصناعي، وتعزيز قدرته على المساهمة بفاعلية في الناتج المحلي الإجمالي، وبالتالي فقد بقي عاجزاً عن المساهمة بفاعلية في استيعاب أعداد قوة العمل المتزايدة ونسب البطالة المرتفعة.

إن استمرار عملية تقويض دعائم القطاعين الزراعي والصناعي، وإضعاف مساهمتهما في الاقتصاد الفلسطيني، أدى إلى تشويه بنية هذين القطاعين، وبات إصلاحهما يحتاج إلى إصلاحات بنيوية تعيد ترتيب هياكلهما بطريقة تمكنهما من النمو مجدداً، فالخلل البنيوي الذي أصابهما قد ترك أثراً عميقة فيهما.⁴³ ولكن في المقابل شهد قطاع الخدمات، بشقيه الخاص والعام نمواً مطّرداً بعد أوسلو، حيث شهد قطاع الخدمات الخاصة التي غالبيتها تجارية نمواً متواصلاً من ثلث الناتج المحلي قبل الانتفاضة الأولى في العام 1987، إلى ما يزيد على 40% في العام 2015 (ماس، 2016).

أما القطاع الحكومي فقد شكّل سمة بارزة من ملامح الاقتصاد الفلسطيني بعد أوسلو، فتاريخياً غاب هذا القطاع عن المشهد الاقتصادي نظراً لغياب هياكل الدولة الفلسطينية، وتولي الاحتلال الإسرائيلي إدارة الشؤون الفلسطينية من خلال الإدارة المدنية، لذلك فقد كان للقطاع الحكومي تأثير واضح في المساهمة بنسب تشغيل عالية لقوة العمل الفلسطينية، حيث تبلغ مساهمة القطاع الحكومي في مجموع قوة العمل في فلسطين ما نسبته 21% من مجموع القوى العاملة الكلي والبالغ عددهم في العام 2019 نحو مليون عامل (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2019). أما العمل في دولة الاحتلال فقد شكل 13% من مجمل قوة العمل الفلسطينية⁴⁴ (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2019)، لكنه يعد محفوفاً بالمخاطر، ومرتبباً بالإجراءات والشروط الإسرائيلية، خاصة بسياسة التصاريح التي تُمنح للعمال من أجل العمل، هذا إضافة إلى سلاح الإغلاقات الذي تستخدمه دولة الاحتلال سياسياً ضد السلطة الفلسطينية، الأمر الذي يمس وبشكل حاد بالعمل فيها، ويؤثر على استقراره كمصدر دخل رئيس ودائم.

⁴³ - في الفترة منذ العام 1975 إلى العام 2014 انخفضت نسبة مساهمة السلع الزراعية والصناعية القابلة للتداول التجاري في قيمة الناتج المحلي الإجمالي من 37% إلى 18%، بينما تراجعت نسبة استيعابهما للعمالة من 47% إلى 23% (أونكتاد، 2018).

⁴⁴ - هذه النسبة تشمل الضفة وغزة.

أما العمل في القطاع الخاص الفلسطيني، والذي يشغل ما نسبته 62% من قوة العمل الفلسطينية (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2019)، فإن النسب والأرقام تشير إلى هشاشة فرص العمل في أكثر من ثلثي القطاع الخاص، حيث الغالبية العظمى من عمالي وعاملات القطاع الخاص، يعملون بدون عقود عمل مكتوبة وواضحة، أما من ناحية الأجور، هنالك 29,400 عامل يتقاضون أجوراً أقل من الحد الأدنى للأجور.⁴⁵ هذا يدل على أن قطاع الخدمات والعمل في القطاع الخاص، والعمل في دولة الاحتلال، وإن سيطرت على المشهد الاقتصادي بعد أوسلو، فإن لكل منها محاذيرها، وظروفها الداخلية، التي تجعل الكثير من الفلسطينيين يسعون للبحث عن مصادر دخل أخرى أكثر أماناً واستقراراً وجدوى، التي منها العمل في القطاع التجاري والاستيراد من الصين.

إن هذه الظروف شكّلت المدخل للتجار الجدد المستوردين من الصين لطرق باب الفرصة السانحة في ظل توفر الحاضنة القانونية الملائمة لممارسة التجارة الخارجية، لذلك بدأت تبرز في نهايات التسعينات من القرن الماضي أولى بوادر التوجه للعمل في الاستيراد من قبل مجموعات متزايدة من الفلسطينيين. خاصة مع تنامي حصة أنشطة التجارة في البنية الاقتصادية الفلسطينية، بحيث بدأت تتزايد مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي. مع نزعة لانخفاض حصة الأنشطة الإنتاجية في الاقتصاد (الزراعة والصناعة والتشييد) في الناتج المحلي الإجمالي لفلسطين (المراقب الاقتصادي 60، 2019).

3.2- العمل في دولة الاحتلال، ونمو قطاع البناء، وازدهار التجارة، وتعزيز التحويلات الحضرية

يساهم العمل الفلسطيني في دولة الاحتلال في إبقاء معدلات البطالة في الضفة الغربية في مستوى أقل من 20% منذ العام 2005 (المراقب الاقتصادي، عدد خاص، 2020)،⁴⁶ كما أنه يسهم في رفع المستوى المعيشي للعمال وأسرهم، وبالتالي تعزيز قدرتهم على الإنفاق الاستهلاكي بأبعاده المتعددة.⁴⁷ وقد استمر تدفق العمال الفلسطينيين للعمل في دولة الاحتلال،

⁴⁵ حسب بيانات القوى العاملة للعام 2018، يعمل 224,700 عامل في القطاع الخاص الفلسطيني في الضفة الغربية، والعمالون منهم وفق اتفاقيات عمل مكتوبة، أغلبهم من موظفي الشركات الكبرى والبنوك، ويشكلون ما نسبته 28% من مجمل العاملين في القطاع الخاص في الضفة الغربية. والغالبية العظمى من عمالي وعاملات القطاع الخاص، حوالي 72% منهم، يعملون بدون عقود عمل مكتوبة وواضحة، أما من ناحية الأجور، هنالك 29,400 عامل يتقاضون أجوراً أقل من الحد الأدنى للأجور، وبمعدل دخل شهري 1076 شيقل (المراقب الاقتصادي، إصدار خاص، 2020).

⁴⁶ - في العام 1995 بلغت نسبة العاملين في السوق المحلي نحو 84% من إجمالي العاملين في الضفة الغربية، مقابل 16% للعاملين في إسرائيل والمستوطنات، ولم يطرأ تغيير جوهري على هذه النسب في العام 2019، إذ بلغت نسبة العاملين في السوق المحلي نحو 87% من إجمالي العاملين، مقابل 13% للعاملين في إسرائيل والمستوطنات.

⁴⁷ - مع نهاية العام 2019 بلغ عدد العمال الفلسطينيين في إسرائيل والمستعمرات أكثر من 133 ألف عامل، أي ما نسبته 19% من إجمالي العاملين في الضفة الغربية. ويعمل 23 ألف عامل في المستوطنات ونحو 110 آلاف عامل في إسرائيل، وشكلت تحويلات العاملين في إسرائيل حوالي 25%

خاصة في ظل عدم قدرة الاقتصاد الفلسطيني على استيعاب قوة العمل الفلسطينية، والفرق الملحوظ في مستويات الأجور بين السوق الفلسطينية والسوق الإسرائيلية. وتشمل الطبقة العاملة في دولة الاحتلال على عاملين من شرائح اجتماعية متنوعة؛ فعلاوة على الفلاحين وفقراء اللاجئين، هناك أعداد كبيرة من الحرفيين وصغار التجار والموظفين الذين تراجعت أوضاعهم الاقتصادية، بالإضافة إلى خريجي الجامعات العاطلين عن العمل، إضافة إلى ربات البيوت والأطفال الذين التحقوا ببعض أعمال الزراعة الموسمية (فرسخ 2002).⁴⁸

ومع ارتباط العمل في دولة الاحتلال بشروط استعمارية صعبة، من ضمنها سياسات الإغلاقات المتكررة التي تنتهجها دولة الاحتلال كوسيلة ضغط على السلطة الفلسطينية، وتمارسها باستمرار تحت ذرائع أمنية، مما يؤثر على حركة العمال، إضافة إلى ضرورة الحصول على التصاريح المناسبة، والعبور من بوابات محددة، تتسم بالاحتفاظ، وأنواع مختلفة من التفتيش والإهانات، وانحصار فرص العمل في مجالات محددة مثل الإنشاءات، والزراعة، كل هذا يحدّ من فاعلية العمل في دولة الاحتلال كخيار استراتيجي للعديد من مركبات قوة العمل الفلسطينية. لذلك فإن العديد من الشباب الفلسطيني يحاولون إيجاد فرص عمل بديلة، أو يتخذون من العمل في دولة الاحتلال وسيلة أو مرحلة للحصول على رأس مال يمكنهم من البدء بمشروع، أو الحصول على مهنة تمكنهم من العمل في السوق الفلسطيني، لذلك كان من بين التجار الجدد المستوردين من الصين عدداً من العمال الذين كانوا يعملون في دولة الاحتلال أو المستوطنات،⁴⁹ وتحولوا للعمل في الاستيراد كمصدر للرزق أكثر استقراراً.

أما قطاع البناء فهو من القطاعات التي شهدت اهتماماً كبيراً من قبل السلطة الوطنية الفلسطينية بمجرد توليها زمام الأمور في المناطق الفلسطينية، سعياً منها لإصلاح البنية التحتية التي دمرها الاحتلال، وتوفير السكن والمباني للوزارات والوافدين من الخارج. لذلك عملت السلطة الوطنية الفلسطينية على إنشاء وزارة للإسكان، وشجعت القطاع الخاص والبنكي على إنشاء وتمويل بناء المساكن، بتقديم تسهيلات وقروض إسكان للموظفين، وشهدت هذه المرحلة ظهور مجلس الإسكان الفلسطيني والعديد من مؤسسات الإقراض والجمعيات السكنية، لكن ما زال هناك نقص في تلبية احتياجات النمو الطبيعي للسكان في هذا

من إجمالي الأجور التي يحصل عليها العاملون الفلسطينيون في كافة القطاعات عام 2018، أي ضعف حجمهم النسبي من إجمالي العاملين وهذه تشكل 14% من الناتج المحلي الإجمالي (ماس، 2020).

⁴⁸- في نهاية العام 2018 يقدر عدد الأيدي العاملة الفلسطينية في سوق العمل الإسرائيلية بحوالي 130000 عامل في الإحصائيات الرسمية (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2018).

⁴⁹- تحتوي المقابلات الميدانية التي أجريت مع التجار الجدد المستوردين من الصين على تجار من خلفيات مهنية متعددة منها العمل في إسرائيل.

القطاع (صبري، 2003). على الرغم من ارتفاع رخص الأبنية في المدن الرئيسية مثل نابلس ورام الله (المراقب الاقتصادي، 1997)، وفي المجمل تراوحت مساهمة قطاع البناء في الناتج المحلي الإجمالي في العام 2000 ما بين 10% إلى 13.7% (ماس، 2012؛ عبد الله، 2015).

ويشكل قطاع البناء بيئة تداخل متعددة الأوجه مع ظهور التجار الجدد، فهو من جهة شكل مجالاً واسعاً لاستهلاك العديد من السلع الصينية، فمعظم محلات مواد البناء أصبحت تعتمد على بضائع وسلع صينية بشكل كبير، ومن جهة أخرى ارتبط تطوّر الأبنية في الريف الفلسطيني بالحاجة المتزايدة للمخازن التجارية ومستودعات البضائع للتجار الجدد، ومن جهة ثالثة شكل البناء التجاري الخاص بالتجار الجدد الذي يحوي تجارهم وسكنهم أحياناً ملمحاً بارزاً في التغيرات المعمارية في بعض مناطق الريف الفلسطيني، وأطراف المدن،⁵⁰ إضافة إلى كون هذا القطاع مجالاً لاستثمار العائدات التجارية من قبل التجار الجدد.

وتعتبر استعادة أنشطة القطاع المالي من الأحداث البارزة على البنية الاقتصادية للمجتمع الفلسطيني بعد أوسلو، وتكمن أهمية القطاع المالي بأنه يشكل مصدراً مهماً لتمويل ودعم المشاريع المختلفة في البنية الاقتصادية، التي منها الزراعي والصناعي والتجاري، وحتى الاستهلاكي، الأمر الذي عزّز من نشاط وفاعلية القطاع التجاري الذي كان لا بد وأن يتمدد، أو يتوسع ليلبي الاحتياجات الاستهلاكية الناشئة في ظل الملامح الجديدة التي بدأت تظهر في تشكل المجتمع الفلسطيني في ظل السلطة الوطنية الفلسطينية. فبعد توقيع اتفاق أوسلو سُمح للمصارف الفلسطينية والعربية باستئناف أعمالها التي كانت قد أُغلقت عشية الاحتلال الإسرائيلي في العام 1967، وقد وصل عدد البنوك في الضفة الغربية وقطاع غزة في العام 1999 إلى 22 بنكاً، منها تسعة بنوك محلية وعشرة عربية وثلاثة بنوك أجنبية، بلغ عدد فروعها 115 فرعاً، في حين استقر عددها في العام 2016 على 16 مصرفاً تدير 287 فرعاً (المراقب الاقتصادي 46، 2016).

ويكشف النظام الإئتماني التابع لهذه المصارف أهمية القطاعات الممولة والتي تستحوذ على الثقة الإئتمانية، ففي العام 2016 لم يتجاوز نصيب الزراعة وتجهيز الأغذية 2% من الإئتمانات الممنوحة للقطاع الخاص، وهي تساوي نصف نسبة التمويل الممنوح للمركبات مثلاً، كما أن نصيب التعدين والصناعات التحويلية بلغ 6% وهي أيضاً نسبة ضئيلة، وبالمقابل فقد حصل الاستهلاك على 26% من التمويل، والعقارات على 25%، تليها التجارة بنسبة 20% (الأونكتاد، 2018). ويستأثر النشاط

⁵⁰ - يتم نقاش هذه القضية خلال الفصل الخامس تحت عنوان: التحولات الحضرية في الريف الفلسطيني.

التجاري بقسط مهم من التمويل الخارجي حيث يتمتع بما نسبته 26% من مجموع القروض التي منحها البنوك في آذار 2001 وهي أعلى قيمة يحصل عليها قطاع اقتصادي (صبري، 2003).

إن توسع أعمال المصارف ومؤسسات التمويل الأخرى ساهم في توفير التمويل اللازم لدعم وتطوير العديد من المشاريع التجارية التي تحظى بنجاح واستقرار معتبرين لدى هذه المؤسسات، والملاحظ أن البنوك تمنح الاستيراد من الصين تمويلات إئتمانية، من خلال ما يسمى تمويل صفقات،⁵¹ نظراً لما يحوز عليه التجار الجدد من ثقة البنوك في استثماراتهم، وهذا تظهره أرقام التمويل التجاري الذي يتفوق على التمويل الإئتماني للعديد من القطاعات الأخرى. هذا إضافة إلى دور البنوك في تسهيل التجارة الدولية، بحيث تتم من خلالها تحويلات الاستيراد، الأمر الذي لم يكن ممكناً إبان وقف أعمال المؤسسات المالية خلال سنوات الاحتلال الإسرائيلي الأولى.

أما التجارة الخارجية فكانت محكومة بالتقييدات والمعايير الإسرائيلية، ففي بدايات تسعينات القرن الماضي، وهي الفترة المبكرة لعمر السلطة الفلسطينية، كانت دولة الاحتلال تسيطر على ما يقارب 90% من التجارة الخارجية للاقتصاد الفلسطيني. ولغاية العام 1996 كان هناك ضعف في مجال الاستيراد وذلك بسبب عدم وضوح الإجراءات المتعلقة به، حيث لم يصل عدد من تقدموا للحصول على تصاريح للاستيراد إلى الحد المسموح به من الجانب الإسرائيلي، وذلك بسبب المعوقات في الحصول على أذن الاستيراد، الذي كان مشروطاً بموافقة الجانب الإسرائيلي (المراقب الاقتصادي 1، 1997).

إلا أن المسارات التجارية الخارجية بدأت تتغير تالياً للعام 2000 وخاصة بعد العام 2004، حيث يظهر التحول التدريجي نحو الاستيراد من الصين، الأمر الذي بدأ ينعكس في تراجع مؤشرات التجارة الخارجية مع دولة الاحتلال التي لم تعد مصدراً أو وجهة سوى لـ 50% من التجارة الفلسطينية الخارجية (ماس، 2016). ويظهر أيضاً أن أحجام التبادل التجاري تطورت بشكل ملحوظ بعد أوصلو، حيث تضاعف حجم الواردات الفلسطينية من الخارج خلال الفترة من 1995-2016 بحوالي أربعة أضعاف، وشهدت تلك الفترة دخول منتجات من أسواق جديدة، مثل الواردات من الصين (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2017).

⁵¹ - هذه إحدى ديناميات الحصول على تمويل للاستيراد، التي يستخدمها التجار الجدد المستوردون من الصين، ويرد تفصيلها في الفصل الرابع.

ويتزايد الاستيراد من الصين سنوياً وباستمرار مطّرد، حيث وبالرجوع إلى أول نشرة للجهاز المركزي للحصاء الفلسطيني من إصدار سنة 1995، فإن حجم الاستيراد من الصين كان 9.5 مليون دولار أمريكي، في حين أصبح مع نهاية العام 1999 98.2 مليون دولار أمريكي، واستمر هذا الرقم بالصعود، وحافظت الصين على تقدمها كمصدر أساسي للاستيراد ووجهة مهمة للتجار الفلسطينيين الجدد، فبلغ حجم الاستيراد من الصين في العام 2005 ما يقارب 110.9 مليون دولار أمريكي، برغم كون هذه الفترة هي فترة انتفاضة الأقصى، واستمرت بالصعود لتصل إلى 181.3 مليون دولار في العام 2010، وتبلغ في العام 2016 قرابة الـ 382.6 مليون دولار أمريكي سنوياً (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2017).

ويلاحظ من التقارير المتخصصة في الاقتصاد الفلسطيني بأن مؤشرات مساهمة التجارة، سواء الداخلية أو الخارجية في الناتج المحلي الإجمالي هي في تزايد مستمر، سواء أكان ذلك مرتبطاً بتراجع في قطاعات الصناعة والزراعة، أو نمو لقطاع الخدمات، أو تراجع التجارة البينية مع دولة الاحتلال. ففي نهاية العام 2019 شكل قطاع التجارة الداخلية والخدمات ثلث الاقتصاد الفلسطيني؛ حيث ساهم بنسبة 34.3% من الناتج المحلي الإجمالي الفلسطيني، ويتكون هذا القطاع من الأنشطة التالية؛ تجارة الجملة والتجزئة وإصلاح المركبات والدراجات النارية، وتتركز 71% من المنشآت العاملة في فلسطين في قطاع التجارة والخدمات، حيث تشغل هذه المنشآت ما يقارب 56% من إجمالي العاملين في المنشآت العاملة في القطاع الخاص والأهلي والشركات الحكومية في فلسطين (ماس، 2020). وقد بلغت نسبة العاملين في القطاع التجاري 22% (المراقب الاقتصادي 46، 2016؛ الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2016).

وبذلك، فقد أصبحت التجارة من المهن النامية التي برزت بوضوح نتيجة تراكم العديد من الظروف التي ساهمت في صياغة بنية الهياكل الاقتصادية المتنوعة للاقتصاد الفلسطيني، ومن هذه الظروف؛ ضعف قطاعي الزراعة والصناعة، وتدفق الأموال الريعية من مصادرها المتعددة سواء الخارجية أو العمل في دولة الاحتلال، الأمر الذي ساهم في تحسّن مستويات المعيشة للعديد من الأسر الفلسطينية، ما حفّز مستويات عالية من الاستهلاك تعجز القطاعات المحلية عن تلبية، كما أن تحسّن البيئة القانونية الناظمة لأعمال التجارة الخارجية والاستيراد قد ساهمت في توفير بيئة ملائمة للتجار الجدد لممارسة أعمالهم في الاستيراد من الصين.

وقد شكل العمل في الاستيراد من الصين فرصة للعديد من الفلسطينيين على اختلاف أماكن تواجدهم، لذلك فقد شهد الريف الفلسطيني تزايداً في ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين، الذين عزّزت نشاطاتهم التجارية المزيد من التحوّلات الحضرية فيها، وتزامنت مع انتعاش الريف الفلسطيني بفعل عوائد العمل في دولة الاحتلال، وتحويلات المهاجرين، ونشاط الحركة التجارية الداخلية، إضافة إلى تحسّن الخدمات العامة والخاصة التي تستفيد منها المناطق الحضرية والريفية الواقعة ضمن ولاية السلطة الفلسطينية (ماس، 2016).

وقد شكّل الاستيراد من الصين حالة استثمارية جذبت إليها العديد من الشباب الفلسطينيين الباحثين عن عمل أو فرص استثمار، وعزّز من هذه الظاهرة التحسّن الملحوظ للقدرات الاستهلاكية لدى شرائح واسعة من المجتمع الفلسطيني، نتيجة توسع الطبقة الوسطى نتيجة مفاعيل عديدة أهمها إنشاء السلطة الفلسطينية، وتضخم قطاع الخدمات الخاصة، وإنشاء الحقل السياسي الفلسطيني وإنعاش القطاع المالي من جديد، ومما عزّز ظهور التجار الجدد، هو وجود حاجة في السوق لمثل السلع الصينية التي تعتبر الأنسب لنزعة استهلاكية متنامية في ظل انخفاض القدرة الشرائية لدى العديد من الشرائح الاجتماعية نظراً لتدني الأجور النسبي.

أما على صعيد التحوّلات الاجتماعية، فقد أنهت فترة أوسلو ما كان يصفه سليم تماري (2005) بالتجانس الطبقي، وبدأت تنمو براعم التمايزات الطبقيّة، وترجمة الامتيازات المالية والاجتماعية إلى رموز طبقية، ويمكن القول إن إنشاء السلطة الفلسطينية قد دشن فترة جديدة من التقسيم الاجتماعي، تقوم على شرعنة المنزلة الاجتماعية والتراتبية والامتيازات (أبو دحو وآخرون، 2010). ولم يعد العمل الوطني، أو الشعور الجمعي يستطيع تدوير هذه الحدود الاجتماعية، بل يتم تغذيتها واستلهاام شرعيتها من اعترافات متتالية بها، وكذلك من استدخالها من فئات واسعة من المجتمع، خاصة من الطبقة الوسطى، التي تشكل مخيالها الجمعي في ظل هذه الظروف.

وقد ساهم تشكيل أجهزة السلطة الفلسطينية ومؤسساتها، والتوسع في عدد المنظمات الأهلية غير الحكومية، وتوسع وإنشاء قطاعات اقتصادية عديدة، في توسع حجم الطبقة الوسطى (المالكي ولدادة، 2018)، بالإضافة إلى العديد من التحوّلات التي رافقت توسعها، من تحسّن ملموس على أحوالها المعيشية، ومستويات دخلها، والأمان والاستقرار الوظيفي، وبالتالي تمييزها

بكونها طبقة في مقابل شرائح أخرى من العمال وشرائح البرجوازية الصغيرة التقليدية كما يصفها جميل هلال (2006). وتتميز هذه الطبقة بغياب التجانس بين مكوناتها، حيث تشير الدراسات إلى أن نحو 20% من القوى العاملة في الضفة الغربية وقطاع غزة هم من الطبقة الوسطى الحديثة والتي تشمل طيفاً واسعاً وغير متجانس من المهن والحرف المرتبطة بدرجات متفاوتة من التعليم والثروة والدخل، لذلك تعتبر هذه الطبقة غير متجانسة بطبيعتها، ولعل هذا ما أضعف دورها، نتيجة لغياب التجانس بين مكوناتها (هلال، 2006؛ المالكي ولدادوة، 2018).

كما أدى اتفاق أوسلو ونشوء السلطة الفلسطينية إلى وجود الحقل السياسي الفلسطيني، وبحسب جميل هلال (2002) فقد أدى إلى صناعة هيمنة جديدة من قبل السلطة الفلسطينية الساعية لإقامة دولة فلسطينية، وما أدى إليه من تشكل نخب سياسية واقتصادية حاكمة، تميزت باحتكارها المناصب الإدارية والسياسية العليا في السلطة الفلسطينية، إضافة إلى احتكارها لبعض فرص الاستثمار التي سمحت بها المرحلة السياسية. وتتضمّن إلى شريحة السياسيين في تشكيل الطبقة العليا، شريحة الأغنياء الجدد، التي تشكلت من مجموعات ممن تم تكليفهم بإدارة مشاريع عامة أو خاصة بهدف تجنيد الدعم المالي للسلطة خارج نظام الرسوم والضرائب والجمارك، وامتازت هذه الشريحة بسعيها لإقامة شبكة علاقات واسعة من العلاقات الدولية والعربية والإسرائيلية لإنشاء مشاريع واستثمارات خاصة. هذه الشرائح حملت في مجملها ملامح شريحة الأغنياء الجدد في المجتمع الفلسطيني، التي تداخلت مصالحها وبشكل سريع مع مصالح النخب السياسية والحاكمة من جهة، ومع الشريحة البرجوازية التقليدية المحلية من جهة ثانية، وكل هذه الشرائح تداخلت من جهة ثالثة مع بعض كبار المستثمرين من الخارج لإقامة شركات ومشاريع رئيسية مع السلطة الفلسطينية (هلال، 2002).

ومع تزايد ظهور عوامل الفرز الطبقي، من امتيازات مالية، وارتباطات سلطوية، بات الناس أكثر نزوعاً لتعريف أنفسهم من خلال مواقع طبقية، واقعية أو متخيلة، وباتوا يعكسون هذه المواقع من خلال ما يعرف بالاستهلاك المظهري، أو الاستهلاك الاستعراضى، وذلك ليعكسوا مستواهم الطبقي المتخيل كما تصفه ليزا تراكي (تراكي، 2014)، حيث امتازت فترة ما بعد أوسلو بتبلور المخيال الطبقي الاجتماعي، وهو الشعور الذاتي بضرورة الفرز الطبقي بناءً على معطيات مادية وثقافية واجتماعية.

ولقد استمرت في هذه المرحلة أهمية ومركزية العائلة والعلاقات الأسرية والقربانية، برغم تحول الأسر أكثر فأكثر إلى أسر نووية، حيث تُظهر بيانات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني أن نسبة الأسر النووية قد بلغت 85% من الأسر الفلسطينية، في

حين ترافق ذلك مع انخفاض في المتوسط العام لحجم الأسرة الفلسطينية في الضفة الغربية بحيث وصل إلى 4.8% (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2017)، وتتزايد أهمية العائلة في حياة أفرادها فلسطينياً في ظل الغياب المستمر للدولة، أو ضعف هيكلها الاقتصادية.

كما تبرز أهمية العائلة كوحدة أساسية للتكيف مع التقلبات المستمرة في الحياة الفلسطينية، وفي العائلة تتزايد أهمية العلاقات القرابية التي تشكل ديناميات دعم وإسناد أساسية في حياة أفرادها، وأهمية العائلة تتجلى في العديد من المستويات، فقد ظهرت أهميتها المركزية في مشاريع القطاع غير المنظم، حيث تعتبر ذات تأثير متبادل، من خلال مد المشروع بالعمل العائلي، ثم الاستعانة بالمشروع على تحسين المستويات المعيشية، إضافة لأهميتها في تعزيز وإسناد مشاريع التجار الجدد، سواء بالخبرة اللازمة أو التمويل أو العمل العائلي.⁵² وبصفة عامة تعتبر العائلة الفلسطينية خط الدفاع الأول للفرد الفلسطيني، التي يتم من خلالها التغلب على العديد من الأزمات، مثل التهجير، والتشتت، والفقر، والبطالة، وإسناد ودعم المشاريع، والإسناد والدعم الاجتماعي، وتقديم قوة العمل وغيرها العديد من الأمور (كناعنة، 2008؛ المالكي وآخرون، 2004؛ تراكي وآخرون، 2008).

أما في مجال التحوّلات الحضرية، فقد شكل العمل في الاستيراد من الصين فرصة للعديد من الفلسطينيين على اختلاف أماكن تواجدهم، لذلك فقد شهد الريف الفلسطيني تزايداً في ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين، الذين عزّزت نشاطاتهم التجارية المزيد من التحوّلات الحضرية فيها، التي تزامنت مع انتعاش الريف الفلسطيني بفعل عوائد العمل في دولة الاحتلال وتحويلات المهاجرين ونشاط الحركة التجارية الداخلية، إضافة إلى تحسّن الخدمات العامة والخاصة التي تستفيد منها المناطق الحضرية والريفية الواقعة ضمن ولاية السلطة الفلسطينية (ماس، 2016). فأصبح التجار الجدد المستوردون من الصين فواعل جديداً في عملية التحوّل الحضري في الريف الفلسطيني، وبالتالي ظهرت بلدات قريبة للحضر، فيها استثمار تجاري، وفيها استثمار في العمران، وبرز فيها مظاهر وسلوكيات جديدة وأنماط حياة حضرية، وشكّلت هذه البلدات مراكز جذب خدماتية للقرى التي حولها.

⁵² - يتم نقاش علاقة التجار الجدد بعائلاتهم من خلال محاور متعدد في هذه الدراسة، في الفصل الثالث من خلال ملامح التجار الجدد، والفصل الرابع من خلال التحليل الشبكي وأهمية الشبكات العائلية والقرابية في ظهور التجار الجدد، وفي الفصل الخامس من خلال تأثيرات التجار الجدد على المجتمع الفلسطيني.

4- الإخفاق الاقتصادي والبحث عن حلول ممكنة

في مرحلة ما بعد أوسلو لا زال الاقتصاد الفلسطيني يعاني من مشاكله المركزية المتمثلة بعدم قدرته على استيعاب كثير من القوى العاملة، وبشكل إجمالي، فإن الاقتصاد الفلسطيني يستطيع استيعاب 62% سنوياً من القادمين الجدد إلى سوق العمل الفلسطينية (ماس، 2000)، وكذلك يعاني من السيطرة الإسرائيلية، وطغيان قطاع الخدمات على حساب قطاعات أخرى أكثر مركزية في النظام الاقتصادي، واعتماده على الربيع بشقيه من المساعدات الخارجية من جهة وتحويلات العاملين في الخارج من جهة أخرى، كما أن الاقتصاد الفلسطيني الصغير والناشئ والمعتمد على التجارة بشكل كبير بقي متخلفاً عن نظرائه الإقليميين (الاونكتاد، 2017).

لذلك فإن معدل نمو الدخل للاقتصاد الفلسطيني كان أقل وبشكل ملحوظ من معدل نمو الدخل لاقتصاديات الدول العربية غير النفطية في نفس الفترة، وذلك وفقاً لإحصائيات البنك الدولي 2016، كما أن معدل الدخل القومي الفلسطيني كان في العام 2015 بالكاد يساوي نصف معدل الدخل القومي للبلاد العربية مثل الأردن ومصر وتونس، وهذا أدى إلى استمرار ازدياد معدلات الفقر، كما لا يبشر المستقبل بتزايد مستدام لمعدلات نمو الدخل ولا تناقص نسب البطالة في فلسطين (World Bank, 2017).

وبالرغم من أن الناتج المحلي الإجمالي قد حقق ارتفاعات متتالية، حيث ارتفع من 4.8 مليار دولار في عام 2008 إلى 8 مليارات دولار في عام 2016، لكن هذا الارتفاع لم يعبر عن اتجاهات تنموية أو نمو في القطاعات الإنتاجية الأساسية، فبالرغم من التقدم الملموس لدى فئات وطبقات واسعة من الشعب الفلسطيني وذلك في مستويات المعيشة والدخل والرفاهية (ماس، 2016)، إلا أنه وبشكل عام وفي تقارير اقتصادية اجتماعية سابقة تبين أن ارتفاع مستويات الدخل المرصود في المجال الاقتصادي، لا ينعكس بالضرورة في تحسّن مستويات المعيشة. فقد بينت المؤشرات الاجتماعية تدني في مستويات المعيشة واتساع دائره الفقر والعوز بالرغم من ارتفاع نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي (المراقب الاجتماعي 1، 1997). أي أن الركود الاقتصادي المستمر خلف إيجابية النمو في الناتج المحلي الإجمالي تكشفه معدلات الفقر والبطالة المستمرة والمتزايدة، وكذلك يكشفه التوجه المكثف لاستيراد بضائع صينية تتناسب مع القدرة الشرائية المتدنية، والنزعة الاستهلاكية التقليدية.

كما تعد النسب المرتفعة للبطالة إحدى سمات الاقتصاد الفلسطيني في مرحلة ما بعد أوسلو، حيث يبقى معدلها بين أعلى المعدلات في العالم، فعلى سبيل المثال في العام 2016 بلغت نسبة البطالة 18% في الضفة الغربية و42% في غزة، وبذلك يكون معدل البطالة في الأراضي الفلسطينية المحتلة 27%، وهو أكثر من ضعف المعدل الإقليمي في المنطقة، وإذا أضفنا إليه نسبة العمال في دولة الاحتلال يكون السوق المحلي قد أخفق في استيعاب 45% من القوة العاملة الفلسطينية (الأونكتاد، 2107).

في ظلّ هذا السياق وجد التجار الجدد المستوردون من الصين مساندة من العائلة ومن الشبكات الاجتماعية، وفي مساحات بينية ما بين الاقتصاد المنظم وغير المنظم، وجدوا مسارات تجارية تمكنهم من تقوية أنفسهم وأسرهم اقتصادياً واجتماعياً من خلال الاستيراد من الصين، فالأسرة الفلسطينية شكّلت أولى مستويات التكيف الفلسطيني، وتعتبر الأسرة وحدة التنظيم الأولى في المجتمع الفلسطيني، وارتبطت بنيتها وهياكلها ووظائفها بسد النقص الحاصل من غياب الدولة تاريخياً، وبالتكيف المقاوم لتجاوز التقلبات المستمرة على الحياة الفلسطينية في شرطها الاستعماري، ويقول حليم بركات (2005) إنه من الخطأ أن نستنتج أن العائلة ثابتة في عالم متغيّر، لكنها ربما أكثر مقاومة للتغيير؛ لارتباطها بجوانب متعددة من الحياة ومنها استمرار تمركز الاقتصاد حولها. من هنا كان للعائلة الفلسطينية دور محوري في الجانب الاقتصادي.

وفي فلسطين تكتسب الأسرة خصوصية مهمة كونها شكّلت الغطاء الأساسي للأفراد في ظل غياب أشكال الحماية الأولية كافة التي يجب توفرها في حياة الأفراد، كالحماية المجتمعية والسياسية والأمنية والاقتصادية وغيرها، وبرغم تعرضها لأشكال مختلفة من التغيرات نتيجة التحول في العمل الزراعي، إلى العمل المأجور، ونتيجة للهجرات المتتالية، وما رافقها من تغيرات في الأدوار داخل الأسرة، إلا أنها بقيت الوحدة الأولى في حياة الفرد الفلسطيني (كناعنة، 2011). كما ساهمت الأسرة الفلسطينية في الحفاظ على الهوية في الشتات، من خلال استراتيجيات في التكيف مع الظروف التي مرّ بها اللاجئون، من التهجير والتشتت في دول كثيرة، كما تمتاز الأسرة بالمرونة في التكيف لصالح أفرادها ولصالح وجودها كمؤسسة حماية اجتماعية.

ويشيع التضامن الاجتماعي داخل الأسرة الفلسطينية وداخل النظام القرابي، فقد بيّنت دراسات فلسطينية (هلال والمالكي، 1997، هلال والمالكي وآخرون، 1998) أنه تنتشر بين المجتمع الفلسطيني ما يعرف بالمساعدات التكافلية غير الممأسسة،

حيث تتم هذه المساعدات بين الأقارب وعلى نطاق محلي، وأظهرت أن ما يقارب 45% من الأسر الفلسطينية تشارك في نشاط تكافلي قرابي، وقد تصل هذه المساعدات إلى توفير دعم نقدي في 4.6% من الأسر الفلسطينية. لذلك تشكل الشبكات العائلية الواسعة آليات هامة للتضامن الاجتماعي، وقد علق تقرير للبنك الدولي على الدور اللافت للعلاقات الاجتماعية في الحياة الفلسطينية، والتي تعبر عن مستويات عليا من التماسك المتواصل في المجتمع الفلسطيني، فعلى الرغم من العنف والصعوبات الاقتصادية والإحباطات اليومية الناجمة عن الحياة تحت الاحتلال والحصار، فإن المشاركة والإقراض وأشكال التضامن الاجتماعي لا تزال منتشرة، والعلاقات العائلية فعالة حتى في أصعب الأحوال، فالمجتمع الفلسطيني يستوعب مستويات من البطالة كان يمكن أن تمزق العقد الاجتماعي في المجتمعات (World Bank, 2003).

5- خاتمة

استمرت المعوقات الإسرائيلية في تشكيل محددات قهرية لنمو وتطور الاقتصاد الفلسطيني، وبالتالي تشكيل عوامل تشوه وإعادة إنتاج التشوهات الهيكلية للاقتصاد الفلسطيني، ومن هذه المعوقات؛ استمرار سيطرة الاحتلال على الأرض والموارد الطبيعية، واستمرار الهيمنة الإسرائيلية على التدفقات السلعية مع الأسواق الدولية، واستمرار هيمنتها على الإيرادات التجارية، فهي لا زالت أكبر شريك تجاري لفلسطين، ولا زالت تعتبر السوق المهيمن على قطاع التصدير الفلسطيني، كما أنها لا زالت المشغل المباشر لقطاع كبير من قوة العمل المحلية، إضافة إلى أنها لا زالت تحرم الضفة الغربية من عمقها القومي في التجارة الخارجية، بسبب إلزامها باتفاقيات تجارية تمر فيها العلاقات الفلسطينية مع الدول العربية من خلال الشروط الإسرائيلية.

ويمكن تلخيص صورة الاقتصاد الفلسطيني بصفة عامة في قطاع صناعة يعاني من الركود، وقطاع زراعة مهمش، وقطاع خدمات يتضخم، وسيطرة كبار رؤوس الأموال على المفاصل الاقتصادية الأساسية، ثم تزوج هذا القطاع مع القطاع الحكومي. وقد ترافق ذلك مع تزايد مستمر في الاعتماد على سوق العمل الإسرائيلي في استيعاب قوة العمل المحلية، وهذا أنتج معدلات فقر ومعدلات بطالة تتزايد باستمرار، برغم نمو الناتج القومي الإجمالي في بعض السنوات.

هذا السياق أنتج ديناميات تأقلم داخلية، سعت من خلالها قطاعات واسعة من الشعب الفلسطيني لتجاوز حالات الإخفاق الاقتصادي المستمر، والإغلاقات الإسرائيلية المتكررة، ومن هذه الديناميات؛ الدعم غير الممأسس، أو غير الرسمي كإحدى

أدوات التغلب على الحرمان الناتج عن التقلبات الاقتصادية المستمرة، وتنامي القطاع غير المنظم كملاذ للعاطلين عن العمل، وسعي الشباب الفلسطيني لإيجاد فرص عمل بديلة في ظل ضعف بنى وهياكل الاقتصاد الفلسطيني عن استيعابهم.

ونتيجة للتقلبات المستمرة في المرحلة ما بعد أوسلو، وعدم استقرار قطاع العمل في دولة الاحتلال، مع توفر نسب مرتفعة من البطالة، وتحسن القوة الشرائية لدى شرائح متعددة، بسبب العمل في دولة الاحتلال، وقطاع الخدمات، وضخ الأموال من الخارج بطرق متعددة، هذا أدى لازدهار القطاع التجاري، خاصة في ظل تنامي معدلات الاستهلاك، وأيضاً نتيجة لتغير السياق القانوني الذي سمح بالاستيراد من الخارج مباشرة، مما أدى إلى اندفاع الناس نحو التجارة مع الصين.

وقد شكل التجار الجدد المستوردون من الصين إضافة ملموسة لعمليات التحوّل الحضري المستمرة في الريف، وذلك من خلال تعزيز بروز مظاهر حضرية فيه، فأصبح التجار الجدد المستوردون من الصين فواعل جدد في عملية التحوّل الحضري في الريف الفلسطيني، وبالتالي ظهرت بلدات قريبة للحضر، فيها استثمار تجاري، وفيها استثمار في العمران، وبرز فيها مظاهر وسلوكيات جديدة وأنماط حياة حضرية، وشكلت هذه البلدات مراكز جذب خدماتية للقرى التي حولها.

الفصل الثالث

الملاحح السوسيو إقتصادية للتجار الفلسطينيين الجدد المستوردين من الصين وأنماط تشكيلاتهم⁵³

1- مقدمة

نتيجة للفروق الفردية والظروف الخاصة، واختلاف التجربة التجارية، واختلافات أخرى عديدة، ظهر لنا من العمل الميداني نماذج متعددة من التجار الجدد المستوردين من الصين، فما بين نماذج تجار صغار يعيلون أنفسهم، وما بين نماذج رجال أعمال واستثمارات، فهناك أنماط عديدة متباينة يمكن تصنيف التجار الجدد المستوردين من الصين وفقاً لها. وفي هذا الفصل سيتم أولاً تقديم وصف تحليلي لمجموعة من الملاحح والسمات للتجار الجدد؛ منها الخصائص العمرية والاجتماعية والاقتصادية والخلفية المهنية، ومن ثم سيتم تحليل الاختلافات والتميزات وكذلك التشابهات، لتحديد أنماط متنوعة من التجار الجدد في المجتمع الفلسطيني، على أسس تستند لمتغيرات متنوعة، منها مستوى النجاح الاقتصادي، وحجم المشروع التجاري، وحجم رأس المال العامل. ثم سيتم تقديم وصف تحليلي للمآلات التي يصل لها التجار الجدد المستوردون من الصين، لرسم تصوّرات واضحة عن طبيعة أعمالهم والملاحح المميزة لها. وهذه التتميطات والتصنيفات لا تشكل عوامل فرز وتصنيف في الواقع، فهي تبيان للأنماط التي يتشكل وفقها التجار الجدد من أبعاد مختلفة، ويمكن أن يتواجد التاجر الجديد في أكثر من نمط بحسب البعد التحليلي الذي يتم تناوله.

2- التجار الجدد في مقابل المستوردين التقليديين

المستوردون التقليديون عادة ما كانوا يعمدون لشراء بضائع بكميات كبيرة، وذلك من أجل تحقيق أرباح من خلال بيع تلك البضائع لتجار آخرين يقومون بدورهم ببيعها بالتجزئة، إضافة إلى أنه كان من الصعب جداً أن يُمنح التجار الفلسطينيون أذون استيراد من الخارج، خاصة بفعل مجموعة السياسات الإسرائيلية المفروضة على فلسطين، مثل؛ الاتحاد الجمركي الإسرائيلي،⁵⁴ والسيطرة الإسرائيلية الكاملة على السياسات التجارية والضرائب والنظام المصرفي. وقد أثّرت هذه السياسات في مجملها على

⁵³ - سيتم استخدام مصطلح التجار الجدد خلال الأطروحة، ويقصد به التجار الجدد المستوردين من الصين.

⁵⁴ - A. Arnon and J. Weinblatt, 'Sovereignty and Economic Development: The Case of Israel and Palestine', Economic Journal 111 (472), (2001), p. 291-308; N. Kanafani, Trade - A Catalyst for Peace?, Economic Journal, 111 (472), (2001), p. 276-290.

الملاحم العامة للمستوردين التقليديين؛ إذ كان الخيار متاح أمامهم هو أن يعتمدوا على تجار إسرائيليين للتزود بالبضائع، أو أن يكونوا وكلاء لتجار إسرائيليين.⁵⁵ لذلك كان المستوردون التقليديون يُعرفون بأنهم من طبقة اقتصادية عليا، ومتجذرين طبقياً في البنية التجارية للسوق الفلسطيني كونهم ينتمون لعائلات تجارية، ففي ظل الاحتلال الإسرائيلي، كانت الشركات الصغيرة والملوكة للعائلة هي الجهات الفاعلة الرئيسة في الاقتصاد.

وبحلول منتصف العقد الأول بعد العام 2000 بدأنا نشهد تغيرات ملحوظة على صورة المستورد التقليدي، حيث بدأ يظهر التجار الجدد المستوردون من الصين، وبدأت تتراد أعدادهم، وبدأنا نلاحظ حضورهم من خلال حضور البضائع الصينية في الأسواق، وكانت ملامح الاقتصادية الاجتماعية تختلف بشكل ملحوظ عن الملاحم العامة للمستوردين التقليديين. حيث انعكست التغيرات على أسس وأشكال التجارة الدولية، التي شهدت تغيرات شكلية وبنوية في العقود الماضية،⁵⁶ على الملاحم الرئيسة للتجار الجدد الذين استطاعوا الاستفادة من هذه التغيرات والنفوذ للتجارة الدولية بشروط أسهل وفعالية أكبر.

التجار الجدد وعلى خلاف المستوردين التقليديين الذين كانوا يشترون بضائع بكميات كبيرة، لتحقيق أرباح من خلال بيعها لتجار آخرين، لا يجدون أنفسهم مضطرين لشراء كميات كبيرة من البضائع حتى يتمكنوا من تحقيق الأرباح، فمجرد الشراء من الصين هو كفيلاً بتحقيق أرباح عند بيع السلعة، وذلك نظراً للسعر المنافس الذي توفره السلعة الصينية. ونتيجة لذلك فقد دخل مجال الاستيراد من الصين العديد من الفلسطينيين من خلفيات اقتصادية اجتماعية متعددة ومتباينة بشكل كبير، فهناك من التجار الجدد من تدبر أمور التمويل بطرق متعددة، فقط لخوض تجربة الاستيراد من الصين والاستفادة من هذه الفرصة، وهذا بدوره انعكس في ملاحم التجار الجدد، كما ميّزهم عن نظرائهم من المستوردين التقليديين.

وفي ظل الترتيبات الرسمية للسلطة الوطنية الفلسطينية وللحكومة الصينية، يواصل رجال الأعمال الفلسطينيين، والشباب الطامحون في الاستيراد من الصين، وفي مناسبات عديدة، المشاركة في الوفود الحكومية، مثل تلك التي تنظمها وزارة الاقتصاد الوطني، أو يشاركون في وفود اقتصادية ممولة من الصين تشمل برامج تدريبية وزيارات ميدانية، وأحياناً يتم تنظيمها من قبل

⁵⁵ - A. Samara, 'Globalization, the Palestinian economy, and the peace process', Social Justice 27(4), (2000), pp. 117-131.

⁵⁶ - حيث أدى تطور وسائل التواصل بفعل دخول قوة الإنترنت كفاعل جديد في تعزيز التواصل، بالإضافة لتعزيز قوته في نقل البيانات، الأمر الذي أدى لتوسع التجارة الإلكترونية عالمياً، كل ذلك أدى إلى مستويات جديدة من التبادل السلعي، وبشروط وإجراءات أقل تعقيداً. هذا تزامن مع الانفتاح الصيني، وتطور الصين كقوة اقتصادية عالمية، تشتهر أسواقها ببيع السلع المتنوعة بأسعار زهيدة وكميات قليلة، وعدم ارتباط الاستيراد بالوكالات التجارية، وتوفر الوكلاء التجاريين في الصين، الذين يشكلون دور الوسيط الفعلي بين التاجر الجديد والسوق الصيني عموماً.

الغرف التجارية والصناعية. لكن معظم التجار الجدد يزورون الصين بشكل مستقل، سواء من خلال أنفسهم أو في مجموعات صغيرة قاموا بتنظيمها، بالاعتماد على العلاقات الشبكية، فالعديد من التجار أو الراغبين بالالتجار باتوا يعرفون عن الصين وعن الفوائد والعوائد التي من الممكن أن توفرها لهم التجارة مع الصين. فالتجارة الدولية مع الصين وفّرت مصدراً واضحاً للحركة التصاعدية اقتصادياً وبالتالي اجتماعياً وربما لاحقاً سياسياً في النسيج الاجتماعي الاقتصادي للمجتمع الفلسطيني، كما حدث في بعض الدول التي تناولتها الدراسات الأكاديمية، أمثال الدول الإفريقية في غانا والسنغال (Marfaing and Thiel, 2013)، التي أبرزت الحراك الاجتماعي الاقتصادي الذي حظي به التجار الجدد المشتغلون بالأعمال الصينية في إفريقيا.

وفي الحالة الفلسطينية استطاع التجار الجدد تجاوز الترتيبات التقليدية للنفوذ من الأسواق بفضل السهولة النسبية لممارسة التجارة الدولية، وبذلك استطاعوا أخذ حصة من الأسواق المحلية، الأمر الذي عزّز تواجدهم على الساحة التجارية كمزوّد بضاع رئيسيين في السوق الفلسطينية، وبالتالي اكتسبوا ثقة واعتمادية تجارية مكنتهم من تجاوز السلطة التقليدية المفروضة على الأسواق من قبل المستوردين التقليديين، والزعامات التقليدية للأسواق، مثل تجار الملابس وتجار المواد التموينية، وتجار الأدوات الكهربائية، وتجار الأدوات المنزلية، فالتجار الجدد استطاعوا اختراق هذه الترتيبات وإثبات أنفسهم كفاعلين رئيسيين في هذا المجال.

وفي إشارة إلى وجود مثل هذه الترتيبات لحماية الزعامة التقليدية للأسواق، يقول الوكيل التجاري محمد عايش⁵⁷ بأن التجارة الدولية كانت عادة محاطة بالأسرار، والتجار التقليديون كثيراً ما كانوا يغلفون رحلاتهم بالكتمان، ويصف تلك الترتيبات بقوله:

"فالتجار تاريخياً يعملون مع الصين، من سنوات الثمانينات، وكان وقتها سعر صرف الريممبة 1200 لكل مئة دولار،⁵⁸ ولك أن تتخيل كمية الأرباح التي كان يجنيها التجار وقتها، لذلك لم يكن التجار يصرّحون عن مكان استيراد بضاعتهم، حيث لم يكن هناك قوانين ضرورة التصريح ببلد المنشأ، وليس هناك إنترنت، وبالتالي الناس لا تعرف من أين يجلب التجار البضاعة، والمستوردون التقليديون بدورهم لا يصرّحون أبداً بمصدر بضاعتهم، حيث كانوا يخلطون قصصاً كثيرة عن سفرهم، ويهولون من أحداث السفر، وصعوباته، ويموّهون الآخرين، وكل

⁵⁷ من مقابلات العمل الميداني في جوانزو في الصين، وهو من الوكلاء التجاريين المستقرين في جوانزو.

⁵⁸ الريممبة هي الاسم المتداول للعملة الصينية البيوان، وتعني بترجمتها من الصينية للعربية "عملة الشعب"، وكان سعر صرفها عند إجراء العمل الميداني في الصين 6.3 ريممبة لكل دولار أمريكي.

ذلك بهدف الحفاظ على مصادر الريح لهم.... قديماً كانت أمور الاستيراد صعبة ومبهمة، ولا أحد يعرفها، الموانئ، وأشدود، والتخليص الجمركي، لا أحد يعرف هذه الإجراءات، أما الآن فبإمكانك الحصول على هذه المعلومات بسهولة. قديماً التجار التقليديين كانوا يوهموننا بصعوبات السفر، كانوا يقولون إنهم أحياناً يمضون 20 يوماً بدون طعام، فقط على الماء، لأن أكلهم لا يناسبنا، وقصص أخرى هدفها تخويفنا من السفر، وهذا نوع من الأناية من التجار التقليديين".

3- سمات وملامح التجار الجدد

3.1- سمات عمرية

بشكل عام يغلب على التجار الجدد صفة "الشباب"،⁵⁹ ذلك أنهم أخذوا زمام المبادرة بالاستيراد من الصين كفرصة عمل ناشئة وبارزة حديثاً في المجتمع الفلسطيني، وخاضوا غمار تجربة الاستيراد كأول تجربة تجارة عالمية لهم، وقد عبّروا عن نمط جديد من أنماط التجار الدوليين، بما يميزهم من خصائص اقتصادية واجتماعية، وبذلك شكّلوا الظاهرة موضوع الدراسة. ويتركز النمط السائد من أعمار التجار الجدد حول بدايات العقد الرابع من العمر، لكن تتركز بدايات معظمهم في الاستيراد حول العقد الثالث من العمر، رغم وجود تجار جدد أصغر سناً، أي في العشرينات من العمر. يروي أبو راني⁶⁰ من نابلس الذي يعمل في استيراد الأثاث المنزلي منذ العقد الرابع من عمره تجربته في الاستيراد:

"بدأت الاستيراد في العام 2002، فسافرت إلى الصين لاستيراد مستلزمات الألومنيوم، ولم يكن هناك مكاتب وكلاء تجاريين في ذلك الوقت، وفي الطريق تعرفت على أحد التجار من غزة، وعرض عليّ العمل في مواد التجميل، وبالفعل اشتريت البضاعة، وعدت إلى فلسطين وتولى التاجر الغزاوي أمور الشحن واستلام البضاعة....، ثم قررت العمل في الأثاث وغرف النوم، ومن وقتها وأنا أستورد من الصين، ولي محلات في نابلس وفي رام الله، ويحضر التجار للشراء مني بالجملة أيضاً... أتذكر أنه في بداية عملي مع التجار

⁵⁹ - يقصد بها في هذا البحث أن ما يميز فئة التجار الجدد هو أنهم من جيل الشباب نسبة إلى المستوردين القدامى، حيث يعتبر المستورد القديم من كبار التجار عمراً ومالاً، وبالتالي لا تعبر كلمة الشباب هنا عن التعريف العالمي لفئة الشباب من ناحية عمرية.

⁶⁰ - من مقابلات العمل الميداني، من نابلس، يعمل في استيراد الأثاث المنزلي.

الصينيين من إيو كانوا يأتون إليّ إلى الفندق لعرض بضائعهم عليّ، وكانوا ينتظرونني بالدور، لكن الآن إيو تقدمت وأصبحت أنا الأحقّ بالتجار هنا وهناك".

ويعتبر العقد الثالث والرابع من العمر هم أكثر الناس توجهاً للاستيراد، وذلك لعدة أسباب منها؛ طبيعة الرحلة للاستيراد من الصين التي تعتبر شاقة وتحتاج إلى جهد كبير، وكذلك حداثة عهد التجارة الصينية الفلسطينية، فالتجارة الرسمية بين الصين وفلسطين قد بدأت بشكل فعلي بعد أوصلو، وبعد توقيع البروتوكول الاقتصادي، حيث أصبح بالإمكان لتجار فلسطينيين مستقلين بأن يستوردوا بشكل شخصي أو من خلال سجلاتهم التجارية، لكن هذا الوضع لم يكن متاحاً قبل ذلك بفعل السياسات الإسرائيلية التي طبقت بعد احتلال الأراضي الفلسطينية في العام 1967. فقد كانت سيطرة دولة الاحتلال الكاملة على السياسة التجارية والضرائب والمؤسسات المالية والخدمات الفلسطينية تعني أن غالبية التجار الفلسطينيين يعتمدون بشكل كبير على تجار الجملة الإسرائيليين لشراء سلعهم، أو كانوا وكلاء للبضائع الإسرائيلية.

3.2 - سمات تعليمية

يتوزع التجار الجدد بين المستويات التعليمية المختلفة، فجدد ضمن التجار الجدد من هم خريجي المعاهد والجامعات، وأحياناً من حملة شهادات عليا، فهناك قصص عديدة لخريجين لم يجدوا عملاً بشهاداتهم، فتوجهوا للاستيراد من الصين. وتعتبر تجربة التاجر شادي عمر⁶¹ من التجارب الناجحة في هذا المجال، فهو يعمل في التجارة العامة، ويبلغ من العمر 36 سنة، ويحمل درجة بكالوريوس هندسة زراعية، يستورد من الصين منذ 8 سنوات، يقول: "بعد التخرج لم أجد عملاً بشهادتي، ودخلت في علاقات مع ناس يستوردون من الصين، وحدثوني عن أرباحهم، فبدأت الاستيراد من الصين".

أما التاجر ربحي الشاعر،⁶² حاصل على بكالوريوس اقتصاد، وعمره 34 سنة، فيستورد ملحقات الحاسوب، ربحي كان يملك صالون حلاقة في بلدته عقربا، فسمع عن التوجه العام للعديد من الشباب الفلسطيني للاستيراد من الصين، وهو مهتم بمجال الحاسوب بشكل خاص، فسمع أن الاستيراد بإمكانه أن يؤمّن له دخلاً جيداً ويجعل منه تاجراً مستورداً، فيحقق له الربح الكثير والمكانة الاجتماعية الجيدة كما يقول، لذلك قرر خوض تجربة الاستيراد من الصين، وهو مثقف ويستخدم الإنترنت بشكل جيد،

⁶¹ - من مقابلات العمل الميداني، من الخليل، ويعمل في استيراد الأجهزة الكهربائية.

⁶² - من مقابلات العمل الميداني، من ريف نابلس، ويعمل في استيراد ملحقات الحاسوب.

وله معارف من خلال صالون الحلاقة الخاص به، وكثيراً ما سمع نقاشات التجار عن رحلاتهم إلى الصين والاستيراد منها، وسمع أيضاً عن أن الوكلاء التجاريين في الصين يجعلون مهمة الاستيراد سهلة إجرائياً، بمعنى يكفي أن تصل للصين، وسيتكفل المكتب بالباقي.

كما نجد من التجار الجدد من لا يحملون أي مؤهل علمي، حيث كانت دراستهم أقل من توجيهي، وهذا النمط تركز في فئة المهنيين والحرفيين أو العمال الذين توجهوا للاستيراد كنوع من التحول المهني لديهم، أو من فقد عمله لأسباب مختلفة، كالإغلاقات الإسرائيلية المتكررة، أو بسبب البطالة، أو من التجار الذين كانوا يعملون في مبيعات التجزئة أو إعادة البيع في السوق المحلية. التاجر أحمد زميل،⁶³ من جنين والذي يعمل في استيراد أدوات زينة الأفراح، وملحقات التجميل النسائية، وألعاب الأطفال، لا يحمل مؤهلاً علمياً، فقد أكمل الصف الرابع الابتدائي فقط، لكنه اليوم يملك تجارة جملة واسعة، وله مقران رئيسان؛ واحد في السوق المركزي للمدينة، وآخر قام بإنشائه على أطراف المدينة، حيث اشترى أرضاً وبنى عليها مؤسسة تجارية تعتبر من النماذج الناجحة بشكل ملحوظ في مجال الاستيراد من الصين.

إلا أن المستوى التعليمي السائد لدى التجار الجدد هو تركيزهم في فئة حملة التوجيهي، كأعلى مؤهل تعليمي لديهم، والعديد ممن تمت مقابلتهم هم من حملة التوجيهي، فعلى سبيل المثال كل من التاجر أبو حسن عاصي،⁶⁴ وحسن اللبدي،⁶⁵ يحملان شهادة الثانوية العامة، فحسن اللبدي يعتبر أن إكماله للمرحلة الثانوية قد عاد عليه بالنفع من خلال معرفته الجيدة باللغة الإنجليزية التي تسهل عليه كثيراً في تجارته مع الصين، في حين أن أبا حسن عاصي يعتبر أن معرفته بالحسابات قد ساعدته في تنمية أعماله بشكل جيد.

إن هذا التنوع الغني في المستويات التعليمية للتجار الجدد يدل على أن الاستيراد من الصين بات يعتبر قطاع توظيف جديد، يستقطب من مختلف فئات الشباب الفلسطيني الباحثين عن عمل، ولا يتطلب مؤهلات تعليمية بحد ذاتها، ولكن تواجد خريجي الجامعات إلى جانب من لا يحملون مؤهلاً تعليمياً يؤكد على أمرين؛ الأول الانتشار الواسع لهذه المهنة، والثاني المرونة الملحوظة لخصائصها ومتطلباتها. كما يتضح أن النجاح أو الإخفاق التجاري لم يكن مرتبطاً بمستوى تعليمي معين، بقدر ما

⁶³ - من مقابلات العمل الميداني، من جنين، ويعمل في استيراد ألعاب الأطفال واكسسوارات الزينة، وزينة حفلات الأعراس.

⁶⁴ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد الأدوات المنزلية.

⁶⁵ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف نابلس، ويعمل في استيراد نظارات الأدوات المنزلية والقرطاسية.

كان مرتبطاً بمهارات وخصائص للنجاح، وصفها التجار الجدد أنفسهم من واقع خبرتهم من الممارسة، وهنا تظهر أهمية الخبرة المتضمنة في الممارسة كإحدى أدوات أو قنوات التعلم للعديد من تفاصيل المهنة الجديدة، وهي الخبرة التي لم يكن ممكناً تعلمها أو اكتسابها بمعزل عن التجربة العملية، التي كانت ذات تأثير كبير برأي التجار الجدد في نجاح التاجر في الحفاظ على وجوده في السوق أو الاستمرار والتطور.

3.3- سمات إجتماعية

يمتاز معظم التجار الجدد بأن مشاريعهم عائلية، أي أن ملكيتها وبنيتها تكون عائلية، أو أنهم يستعينون بأفراد العائلة في أعمالهم، فالعائلة هي عنصر مهم وداعم في النشوء والتطور المهني للتجار الجدد. إضافة إلى أن العمل العائلي يؤدي إلى رفع مستوى العائلة الاقتصادي والاجتماعي من خلال إما الإنفاق على الأسرة أو تشغيل أفرادها في المشروع الجديد، التاجر الريان⁶⁶ يبلغ من العمر 40 سنة، ويعمل في استيراد التمديدات الكهربائية، ويروي تفاصيل انخراط عائلته في العمل معه فيقول:

"بعدما بدأت أستورد من الصين، احتجت للمساعدة، لذلك استعنت بأفراد من عائلتي، وفي البداية استعنت بأحد إختوتي، كان يعمل معي نصف عمل، لكنه كان يساعدني كثيراً، حيث إنه أخي ولم نكن نتعامل برسمية، مما ساعدني كثيراً، فتطورت تجارتي إلى درجة أنني احتجت لأخي الآخر ليتولى أمور الإدارة المالية والمحاسبة ومتابعة حسابات المحلات التي أورد لها السلع، وبهذا صار المشروع هو المصدر الرئيس لدخل العائلة، مما أدى لتحسّن المستوى الاقتصادي للجميع."

كما تمتاز حياة التجار الجدد بكثافة العلاقات الاجتماعية، القرابية منها والعامّة، وتظهر أهمية العلاقات الاجتماعية عموماً ومن ضمنها العلاقات القرابية باعتبارها الرأسمال الاجتماعي⁶⁷، فالعلاقات القرابية تشكل إحدى شبكات الأمان حول الأفراد، إضافة

⁶⁶ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد التمديدات الكهربائية.

⁶⁷ - مفهوم الرأسمال الاجتماعي هو جزء من مقاربة رأس المال الرمزي لبيريورديو، ويقصد به مجموع الصلات التي يعقدها الفرد داخل الشبكة الاجتماعية، ومجموع الاتصالات والعلاقات والمعارف والصدقات التي تعطي للفرد حياة اجتماعية، فالرأسمال الاجتماعي بهذا المعنى هو كل الموارد المترتبة عن حيازة شبكة مستمرة من العلاقات والصلات المتداخلة والمتشابهة.

لاحتفاظها ببعدها الاجتماعي في تعزيز القوة والجاه المجتمعي، إضافة إلى أهميتها الاقتصادية وخاصة في مجال نقل الخبرات والحصول على التمويل اللازم للمشاريع.

ويعتبر العديد من التجار الجدد أن العلاقات الاجتماعية مهمة في سبيل النجاح، التاجر الجديد الريان والتاجر الجديد الطوخي وصفا العلاقات الاجتماعية، خاصة في المجال التجاري بأنها أهم ما يجب أن يمتلكه التاجر لنجاح مهنته وتعزيز قدرته على الاستمرار والتوسع، ويعتبران أن العلاقات الاجتماعية أشبه بالمفاتيح، حيث كلما امتلكت مفاتيح أكثر كلما فُتحت لك فرص أكثر، التاجر الريان يعبر عن ذلك بقوله:

"في التجارة يجب أن يكون لديك معارف كثيرون، فأنت لا تعرف متى تأتي ومن أين تأتي الفرصة، ولذلك يجب أن تحافظ كثيراً على علاقاتك مع الأصدقاء بشكل مستمر، وأن تتواصل معهم باستمرار، فلا يمكن أن تنقطع عن أحد فترة طويلة ثم تعود لتطلب منه شيئاً معيناً، هذا لا ينجح، وهو لن يخدمك، الأصل أن تبقى علاقاتك دافئة مع من حولك حتى تستطيع أن تطلب منهم ما نشاء في أي وقت، أنا أتابع دائماً جميع مناسبات التجار والأصدقاء من حولي، وأخصص ميزانية لذلك، فكل أسبوع هناك مناسبات أو حتى سهرات عند بعض الأصدقاء، كما أنظّم أنا عزائم وسهرات لتجار وموظفي بنوك، وأحضر العديد من الهدايا من الخارج، علاقاتك هي رأس مالك وهي مفاتيح عملك".

كما يمتاز التجار الجدد بمكانة اجتماعية جيدة في مجتمعاتهم المحلية، إذ يؤدي النجاح الاقتصادي للتاجر الجديد إلى تعزيز مكانته الاجتماعية، من خلال ازدياد مساحات تأثيره الاجتماعية والاقتصادية. وتحقق المكانة الاجتماعية للتجار الجدد من خلال سعيهم لتعريف أنفسهم كمستوردين، ارتباطاً بالمكانة الاجتماعية المتخيلة للمستوردين التقليديين كفئة اجتماعية أو مهنية، كونها جماعة مكانة *status group*⁶⁸ وهو المفهوم التحليلي الذي استخدمه ماكس فيبر (Weber, 1922) لتوصيف أهمية الجاه الاجتماعي المستمد من الانتماء لفئات معينة في المجتمع، فتجارنا الجدد يقدمون أنفسهم تجارياً واجتماعياً كمستوردين،

⁶⁸ - يعتبر ماكس فيبر هو أول من قدم مفهوم المكانة الاجتماعية *social status* كمصدر للقوة، حيث عرفها بأنها التقدير الاجتماعي الذي يحظى به الفرد في المجتمع سواء بشكل إيجابي أو سلبي (Weber, 1922)،

ليحوزوا هذه المكانة المتحصلة من الانضمام لمجال المستوردين، لأن أعضاء جماعة المكانة يتشاركون بمواقع متشابهة في المجتمع ككل. التاجر محمد العاصي⁶⁹ يعبر عن هذا التحليل بقوله:

"إن الاستيراد من الصين يصنع عنك في أذهان الناس صورة مختلفة، فمستورد يعني يمتلك سيولة نقدية، ... وهذا بدوره كفيّل بأن تختلف نظرة الناس إليك، بعد أن أصبحت مستورداً صار الناس يتعاملون معي بشكل مختلف، وأصبحوا يعرضون عليّ قطع أراضي لشراؤها، كونهم أصبحوا يعرفون أن معي سيولة نقدية، فالمستورد يختلف عن كونه تاجراً عادياً".

وطبقياً فالتجار الجدد في الغالب هم أبناء الطبقة الاجتماعية المتوسطة، مع وجود تجار جدد من عائلات غنية أو فقيرة، لكن الغالب على الأحوال الاجتماعية لهؤلاء التجار الجدد بأنهم لم يكونوا أبناء عائلات تجارية بالأصل، بل إنهم اتخذوا الاستيراد من الصين سبيلاً إما للبدء بأعمال جديدة أو لتطوير أعمالهم الحالية، وهذا أدى إلى نجاحات اقتصادية ساهمت في تعزيز مكانتهم الاجتماعية، وقد كان للتاجر شادي عمر⁷⁰ من الخليل قصة واضحة في تعزيز المكانة الاجتماعية من خلال الانخراط في التجارة الصينية، وتحقيق النجاحات التجارية، ويروي عن تجربته فيقول:

"تخرجت من الجامعة من بوليتكنك، شهادة في مجال الزراعة، وبحثت كثيراً عن عمل، لكن كما هو حال كثير من الشباب الخريجين، لم أجد عملاً بتخصصي، لذلك بدأت العمل في التجارة، في البداية كنت أعيد توزيع السلع لصالح بعض التجار، يعني أحصل على بضاعة برسم البيع، ثم أبيعها في الأسواق، وأسدد ثمنها للتجار، لكن هامش الربح كان قليلاً جداً، فتراكمت عليّ الديون، وأصبح التجار يلاحقونني من مكان لآخر، وكانوا يأتون لوالدي لطلب ديونهم، وأصبحت ملاحقاً لكثرة الديون، لكنني كنت أعلم أن الحال سيتغير لو أنني استطعت تحصيل بضائع بأسعار مناسبة، فأنا لدي قاعدة من التجار ومحلات التجزئة أستطيع أن أبيع لهم، لذلك قررت السفر للصين من أجل الاستيراد، ولم يكن معي سوى تكاليف الرحلة، وهناك وجدت العديد من السلع المناسبة للسوق، وبدأت الاتصال بالتجار الذين أعرفهم، واستطعت بيع حمولة حاوية صغيرة، وهذا كان بداية نجاحي في

⁶⁹ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد الأدوات المنزلية والفرش المنزلي.

⁷⁰ - من مقابلات العمل الميداني، من الخليل، ويعمل في استيراد الأجهزة الكهربائية.

تجارتني، ... وأنا الآن أستورد وأبيع لتجار الجملة، أنا الآن أبيع تجاراً كباراً لم أكن أتخيل يوماً أنني أستطيع أن أبيع لهم، وهذا أعطاني اسماً وثقة في السوق، وأصبحت معروفاً لدى تجار كثيرين في كل الضفة، واشترت أرضاً، وبنيت عليها مقراً لشركتي، وعندني موظفون وعمال وسيارات توزيع، وضعي اليوم يختلف تماماً عن الماضي، اليوم أنا رجل أعمال، وهذا يكسبني احتراماً في المجتمع، ويغير طريقة معاملة الناس لي بشكل كبير".

أما بالنسبة للوكلاء التجاريين الفلسطينيين المقيمين في الصين، الذين كان العديد منهم تجاراً جدداً بالأصل، فيتوقع البعض أنه ربما تنتشر ظاهرة زواجهم من صينيات لتسهيل أعمالهم، لكن لم يتبين من العمل الميداني بأن هناك سعياً واضحاً لدى الوكلاء التجاريين الفلسطينيين للزواج من نساء صينيات، كون الزواج من امرأة صينية لا يمنح الحق للزوج في الحصول على الجنسية الصينية كما علمت من بعض الوكلاء الذين قابلتهم هناك، لكنه يمنح حق الإقامة الدائمة في الصين طالما بقي متزوجاً من المرأة الصينية، وطالما هي لم تطالب بالانفصال عنه، وهذا يضعه في علاقة دائمة مع المرأة الصينية، إضافة لكونها الطرف الأقوى الذي يقرر استمرار هذه العلاقة. لذلك يعتبر الوكلاء التجاريون المقيمون في الصين بأن الزواج من امرأة صينية هو مخاطرة لا تقدم الكثير للوكيل التجاري، خاصة وأن هذه الإقامة هي نفسها التي يحصل عليها لمجرد فتحه لملف مكتب خدمات تجارية لدى الحكومة الصينية وتجدد سنوياً.

3.4 - سمات إقتصادية

يمكن تمييز الخصائص الاقتصادية للتجار الجدد في ثلاثة أنماط رئيسة؛ الأول، هو التجار الجدد المنحدرون من عائلات صاحبة أعمال ومشاريع اقتصادية، قد تكون تجارية أو غيرها، كالتصنيع المحلي أو الإنشاءات، وهؤلاء التجار الجدد وجدوا في عائلاتهم العون بالخبرة والتمويل اللازم للاستيراد، ويغلب عليهم طابع العمل من خلال العائلة. وتعتبر العائلة داعماً رئيساً لهؤلاء التجار للاستمرار بتطوير أعمالهم أو الوصول لوضع الاستقرار الاقتصادي. ويتنوع التجار الجدد في هذا النمط بين تجار أغنياء وصلوا لمستويات متقدمة من تطوير مشاريعهم، أو تجار قنوعين، وصلوا لمرحلة الاستقرار الاقتصادي والاكتفاء بتجارة صغيرة تدرّ عليهم دخلاً ثابتاً. هؤلاء التجار يحملون الخصائص الطبقيّة نفسها لأسرهم، ويسهمون في دعم واستقرار الأوضاع الاجتماعية لأسرهم كما يتلقون في المقابل الدعم للاستقرار الاجتماعي والاقتصادي لهم.

من الأمثلة على هؤلاء، التاجر الجديد فائد الطاهر،⁷¹ حيث كان والده تاجراً تقليدياً، ويستورد الأدوات الصحية من أماكن مختلفة من العالم، خاصة من الهند، لكن الوالد تنبّه إلى الصين كمصدر صاعد في التجارة الدولية، وكان ذلك في العام 1999 بحسب ما يرويّه فائد، وبالفعل استورد الوالد من الصين، ورافقه فائد عندما كان في العشرينات من عمره، وفي وقت لاحق، تحديداً بعد العام 2004 استلم فائد زمام أمور عملية الاستيراد، وبدأ هو بتحديد ما يتم استيراده، واقتصرت تجارته على الاستيراد من الصين، وتوقف عن الشراء من المصادر الأخرى التي كان والده يستورد منها.

النمط الثاني هو التجار الجدد الذين كان لديهم مدخرات أو أموال سعوا لاستثمارها من خلال الاستيراد، هؤلاء التجار لم يكونوا أغنياء، ولم ينحدروا من عائلات غنية أو صاحبة أعمال، فقد شكلت مدخراتهم كل رأس مالهم، وسعوا للبحث عن فرصة ليأسسوا لأنفسهم أعمالاً تدرّ عليهم دخلاً يؤمّن حياتهم. ويتوزع هؤلاء بين خلفيات مهنية متعددة، فمنهم بشكل خاص الحرفيون والعمال، الذين استطاعوا توفير مدخرات تسمح لهم بالبدء باستثمارات جديدة، ووجدوا في التجارة الصينية مصدراً لهذه الاستثمارات. وأسر هؤلاء التجار تكون بالعادة من مستويات اقتصادية بسيطة أو متدنية، لذلك فقد ساهمت التجارة الصينية في استقرار معظمهم، واستقرار أسرهم من ناحية اجتماعية واقتصادية، حيث استطاعوا تحسين مستوياتهم المعيشية من خلال تحقيق عوائد تجارية مجزية نظير عملهم في التجارة الصينية. التاجر خليل عاصي،⁷² من ريف سلفيت يقول عن تجربته وكيف بدأ الاستيراد من الصين:

"كنت أعمل في حرفة النجارة، وكانت لدي خبرة في مستلزمات هذه المهنة، وعندما استطعت تجميع رأس مال من عملي، نصحتني الأصدقاء بزيارة معرض كانتون فير في جوائزو،⁷³ من باب التعرف على التقنيات الحديثة في مجال الأثاث، وبالفعل زرته، وهناك نصحتني التجار بزيارة إيو، فزرتها، وكان هناك وكلاء تجاريون يأخذوننا ويعرّفوننا على المعارض في الفوتيان، وتفاجأت بالأسعار، فقررت استيراد المعدات التي تدخل في تصنيع الأثاث، لأن لدي خبرة فيها، ... في البداية قررت استيراد حاوية، ... ثم استمرت تجارتي بعد ذلك".

⁷¹ - من مقابلات العمل الميداني، من رام الله، ويعمل في استيراد الأدوات الصحية وتمديدات المياه.

⁷² - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد مستلزمات المناجر.

⁷³ - معرض كانتون فير في جوائزو، هو معرض سنوي يقام في جوائزو لعرض البضائع والسلع الصينية من أنحاء الصين.

ونظراً لهشاشة الوضع الاقتصادي الاجتماعي حول هذا النمط من التجار الجدد، فإن الانتكاسة أو الإخفاق التجاري تؤدي إلى نتائج سيئة، حيث أظهر العمل الميداني أن هناك بعض التجار الجدد الذين أخفقوا في تجارتهم وخسروا مدخراتهم، ولم يجدوا الدعم المالي اللازم للاستمرار والبدء من جديد، كون أسرهم لم يكن بمقدورها أن تشكل لهم الدعم اللازم للاستمرار والنجاح. ومنهم التاجر ساهر ريان،⁷⁴ 48 سنة، كان يعمل في مستوطنة، وخسر عمله، وحصل منها على تعويضات نهاية الخدمة، وقرّر أن يستخدمها في إيجاد عمل يوفر له ولأسرته دخلاً كريماً، فقرّر العمل في استيراد أدوات زينة للأعراس، ويروي التاجر ساهر تجربته في الاستيراد:

"بدأت فكرة الاستيراد بعد أن أنهيت عملي في المستوطنة، بسبب توقف تصريحي لأسباب أمنية من قبل المخابرات الإسرائيلية، وذلك بعد 30 عاماً من العمل في المستوطنة، حصلت على كامل أتعابي من المصنع الذي عملت فيه، وبهذا كان لدي مبلغ جاهز لاستثماره في أي مشروع... فبدأت الاستيراد من الصين... ووصلت الحاوية إلى فلسطين، استلمت الحاوية وبدأت في التوزيع، ولم أستطع شراء سيارة للتوزيع، حيث البضاعة كثيرة جداً تحتاج إلى التوزيع في العديد من المدن والقرى... في البداية كانت الأمور جيدة، لكن مع نفاذ بعض الأصناف، اختلف الوضع، وكان لا بدّ من شراء المزيد من البضاعة الجديدة لتدعيم البضاعة القديمة، ... فكان المشروع دائماً في تراجع... مما أدى إلى تدهور المشروع وبدأت أصرف على نفسي من المبيعات، وليس من الأرباح، وبذلك توقف المشروع... وبدأت بالبحث عن عمل آخر".

أما النمط الثالث، هم التجار الجدد من خلفية اقتصادية بسيطة، الذين "تدبروا" التمويل اللازم للاستيراد بطرق متعددة،⁷⁵ ويشمل هذا النمط التجار الجدد الذين دفعهم شغفهم للمغامرة، ورغبتهم في تحسين أحوالهم الاقتصادية والمعيشية لخوض غمار الاستيراد، مدفوعين بالجو العام، وتوسّع انتشار الاستيراد من الصين واكتسابه الثقة كمهنة مجزية. ولكن المستوى الاقتصادي لأسرهم كان بسيطاً أو متدنياً، كما أنهم لم يملكوا مدخرات يستطيعون استثمارها في مشاريعهم الجديدة، فحلّوا لآليات التمويل الاجتماعية، والتي ورد تفصيلها في الفصل الرابع من هذه الأطروحة، وبذلك استطاعوا تأسيس أعمال ناجحة، وبالتالي تحسين

⁷⁴ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد مستلزمات زينة حفلات الأعراس.

⁷⁵ - تم ذكر ديناميات توفير التمويل اللازم للاستيراد في الفصل الرابع من الأطروحة.

مستويات معيشتهم وتعزيز مكانتهم الاجتماعية في مجتمعاتهم المحلية، كما استطاعوا تحسين المستويات المعيشية لأسرهم وتعزيز مكاناتهم الاجتماعية.

وهذا النمط أيضاً يحتوي على قصص الإخفاق؛ فهناك من التجار الجدد من أخفقوا في أعمالهم، وخسروا التمويل الذي "تدبروه" وبالتالي أثر بشكل سلبي على مستوياتهم المعيشية، ومستويات أسرهم، ومنهم من عاد لممارسة حرفته الأصلية، ومنهم من استمر في العمل التجاري ولكن من خلال تجار مستوردين آخرين، فتحولوا لبائعي تجزئة في سبيل السيطرة على الخسائر التي تعرضوا لها.

وكمثال على هذه الفئة، التاجر الجديد ربحي الشاعر،⁷⁶ الذي سمع أن الاستيراد من الصين بإمكانه أن يؤمن له دخلاً جيداً ويجعل منه تاجراً مستورداً، فيحقق الربح الكثير والتحول في المكانة الاجتماعية كما يقول، لذلك قرر خوض التجربة، وهو مثقف ويستخدم الإنترنت بشكل جيد، وله معارف من خلال صالون الحلاقة الخاص به، وكثيراً ما سمع نقاشات التجار عن رحلاتهم إلى الصين والاستيراد منها، وسمع أيضاً عن أن الوكلاء التجاريين في الصين يجعلون مهمة الاستيراد سهلة إجرائياً، بمعنى يكفي أن تصل للصين، وسيتكفل المكتب بالباقي. ربحي استعان بثلاثة من أصدقائه، وهو الرابع، وجمع من كل واحد منهم مبلغ 8 آلاف دولار، على أن يقوم هو بالاستيراد والتوزيع مقابل نصف الأرباح، والنصف الباقي يوزع بين الأصدقاء، يقول ربحي إنه لم يكن من الصعب الحصول على هذه الأموال من أصدقائه، فهي ليست بالمبالغ الكبيرة، كما أنهم يتقنون به ويتطلعون إلى استثمار هذه المبالغ لتحقيق لهم دخلاً إضافياً.

وبشكل عام تميل الأوضاع الاقتصادية للتجار الجدد للتحسن بعد انخراطهم في الاستيراد من الصين، بغض النظر عن بداياتهم الأولى، فمعظم التجار الجدد قد شهدوا تحسناً ملحوظاً لأحوالهم ولأحوال أسرهم الاقتصادية والاجتماعية. ويمكن تصنيف الأحوال الاقتصادية للتجار الجدد بعد انخراطهم في الاستيراد بثلاثة أنماط رئيسية؛ أولاً، التجار الذين استطاعوا النجاح والتطور في استثماراتهم، وتطوير أعمالهم، ثم التوجه لتنويع استثماراتهم لقطاعات أخرى، تجنباً للايقينية المستمرة في السياق الفلسطيني،⁷⁷ سواء من ناحية استمرار الاستيراد من الصين، أو من ناحية التقلبات الأمنية المستمرة من الاحتلال الإسرائيلي،

⁷⁶ - تاجر تم ذكره سابقاً.

⁷⁷ - تم تناول ديناميات التجار الجدد في تنويع استثماراتهم تحسباً للايقينية، في الفصل الخامس من هذه الأطروحة، تحت عنوان استثمار العائدات التجارية.

أو من التقلبات الاقتصادية المستمرة في الاقتصاد الفلسطيني. وتزدهر أعمال هؤلاء التجار لتصل إلى مشاريع ريادية في مجالاتها، فبعض التجار يستورد من 30 - 40 حاوية في السنة بقيمة 15- 20 ألف دولار للحاوية، وبعضهم يستورد 6 - 10 حاويات في السنة بقيمة 100 ألف دولار للحاوية.

ثانياً، التجار الجدد الذي أسسوا أعمالاً تجارية ناجحة، ولكن لم يعملوا على تطويرها بشكل مؤسسات استثمارية، فافتقروا بممارسة العمل التجاري، ويغلب على هذه المشاريع الطابع العائلي، حيث شكل المشروع التجاري مصدر رزق لعائلة التاجر الجديد، سواء لأبنائه أو إخوته. وفي هذه المشاريع يستمر التاجر الجديد بنمط معين من الاستقرار الذي يضمن الحفاظ على المستوى المعيشي الجيد الذي وصل له مع عائلته، ولكن لا يسعى للتوسع في الاستثمار أو في التجارة، وهؤلاء التجار يكتفون بالاستيراد المنتظم لأصناف محدودة من السلع وعلى فترات محددة في "المواسم" التجارية كتلك التي تتعلق بالقرطاسية أو الملابس.

ثالثاً، ويشمل هذا النمط التجار الجدد الذين يمارسون الاستيراد كمجال مكمل أو داعم لأعمالهم الأصلية، ومنهم الموظفون، سواء في القطاع الخاص أو الحكومي، كما يشمل التجار الذين ينشئون مشاريع فردية، يكونون هم محور مشروعهم، ولا يعمل معهم موظفون بصفة دائمة، ولا تتخرب أسرهم في أعمالهم، حيث يسعى هؤلاء التجار لتحقيق عوائد محددة من مشاريعهم، ولا يسعون للتوسع خوفاً من المصاريف والأعباء الإضافية، أو لعدم التفرغ الكامل لمشاريعهم، وبالعادة يستمر هؤلاء التجار في استيراد حاوية واحدة لفترات متباعدة، كأن يستورد حاويتين أو ثلاثة في السنة، وتتراوح قيمة الحاوية بين 15-30 ألف دولار. وسيتم تناول أمثلة من العمل الميداني على هذه الأنماط في هذا الفصل تحت عنوان أنماط وتشكلات التجار الجدد.

3.5- التوزيع الجغرافي

لا توجد أنماط جغرافية محددة يمكن اعتبارها تمايزات واضحة في الخصائص الجغرافية للتجار الجدد، فقد توزع التجار الجدد في أماكن متنوعة ومتعددة في الضفة الغربية دون ارتباط بمنطقة محددة، فهناك تجار من الخليل المدينة، ومن ريفها، كما أن هناك تجاراً من جنين المدينة، ومن ريفها، وكذلك بالنسبة لبقية الضفة الغربية. كما ولم يكن بالإمكان الحديث عن تركيز لهؤلاء التجار في منطقة محددة من الضفة الغربية سواء المدن أو الريف، فمثلاً لم تكن ظاهرة التجار الجدد المستوردين من الصين

حكراً على الخليل كما يمكن أن يبدو من تاريخ المدينة العريق في التجارة والاقتصاد، أو من نابلس مثلاً، بل تواجدوا في كل أنحاء الضفة الغربية، من الخليل إلى جنين، إلى طولكرم إلى رام الله، وفي قرى بعيدة عن المدن.

وعلى سبيل المثال، كان من ضمن التجار الذين تمت مقابلتهم، التاجر نور المهدي،⁷⁸ 38 سنة، وهو من كفر ثلث، وهي قرية صغيرة في ريف قلقيلية، وتعتبر بعيدة ومنعزلة بالنسبة للمدن التي حولها مثل قلقيلية وطولكرم ونابلس، كما أنها تشتهر بالزراعة وتربية الحيوانات، لكن نور استطاع الوصول إلى الصين عن طريق أحد أصدقائه الذي كان يزوره في محل الإطارات وكماليات السيارات الذي يملكه، وهو الآن يستورد من الصين لصالح محله، ولمحلات أخرى صغيرة، ويعمل بهذا الشكل منذ سنوات.

وفي الحالة الدراسية، بلدة قراوة بني حسان، التي تم تناولها في هذه الأطروحة، تبين كيف أن التجار الجدد يتواجدون في المناطق الريفية إلى جانب تواجدهم في المدن، ويساهمون في تطوير أماكن سكنهم، فقد بدؤوا بتعزيز المظاهر الحضرية في قراهم وبلداتهم، من خلال ممارسة أنشطتهم التجارية دون الانتقال إلى المدن الرئيسية. وبالرجوع لآراء التجار الجدد في الانتقال إلى المدينة نجد التاجر حسن اللبدي يقول: "يعمل أولادي معي، وأبيع جملة لمحلات تباع بالتجزئة، كما أبيع بالتجزئة في معرضي في عوريف،⁷⁹ ولدي منشأة من خمسة مخازن، وبنائية مستقلة، وأنا مكتفٍ بهذا الوضع وليس لدي طموح بأن أذهب إلى المدينة، ولست أطمح في أن أكون أكثر من ذلك". وكذلك التاجر أبو حسن عاصي من قراوة بني حسان⁸⁰ يقول "أنا أبيع تجار كبار في المدن، وأبيع موزعين، وأبيع سريحة⁸¹ ومعظمهم خلايلة من بني نعيم، فلماذا أتوسع أكثر من ذلك، ولم أنتقل للمدينة؟".

إن هذا التوزيع الجغرافي للتجار الجدد يظهر نهاية سيطرة المراكز الحضرية على التجارة، خاصة الدولية منها، حيث يعمل التجار الجدد من خلال المناطق التي يتواجدون فيها دون الانتقال للمراكز الحضرية، ويعزز ذلك غياب عناصر التفوق المدني على المناطق الحضرية في فلسطين، وغياب فروق واضحة بين الريف والمدينة، وكذلك قرب الريف من مراكزها الحضرية،

⁷⁸ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف قلقيلية، يعمل في استيراد كماليات السيارات.

⁷⁹ - قرية عوريف، من ريف محافظة نابلس.

⁸⁰ - بلدة قراوة بني حسان، من ريف محافظة سلفيت.

⁸¹ - السريحة هم التجار الذين يحملون بضائعهم في أيديهم، ويتجولون في مناطق مختلفة لبيعها، ويشتهر الخلايلة بهذا النوع من التوزيع، حيث يتجول السريحة في معظم أنحاء الضفة الغربية لبيع منتجات مختلفة، منها السجاد، أو الأدوات الكهربائية الخفيفة، أو الأدوات المنزلية، والعديد من البضائع التي يمكن حملها والتجول لبيعها.

الأمر الذي يسهل حركة انسياب السلع ونقلها عبر أسواق مختلفة دون عوائق تذكر، باستثناء معيقات السياق الاستعماري، وإغلاقات الاحتلال الإسرائيلي، التي تعيق التواصل الجغرافي في الظروف الطارئة.

ويضاف إلى هذه الأسباب أن تطور فضاء الإنترنت، بما هو حيّز إضافي متخيّل وموازٍ للحيّز المادي قد أضعف المعوقات الجغرافية في العديد من المجالات، التي منها التجارة الدولية، وكانت سبباً في بروز الظاهرة مدار البحث. كما ساهم تطور فضاء الإنترنت في تخفيف التمايزات الجغرافية، من خلال تقديم فضاء موازٍ بدون عوائق، و متاح للجميع، الأمر الذي نشط التجارة الإلكترونية الداخلية، وخاصة في المنتجات الصينية. التاجر شادي عمر من الخليل يعتقد أن أهم سبب لنجاحه وتميزه هو نوعية البضائع التي يتعامل بها أولاً، وثانياً هو عدم ارتباط تجارته بمكان معين، حيث يعتبر أن مكان تواجده لا يعتبر عاملاً حاسماً في تجارته، كونه يعتمد كثيراً على الإعلانات خلال الإنترنت، كما يعتمد في البيع على علاقاته التجارية وعلى مواقع إلكترونية عديدة للتسويق الإلكتروني، من خلال شبكة مسوّقين يعملون لصالحه ويزوّدهم بالبضائع بما يسمى تجارياً "برسم البيع".⁸²

3.6- الخلفية المهنية

من الملامح البارزة لدى التجار الجدد هو تنوع خلفياتهم المهنية بشكل كبير، وبالإجمال يمكن الحديث عن ثلاثة أنماط رئيسية في هذا المجال؛ الأول تجار جدد بالنسبة للاستيراد من الصين، لكن كان لهم خلفية في التجارة الدولية، من خلال مشاريع عائلية، فشكّلوا امتداداً لمشاريعهم العائلية، أو تفرعاً أو استقلالاً عنها، لكن ما يميزهم عن عائلاتهم هو اقتصرهم على الاستيراد من الصين، ويعتبر التاجر فائد الطاهر⁸³ مثلاً جيّداً على ذلك، حيث كان والده تاجراً تقليدياً، ويستورد الأدوات الصحية من أماكن مختلفة من العالم، خاصة من الهند، لكن الوالد تنبه إلى الصين كمصدر صاعد في التجارة الدولية، وكان ذلك في العام 1999 بحسب ما يرويّه فائد، وبالفعل استورد الوالد من الصين، ورافقه فائد عندما كان في العشرينات من عمره، وفي وقت لاحق تحديداً بعد العام 2004 استلم فائد زمام عملية الاستيراد، وبدأ هو بتحديد ما يتم استيراده، واقتصر تجارته على الاستيراد من الصين، وتوقف عن الشراء من المصادر الأخرى التي كان والده يستورد منها.

⁸² - هي طريقة للبيع، وهي نوع من المعاملات الائتمانية، حيث يبيع تاجر الجملة البضاعة لتجار تجزئة، وتؤجل عملية دفع الثمن إلى حين إتمام بيع التجزئة.

⁸³ - تاجر تم ذكره سابقاً.

والنمط الثاني يتعلق بالتجار الجدد الذين ليس لهم خلفية في التجارة الدولية، لكن كان لديهم خلفية في التجارة الصغيرة، مثل تجارة التجزئة، وإعادة البيع، والتوزيع في السوق المحلي. وبالعادة تتركز هذه الفئة في خبرة أصحاب المحلات والدكاكين الصغيرة والمتوسطة. فمثلاً التاجر علي المحتسب⁸⁴ من الخليل يستورد ألعاب الأطفال، ويبلغ من العمر 35 سنة، يستورد من الصين منذ 8 سنوات، وهو يستورد بشكل خاص لمحله الذي استلم إدارته عن والده، فأدخل عليه الاستيراد من الصين، ولم يكن الوالد مستورداً، لكن محله كان ناجحاً، وعلي كان ملازماً لوالده في محل الألعاب طوال الوقت، وقد تعلم التجارة بما هي مهنة خلال تلك الفترة. أما صديق ماهر،⁸⁵ 31 سنة، الذي يستورد من إيو منذ 6 سنوات، فقد كان والده أيضاً تاجراً محلياً كما كان والد علي، ولم يستورد الوالد قط، لكنه كان تاجراً ناجحاً، فتأثر صديق بوالده، لذلك قرر بداية العمل في توزيع بعض البضائع أسوة به، وبالترتيب معه، ثم انتقل بعدها للاستيراد من الصين، واستقل بتجارته التي نمت بشكل ناجح جداً.

أما النمط الثالث فيشمل تجاراً جدداً تُعتبر مهنة التجارة وتجربة الاستيراد هي الأولى بالنسبة لهم، وهؤلاء في الغالب من مهن متعددة، استقطبتهم التجارة مع الصين لظروف عديدة، فهم إما عمال فقدوا أعمالهم، أو حرفيون ومهنيون وأحياناً موظفون قرروا إجراء تغيير مهني في حياتهم نظراً لتزايد الاشتغال بالتجارة مع الصين، أو خريجو معاهد وجامعات باحثون عن عمل ويعانون من البطالة. فالعديد من التجار الذين تمت مقابلتهم كانوا بالأصل إما عمالاً عاديين في المستوطنات أو سوق العمل الفلسطيني أو موظفين أو خريجين أو حرفيين أو مهنيين أو مزارعين وغيرهم.

وعلى سبيل المثال ولبيان مدى استقطاب هذه المهنة الجديدة لفئات متعددة من الشباب الفلسطيني، فالتاجر شادي عمر من الخليل خريج جامعي في مجال الهندسة الزراعية لم يجد ولسنوات عديدة عملاً في مجال تخصصه فلجأ للاستيراد من أجل إيجاد دخل مناسب، والتاجر ربحي الشاعر من ريف نابلس لم يفلح في عمله في صالون حلاقة فاتجه للاستيراد من الصين في مجال ملحقات الحاسوب، كذلك التاجر حسن اللبدي من نابلس لم تكن عوائده التجارية في محله الصغير تكفي احتياجات أسرته، فلجأ للاستيراد، والتاجر ساهر ريان من ريف سلفيت اتجه للاستيراد بعد أن فقد مكان عمله في إحدى المستوطنات وحصل على أتعابه ليبدأ بها مشروعه التجاري، والتاجر حليم عاصي من ريف سلفيت تحوّل للاستيراد بعد أن كان يعمل في أعمال الديكور والدهان للمنازل، والتاجر أبو راني من نابلس توجه للاستيراد بعد أن كان يملك مشغل ألمنيوم.

⁸⁴ - من مقابلات العمل الميداني، من الخليل، يعمل في استيراد ألعاب الأطفال.

⁸⁵ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، يعمل في استيراد الأدوات الصحية ومستلزماتها.

وقد شكّل تنوع الخلفية المهنية للتجار الجدد سمة أساسية لتحديد أحد ملامحهم، فعند الحديث عن التجار الجدد يتبادر إلى ذهن ذلك التنوع الكبير في السلع التي يستوردونها، والنتائج عن تعدد خلفياتهم المهنية، حتى بات الحديث عن التجار الجدد يعني في وجه آخر الحديث عن تجار يستوردون كل شيء تقريباً. وهذا ما سبّب ذلك التنوع الكبير الذي نلاحظ تأثيراته بوضوح في الأسواق، فقد ساهمت الخلفية المهنية المتنوعة للتجار الجدد المستوردين من الصين في قيام كل تاجر باستيراد مواد ومنتجات ومنتجات تتصل وترتبط بمهنته السابقة ما أمكن. فعلى سبيل المثال سعى التاجر الجديد حليم عاصي⁸⁶ لتطوير مهنته كحرفي ديكور إلى السفر للصين لاستيراد مستلزمات الديكورات المنزلية والدهانات المختصة، كما سعى التاجر الجديد خليل عاصي لتطوير مهنته كنجار مفروشات وأثاث منزلي لاستيراد مستلزمات تتعلق بالأثاث المنزلي، في حين سعى التاجر أحمد الورد⁸⁷ لاستيراد الأدوات المنزلية في محاولة منه لتطوير تجارته في الأدوات المنزلية المستوردة من الداخل.

3.7- شريحة ذكورية

كان واضحاً من العمل الميداني غياب الحضور المباشر للنساء كتاجرات مستوردات من الصين، وربما يعود ذلك إلى طبيعة الانتقال والسفر المطلوب للاستيراد، وهي رحلة شاقة وبعيدة ويصعب على النساء في ظل القيم والثقافة الاجتماعية السائدة القيام بها، إضافة إلى النقص في الخبرة المطلوبة لديهن للتسويق، ومعوقات الانخراط في علاقات السوق المحلية، كون هذه الحيزات هي حيزات ذكورية، وحرمت النساء من الانخراط فيها.⁸⁸

ولكن في ظل هذا الغياب الملحوظ للنساء عن مشهد التجار الجدد، لا تغيب مساهمة بعضهن كفاعلات مؤثرات في حياة هؤلاء التجار خاصة الاقتصادية، فمن خلال العمل الميداني بالإمكان الحديث عن ثلاثة اتجاهات رئيسة لمشاركة النساء كفاعلات في حياة التجار الجدد ومشاريعهن؛ الأول هو دور النساء في اختيار الأصناف التي يستوردها أزواجهن، من خلال اصطحابهن معهن إلى الصين، وهذه تعتبر ظاهرة ملحوظة في مجالات عمل التجار الذين يرتبط عملهم ببضائع تتعلق بالنساء، كمواد التجميل وقطاع الملابس عموماً، وهذا ما عبّر عنه الوكيل التجاري محمود يعيش الذي يملك مكتباً للتخليص الجمركي في جوائزو الصينية، حيث قال إنه خلال عمله وكيلاً تجارياً في الصين منذ العام 2004 تقريباً لم يصادف إلا حالة واحدة

⁸⁶ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد المواد المستخدمة في الديكورات المنزلية والدهانات.

⁸⁷ - من مقابلات العمل الميداني، من بيت لحم، ويعمل في استيراد الأدوات المنزلية.

⁸⁸ - أنا هنا لا أقدم تفسيراً أكاديمياً لغياب النساء كتاجرات جدد، ولكن أقدم تفسيرات التجار كما وصفوها.

لامرأة مصرية استوردت بعض المنتجات من خلال مكتبه، لكنها لم تتكرر، لكن الشكل المعهود هو أن يصطحب بعض التجار الجدد نساءهم خلال رحلتهم إلى الصين من أجل أن يساهموا في اختيار البضائع التي يستوردونها، خاصة إذا كانت في مجالات تتعلق بالنساء.

أما الدور الثاني البارز لمساهمة المرأة مع التاجر فهو التمويل، حيث يعتمد العديد من التجار للاعتماد على زوجاتهم في الحصول على المبلغ المطلوب للبدء بتجارة جديدة، التاجر حسن اللبدي يروي قصته مع التمويل بقوله إنه اعتمد على المال الذي تحصل عليه من زوجته في البدء بالاستيراد، وأنه ناقش معها الموضوع وأخبرها بأن الاستيراد سيغير حياتهم باتجاه الأفضل، وهو ما حصل بالفعل، ونمت تجارته وتطورت لاحقاً بشكل كبير. وهناك قصص أخرى لتمويل النساء للتجار الجدد لا تقتصر فقط على تمويل الزوجات لأزواجهن، بل من الممكن أن تساهم المرأة بالمال في مشروع الاستيراد على أن يتولى التاجر الجديد مهمة العمل المتبقي، في مقابل توزيع الأرباح بشكل متفق عليه ومقبول لدى الطرفين.

والدور الثالث الذي تسهم به المرأة للتاجر الجديد هو العمل في المشروع، سواء أكان العمل عائلياً، أو مستقلاً، ويعتبر العمل العائلي من الدعائم الواضحة التي توفر الدعم والمساندة للتاجر الجديد خاصة في بداية مشروعه، وتعتبر المرأة جزءاً مهماً من العمل العائلي في هذه المشاريع. وأبو حسين التاجر الجديد من قرارة بني حسان قد خصص مخزينين كاملين في منزله لتقوم زوجته من خلالها بالبيع للنساء في البلدة، حيث يعتبر عملها في بيع التجزئة داعماً ملحوظاً لتجارة زوجها، والأمثلة على عمل النساء في المشاريع العائلية للتجار الجدد كانت ملحوظة ومألوفة لدى التجار الجدد. ويضاف إلى عمل النساء القريبات العمل المستقل، كأن تعمل بعض النساء أو الفتيات بالبيع بالتجزئة من خلال الإنترنت لحسابهن الخاص، بعد التزوّد بالبضائع من أحد التجار الجدد، هذا ما يفعله التاجر شادي عمر من الخليل، حيث قال بأنه يمول عدداً من الفتيات اللواتي لهن متاجر إلكترونية ويقمن بالبيع من خلالها بالاعتماد على بضائعه بشكل حصري.

4- أنماط تشكل التجار الجدد

يصنع التجار الجدد أشكالاً متنوعة من النجاحات، ويختلفون عن بعضهم في الطموحات ومستويات الاستثمار، لذلك نجد لهم في الواقع تجليات متعددة، تميّز بينهم، وتصنع منهم نماذج متعددة، وبالإمكان تنميط هذه النماذج بحسب معايير مختلفة. تم

اعتماد معيار مستوى تقسيم العمل⁸⁹ في المنشأة للتمييز بين هذه النماذج.⁹⁰ وسيتم ترتيب التجار الجدد تالياً في خمسة أنماط، الثلاثة الأولى تنقسم وفقاً لمعيار حجم المنشأة؛ فقد تبين من العمل الميداني أن التجار الجدد يتمركزون كأصحاب أعمال في ثلاث أنماط رئيسية من المنشآت؛ المنشأة الأولى هي المنشأة البسيطة التي يديرها تاجر وحده وتتمحور حوله. والثانية منشأة تجارية مستقرة يديرها التاجر الجديد من خلال تقسيم عمل أوضح. والثالثة منشأة تجارية متطورة، يديرها التاجر الجديد بمستوى متخصص من تقسيم العمل، ولها فروع متعددة أو تمتلك استثمارات أخرى. أما النمطان الرابع والخامس فيتميزان تبعاً لعوامل تتعلق بالتجار أنفسهم، فالنمط الرابع هو التاجر الذي يعمل كمكمل لمؤسسة عائلية، بحيث يكون استيراده مخصصاً بالأساس لدعم عمل عائلي، أما النمط الخامس فهم التجار الوكلاء، وهم التجار الفلسطينيون الذين استقروا في الصين لتقديم خدمات تجارية للتجار.

4.1- منشأة التاجر الواحد، منشأة بسيطة متمحورة حول الذات

المنشأة البسيطة هي التي يملكها ويديرها التاجر المنفرد الذي يعمل وحده، بحيث يعمل على توزيع بضاعته بالجملة على محلات التجزئة، أو البيع من خلال معرض خاص بالتجزئة والجملة. هذا التاجر ليس عنده مستوى متخصص لإدارة المشروع، فهو إما يبيع بالجملة، أو بالتجزئة، أو بالجملة والتجزئة لكن لا يملك شبكة توزيع، هو أشبه بمشروع متمحور حول الذات، أي أن يكون التاجر هو المدير الرئيسي لعمله التجاري، من ناحية العمل والإدارة والتوزيع والقيام بكل متطلبات العمل، وهو في الوقت نفسه مؤشر على حجم المشروع بحيث يكون المشروع بسيطاً، ويتمثل في قيام التاجر الجديد بالتخصص في استيراد أنواع محددة من البضائع والمنتجات الصينية، ثم يقوم ببيعها أو توزيعها بنفسه، وعلى الأغلب من خلال امتلاكه لسيارة توزيع يعمل عليها شخصياً، أو معرض تجاري مخصص لبضاعته، وقد لا يكون له شريك، أو يكون له شريك في العمل، وعلى الأغلب إن وجد شريك فسيكون للتمويل المالي فقط.

⁸⁹ - في التراث الكلاسيكي لعلم الاجتماع، يربط علماء الاجتماع الأوائل أمثال كارل ماركس، وإيميل دركهايم بين مستوى تقسيم العمل وبين التطور الرأس مالي، ويميز ماكس فيبر بين الرأسمالية بما هي نظام اقتصادي متطور وبين أي نظام اقتصادي آخر بالإدارة العقلانية للمنشأة الاقتصادية.
⁹⁰ - فبالإمكان اختيار معايير أخرى، مثل معيار حجم المنشأة، وبالإمكان أخذ مجموعة مؤشرات للتدليل عليه، مثل عدد المستخدمين في المنشأة، أو رأس المال المستخدم في التجارة، أو عدد الحاويات المستوردة خلال السنة، لكن تبين من العمل الميداني أن هذه المؤشرات لا تعكس نماذج مختلفة من التجار الجدد، فقد تتأثر بعوامل أخرى مثل نوع السلع التي يعمل بها التاجر الجديد، فالتاجر الذي يعمل في الأثاث يحتاج لمنشأة كبيرة وعدد عالٍ من الحاويات في السنة، في مقابل التاجر الذي يعمل في الأدوات الكهربائية الذي لا يحتاج لمنشأة كبيرة ولا عدد كبير من الحاويات في السنة، وفي المقابل رأس مال تاجر الأثاث أقل بشكل كبير من رأس مال تاجر الأدوات الكهربائية، لذلك لا يمكن مقارنة نماذج مختلفة من التجار بناءً على هذا المعيار.

وفي هذا النمط يعتبر التاجر الجديد ظافر غانم⁹¹ من طولكرم والبالغ من العمر 36 عام، حالة مثالية، ويستورد ملحقات الحاسوب منذ 10 أعوام، ظافر يمتلك سيارة خاصة للتوزيع، ويشترى ثلاثاً إلى أربع حاويات سنوياً، بقيمة لا تزيد عن 30.000 دولار للحاوية، ثم يبدأ بتوزيع بضائعه على محلات البيع بالتجزئة في كل الضفة الغربية، وهو لا يملك محلاً لبيع التجزئة، فقط يعتمد على التوزيع بالجملة. يقول ظافر في وصفه لتجارته:

"أنا أسافر للصين مرتين إلى ثلاث مرات كل سنة، وأستورد حاوية في كل سفرة، أفرغ بضائعي في مخزن للعائلة، وأقوم بتصنيفها وتصويرها، ومن ثم عرضها على محلات بيع التجزئة، فأنا أوزع البضاعة بسيارتي، اشتريت سيارة من أرباحي في الاستيراد بعد أن كنت أستخدم سيارة والدي في التوزيع، والآن قمت بتجديد السيارة مرة أخرى، فهي أساس عملي. وأرباحي من التجارة تكفيني لحياة كريمة، فأنا أوزع بضاعة الحاوية كلها تقريباً قبل أن أعود للاستيراد مجدداً، وقد استطعت شراء شقة، وتجهيزها، وتجديد سيارتي والزواج، كل هذا من عوائد الاستيراد، ولا أفكر بتغيير طريقة عملي، فهي مريحة ولا يوجد عليّ ديون، وليس لدي ديون كبيرة، لا أريد أن أوسع تجارتي فأدخل في تعقيدات السوق".

ومن التجار الجدد الذين يديرون مشاريع مشابهة لمشروع ظافر، التاجر صفوت النباهين⁹² من الخليل، فهو أيضاً يعمل في مجال ملحقات الحاسوب، ويبلغ من العمر 40 سنة، ويستورد تقريباً حاويتين إلى ثلاثة في السنة، ولكن شكل منشأته من حيث بنيتها يختلف عن منشأة ظافر، فصفوت يمتلك محلاً لبيع بضاعته، ويأتي التجار إليه للشراء بالجملة، ولا يمتلك سيارة للتوزيع، وليس لديه موظفون. وهناك أيضاً التاجر نور المهدي من ريف قلقيلية، 38 سنة، يستورد كماليات السيارات، مشروعه صغير ولا يتعدى محله التجاري الذي كان يملكه قبل أن يتحوّل للاستيراد من الصين، ويعتبر الاستيراد من الصين بمثابة تدعيم لعمله المعتاد، لكنه أيضاً يعتبره مصدر دخله الرئيس، حيث يبيع بالجملة لمحلات تجزئة، وبذلك فقد حقق استقراراً اقتصادياً كما يقول، فالمحلات العادية حالها متقلب، لكن الاستيراد من الصين يؤمن له دخلاً يستطيع الاعتماد عليه.

⁹¹ - من مقابلات العمل الميداني، من طولكرم، يعمل في استيراد ملحقات الحاسوب.

⁹² - من مقابلات العمل الميداني، من الخليل، يعمل في استيراد ملحقات الحاسوب.

وفي الميدان هناك العديد من التجار الجدد الذين يعتبرون مشروع الاستيراد من الصين بمثابة فرصة عمل، أمثال ظافر غانم، وهؤلاء لا يطمحون إلى أن يتحول عملهم إلى استثمار أو مشروع كبير، إذ إن مدخولاتهم الحالية تكفيهم، ويعتبرون أن التوسع في التجارة أو المشروع سيعود عليهم بتعقيدات أكبر، حيث كلما توسع المشروع توسعت سلبياته كما تتوسع إيجابياته.

ويرتبط بهذا النمط مستوى متدنٍ من تقسيم العمل في المشروع، حيث يعتبر التاجر الجديد بمثابة المحور الرئيس والقائم بجميع الأعمال، التي منها السفر والشراء من الصين، واستلام البضائع في فلسطين، ومسؤولية ترتيبها في المخازن، والبيع والتحصيل والإدارة، ومتابعة أمور التسجيلات الرسمية والملف الضريبي، وكل ما يتصل بالمشروع من تأجير للمخازن وخدمات النقل والتحميل، فالمشروع يتمحور حول التاجر الجديد. كما يرتبط بهذا المشروع مستوى دخل بسيط، وبالتالي يتحدد المستوى الاقتصادي للتاجر الجديد بناءً عليه.

4.2- منشآت التاجر القنوع، مشاريع مستقرة

والنمط الثاني هي المنشآت المرتبطة بالتاجر القنوع الذي ينشئ عملاً متكاملًا قائماً على الاستيراد من الصين، لكنه عمل مستقر وثابت، أي لا يسعى فيه التاجر للتوسع ولا التغيير، يكون فيه التاجر الجديد قنوعاً بالتجارة كمصدر دخل كافٍ لمتطلبات الحياة. في هذه المشاريع قسم للبيع بالتجزئة وشبكة للتوزيع بالجملة، ونظام لإدارة المنشأة، وهذا النمط من التجار الجدد يشمل التجار الذين يجمعون بين البيع بالتجزئة في معارضهم، والتوزيع بالجملة من خلال شبكة توزيع مخصصة لهذا الغرض، فالمشروع هنا يتمحور حول التاجر نفسه من جهة الإدارة، لكنه يحتوي على قسمين من النشاط التجاري، الأول البيع بالتجزئة في معرض أو معارض مخصصة للتجزئة، ثم التوزيع بالجملة من خلال شبكة توزيع متخصصة، لها سيارة توزيع وموظفون يعملون عليها، ولكن الموظفين في هذا النمط هم جميعاً من العائلة، حيث إن ما يميز هذا المشروع أن التاجر يكتفي بأن يكون مشروعه عائلياً.

هذا النمط هو النمط السائد الذي ظهر من خلال العمل الميداني، وهو الشكل الذي يكون فيه المشروع متمحوراً حول التاجر الجديد الذي يقوم بتشغيل أفراد آخرين من العائلة معه، فيصبح المشروع عائلياً، ولكنه مشروع منظم بحسب تقسيم عمل واضح بين أفراد العائلة، أو بين التاجر الجديد ومستخدميه، بحيث لا ترى التاجر الجديد يأخذ كل مهامه التجارية بيده، بل يوكل أجزاء

منها لمن حوله، ويتفرغ هو للإدارة أو المشتريات على الأغلب، بينما يتولى المبيعات والتوزيع موظفون مختصون، سواء من خلال التوزيع بالجملة، أو البيع بالتجزئة من خلال المعرض التجاري.

وللحديث عن حالات ميدانية فالتاجر الجديد حسن اللبدي⁹³ يعتبر أن تجارته مستقرة، ويملك معارض للبيع بالتجزئة، وشبكة توزيع بالجملة، ويعمل معه أبناءه في المنشأة، وهو بذلك لا يرغب في التوسع أكثر من ذلك، ولا حتى الانتقال للمدينة، لأنه يعتبر أن التوسع سيجلب المزيد من ضغط العمل، الذي لا يقارن بالمرود الإضافي الذي سيجلبه له. التاجر أبو حسن اللبدي يقول:

"يعمل أولادي معي، وأبيع جملة لمحلات تتبع بالتجزئة، كما أبيع بالتجزئة في معرضي في عوريف، ولدي منشأة من خمسة مخازن، وبنائية مستقلة، وسيارة توزيع، يعمل عليها أحد أبنائي، ولدينا سيارة شخصية للمشاورير العائلية، وأنا مكتفٍ بهذا الوضع وليس لدي طموح بأن أذهب إلى المدينة، ولست أطمع في أن أكون أكثر من ذلك".

وكذلك التاجر أبو حسن عاصي،⁹⁴ الذي يملك تجارة أدوات منزلية، فيصف مشروعه التجاري بقوله:

"عندما بدأت أستورد من الصين عملت وحدي، كان أبنائي صغاراً، وكانت زوجتي تساعدني في التعامل مع البضائع وتصنيفها وتخزينها، وكانت تساعدني في بيع التجزئة، ثم انضم إلي أبنائي، وبدؤوا يساعدونني، وبدأت أفرغ أكثر للشراء من الصين، ولذلك استأجرت مخازن لإنشاء معرض بيع بالتجزئة، وأبيع كذلك بالجملة، وابني الأكبر مسؤول عن بيع الجملة، بينما ابني الأصغر مسؤول عن بيع التجزئة وعن ترتيب المعرض، بنيت لأبنائي منزلين منفصلين، وزوجتهم، وأتكفل بمصروفهم، كل ذلك من خلال مشروعنا التجاري، فأنا لا أجدّ تشغيل الغرياء، الغرياء سيدخلونني في مشاكل التسجيل الرسمية والحد الأدنى من الأجور وقوانين العمل وغيرها... وأنا لا أخرج لتوزيع البضاعة على المحلات، فالتجار والموزعون يأتون إلى المعرض للتزود

⁹³ - تاجر تم ذكره سابقاً.

⁹⁴ - تاجر تم ذكره سابقاً.

ببضائعي، بسبب جودتها وأسعارها. فأنا أبيع تجار كبار في المدن، وأبيع موزعين، وأبيع "سريحة" ومعظمهم خلايلة من بني نعيم، فلماذا أتوسّع أكثر من ذلك؟".

ويرتبط بهذا النمط مستوى أعلى من تقسيم العمل، لكن يبقى المشروع متمركزاً حول التاجر الجديد من حيث الإدارة، والعلاقات التي هي عائلية بالأساس. مثل هذه المشاريع تدرّ أرباحاً جيّدة، ولكنها لا تتبع نظام حسابات صارم، فيغلب عليها نظام العطاء العائلي مع الأبناء وبقية العاملين مع التاجر الجديد، فهو يمنحهم أمواله على أساس القرابة وليس المجهود العملي، مع أنه يدفع لهم رواتبهم باستمرار، لكنها قد لا تكون منتظمة، فهي ليست مستحقة بناءً على نظام تعاقد رسمي، بل لأنها جزء من العمل العائلي.

وكذلك يرتبط بهذا النمط مستوى اقتصادي أعلى، سواء للتاجر الجديد، أو لأسرته بشكل عام، ويساهم هذا النمط في تعزيز المكانة الاجتماعية للأسرة بشكل واضح في المجتمع، فالتجار من هذا النمط انحدروا من عائلات بسيطة أو متوسطة وغير غنية، لذلك شكل لهم المشروع التجاري طوق النجاة من ظروف صعبة أو متوسطة. كما يتمتع التاجر الجديد في هذا النمط بقوة اجتماعية أعلى في أسرته، وذلك لدوره الملحوظ في تحسين مستوى العائلة الاقتصادي، وهذا يغيّر إلى حد ملموس أسس توزيع القوة بين هياكل العائلة التقليدية، ويكسب التاجر الجديد على حداثة سنه، مكانة متفوقة على أقرانه من أعضاء الأسرة.

4.3- منشآت التاجر الريادي، مشاريع استثمارية

والنمط الثالث هي المنشآت المرتبطة بالتاجر الريادي وهو التاجر الذي يسعى للتطوير اقتصادياً، بحيث ينتقل إلى استثمار عوائده وتوسيع مشروعه، وربما الانتقال إلى أشكال أخرى من الاستثمار. ويتكون المشروع التجاري بهذا النمط من أقسام مختلفة، منها معرض للبيع بالتجزئة، وسيارات للتوزيع، وموظفين إداريين، وغالباً ما تحتوي هذه المشاريع على موظفين أو مستخدمين من خارج العائلة.

الرياديون هم الأشخاص المغامرون الذين يساهمون في التقدم الاقتصادي من خلال إيجاد طرق جديدة لتحفيز هذا التقدم، وأحياناً يتم التعبير عن الريادي بأنه من يقوم بإنشاء عمل أو عدة أعمال جديدة أو الاستجابة لفرص جديدة عامة. وتوصف الريادية بما هي فعل اقتصادي على أنها القدرة والرغبة على تطوير وتنظيم وإدارة مشروع مع إدراك المخاطر وذلك بهدف

تحقيق الأرباح،⁹⁵ وبالعادة يقترن المشروع الريادي بمفهوم المشاريع الصغيرة، كونها تبدأ على شكل مبادرات فردية للاستثمار والاستفادة من فرص غير مجربة، فيشكل النموذج الريادي محركاً إيجابياً للاقتصاد لتقدمه إبداعات مستحدثة. كما ويتم ربط الريادية بالعقلية أو الذهنية الريادية، أي يكون لدى الأشخاص الرياديين عقلية ريادية تدفعهم إلى الابتكار أو الاستعمال المختلف أو الإقدام على المغامرة بهدف تحقيق الربح في المستقبل.

التاجر أبو راني⁹⁶ من نابلس، وفي روايته عن تطور أعماله يقول إنه بدأ الاستيراد قبل أن تظهر مكاتب الوكلاء التجاريين في الصين، وأنه جابه ظروفًا صعبة، لكنه كان يدرك بأن الاستيراد من الصين سيكون عملاً ناجحاً، وأمن بذلك واستعد له، وخاض تجربة صعبة يرويها فيما يلي:

'بدأت الاستيراد في العام 2002 حيث كان أصدقاء لي يتحدثون عن الاستيراد من الصين، وكنت قد جمعت بعض المال، فقررت السفر إلى الصين لاستيراد مستلزمات الألومنيوم، وجئت إلى جوازو، وبحثت كثيراً لكني لم أجد طلبتي، فذهبت إلى إيو، وبحثت كثيراً أيضاً، لكن لم أستطع أن أجد ما أريد، فوقتها لم يكن هناك مكاتب وكلاء تجاريين، فقررت العودة إلى فلسطين، لكن في الطريق وجدت أحد التجار من غزة، فأخبرته بقصتي، فعرض عليّ العمل في مواد التجميل، حيث هو تاجر مواد تجميل، ويستورد من الصين إلى غزة، وقال لي سأشتري لك نفس الكميات التي اشتريتها لي، وعدت إلى فلسطين وتولّى التاجر الغزاوي أمور الشحن واستلام البضاعة. لكن في البداية لم أتوقف في بيع البضاعة لأسباب عديدة، منها أنني لا أفهم كثيراً في مواد التجميل، كما كانت قد بدأت الإغلاقات في الضفة، مما حدّ كثيراً من حرية التحرك لتوزيع هذه الكمية الكبيرة من البضاعة، واستمر هذا الحال لسنتين كاملتين، لكن والحمد لله تمكنت في العام 2004 من بيعها وتوزيعها في قرى نابلس، واكتشفت أن البضاعة الصينية لا يمكن أن تخسر، فأسعارها مكنتني من الربح حتى بعد سنتين من شرائها، لذلك قررت الاستمرار في الاستيراد، فعدت إلى إيو مرة أخرى، وشحنت حاوية جديدة من مواد التجميل، وأثناء عودتي من إيو لجوازو، عرض عليّ أحد التجار حاوية من غرف النوم، كان فيها 40 غرفة نوم،

⁹⁵ - هذا التعريف للريادية بحسب القاموس الاقتصادي

<http://www.businessdictionary.com/definition/entrepreneurship.html#ixzz3xv9ciOnt>

⁹⁶ - تاجر تم ذكره سابقاً.

فوافقت، وبهذا شحنت الحاويتين سوياً، فإذا بغرف النوم تباع معي أسرع وفي وقت قياسي مقارنة مع مواد التجميل، تقريباً بعثها في أقل من شهر، وحققت فيها أرباحاً جيدة، لذلك قررت التخصص في الأثاث وغرف النوم، ومن وقتها وأنا أستورد من الصين، ولي محلات في نابلس وفي رام الله، ويحضر التجار للشراء مني بالجملة أيضاً.... وأنا أتعامل مع الوكيل التجاري محمود يعيش، وهو شاب صادق وأمين، وخدماته كثيرة، والتعامل معه مريح، وأستخدم مكتبه كمقر لي في أثناء سفري، وأرتاح جداً في التعامل معه، ولم أجرب غيره فهو الأفضل في هذا المجال.... أتذكر أنه في بداية عملي مع التجار الصينيين من إيو كانوا يأتون إليّ في الفندق لعرض بضائعهم عليّ، وكانوا ينتظرونني بالدور، لكن الآن إيو تقدمت وأصبحت أنا الألاحق التجار هنا وهناك".

تجربة التاجر أبو راني تعكس الريادية بالمفهوم الاقتصادي، فهو يمتلك عقلية المغامر الذي يسعى لتأسيس عمل جديد يتحمل فيه مخاطر عالية لكنه يتوقع الربح في المستقبل، وهذا بالفعل ما تحقق له، فالبدائيات لم تكن سهلة لكنه لم ييأس، تنقل في الصين بين مدينتين تبعدان عن بعضهما قرابة 1500 كم، بدون مترجمين ولا مكاتب وكلاء، لكنه كان يعلم بأنه يبدأ مشروعاً سيكون مربحاً، أو هكذا كان يأمل. كما أنه تنقل بين استيراد مواد التجميل، ولحق بالفرص فبدأ بعدها باستيراد الأثاث المنزلي، واستمر فيه إلى اليوم. ولقد قام التاجر أبو رامي بتوسيع أعماله، فلم يقتصر على الاستيراد فقط، فأنشأ معارض لبيع التجزئة، إلى جانب البيع بالجملة، واستخدم عمالاً وموظفين لمساعدته في معارضه في نابلس ورام الله، لذلك فهو يستطيع السفر إلى الصين والبقاء هناك أكثر من شهر وأحياناً شهر ونصف لشراء البضاعة ومتابعة الموضة فيها، وأعماله في فلسطين لا تتعطل نظراً لإنشائه نظام عمل متكامل، يتجاوز مجرد فقط الاستيراد والتوزيع الفردي.

وهذا الشكل من الاستثمار هو شكل متطور أكثر من التجار الذين يكتفون بالاستيراد والتوزيع الشخصي، فهنا التجار الجدد يوظفون موظفين متخصصين، إما في المحاسبة أو التسويق، أو العمل في المخازن، وهؤلاء بالعادة أعمالهم تعتبر متطورة إدارياً بشكل يجعل منها استثمارات وليس فقط استيراداً من الصين، فتتخطى عقلية التجارة وتتجه إلى إما التوسع في الاستيراد، كما فعل التاجر الريان، حيث بدأ بفحص إمكانية استيراد بعض الأصناف والسلع من تركيا بدل الصين، وعقد مقارنة بينهما ليكتشف أنه بإمكانه استيرادها من تركيا، ثم زار فيتنام في إحدى رحلاته إلى الصين، لأنه سمع أنه بإمكانه تصنيع سلع معينة

باسمه، وبذلك لا يكون له منافس في فلسطين، وبالفعل يقول إنه بدأ في مشاورات فتح خط إنتاج لنوع معين من المراوح الكهربائية.

وهنا ينشأ السؤال حول العوامل التي من الممكن أن تساهم في أن يصبح التاجر ريادياً، أو أن يسعى للتطور بهذا الشكل، وهل التمايز بين التجار الجدد مبني على عوامل ذاتية أم على عوامل خارجية؟ من الواضح أن الدينامية الجديدة لنشوء التجار الجدد أدت إلى استحوادهم على حصة أكبر في السوق وعلى نحو متزايد، بسبب قدرتهم على تسويق السلع الاستهلاكية الصينية الرخيصة، وهذا بدوره أدى إلى عملية تدريجية للتغيير المعياري البنيوي في الديناميات التجارية ضمن النسيج الاقتصادي المحلي في فلسطين، فالعديد من المعارف تكون متضمنة في الديناميات التجارية الجديدة التي يتم تناقلها سريعاً وبفاعلية ضمن الشبكات التجارية ذات التوسع الأفقي المستمر والمتزايد لأسباب عديدة، وبهذا فقدره التاجر الجديد على الاستمرار والتطور تتوقف على المدى الذي يحزره من المعرفة التجارية المتضمنة في الممارسة، بالإضافة إلى الرشد والدعم من قبل الشبكات المحيطة، وبقدرته على تحقيق التوازنين معاً.

التاجر صديق ماهر،⁹⁷ يملك منشأة كبيرة، وسيارات توزيع، ومخازن عديدة، ويبحث عن استثمار عوائده في تطوير أعماله، ويقول عن منشأته:

"عندي خمس عمال، وحجم العمل تقريباً مليون شيكل، لدي 300 زبون جملة في أنحاء الضفة الغربية كلها، وعندي تجار جملة يوزعون بضائعي لمحلات التجزئة، لدي "جيب" (سيارة دفع رباعي) ب 300 ألف شيكل، واشترت أراضٍ في البلدة، وأستأجر خمسة مخازن كمعرض، وغيرها كمخازن للبضائع، أتفاوض على شراء أرض بمليون شيكل، لإنشاء مقر مستقل يشمل جميع تجارتي."

هذه التفاصيل تظهر كيف أن التاجر ماهر يعمل بشكل موسع، ويسعى إلى التطور من تاجر إلى مستثمر، وذلك باستعمال عوائده من التجارة مع الصين، فهو لا يكتفي بأن يكون تاجراً فقط، ويبدأ باستخدام خبرته المتضمنة في الممارسة، والتي تتدرج إلى الأمام محرزة تقدماً وتطويراً دائماً.

⁹⁷ - تاجر تم ذكره سابقاً.

ويرتبط بهذا النمط مستوى تقسيم عمل عالٍ، بحيث يتم تقسيم العمل على أساس التخصص، فيكون فيه موظفون إداريون، وموظفو تسويق، ومحاسبة، ومندوبو مبيعات، وسيارات توزيع ومسؤولو تحصيل. وتكون الإدارة العامة للمشروع بيد التاجر الجديد الذي تبقى علاقاته خاصة في مجال الشراء وتأمين البضائع والسلع مهمة في نجاح المشروع التجاري. كما ويرتبط بهذا النمط من التجار مستويات دخل عالية، ومستوى اقتصادي مميز، ويبدأ التجار من هذا النمط بتعزيز أشكال مساهماتهم المجتمعية، بهدف تعزيز مكانتهم. وفي هذا النمط يسعى التجار الجدد لتعريف أنفسهم طبقياً ضمن فئة المستوردين، وذلك من خلال العديد من السلوكيات الاستهلاكية، أو الانخراط في النشاطات الاجتماعية.⁹⁸

4.4- التاجر المتفرع، أو المعتمد

وهذا النمط مرتبط بالتجار الجدد الشباب الذين ينتمون لمشاريع أسرية، بالعادة تكون استثمارية أو على مستوى جيد من النجاح، بحيث يقرر أحد أفرادها التخصص في توريد أصناف معينة من البضائع لصالح المشروع العائلي بالدرجة الأولى، ثم التجارة بالدرجة الثانية، لكن يكون هذا الفرد مستقلاً في تجارته عن العائلة قائماً بذاته، بحيث لا يعتبر جزءاً من المشروع العائلي. وهذا نمط جديد ظهر من العمل الميداني في عدة حالات منها التاجر الجديد الشاب سلام أبو عصب⁹⁹ الذي يعتبر مثلاً جيداً على هذا النمط، يحمل شهادة بكالوريوس هندسة مدنية ويبلغ 34 سنة من العمر، ويمتلك والد سلام شركة مقاولات في مجال البناء والتشطيب، يقول سلام:

"في الضفة الغربية كل منتج هو صيني، وآخر تطور هو ناتج عن الصناعة الصينية، كنت أسمع أن الصين بلاد واسعة ومتطورة، ... وبالفعل ذهبت لكانتون فير، وكان معرضاً ضخماً، كان وحده أشبه بمدينة، فقررت شراء مكاتب لشركة المقولات لوالدي، ومن تجربتي لاحظت أن هناك منتجات صينية بجودة عالية، وليس كما يشاع عن البضائع الصينية، فقررت الاستيراد منها ما يلزم في شركة المقولات لوالدي، فتحولت من مهندس يعمل في شركة مقولات، إلى تاجر يورد للشركة".

⁹⁸ - سيتم تناول هذا الجانب بالتفصيل في الفصل الخامس من هذه الأطروحة تحت عنوان: تعزيز المكانة الاجتماعية للتاجر الجديد.

⁹⁹ - من مقابلات العمل الميداني، من جنين، يعمل في استيراد بلاط الأرضيات والبورسلان.

وكذلك التاجر خليل عاصي، 35 سنة، ويعمل في استيراد معدات للأثاث تستخدم في المناجر ومشاريع تصنيع الأثاث، تمتلك عائلته شركة لتصنيع وتجارة الأثاث، يقول:

"البداية كانت عندما زرت تركيا لأجل التعرف على المواد الخام التي تدخل في مصانع الأثاث، فأنا خبير في الأثاث، بعد ذلك نصحني الأصدقاء بزيارة معرض كانتون فير في جوانزو، من باب التعرف على التقنيات الحديثة في مجال الأثاث، وبالفعل زرته، وهناك نصحني التجار بزيارة إيو، فزرتها، وكان هناك وكلاء تجاريون يأخذوننا ويعرفوننا على المعارض في الفوتيان، وتفاجأت بالأسعار، فقررت استيراد المعدات التي تدخل في تصنيع الأثاث، لأن لدي خبرة فيها، ولأن لديّ أنا وإخوتي شركة تصنيع أثاث، فقلت لنفسي حتى لو استوردت بضاعة لمصنعا فسيكون ربحاً كافياً لي، في البداية قررت استيراد حاوية، وأرسلت للوكيل التجاري المقيم في جوانزو مبلغ 40 ألف دولار، ليرسل لي الحاوية على أن أكمل له المبلغ بعد الشحن... وفي بعض زياراتي للصين حضرت معرضاً في شنغهاي، فتعرفت إلى تاجر من سنغافورة يشحن بضائع من مصنع من الصين لأوروبا، وهي مثل البضاعة التي أستوردها من إيو، لكن جودتها بمواصفات أوروبية وأسعارها رخيصة كونها من المصنع مباشرة، فطلبت من التاجر أن يعرفني إلى المصنع لأستورد منه، وبالفعل أنا الآن أعمل مع المصنع مباشرة".

تجربة التاجر خليل تبين كيف أن التنقل والحركة تظهر الفرص للتاجر الجديد المحتمل، فالعديد من الفرص لا تظهر إلا بعد التحرك، كما أن العديد من الخبرات التجارية تكون متضمنة في الممارسة الفعلية، لا الخبرات التعليمية، وهو ما يدعم موقف هؤلاء التجار الجدد الذين ما إن تحركوا حتى وجدوا الفرصة، ومن خلال الممارسة اكتسبوا العديد من المعارف الجديدة التي مكنتهم من اختيار الأفضل لأعمالهم، الذي يمكن أن يؤهلهم لأن يكونوا مميزين في مجالات تجارتهم.

ويرتبط بهذا النمط من التجار الجدد مستوى اقتصادي جيّد، كونه متفرعاً عن مشروع اقتصادي آخر وفي الغالب عائلي، وبالعادة فإن المكانة الاجتماعية للتاجر الجديد ترتبط بشكل كبير بمكانة عائلته، مع تحسّن في مكانته في الأسرة، نتيجة تحسّن أحواله الاقتصادية، وتعدّد علاقاته التجارية.

4.5- التجار الوكلاء المهاجرون

إن مسيرة التاجر الجديد بالإمكان أن تستمر لتصل أبعد من أن يبقى تاجراً، فبعض التجار قد يتحولون لأشكال أخرى من الاستثمار، لأسباب قد تكون ذاتية تتعلق إما بطموحهم، وإما بظروفهم، وإما كنوع من تجاوز ظروف محيطية، فمن العمل الميداني مع الوكلاء التجاريين في الصين تبين أن عدداً منهم كانوا تاجراً سابقين، ويتنقلون بين فلسطين والصين، ومصر وأحياناً دول أخرى، استقر بهم المقام في الصين كأصحاب مكاتب خدمات تجارية، ويطلق عليهم اسم الوكلاء التجاريين. فمثلاً الوكيل التجاري حاتم¹⁰⁰ من غزة، يبلغ من العمر 40 سنة، ويحمل شهادة التوجيهي، ويقوم في مدينة إيو،¹⁰¹ مع زوجته وأبنائه ووالده، فيروي عن تجربته:

"كنت أعمل في التجارة في غزة في مجال ألعاب الأطفال، وكنت أحضر إلى الصين للاستيراد، لكن بعد أن ساءت الأحوال في غزة، قررت الاستقرار في إيو، وأن أعمل كوكيل تجاري، كوني أعرف في التجارة والاستيراد". وكذلك هناك الوكيل التجاري رامي، من غزة، 24 سنة، ويدير مكتب وكيل تجاري في جوازو، ويقول "كنت قديماً تاجر ملابس في غزة، ولدينا محل ملابس ونعمل فيه سوياً، لكن بعد الإغلاقات والانقسام لم تعد الحياة صالحة في غزة، لذلك قررت أن أذهب لمصر، لجلب بضائع لمحلنا من السوق المصري، ونصحوني بعدها بالذهاب إلى دبي، لأن فيها سوقاً صينية، فذهبت إلى دبي وإلى السوق الصيني فيها، اشتريت من هناك وشحنت لغزة، ثم سألت نفسي لماذا لا أذهب مباشرة إلى الصين؟ فجئت إلى الصين وبدأت أشتري منها، بعد ذلك شعرت أن الأوضاع في غزة تزداد سوءاً، فقررت الإقامة في الصين، وأحضرت زوجتي، ونقيم الآن في جوازو في الحي العربي".

والتاجر الجديد محمد العاصي على طريق التحول، فهو بالإضافة لكونه تاجراً جديداً، إلا أنه أسس بالتعاون مع والده وإخوته مكتبا تجارياً في إيو الصينية، حيث قاموا وبالشراكة مع تاجر صيني يعرفه والدهم باستئجار شقة، وخصّصوا أحد غرفها مع الصالة كمكتب يداوم فيه موظف صيني، يتولى أعمال الشحن، والأوراق الرسمية مع الحكومة الصينية، ويقوم الإخوة والوالد بشحن

¹⁰⁰ - من مقابلات العمل الميداني في مدينة إيو الصينية. وكيل تجاري مقيم في إيو.

¹⁰¹ - مدينة التجارة العالمية الأشهر بين التجار الجدد في الصين، وفيها معرض الفوتيان، أكبر معرض لبضائع السلع في العالم.

حاويتهم من خلال مكتبهم، كما يقدمون خدمات الشحن للأصدقاء المقربين، كما ويستخدمون بقية الشقة للسكن خلال رحلاتهم إلى الصين.

وخلال العمل الميداني تمت زيارة مكتب محمد العاصي الذي يقع في الحي العربي من المدينة، وهي في الوقت نفسه شقته التي يقيم فيها، تحتوي الشقة على مساحة مخصصة للعمل المكتبي، يعمل فيها موظف صيني يسمونه عيسى،¹⁰² قام شريكهم الصيني بتوظيفه في المكتب، فهو أخو زوجته، وهذا المكتب مشترك بينهم وبين تاجر صيني يستخدمه أيضاً لغايات شحن بضائعه لزيائنه المستوردين منه، ويقوم عيسى بكل الأعمال المكتبية والإدارية المتعلقة بعملية الاستيراد من خلال هذا المكتب، والمساحة المتبقية هي عبارة عن صالة للجلوس ومطبخ وغرفة نوم. محمد اعتاد اصطحاب تاجر جدد عديدين ممن يرغبون في الاستيراد من الصين، فيستضيفهم في مكتبه، ويعرفهم على الأسواق، ويقدم لهم خدمات تجارية، وهو بذلك يقدم لهم خدمة كبيرة من خلال كونه وسيطاً بينهم وبين البيئة الصينية التي يحضرون إليها لأول مرة، كما يشكّلون هم بدورهم مصدر دخل لتغطية مصاريف مكتبه التي تكلف أكثر من 40 ألف دولار سنوياً. وهذه بداية لا تختلف كثيراً عن بداية العديد من المكاتب الأخرى، فحتم كان في البداية تاجراً ينتقل للصين للاستيراد، لكنه استقر لاحقاً وتفرغ للعمل كوكيل تجاري هنا في إيو، وربما تكون قصة محمد العاصي هي قصة استقرار أحد الوكلاء التجاريين الجدد في مدينة إيو، لكنها في مرحلة التبلور بعد.

5- لماذا يتوقف البعض بينما يستمر الآخرون؟ التجار المتوقفون

كان من نتائج العمل الميداني أن 4 من التجار الجدد الذين تمت مقابلتهم قد توقفوا عن الاستيراد، إما بعد أول حاوية أو عدة حاويات. ومن هؤلاء التاجر ساهر ريان،¹⁰³ كان يعمل في مستوطنة، وخسر عمله، وقرر أن يستخدم مدخراته في إيجاد عمل يوفر له دخلاً كريماً ولأسرته كذلك، فقرر العمل في استيراد أدوات زينة للأعراس، يقول ساهر عن تجربته مع الاستيراد من بدايتها لنهايتها:

"بدأت فكرة الاستيراد بعد أن أنهيت عملي في المستوطنة، بسبب توقف تصريحي لأسباب أمنية من قبل المخابرات الإسرائيلية، وذلك بعد 30 سنة عمل في المستوطنة، حصلت على كامل أتعابي من المصنع الذي

¹⁰² - هو موظف صيني، ويسمونه عيسى كاسم عربي.

¹⁰³ - تاجر تم ذكره سابقاً.

عملت فيه، وبهذا كان لدي مبلغ جاهز لاستثماره في أي مشروع، الأصدقاء نصحوني بالاستيراد من الصين، كونه مربحاً وهو عمل تجاري سهل، وليس فيه جهد بدني ولا دخول لإسرائيل، بمعنى كل متطلبات المهنة في متناول يدي، فبدأت بالسؤال، والاستفسار للحصول على المعلومات، وحصلت على كل التفاصيل اللازمة للاستيراد، وساعدني في ذلك ابن عمي، وهو تاجر كبير ويستورد من العديد من البلدان بما فيها الصين، ويعمل في مجال الشاي. وقرّر مساعدتي بأكثر من المعلومات، فقد قرّر مشاركتي، وحصلت منه على مبلغ مشابه للمبلغ الذي دفعته للاستيراد، وأخذني معه إلى الصين، وهناك عزّفتني على الوكيل التجاري الذي يعمل معه، وهو شاب من غزة ويعيش في إيو، الوكيل أخذني إلى الفوتيان، وهناك اشترت ما أريد، بما يشكل حمولة حاوية كاملة من مستلزمات زينة الأفراح، ثم تولى الوكيل التجاري بقية الإجراءات، التي لا أعرف عنها شيئاً، ووصلت الحاوية إلى فلسطين، وتولى ابن عمي بقية إجراءات التخليص، فأنا لا أعرف بهذه التفاصيل، استلمت الحاوية وبدأت في التوزيع، ولم أستطع شراء سيارة للتوزيع، فالاستيراد بهذا الشكل يحتاج لسيارة للتوزيع، حيث البضاعة كثيرة جداً، وتحتاج إلى التوزيع في العديد من المدن والقرى... في البداية كانت الأمور جيدة، لكن مع نفاذ بعض الأصناف وتقدم أصناف أخرى ودخول فصل الشتاء، اختلف الوضع، وكان لا بدّ من شراء المزيد من البضاعة الجديدة لتدعيم البضاعة القديمة، وهذه مسائل لم أكن أعرفها، حيث توقعت أن أبيع الحاوية، ثم أشتري غيرها، إلا أن الواقع لا يسير هكذا، فهناك أصناف تنفذ قبل غيرها، لذلك لا بدّ من تواصل الاستيراد لسد النقص الذي يحصل، من أجل أن تستمر المبيعات بشكل طبيعي. المهم اشترت حاوية صغيرة لسد النقص في البضاعة، ثم حاوية أخرى، وذلك بالتواصل مع مكتب الوكيل في الصين ومن خلال الإنترنت، وتكرار بعض الأصناف في الفاتورة.... لكن المشروع كان دائماً في تراجع، فهناك أصناف أصبحت قديمة لا يمكن بيعها، وهذه مهنة تحتاج للمتابعة والتجديد على البضائع باستمرار، وهذا لم أكن أعرفه، ولم أستطع القيام به لأنه يحتاج إلى المزيد من المال للاستيراد، والمزيد من المال لتوسيع التوزيع، حتى يتم توزيع البضاعة كاملة في مدة قصيرة، كل هذه الأسباب أدت إلى تدهور المشروع، وبدأت أصرف على نفسي من المبيعات، وليس من الأرباح، وبذلك توقف المشروع، وبدأت ببيع البضاعة للتخلص منها، وبدأت بالبحث عن عمل آخر. وعلى حسب علمي رافقتنا في رحلتنا للصين أنا وابن عمي، شاب آخر عمره 22 سنة وهو ابن أخته لابن عمي (ابن

بنت عمي)، وحسب ما أعرف أنه استورد أدوات منزلية لكنه فشل في المشروع ولم يكمل الاستيراد، استوردت

حاوية كبيرة أول مرة في العام 2016، ثم حاويتين صغار بدون السفر للصين في العام 2017".

وفي تشابه مع تجربة التاجر ساهر، فإن التاجر ربحي الشاعر¹⁰⁴ من عقربا من ريف نابلس، سمع عن التوجه العام للعديد من الشباب الفلسطيني للاستيراد من الصين، وهو مهتم بمجال الحاسوب بشكل خاص، فسمع أن الاستيراد بإمكانه أن يؤمن له دخلاً جيداً ويجعل منه تاجراً مستورداً، فيحقق الربح الكثير والتحول في المكانة الاجتماعية كما يقول، لذلك قرّر خوض تجربة الاستيراد من الصين، وهو مثقف ويستخدم الإنترنت بشكل جيد، وله معارف من خلال صالون الحلاقة الخاص به، وكثيراً ما سمع نقاشات التجار عن رحلاتهم إلى الصين والاستيراد منها، وسمع أيضاً عن أن الوكلاء التجاريين في الصين يجعلون مهمة الاستيراد سهلة إجرائياً، بمعنى يكفي أن تصل للصين، وسيتكفل المكتب بالباقي. ربحي استعان بثلاثة من أصدقائه، وهو الرابع، وجمع من كل واحد منهم مبلغ 8 آلاف دولار، على أن يقوم هو بالاستيراد والتوزيع مقابل نصف الأرباح، والنصف الباقي يوزع بين الأصدقاء، لكن وبعد استيراد حاويتين اكتشف ربحي بأن من ضرورات العمل في الجملة وتوزيع البضائع أن يكون لك مجموعة من المشتريين المحتملين، وهؤلاء سينشأ بينك وبينهم معاملات تجارية وسيتبقى لك أموال عندهم، لذلك إذا أردت الاستمرار في التجارة فإنه يجب أن يكون لديك القدرة على إيجاد التمويل اللازم لشراء المزيد، وهذا لم يستطع توفيره، فلم يستطع تكرار الاستيراد مجدداً، وخسر ما ساهم به، وبالكدأ أرجع لأصدقائه المال الذي ساهموا به، وبهذا انتهت تجربته في الاستيراد.

هنا يظهر أن التاجر ساهر وربحي لم يكن لديهما خبرة في التجارة، كما أنهما دخلا التجارة مع الصين مباشرة دون سابق إعداد أو تخطيط، ومن جهة أخرى لم يكن لديهما القدرة المالية الكافية للمتابعة، إذ بالإمكان اعتبار التجربة الأولى "تعلم بالممارسة"، لكنهما لم يكونا قادرين على أن يمارسا ما تعلماه، فخسرا مدخراتهما، وخسرا مشروعهما كلياً، وبهذا انتهت بالنسبة لهما تجربة الاستيراد من الصين، وأصبحا ضمن نمط يتكرر باستمرار في صفوف التجار الجدد الذين يستوردون من الصين. وكما يظهر فإن هذا ليس فقط حال التاجر ساهر وربحي فقط، وإنما حال العديد من الشباب الفلسطيني الذي ذهب إلى خيار الاستيراد من الصين دون الإعداد والخبرة والتحضير الكافي، فخسر مدخراته وأخفق في تجارته.

¹⁰⁴ - تاجر تم ذكره سابقاً.

6- عوامل تجميعية

يعتبر التفاعل الاجتماعي كلمة مفتاحية في التأثير على ظهور التجار الجدد في السياق الفلسطيني، والتفاعل والتواصل الاجتماعي هو ما يميّز التجار الجدد المستوردين من الصين على اختلاف مع المستوردين التقليديين، الذين يملكون كل ما يحتاجونه لمشاريعهم، من رأس مال وعلاقات ومعرفة ومهارات، لذلك كان التجار التقليديون يغلفون أعمالهم بالكتمان والأسرار، الأمر الذي لا يمكن للتجار الجدد فعله، على اعتبار أن التوسع في الشبكات الاجتماعية والتمويل المجتمعي، هي أحد أسباب تمكينهم من مهنتهم الجديدة.

ويعتبر الاستيراد من الصين تحديداً (كمصدر موحد) عامل تجميع آخر لهؤلاء التجار الجدد، فالاستيراد من الصين بات أقرب إلى مهنة جديدة في البنية الاقتصادية الفلسطينية، وبالتالي بالإمكان اعتبار التجار الجدد بمثابة شريحة مهنية في طور التبلور. ويزداد تبلورها وضوحاً بالقدر الذي يزداد معه إدراك أفرادها لمقتضيات مصالحهم التجارية والمالية، وبالقدر الذي سيرغبون فيه بتمييز ذواتهم كفاعلين مهمين سواء في الجانب الاقتصادي أو الجانب الاجتماعي للمجتمع الذي يعيشون فيه.

وفي ظل هذا التبلور المستمر بدأت تظهر بعض الممارسات التجميعية من التجار أنفسهم، والممارسات الأنجح في العملية التجميعية هي تلك التي تتبع من الفاعلين أنفسهم نتيجة وعيهم وإدراكهم لمصالحهم الذاتية،¹⁰⁵ ومن هذه الممارسات إنشاء جمعيات للمستوردين الفلسطينيين عموماً، للتعبير عن مصالحهم، ثم بدأت تظهر بوادر إنشاء جمعيات للمستوردين الفلسطينيين من الصين تحديداً، كتلك المبادرة التي ظهرت مؤخراً في محافظة جنين، من خلال البدء بإنشاء جمعية لرجال الأعمال المستوردين من الصين. فالتجار الجدد يسعون لتعريف أنفسهم كمستوردين، ارتباطاً بالمكانة الاجتماعية المتخيلة للمستوردين كفئة اجتماعية أو مهنية.

كما أن نمط الحياة الجديد للتجار الجدد، يتجلى من خلال أنماط متنوعة من الاستهلاك الرمزي، وفي السياق الاجتماعي فإن ما يكسب المكانة الاجتماعية شرعيتها هو الاعتراف المجتمعي بها، لذلك يسعى التجار الجدد إلى توسيع دوائر نشاطهم الاجتماعي في أوجهه المتعددة ليحظوا بالاعتراف المجتمعي بهذه المكانة التي يسعون لإثباتها ضمن النسق الاجتماعي الذي

¹⁰⁵ - كما هو التحليل الماركسي للوعي الطبقي.

يتحركون من خلاله. وينبع اهتمام التجار الجدد بهذه الترميزات المحسوسة من خلال قدرتها على تحقيق اعتراف مجتمعي بهذه المكانة المرغوبة، فإن ما يميز المكانة الاجتماعية أنها تستند إلى الحكم الجماعي، أو تقاهمات جماعية على مؤشراتها، وبالتالي تحوز على قبول الآخرين من خلال الاعتراف بها اجتماعياً.¹⁰⁶

وفي التحليل الاجتماعي بالإمكان اعتبار التجار الجدد كشريحة في طور التبلور، أكثر من اعتبارها بناءً اجتماعياً مستقلاً، حيث ينضم العديد من الشباب الفلسطينيين للاستيراد، وتدخل مفاعيل جديدة لدى التجار الجدد، الأمر الذي يدخل متغيرات كثيرة على خصائص هذه الشريحة، فبعض التجار الجدد يصل إلى مراحل متميزة من النجاحات الاقتصادية ويبدأ بالتوسع التجاري والاستثماري، في مقابل أن بعضهم الآخر يكتفي بالدخل الذي يحفظ لهم حياة كريمة. كما ينضم حالياً للتجار الجدد مجموعات من قطاعات مختلفة من البنية الاقتصادية الفلسطينية، كالتجار التقليديين وأصحاب الشركات والمؤسسات الكبيرة الذين أدرخوا فاعلية الاستيراد من الصين من خلال التجارب على مدى الأعوام السابقة، كما أثرت فيهم التجارب التجارية الناجحة للرياديين من التجار الجدد.

لم يتبين من العمل الميداني سعي التجار الجدد لتعريف أنفسهم كشريحة جديدة تحاول التميز عن التجار التقليديين، بل اتضح محاولتهم التعريف من خلال شريحة التجار عموماً، أو رجال أعمال بوجه أولى، فمصطلح رجل أعمال معبأ اجتماعياً واقتصادياً بمعاني مرموقة تفوق مستوى التجار بوجه عام. لذلك ينزع التجار الجدد إلى تتبع رموز المساواة، أو الاندماج ضمن هذه الشريحة من خلال استهلاك الرموز الاجتماعية والاقتصادية المشابهة لتلك التي يستهلكها التجار التقليديون، أو بتبني سلوكيات مشابهة لسلوكياتهم. ويرغم خصوصية نشأة ومآلات التجار الجدد المستوردين من الصين، إلا أنهم يسعون لتعريف أنفسهم ضمن طبقة رجال الأعمال أو التجار، أو المستثمرين.

لذلك يعتمد التجار الجدد المستوردون من الصين إلى استعراض الحاويات لدى وصولها لمخازنهم، وذلك من أجل التأسيس لسمعة تجارية، حيث يعتمدون إلى إظهار حاوياتهم أمام المشتريين المحتملين، بهدف الإثبات بأنهم مصدر أول للسلع، الأمر

¹⁰⁶ - فيالنسبة لثيورشتاين فيبلن (Veblen, 1899)، فإنه لا يكفي أن تحوز على المال لتحقيق المكانة الاجتماعية، بل يجب أن يوضع المستوى المالي في الدليل - بحسب تعبيره - وهذا ما أطلق عليه الاستهلاك المظهري أو الاستعراضي بهدف إبداء الدليل على المستوى الاقتصادي.

الذي يسهم في التأسيس لكونهم تجاراً مستوردين يستحوذون على حصة في السوق، مما يساهم في رسم صورتهم المجتمعية الاقتصادية، وهذا يساعدهم على المضي قدماً في مشاريعهم كمستوردين جدد.

7- خلاصة

إن الديناميكية الجديدة لنشوء التجار الجدد أدت إلى استحوادهم على حصة أكبر في السوق وعلى نحو متزايد، بسبب قدرتهم على تسويق السلع الاستهلاكية الصينية الرخيصة، وهذا بدوره أدى إلى عملية تدريجية للتغيير المعياري البنيوي في الديناميات التجارية ضمن النسيج الاقتصادي المحلي في فلسطين. وقد ساعد في تحفيز ديناميات نشوئهم كون العديد من المعارف الخاصة بتعلم التجارة، تكون متضمنة في الممارسات التجارية، التي يتم توفيرها واكتسابها سريعاً وبفاعلية من خلال الشبكات الاجتماعية ذات التوسّع الأفقي المستمر والمتزايد. إضافة إلى أن ابتكار أشكال مختلفة من القدرة على الوصول إلى رأس المال الأساسي اللازم للاستيراد على أساس الشبكات الاجتماعية، وتوفّر بضائع صينية بأسعار رخيصة وكميات مناسبة قد غيرت بعض معيقات العمل في التجارة، خاصة ضرورة توفّر رأسمال كبير، مما زاد من أعداد التجار الجدد بشكل ملحوظ.

تجدر الإشارة إلى أهمية التحوّل في هيكلية التجارة الخارجية عموماً، التي باتت مدفوعة بالأفكار والتطورات العالمية أكثر من التطورات المحلية، من انفتاح اقتصادي وتطور وسائل التواصل والتوصيل، الأمر الذي ساهم في تبلور العديد من الردود المحلية المرافقة له. وفي حالتنا البحثية برز العديد من التجار الجدد المستوردون من الصين في السياق الفلسطيني، هؤلاء التجار الجدد الذين تجمعهم خصائص مشتركة وتميزهم عن غيرهم من الأشكال الأخرى للتجار المحليين أو الدوليين، كما تميز بينهم بعض السمات والخصائص الأخرى.

فالتجار الدوليون عادة ما كانوا يعمدون لشراء بضائع بكميات كبيرة، وذلك من أجل تحقيق أرباح من خلال بيعها لتجار آخرين، يقومون بدورهم ببيعها بالتجزئة، لكن الوضع اليوم بات مختلفاً، فالتجار الجدد لا يجدون أنفسهم مضطرين لشراء كميات كبيرة من البضائع حتى يتمكنوا من تحقيق الأرباح، فمجرد الشراء من الصين هو كفيلاً بتحقيق أرباح عند بيع السلعة، وذلك نظراً للسعر المنافس الذي توفره السلعة الصينية، لذلك نشأ ما نلاحظه من أنماط تجارية جديدة، كأن يستورد أحد التجار مثلاً بضائع

لمحله، وتجارته الخاصة، وبيعها بالتجزئه دون اضطراره لعرضها على تجار الجملة والدخول في علاقات السوق المعقدة، التي ربما هو لا يستطيع الدخول فيها ومجاراتها.

وتتعدد الخلفيات المهنية للتجار الجدد بشكل واسع؛ فمنهم من كانوا من التجار الذين وجدوا في التجارة مع الصين طريقاً لتحسين أحوالهم الاقتصادية، وكذلك العديد من التجار الآخرين والحرفيين الذين فقدوا أو تأثرت أعمالهم بفعل تدفق البضائع الصينية على السوق الفلسطينية، إضافة إلى الشباب الذين عملوا سابقاً في دولة الاحتلال ولكن لديهم الآن مدخرات كافية للبدء بالاستيراد من الصين، إضافة لبعض المشتغلين السابقين في تجارة الجملة وتجار التجزئة الذين أدركوا أنه يمكن أن يحققوا عوائد مجزية إن هم استوردوا من الصين. والعديد من التجار الجدد غالباً ما سافر إلى الصين بمبلغ يكفي للاستيراد لمرة واحدة قاموا بالتحصل عليه من خلال الدعم من العائلة أو الأصدقاء أو من المدخرات، وإذا لم ينجح الاستيراد من الصين في تلك المرة، فمن المحتمل ألا يتمكنوا من إعادة المحاولة فيما بعد.

إن انخراط العديد من الشباب الفلسطينيين في عملية الاستيراد من الصين قد عبّر عن حالة تكيف مستدامة لدى قطاعات متنوعة من الشعب الفلسطيني، نتيجة للأوضاع الاقتصادية والسياسية والأمنية غير المستقرة، وقد تفاعل ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين مع السياقات المحيطة، الاقتصادية والاجتماعية، وغيروا وأثروا فيها، حيث شكّل نشاطهم الاقتصادي هذا فرصة عمل لأعداد متزايدة من الشباب الفلسطيني الذي يعاني من ارتفاع نسب البطالة وتزايد نسب الفقر، وتدني مستويات المعيشة.

ولقد وقف هؤلاء التجار الجدد المستوردون من الصين في مساحات بينية لقطاعات عدة، فمن جهة هم ليسوا موظفين في مؤسسات اقتصادية، بل مشغولون لأنفسهم أنشؤوا مؤسسات اقتصادية، وبالتالي انتقلوا من عاطلين عن العمل إلى مشغلين لأنفسهم، وفي كثير من الحالات شغلوا غيرهم من الباحثين عن العمل، من المشمولين في معدلات البطالة ضمن الحسابات القومية الفلسطينية. ومن جهة أخرى تلقوا الدعم العائلي، ثم ساهموا بشكل ملحوظ في رفع مستويات المعيشة لعائلاتهم، كما ساهموا في تشغيل عدد كبير من قوة العمل العائلي في مشاريعهم، فانقلوا بذلك من شريحة المعالين إلى المعيلين، كما ساهموا في تعزيز المكانة الاجتماعية لهذه العائلات بما يتناسب مع نجاحهم الاقتصادي.

ويعتبر التجار الجدد من عمر الشباب إذا ما قورنوا بالمستوردين التقليديين، فهذا التوجه المهني للاستيراد من الصين استقطب فئة الشباب، كونهم يمتازون، أكثر من غيرهم، بروح المغامرة أو العقلية الريادية، إضافة إلى قدرتهم على تحمل مشاق الرحلة إلى الصين. كما أن قدراتهم المالية في معظم الحالات هي قدرات شابة أيضاً. فالعديد منهم قد "تدبر" أمور التمويل الأول بطريقة اجتماعية، والتي يتم فيها غالباً تحويل الرأسمال الاجتماعي إلى رأس مال نقدي بهدف تمويل الاستيراد. هذه العملية أظهرت قدرة الشباب الفلسطيني على "تدبر الحال" والعمل بأبسط المقومات، وقد لاحظنا خلال استعراض الحالات الميدانية أن العديد من التجار الجدد قد سافر واستورد وبدأ بالبيع بطرق متنوعة من تدبر التمويل، وذلك في ظل غياب الدعم الرسمي لهؤلاء التجار، وغياب مؤسسات تدعم المشاريع الصغيرة أو الناشئة، إضافة إلى صعوبة إجراءات مؤسسات الإقراض الرسمية والبنوك وارتباط خدماته بتقديم ضمانات وعقارات وأصول لا يقدر عليها العديد من الشباب.

وقد استقطب هذا التوجه المهني شباباً من العديد من الفئات التعليمية والاقتصادية والجغرافية من الشعب الفلسطيني، في إشارة إلى أن معاناة الشباب الفلسطيني وعمومية المشاكل التي يعاني منها، وشمولية ضعف وإخفاق الاقتصاد الفلسطيني لتطال الجميع، لذلك كانت الخلفية المهنية للتجار الجدد هي تعبير عن الكل الفلسطيني، كما هي الخلفية التعليمية والجغرافية.

كما استطاع التجار الجدد تجاوز الترتيبات التقليدية للأسواق بفضل السهولة النسبية لممارسة التجارة الدولية، وبذلك استطاعوا أخذ حصة من الأسواق المحلية، الأمر الذي عزز تواجدهم على الساحة التجارية كمزودي بضائع رئيسيين في السوق الفلسطينية، وبالتالي اكتسبوا ثقة واعتمادية تجارية مكنتهم من النفاذ من السلطة التقليدية المفروضة على الأسواق التقليدية من قبل المستوردين التقليديين، والزعامات التقليدية للأسواق، مثل تجار الملابس وتجار المواد التموينية، وتجار الأدوات الكهربائية، فالتجار الجدد استطاعوا اختراق هذه الترتيبات وإثبات أنفسهم كفاعلين رئيسيين في هذا المجال. وبالتالي تمكّن التجار الجدد من تحسين أحوالهم الاقتصادية وبالتالي تحسّنت مستويات معيشتهم وأسرهم كذلك، الأمر الذي انعكس تالياً في تعزيز مكانتهم الاجتماعية.

وكما هو التقسيم الجندي للأدوار الاجتماعية في السياق الفلسطيني العام، فقد تكامل التجار الجدد معه، وبالتالي ظهر مستوى التفوق الجندي بوضوح من خلال كون الاستيراد من الصين مهنة ذكورية بشكل كبير، فقد كان واضحاً من العمل الميداني

غياب الحضور المباشر للنساء كتاجرات مستوردات من الصين، إلا أنه كان لهن دور ملحوظ من خلال مساعدة التجار الجدد إما في التمويل النقدي اللازم للاستيراد، وإما في مجال العمل المباشر في المشروع التجاري.

وبسبب هشاشة الترتيبات الاقتصادية في السوق الفلسطيني، وغياب العديد من قنوات الدعم الرسمية للتجار الجدد، مثل المؤسسات الرسمية، وحتى الترتيبات والقوانين، لم يبقَ للتجار الجدد غير قنوات الدعم غير الرسمي، التي تتمركز في هذه الحالة بشكل كبير في الأسرة والعلاقات القرابية، فقد تعرض بعض التجار الجدد لإخفاقات في تجارتهم، لم يستطيعوا تجاوزها بسبب هشاشة وضعهم المالي أحياناً، وقلّة معرفتهم ودرايتهم بالتجارة أحياناً أخرى، فانتهى بهم المطاف إلى خسارة مدخراتهم وإغلاق أعمالهم والتحول للبحث عن فرص عمل أخرى.

الفصل الرابع

التجار الجدد، شبكات ومحفّزات

1- المقدمة

يسعى هذا الفصل في جزئه الأول إلى تحليل العوامل التي حفّزت ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين في السياق الفلسطيني، وتتنوع هذه المحفّزات بين عوامل محلية، وأخرى عالمية، يصعب فصلها عن بعضها، فهي متداخلة ومتشابكة، كما أن وجود أحدها يعتمد أحياناً على وجود الآخر، أو أن أحد العوامل لا يساهم أحياناً دون نشاط العوامل الأخرى، هذا إضافة إلى صعوبة تحديد أي العوامل أكثر أهمية أو أسبق زمانياً في تحفيز ظهور التجار الجدد. لذلك سنسعى في هذا الفصل لتحديد هذه العوامل على أسس منهجية، ولغايات تتعلق بالدراسة، وليس لفصلها في الواقع. ويجب الأخذ بعين الاعتبار أننا نتناول العوامل المساهمة في بروز هذه الشريحة المهنية الاجتماعية في السياق الفلسطيني، التي كامل نشاطها أو جزء منه هو الاستيراد من الصين.

ثم يسعى في جزئه الثاني إلى تقديم تحليل شبكي اجتماعي للكيفية التي يتحوّل فيها الشباب الفلسطينين إلى تجار جدد مستوردين من الصين. وفي هذه الدراسة تم اعتماد مقاربتين رئيسيتين في التحليل الشبكي الاجتماعي؛ الأولى هي الشبكات المتمحورة حول الذات، التي تمتاز بطابع المحلية، ومنها الشبكات العائلية، وشبكات الأصدقاء، حيث تسهم هذه الشبكات في توفير المعرفة المتعلقة بالاستيراد والتجارة، وحشد التمويل، وخبرات التسويق. والثانية هي الشبكات الكاملة أو الكلية، التي تركز على بنائيات الشبكة كمحددات للنتائج المتمثلة بتحفيز أو إعاقه حظوظ الأفراد، وذلك على مستوى المجموعة ككل.

2- الجزء الأول: محفّزات ظهور التجار الجدد في السياق الفلسطيني

2.1- العلاقات الشبكية وتوفّر المصادر في الشبكات الاجتماعية

إن المعلومات عن التجارة ومصادرها وتفاصيلها أصبحت متاحة ضمن الشبكات الاجتماعية، الأمر الذي ساهم في تحفيز ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين، فقد تحدث التجار الذين تمت مقابلتهم عن أن توفّر المعلومات في الشبكة هو شيء جديد نسبياً بالنسبة لعملية الاستيراد من الخارج، خاصة من الصين، حيث كان المستوردون التقليديون يعتبرون هذه

المعلومات من أسرار المهنة، وكانوا يغلفون الاستيراد من الصين بصعوبات وهمية؛ لإبعاد من يفكر في الاستيراد منها. الوكيل التجاري محمد عايش¹⁰⁷، والمقيم في جوائزو تحدث عن تاريخ التجارة مع الصين فقال:

"كان التجار بالعادة يستوردون من الخارج دون أن يعطوا أي معلومات حتى عن الدول التي يستوردون منها، كانوا في البداية يستوردون من تايوان، كان ذلك في العام 1985، ثم بدؤوا يتوجهون للصين، لكن لم يخبروا أحداً بذلك، وعندما بدأت الناس تعرف ببعض أخبارهم، كانوا يقولون إن الرحلة للصين مرهقة، وتستغرق 40 يوماً بدون أكل مثل الناس، وأحياناً تمر علينا أسابيع بدون أكل، كل ذلك بهدف تخويف الناس من الذهاب للصين، واستمر ذلك تقريباً حتى سنة 1998-1999 حين بدأت الناس تسافر وتصل الصين وتعرف حقيقة الموضوع".

هذه الملاحظات أيضاً تم الحصول عليها من التجار الجدد الكبار في العمر، الذين دخلوا إلى مجال الاستيراد من الصين حديثاً، حيث بخبرتهم السابقة كانوا يعرفون أن التجار لا يتحدثون أبداً عن مصادرهم. التاجر أبو راني¹⁰⁸ من نابلس يبلغ من العمر 56 عاماً، ويستورد غرف النوم والأثاث المنزلي من إيو وجوائزو في الصين، التقيته في جوائزو، تحدث عن تجربته مع الاستيراد فقال:

"كنت أعمل في مجال الألمنيوم، ومرت حياتي المهنية بتقلبات عديدة، أتذكر أهمها كانت في العام 1988، لكن لم تكن التجارة أو الاستيراد أبداً ضمن خياراتي، فلم يكن أحد يسمع عن الاستيراد، وكان التجار المستوردون هم فقط من التجار الكبار والمعروفين بالاسم، لكن تعرضت لتغيير آخر في مهنتي في العام 2002، وعندها كان الناس يتحدثون عن الصين وعن الاستيراد منها، لكن أيضاً لم يكن السفر إليها والاستيراد سهلاً أبداً، فأنا سافرت في العام 2002 إلى إيو في الصين، وكنت أريد استيراد معدات للعمل في مشاغل الألمنيوم، شيء في تخصصي وأفهم فيه، لكن لم يكن هناك مكاتب وكلاء تجاريين بعد، وبعد كل البحث في إيو لم أستطع أن أجد ما أريد، فرجعت من إيو إلى جوائزو، والتقيت بأحد التجار من غزة، يستورد مواد تجميل،

¹⁰⁷ - من مقابلات العمل المياني في الصين، وكيل تجاري فلسطيني، يملك مكتب خدمات تجارية في جوائزو في الصين.

¹⁰⁸ - من مقابلات العمل الميداني، من نابلس، يعمل في استيراد غرف النوم والأثاث المنزلي.

تعرفت عليه، وعرض عليّ أن يشتري لي مواد تجميل لأتاجر بها، وأنا أعمل في الألمنيوم، لكن لم أرغب بالعودة من الصين بدون شيء، فقبلت واشترت حاوية صغيرة، كان وقتها سعر صرف العملة الصينية قليلاً جداً، بعشرة آلاف دولار اشتريت الحاوية، لكن اليوم ربما تحتاج نفس الحاوية إلى 40 ألف دولار".

حديث التاجر أبو راني يبيّن الصعوبات وكيف يمكن أن تكون رحلة التاجر الجديد إلى الصين لولا توفر المعلومات، وتدفق المصادر في الشبكات، والتنقل من شبكة إلى أخرى. فقد كان الرجل مصمماً على الاستيراد فعاد بمواد لا يعرف عنها شيئاً، ولم يفلح في بيعها لمدة سنتين متواصلتين، حتى اتفق مع أحد التجار المختصين في مواد التجميل على شراء كامل الحاوية لاستعادة رأسماله. ويكمل حديثه لبيّن الفرق بين الماضي واليوم فيقول: "اليوم أنا لا أسافر كثيراً، ربما مرة إلى مرتين في العام فأنا لديّ علاقتي واتصالاتي مع وكلاء تجاريين وتجار في الصين، يخبرونني طوال الوقت بكل ما هو جديد، وأعمل الطلبات بناءً على هذه المعلومات وأشتري من هنا، والبقية يقوم بها أبو عايش".

الفرق هو سنوات قليلة لكن التغيرات كبيرة، فمن كون الاستيراد من الأسرار والرحلة إلى الصين هي رحلة معاناة، إلى كون الاستيراد يتم عن بعد، وكل هذا بفعل تطوير شبكات اجتماعية تتدفق خلالها المعلومات بسهولة ويسر. وتساهم الشبكات الاجتماعية بتوفير العديد من المصادر اللازمة للتجار الجدد، فهي تشكل قنوات ومصادر للمعلومات والمعرفة والخبرة التي تساهم في أن يتمكن التاجر الجديد من الحصول على ما يلزمه للاستيراد من رأس مال رمزي إن صح التعبير، فالروابط في الشبكة هي القنوات التي تتدفق خلالها المعرفة اللازمة للاستيراد، من جهة معرفة المصادر، والإجراءات، والمفاتيح المهمة في الشبكة التي تساعد على إتمام عملية الاستيراد، ومن جهة أخرى تعتبر الشبكة أحد القنوات المهمة لتوفير وحشد التمويل اللازم للاستيراد، سواء من القنوات المؤسسية، كالجهاز المختصة بالإقراض أو البنوك، أو من خلال التمويل باستخدام رأس المال الاجتماعي، من خلال شبكات العائلة أو القرابة أو الأصدقاء، أو من خلال التمويل التشاركي أو الجمعيات التوفيرية. كما تتم من خلال الشبكة عمليات التوزيع، بحيث يتسم طابع التوزيع بأنه شبكي في كثير من الأحيان، سواء من جهة كون بعض الأشخاص يختصون بالتوزيع، أو من خلال اعتماد التوزيع على العلاقات التجارية والاجتماعية وزملاء المهنة والمعارف.

2.2- وجود الوكلاء التجاريين في الصين

الوكيل التجاري قد يكون أحد التجار المرتحلين الذين فضلوا الاستقرار في الصين لتقديم الخدمات التجارية للتجار المستوردين من الصين، وقد يكون غير ذلك، من مهاجرين ومغتربين قرروا العمل في هذا المجال. ويُعتبر الوكلاء التجاريون حلقة وصل بين التجار الجدد وبين البائعين الصينيين، كما يُعتبرون "مترجمين" للواقع الصيني بمختلف أبعاده ومضامينه، من الترجمة اللغوية، إلى الترجمة الثقافية، فالمجتمع الصيني شديد الاختلاف بالنسبة للتجار الجدد.

ويؤسس الوكلاء التجاريون مكاتب في المدن الصينية، يتم ترخيصها تحت مسمى مكاتب خدمات تجارية، ويبدأ تعامل التجار الجدد مع الوكلاء التجاريين حتى قبل السفر إلى الصين، فمن متطلبات الفيزا الصينية، أن يكون لدى التاجر الجديد دعوة من مكتب وكيل تجاري مرخص ومعتمد في الصين.

وعند وصول التاجر الجديد للصين يتولى الوكيل التجاري تسهيل وإتمام أمور البحث عن السلع، والشراء، وتوقيع العقود مع البائعين الصينيين، والدفع لهم. ثم يتولى أمور استلام السلع نيابة عن التاجر الجديد، وتعبئة الحاويات ثم شحنها، والقيام بكافة الإجراءات الرسمية والقانونية اللازمة لذلك. كما يتم من خلال الوكيل التجاري كافة أشكال التحويلات المالية من التجار الجدد من فلسطين، وهنا يجب أن تكون ثقة التاجر الفلسطيني بالوكيل في الصين عالية جداً، حيث يُحوّل كامل ثمن الحاويات بالدولار الأمريكي إلى حساب مكتب الوكيل التجاري، الذي بدوره يُحوّل العملة من دولار أمريكي إلى يوان صيني، ثم يدفع ثمن البضائع والسلع للبائعين الصينيين.

يقول التاجر الجديد الريّان¹⁰⁹ عن تجربته مع الوكيل التجاري حاتم الغزاوي¹¹⁰ في إيو الصينية:

"حاتم ليس مجرد وكيل تجاري، فهو يعاملنا كأصدقاء، هذه الأجواء الدافئة جعلتني أرتاح له وأثق فيه، فهو يقدم لي كل المساعدة الممكنة في اختيار البضائع والأسعار، ويقدم لي النصائح التجارية، ويشرح لي كل ما يتعلق بالاستيراد، يخرج حاتم من شقته صباحاً ويأتي لإيقاظنا من الفندق، يأتي باكراً، الساعة الثامنة صباحاً، ونخرج سوياً لمكتبه، ويعطي كل واحد مترجمة من عنده، أنا ترافقني آيفي، إنها فتاة صينية تعمل عند حاتم، تخرج معي

¹⁰⁹ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد التمديدات الكهربائية.

¹¹⁰ - وكيل تجاري في إيو الصينية.

إلى الفوتيان، أتفرج على البضاعة، أعاينها، أفحصها، وأبدأ بمساومة التاجر على السعر، وآيفي تتولى الترجمة، فهناك لا توجد لغة تخاطب بيني وبين الصينيين غير لغة الإشارة، فهم لا يفهمون الإنجليزية، وأنا لا أفهم إلا قليلاً منها، لذلك اعتمادي يكون كبيراً على آيفي في إتمام الصفقة، وأتفق مع التاجر على النوع والكمية ونكتب الطلبية، ثم تتولى آيفي بقية إجراءات دفع عربونات وفتح الأوردرات¹¹¹، فأنا أحول لحاتم في كل مرة 20 ألف دولار للعربونات".

هذه هي الديناميات التجارية التي تحصل من خلال مكتب الوكيل في الصين، فالوكيل التجاري أكثر من مجرد مكتب خدمات للقيام بالمهام الرسمية المتعلقة بشحن الحاويات، فدوره يبدأ من إرسال الدعوة التجارية للتاجر الجديد، التي فيها نص ضمان وتعهد من المكتب بالمسؤولية عن التاجر وتعريف به، ثم القيام بحجز الفندق، واستقبال التاجر من المطار، ثم مرافقته من خلال المترجمة إلى الأسواق، ومن ثم إتمام عمليات البيع والشراء، التي يبدأ بعدها الوكيل التجاري جولة أخرى مع التجار الجدد في السياق الصيني الغريب عنهم، فهو كما كان وسيطاً للبيع والشراء ومترجماً للغة، فهو أيضاً وسيط ثقافي، ومترجم اجتماعي للسياق الصيني، فلا ينتهي عمله بانتهاء أوقات الدوام الرسمية مع الساعة الخامسة مساءً، بل يأتي دوره كوسيط اجتماعي ثقافي بعد ذلك. يقول الريان واصفاً تجربته مع حاتم:

"مساءً بعد الخامسة يغلق الفوتيان أبوابه، فنجتمع في مكتب حاتم، ... يعتبر مكتب حاتم ملتقى لنا مساءً، نتبادل فيه الأحاديث والتجارب والنصائح، لكن كل في مجال عمله، ثم نخرج وحاتم للعشاء، في كل مرة يختار لنا أحد المطاعم في إيوان، ونتجول في المدينة ليلاً، نشترى من المحلات الهدايا لأولادنا وأهلنا، ونشحنها كلها في الحاوية، ثم نعود إلى بلادنا، فحاتم يتولى كل الإجراءات بعد ذلك، فهو يتابع مع التجار لتوريد البضائع إلى المخازن، ثم بعد اكتمالها يعبئها في الحاويات، ويشحنها بعد ذلك إلى فلسطين، ويرسل لنا أوراق الشحن الرسمية، وهي بوليصة الشحن، وفاتورة بالبضاعة، وأوراقاً أخرى يرسلها مباشرة لمكتب التخليص الجمركي هنا في فلسطين، يحسب حاتم تكاليف البضاعة ويخصم منها العربونات، وأرسل له بقية حسابه، حتى يدفع للتجار الصينيين، فنحن ليس بيننا وبين التجار الصينيين تعامل مالي، فتعاملهم معنا يكون من خلال المكتب".

¹¹¹ - فتح الأوردرات، هي تعبير عن الاتفاق النهائي بين التاجر الجديد وبين البائع الصيني، وإعطاء الإذن بتجهيز السلع.

إن وجود الوكيل التجاري في الصين يساهم في إزالة العديد من عقبات السفر ومعوقات عملية الاستيراد عبر الدول، خاصة لتجار جدد لا يعرفون هذه الإجراءات، فأصبحت عملية الاستيراد من الصين غير معقدة، وقد تكون أحياناً بسيطة لبعض التجار الجدد الذين استطاعوا الوصول للصين والاستيراد واستلام البضاعة في فلسطين بالقليل من المجهود، وبالكثير من المعرفة المرتبطة بالعلاقات الشبكية. فالتاجر نور المهدي،¹¹² 38 سنة، من كفر ثلث من ريف قلقيلية، كان يعمل في محل بناشر وكماليات للسيارات، التقته في إيوو في الصين، كان قد حضر برفقة التاجر محمد العاصي¹¹³ الذي يملك مكتباً تجارياً في إيوو، وشقة سكنية يستأجرها كمقر للمكتب وللمبيت خلال زيارته للصين، ويقدم من خلالها خدمات الوكيل التجاري، كان نور مرتاحاً جداً، ولا يبدو عليه الانشغال، فقد أنهى تسوقه من الفوتيان¹¹⁴، وشحن حاوية صغيرة من كماليات السيارات. حدّثني عن تجربته في الاستيراد فقال:

"كان لدي محل إطارات وقطع وكماليات للسيارات، تعرفت على محمد العاصي من ثلاث سنوات وقررت الذهاب إلى الصين، حتى لو على سبيل السياحة، فهو يؤجّر شقة سكنية خاصة، وبإمكاني أن أرافقه طول الرحلة، خاصة أن أموره مضمونة جداً، فهو سيأخذني معه، ويؤمن لي السكن والمأكل وكل شيء، لكن عندما وصلت للصين وزرت معرض الفوتيان أذهلني التنوع الكبير جداً على كماليات السيارات التي أعمل فيها، ورأيت مصدرها هنا في الصين، وكانت أسعارها مناسبة جداً، حتى إنه بإمكاني أن أتاجر بها، وليس فقط أستوردها لمتجري، وأنا لا داعي لأن أعرف بقية التفاصيل المتعلقة بالشراء والشحن والاستلام، فصديقي محمد سيتولى كل شيء، أنا فقط أقوم باختيار الأصناف والكميات، وهناك موظف صيني يعمل لدى مكتب أحمد هو يقوم بكل التفاصيل اللاحقة، أنا أكمل رحلتي للصين، وأتجول في شوارع إيوو وأزور سوق الليل،¹¹⁵ وأشتري العديد من مستلزمات البيت والهدايا وأشحنها مع الحاوية، ثم يتولى محمد كل أمور الشحن، وحتى التخليص يكون من خلال معارفه في فلسطين، إنها بصرحة عملية سهلة جداً، كل ما عليّ فعله هو تأمين المال اللازم للاستيراد".

¹¹² - من مقابلات العمل الميداني مع التجار الجدد، تاجر فلسطيني التقته في مدينة إيوو الصينية، من ريف قلقيلية، ويعمل في استيراد كماليات السيارات.

¹¹³ - تاجر جديد يستورد من الصين، وأسس مكتب خدمات وكيل تجاري في إيوو الصينية.

¹¹⁴ - مدينة التجارة العالمية في إيوو الصينية، ويعرف بمعرض الفوتيان.

¹¹⁵ - سوق الليل، هو من الأسواق الشعبية التي تقام ليلاً في مدينة إيوو الصينية.

2.3- مرونة الترتيبات المحلية

وتتنوع الترتيبات المحلية بين إجراءات رسمية فلسطينية، وظروف ممارسة العمل اليومية، فالإجراءات الفلسطينية المطبقة في مناطق السلطة الوطنية الفلسطينية، ترتبط بشكل عضوي ومتداخل مع الترتيبات الرسمية الإسرائيلية، وبحسب الاتفاقيات الاقتصادية خاصة اتفاقية باريس، فإنه يوجد نوعان من رخص الاستيراد؛ رخصة استيراد تلقائية، تُمنح عند استيفاء جميع المتطلبات الرسمية وعند اكتمال الطلب، أما الترخيص غير التلقائي فيستخدم عادة عند وجود الكثير من القيود على استيراد منتج، أو حينما يسمح بالاستيراد فقط من خلال إذن صريح.¹¹⁶

هذا بالإضافة إلى وضع العديد من التنبيهات والنصائح للاستيراد التي تلقي معظم المسؤولية على التاجر المستورد في التأكد من سلامة الإجراءات كافة واتباع التعليمات والالتزام بالموصفات، وهذا أبقى تدخل السلطة في عملية الاستيراد عند أدنى مستوياته، ومن أمثلتها "لا بد للمستوردين (المحتملين) إذا ما أرادوا الدخول بنجاح إلى عالم الاستيراد، أن يقوموا بالخطوات التالية: ... جمع المعلومات حول كل ما يتعلق بالمعايير، والمتطلبات، وختم البضاعة، ومواصفات الترميز ووضع العلامات التجارية على المنتج، ورخص الاستيراد، وكل الشهادات الأخرى المطلوبة لاستيراد البضائع للصفة الغربية أو قطاع غزة، والتأكد مما إذا كان هناك أي اتفاقيات أو ترتيبات تجارية وُقعت من قبل منظمة التحرير الفلسطينية تمنح المستورد "تعرفة تفضيلية" (سواء إعفاء كامل من الرسوم الجمركية، أو تخفيضات على الرسوم) عند الاستيراد من دولة محددة".¹¹⁷

وكما يُفهم من هذه الإجراءات فرخصة الاستيراد (أو السماح بالاستيراد) هو تلقائي عند اكتمال المتطلبات الأخرى، وهي تتمحور حول مراعاة معايير الاستيراد المشتركة مع دولة الاحتلال، وهذا تتولاه مكاتب التخليص الجمركي، ومكاتب الوكلاء التجاريين في الصين، فالمعايير وأنواع البضائع المسموحة والممنوعة وتلك التي تتطلب مواصفات خاصة، وطرق التغليف، والكتابة على المنتجات، كلها مهارات يعرفها الوكيل التجاري في الصين، والمخلص الجمركي في فلسطين، والتاجر الجديد تقدم له هذه الخدمات كجزء من أعمال هذه المكاتب، وما عليه هو إلا التقدّم بلائحة أصناف البضائع التي يريد استيرادها للتأكد من الإجراءات التي سيتكفل بها المكتب. وفيما عدا ذلك فالتسجيل الرسمي من أجل الاستيراد ليس معقداً، بل يتمحور غالباً حول

¹¹⁶ https://www.paltrade.org/ar_SA/page/how-to-import-

¹¹⁷ [-https://www.paltrade.org/ar_SA/page/how-to-import-](https://www.paltrade.org/ar_SA/page/how-to-import-)

وجود سجل ضريبي للتاجر الجديد حتى يرفق به البيان الجمركي عند وصول الحاوية لفلسطين، كما أنه ليس مقروناً بسجل تجاري كشركة، فيمكن من الناحية الإجرائية تخليص الحاوية من الميناء على رقم الهوية الشخصي للتاجر الجديد.

"إن إجراءات الاستيراد من الصين أسهل من استصدار رخصة المركبة"، كما يقول التاجر ساهر ريان¹¹⁸ من سلفيت، هكذا يمكن إيجاز ووصف الترتيبات الرسمية للاستيراد من الصين من وجهة نظر التجار الجدد، وهذا الوصف لا يشير بالضرورة إلى عدم وجود ترتيبات رسمية تضبط أو تقنن عملية الاستيراد، بل تشير إلى سهولتها النسبية بما هي عملية استيراد من الخارج، أو عملية تجارة دولية. ومع أن عملية الاستيراد من الصين تمر عبر ثلاثة سياقات مختلفة عن بعضها؛ السلطة الفلسطينية، والصين، ودولة الاحتلال، إلا أنها لم تشكل أبداً عائقاً في وجه أي من التجار الجدد الذين تمت مقابلتهم. ففي الجانب الفلسطيني، يتعلق الأمر بالحصول أو حيازة ملف ضريبي، وهو الأمر الذي يفعله بالعادة كل من له منشأة أو مشروع تجاري خاص، سواء أكان كبيراً أو متوسطاً، أو صغيراً، وهو من الملفات السهلة إجرائياً، حيث يحصل المتقدم له على رقم مشغل مرخص على رقم هويته الشخصية.

وإن كانت سهولة عملية التسجيل الرسمية تشكل حافزاً للتجار الجدد، فهي بالمقابل لا تقي بالغرض المطلوب لتنظيم قطاع الاستيراد من الخارج، خاصة من الصين، فإن عدم التنسيق بين المستوردين من خلال التسجيل لهم ولمستورداتهم كماً ونوعاً، قد أدى إلى حدوث "فوضى استيراد" كما سماها بعض التجار الجدد، وذلك أدى إلى نتائج سلبية، فإن استيراد سلع متشابهة أدى إلى حدوث منافسة سعرية بين التجار، وهذا النمط من المنافسة استحوذ على قسم كبير من روايات التجار الجدد خلال العمل الميداني. التاجر الجديد أحمد الورد،¹¹⁹ من بيت لحم قال إن التجار يلجأون للمنافسة السعرية بهدف تصريف البضائع التي لديهم، من أجل شراء غيرها، الأمر الذي يتسبب بتكدسها في الأسواق.

وتتسبب هذه المرونة النسبية للإجراءات الرسمية في التأثير سلباً على جودة الخدمات التجارية للمستهلكين، إن كان على مستوى جودة السلعة المستوردة، أو على خدمات البيع، من ضمان على السلع، أو خدمات ما بعد البيع، كالاستبدال والتعويض

¹¹⁸ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، عمل في اسيراد مستلزمات زينة الأفراح والمناسبات.

¹¹⁹ - من مقابلات العمل الميداني، من بيت لحم، يعمل في استيراد الأدوات المنزلية.

والإرجاع. فالمستهلك الفلسطيني الذي يشتري البضاعة الصينية مدفوعاً بتفضيله لثمنها المنافس، فإنه من الممكن أن يستفيد أكثر فيما لو رافق هذا السعر خدمات ما بعد البيع التي يتمتع بها فيما لو اشترى سلعة أخرى.

وفي مقابل السهولة النسبية للإجراءات الرسمية نجد صعوبة ملموسة يواجهها التجار الجدد في التعامل مع الدوائر الضريبية على اختلاف مستوياتها، سواءً ضريبة القيمة المضافة أو ضريبة الدخل أو ممارسات جهاز الضابطة الجمركية، حيث إن جميع التجار الذين تمت مقابلتهم قد تحدثوا عن صعوبة التعامل الدوائر الجمركية معهم. وتكمن الإشكاليات الفعلية في المجال الضريبي للتاجر الجديد في التعامل مع البيان الجمركي، الذي هو الفاتورة التي يقدمها التاجر الجديد لكل البضائع التي استوردها، مع سعرها من الصين. وهنا يقوم بعض التجار الجدد بتخفيض قيمة السلع كي ينخفض مبلغ الضريبة عليه، وهذه عملية أصبحت معروفة لدوائر الضريبة الفلسطينية، لذلك باتوا يفرضون ما يسمى إعادة تخمين، ليتم تقدير سعر جديد للسلع، وتتقاضى الضريبة بناءً على السعر المعدل.

كما تعتبر دوريات الضابطة الجمركية التي يواجهها التجار يومياً على الطرق، التي تصل كما عبّر التاجر الجديد أبو حسن اللبدي¹²⁰ من ريف نابلس، إلى أن يوقفوه ثلاث مرات متتابة في اليوم نفسه أثناء توزيعه لبضائعه، هذا دفع التجار الجدد إلى التساؤل عن جدوى هذه الإجراءات ودورها في تحفيزهم أو إحباطهم كمستثمرين أو كأصحاب أعمال يدفعون للدولة بدل الأخذ منها، فأجمع جميع التجار الجدد أن إجراءات الدولة الرسمية ليست في صالحهم كمستوردين، وإن كانت سهلة في الاستيراد فهي معيقة في التوزيع.

إلا أن هناك ميزات إيجابية يلمسها التجار الجدد من الجو العام الذي يوفّره تواجد نظام أمن وتقاضي، يسمح لهم بإجراء معاملات تجارية بالدفع الآجل، بطرقه المتنوعة، كالحسابات المفتوحة،¹²¹ والشيكات المؤجلة. وهذه ميزة ليست موجهة لصالح التجار الجدد بما هم شريحة مهنية، بل هي تعبير عن أجواء الضبط الأمني، والقانوني، التي ساعدتهم في العمل في بيئة تجارية يستطيعون من خلالها التعامل بثقة مع تجار آخرين ومستهلكين في جو مضبوط بقوانين وإجراءات رسمية، الأمر الذي يسهم في زيادة مبيعاتهم، وحمايتهم من عمليات النصب والاحتيال. فالتجار من جميع المحافظات قالوا بأن لهم ديوناً على

¹²⁰ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف نابلس، ويعمل في استيراد النثرية المنزلية والقرطاسية.

¹²¹ - في تلك الحالة يبيع التجار الجدد سلعهم لتجار التجزئة، على أن يقوم تجار التجزئة بالتسديد لاحقاً بعد البيع.

الموزعين وتجار التجزئة تقدر بمئات آلاف الدولارات، لكن الجو العام يمنحهم الثقة بقدرتهم على التحصيل من خلال الإجراءات القانونية.

2.4- مرونة المهنة

تشمل مرونة المهنة ثلاثة جوانب أساسية؛ الأول خصائصها أو جوانبها التي يمكن تكييفها أو أقلمتها بحسب العديد من الظروف الخاصة بكل فرد، والثاني مرونة في التمويل اللازم لها. والثالث مرونة في ممارستها. فهي كأن تكون متجاوبة مع الظروف الخاصة للتجار الجدد بما هم أفراد عاديون، غير محصورين بمؤهلات من نوع ممأسس أو خاص، ولا مقتصرين على مستويات اقتصادية خاصة. فهي لا تتطلب شهادة من أي نوع، كما لا تتطلب إثباتاً من أي نوع، إنها عمل خاص، مثل كل المشاريع الفردية والصغيرة التي تشكل السمة الأوضح للمشاريع الاقتصادية في فلسطين. كما لا تتطلب تمويلاً كبيراً، أو شروطاً معقدة للتمويل، فمن الممكن الاستيراد على قدر التمويل المتوفر. كما بالإمكان أن تكون المهنة الرئيسة والمصدر الأساسي للدخل، أو تكون جزءاً من عمل آخر، أو عملاً إضافياً مساعداً. لذلك فإن التوجه لها لا يشكل عائقاً لدى أي فئة من فئات المجتمع الفلسطيني، سواء العمرية أو المعرفية أو الجندرية أو حتى المالية.

فمن ناحية المؤهلات فهي متاحة لأي فلسطيني يود خوض تجربة الاستيراد من الصين، وبالتالي يقع على عاتقه القيام بما يوصله للصين، وفي هذه الرحلة لا يجد أنه احتاج إلى أي شكل رسمي من التدريب أو التأهيل، لكن ما يحتاجه هو اكتساب المهارت والخبرات والمعرفة. وبهذا يمتاز التجار الجدد بأنهم من خلفيات مهنية متعددة، فقد لوحظ من العمل الميداني بأن العديد من التجار الذين تمت مقابلتهم كانوا بالأصل إما عمالاً عاديين في المستوطنات أو سوق العمل الفلسطيني، أو موظفين أو خريجين أو حرفيين أو مهنيين أو مزارعين وغيرهم، كما ذكرنا في الفصل الثالث.

أما من ناحية التمويل، فالتمويل في الاستيراد من الصين يعتبر شيئاً أساسياً مثل كل الاستثمارات الأخرى، خاصة وأن ثمن البضاعة يتم دفعه نقداً في الصين، لكن المرونة هنا تكمن في استجابة السوق الصيني لمتطلبات مختلفة ومستويات عديدة من الاستيراد، فإمكان التاجر الجديد أن يبدأ باستيراد مشترك، حيث يتفق مع مكتب وكيل تجاري في الصين أن يشحن له بضاعته بالتشارك مع آخرين، وهذا التشارك ليس شيئاً رسمياً، وليس مشاركة تجارية، بل هي أن يقوم المكتب التجاري في الصين

بتجميع بضاعة مجموعة من التجار الصغار لتشكل حمولة حاوية واحدة، وهي أشبه بالتشارك في سيارة أجرة مثلاً، حيث الركاب لا يعرفون بعضهم، لكن السيارة هي لإيصالهم لوجهتهم، وهذا هو التشارك في الحاوية الواحدة في الاستيراد من الصين، وهو أحد أوجه المرونة في التمويل للتجار الجدد، ومكتب الوكيل محمود عايش¹²² في جوائزو يقوم دائماً بشحن حاويات مشتركة للعديد من التجار الفلسطينيين الجدد. وبشكل آخر يمكن استيراد حاويات كاملة من الصين لبعض الأصناف بأسعار لا تتجاوز العشرين ألف دولار، مثل ألعاب الأطفال، أو الفرش المنزلي، أو الأدوات المنزلية، أو غرف النوم، والأثاث عموماً، وغيرها من المنتجات المتوفرة بكثرة كفرصة استثمار برأسمال قليل، وهو وجه آخر من أوجه المرونة المالية للاستيراد.

وهناك أوجه أخرى للمرونة في التمويل للتجار الجدد، فهناك الطرق الفردية التي يجتهد فيها التاجر الجديد لحشد التمويل اللازم للاستيراد، وهي تعتمد على استراتيجيات فردية تركز إلى الشبكات الاجتماعية، وتعمل على ترجمة العلاقات الاجتماعية بما هي رأسمال اجتماعي، إلى رأس مال نقدي لتمويل الاستيراد، ويمكن تسمية هذا النوع من التمويل بالتمويل الاجتماعي، كونه يعتمد على ضمانات اجتماعية في مقابل الضمانات الاقتصادية التي تطلبها مؤسسات الإقراض أو التمويل الرسمية.

من الأنواع الشائعة في هذا المجال هو الدخول في شراكة على أساس التمويل، كما فعل التاجر ربحي الشاعر¹²³ من نابلس، فالتاجر ربحي شاب ثلاثيني، فسمع عن التوجه العام للعديد من الشباب الفلسطيني للاستيراد من الصين، وهو مهتم بمجال الحاسوب بشكل خاص، فسمع أن الاستيراد بإمكانه أن يؤمن له دخلاً جيداً ويجعل منه تاجراً مستورداً، فيحقق الربح الكثير والتحول في المكانة الاجتماعية كما يقول، لذلك قرر خوض تجربة الاستيراد من الصين، وهو مثقف ويستخدم الإنترنت بشكل جيد، وله معارف من خلال صالون الحلاقة الخاص به، وكثيراً ما سمع نقاشات التجار عن رحلاتهم إلى الصين والاستيراد منها، وسمع أيضاً عن أن الوكلاء التجاريين في الصين يجعلون مهمة الاستيراد سهلة إجرائياً، بمعنى يكفي أن تصل للصين، وسيتكفل المكتب بالباقي. فاستعان بثلاثة من أصدقائه، وهو الرابع، وجمع من كل واحد منهم مبلغ 8 آلاف دولار، على أن يقوم هو بالاستيراد والتوزيع مقابل نصف الأرباح، والنصف الباقي يوزع بين الأصدقاء، يقول ربحي إنه لم يكن من الصعب الحصول على هذه الأموال من أصدقائه، فهي ليست بالمبلغ الكبير، كما أنهم يتقنون به ويتطلعون إلى استثمار هذه المبالغ لتحقيق لهم دخلاً إضافياً.

¹²² - وكيل تجاري تم ذكره سابقاً.

¹²³ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف نابلس، عمل في استيراد ملحقات الحاسوب.

وهناك أيضاً استدانة المال من أحد الأصدقاء كما فعل التاجر محمد العاصي¹²⁴ من سلفيت، الذي يتحدث عن سعيه لتدبير أموال تمويل الاستيراد من الصين بعد أن سمع عن فوائده وعوائده المجزية فيقول: "كان لنا أصدقاء كثيرون، ومنهم ميسورو الحال، كان أحدهم متعهد بناء، كنت تعرفت عليه خلال تجارتي مع الخليل، فقد كنت أشتري من الخليل وأبيع في بقية الضفة، وكان عمري وقتها 21 سنة، ليس معي شيء سوى رأس مال اجتماعي، وعرضت على الرجل أن يدايني 100 ألف شيكل، على أن أعطيه 15% من الربح، فأحضر لي النقود واجتمع مع عائلتي، وأعطاني المصاري".

وهناك البعض ممن أخذ المال من الزوجة، ومشاركتها الأرباح كما فعل التاجر حسن اللبدي،¹²⁵ فالحاج اللبدي، كان يسمع عن الاستيراد من تجار نابلس، ويلاحظ أرباحهم، وكان يخطط للسفر إلى الصين لاستطلاع الأوضاع هناك، لكن كان يعيقه شيئا؛ الأول هو مرافقة أحد التجار إلى الصين، وهو ما جهد في البحث عنه، حيث إنه ليس كل التجار يقبلون أن ترافقهم وتطلع على أسرار تجارتهم، والثاني هو التمويل اللازم للاستيراد. بالنسبة للمعيق الأول فقد وجد العون من صديقه التاجر أبو حسن عاصي¹²⁶ من قرارة بني حسان، الذي عرض عليه مرافقته للصين فوافق، بل ووعده بتعريفه على المخلص الجمركي الذي يتعامل معه، وعلى الوكيل التجاري كذلك. أما المعيق الثاني فقد تمكّن من تجاوزه عندما حصل على مبلغ من المال نتيجة بيع قطعة أرض تخص زوجته، فحصل على مبلغ 20 ألف دينار أردني، تقريباً 28 ألف دولار أمريكي، ففاتح زوجته في رغبته باستخدام المبلغ في الاستيراد، ووعدها بأن يعيده لها مع أرباحه إن تحقق له النجاح.

طريقة أخرى للتمويل ابتكرها التاجر شادي عمر¹²⁷ من الخليل، حيث سافر إلى الصين وهو لا يملك سوى مصاريف الرحلة، لكنه عندما رأى البضائع، وتوقع الأرباح التي يمكن تحقيقها، تواصل مع تجار محليين في فلسطين، ووعدهم بأن يبيع لهم بضائع بأسعار تفضيلية إن هم دعموه وأرسلوا له ثمن البضائع مقدماً إلى الصين، وبالفعل كانت الأسعار التي وعدهم بها مغرية كفاية ليحوّلوا له ثمن البضائع مقدماً، وهكذا استطاع شحن أول حاوية له بالحجم الصغير، وعاد بها إلى فلسطين وباعها كلها في زمن قياسي، وعاود الاستيراد مجدداً بطريقة التمويل المقدم من التجار الذين يرغبون في بضاعته بأسعار تفضيلية أقل

¹²⁴ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد الأدوات المنزلية والفرش المنزلي.

¹²⁵ تاجر تم ذكره سابقاً.

¹²⁶ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد الأدوات المنزلية.

¹²⁷ - من مقابلات العمل الميداني، من الخليل، ويعمل في استيراد الأجهزة الكهربائية.

من أسعار السوق، والآن وبعد سنوات من الاستيراد من الصين، أصبح شادي تاجراً مميّزاً في هذه المجال، وهو من النماذج الناجحة بشكل ملحوظ، ويستورد ما يزيد عن 15 حاوية سنوياً.

ما يلاحظ هنا هو ثقة الناس في الاستيراد، فلا تجد ممانعة ولا ريبة ولا تخوف لدى الناس في المساهمة في دعم مشروع استيراد، فأصدقاء ربحي، وزوجة الصفدي، ووالد محمد، وصديق الريان، ووالد ضياء، وابن عم سامي، وأصدقاء التاجر شادي كلهم دعموا التجار الجدد في استيرادهم برغم معرفتهم بأنهم تجار جدد، وسيستوردون لأول مرة، لكن منبع هذه الثقة أن المال سيستثمر في استيراد البضاعة من الصين، وهو المشروع الذي يحوز على ثقة الناس؛ كونهم يدركون مدى انتشار السلع الصينية في الأسواق، ومدى نجاح التجار المستوردين من خلال ملاحظة تأثير الأرباح عليهم بعد أن أصبحوا يستوردون من الصين، هذا إضافة إلى كون كل من ساهم في التمويل في النماذج السابقة هو من الدوائر المقربة في العلاقات الاجتماعية؛ زوجة، والد، ابن عم، أو أصدقاء.

وتعتبر طرق التمويل من خلال الأصدقاء أو الشبكات من الطرق الشائعة عالمياً لدى التجار للتغلب على إشكاليات التمويل، في ظل غياب النظم الاقتصادية الداعمة للأفراد، والمبادرات الريادية، ففي دراسة أجريت على 200 من التجار الصغار في غانا أظهرت أن التجار الصغار لا يستطيعون الحصول على قروض بسبب نقص الضمانات، ونقص الضمانات أيضاً منعهم من بناء تاريخ مالي يستحقون عليه تسهيلات من البنوك، لذلك بيّنت الدراسة أهمية جمعيات الادخار الدورية، وجمعيات التمويل الصغيرة من الأصدقاء لدى التجار الصغار في غانا من أجل تجاوز مشاكل التمويل والضمانات الرسمية، ووضحت أن هذه الطرق المبتكرة من التمويل ساهمت في نجاح العديد من التجار الصغار في تأسيس أعمال تمكّنهم من كسب قوتهم (Musa, 2013). وكذلك دراسة "الربح من خلال الأصدقاء" (Ogawa, 2016)، التي بينت أن التجار الصغار في تنزانيا الذين يُدعون الماشينغا، أوجدوا نمطاً جديداً من المعاملات الإئتمانية كاستجابة للتغيرات السياسية والاقتصادية الاجتماعية بعد الليبرالية الاقتصادية في تنزانيا، وهذا النمط يسمى "مالي كاولي" (Mali Kauli)، ويتم إجراؤه من خلال وسطاء بين تجار الجملة وبائعي التجزئة "التجار الصغار"، ويقوم هذا النمط على مبدأ أن يشتري وسطاء البضاعة بالجملة، بينما يقوم التجار بتوزيعها بطريقة شرائها برسم البيع، أي دون تسديد ثمنها مباشرة، بل يدفعون مقابل ما يبيعونه من البضاعة.

ومن المرونة في التمويل أيضاً التمويل البنكي، وهو شكل رسمي للتمويل، في مقابل التمويل الاجتماعي، حيث تقوم البنوك التي يتعامل معها التجار الجدد بمنحهم تسهيلات بنكية مقابل ضمانات سمعة الحساب، أي الحركات الشهرية للحساب، وما يوجد في رصيد التحصيل من شيكات آجلة، وما يوجد من توفيرات للتاجر. لكن هذه التمويلات لا تتوفر لتجار صغار، بل إن أهم شرط لها هو سمعة الحساب، وهذه من الحالات الصعبة التي يمكن الوصول إليها لدى مؤسسات مالية مثل البنوك. التاجر الريان¹²⁸ يروي تجربته مع التمويل البنكي فيقول:

"بعد الاستيراد المتكرر والحصول على أرباح جيدة من الاستيراد، زادت حركات الحساب البنكي، وهي بالأصل كانت جيدة، لكن الاستيراد رفعها إلى مستويات جيدة وأصبح لديّ حركات سحب وإيداع يفوق 6 ملايين شيكل سنوياً، ولديّ ودائع في البنوك، ولديّ شيكات برسم التحصيل تتجاوز المليون شيكل على مدار السنة، هذه الحركات وهذا الوضع المالي في البنك جعلهم يعرضون عليّ تسهيلات؛ من هذه التسهيلات، حساب مكشوف بقيمة مليون شيكل، وتمويل صفقات بقيمة 100 ألف دولار لكل صفقة على أن تُسَدّد بعد 6 شهور من استخدامها، وقد استخدمتها بالفعل وحصلت على تمويل أول صفقة واشترت حاوية بـ 100 ألف دولار، واستطعت سدادها في وقتها، لذلك سمح لي البنك بالحصول على تمويلين متتاليين ثم ثلاثة ثم أربعة تمويلات بمبلغ إجمالي 400 ألف دولار، ويكلف كل تسهيل 5 آلاف دولار، وأنا شعرت بأن هذه عمولة ليست عالية، فعند العمل بـ 100 ألف دولار فإن الـ 5 آلاف دولار أحياناً قد تخسرها أو تكسبها بسبب حركة العملات وتغير أسعار الصرف، المهم في الموضوع هو أن لا تتغزّز بالمال الذي بين يديك، وأن تبقى متذكراً دائماً أنه للبنك وليس لك، وأنت لك فقط الأرباح، وهي التي تستطيع استخدامها لتطوير أعمالك أو تجميع رأس مال بدل تمويلات البنك".

ومن مرونة المهنة أيضاً المرونة في التسويق، حيث يعمل تجار كثيرون على شراء حاوية، وتخزينها في مخزن عادي وأحياناً في المنزل، ثم يبدؤون ببيع أو توزيع البضاعة على محلات للبيع بالتجزئة، هنا لم يتطلب المشروع أي إعدادات لوجستية على أرض الواقع سوى مخزن وسيارة توزيع، وقد قابلت بعض التجار الذين يوزعون بضاعتهم بسياراتهم الخاصة، ومشروعهم

¹²⁸ - تاجر تم ذكره سابقاً.

التجاري يتمحور حولهم شخصياً فقط. التاجر ظافر غانم،¹²⁹ 36 سنة، طولكرم، يستورد ملحقات الحاسوب، من جوائزو الصينية، يقول في روايته لتجربته مع الاستيراد:

"أنا أسافر للصين مرتين إلى ثلاثة كل سنة، وأستورد حاوية في كل مرة، أفرغ بضائعي في مخزن للعائلة، وأقوم بتصنيفها وتصويرها، ومن ثم عرضها على محلات بيع التجزئة، فأنا أوزع البضاعة بسيارتي، اشتريت سيارة من أرياحي في الاستيراد بعد أن كنت أستخدم سيارة والدي في التوزيع، والآن قمت بتجديد السيارة مرة أخرى، فهي أساس عملي، أرياحي من التجارة تكفيني لحياة كريمة، فأنا أوزع بضاعة الحاوية كلها تقريباً قبل أن أعود للاستيراد مجدداً، وقد استطعت شراء شقة، وتجهيزها، والزواج، كل هذا من عوائد الاستيراد، ولا أفكر بتغيير طريقة عملي، فهي مريحة ولا يوجد عليّ ديون، وليس لديّ ديون كبيرة، لا أريد أن أوسع تجارتي فأدخل في تعقيدات السوق".

المرونة في التسويق قادت أيضاً إلى أن يكون الاستيراد من الصين عملاً جزئياً لبعض التجار الجدد، فقد ظهرت نماذج في المجتمع الفلسطيني من التجار الذين جعلوا من الاستيراد من الصين دخلاً إضافياً، فاستوردوا حاويات قاموا بتسويقها بأنفسهم إلى جانب مهنتهم الأولى، فبعض الحرفيين والمهنيين استوردوا بضائع لاستخدامها في حرفهم وباعوا ما يفيض عن حاجتهم. الحرفي حليم عاصي¹³⁰ من سلفيت، يعمل في دهان المنازل فذهب إلى إيو واستورد مواد وديكورات تدخل في عمله، وافتتح معرضاً لبيع ما يفيض منها عن حاجته. وبعض الموظفين استوردوا أصنافاً معينة من البضائع وبيعونها من خلال مشاريع صغيرة لا تتكلف كثيراً، أو أحياناً من خلال منازلهم، فمما يرهق التجارة بشكل عام هو المصاريف التشغيلية، ومرونة الاستيراد من الصين وطبيعة تسويق بضائعها قد جعلت من الممكن تقليل المصاريف التشغيلية لحدودها الدنيا.

2.5- حاجة السوق والتكامل مع القطاعات الأخرى

تشمل حاجة السوق والتكامل مع القطاعات الأخرى على ثلاثة اتجاهات رئيسة؛ الأول هو الحاجة لتوفير سلع وبضائع للاستهلاك، والثاني هو الحاجة لمدخلات إنتاج ندخل في التصنيع المحلي، والثالث هو الحاجة لوجود تجار مستوردين يتكفلون

¹²⁹ - من مقابلات العمل الميداني، من طولكرم، يعمل في استيراد ملحقات الحاسوب.

¹³⁰ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد مستلزمات الديكور المنزلي.

بتلبية حاجات السوق من السلع والبضائع الصينية. فالحاجة للسلع والبضائع الاستهلاكية ترتبط بزيادة الطلب على السلعة الصينية، ليس من جهة كونها صينية، بل من جهة تنوعها وسعرها، وهذا يشجع التجار الجدد على الانخراط في الاستيراد مجدداً والتنوع في البضائع المستوردة، مما يفتح مجالات جديدة ومتجددة للعمل. أما الحاجة التصنيعية فهي حاجة بعض القطاعات التصنيعية لمدخلات الإنتاج التي تدخل في التصنيع، أو التي تستخدم في مشاريع اقتصادية متعددة، فيتم توريدها من قبل التجار الجدد، وبعض المشاريع الاقتصادية التقليدية القائمة باتت تستخدم السلع الصينية ضمن بضائعها، وهذا بدوره عزز الحاجة لهؤلاء التجار الجدد الذين يوصلون هذه البضائع لتلبية حاجة السوق لها، الأمر الذي عزز وجودهم في الأسواق وساعد في ازدياد أعدادهم. أما الحاجة التجارية فهي انخراط أعداد كبيرة من التجار المحليين في تجارة البضائع التي يوردها التجار الجدد المستوردون من الصين.

حاجة السوق كانت من المحفزات المهمة لظهور التجار الجدد، فالطلب على السلع الصينية، الذي رافقه تغير على أنماط الاستهلاك شكّل أرضية خصبة لاستيعاب السلع الصينية بتنوعها الكبير وأسعارها المنافسة، الأمر الذي وسع ويشكل ملحوظ مجال الاستيراد، حتى ظهر تجار جدد وجدوا في الاستيراد فرصة عمل مجزية وبشروط غير معقّدة. العديد من التجار الذين تمت مقابلتهم قد توجهوا للاستيراد لكثافة الطلب على البضائع الصينية المنافسة في السوق. فمثلاً التاجر محمد الخروب¹³¹ من بيت لحم وجد أن الإقبال على الملابس الصينية قد جعله يضاعف من مستورداته باستمرار، خاصة "أن السوق يستوعب البضائع الصينية لأنها ليست غالية الثمن، بالتالي فإنها عندما تتلف يسارع المستهلك لاستبدالها بأخرى غيرها".

ولم يكن المستهلك وحده من تقبل السلع الصينية وشجع على استمرار وتوسع استيرادها، بل تعداه الأمر إلى القطاعات الأخرى في البنية الاقتصادية، فالعديد من التجار التقليديين قد تقبلوا أنواعاً مختلفة من السلع الصينية وعرضوها في معارضهم، وأكملوا بها تشكيلتهم التجارية، وساهموا في دعم وإسناد العديد من التجار الجدد. التاجر بشير الطاهر¹³² من بيت لحم قال إنه توجه للصين ليستورد تشكيلة من الأدوات والأجهزة الكهربائية ليضيفها إلى محله، لأنها مطلوبة عند الناس لأسعارها المنافسة مقارنة

¹³¹ - من مقابلات العمل الميداني، من بيت لحم، ويعمل في استيراد الملابس.

¹³² - من مقابلات العمل الميداني، من بيت لحم، ويعمل في استيراد الأجهزة الكهربائية.

بالماركات الأخرى، والتاجر شادي عمر¹³³ من الخليل قال إنه يستورد سنوياً 30 حاوية، 12 منها لا يراها، فهو ينقلها مباشرة من الميناء لصالح تجار تقليديين يبيعونها ضمن تجارتهم.

أما التكامل مع القطاع الصناعي، فالعديد من التجار الجدد قد امتنهن استيراد بعض المكونات الأساسية التي تدخل في التصنيع المحلي، وهذا واضح في تجارة الأحذية والملابس مثلاً، فالذي يزور الصين يرى كيف تُباع تفاصيل التفاصيل، التي تدخل في جزئيات الصناعة المحلية، وهذا قاد بدوره إلى نشوء اعتمادية متبادلة بين التاجر الجديد والمصنّع المحلي، فالتاجر الجديد وجد فرصة استثمارية، بينما التاجر المحلي وجد مدخلات يستخدمها في مصنعه تسهم في خفض تكلفة الإنتاج. التاجر أبو شحادة وابنه محمد¹³⁴ يحضرون إلى جوازو باستمرار لشراء الأقمشة التي تدير مشغل الخياطة الخاص بهم في نابلس، كما اعتادوا على شراء العديد من المواد الأولية التي تدخل في مشاغل الخياطة لبيعها للتجار زملاء المهنة.

وفيما يتعلق بالتكامل مع القطاع التجاري، فإن عدد التجار الصغار الذين يستفيدون من التجار الجدد وبيعون بالجملة في تزايد مستمر، حيث عبّر العديد من التجار الجدد بأنهم يزودون العديد من المحلات والعديد من تجار التوزيع ببضائع للتجارة بها، فالتاجر محمد العاصي¹³⁵ الذي يستورد الأدوات المنزلية والفرش المنزلي قال:

"لديّ ديون في السوق تقريباً مليون و200 ألف شيكل، فأنا أمول من خلالها محلات صغيرة وتجاراً موزعين، كما أنه يشتري مني تقريباً 320 تاجر جملة، يشترون من بضائعي ويوزعونها على المحلات، ولديّ زبائن يبيعون في المنازل، والعديد من الزبائن لهم محلات صغيرة غير مسجلين أصلاً".

أما التاجر صديق ماهر¹³⁶ الذي يعمل في استيراد الأدوات الصحية وتمديدات المياه فقال: "لديّ 820 حساباً لتجار أزودهم بالبضائع لبيع التجزئة في محلاتهم، كما يتعامل معي 300 تاجر يشترون بضائعي ويوزعونها على محلات التجزئة".

¹³³ - تاجر تم ذكره سابقاً.

¹³⁴ - من مقابلات العمل الميداني، من نابلس، والتاجران يعملان في استيراد الأقمشة، ومدخلات الإنتاج لمشاغل الخياطة، وتم اللقاء بهم في جوازو الصينية.

¹³⁵ تاجر تم ذكره سابقاً.

¹³⁶ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، يعمل في استيراد الأدوات الصحية وتمديدات المياه.

وفي المجمل فقد ساهم التجار الجدد في تلبية العديد من متطلبات السوق المحلي من خلال رفده بالعديد من البضائع والسلع الصينية، التي كان لها دور كبير في تعزيز قدراتها التنافسية، فالتنوع الكبير في الخلفية المهنية ساهم في رفد السوق الفلسطيني بأنواع متعددة من البضائع والسلع التي دخلت مختلف القطاعات، والمهن والحرف والورش، إضافة إلى المؤسسات الصناعية والخدماتية الأخرى، فنجد البضاعة والسلع الصينية قد دخلت في أعمال المصانع من خلال رفدها بماكينات وخطوط الإنتاج، إضافة لرفدها المصانع بالبضائع كمدخلات للإنتاج، وكذلك مستلزمات التغليف والتعليب وغيرها، وكذلك دخلت في مجال الحرف من خلال اشتغال حرفيين من خلفيات متعددة في بضائع وسلع متنوعة ساهمت في إنعاش بعض هذه القطاعات الحرفية وتلبية متطلباتها من السلع والبضائع، هذا إضافة إلى إغناء الأسواق بأعداد لا حصر لها من السلع والبضائع المتنوعة، حتى بات المشهد العام للبضائع في الأسواق الفلسطينية صينياً بامتياز.

2.6- التكامل مع القطاع غير المنظم¹³⁷

يسهم التجار الجدد بدعم القطاع غير المنظم من جهتين؛ الأولى أن مشاريع بعض التجار الجدد هي منظمة جزئياً، وبالتالي هي غير منظمة في بعض جوانبها، خاصة في مجال التسويق، حيث يستفيد منها العديد من قطاعات العمل غير المنظم، كالموزعين الصغار، وأصحاب العقارات، وقطاع النقل، وعمل التحميل والتنزيل، وبهذا تشكل اللارسمية جانباً من أعمال التجار الجدد. أما الجهة الثانية فهي الاعتمادية المتبادلة بين التجار الجدد كمزودين للسلع والبضائع، وبين القطاع غير المنظم كمشوق لهذه السلع والبضائع. وبذلك فقد ساهم التجار الجدد في تعزيز قدرة القطاع غير المنظم في كونه ملاذاً آمناً للعديد من الأسر والفئات المهمشة في المجتمع الفلسطيني، التي تعاني من جلاء غياب برامج دعم وإسناد حكومية، من خلال رفده بسلع وبضائع، حيث شكّلت السلع الصينية رافداً مهماً لأعداد كبيرة من التجار الصغار في السوق الفلسطيني، تزودهم بالبضائع التي تتمحور مشاريعهم حولها، وتسهم بشكل ملموس في تعزيز قدرتهم التنافسية في الأسواق، من خلال رفدهم بسلع زهيدة الثمن والجودة.

¹³⁷ - ويشار إليه أحياناً بالاقتصاد غير الرسمي.

وفي فلسطين يشكّل القطاع غير المنظم¹³⁸ حيزاً واسعاً في البنية الاقتصادية، فهو يشكّل حوالي نصف المنشآت، ويشغّل حوالي ثلث العاملين في القطاع الخاص (الفلاح، 2014)، والقطاع المنظم في فلسطين كما استنتج المالكي وآخرون (2000) هو مشاريع مرتجلة تستجيب لطلب متوفر، وهذا ما دفع العديد من التجار الجدد إلى تلبية الطلب المتوفر من خلال هذا القطاع على البضائع الصينية. وقد شكّل القطاع غير المنظم بنيته وأدواره محفزاً واضحاً في دعم وإسناد التجار الجدد.

وتذهب بعض الأبحاث¹³⁹ إلى أن القطاع غير المنظم يوفر في بعض الدول فرص عمل أربع مرات أعلى من القطاع المنظم، كما أنه قطاع غير عشوائي، فله قوانينه ومنطقه الداخلي، وهو يشكّل المظلة الآمنة للعديد الذين يديرون أعمالاً صغيرة لا تحتل نفقات التسجيل الرسمية ولا اشتراطاته. أحد التجار الجدد وهو يملك سجلاً تجارياً قال إنه لا يسعى لتوظيف موظفين، برغم حاجته لهم بسبب ما قد يتعرض له من مساءلات تتعلق بحقوق العاملين والحد الأدنى للأجور، وأن مشروعه التجاري لا يحتمل مثل هذه المصروفات، لذلك هو يلجأ إلى عدم تسجيل بعض موظفيه والعديد من مبيعاته، كي يتجنب المزيد من التكاليف، وهذا يعزّز من قدرته على المنافسة في الأسواق.

وبسبب ذلك يصعب تحديد الخط الفاصل بين العمل في القطاع المنظم، والعمل في القطاع غير المنظم، ففي الواقع لا يوجد فواصل بينية واضحة بينهما، وبالإمكان العمل في القطاعين معاً، لذلك لم يظهر من العمل الميداني أن التجار الجدد هم ضمن القطاع غير المنظم، لكن أجزاءً من أعمالهم تتداخل مع القطاع غير المنظم، لتحقيق مصالح مشتركة. كما ظهر من جهة أخرى أن التجار الجدد يرتبطون بالقطاع غير المنظم بأشكال متباينة، فالتجار الجدد يعتمدون في توزيع بضائعهم على جانب مهم من القطاع غير المنظم. التاجر أبو حسن عاصي¹⁴⁰ من قرارة بني حسان قال: "أبيع للعديد من تجار التجزئة وتجار المدن وحتى أبيع لسريحة¹⁴¹ من بني نعيم في الخليل".

¹³⁸ - تشير الأدبيات إلى أن أسباب وجود القطاع غير الرسمي في الدول هو مستويات التصنيع والإنتاج المتدنية في الدولة، إضافة إلى وجود قوة عمل زائدة عن المطلوب في السوق، وهذا بحد ذاته يجعل القطاع غير الرسمي هو قطاع نجاة بالنسبة للبعض (Breman, 1980). وفي الدول النامية عموماً يولد دخلاً قليلاً ويحقق تراكمات رأسمالية قليلة، إذا تراكم أصلاً، وهو بالأساس قطاع كفاف (Gerxhani 2004).

¹³⁹ - أنظر مثلاً تقرير مكتب العمل الدولي، جينيف 2014.

¹⁴⁰ - تاجر تم ذكره سابقاً.

¹⁴¹ - السريحة، مصطلح يطلق على الباعة المتجولين وعلى الأغلب مشياً على الأقدام.

التاجر الجديد محمد العاصي¹⁴² من قراوة بني حسان، قال إنه يتعامل مع ما يقارب 320 تاجراً موزعاً، يأتون إلى مخازنه بشكل دائم ويوزعون بضائعه، وأن العديد منهم له محلات صغيرة ودكاكين، ومشاريع أسرية، وتجار صغار يكسبون من إعادة البيع. وكذلك التاجر الجديد شادي عمر¹⁴³ من الخليل قال إنه يتعامل مع 40 موزعاً يوزعون لصالحه بالتجزئة، والعديد منهم طلبه جامعات، أو خريجون جدد، وليس لهم أي سجلات تجارية، ولكنهم يبحثون عن دخل ليعيّلهم في ظل انعدام فرص العمل.

وشبكات التوزيع هذه تكون بالعادة ضمن القطاع غير المنظم، فالتجار الجدد يسوّقون بضائعهم من خلال تجار صغار (petty traders). وفي الأدبيات الأكاديمية التي تتناول دور التجار الصغار تعتبر أن ميزتهم تكمن في قدرتهم على توفير بضائع عديدة ومتنوعة للناس العاديين في أماكن متعددة في الأوقات المناسبة وبالأسعار وبالكميات المناسبة، لذلك فنشاط التجار الصغار هو نشاط مهم في القطاع غير المنظم (Correya, 2001)، كما أنهم يشكّلون تجاراً جديداً محتملين، حيث تعتمد أعمالهم في كثير من جوانبها على الشبكات الاجتماعية، وذلك كما ظهر في دراسة عن تجار السنغال الذين ينخرطون في علاقات مع التجار الصينيين ثم يراكمون رأس مال بدائياً أو ينخرطون في شبكات قرابية أو صداقة لتجميع المال اللازم للاستيراد ثم يتحوّلون لمستوردين جدد (Marfaing and Thiel, 2013).

وفي النهاية فإن التوجهات العالمية في الدراسات الأكاديمية تتجه للاعتراف بالاعتماد المتبادل بين القطاع المنظم وغير المنظم، على اعتبار أن القطاع غير المنظم يعاني من غياب التنظيم القانوني، وسبب غياب التنظيم القانوني هو عدم القدرة على الالتزام بالتقديرات والتكاليف الرسمية للتسجيل، وهو الأمر الذي يعزّز قدرة هذا القطاع على المنافسة في ظل المشاريع الرسمية، ويأتي التجار الجدد ببضائعهم الصينية وجودتها وسعرها الزهيد، ليضيفوا عنصراً آخر يعزّز قدرة القطاع غير المنظم على تلبية طلب المستهلكين الفلسطينيين الذين يعانون من إفقار مستمر.

2.7- جاذبية السلعة الصينية

في فلسطين تعتبر السلعة الصينية محفزاً لظهور التجار الجدد؛ نظراً لتنوعها، وثمنها، ولتقبّل الناس لها، وهذا أعطاها ميزة إضافية وهي قدرتها العالية على المنافسة في السوق والصمود أمام بدائلها من بلدان أخرى، وهو ما جذب إليها العديد من

¹⁴² - تاجر تم ذكره سابقاً.

¹⁴³ - تاجر تم ذكره سابقاً.

التجار الجدد، بحيث صار العمل في السلع الصينية هدفاً بحد ذاته، فمن نتائج العمل الميداني ظهر لأكثر من مرة بأن بعض التجار الجدد قد سافر إلى الصين بهدف شراء بضائع صينية، ليس بهدف إيجاد البديل الصيني للبضائع التي يتاجر بها، بل إنه ذهب إلى الصين لأنه يعلم أن البضاعة الصينية على اختلاف أنواعها ستلاقي القبول في السوق، وسيكون لديها القدرة على المنافسة. وهذه قصة التاجر الجديد ساهر ريان من قراوة بني حسان، وبعد أن أخذ أتعابه من عمله في المستوطنة قرّر أن "يستورد من الصين" فقط دون إضافات، فهي عبارة مستقلة بذاتها، وتعبّر عن ذاتها كفرصة عمل، فالبضاعة الصينية أصبحت تمتلك قوة مستدخلة فيها، أهلتها لتكون ذات فاعلية في السوق، فالتجارة بالبضائع الصينية باتت هدفاً بحد ذاته للتجار الجدد. أما موضوع تدني الجودة أو سمعة السلعة الصينية فقد بات يعرفه المستهلك، ويعرف أن السبب خلفه هو التاجر نفسه، وليس طبيعة السلعة الصينية عموماً، فالتاجر الساعي إلى تعزيز أرباحه، يفعل ذلك على حساب الجودة في ظل المنافسة التي قلّصت هامش الربح في السوق. التاجر الجديد أحمد الورد¹⁴⁴ من بيت لحم قال:

"المنافسة الشرسة تحدث بين مستوردين تقليديين يسعون للحفاظ على تجارتهم، وبين تجار جدد ناشئين يسعون للربح السريع والسهل من خلال البضائع الصينية، هذا أدى إلى الهبوط بمستوى البضائع المستوردة في سبيل الربح، لكن هذا لا ينطبق على كل السلع الصينية، فالصين تصنّع مستويات ممتازة من الجودة، وأنا عن نفسي أحافظ على مستوى جودة بضائعي، وهذا أحد أسباب نجاحي واستمراري في السوق".

ويشاركه في هذا الرأي التاجر خليل عاصي¹⁴⁵ من قراوة بني حسان، الذي قال: "أحد أسباب نجاحي هو جودة بضائعي"، وبالتالي فإن أحد أسباب فشل الكثير من المنافسين هو بحثهم عن بضائع رخيصة. وبالفعل فأتناء العمل الميداني في الصين فقد رافقت بعض التجار إلى الأسواق في كل من جوازو وإيو، وفي أحد أسواق جوازو كان هناك العديد من الماركات الصينية في مجال الملابس والأحذية، وهي أسماء تجارية لم أسمع بها من قبل، لكن جودتها كانت عالية جداً، حتى إن أسعارها تتجاوز العديد من الماركات العالمية.

إذن، تعتبر السلعة الصينية فاعلاً جديداً في مجال تحفيز ظهور التجار الجدد، من خلال كونها تمتلك الجاذبية المطلوبة لتسويق نفسها كبضاعة مطلوبة في السوق، وباتت عبارة "صنع في الصين" من العبارات الأكثر شهرة في عالم التجارة حول

¹⁴⁴ - تاجر تم ذكره سابقاً.

¹⁴⁵ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، يعمل في استيراد معدات المناجر.

الكوكب. فالانتشار المكثف للبضاعة الصينية كان ناتجا عن تقبل المجتمعات على اختلاف ثقافات لها هذه السلع، وهذا ناتج عن محفزات متضمنة في السلعة نفسها أو متعلقة بها. فالسلعة الصينية تعرف بأنها مرادفة للسلع الرخيصة، أو الارخص في مجالها، أو المقلدة، وبهذه الصفات الثلاث استطاعت أن تغزو العالم. وبرغم أنك قد تسمع نقدا دونيا للمنتجات الصينية، إلا أنها في نفس الوقت تغزو كل حياتنا من حيث نعرف أو لانعرف، فالعديد من البضائع حول العالم هي صينية وإن كتب عليها غير ذلك.

2.8- السياق الاستعماري (العلاقة مع الاحتلال الإسرائيلي)

السياسات الإسرائيلية تتغلغل حتى بين السلوكيات اليومية للحياة الفلسطينية؛ بهدف التثبيت أو الحفاظ على الوضع القائم، أو حتى إنشاء أرضية جديدة لسلوكيات مقبولة شعبياً، بطرق خبيثة ومتضمنة في قوالب تضليلية، تفضحها الأهداف الاستعمارية الرامية إلى الهروب بعيداً من جو الصراع إلى جو الاعتمادية المتبادلة، حتى تصبح إسرائيل الاستعمارية أمراً مقبولاً في العديد من الممارسات اليومية للشعب الفلسطيني، فإسرائيل أبقت لنفسها السيطرة على سجلات الاستيراد الفلسطينية بحجة عدم السماح إلا باستيراد ما يتوافق مع معايير أسواقها، برغم علمها المسبق بأن هذه البضائع هي لتجار فلسطينيين. وهذه السيطرة ليست بروتوكولية إجرائية بيروقراطية نقية، بل هي سياسة سيطرة وإحاق خفية، فالعديد من روايات التجار خلال العمل الميداني قد كشفت عن هذه النوايا الإسرائيلية باستخدام التجارة والسماح بالاستيراد كأداة إخضاع للسلوك القويم، الذي يبتعد بإسرائيل الاستعمارية عن مفهوم العدو قدر الإمكان.

هذا للقول بأن دولة الاحتلال تحاول إلى حد ملحوظ مساومة بعض التجار الجدد ممن كان لهم ملفات أمنية، على أن تبقى بعيدة عنهم وتترك لهم حرية التجارة بالقدر الذي يبتعدون هم عن المساس بها، هذه الملاحظات لن تكون متكررة كثيراً في العمل الميداني، نظراً لحساسية المعلومات أولاً، ونظراً لأن التجار أنفسهم يدركون عواقب العمل ضد دولة الاحتلال، فعقوبة كالمنع من السفر بإمكانها أن تنهي أكبر مشاريع الاستيراد. ومن روايات أحد التجار الجدد الذين تمت مقابلتهم يقول التاجر فائد الطاهر¹⁴⁶ من رام الله إنه كان من المطاردين القدامى، وأنه كان يتعرض لمضايقات عند وصول حاويته للميناء، وكانت تُحجز أحياناً لأربعين يوماً، وكان يتكلف عليها مبالغ قد تذهب بكل أرباحه منها، وكانت حاويته تتعرض للتفتيش الشفاف كما

¹⁴⁶ - من مقابلات العمل الميداني، من رام الله، ويعمل في استيراد التمديدات الصحية.

يسميه التجار، وهو الفحص الدقيق لمحتوياتها، كل ذلك لتوصل له المخابرات الإسرائيلية بأن الاستيراد من الخارج والعمل في التجارة يتطلب الالتزام بالأمن وعدم التطرق لسلوكيات معادية للاحتلال.

أما التاجر خليل عاصي¹⁴⁷ من قراوة بني حسان، وهو سجين سابق لدى الاحتلال، فقد بدأ بالعمل باستيراد مواد لها علاقة بمهنة النجارة، وازدهرت تجارته وأصبح دائم السفر والتنقل، وتحسنت أحواله المالية، فاستدعت المخابرات الإسرائيلية وتم الحديث معه بكل وضوح وصراحة من قبل ضابط المخابرات الإسرائيلي أنه من الأفضل لك الانشغال بتجارتك، ونحن بدورنا لن نتدخل فيك. هذا يوضح أن سلطات الاحتلال تراقب مجتمع التجار، خاصة لأنهم دائمو التنقل، ويتعاملون بتحويل الأموال للخارج والداخل، وأنهم يتابعون السلوكيات الأمنية للتجار الجدد.

لذلك فإن سماح دولة الاحتلال وتسهيلها للاستيراد يعتمد على مبدأ أن الرخاء الاقتصادي سيؤدي إلى الهروب إلى الأمام من وجه الصراع الحقيقي مع الاحتلال، وهذه التحليلات لها ما يبررها في الدراسات الأكاديمية المتخصصة في دراسة العلاقة بين النزاعات وبين التجارة البينية بين الكيانات المتنازعة. ففي دراسة لماسيميليانو كالي (Kali, 2015) بعنوان: المتاجرة بعيداً عن الصراع: استخدام التجارة لزيادة التكيفية في البلدان الهشة، قام الباحث بالربط بين معدلات التجارة في الدول الهشة التي فيها نزاعات داخلية وبين مستويات العنف في تلك الدولة، وتوصل لوجود ارتباط بينهما، حيث تستخدم التجارة للهروب بعيداً عن الصراعات البينية بين الكيانات المتنازعة داخل الدولة، بحيث يتزامن الهدوء بمعدلات أعلى من التجارة بين الفرقاء. واستخدمت الدراسة نظرية تكلفة الفرصة البديلة لتفسير هذا الارتباط، بحيث إن ارتفاع معدلات التجارة سيؤدي في المقابل إلى خفض معدلات العنف.

وحاولت الدراسة نفسها لماسيميليانو كالي فحص تحليلها على السياق الفلسطيني كونه يعاني من نزاع فلسطيني إسرائيلي، واستخدمت مؤشر عدد الشهداء المرتبط بعمليات النضال ضد الاحتلال وبين معدلات التجارة معه، كما استخدمت التجمعات السكانية كوحدات تحليل، وخلصت إلى أن التجمعات الفلسطينية التي فيها عدد عمال فلسطينيين يعملون في دولة الاحتلال أكثر من غيرها، تزداد فيها نسب الشهداء بازدياد الإغلاقات الإسرائيلية، في حين أن هذه الزيادة غير مرتبطة بعدد موظفي السلطة الفلسطينية في التجمع السكني نفسه، هذا للقول إنه في حالة وجود نزاع يؤثر على فرص العمل فإن المنخرطين في

¹⁴⁷ - تاجر تم ذكره سابقاً.

النزاع سيكونون ممن تتأثر فرص عملهم بهذا النزاع، وعليه فإن زيادة فرص العمل سيؤدي بالتالي إلى تخفيف حدة النزاع. إضافة لذلك فقد خلصت الدراسة في الشأن الفلسطيني إلى أن معدلات التصدير الفلسطينية لإسرائيل ترتبط عكسياً مع عدد الشهداء خلال الانتفاضة الثانية بعد العام 2000، وبتطبيق نظرية تكلفة الفرصة البديلة فإن ارتفاع معدلات التجارة سيؤدي إلى خفض معدلات "العنف" (أعمال المقاومة) في المقابل.

وكما رأينا في الفصل الثاني، أدت الإجراءات الاستعمارية الإسرائيلية إلى وجود اقتصاد هش، عاجز عن توفير فرص عمل للأيدي العاملة فيه، ومشوّه، بحيث تنقصه العديد من التوازنات بين البنى الاقتصادية المختلفة، كما تنقصه العديد من المؤسسات السيادية التي تم تغييبها بفعل الاحتلال الإسرائيلي، هذا إضافة لضعف الاقتصاد الصناعي المحلي، كل هذه الإجراءات كانت أرضية خصبة لتحوّل العديد من الباحثين عن العمل من الشباب الفلسطيني إلى اقتناص الفرصة المواتية للاستيراد من الصين، بحيث لقيت هذه البضائع الصينية الأرضية الخصبة لاستهلاكها.

وقد تساهلت دولة الاحتلال فيما يتعلق بالإجراءات الرسمية الجمركية باستثناء من لديه سوابق أمنية، فكما هي العادة في أنظمة المراقبة الحديثة كما يصفها ميشيل فوكو،¹⁴⁸ فإن تطور أنظمة المراقبة يقود إلى اختفاء قوى المراقبة عن العلن، وهكذا تبدو إسرائيل التي تمتلك أدوات رقابة على الفلسطينيين هي الأقوى في العالم. لكن في المقابل فإن التعرض لها في مجال التجار الجدد كان من محفّزات ظهورهم، حيث لا يتعرضون مباشرة لأنواع معقدة من الرقابة والمضايقة، إلا بالقدر الذي قد يشكّلون فيه تهديداً أمنياً، كأن تتداخل تجارتهم مع مستويات معينة من "تمويل الإرهاب" كما يسميه الاحتلال. وما دون ذلك فالترتيبات الإسرائيلية لا يتعرض لها التاجر الجديد مباشرة، وذلك بسبب محدودية الحركة في داخل دولة الاحتلال، لذا يتم التعامل مع مكاتب التخليص الفلسطينية، وهي مكاتب تتكفل بإنجاز الترتيبات اللازمة لمتابعة شحن الحاويات من الصين، واستلامها من المعابر في دولة الاحتلال، وبالعادة يتم استلام البضائع من خلال ميناء أشدود في الداخل المحتل. وبسبب محدودية تحرك التاجر المستورد الجديد في السياق الاستعماري، إضافة لعدم معرفته الكافية بالأوراق والإجراءات المتعلقة بالتخليص الجمركي، فإن اعتماده على مكتب التخليص يكون كبيراً.

¹⁴⁸ - انظر المراقبة والمعاقبة لميشيل فوكو.

فمكاتب التخليص الجمركي الفلسطينية هي التي تتولى إجراءاتها، التي في أحيان كثيرة لا يعرفها، ولا يحتاج أن يعرفها الكثير من التجار الجدد، فالعديد من التجار اختصر الحديث عند السؤال عن الإجراءات أو الترتيبات الإسرائيلية بقوله إنهم يتعاملون مع مكاتب التخليص ويقدمون للمكاتب كل ما يطلبون من أوراق وكل ما يطلبون من رسوم. التاجر عدلي وسيم¹⁴⁹ من سلفيت قال "مهمتك أن تبحث عن مخلص شاطر، وأنا وجدت مخلص شاطر في نابلس، قال لي إن بضاعتي ببضاء، أي أنها لا تحتاج إلى أي تعب أو شروط خاصة أو فحوصات للتخليص من الميناء"، وهذا يختصر بوضوح كيف يتكفل المخلص الجمركي بالإجراءات كافة لخروج البضاعة من الميناء. وهي لا تتطلب في أسهل حالاتها سوى رقم هوية التاجر الجديد حتى يتم تخليص بضاعته من الميناء بناءً عليه، وهذا طبعاً في الحالات التي لا تتطلب أن تخضع للمعايير الإسرائيلية في الاستيراد.

معظم التجار الجدد قالوا إنهم لا يعرفون شيئاً عن الإجراءات المطلوبة لتخليص حاوياتهم من الميناء، واكتفوا بأن يوكلوا مكاتب التخليص بهذه المهمة، وقالوا إنهم يدفعون مبالغ مالية متفق عليها مسبقاً مع المخلصين لقاء تخليص الإجراءات الرسمية وإخراج بضاعتهم من الميناء. وعملياً لا تطلب دولة الاحتلال سوى أن تكون البضاعة خاضعة لشروط المعايير الإسرائيلية في الجودة، وأن تخرج البضاعة من الميناء على رقم هوية المستورد بعد أن يدفع كل الرسوم والتكاليف المتعلقة بالحاوية وتخليصها. المشكلة أو الإجراءات التي تحتاج إلى متابعة، هي عندما تكون البضاعة بحاجة إلى أن تتوافق مع المعايير الإسرائيلية، وهذا عندما تتعلق السلع بالاتصالات أو الكهريائيات أو المواد الغذائية، وهنا يهتم المخلص أيضاً بإنجاز هذه الإجراءات بطرق إما سليمة أو كيفما اتفق.

2.9- فاعلية الصين

تتبع فاعلية الصين من كونها أولاً، قوة اقتصادية رئيسة على مستوى العالم، وثانياً، من كونها تقدم تسهيلات محلية لتشجيع مستويات التجارة العالمية، فقد برزت الصين كقوة اقتصادية عالمية، واحتلت في العام 2016 المركز الثاني كأكبر اقتصاد في العالم بعد الولايات المتحدة الأمريكية، وذلك بحسب تقرير البنك الدولي الصادر في العام 2016 (محمد، 2017). وتوسعى الصين دوماً لتعزيز دورها في الاقتصاد العالمي؛ وذلك لتحقيق أمرين رئيسيين هما: ضمان استمرار الحصول على المواد الخام

¹⁴⁹ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد مستلزمات صالونات التجميل.

اللازمة للتصنيع، وضمان استمرار فتح الأسواق الخارجية للمنتجات الصينية (Chen, 2011)، ولعل أبرز خطواتها في هذا المجال هو مبادرة الحزام والطريق التي طرحها الرئيس الصيني تشي جين بينغ في العام 2013، التي تمثل تطبيقاً للطموح الجيوسياسي الصيني الذي شعاره حزام واحد وطريق واحد، والذي يعتبر إحياءً لطريق الحرير التجارية القديمة بين الصين والعالم (محمد، 2017). وتتشي الصين منتديات التعاون الإقليمي لتعزيز علاقاتها التجارية مع دول العالم، مثل منتدى الشراكة بين الصين ودول أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي، ومنتدى التعاون الصيني العربي الذي أنشئ في العام 2004م، ومنتدى التعاون الصيني الأفريقي.

يبلغ عدد سكان الصين 1.4 مليار نسمة، وتعد الصين ثاني أكبر اقتصاد في العالم، وقد ساهمت بنحو 30% من النمو العالمي في السنوات الثماني الماضية. ومنذ أن بدأت الصين إصلاحات السوق عام 1978، على يد الزعيم الصيني ماوتسي تونغ، تحوّلت الصين إلى الاقتصاد القائم على السوق، وشهدت تنمية اقتصادية واجتماعية سريعة. وقد بلغ متوسط نمو الناتج المحلي الإجمالي ما يقرب من 10 ٪ في السنة، وهو بذلك يعد أسرع نمو مستدام من قبل اقتصاد رئيس في التاريخ، بحسب البنك الدولي (البنك الدولي، 2019).

وقصص التجار الجدد وتجاربهم كلها كانت مدفوعة بسمعة الصين في العالم، فقد طغت على كل الأصناف، وأصبحت هدفاً لكل تاجر، فمن خلال تفوّقها سعى العديد من التجار إلى زيارتها، ولو بهدف الاستكشاف أولاً. التاجر الجديد سلام أبو عصب من جنين صرّح بأنه كان يعرف مسبقاً عن سمعة الصين وما آلت إليه من مكانة عالمية، وبأنها المصدر الأول لبضاعته، لذلك قرر زيارتها لاستكشاف أسواقها، وبالفعل كانت الزيارة الأولى استكشافية لكن الثانية كانت للاستيراد. وكذك التاجر أبو راني من نابلس، وهو من التجار الأوائل الذين وصلوا الصين، كان يدرك بأن الصين هي المستقبل التجاري لكل من يريد النجاح، فتوجّه إليها بعد أن أيقن أنها المصدر الأول للعديد من البضائع، وأن لديها القدرة على منحك ما تريد. والتاجر الجديد محمد العاصي أيقن أن الصين بما يرويه عنها التجار حتماً ستكون المنقذ له من أزماته التجارية، وهكذا فكل من سمع عن الصين من التجار المحليين زارها، واستفاد من تجارتها، حتى أصبح الاستيراد منها محفّزاً بحد ذاته لخوض غمار التجارة كمورد رزق جديد.

أما الإجراءات المتعلقة بالسفر إلى الصين، فقد شكلت محقراً لظهور التجار الجدد في فلسطين، لكن ليس السفر وحده، فالترتيبات على أرض الواقع كانت عاملاً حاسماً في تجارب العديد من التجار الذين تمت مقابلتهم في الاستيراد من الصين، والترتيبات تشمل المرونة في استيراد السلعة الصينية، في مقابل استيراد غيرها من السلع من دول أخرى. فالمصنع الصيني، والدولة الصينية قد سهّلت عملية الاستيراد والتجارة الدولية، حتى باتت أشبه بالتسوق الفردي، فمعرض الفوتيان على سبيل المثال، والموجود في إيو الصينية، الذي هو أكبر صالة عرض تجزئة في العالم، قد صنع العديد من التجار الجدد حول العالم، فقد كان بحد ذاته محقراً للعديد ممن زاروا الصين كزيارة استكشافية، للعودة مجدداً، أو مثلما حصل مع التاجر شادي عمر من الخليل الذي زار الفوتيان للمرة الأولى للاستكشاف، لكنه قرر أن لا يعود إلا بحاوية بضائع متنوعة.

وهذا الشكل من المرونة في الاستيراد قد أنشأ نوعاً جديداً من التجارة، وهو الذي ساعد العديد من التجار الجدد للاندماج والتكامل مع السوق، بحيث يستطيع التاجر الجديد أن يختار تشكيل حاوية من مختلف الأصناف والقطع التي يريد وبالكميات التي يريد، بل إن بعضهم قد شحن أثاث بيته من إيو أو جوازو، فالترتيبات التجارية في الصين هي التي جعلت ذلك ممكناً. وللمقارنة أستعرض رواية التاجر عبد الحميد زاهر¹⁵⁰ من سلفيت، الذي قال إنه تواصل مع ألمانيا لاستيراد صنف من الأصناف، فطلبوا منه البيانات والإثباتات بأنه تاجر، وكشفاً من البنك بدورة مالية توضح ذلك، والسجلات الرسمية التي تصف حجم تجارته، وقال إنه لبي لهم كل ما يريدون، لكنه تقاجاً بعد ذلك بأنهم يخبرونه بأن لهم وكيلاً في الداخل وبالتالي عليه الشراء منه وليس الاستيراد من ألمانيا، فقال: "تخلّيت عن فكرة الاستيراد من ألمانيا نهائياً، وأستورد من الصين من ثلاث سنوات بطريقة استعدت منها أكثر بكثير من ألمانيا، فأنا لست مقيداً بصنف محدد ولا وكالة خاصة". فالمصانع والشركات الصينية لا تمنح وكالات حصرية في فلسطين، حيث يشتهر الصينيون بأنهم يبيعون من يصلهم ويطلب منهم البضائع.

التاجر الجديد الريان¹⁵¹ كانت له رواية أخرى مشابهة، فقال إنه توجه إلى تركيا بعد أن رتب موعداً مع وكالة تجارية تعمل في تركيا، والموعود تم ترتيبه من خلال وكيل تجاري في الصين وصديق مشترك للجهتين، فقال الريان بأنه وصل لتركيا وبدأ بإعداد طلبية مما يريد من المصنع التركي، وتواصل مع المصنع، فتقاجاً بأنهم يحددون له موعداً مع مدير المصنع لأنه يريد الحديث معه، وبالفعل توجه للمصنع التركي في الموعد المحدد، وإذا بالمدير يصل بطائرة عمودية، وعند الاجتماع به قال بأنه تعرّض

¹⁵⁰ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد التمديدات الكهربائية.

¹⁵¹ - تاجر تم ذكره سابقاً.

لموقف محرج جداً لأن المدير اعتبر طلبيته صغيرة جداً، وأنه لا يستطيع عقد صفقة معه، وترك الاجتماع وغادر المصنع. هذه تجربة واقعية، وهذا لا يمكن أن يحدث في الصين، فالصين يبيعونك الكمية التي تريد بالشروط التي يريدون. أما الترتيبات الصينية المتعلقة بالاستيراد فتبدأ بشروط إصدار الفيزا للتاجر الجديد، ومن ثم تصدير البضاعة لهذا التاجر. ولعرض هذه الترتيبات وبلاستناد للعمل الميداني، فهي تبدأ بالحصول على دعوة رسمية من أحد مكاتب الوكلاء التجاريين الرسميين المسجلين في الصين، ثم صورة لجواز سفر التاجر، ثم رسوم إصدار الفيزا وتبلغ \$20 تدفع في البنك، ثم تتوجه للسفارة لتعبئة نموذج الفيزا، وتقدم الطلب للسفارة، وبالعادة تحصل على الفيزا بعد ثلاثة أيام عمل. هذه الإجراءات إما أن تقوم بها شخصياً، أو تتقدم لها من خلال مكتب خدمات سياحة وسفر، وبالتالي أنت لا تقوم بأي مجهود أو تقدم أي إثبات ذي طابع رسمي، حتى لو لم يكن لديك روابط تجارية مع أحد مكاتب الوكلاء التجاريين في الصين، فإن مكتب الخدمات في فلسطين يستطيع أن يؤمن لك كل ما هو مطلوب.

هكذا يتبين أن الصين كدولة تتعامل مع التاجر الفلسطيني بدون تعقيدات وقيود، حيث ظهر من خلال العمل الميداني في الصين أن هناك شروطاً على تجار بعض الدول، منها دول عربية، كإثبات مهنة تاجر مثلاً، وأحياناً تقديم تأمين للصين بمبلغ قد يصل لـ \$1000 عند كل فيزا، مع التشديد على المكاتب لتقديم ضمانات عن هؤلاء التجار خلال تواجدهم في الصين.

إن هذه الإجراءات المتبعة مع التجار الفلسطينيين تسهل عملية الحصول على الفيزا، وتعدّ من العوامل المشجعة على السفر للصين ولو على الأقل لأخذ فكرة عن التجارة الصينية، ثم بعدها أخذ قرار بالاستيراد، وهذا بالفعل ما حصل مع بعض التجار الجدد الذين تمت مقابلتهم. التاجر سلام أبو عصب¹⁵² من جنين، والتاجر خليل عاصي¹⁵³ من سلفيت، كانت أولى زيارتهم للصين استكشافية، حيث توجهوا للصين في المرة الأولى من أجل استكشافها واستطلاع الفرص فيها، ثم قرروا بعدها الاستيراد، حتى إن التجار الذين يسافرون باستمرار بإمكانهم الحصول على الفيزا في اليوم التالي لتقديم الطلب، وقد روى لي أحد التجار الذين تمت مقابلتهم أنه قدم طلب الفيزا صباحاً وحصل عليها قبيل إغلاق السفارة في اليوم نفسه، هذا بالإضافة إلى منح فيزا متعددة الدخول للتجار معتمادي السفر بشرط تقديم ما يثبت حركتهم التجارية مع الصين، وهي من الوثائق السهلة إذا كان التاجر يستورد بالفعل.

¹⁵² - من مقابلات العمل الميداني، من جنين، ويعمل في استيراد بلاط الأرضيات والبورسلان.

¹⁵³ - تاجر تم ذكره سابقاً.

إن سهولة منح الفيزا يرتبط صينياً بسلوكيات وتجارب التجار الفلسطينيين في الصين، فأحد الوكلاء التجاريين في الصين قد روى خلال المقابلات في جوازو أن سمعة التاجر الفلسطيني جيدة حتى الآن، ولم تسجل له مخالفات جسيمة في الصين، فالحكومة الصينية تقيم تجارب التجار بحسب جنسياتهم، وعلى إثر تقييماتها تشدد أو تسهل إجراءات الفيزا وكذلك الإقامة لهم، وهذه التجربة والتقييم لا تطبق على التجار الذين يتنقلون باستمرار، بل أيضاً تطبق على الوكلاء التجاريين الفلسطينيين المستقرين في الصين، فهم بالأساس يعاملون كتجار في البداية وتمنح لهم الإقامة لمدة سنة بناءً على تسجيل مكتب خدمات تجاري، وتجدد لهم بناءً على سلوكياتهم ونشاطهم في الصين، وهم أيضاً يخضعون لتقييمات مستمرة من الحكومة الصينية، والتجربة الفلسطينية في الصين جيدة حتى الآن، والوكلاء فيها لا يواجهون معوقات رسمية ملحوظة في العمل كوكلاء تجاريين.

2.10- البيئة الصديقة للتجار الجدد والميسرة لأعمالهم

وهي بعض الترتيبات المتعلقة بتسهيل ممارسة الأعمال والتنقل في الصين، وهي متعددة، منها ما يستهدف التجار المستوردين بشكل عام من كل أنحاء العالم، مثل وجود مبنى الفوتيان، أو مدينة التجارة العالمية كما تسمى رسمياً، وكذلك الاستخدام المتقدم لتقنيات الإنترنت، واعتماده وسيلة للتواصل وإنجاز الأعمال بين البائعين الصينيين والتجار المستوردين، ومنها ما يستهدف التجار العرب بوجه خاص، مثل وجود أحياء "عربية" تكثر فيها لوحات المحلات المكتوبة بالعربية، وكذلك المطاعم والمقاهي العربية، التي تشكل بيئة ميسرة للتجار العرب. سيتم التطرق لهذه الترتيبات تالياً.

2.10.1- معرض الفوتيان (مدينة التجارة العالمية) في مدينة إيو

من أجل تهيئة بيئة تسويقية شاملة، قامت الصين بإنشاء مدينة التجارة العالمية، والمعروفة باسم "الفوتيان"، وهو عبارة عن 5 كم من البناء المتواصل، الملئوي في محاكاة لأسطورة التنين الصيني، ويمتد البناء خلال الشوارع ويتمشى مع انحداراتها والبنائيات التي حولها، فإذا صادف عمارة حاد عنها واستمر قدماً. يصل ارتفاعه إلى 3 طبقات في أقل حالاته، و 5 طبقات في أعلاها، ويقسم إلى أربع مقاطعات رئيسية، في كل مقاطعة عدد كبير من المحلات والمعارض، وتصل السيارات إلى كل طابق فيه، في الفوتيان هناك تقريباً 75 ألف محل تجاري، منها ما هو صغير بعرض مترين وعمق 3 متر، ومنها ما هو عبارة عن اندماج بين أكثر من محل، ومحلات الفوتيان هي للعرض وليس للبيع، إنها تعرض بضائع لموردين ومصانع من كل أنحاء الصين، ويبلغ عدد الموردين للفوتيان 210 آلاف مورد.

ويعتبر معرض الفوتيان المقصد الأول وأحياناً الحصري للعديد من التجار الجدد المستوردين من الصين، فمعظم التجار الجدد الذين تمت مقابلتهم يستوردون من خلال الشراء من الفوتيان؛ لما يحتويه من تسهيلات تتمثل بعرض السلع التي تنتجها المصانع والمشاغل، ويقوم موظف بالتفاوض مع المستوردين حول البضاعة، ويقدم لهم بطاقات الاتصال، التي في الكثير منها تحتوي على ترجمة عربية، وتحتوي بطاقة الاتصال أيضاً على عنوان المحل في الفوتيان، وهو عنوان واضح يشمل على رقم الطابق ورقم القسم المحدد، ويستطيع سائقو سيارات الأجرة إيصال التاجر إلى أقرب بوابة على المحل من خلال البيانات على كرت الاتصال. وفي عملية التفاوض على السلع تتوسط العملية المترجمة أو الوكيل التجاري، لإتمام الصفقة بكل وضوح، حول السعر والكمية ومواعيد التسليم.

يقول التاجر الريان¹⁵⁴ عن تجربته في الشراء من معرض الفوتيان في إيو: "كل بضاعتي أشتريها من الفوتيان، لذلك أنا لا أعرف في إيو غير مكتب الوكيل حاتم، ومعرض الفوتيان، وعنوان الفندق الذي أنزل فيه." وكذلك التاجر أبو حسن عاصي يستورد من الصين منذ ما يقارب 15 عاماً، ويقول بأنه يشتري كل بضاعته من معرض الفوتيان في إيو، وفي كل مرة يذهب إلى الفوتيان، ويختار الأصناف التي يريدتها، ولم يتوقع أبو حسن العاصي¹⁵⁵ أنه يحتاج إلى غير الفوتيان للشراء منه، ففيه كل ما يحتاجه وأكثر.

أما التاجر حسن اللبدي¹⁵⁶ فيقول إن سبب شرائه من الفوتيان، هو سهولة الحصول على أنواع مختلفة من السلع في المكان نفسه، حيث يستورد اللبدي كل النثرية المنزلية الخفيفة، من عدة الخياطة اليدوية، ومستلزمات المطبخ، والليف، كما يستورد القرطاسية للمدارس، وأحياناً يستورد بعض مستلزمات الزينة، والعديد العديد من النثرية المنزلية والشخصية، يقول بأنه يستورد ما يزيد على 1000 صنف من السلع، وأن الفوتيان هو المكان الوحيد الذي يمكنه أن يشتري منه هذه التشكيلة الواسعة جداً من السلع.

ويقسم كل طابق في الفوتيان إلى مساحات للعرض تتخللها مساحات تفصل الأقسام عن بعضها، كما يتخلل المسار الكلي مساحات خاصة للدرج صعوداً ونزولاً، إضافة إلى المصاعد في مختلف أحنائه، كل طابق يقسم إلى شرق وغرب، وكل منطقة

¹⁵⁴ - تاجر تم ذكره سابقاً.

¹⁵⁵ - تاجر تم ذكره سابقاً.

¹⁵⁶ - تاجر تم ذكره سابقاً.

فيها بوابات للدخول منها، ومرقمة، وكل بوابة تُعرف برقمها، كأن تدخل الفوتيان من البوابة 53 مثلاً. وعن اليمين توجد الأرقام الزوجية للبوابات وعن اليسار الأرقام الفردية لها، ويصل عدد بواباته إلى 114 بوابة. في الداخل كل طابق يقسم إلى شوارع عديدة، عرض الشارع تقريباً من 2 إلى 6 أمتار، يصل عددها من 14 شارعاً إلى 32 شارعاً، ولك أن تتخيل عرض المبنى عندها، في كل الحالات هناك شارع الوسط العريض، وإذا التزمت به تستطيع الخروج من بوابات اليمين أو اليسار.

في الفوتيان في الطوابق السفلى هناك العديد من المطاعم الصينية لخدمة العاملين في المحلات وكذلك للزوار، حيث داخل الفوتيان أشبه بخلايا النحل، مليء بالزوار والمشتريين والموظفين والعمال، والبضائع للتحميل والتنزيل، وسيارات الأجرة، وعمال النظافة وكراجات السيارات، إنه عالم صغير فيه كل شيء. في الفوتيان ستري كثيراً مما صنع في الصين من السلع التي يمكن عرضها تحت سقف المعرض، ستري أشياء لم تكن تتوقع أن تصنع، ستري سلعاً كاملة، أو أجزاء منها، أو المواد الخام لصنعها، فهم مستعدون لتلبية طلباتك أيا كانت، فهنا أنت حتماً ستشتري.

2.10.2- الأحياء "العربية" في الصين

يتعارف التجار على تسمية بعض الأحياء في بعض المدن الصينية بالعربية، وتمتاز هذه الأحياء بأنها تحتوي على عدد واضح من الجالية العربية التي تسكنها، وبالتالي تحتوي على عدد من المطاعم العربية، والإسلامية، التي تقدم الطعام الحلال، إضافة إلى المحلات التجارية التي تبيع أيضاً البضائع الحلال. لكن أكثر ما يميز هذه الأحياء هو أنها تحتوي إعلانات تجارية باللغة العربية، وموجهة للتجار العرب، بهدف تسهيل مهمات الشراء والوصول للمصادر في البيئة الصينية.

من أمثلتها ما يعرف بسوق الملابس في جوانزو الصينية، وهو شارع مليء بمحلات الملابس بشكل رئيس، التي يحمل معظمها لوحات إعلانية باللغة العربية، كما يحتوي الحي على عمارة "الفولي بيزنسز"، وهي عمارة مكونة من 30 طابقاً، وتحتوي على ما يقارب 360 محل عرض ومكتب وكيل تجاري. ومحل العرض هو في الوقت نفسه مكتب وكيل تجاري، ولكن هذا الوكيل يكون متخصصاً في نوع معين من السلع، يبيعها للتاجر مباشرة، فهو أشبه بالوسيط التجاري، بالإضافة لكونه وكيلاً لخدمات الشحن التجاري، ومثل هذه المكاتب يجعل من الاستيراد عملية سهلة، حيث بإمكان التاجر الجديد أن يتعامل مع وكيل تجاري يغنيه عن التنقل المستمر للصين، فهو يتكفل بمتابعة آخر الأصناف وأفضل الأسعار من الصين، والتاجر يشتري ما يوفره له.

كما يحتوي الحي العربي على العديد من المطاعم والمقاهي ومحلات الخدمات المتنوعة، مثل الحمام الدافئ والمساح، فالحياة الليلية في جوانزو جزء من رحلة التجار، لمن يريد الأرجيلة والطعام الحلال، أو من يريد لعب الورق والزهر، أو البلياردو، ثم هناك المساح المدفأة شتاءً، إضافة إلى التسوق الليلي، فجوانزو فيها أسواق ليلية تغلق أبوابها عند منتصف الليل.

وفي مدينة إيو هناك حي كبير يقع بالقرب من معرض الفوتيان، يسمى رسمياً "الحي الغريب"، ويسميه التجار من المنطقة العربية بالحي العربي، ويخترق هذا الحي شارع كبير تجمعت فيه الجالية العربية، لذلك تراه مكتظاً بالمطاعم والمقاهي والسوبرماركت العربية أو التركية، كما تتركز فيه مكاتب الوكلاء التجاريين الفلسطينيين والعرب، وتنشط فيه الجاليات المصرية والسورية واللبنانية والعراقية واليمينية والفلسطينية، إضافة إلى النشاط الملحوظ للأفارقة، كما أن محلاته ومشاريعه تستخدم اللغة العربية في إعلاناتها ولافتاتها، وعروضها، وحتى كرتات التعريف الخاصة بها. ويقع في الحي العربي أيضاً مسلمون من بلاد إسلامية عديدة منها، باكستان وتركيا، ويكتظ هذا الحي بالفنادق التي تتنوع في أجرتها بين الـ100 يوان و800 يوان ليلية،¹⁵⁷ لذلك يعتبر هذا الحي هو الوجهة الأولى للتجار الجدد كونه لا ينقلهم مباشرة في مواجهة الثقافة الصينية، بل يشكل حيزاً وسطياً تتداخل فيه الثقافتان، فيجدون فيه مكاناً آمناً للنوم والطعام الحلال.

في الحي العربي في إيو أو الحي "الغريب" كما تسميه الصين، تجد العمارات القديمة، والزقق الضيقة، ومقابلها تجد الشوارع الواسعة، والعمارت الحديثة، كما تجد المؤسسات الرسمية والبنوك، وشركات الاتصالات، وسوق الموبايلات وأجهزة الكمبيوتر واللابتوب، إضافة إلى المعلم الأشهر "سوق الليل". وسوق الليل هو سوق للملابس بالدرجة الأولى إضافة إلى الأدوات المنزلية، والأحذية، والعديد من السلع الأخرى، ويتقدمه العديد من عربات الطعام والشواء الصيني، ففيه الكستناء المشوية والذرة والبطاطا والبيض المسلوق على الرمل والحصى الأسود، والفسق المغلي، إضافة إلى عربات بيع الفواكه بأنواعها.

سوق الليل يقام في شارع رئيس بعرض ما يقارب 25 متراً، وبطول 400 متراً تقريباً، تغلقه الشرطة مساءً من الاتجاهين، وينصب فيه التجار المحليون خيامهم، المعدة خصيصاً لهذا الغرض تحت إشراف وتنظيم وحماية البلدية، ويقسم الشارع العريض إلى شارعين، تتوزع حولهما أربعة صفوف من المحلات، وهو سوق يقصده كل سكان إيو إضافة للتجار الوافدين للمدينة، لذلك تجد على مدخله الأصناف المختلفة من الطعام والشواء الصيني التقليدي حتى العقارب والأفاعي والجنادب،

¹⁵⁷ - الدولار يساوي 6.7 يوان (ريمبية) عند إجراء العمل الميداني في كانون ثاني 2019.

والطعام السريع الذي لا يمكن معرفة محتوياته دون ترجمة. ويقصد التجار العرب هذا السوق في سهراتهم، فهو يمتد حتى الثالثة فجراً، فبعض المحلات والبسطات في إيو تبدأ بعرض بضاعتها بعد العاشرة ليلاً لتستمر لساعات الفجر الأولى، وتمتاز بضائع سوق الليل بأنها رخيصة، وهي بالفعل ليست بجودة عالية، كما أنه بالإمكان مساومة التجار الصينيين، لذلك تجده مكاناً مفضلاً للعديد من التجار الفلسطينيين خلال تواجدهم في إيو.

وبجانب سوق الليل تنتشر عربات البيع، فالعديد من التجار يفتشون الأرصفة ليلاً، على طول وامتداد وتفرعات الحي العربي، وتعرض في هذه الأسواق كل ما يمكن أن تتخيله؛ من ملابس بأنواعها، شنط، أدوات منزلية، أحذية ب 10 يوان¹⁵⁸ للزوج الواحد أحياناً، إكسسوارات الموبايل، أصناف الطعام والفواكه، والألعاب.

إن مثل هذه المكان يشكّل مقصداً لسهرات التجار الجدد، ويشكّل مدخلاً للاحتكاك مع الثقافة الصينية، ومحاورتها، من خلال التعرف عليها عن قرب. فالصينيون شعب ودود منفتح على الغرباء، لكن حاجز اللغة والثقافة يقف سداً حقيقياً أمام التعامل معهم، لذلك كان لمثل هذه الحيزات البينية التي تبرز فيها الثقافة الصينية بالعربية بالإسلامية دور مهم في تذليل العقبات الثقافية، وعامل محفز للتجار الجدد لزيارة المدينة مجدداً دون الشعور بالغرابة أو الملل.

2.10.3- تقدم تطبيقات الإنترنت وشبكات التواصل والإعلان الإلكترونية

لقد تزامن ظهور التجار الجدد في فلسطين مع التطور والانتشار الواسع في استخدام الإنترنت عالمياً، وستناول هنا ثلاثة أبعاد كان لها علاقة بتحفيز ظهور التجار الجدد، فالإنترنت يعدّ وسيلة اتصال وتواصل، إضافة إلى كونه وسيلة إعلان، ثم أصبح حيزاً لممارسة بعض المهام المتعلقة بالاستيراد.

يستخدم التجار الجدد الإنترنت بشكل رئيس كوسيلة اتصال مع الصين، وهي ليست كوسائل التواصل القديمة، بل هي لحظية وفعالة، قادرة على نقل محتوى كبير من البيانات والصور، لذلك بات يستخدمها التجار كوسيلة الاتصال الأولى، سواء مع الوكلاء التجاريين أو مع المصنّعين الصينيين، فالصين متطورة بشكل ملحوظ في استخدام التواصل عبر الإنترنت. ومن خلال العمل الميداني سواء في فلسطين أو في الصين، تبين أن أشهر تطبيقين هما (WE chat)، وهو تطبيق التواصل الأول في

¹⁵⁸ الدولار يساوي 6.7 يوان (ريمبلة) عند إجراء العمل الميداني في الصين في كانون ثاني 2019.

الصين، و (QR code)، وهو رمز الاستجابة السريع، ويستخدمه المجتمع الصيني في كل شيء، فهو مرتبط بحساب البنك، وهو بذلك وسيلة الدفع الأولى هناك، ويستخدم التجار الفلسطينيون هذا الكود الذي يرمز معلومات التواصل مع التجار، فيكفي أن تمرر كاميرا الهاتف على الرمز حتى تنتقل كل بيانات التواصل إلى جهازك. فكل تاجر يستورد من الصين ستجده يستخدم برنامج الاتصال وي تشات ورمز الاستجابة السريع. وقد عبر معظم التجار الذين تمت مقابلتهم عن استخدامهم لهذه التكنولوجيا نتيجة احتكاكهم المباشر بالصين.

وتطبيقات الوي تشات والكيو آر ليست فقط تطبيقات تواصل، بل هي أيضاً تطبيقات للإعلان وممارسة الأعمال، هما أشهر تطبيقان هناك ومرتبطان سوياً، حيث يعمل الكيو آر ضمن تطبيق الوي تشات، ويحظى هذان التطبيقان بأهمية وشهرة طاغية لأن الصين تحظر العديد من البرامج والتطبيقات والمواقع التي تعتبر معروفة عالمياً، فمثلاً يُمنع في الصين استخدام الفيس بوك وجوجل ويوتيوب وغيرها العديد من البرامج والمواقع.¹⁵⁹

وقد استثمرت الصين بشكل غير مسبوق عالمياً في استخدام ما بات يعرف ب (Big Data) أي المعلومات الكبيرة، حيث يتم تجميع كميات هائلة من البيانات التي تخص الصناعات الصينية، ويتم توجيهها إلى مناطق مختلفة من العالم بحسب الاهتمامات التي يبيدها مستخدمو الإنترنت في العالم، وفي الواقع هذا ليس نهجاً صينياً فقط، بل هي الطريقة الأبرز عالمياً للدعاية والإشهار، فبمجرد تصفحك لمحتوى معين أو إجراء بحث حول شيء معين في حيز الإنترنت، سوف تنهال عليك الإعلانات من كل ما يتعلق بهذا المحتوى في العالم، والتجار الجدد يستخدمون هذا السيل من البيانات والدعايات من الصين في سبيل استكشاف المزيد من السلع وبالتالي المزيد من فرص الاستثمار.

ومع تطور هاتين الخاصيتين للإنترنت، التواصل والإعلان، فقد باتت الخاصية الثالثة ممكنة، حيث ينجز العديد من التجار الجدد جزءاً معتبراً من مهام الاستيراد من خلال حيز الإنترنت؛ مثل معاينة البضاعة، واختيار الأصناف، وإرسال الطلبات، والتوصية على البضائع، وإعطاء أوامر بالشراء، وقد يصل الحد ببعض التجار أن يقوموا بالاستيراد دون الذهاب للصين، نظراً للقدرة الواسعة لحيز الإنترنت. وقد ظهر من العمل الميداني أن كل التجار الجدد يستخدمون الإنترنت في التواصل مع الوكلاء

¹⁵⁹ - هذه المعلومات بناءً على العمل الميداني في الصين.

التجاربيين تحديداً، التاجر أبو حسن عاصي¹⁶⁰ برغم عدم قناعاته بالإنترنت عموماً إلا أنه قال إنه يتواصل مع الوكيل التجاري عبر برنامج الوي تشات، والتاجر الريان قال إنه حصل على رمز الاستجابة السريع الخاص به، وعليه كل بياناته التجارية، يتبادلها مع التجار في الصين عبر الهاتف ويمسحونه بالكاميرا، فتدخل عندهم كل بيانات التواصل معه.

ولقد عبّر بعض التجار أنهم يستوردون أحياناً حاويات كاملة دون السفر للصين، حيث أولاً هناك علاقة دائمة مع مكاتب الوكلاء، بالتالي فلديهم كل التفاصيل اللازمة للشحنات، وأن أي تغيير سيحصل فبالإمكان التفاهم عليه عبر الإنترنت، بما لديه من قدرات كبيرة على نقل الصور الواضحة الدقيقة، والمقاطع الصوتية ومقاطع الفيديو، الأمر الذي لم يكن متاحاً سابقاً. فمثلاً التاجر صديق ماهر¹⁶¹ من سلفيت قال إن السفر للصين مرهق وبعيد، ويضيع الكثير من الوقت، لذلك فأنا أستورد بشكل أساسي عبر الإنترنت، وذلك بعد أن أسست علاقات تواصل مع مكتب الوكيل في إي. والتاجر أبو راني¹⁶² قال إنه يزور جوازو مرتين في السنة، ويرتّب مع المكتب استيراد 40 حاوية، ثم يعود إلى فلسطين، ويتواصل مع المكتب عبر الإنترنت خلال السنة لشحن الأربعين حاوية على مدار العام.

ولكن مع تطوّر جانب التواصل عبر الإنترنت، فإنه يبقى أحد أجزاء عملية التواصل الشبكي عموماً، فهو قد أضاف ديناميكيات تحرك جديدة، وأشكالاً مختلفة من التواصل الشبكي، لكنه لم يشكّل بديلاً للتواصل الشبكي بعد، فإن كان للإنترنت القدرة على نقل المعلومة، فهو لا ينقل معها الفهم لهذه المعلومة، لذلك يبقى التواصل الشبكي مركزياً كأداة تحليل لنجاح التجار الجدد في الاستيراد من الصين، وما الشبكات في الإنترنت، إلا انعكاس افتراضي لواقع حقيقي.

ويضاف إلى هذه الأسباب أن تطوّر فضاء الإنترنت، بما هو حيز إضافي متخيّل وموازٍ للحيز المادي قد أضعف المعايير الجغرافية في التجارة الدولية، كما ساهم في تخفيف التمايزات الجغرافية، من خلال تقديم فضاء موازٍ دون عوائق، و متاح للجميع، الأمر الذي نشط التجارة الإلكترونية الداخلية، وخاصة في المنتجات الصينية. فقد بات العديد من التجار الجدد يلجؤون للتسويق عبر الإنترنت، لما أظهره من إمكانيات تسويقية، باتت تظهر تنافسيته العالية، في مقابل طرق التسويق التقليدية. وقد ظهر العديد من تجار التجزئة الصغار الذين يعتمدون على التجار الجدد في التزوّد بالسلع التي يبيعونها عبر

¹⁶⁰ - تاجر تم ذكره سابقاً.

¹⁶¹ - تاجر تم ذكره سابقاً.

¹⁶² - تاجر تم ذكره سابقاً.

الإنترنت، ولقد باتت هذه الظاهرة من الظواهر الملموسة مؤخراً في المجتمع الفلسطيني، التي تتزايد باستمرار، وتفتح آفاقاً جديدة من فرص العمل، خاصة تلك التي يسعى إليها التجار الصغار، ممن ليس لديهم إمكانيات مادية لتمويل أنفسهم، فيعمدون لتسويق البضائع عبر الإنترنت لصالح التجار الجدد المستوردين من الصين.

3- الجزء الثاني: التحليل الشبكي الاجتماعي لظهور التجار الجدد المستوردين من الصين

من المعطيات الميدانية يمكننا التمييز بين نوعين من الشبكات الاجتماعية التي ينخرط فيها التجار الجدد؛ هما الشبكات المتمحورة حول الذات، كشبكات العائلة والأصدقاء، والشبكات الكلية، التي منها المحلية والعالمية. وتبين أنها تساهم وبأشكال متباينة في تحفيز ظهور التجار الجدد وفي تقديم المعرفة المتعلقة بالاستيراد، وفي التمويل اللازم للاستيراد، وفي العمل في المشروع التجاري. وهنا تأتي أهمية هذا التحليل، حيث كانت تعتبر المعلومات التجارية من الأسرار التي يحافظ عليها التجار بينهم كمجموعات مغلقة، فما هو التحوّل الذي حصل وأتاح توفّر المعلومات والمعرفة المتعلقة بالاستيراد؟

3.1- الشبكات المتمحورة حول الذات

تتكون من الشبكات الاجتماعية الأولى في حياة الأفراد التي تمتاز بطابع المحلية، ومنها الشبكات العائلية، وشبكات الأصدقاء. ويستخدم التاجر الجديد هذه الشبكات من أجل الاستعانة على تلبية المطالب التي تلزم للنجاح كتاجر جديد، مثل حصوله على المعرفة والتمويل والقدرة على التسويق.

3.1.1- الشبكات العائلية

الشبكات العائلية هي العلاقات الأولى في حياة الإنسان بمقتضى الطبيعة، لكنها لا تزال محورية حتى في الحياة المهنية والعملية للعديد من الأفراد، خاصة في مجتمعنا الفلسطيني، الذي تشكل فيه العائلة خط الدفاع الأول في حياة الأفراد، والشبكات العائلية لا تكون مغلقة وحصرية على العائلة وأفرادها، بل تشمل العلاقات القرابية، التي لا يمكن فصلها عن العلاقات العائلية الأولية، وتشكل العلاقات العائلية القنوات الرئيسية المساندة للتجار الجدد. فهي تلعب دوراً مهماً في اتجاهات متعددة، أولها التحفيز والتشجيع على المضي قدماً باتجاه تطوير الأعمال من خلال الاستيراد، وثانيها تقديم المعلومات والمعرفة المتعلقة بالاستيراد بما هو ديناميكية تجارية لها أبعاد معرفية وأخرى إجرائية، وثالثها هو حشد وتوفير التمويل اللازم للاستيراد، ورابعها

هو المساهمة في العمل في المشروع التجاري الناشئ، والحالة المثالية لمساهمة الشبكات العائلية في نشأة التجار الجدد هو قدرتها على تلبية هذه الأدوار الأربعة، لكن في الواقع لا توجد نماذج نقية، فهناك نماذج متغايرة، لعبت فيها العائلات أدواراً متميزة عن بعضها، وذلك بحسب الظروف المحيطة بالعائلة وخبراتها السابقة وقدراتها المالية، فهناك عائلات شكّلت نقطة البدء لتشجيع أبنائها على الاستيراد، وهناك عائلات انخرطت بشكل كامل مع مشروع الاستيراد.

ويعد التاجر صديق ماهر¹⁶³ من سلفيت مثلاً جيداً على أهمية الشبكة العائلية في تحفيز ظهور التاجر الجديد، فهو قد نشأ في عائلة تجارية، والده تاجر يملك محلاً للبيع بالتجزئة، لكنه لا يستورد. يقول عن بدايات فكرة الاستيراد من الصين:

"أنا كنت موظفاً وكانت الفكرة أساساً من والدي، كما دعمني مادياً، وقام بنصيحتي أن أترك الوظيفة وأعمل في التجارة، خاصة الاستيراد من الصين، فهو تاجر ويعلم أن العديد من التجار يستوردون من الصين، وبضاعته التي يشتريها من الموزعين معظمها صينية، والمفارقة أنه بعد أن نجحت تجارتي عرض عليّ المشاركة".

إنّ فالبداية كانت من الوالد، لكن الوالد لا يملك خبرة في الاستيراد، فيبقى البحث عن المعلومات المتعلقة بالاستيراد، والعديد من المعلومات التي تتعلق بالاستيراد يجب أخذها من تجار مستوردين، فهناك أنواع مختلفة من المعرفة متضمنة في الممارسات التجارية. هذا بالإضافة إلى ضرورة أن يأخذ التاجر الجديد النصيحة محمل الجد وأن تكون لديه الرغبة بالاستيراد، وهذا ما يعطي الشبكات المتمحورة على الذات أهميتها، فتعريف الشبكة يعتمد على تحركات التاجر الجديد، فهو الذي يصنع حدودها، وهو الذي يحدّد العقد الرئيسة فيها.

لذلك يسعى التاجر الجديد لتوسيع حدود شبكته المتمحورة حول الذات وذلك بشكل عقد جديدة فيها، وهنا يكمل التاجر صديق عن تجربته فيقول بأن نسيبه (أخو زوجته) هو من شكّل له المدخل الرئيس والأولي للمعلومات عن الاستيراد: "لذلك بدأت بالاستعانة بصديقي خليل، الذي نصحني بالاستيراد من إيو،¹⁶⁴ صديقي خليل غامر واستورد، وشجعني كثيراً على الاستيراد، وعرفني على كل تفاصيل الاستيراد وكيف يتم، وعرض عليّ أن أسافر معه في أقرب رحلة له إلى الصين". وبهذا يشكّل النسيب خليل العقدة الثانية في شبكة التاجر صديق.

¹⁶³ - تاجر تم ذكره سابقاً.

¹⁶⁴ - إيو مدينة في الصين تشكل المصدر الرئيس للتجار الفلسطينيين المستوردين من الصين.

وبهذا تبدأ الشبكة المتمحورة حول الذات بأخذ شكلها، ومن ميزة الشبكات أنها دائمة التوسع، ومرنة، ويتنقل التاجر فيها باستمرار ليتعرف على "عقد" جديدة، وهكذا يستمر التاجر الجديد في البحث وتوسيع شبكته بشكل أقرب إلى نسيج خاص يأخذ انعكاس الفاعلية الذاتية، فبإمكان التاجر أن يأخذ المعلومة ولا يبني عليها، وبإمكانه أن يلاحقها ويتوسع فيها، وبهذا تتشكل فرصه وتتضح أمامه، وتظهر أهمية فاعليته الاجتماعية في تشكيل شبكته. لذلك فالتاجر صدّيق يقول إنه قرر أخذ موضوع الاستيراد على محمل الجد، برغم أنه ينطوي على مخاطرة تركه لوظيفته، ومغامرته التي لا يعرف مآلاتها، لكنه يقول إن عم نسيبه خليل كان له الدور الحاسم في أن يأخذ قرار الاستيراد من الصين:

"أبو مجاهد، عم خليل وهو مستورد ووالد لاثنين من التجار المستوردين أيضاً، وهو مثال مميّز في الاستفادة من الاستيراد، فقد تغيرت حياة أسرته كلها من الاستيراد، لذلك وفي إحدى السهرات في منزله حدثني كثيراً عن فوائد الاستيراد، ومزاياه، والبضائع الصينية، وتنوعها، وأسعارها المنافسة، وبصراحة أعراني جداً بالاستيراد، وعزمت وقتها أن أبدأ بالخطوات العملية، وأبدأ بتجميع التمويل اللازم، ومرافقة نسيبي خليل إلى الصين".

إنّ شكل أبو مجاهد¹⁶⁵ "العقدة" الثالثة، وهي عقدة محورية في شبكة التاجر صدّيق، ويعدّ مصدر قوة في هذه الشبكة، لأنه زوّده بالمعرفة اللازمة بالاستيراد، وبهذا تتجلى أهمية الشبكة في تعزيز الفرص الفردية لأعضائها، فهي توزع المحتوى في الشبكات، كما تحتوي على مصادر المعرفة، والفرصة، بحيث يتحوّل رأس المال العلائقي إلى فرص.

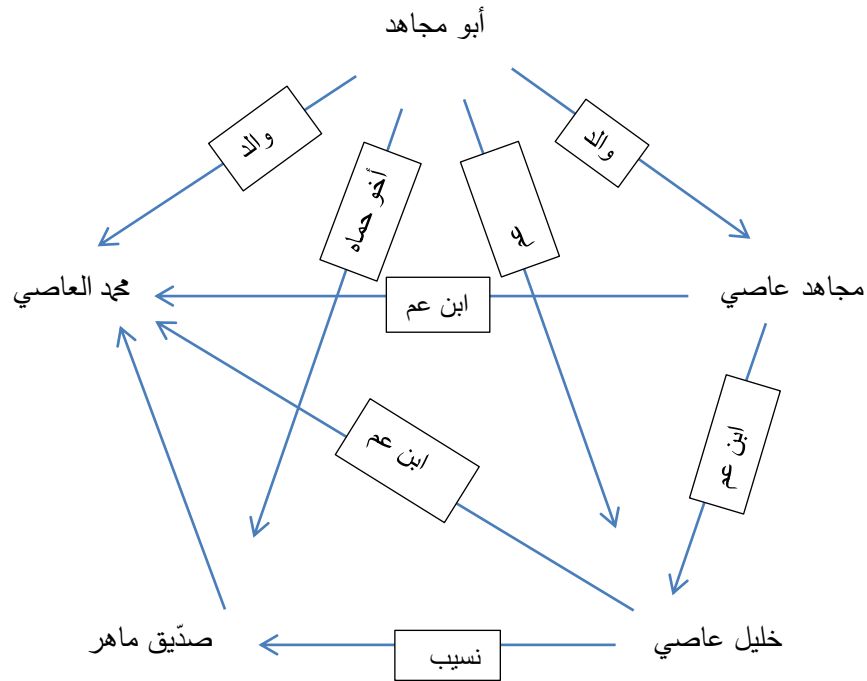
والآن تعود خيوط الشبكة إلى الوالد من جديد، فهو شكّل البداية لها، وفي حالة التاجر صدّيق شكّل نهايتها أيضاً، فهو يملك محلاً لبيع التجزئة للأدوات الصحية ومواد البناء، وهي تشكّل محور البضائع التي يستوردها صدّيق من الصين، وقد تحدّدت ملامح تجارته بالاعتماد على ملامح تجارة والده، ليشكّل الوالد بمحله وشبكات التوزيع التي يملكها، المدخل الرئيس للتاجر صدّيق من أجل أن يقوم بتوزيع بضاعته المستوردة. فالوالد شكّل نقطة الانطلاق وساهم في الاستمرارية، وبهذا تكون العائلة هي الحاضنة الرئيسة لأعمال التاجر صدّيق التي شكلت بداية واستمرارية مشروعه، مثل العديد من الأمثلة من التجار الذين تمت مقابلاتهم.

¹⁶⁵ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد الفرش المنزلي.

يقول التاجر صدّيق عن مشروعه:

"اليوم أملك منشأة يعمل فيها خمسة عمال، وحجم العمل تقريباً مليون شيكل، لدي 300 زبون جملة في أنحاء الضفة الغربية كلها، وعندي تجار جملة يوزعون بضائعي لمحلات التجزئة، لدي جيب (سيارة دفع رباعي) ب 300 ألف شيكل، اشتريت أراضي في البلدة، وأستأجر 5 مخازن كمعرض، وغيرها كمخازن للبضائع، كما أتفاوض على شراء أرض بمليون شيكل، لكن أفأوض على طريقة الدفع، هذا كله بعد أن كنت موظفاً أتقاضى 3500 شيكل شهرياً".

إذن لو أردنا تحديد ملامح شبكة التاجر صدّيق المتمحورة حول الذات، لوجدناها تتكون كما هو موضح في الشكل رقم (1)، من التاجر صدّيق نفسه، ثم نسيبه التاجر خليل الذي هو أيضاً مستورد من الصين، ثم عم التاجر خليل وهو التاجر أبو مجاهد، وهو بدوره والد كل من التاجر مجاهد ومجد.¹⁶⁶



شكل رقم (1): رسم بياني لشبكة عائلية

¹⁶⁶ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعملون كعائلة في استيراد الأدوات المنزلية والفرش المنزلي.

أما التاجر محمد العاصي¹⁶⁷ فيعدّ الحالة المثالية لانخراط العائلة في المشروع التجاري، لكن بتفاصيله الخاصة، وتغيّراته المستمرة، فيروي تجربته مع الاستيراد فيقول:

'كان للوالد مصنع نسيج في قلقيلية، وانحرق المصنع واندنّا كعائلة، وكان عمري عندها 18 سنة، لذلك كان لازم نفكر كعائلة كيف ممكن نخلص من هذا الوضع، ونتجاوز خسارتنا، وأنا أدركت الوضع ولكن أخي الأكبر لم يبال، فالوضع يحتاج إلى مخ وإلى إدارة، كان هذا في العام 1999، والبنوك وقتها لم تكن تعطي قروض، فكانت المشكلة الأولى هي التمويل، التمويل يلزم كي نتجاوز الحريق وتأثيراته، فنحن تجار بالأساس ولنا زبائننا وحصتنا في السوق، لكن تلزمنا البضاعة. كان لنا أصدقاء كثيرون، ومنهم ميسورو الحال، كان أحدهم متعهد بناء من الخليل، كنت تعرفت عليه خلال تجارتي مع الخليل، فقد كنت أشتري من الخليل وأبيع في بقية الضفة، وتعرفت على زوجته، وقلت للزوجة أن زوجك معه مصاري في البنك، وأنا أريد أن أستورد من الصين، وكان عمري وقتها 21 سنة، ليس معي شيء سوى رأس مال اجتماعي، وعرضت على الرجل أن يدايني 100 ألف شكيل، على أن أعطيه 15% من الربح، فأحضر لي النقود واجتمع مع العائلة، وأعطاني المصاري".

هنا يتضح أهمية الانتماء للعائلة والعمل من خلال مشروعها، فالتاجر محمد أدرك أنه إذا استمر في عمل العائلة فسيحقق النجاح، لكن ما كان ينقصه هو التمويل، الذي استطاع الحصول عليه ليس فقط باجتهاده، بل بضمان العائلة، فالتاجر الذي مؤله لم يقبل بأن يكون التمويل لأحمد وحده، بل أصرّ على أن يكون التمويل لعمل العائلة التي يعتبر أحمد جزءاً منها. يستطرد محمد في عرض تجربته في الاستيراد، حيث حصل على التمويل، والآن يجب أن يحصل على المعرفة المتعلقة بالاستيراد فيقول: "بعدها سألت تجار من الأصدقاء الثقة، أنا معي مصاري، بدي أستورد، التجار مرات بتقولك إحنا بنحرق حراث ولساتنا محلنا، إلى أن نصحني تاجر بالاستيراد، وقال لي إن الاستيراد فيه مرباح جيدة". إذن كانت طريقته في الحصول على المعلومة والمعرفة هي من خلال شبكات زملاء العمل وليس مصدرها العائلة، كون العائلة لم يكن لها تجارب في الاستيراد من قبل. لكن تعود أهمية العائلة لتظهر مرة أخرى، فمحمد يعمل في الضفة، ولا يستطيع السفر لاعتبارات تتعلق بالعمل، فيتولى

¹⁶⁷ - تاجر تم ذكره سابقاً.

أحد إخوته السفر لأول مرة ليستورد الحاوية الأولى للعائلة، ويقول عن ذلك: "في البداية سافر أخي الكبير واستورد أول حاوية، وتغيّرت نفسيّة إخوتي ووالدي، وتتشّطنا جميعاً، وازدهرت تجارتنا بعد العام 2009"

وبرغم التقلّبات التي من الممكن أن تحدث في الأعمال، تبدي الشبكات العائلية مرونة عالية في الاستجابة لها، الأمر الذي يساهم في استمرارية عمل التاجر بنجاح ودون تأثير واضح على المشروع، فمجد يتحدث عن العديد من التغيّرات الداخلية التي طالت مشروعهم، فبداية استقلّ الأخ الأكبر في الاستيراد وحده، ثم استقلّ أخ ثانٍ، ثم الوالد، ليبقى مجد واثان من إخوته:

"لكننا تفرّقنا، حيث استقلّ أخي الكبير وأثر كثيراً على الشغل، ثم استقلّ أخي علاء، وبقينا في المنشأة أربعة، أنا والوالد واثان آخران من إخوتي، لغاية العام 2014، حيث أخبرتهم أنني أريد الاستقلال وحدي، فعرض عليّ والدي تقسيم العمل إلى قسمين، ولكنني أعطيت والدي كل شيء، تقريباً 600 ألف شيكل، وبدأت العمل أنا وأخوأي صلاح ومراد، على نية الشراكة، وتطوّر الشغل بشكل مضاعف، حيث ركّزنا على كثافة الاستيراد، وحصلنا على كريديت من التجار الصينيين".

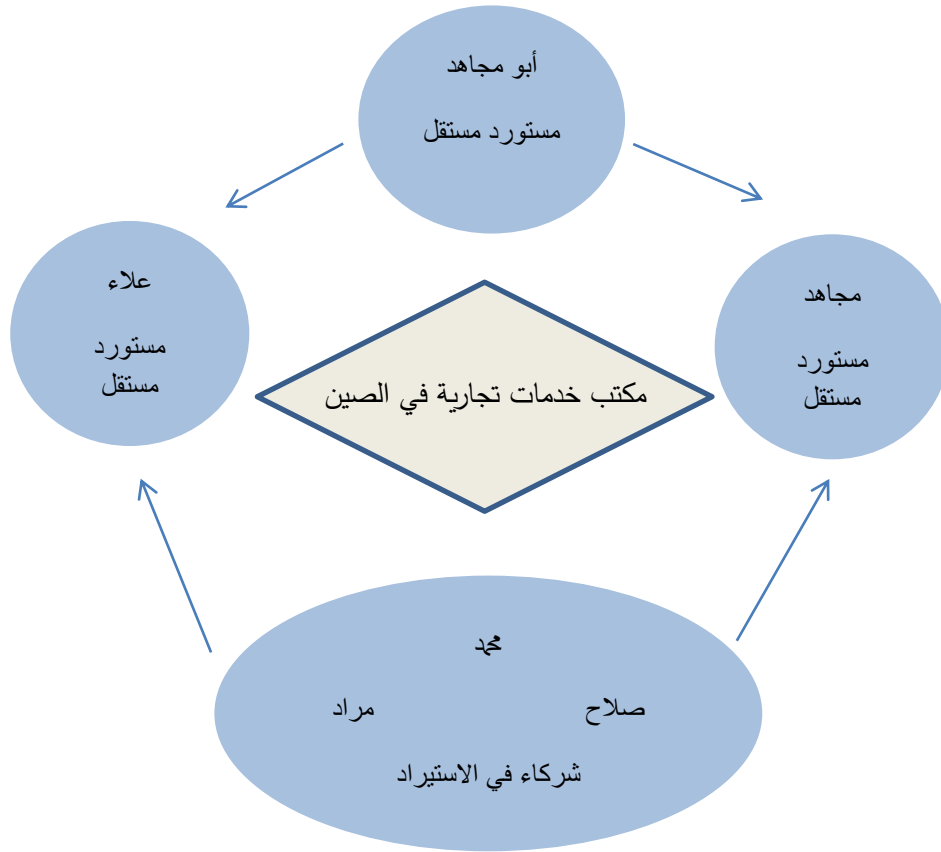
ولكن وبرغم هذا الاستقلال في الاستيراد بين الأخوة مع بعضهم وبينهم وبين الوالد، إلا أنهم كلهم تشاركوا في إنشاء مكتب خدمات تجارية في الصين في مدينة إيو، على غرار مكاتب الوكلاء التجاريين هناك، فالوالد كان قد تعرّف إلى تاجر صيني، ووطّد علاقته معه، فعرض عليه التاجر الصيني أن ينشئ له مكتباً للخدمات التجارية في مقابل أن يعمل فيه صهره (الصيني)، فوافق الوالد، وبالفعل استأجروا شقة في إيو، ويستخدمونها الخمسة كمكتب خدمات تجارية لشحن حاوياتهم، إضافة إلى كونه مقرّاً لهم عند زيارتهم للصين بهدف الاستيراد. يقول مجد:

"عندنا مكتب شحن في الصين يكلفنا تقريباً 20 - 40 ألف دولار سنوياً مع أجرة الموظف، لكننا نستورد تقريباً 40 حاوية سنوياً أنا وإخوتي ووالدي، لو لم يكن لدينا مكتبنا الخاص لكنا سندفع ما يقارب 8 آلاف دولار عن كل حاوية بين رسوم للمكتب وأجرة الفندق خلال الاستيراد، وهذا مبلغ كبير جداً وقرناه فقط بتعاوننا على إنشاء المكتب والالتزام بمصاريفه الشهرية، إضافة لكوننا نشحن لأصدقاء آخرين من التجار، فبعض الأشهر لا نتكلف شيئاً للمكتب، فمصاريفه نحصلها من التخليص للأصدقاء".

هذا يبين أهمية وقوة الشبكات العائلية، فعائلة التاجر محمد تحتوي على خمسة تجار مستوردون يستوردون سنوياً ما يقارب 40 حاوية، بقيمة، مما مكنهم من افتتاح مكتبهم الخاص في إيو، فرحلتهم إلى الصين تكون كأنهم ينتقلون من بيت إلى بيت، حيث المكتب هو عبارة عن شقة سكنية فيها كل ما يلزم خلال السفر. وهو دفع بنجاح التجار الجدد إلى مستويات متقدمة بفعل التعاون العائلي، وهذا بدوره ينعكس على إنجازات التجار الواضحة. فالتاجر محمد يقول في وصفه لتجارته:

"أعمل أنا وصلاح ومراد، و2 عمال آخرين، لدينا 3 سيارات توزيع، وسيارتان شخصيتان، واشترينا قطعتي أرض 6 دونمات، كما اشترينا أرضاً في البلد وبنينا عليها عمارة بمسطح 650 متر مربع، من ثلاث طبقات، وستكون مقرنا التجاري للجملة، كما سنبنني عليها 3 طوابق سكنية للعائلة، عندي تقريباً 320 تاجر جملة يشترون من بضائعي ويوزعونها على المحلات".

والشكل رقم (2) يبين توزيع أفراد عائلة التاجر محمد، ويبين تشاركتهم في مكتب وكيل تجاري في الصين.



شكل رقم (2): توزيع أفراد عائلة مستوردة مكونة من الوالد وأبنائه، ونقاط التشارك بينهم.

والأمثلة عديدة للتجار الذين كانت العلاقات العائلية هي مجال تحركهم الأول نحو الاستيراد، لكن اللافت للنظر هو أهمية العلاقات العائلية في توفير التمويل اللازم للاسيراد، وهو ما عبّر عنه العديد من التجار الذين تمت مقابلتهم، فالتاجر ظافر غانم¹⁶⁸ من طولكرم قال: "بدأت فكرة الاستيراد لدي من زميل في العمل عرض عليّ أن أدخل معه في شراكة استيراد ملحقات الحاسوب، وذلك في العام 2010، كان هو يعرف الاستيراد لكن يريد تمويل، ووالدي صاحب سوبر ماركت معروف ومعه رأس مال، فاقترضت المال من والدي، وكان أول مبلغ أستورد به هو 30 ألف دولار". كما استمر ظافر بالاعتماد على والده مالياً، حيث يعتبره بمثابة الملجأ الأخير بالمفهوم الاقتصادي فيقول: "أنا استمرّيت في التجارة وكنت كثيراً ما ألجأ لوالدي عندما أريد شراء الحاوية، فثمن البضاعة يجب أن يدفع نقداً في الصين، كما أن تخليص البضاعة من الميناء يحتاج أيضاً الدفع النقدي للمخلص، وهذه مبالغ لا يمكن تأجيلها، عليك أن تكون جاهزاً، ولا يوجد خيار آخر".

وكذلك التاجر أحمد الورد¹⁶⁹ من بيت لحم أيضاً خاض التجربة نفسها في الحصول على التمويل اللازم للاستيراد من والده: "والدي يعمل في قطاع العقارات، وأنا الولد الوحيد لديه، علمني التجارة منذ صغري، وعندما أردت الاستيراد من الصين أعطاني رأس المال لأول حاوية، ولأنّ أنا أتبادل معه التمويل، أحياناً هو يحتاج لسيولة من أجل أعماله فأعطيه ما يريد، وعندما أحتاج لتمويل حاوية فهو يعطيني أيضاً"، هذا مع العلم أن الحاوية الواحدة تكلف أحمد من 55-65 ألف دولار، فالوالد هنا لم يشكّل نقطة البداية في تحفيز أحمد للاستيراد، كما لم يقدم له المعلومات عن الاستيراد، ولا حتى يعمل معه في تجارته، إنما دوره الأساسي هو التمويل، فأحمد قد دخل مجال الاستيراد كما يقول: "بدأت الاستيراد متأثراً بتجربة التجار الآخرين والمورعين الذين كانوا يبيعونني البضاعة، وساعدني على ذلك توفر رأس المال من والدي، تعرفت على مكتب من نابلس وهو الذي عرفني على الصين، المكتب هو الذي عرفني على كل شيء، هنا وفي الصين، ولأنّ أنا أعمل من خلال المكاتب، المخلص الجمركي هنا، والوكيل التجاري في الصين".

إذن يظهر أن الشبكات العائلية شكّلت الحيزّ الأولي لتحرك التجار الجدد في أمور عديدة، أهمها هو توفير التمويل اللازم للاستيراد، أو المساهمة في توفيره، كذلك ينخرط أفراد كثيرون من العائلة في العمل مع التاجر الجديد، حيث إن أغلب التجار الجدد يعمل معهم على الأقل فرد واحد من أفراد العائلة، أخ أو ابن أو قريب، والنمط الشائع هو أن يعمل الأبناء مع التاجر في

¹⁶⁸ - تاجر تم ذكره سابقاً.

¹⁶⁹ - تاجر تم ذكره سابقاً.

منشأته. إلا أن دور العائلة لم يكن فاعلاً في تزويد التاجر الجديد بالمعلومات والمعرفة والخبرات العملية اللازمة للاستيراد، وهذا ليس مستغرباً فالدراسة هي عن التجار الجدد المستوردين من الصين، وهؤلاء التجار هم بالعادة ليسوا من عائلات مستوردة، فطبيعي أن لا تمتلك عائلاتهم المعرفة اللازمة للاستيراد، وهنا يأتي دور التاجر في توسيع حدود شبكته المتمحورة حول الذات، بهدف الحصول على المعرفة اللازمة للاستيراد من أنماط جديدة من العلاقات الشبكية الاجتماعية.

3.1.2- شبكات الأصدقاء

يأتي الأصدقاء في الدائرة الثانية لتحرك التجار الجدد، ولكن علاقات الصداقة في السياق التجاري لا يمكن فصلها عن علاقات زمالة المهنة بشكل واضح، فالعديد من علاقات صداقات التجار هي ضمن سياق عملهم اليومي، لذلك ربما تتوسع الصداقة لتشمل من هم زملاء المهنة أحياناً. وعلاقات الصداقة تختلف في ميكانيكية عملها ومنطقها الداخلي عن العلاقات العائلية، فعلاقات العائلة أولية في حياة الأفراد، وترتبط فيها أحياناً حقوق وواجبات، ولها أبعاد وقيم مجتمعية مثل العزوة وروابط الدم، والاشتراف في الحقوق وحمل الواجبات، لكن علاقات الصداقة لها منطق مختلف تماماً؛ حيث تقتض قيام التاجر نفسه ببناء هذه العلاقات ومن ثم الحفاظ على "دفتها".

التاجر الريان¹⁷⁰ يقول:

"في التجارة يجب أن يكون لديك معارف كثيرون، فأنت لا تعرف متى تأتي ومن أين تأتي الفرصة، ويجب أن تحافظ كثيراً على علاقاتك مع الأصدقاء بشكل مستمر، وأن تتواصل معهم باستمرار، فلا يمكن أن تنقطع عن أحد فترة طويلة ثم تعود لتطلب منه شيئاً معيناً، هذا لا ينجح، وهو لن يخدمك، الأصل أن تبقي علاقاتك "دافئة" مع من حولك حتى تستطيع أن تطلب منهم ما تشاء في أي وقت، أنا أتابع دائماً جميع مناسبات التجار والأصدقاء من حولي، وأخصص ميزانية لذلك، فكل أسبوع هناك مناسبات أو حتى سهرات عند بعض الأصدقاء، كما أنظم أنا عزائم وسهرات لتجار وموظفي بنوك، وأحضر العديد من الهدايا من الخارج، "علاقاتك هي رأس مالك".

¹⁷⁰ - تاجر تم ذكره سابقاً.

لذلك فإنه بحسب التحليل الشبكي الاجتماعي تعتمد "قوة العلاقة" بين "عقدتين" وكذلك اتجاه تأثيرها على مؤشرات أخرى للتفاعل الاجتماعي، التي منها تكرر التفاعل بين الأفراد، وتدفق المعلومات عبر الروابط واتجاهها.

ويُعتبر التاجر الريّان من الأمثلة الواضحة على تأثير شبكات الأصدقاء في تحفيز ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين، فيقول في وصفه لتجربته في الاستيراد:

"بدأت بالاستيراد منذ ست سنوات تقريباً، البداية كانت أنني أشتري بضائع من مصادر مختلفة من الضفة وإسرائيل، أشتري بمبلغ كبير سنوياً، ففكرت أنه لو أستورد أنا كل ما أحتاج فسوف أوفّر 10% على الأقل، وهو مبلغ إضافي يكفيني طوال العام، وكنت أرى زملاء لي في المهنة يستوردون، وغيرهم من قطاعات متعددة، فالاستيراد أصبح أشبه بموضة تجارية هذه الأيام، فبدأت بالسؤال عن الاستيراد... وكان لي صديق أورد له نوعاً من البضاعة وهو صاحب تجارة أدوات صحية، ويستورد من الصين بالورثة، فوالده كان مستورداً قديماً، كان يحدثني عن الصين وتنوّع البضاعة فيها، وسهولة عملية الاستيراد في ظل وجود مكاتب الوكلاء هناك، أخبرني أنه مستعد أن يأخذني معه في رحلته الأولى، فهو يسافر بالعادة مع أحد الأصدقاء "مجدي"، الذي لديه تجارة أدوات صحية كذلك، لكن متخصص في السيراميك، وبالمناسبة ففائد يملك أيضاً محل مواد بناء، وهو محل فيه بضائع متنوعة بين المواد الصحية والكهربائية ومواد البناء الأولية، ويتشارك فيه مع أخيه محمود، وهو في دير بزيع".

هكذا نرى أن التاجر الريّان لم يكن لعلاقاته العائلية دور واضح أو ملحوظ في سعيه للاستيراد، فكل ما اعتمد عليه هو علاقات الأصدقاء في العمل تحديداً، وهو يدعوهم أصدقاء، وليسوا زملاء مهنة، وقد حدثني كثيراً عن مدى ترابطهم كأصدقاء، وعن تبادلهم الزيارات في المناسبات الدينية والعامة والخاصة، فيكمل الريّان عن تجربته في الاستيراد مستعيناً بأصدقائه:

"حسبت أموري جيداً، الرحلة إلى الصين لن تكلفني في حدها الأعلى 10 آلاف دولار، وسأعتبرها بمثابة سياحة وسفر في المرة الأولى، فأنا لم أعتد السفر، ولم أسافر أبداً حتى إلى الأردن، وبالفعل، أخبرت فائد بأنني سأرافقه

في رحلته القادمة إلى الصين، تولى فائد كل شيء، أنا فقط أعطيته جواز سفري، ولم يطلب مني أي أوراق أخرى، لا كفالات بنكية ولا إثبات مهنة ولا أي شيء، وفي أول رحلة إلى الصين سافرت أنا وفائد ومجدي".

ولم تقتصر فائدة شبكات الأصدقاء على التحفيز وتوفير المعلومات المتعلقة بالاستيراد بل تعدتها إلى التمويل، فالتاجر الريان يكمل عن تجربته في التمويل فيقول:

"بداية شجعتني فائد على الاستيراد، فأخبرته بأني لا أملك مالاً كافياً للاستيراد، فأخبرني فائد بأنه على استعداد لمساعدتي ودعمي، وأنه سيسترد المبلغ مني إما على شكل بضاعة يعطيها لمحله الآخر الذي يشارك فيه أخوه محمود، أو أسدده له لاحقاً بعد بيع جزء من بضاعتي، أو أن أقوم بعمل اتفاق تمويل صفقات مع البنك، لذلك عزمت على السفر والشراء من الصين وتكملة ما ينقصني من خلال الاستعانة بصديقي فائد".

ويعد فائد في هذه الشبكة من المفاتيح المهمة، ويساعد أصدقاءه المقربين على الاستيراد، ويدعمهم كما حصل مع صديقه الريان، لذلك فهو يعتبر من العقد المهمة في شبكة الأصدقاء التي ينتمي لها الريان ومجدي، وفائد يمتلك علاقات قوية مع مكتب لوكيل تجاري في الصين الذي هو حاتم،¹⁷¹ يتعامل معه منذ سنوات، وكذلك مكتب تخليص جمركي في فلسطين الذي تمتلكه سهي،¹⁷² وكل هذه المعرفة والعلاقات يقدمها فائد لصديقه الريان بهدف تشجيعه ومساعدته على الاستيراد، ويقدمه لهم ويقدمهم له على أنهم أصدقاء، وبالفعل تنتقل العلاقة معهم ومع الريان إلى مستوى آخر مختلف الذي يعبر عنه الريان فيقول:

"بالنسبة لعلاقتي مع مكتب الصين فهي شخصية، فحاتم الوكيل التجاري يتعامل معي بثقة بعد أن عرّفني عليه فائد، وبعد أن وطّدت علاقاتي معه، فهو الآن يستطيع أن يمنحني تسهيلات في التسديد للتجار الصينيين حتى العودة لفلسطين وتدبر أموري المالية، وأحياناً يصل تأجيل بعض الدفعات المالية للتجار الصينيين لأشهر، كل هذا من خلال أولاً ثقة الصينيين بحاتم ومكتبه، وثانياً ثقة حاتم فيّ وفي تجارتي".

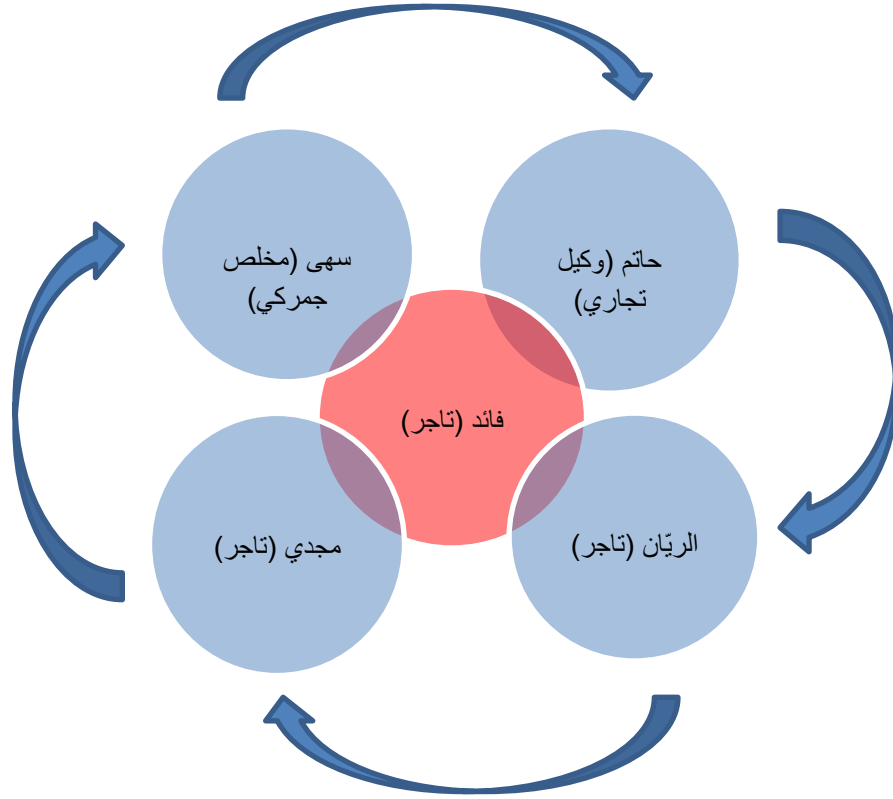
وهذا يتصل بتحديد مستوى التأثير في الشبكة، الذي يعكس توزيع القوة بين الأفراد في داخلها، وبناءً عليه تتحدّد ملامح التاجر الأقوى في الشبكة، الذي هو هنا التاجر فائد. وهذا التوزيع للقوة هو غير رسمي، بل تفرزه الممارسات الشبكية نفسها، بحيث في

¹⁷¹ - وكيل تجاري في إيو الصينية.

¹⁷² - صاحبة مكتب تخليص جمركي في رام الله.

المؤسسات الرسمية تتوزع القوة بحسب الموقع الرسمي في المؤسسة، لكن في هذه الشبكات تتوزع القوة بشكل غير رسمي، من خلال توفر مصادر القوة ورأس المال الاجتماعي لبعض الأفراد داخل الشبكة، الأمر الذي يكسبهم تأثيراً معيناً داخلها. وعادة ما يتزامن هذا التأثير مع عدد أكبر من الروابط داخل الشبكة، فليس بالضرورة أن يتفاعل جميع أفراد الشبكة مع بعضهم البعض، لكنهم بالغالب متصلون ببعضهم من خلال روابط متعددة تربط الأفراد من خلال بعضهم، ويكون أكثرهم ربطاً بالآخرين هو أكثرهم تأثيراً داخل الشبكة.

ولو تتبعنا أطراف الشبكة التي انخرط فيها التاجر الريان مع التاجر مجدي وفائد ومع مكتب الوكيل في الصين ومكتب التخليص الجمركي، فبالإمكان التعبير عنها الشكل (3):



شكل رقم (3): مخطط شبكة كلية

مما سبق يمكن الاستنتاج بأن شبكات الأصدقاء تمتاز في قدرتها على تزويد التاجر بالمعرفة اللازمة للاستيراد، حيث الأصدقاء يكونون بالعادة من التجار المستوردين أصحاب الخبرة والتجربة في الاستيراد، التي يرغبون في مشاركتها مع أصدقائهم. كما

امتازت أيضاً بتوفير التمويل، لكنه يختلف عن تمويل العائلة، فهو بالعادة مشروط بالمشاركة أو الحصول على جزء من الأرباح. لكن بالمقابل لم يكن لها دور في العمل في المنشأة التجارية، إلا أنها كانت مهمة في التسويق، حيث تسهم العلاقات ما بين التجار في مرونة تسويق البضائع من خلال سهولة الولوج للأسواق عن طريق مداخل المعارف والأصدقاء.

3.2- الشبكات الكلية

وتمتاز هذه الشبكات بأنها تعامل تحليلياً معاملة البنية الاجتماعية في وجودها المستقل بمعزل عن الأفراد، مع الاحتفاظ بخصوصية التحليل الشبكي الاجتماعي بأن هذه البنية هي نتاج علاقات التفاعل الاجتماعي بين أفراد الشبكة. وبالتالي تعتبر الشبكات الكلية بأنها الفضاءات التي يتحرك فيها التجار الجدد التي تمكّنهم من الوصول للصين، وقد تكون هذه الشبكات محلية، أو عالمية، أو ذات البعدين معاً، كما تنتقل الفاعلية هنا للشبكة أكثر من التاجر الجديد بحيث يصبح لها دور في التأثير على فرصه في الوصول والنجاح.

والتنقل في هذه الشبكات هو تنقل عبر فضاءات مختلفة، فالاستيراد نفسه هو تنقل عبر فضاءات متباينة، ويقوم على القدرة أو الفرصة في استغلال الفروق بين السياقات المختلفة، وتمتد الرحلة في هذه الشبكات عبر الحدود، حيث تبدأ من فلسطين وتصل إلى الصين، وهي التي تساعد التاجر على تجاوز الحدود المكانية والإجرائية المتعلقة بالاستيراد، بدءاً من السفر ثم الشراء ثم الشحن ثم الاستلام. ولقد ظهر من المقابلات بأن التجار الجدد المستوردون من الصين يبدؤون بالانخراط في علاقات شبكية مع مكاتب الوكلاء التجاريين في الصين، وهم "العقد" الأهم في الشبكات العالمية ثم مكاتب المخلصين الجمركيين في فلسطين، وهذا كله بمساعدة زملاء من المهنة أو مساعدة الأصدقاء أو الأهل.

ولتتبع ديناميكية عمل هذه الشبكات والتنقل بينها لتتعرف على أهميتها في حياة التجار الجدد، سنسلك مساراً لأحد التجار الجدد، بدءاً من فلسطين، وصولاً للصين، ثم العودة مرة أخرى لفلسطين. التاجر الريان قام بعرض مفصل للكيفية التي تمكن بها من الوصول للصين لأول مرة كتاجر جديد، وخلال رحلته إلى الصين سنتعرف على أبعاد عمل الشبكات الكلية، التي تختلف في منطقتها الداخلي عن الشبكات المتمحورة حول الذات، فهنا يبدأ التاجر بالتعرف إلى شبكات مبنية مسبقاً، موجودة وفاعلة،

وهو يدخل فيها كأحد العقد غير الرئيسة بداية، ويستفيد من مدى وفرة المصادر فيها من خلال قدرته على الولوج إليها. يقول التاجر الريّان:

"كان لي صديق أوّرد له نوعاً من البضاعة وهو صاحب تجارة أدوات صحية، ويستورد من الصين بالورثة، فوالده كان مستورداً قديماً، كان يحدثني عن الصين وتنوّع البضاعة فيها، وسهولة عملية الاستيراد في ظل وجود مكاتب الوكلاء هناك، قال لي إنه مستعد أن يأخذني معه في رحلته الأولى، فهو يسافر بالعادة مع أحد الأصدقاء "مجدي"، الذي لديه تجارة أدوات صحية كذلك، لكن متخصص في السيراميك".

هنا يتضح مدى تأثير الشبكة الموجودة مسبقاً، والمكوّنة من التاجر فائد وأصدقائه، ويستوردون، والآن التاجر الريّان يتعرف عليهم من خلال مدخل هو التاجر فائد، الذي يبدأ بمشاركة المصادر معه، فهو يخبره عن الاستيراد من الصين وطبيعة عوائده، وهذا بالتالي سيؤثر لاحقاً على فرص وحظوظ التاجر الريّان، فيقول الريّان:

"أخبرت فائد بأني سأرافقه في رحلته القادمة إلى الصين، فتولى فائد كل شيء، أنا فقط أعطيته جواز سفري، ولم يطلب مني أي أوراق أخرى، لا كفالات بنكية ولا إثبات مهنة ولا أي شيء، ففائد يتعامل مع مكتب سياحة وسفر في رام الله، ومكتب السياحة والسفر يستخرج لنا الفيزا، ويحجز لنا الطيران، وفائد أيضاً يتعامل مع وكيل تجاري في إيو في الصين، شاب من غزة اسمه حاتم، وهو يقيم في الصين منذ أكثر من عشر سنوات، والوكيل يرسل لنا الدعوات التي تلزم لاستخراج الفيزا، ثم نرسل إلى حاتم صوراً عن الفيزا وتذاكر السفر وهو يحجز لنا الفندق، كما ويرتب لأخذنا من المطار".

مما سبق يظهر مدى اعتماد الريّان على بنية الشبكة الكلية، فهو لم ينسج علاقات إضافية بعد، هو فقط يستفيد من تدفق المصادر في الشبكة وذلك من خلال علاقته بالتاجر فائد، ويتنقل من عقدة إلى أخرى في الشبكة دون أن يكون هو سبباً في وجودها، بل هي التي تؤثر في حظوظه، فهو يستفيد من خبرات كل أعضاء الشبكة فقط لمجرد دخوله من مدخل مناسب لها. يكمل الريّان عن ما بعد الحصول على الفيزا الصينية:

"نحن نسافر من هنا إلى الأردن، ثم إلى دبي، ومنها إلى مطار شنغهاي، ومنها بالسيارة إلى إيو، حاتم يرتب لنا سيارة تأخذنا من باب المطار، ثم نصل إلى مكتبه في إيو، مكتب حاتم فيه كل شيء نحتاجه، وله شقة سكنية في الطابق تحت المكتب، فيستقبلنا ونرتاح عنده، ثم يأخذنا إلى الفندق القريب منه، والفندق ومكتب حاتم قريبان من الفوتيان، لذلك نحن لا نستعمل السيارة في إيو، نمشي من الفندق للمكتب، ثم إلى الفوتيان".

هنا يتبين مدى الخبرة المطلوبة للتاجر الجديد للسفر للصين، فهو بداية اعتمد على صديقه في فلسطين لإتمام الإجراءات، الذي أتم معظمها بالخبرة، وبالاعتماد على مكتب سياحة وسفر، ومكتب الوكيل التجاري -الصديق- في الصين، وفي الصين يعتمد الاثنان معاً على حاتم -الوكيل التجاري-، فهو الذي يستقبلهم من المطار، وينقلهم إلى وجهتهم، ثم يكون قد حجز لهما في الفندق. كل هذه الرحلة هي باعتماديات متبادلة بين شبكات مختلفة، بداية من رام الله، وصولاً إلى الصين، التاجر يبدأ بتركيم الفائدة، وبعد الانتقال من رام الله إلى الصين، تبدأ رحلة جديدة ليستفيد التاجر الجديد من البنية الشبكية الموجودة في الصين، التي محورها ومدخلها هو الوكيل التجاري.

ونكمل مع ما يقول الريان عن تجربته مع الوكيل التجاري في إيو الصينية:

"حاتم ليس مجرد وكيل تجاري، فهو يعرف فائد من زمان، وتجمعهم صعبة قديمة، ... فهو يقدم لي كل المساعدة الممكنة في اختيار البضائع والأسعار، ... ويعطي كل واحد مترجمة من عنده، أنا ترافقني آيفي، إنها فتاة صينية تعمل عند حاتم، تخرج معي إلى الفوتيان، أتفرج على البضاعة، أعاينها، أفحصها، وأبدأ بمساومة التاجر على السعر، وآيفي تتولى الترجمة، ... وأتفق مع التاجر على النوع والكمية ونكتب الطلبية، ثم تتولى آيفي بقية إجراءات دفع العربونات وفتح الأوردرات".¹⁷³

فالوكيل التجاري أكثر من مجرد مكتب خدمات للقيام بالمهام الرسمية المتعلقة بشحن الحاويات، فدوره يبدأ من إرسال الدعوة التجارية للتاجر الجديد، التي فيها نص ضمان وتعهّد من المكتب بالمسؤولية عن التاجر وتعريف به، ثم القيام بحجز الفندق، واستقبال التاجر من المطار، ثم مرافقته من خلال المترجمة إلى الأسواق، ومن ثم إتمام عمليات البيع والشراء، ومن ثم إتمام

¹⁷³ - يستعملها التجار للتعبير عن الاتفاق مع البائعين الصينيين على البدء بتجهيز كمية السلع المتفق عليها.

عمليات نقل البضائع إلى مخازن التحميل، ثم تحميل الحاويات وشحنها إلى الميناء، واستخراج وتجهيز كافة الوثائق المتعلقة بكل ما تم ذكره. هذا كم كبير من الأعمال، يقوم به مكتب الوكيل التجاري، لكنه ليس الدور الوحيد للوكيل التجاري، فهو كذلك الصديق والمستشار في أمور الشراء والمصادر ونوعية البضائع، ثم النصائح التجارية العامة ونصائح للاستثمار.

ثم تنتهي رحلة التاجر في الصين، فيعود إلى فلسطين، لكن عمل الوكيل التجاري لا ينتهي، إذ يستلم الوكيل التجاري كل لوجستيات متابعة المصنّعين والتجار الصينيين، واستلام شحنات البضائع، ومطابقة الكميات والأسعار، والتأكد من النوعيات المتفق عليها مع الصينيين، ثم تعبئة الحاويات، ونقلها للميناء، ثم شحنها، ثم إرسال الأوراق المتعلقة بالشحنة للتاجر ولمكتب التخليص الجمركي في فلسطين.

وبعد العودة إلى فلسطين يأتي دور عقدة أخرى مهمة في الشبكة الكلية، وهي أيضاً مستقلة وموجودة بمعزل عن فاعلية التجار الجدد، لكنها أيضاً تعرّف من خلال علاقات التفاعل معهم، وهم مكاتب التخليص الجمركي. والمخلصين الجمركيين هم جزء مهم في عملية استلام البضاعة وتخليصها جمركياً وإجرائياً من الموانئ، وتكتسب هذه المكاتب أهمية إضافية كون الاستيراد الفلسطيني يتم من خلال معابر إسرائيلية، وبالعادة يتم استلام البضائع من خلال ميناء أشدود في الداخل المحتل. وبسبب محدودية تحرّك التاجر المستورد الجديد في السياق الاستعماري، إضافة لعدم معرفته الكافية بالأوراق والإجراءات المتعلقة بالتخليص الجمركي فإن اعتماده على مكتب التخليص يكون كبيراً. كما أن التجار الفلسطينيين الجدد يتعاملون مع مكاتب التخليص كأحد مسببات نجاحهم تماماً مثل تعاملهم مع مكاتب الوكلاء التجاريين في الصين.

التاجر الريان يصف هذه المرحلة فيقول:

"في فلسطين نرسل الفواتير لمكتب التخليص الجمركي، أنا أتعامل مع سهى المسروجي، لديها مكتب تخليص جمركي بالشراكة مع سيدة إسرائيلية يهودية، مقر مكتبها في رام الله، أرسل لها الفواتير وأوراق الشحنة وتكاليف الحاوية، وهي تستلم بقية أوراق الشحن مباشرة من حاتم في الصين، ويتم إجراءات التخليص الجمركي على الحاوية من ميناء أشدود، ويستغرق تخليص الحاوية بالعادة من أسبوع في أحسن الأحوال إلى أسبوعين أو ثلاثة أحياناً، وذلك لاعتبارات لا أعرف عنها كثيراً، لكن بالغالب هي تتعلق بنوعية البضاعة المستوردة، خاصة إذا

كان فيها ما يتعلق بقطاع الاتصالات، حيث يتشدد الجانب الإسرائيلي في فحص خصائص هذه المواد وأدوات الاستيراد الخاصة بها، وكذلك الأجهزة الكهربائية الكاملة التي تحتوي على دورة كهربائية، هذه أيضاً يطلب لها الجانب الإسرائيلي فحص تتيكن خاص بها، وما دون ذلك يجري تخليصه بشكل سلس ودون مشاكل... حتى إنه مرة من المرات حجوزوا لي جزء من البضاعة لأنه مكتوب في الفاتورة، "سلك تلفون" فاعتقدوا أنه خاص بأجهزة الاتصالات، حتى شرح لهم مندوب مكتب التخليص طبيعة هذه الأسلاك واستعمالاتها في التمديدات المنزلية، ولكن اسمها سلك تلفون".

في حالة مكاتب التخليص الجمركي في فلسطين فهي تأتي في الأهمية بعد مكاتب الوكلاء التجاريين في الصين، فالتجار الجدد لا يحتاجون خدماتها اللوجستية سوى ما يتعلق بالجانب الإسرائيلي، حيث محدودية التحرك هناك بسبب القيود على دخول الفلسطينيين إليها، والمرتبطة بمنظومة كاملة من التصاريح الخاصة، ولهذا كانت البنية الداخلية لمكتب التخليص الجمركي تتألف من طرفين شريكين أساسيين؛ الطرف الأول فلسطيني في فلسطين، والطرف الثاني إسرائيلي في دولة الاحتلال، ويتولى كل طرف إنجاز المهمات المتعلقة به في الحيز الذي يستطيع فيه التحرك بسهولة ويسر.

بعد خروج الحاوية من الميناء، ينتهي دور المخلص الجمركي في فلسطين، كما انتهى من قبله دور الوكيل التجاري في الصين، ليأتي الدور الرئيس الآن للتاجر الجديد لاستلام بضاعته وتفريغها في مخازنه، والعودة لشبكتة المتمحورة حول الذات ليبدأ في بيعها وتسويقها من خلال شبكات التوزيع، حيث يمكن اعتبار هذه الشبكات متمحورة حول الذات إذا قام التاجر الجديد بتسويق بضاعته أو توزيعها بنفسه أو من خلال من يعملون معه، أو يمكن اعتبارها من الشبكات الكلية إذا قام آخرون بالشراء منه وتوزيع بضاعته في شبكات توزيع موجودة أصلاً في البنية الاقتصادية للمجتمع الفلسطيني. وفي النهاية ومع توزيع البضائع المستوردة على اختلاف أشكال التوزيع تنتهي رحلة حاوية من الصين لفلسطين لتصبح بضائع على رفوف محلات التجزئة، تعرض البضائع الصينية في الأسواق الفلسطينية.

4- خاتمة

إن محفّزات ظهور التجار الجدد في السياق الفلسطيني ساهمت من خلال تكاملها في تحفيز ظهور التجار الجدد في المجتمع الفلسطيني، وتبيّن بأن هذه المحفّزات ليست شكلاً متصلاً من سياسات ذات أهداف محددة، بل هي جزء من تكامل الشروط المحفزة للعمل في الاستيراد، ولكن بشكل متزامن وعفوي، فليس ظهور التجار الجدد إلا استجابة محلية لحاجات السوق وردود فعل وتكتيقات مع فواعل خارجية، إضافة إلى تعبير عن السعي الدائم لدى الشباب الفلسطيني لإيجاد طرق للتواءم والتكيف مع المحيط المتقلب اللامعاري دائماً. والجدير ذكره بأن هذه المحفّزات لا تعمل منفصلة أو مستقلة، ولا هي في الوقت نفسه متمفصلة متكاملة، فأحدها قد يكون الفاعل الأساسي في تجربة أحد التجار الجدد، في حين يكون الآخر أو غيره هو الفاعل الأساسي في تجربة تاجر آخر، كما أن هذه المحفّزات وإن هي التي تحفز ظهور التجار الجدد فهي في الوقت نفسه تحفّز بعضها بعضاً، فتزداد فاعلية أحدها بوجود المحفّزات الأخرى.

ولقد تنوّعت المحفّزات، بين محلية وعالمية، والمحلية تمحورت حول أهمية العلاقات الاجتماعية في حياة الأفراد، حيث تساهم إلى حد كبير في صياغة فرصهم في النجاح، كما أن مرونة الشروط اللازمة للانخراط في الاستيراد كانت محفّزاً إضافياً لشباب لا يملك الكثير ليبدله في مشروع الاستيراد، في حين شكّلت حاجة السوق للسلع الصينية عوامل تحفيز إضافية، وساهمت في تعزيز قدرة التجار الجدد على تسويق سلعهم، في حين تمحورت العالمية حول قوة الصين نفسها ككيان اقتصادي يساهم في الترويج لبضائعه بنفسه حتى قبل استيرادها. كما شكّلت عوامل التقدم التكنولوجي مساهمة إضافية عزّزت من قدرة التجار الجدد على التواصل مع الصين والتعلّب على بعد المسافة التي كان من الممكن أن تعيق التجارة بين البلدين بالمفاهيم التقليدية للتجارة الدولية التي تتناسب كثافتها عكسياً مع المسافة بين البلدين.

أما وجود الوكيل التجاري في الصين والمخلّص الجمركي في فلسطين، ليس كأفراد، بل كبنية مؤسسية، ساهم بشكل ملحوظ في تنشيط التجارة مع الصين، حتى بات نجاح التاجر الجديد يعتمد إلى حد كبير على حسن اختياره لهاتين المؤسستين، وبانت من عناوين النجاح الحاسمة لدى العديد من الحالات.

كما تبيّنت الفاعلية الجديدة للشبكات على اختلاف أنماطها، على أنها قنوات ومصادر للمعلومات والمعرفة والخبرة، التي تساهم في أن يتمكن التاجر الجديد من الحصول على ما يلزمه للاستيراد من رأس مال رمزي إن صحّ التعبير، فالروابط في الشبكة هي القنوات التي تتدفّق خلالها المعرفة اللازمة للاستيراد، من جهة معرفة المصادر، والإجراءات، والمفاتيح المهمة في الشبكة التي تساعد على إتمام عملية الاستيراد، ومن جهة أخرى تعتبر الشبكة إحدى القنوات المهمة لتوفير وحشد التمويل اللازم للاستيراد، سواء من القنوات المؤسساتية، كالجهات المختصة بالإقراض أو البنوك، أو من خلال التمويل باستخدام رأس المال الاجتماعي، من خلال شبكات العائلة أو القرابة أو الأصدقاء، أو من خلال التمويل التشاركي أو الجمعيات التوفيرية. كما تتم من خلال الشبكة عمليات توزيع البضائع، سواء من جهة كون بعض الأشخاص يختصون بالتوزيع، أو من خلال اعتماد التوزيع على العلاقات التجارية والاجتماعية وزملاء المهنة والمعارف.

الفصل الخامس

تأثيرات التجار الجدد على النسيج الاجتماعي الاقتصادي للمجتمع الفلسطيني

1- مقدمة

إن تأثيرات التجار الجدد تتبع من طبيعة تمفصل أدوارهم مع أبعاد مختلفة من جوانب الحياة الاقتصادية الاجتماعية في المجتمع الفلسطيني؛ فهم حلقة وصل ما بين الاقتصاد المنزلي واقتصاد السوق، كما أنهم حلقة وصل ما بين الاقتصاد غير الرسمي من خلال العائلة وما بين الاقتصاد الرسمي، إنهم يساهمون في التجسير بين قطاعات متقابلة من خلال توسط المساحة البينية فيها، فخصائص مهنتهم المرنة، وأدوارهم المهمة جعلت من تأثيراتهم مساحات تجسيرية تعالج ضعف بنى وأداء الاقتصاد الفلسطيني. سيتناول هذا الفصل التحولات الاجتماعية الاقتصادية الناتجة عن ظهور التجار الجدد في المجتمع الفلسطيني، فالتحولات الاقتصادية تظهر من خلال التأثير في السلوك الاستهلاكي، وفي التركيبة المهنية، وتقليل نسب البطالة، واستثمار العائدات. في حين أن التأثيرات الاجتماعية تتركز حول العائلة أو من خلالها، خاصة فيما يتعلق بالعمل العائلي، ثم تحسين الوضع الاجتماعي للتجار الجدد ولعائلاتهم، ثم في تأثيرات ثقافية. ويتفاعل التأثيرات الاقتصادية مع الاجتماعية تنتج تحولات حضرية تبرز من خلال سلوكيات تساهم في تعزيز هذه التحولات، وإلقاء الضوء على الديناميات الداخلية لهذه التحولات وإبرازها بشكل واضح ستم دراسة حالة يتواجد فيها عدد ملحوظ من التجار الجدد، وهي بلدة قراوة بني حسان من ريف محافظة سلفيت.

2- تأثيرات اقتصادية

2.1- التأثير في الاستهلاك

الاستهلاك هو ظاهرة طبيعية ناتجة عن الرغبة في تلبية حاجات، يفترض أنها تخضع للعقلانية بحسب الاقتصاد الكلاسيكي، لكن يجادل بودريار (Baudrillard, 1989) بأن هناك فهماً ذاتياً للاستهلاك مختلفاً عن ماهيته الطبيعية، لذلك ذهب إلى أن

ما يجب أن تتم دراسته هو فينومينولوجيا الاستهلاك وليس الاستهلاك نفسه، وفينومينولوجيا الاستهلاك هي ذلك الفهم الذاتي للاستهلاك عند الأفراد، بما هو ترميز اقتصادي اجتماعي لمكانة متخيلة يرغب الأفراد في الالتصاق بها، والتموضع داخلها.¹⁷⁴

ويأتي الاستهلاك في خضم النقاشات الأكاديمية حول التداعيات والارتباطات الاجتماعية المرافقة والناجمة عن الأنماط الاستهلاكية المتعددة في المجتمعات، حيث يكتسب الاستهلاك وظيفة حيوية إلى جانب وظيفته في تشكيل الاقتصاد، وتتجلى في التأسيس لهوية الناس والأماكن، بحيث أصبح الاستهلاك من السمات المؤثرة في تشكيل الشخصية المجتمعية والهوية الطبقيّة والقيمة المكانية والجغرافية،¹⁷⁵ وحدثت تغيرات تاريخية على وظائف الاستهلاك وتوظيفاته، فبعد أن كان يقصد به إفناء السلعة، بهدف استمرار الإنتاج، أصبح اليوم يعبر في أحد أبعاده عن إشارات ترميزية لمعانٍ اجتماعية وطبقيّة، وتصوّرات فردية مرتبطة بالمخيل الطبقي الاجتماعي الاقتصادي التي يسعى الأفراد لموضعة أنفسهم في الطبقات التي يسعون لها، ثم يسعون لتأكيد أو نيل القبول الاجتماعي لهذا الموقع من خلال أنماط استهلاكية معينة.¹⁷⁶

وقد عبر المجتمع الفلسطيني في نقطة تحوّل رئيسة بعد أوسلو، حيث شهد تغيرات اجتماعية باتت تكشف عن تبلور معاني الطبقيّة بوجوه عديدة،¹⁷⁷ ولعب الاستهلاك السلعي دوراً بارزاً فيها، لذلك فإن دور التجار الجدد المستوردين من الصين جاء في إطار التأثير في هذه التشكيلة الاستهلاكية التي باتت ترتبط بالهوية الاجتماعية المستمدة من تشكيلة متداخلة من الأنماط الاستهلاكية. فقد ساهم هؤلاء التجار في تنشيط مستويات الاستهلاك في أسواق الضفة الغربية، وذلك من خلال تقديم مجموعات متنوعة وجديدة وبدائل مناسبة لسلع عديدة، وبأسعار تتسجم مع مستوى الأوضاع الاقتصادية التي تمتاز بها الضفة

¹⁷⁴ - عرّف إدموند هوسرل في كتابه فكرة الفينومينولوجيا، والمترجم عام 2007، ترجمة د. فتحي إنفزو، عرّف الفينومينولوجيا على أنها ذلك المنهج الذي يدرس ظهور الماهيات في الوعي، ويقصد بالماهيات، الحقائق الموضوعية للأشياء، طالما كانت متميزة عن طابعها الحسي. حيث كان هوسرل يعترف بوجود الحقائق الموضوعية، لكن المشكلة الأساسية بالنسبة له كانت في تفسير كيفية الوعي بهذه الحقائق، وكانت الكيفية متمثلة في دراسة ظهورها في الوعي باعتبارها قصديات للوعي، أي مقاصد ماهوية يتوجه إليها. وهنا نبدأ بدراسة القصديات من وراء الاستهلاك.

https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D9%85%D9%86%D9%87%D8%AC_%D8%A7%D9%84%D9%81%D9%8A%D9%86%D9%88%D9%85%D9%8A%D9%86%D9%88%D9%84%D9%88%D8%AC%D9%8A_%D8%B9%D9%86%D8%AF_%D9%87%D9%88%D8%B3%D8%B1%D9%84

¹⁷⁵ - انظر مثلاً دراسة (Mansvelt, 2008, 2017).

¹⁷⁶ - انظر تحليلات ثيورشناين فيبلن، خاصة فيما يسمى الاستهلاك المظهري أو الاستعراضى، وهو الاستهلاك المفرط للسلع التي تعد دليلاً على عضوية المستهلك في الطبقة المترفة في المجتمع (Veblin, 1899).

¹⁷⁷ - انظر تحليلات تراكي (2014) في محاولة توصيف ظهور المخيال الطبقي للأفراد من خلال سلوكيات استهلاكية معينة سواء أكانت مادية أو غير مادية.

الغربية. وقد نجح التجار الجدد في تقديم سلع استطاعت فرض حضورها في السوق الفلسطيني، بسبب قوة السلعة الصينية¹⁷⁸.

التاجر أبو حسن عاصي¹⁷⁹ يعمل في تجارة الأدوات المنزلية، يقول بأن التنوع في البضائع التي يتاجر بها كانت سبباً مهماً في زيادة أرباحه من التجارة الصينية، ويضيف:

"إن السوق الصيني مليء جداً بالأصناف الجديدة، التي تشكل مفتاح توسع مبيعاتنا، فأصناف جديدة تعني مبيعات جديدة، فالصنف الجديد هو الذي نربح فيه جيداً، لذلك أنا أبيع تجاراً كباراً في المدن، وأبيع موزعين، وأبيع سريحة معظمهم خاليلة من بني نعيم، كما أسعى دائماً لمتابعة الجديد في الأصناف التي أعمل بها، حتى لا أكررها، وأن أمس مدى تقبل الناس للبضاعة الجديدة خاصة تلك التي أسعارها مناسبة".

وعلى نفس مبدأ توريد أصناف جديدة ومتنوعة يسير معظم التجار الذين تمت مقابلتهم، فهم بذلك يحققون أرباحاً إضافية، ويحتلون مكاناً في السوق بوصفهم يقدمون سلعاً جديدة. خاصة وأن السوق الفلسطيني سوق محدود بأشكال متعددة، فعدد المستهلكين فيه قليل نسبياً إذا ما قورن مع دول فيها عشرات الملايين من المستهلكين، إضافة للضعف العام في المستوى الاقتصادي، وانخفاض القدرة الشرائية، ناهيك عن المعوقات الإسرائيلية، وبالتالي يسعى التجار الجدد إلى تنويع البضائع المستوردة كإحدى استراتيجيات تجاوز هذه المعوقات، وهذا في مجمله يدعم التوسع الاستهلاكي لدى المواطنين.

وقد أدى توفر كل هذه الخيارات أمام المستهلكين إلى التأثير في تفكيرهم عن السلع والأولويات التي يتم الشراء بناءً عليها، وهذا ما أدى من جهة ثانية إلى تغيير على أنماط الاستهلاك، فبسبب توفر بضائع صينية بأسعار مناسبة، بات العديد من المستهلكين يتوجهون لشرائها برغم إدراكهم لمستوى جودتها "المتواضع" إذا ما قورن مع بضائع من دول أوروبا مثلاً، لكن فرق السعر يمكنهم من تكرار شرائهم لهذه البضائع مرات عديدة قبل أن يدفعوا ثمناً لسلعة غير صينية، فمثلاً على مستوى الأحذية قال التاجر محمد الخروب¹⁸⁰ "أنا أبيع أحذية ب 5 دولارات وأخرى ب 10 دولارات، في حين أن حذاء من ماركة عالمية لا يقل

¹⁷⁸ - تم الإشارة لجاذبية السلعة الصينية كمصطلح يعني قدرتها على المنافسة في الأسواق، وذلك في الفصل الثالث من هذه الأطروحة.

¹⁷⁹ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد الأدوات المنزلية.

¹⁸⁰ - من مقابلات العمل الميداني، من الخليل، ويعمل في استيراد الملابس والأحذية.

ثمنه عن 100 دولار، ولك أن ترى كم حذاء يستطيع المستهلك الفلسطيني أن يشتري لأبنائه قبل أن يدفع ما يماثل هذا السعر، ونحن التجار ندرك ذلك ونعلم بأن أرباب الأسر يحتاجون لمثل هذه البضائع لأنها الأنسب لأوضاعنا الاقتصادية".

وبالتالي لم تعد الجودة هي العنصر الحاسم لدى شراء شريحة عريضة من السلع المعروضة في السوق خاصة تلك المعرضة للاستهلاك السريع، مثل الملابس، والأحذية، وألعاب الأطفال والأدوات المنزلية، وزينة المناسبات والإكسسوارات التجميلية، والكوزماتيكس، والفرطاسية، وإكسسوارات السيارات، وملحقات الكمبيوتر، والأثاث، وهي المجالات التي يتركز فيها التجار الجدد المستوردون من الصين، مع العلم بأن عمل التجار الجدد المستوردين من الصين لا ينحصر في هذه المجالات فهو يشمل تقريباً كل ما يتم شراؤه في الأسواق، فيمتد لقطع غيار السيارات وإطاراتها، والأجهزة الكهربائية، والمعدات والآلات الصناعية، والتمديدات الصحية، والتمديدات الكهربائية، وبلاط الأرضيات، وغيرها العديد من السلع. وبالتالي فإن توفر السلع الصينية وبسعر مناسب قد فتح الباب واسعاً أمام تلبية الرغبة الاستهلاكية لدى المستهلكين، التي تحركها أبعاد مشتركة ومتداخلة، اقتصادية واجتماعية.

وقد أدى الزخم الاستهلاكي الذي رافق ظهور التجار الجدد واشتغاله بالسلع الصينية إلى تزايد مبيعات التجار الجدد في عملية تأثير متبادل، مما أدى لإغراق السوق الفلسطيني بالمزيد من البضائع الصينية، وقد دخل كل من التاجر الفلسطيني الجديد والمستهلك الفلسطيني في هذه المعادلة، وبالتالي أصبح ظهور السلعة الصينية وغزارة تواجدها في الأسواق من السمات البارزة للعديد إن لم يكن لمعظم أنواع السلع والمنتجات، وباتت معظم المحلات التجارية تعرض بضائع صينية بنسبة تزيد أحياناً على 90% من بضاعتها (Hayakawa, 2018). ولكن تزايد مستويات الاستهلاك "عديداً" وتنوعها لا تعني بالضرورة ارتفاع قيمة المشتريات لدى المستهلكين، وهذا هو موطن التأثير الفعّال للتجار الجدد، حيث إن مزيداً من مستويات الاستهلاك تكلف المستهلك الفلسطيني القليل من الأموال، وذلك يرجع لجاذبية السلعة الصينية التي مكنتها من الانتشار عالمياً.

لذلك فقد ساهم هؤلاء التجار الجدد في تعزيز القدرة الشرائية لدى المستهلكين بزيادة أعداد وأنواع البضائع التي يستطيع المستهلك شراءها بالمبلغ نفسه أو بمبلغ أكثر قليلاً من المال، ويعود ذلك من جهة إلى أن التجار الفلسطينيين الجدد المستوردين من الصين يعتمدون لاستيراد البضائع المنافسة سعرياً في السوق الفلسطيني، ومن جهة أخرى إلى قدرة السلعة الصينية على تلبية مستويات مختلفة من الأسعار، وذلك بناءً على مستويات الجودة، فهناك سلع ذات جودة عالية تصدر

للسوق الأوروبية والأمريكية مثلاً، وأخرى تستهدف أسواقاً أقل في قدرتها الاقتصادية مثل أسواق إفريقيا والأسواق العربية، فالبضاعة الصينية انتشرت ودخلت أسواق العالم بتنوعها وبقدرتها على المنافسة السعرية في ميدان السلع بشكل عام.

بالتأكيد أن التجار الجدد المستوردين من الصين لم يساهموا في رفع المستوى الاقتصادي للمستهلكين بشكل مباشر، ولكنهم عزّزوا قدرتهم الاستهلاكية، وذلك من خلال تقديم سلع متنوعة وبأسعار في متناول اليد بالنسبة لاقتصاد ضعيف مثل الاقتصاد الفلسطيني، فأصبح بإمكان المستهلك أن يشتري بضائع أكثر بمبلغ أقل.

التاجر فائد الطاهر¹⁸¹ الذي يعمل في استيراد الأدوات الصحية وتمديدات المياه في المنازل، اعتبر هذه الميزة كمساعدة للفلسطينيين في ظل تدني القدرة الشرائية، فقال "نحن نساعد الشاب الفلسطيني على تجهيز بيته بتكلفة لا تصل إلى ثلث المبلغ الذي تكلفه بضاعة أخرى ليست صينية، وبنوعية جيدة ومنافسة، فلماذا يتوجه لشراء الأكثر تكلفة. البضاعة الصينية جودتها منافسة، ولكن تكلفتها أقل، وهذا لا يعيها، بل على العكس هذه مساعدة لمن لا يمتلكون المقدرة على شراء ماركات ملكة".

فإذا ما علمنا بأن البضاعة الصينية تصل أحياناً إلى أسعار قليلة بشكل ملموس نسبة لتلك غير الصينية، فإن ذلك يوضح لنا طبيعة تأثيرها الاقتصادي على تعزيز قدرة المستهلكين على شراء سلع أكثر بتكلفة أقل، الأمر الذي يعزّز نشاط التجار الجدد المستوردين من الصين، وبهذا تنشأ أيضاً تلك العلاقة المتبادلة في تحقيق مصالح استهلاكية للمواطنين وأرباح إضافية للتجار الجدد المستوردين.

إن تعزيز القدرة الشرائية للمستهلك الفلسطيني يدخل في صلب اهتمامات المستهلكين وحساباتهم، خاصة عندما يتعلق الأمر بفروق واضحة بين السلع الصينية وبين البدائل الأخرى، وتظهر هذه الفروق بوضوح عند التعامل مع الأجهزة الكهربائية، والمعدات والماكينات الصناعية. أحد التجار¹⁸² يستورد ماكينات صناعية، قال إن ماكينة تطريز من الحجم الكبير تعمل بالحاسوب، تكلف من الصين 15000 دولار، في حين أن مثيلتها الألمانية تكلف 40000 دولار، ففي هذه الحالة لا يتم التفكير كثيراً في البدائل، ويمكن أيضاً التفكير في التغييرات المهمة التي يمكن أن يدخلها توفر مثل هذه الماكينات على مستوى تطور بعض الصناعات المحلية.

¹⁸¹ - من مقابلات العمل الميداني، من رام الله، ويعمل في استيراد الأدوات الصحية.

¹⁸² - لم يكن ضمن مقابلات العمل الميداني، لكنه حضر مقابلة لأحد أصدقائه من التجار الجدد.

يتضح من ذلك أن التغيرات المرافقة لظهور التجار الجدد على مستويات الاستهلاك في السوق الفلسطيني قد تداخلت مع العديد من القضايا الاجتماعية والاقتصادية، فهي من جهة شكلت رافعة للقدرة الاستهلاكية لدى عموم الشعب الفلسطيني، من خلال توفير السلع بأسعار مقبولة، ومن جهة أخرى شكلت بدائل سلعية للاستهلاك المظهري، أو الاستهلاك الترميزي الاجتماعي، الذي يقصد من ورائه غايات اجتماعية تتعلق بمزايا طبقية أو هيبية اجتماعية.

2.2- فرص للعمل في مواجهة البطالة

تعد البطالة وإخفاق سوق العمل الفلسطيني في استيعاب الأيدي العاملة إحدى سمات الاقتصاد الفلسطيني بعد أوسلو، حيث يبقى معدلها بين أعلى المعدلات في العالم، لذلك فإن لجوء العديد من التجار الجدد للاستيراد كان من أجل الحصول على فرصة عمل، إما بعد فقدان العمل الأصلي، أو عدم الحصول على عمل في مجال الخبرة أو الدراسة الجامعية، أو ربما لتحسين الدخل في ظل فرص العمل التي لا تفي بمتطلبات الحياة، فالاستيراد من الصين كان الفرصة البديلة للشباب الفلسطيني.

لكن فرص العمل هذه لم تكن سهلة ولا متوفرة بشكل مباشر كخيار للشباب الطموح، بل هي فرصة يجترحها الشباب في بنية الاقتصاد الهش الذي لا يوفر أيّاً من مجالات الدعم والرعاية، بل على العكس من ذلك قد يكون معيقاً في وجه مثل هذه الطموحات، وبذلك يتضح كيف أن صناعة فرصة عمل التي من المفترض أن يكافأ عليها التجار الجدد، تشتمل على كل عناصر التعب والاجتهاد الذاتي، التي في نهايتها ينجح الكثيرون بإصرارهم، لكن يفشل فيها أيضاً الكثيرون، ويخسرون مدخراتهم وربما أموالاً اقترضوها لتجارتهم.

إلا أن النجاح كتاجر مستورد جديد لا يشكل فرصة عمل فردية فقط، فمعظم التجار الجدد الذين يمتنون الاستيراد من الصين، يوفرون العديد من فرص العمل الأخرى المرتبطة مباشرة بعملهم، من تشغيل لأفراد العائلة، أو توزيع بضائعهم من خلال شبكات التوزيع الرسمية أو غير الرسمية، كما يوفرون فرص عمل غير دائمة لمن يعملون في تحميل وتفريغ الحمولات، ولمن يقومون بنقلها، ولمن يؤجرون العقارات للتجار. وعلى سبيل المثال فقد ذكر التاجر شادي عمر¹⁸³ أنه يتعامل على الأقل مع 30 تاجراً صغيراً، يوزعون لصالحه ويمولهم بسلع برسم البيع ويسددون له بعد أن يقوموا ببيع هذه السلع.

¹⁸³ - من مقابلات العمل الميداني، من الخليل، ويعمل في استيراد الأدوات الكهربائية.

لكن هذا التأثير لا يظهر بشكل واضح من خلال المؤشرات الرسمية المتعلقة بمستويات البطالة في الدولة، ويعود هذا لأسباب أهمها أن العمل في هذا القطاع لا يقتصر فقط على المستوردين، بل على قائمة كبيرة ممن يعتمدون على هذه المشاريع، لكنهم يصنفون ضمن الاقتصاد غير الرسمي أو غير المنظم، فلا يظهرون في السجلات الرسمية للعمل، بدءاً من العمل العائلي إلى شبكات التوزيع وغيرهم. ففي دراسة لتأثير الأعمال الصينية على أسواق غانا والسنغال بعنوان "خلف الإحصائيات: نظرة كمية على التأثيرات التوظيفية لقطاعات التجارة الصينية في غانا والسنغال" تبين أن الإحصائيات الرسمية لا تكشف حقيقة تأثير التجارة الصينية على نسب التوظيف والدخل في بلدان غانا والسنغال، في حين أنه وفي الواقع فإن مستوى الأجور لدى العاملين في هذه القطاعات كان أعلى من متوسط الدخل العام في هذه الدول، إضافة إلى الفرص الكبيرة التي توفرها هذه التجارة للتجار الصغار الجدد الذين يتمكنون من تحدي الترتيبات التقليدية للأسواق والتغلب عليها والاستثمار بشكل متزايد وتركيز رأسمال وأرباح متصاعدة بفضل التجارة الصينية (Giese, 2014).

وعن قدرة التاجر الجديد على التأثير في فرص العمل يصرّح التاجر شادي عمر بأنه يشغلّ معه أخاه، كما أنه يستخدم 4 عمال و3 موظفين، هذا كله تشغيل مباشر وتوظيف فرص عمل متصلة مباشرة بالتاجر الجديد نفسه، لكن ما يعتبر مهماً بشكل موازٍ وربما أكثر هو أن التاجر فادي يقول بأنه يمّول ما يقارب الـ30 شاباً وفتاه بالبضائع ليبيعوها من خلال الإنترنت، ثم بعد ذلك يدفعون له قيمة رأس مال البضاعة. هذا النموذج يشابه نموذج تجار غانا والسنغال الذين وجدوا في البضائع الصينية طريقهم لتجاوز أوضاعهم الاقتصادية، وسعوا لتراكم رأسمال يمكّنهم من أن يصبحوا تجاراً جدداً، فهم في وضعهم هذا يعتبرون تجاراً صغاراً،¹⁸⁴ وتجاراً جديداً محتملين.

ومن جهة أخرى تشكل فرص العمل المرتبطة بالتجار الجدد سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، إضافة ملموسة لسوق العمل الفلسطيني، حيث شكّلت مشاريع هؤلاء التجار حيزاً توظيفياً جديداً يستقطب قوة عمل من مستويات متعددة، فهناك الموظفون، مثل المحاسبين ومديري الأعمال، ومسؤولي التسويق، وهناك الموزعون ومندوبو التسويق، ثم هناك العمال في المعارض والمخازن، وهناك عمال التحميل والتتزيل. كما أن هناك العديد من فرص العمل المرتبطة بشكل غير مباشر بالتجار الجدد،

¹⁸⁴ - تاجر صغير بمعنى Petty trader وهو التاجر الذي لا يمتلك رأس المال الكافي للبدء بالتجارة فيعمل ضمن ترتيبات عديدة مع التجار الموردين، التي منها الشراء برسم البيع، أو إيداع ضمان مالي معين، أو أي ترتيب آخر يتسم بالثقة المتبادلة بين التاجر والممول، انظر (Correy, 2001).

فهناك العديد من شبكات التسويق التي تعتمد على بضائع التجار الجدد كمصدر دخل لها، فالتاجر أبو حسن عاصي من بلدة قراوة بني حسان يذكر بأنه يبيع "السريحة"¹⁸⁵ من بني نعيم" في الخليل، حيث يعتمدون على بضائعه لتغذية شبكات توزيع متنقلة التي يسمونها "السريحة"، وهؤلاء السريحة هم فئة واسعة وممتدة لكل أنحاء الضفة، وهناك تجار مختصون يوردون لهم البضائع من الصين.

2.3- التأثير على التركيبة المهنية في سوق العمل

التجارة مع الصين وإلى جانب كونها شكلت مصدراً للعديد من فرص التوظيف في البنية الاقتصادية للمجتمع الفلسطيني، فإنها كذلك أثرت على التركيبة المهنية الحالية في هذه البنية، فقد لوحظ من العمل الميداني بأن مجال العمل كتاجر مستورد من الصين يستقطب أعداداً متزايدة من الشباب الفلسطيني من خلفيات متعددة، فالعديد من التجار الذين تمت مقابلتهم كانوا بالأصل إما عمالاً عاديين في المستوطنات أو سوق العمل الفلسطيني أو موظفين أو خريجين أو حرفيين أو مهنيين أو مزارعين وغيرهم، وبهذا تمت إعادة توزيع قوة العمل ضمن التركيبة المهنية، فتم تركيزها بشكل ملحوظ في هذه المهنة الناشئة.

وعلى سبيل المثال، ولبيان مدى استقطاب هذه المهنة الجديدة لفئات متعددة من الشباب الفلسطيني، فالتاجر شادي من الخليل خريج جامعي في مجال الهندسة الزراعية لم يجد ولسنوات عديدة عمل في مجال تخصصه فلجأ للاستيراد من أجل إيجاد دخل مناسب، والتاجر ربحي الشاعر من نابلس لم يفلح في عمله في صالون حلاقة فاتجه للاستيراد من الصين في مجال إكسسوارات الكمبيوتر وملحقاته. كذلك التاجر حسن اللبدي من نابلس لم تكن عوائده التجارية في محله الصغير تكفي احتياجات أسرته، فلجأ للاستيراد، والتاجر ساهر ريان من سلفيت اتجه للاستيراد بعد أن فقد مكان عمله في إحدى المستوطنات وحصل على أتعابه ليبدأ بها مشروعه التجاري، والتاجر حليم عاصي من ريف سلفيت تحوّل للاستيراد بعد أن كان يعمل في أعمال الديكور والدهان للمنازل، والتاجر أبو راني من نابلس توجه للاستيراد بعد أن كان يملك مشغل ألمنيوم، وهكذا معظم التجار الفلسطينيين الجدد من الخليل، وهكذا هم التجار الفلسطينيون الجدد المستوردون من الصين، حيث يعتبر تشتت أصولهم المهنية عاملاً تجميعياً لهم.

ومن جهة أخرى تعتبر الخلفية المهنية المتغيرة والمتنوعة للتجار الجدد المستوردين من الصين بمثابة عامل تجميعي، حيث يعتبرون مميزين بتتوعهم، وتتوع السلع التي يستوردونها، كونهم من خلفيات مهنية متعددة. فلقد ساهمت الخلفية المهنية المتنوعة للتجار الجدد المستوردين من الصين في قيام كل تاجر باستيراد مواد و سلع ومنتجات تتصل وترتبط بمهنته السابقة ما أمكن. فعلى سبيل المثال سعى التاجر الجديد حليم عاصي¹⁸⁶ لتطوير مهنته كحرفي ديكور إلى السفر للصين لاستيراد مستلزمات الديكورات المنزلية والدهانات المختصة، كما سعى التاجر الجديد خليل عاصي¹⁸⁷ لتطوير مهنته كنجار مفروشات وأثاث منزلي والتحول لاستيراد مستلزمات تتعلق بالأثاث المنزلي، في حين سعى التاجر أحمد الورد¹⁸⁸ لاستيراد الأدوات المنزلية في محاولة منه لتطوير تجارته في الأدوات المنزلية المستوردة من الداخل. كما عبّر التجار الجدد عن مدى تأثير العمل في الاستيراد من الصين على مسارات حياتهم المهنية بأشكال متنوعة، فالتاجر الجديد سيتأثر حتماً بالمسارات المتاحة كتخصصات متفرعة في داخل نفس مسار الاستيراد، التاجر أبو راني¹⁸⁹ يروي تفاصيل مشواره مع مهنته الجديدة، وكيف شكّل الاستيراد من الصين عاملاً حاسماً في جذبه لهذه التركيبة المهنية الجديدة فيقول:

"بدأت الاستيراد في العام 2002 حيث كان أصدقاء لي يتحدثون عن الاستيراد من الصين، كنت أعمل في حرفة تفصيل شبابيك الألمنيوم، وكنت قد جمعت بعض المال، فقررت السفر إلى الصين لاستيراد مستلزمات الألمنيوم التي تدخل في صلب مهنتي التي أتقنها، وجئت إلى جوازو، وبحثت كثيراً لكنني لم أستطع إيجاد ما أستورده، أو لم أعرف حقيقة ما الأشياء التي عليّ استيرادها والاستفادة منها، ثم ذهبت إلى إيو، وبحثت كثيراً أيضاً، لكن لم أستطع أن أجد ما أريد، ولعل ذلك يعود إلى عدم وجود مكاتب للوكلاء التجاريين وقتها، فقررت العودة إلى فلسطين، لكن في الطريق وجدت أحد التجار من غزة، فأخبرته بقصتي، فعرض عليّ العمل في مواد التجميل، حيث هو تاجر مواد تجميل، ويستورد من الصين إلى غزة، وقال لي سأشتري لك نفس الكميات التي أشتريها لي، وعدت إلى فلسطين وتولى التاجر الغزاوي أمور الشحن واستلام البضاعة. لكن لم أتوفق في بيع لبضاعة لأسباب عديدة، منها أنني لا أفهم كثيراً في مواد التجميل، كما كانت قد بدأت الإغلاقات في الضفة

¹⁸⁶ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد المواد المستخدمة في الديكورات المنزلية والدهانات.

¹⁸⁷ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد مستلزمات المناجر.

¹⁸⁸ - من مقابلات العمل الميداني، من بيت لحم، ويعمل في استيراد الأدوات المنزلية.

¹⁸⁹ - تاجر تم ذكره سابقاً.

الغربية، مما حدّ كثيراً من حرية التحرك لتوزيع هذه الكمية الكبيرة من البضاعة، واستمر هذا الحال لسنتين كاملتين، لكن والحمد لله تمكنت في العام 2004 من بيعها وتوزيعها في قرى نابلس، واكتشفت أن البضاعة الصينية لا يمكن أن تخسر، فأسعارها مكنتي من الربح حتى بعد سنتين من شرائها، لذلك قررت الاستمرار في الاستيراد، فعدت إلى إيو مرة أخرى، وشحنت حاوية جديدة من مواد التجميل، وأثناء عودتي من إيو لجوانزو، عرض عليّ أحد التجار حاوية من غرف النوم، كان فيها 40 غرفة نوم، فوافقت، وبهذا شحنت الحاويتين سوياً، فإذا بغرف النوم تباع معي أسرع وفي وقت قياسي مقارنة مع مواد التجميل، تقريباً بعثها في أقل من شهر، وحققت فيها أرباحاً جيدة، لذلك قررت التخصص في الأثاث وغرف النوم، ومن وقتها وأنا أستورد من الصين، ولي محلات في نابلس وفي رام الله، ويحضر التجار للشراء مني للجملة أيضاً".

هذا المثال يختصر مشوار تاجر من التجار الجدد لمدة تزيد الآن على 18 عاماً، وهو يبين كيف أن العمل في الاستيراد من الصين قد أثر في التركيبة المهنية في السوق الفلسطيني، فهذا التاجر قد فضل في البداية العمل في مجال مهنته نفسها، وهو ما ينجح به الكثيرون، لكن إذا لم يتمكن من ذلك فهناك مسارات متنوعة من الاستيراد، بحيث تشكل جاذباً مناسباً وفاعلاً، وبذلك تضمن أن ينجح التاجر الجديد في أحدها، ويدخل ضمن قوائم المستوردين الجدد.

2.4- الادخار والإنفاق الاستثماري

تشكّل الطريقة التي يدير بها التجار الجدد عوائدهم أحد أشكال التأثير في البنية الاقتصادية الاجتماعية للمجتمع الفلسطيني، وعدا عن الاستهلاك الخاص فإن التجار الجدد ينفقون بعض عوائدهم على الإدارة المباشرة لأعمالهم، التي من خلالها يحافظون على استمرارية مشاريعهم ونجاحها، وتشمل هذه المصروفات؛ أجور الموظفين والعمال، واستتجار العقارات مثل المخازن والمعارض، واستتجار الخدمات مثل التأمين، وشراء السيارات الخاصة والتجارية، والمصاريف التشغيلية الأخرى التي تتعلق بسير العمل. ويتعلق بكل باب من أبواب الصرف هذه مجموعة مستفيدين إما بشكل مباشر أو غير مباشر، سواء من العاملين مباشرة في المنشأة أو من المستفيدين من ازدهار الأعمال التجارية في هذا المجال.

كما ينفق التجار الجدد عوائدهم على تطويرهم المهني، وتطوير منشآتهم، فهناك العديد من التجار الجدد الذين يسعون لاستثمار عوائدهم في تطوير مشاريعهم وتطوير مسيرتهم المهنية، فنمو المشروع التجاري، وتفرعه وتوسعه يسهم كثيراً في توسيع قاعدة المستفيدين من هذه العوائد، فمثلاً التاجر عدلي وسيم¹⁹⁰ من ريف سلفيت كان يمتلك صالون حلاقة، ثم دخل مجال الاستيراد، وتحصل منه على أرباح جيدة جعلته يفكر في التطور والتوسع، وبداية استعان بابن أخته واشترى له سيارة توزيع، وبهذا وسع من دائرة المستفيدين من العوائد، ثم قام باستئجار مؤسسة لعرض البضائع المستوردة، وبهذا أسس مقر بيع بالتجزئة ووظف فيه أربعة من الشبان والفتيات، وهذا أيضاً إضافة جديدة للبنية الاقتصادية في المجتمع المحلي بأبعاد متشعبة، فهو استأجر العقار، ثم جهزه واستخدم كل الخدمات المتعلقة بالتجهيز، ثم استورد المزيد من البضائع للعرض، ثم استخدم موظفين وموظفات. وأحدث مشروع لدى عادل هو التوسع من جديد من خلال بناء مخازن بجانب بيته ليستخدمها في تخزين البضائع المستوردة لتوزيعها بالجملة أو لبيعها بالتجزئة في معرضه المستأجر.

كما يساهم التجار الجدد ومن خلال عوائدهم في تعزيز الوضع الاقتصادي للأسرة، فالتاجر الجديد يستثمر عائداته بدعم أفراد من أسرته في مجالات متعددة، سواء في دعم مشاريع صغيرة، أو المساهمة في تغطية مصاريف طارئة، أو المساهمة في التعليم الجامعي. التاجر الريان¹⁹¹ ذكر بأنه ساهم في تعليم بعض إخوته في الجامعة، وكذلك ساهم في نفقات زواج أحد أخواته، ولا زال يلتزم بالمساهمة في نفقة والديه كاملة، كما أنه ساعد أحد إخوته في شراء سيارة جديدة، وساعد أخاً آخر في تشطيب بيته بالكامل.

ثم هناك المساهمات المجتمعية للتجار الجدد المستوردين من الصين، فالتجار الجدد ناشطون اجتماعياً، لذلك فهناك العديد منهم من يقوم بدعم نشاطات مجتمعية، مثل دعم بناء المساجد، أو دعم بعض الفرق الرياضية، أو دعم صناديق التعليم في بعض البلدات، أو تبرعات لصالح مؤسسات تعليمية وصحية، وغيرها الكثير من أبواب الصرف المجتمعي التي يجد التجار الجدد أنها تعزز مكانتهم الاجتماعية كما تم ذكره سابقاً. ومن العمل الميداني يمكن الحديث عن أمثلة دعم مجتمعي عديدة قام بها التجار الجدد، وتتوزع على أوجه الصرف التي تم ذكرها، فالتاجر الخروب يرعى فريق كرة السلة في بلده، بينما التاجر

¹⁹⁰ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد الإكسسوارات الشخصية ومستلزمات صالونات الحلاقة.

¹⁹¹ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد التمديدات الكهربائية.

الطاهر يقدم مساهمات منتظمة لجمعية خيرية في بلده، أما التاجر الريان ينشط في جمع التبرعات وإنفاقها على الأسر المحتاجة، من خلال جمعية لرجال الأعمال قد تم تأسيسها لتضم رجال الأعمال في البلدة.

وهناك أخيراً الاستثمار في شراء أصول ثابتة مثل العقار والأرض وأحياناً السيارات، التاجر الريان¹⁹² يقول إنه يضع هدفاً له كل عام، بأن يشتري سيارة، أو شقة أو قطعة أرض، أو يدخل في مشروع بناء عقاري. ويعتبر الاستثمار في العقار سمة مميزة لدى العديد من التجار الجدد الذين تمت مقابلتهم، وعند التعمق في تحليل هذه الرغبة في شراء أصول ثابتة أو بناء مبانٍ تجارية، يمكن القول إن السمات الاقتصادية العامة لهؤلاء التجار، خاصة عند نشأتهم، هي أن العديد منهم ليسوا من أصول طبقات عليا أو أرستقراطية أو تجاراً تقليديين،¹⁹³ الأمر الذي يدفعهم لمحاولة تأسيس قاعدة اقتصادية لتحقيق الأمان الاقتصادي أو تجاوز الأحوال الاقتصادية الصعبة المرافقة لنشأتهم، خاصة وأن الكثير منهم لجأ لشبكة العلاقات الاجتماعية لتأمين التمويل اللازم للاستيراد.¹⁹⁴

كما يعتبر القلق من المستقبل دافعاً قوياً لدى التجار الجدد من أجل التفكير في تحقيق نوع من الأمان الاقتصادي، خاصة في ظل الحالة اللايقينية التي يمتاز بها السياق الفلسطيني في شرطه الاستعماري المليء بالتقلبات السياسية والعسكرية المفاجئة، كذلك الخوف من المنافسة مع تجار آخرين، وأيضاً عدم ضمان استمرارية واستدامة العمل، خاصة في ظل ظروف طارئة، التي منها على سبيل المثال الحي، جائحة كورونا التي نعيشها، وما يمكن أن ينتج عن هذه الظروف من تراجع القوة الشرائية والتذبذبات الاقتصادية، أو الإغلاقات القسرية. ولكن سعي التجار الجدد لتحقيق الأمان الاقتصادي يمتاز بالاعتماد على الأصول الثابتة، أو الشقق والعقارات، ولم يظهر من العمل الميداني سعيهم لتأسيس شركات أو مشاريع أخرى إلى جانب مشاريعهم، فهي تدرّ عليهم دخلاً جيداً، لكن ما يحتاجونه هو الأمان المالي من التقلبات الطارئة.

¹⁹² - تاجر تم ذكره سابقاً.

¹⁹³ - تم تناول هذه السمات في الفصل الثالث من هذه الأطروحة.

¹⁹⁴ - ورد ذلك خلال تحليل دور الشبكات الاجتماعية في تحفيز ظهور التجار الجدد.

3- تأثيرات اجتماعية

3.1- تأثيرهم على العائلة الفلسطينية

يعتبر تأثير التجار الجدد المستوردين من الصين على العائلة من التأثيرات المهمة، حيث إن معظم مشاريعهم عائلية، أو تمت الاستعانة بالعائلة في أحد مراحلها، وخلال البحث ظهرت أهمية العائلة في مختلف مراحل النشوء والتطور المهني للتجار الجدد كداعم أساسي ومحفز رئيس لظهورهم. وقد يتشابه التجار الجدد أو يختلفون في تأثيراتهم على عائلاتهم، أما الاختلافات فترجع إلى الظروف والمتغيرات الخاصة بالتاجر الجديد أو عائلته، مثل مستوى نجاح التاجر الجديد، أو مستوى العائلة الاقتصادي، في حين ترجع التشابهات إلى وحدة الظروف العامة التي تحكم صيرورة التغيرات على العائلة الفلسطينية، على اعتبار العائلة هي وحدة التنظيم الأولى في المجتمع الفلسطيني، وارتبطت بنيتها وهياكلها ووظائفها بسد النقص الحاصل من غياب الدولة تاريخياً، وبالتكيف المقاوم لتجاوز التقلبات المستمرة على الحياة الفلسطينية في شرطها الاستعماري، حيث يقول حليم بركات (2005) إنه من الخطأ أن نستنتج أن العائلة ثابتة في عالم متغير، لكنها ربما أكثر مقاومة للتغيير، لارتباطها بجوانب متعددة من الحياة ومنها استمرار تركز الاقتصاد حولها.

ويؤثر التحسن الملحوظ على المستوى الاقتصادي للتجار الجدد المستوردين من الصين على إعادة ترتيب مستويات السلطة داخل العائلة بسبب تحسن المركز الاقتصادي للتاجر الجديد، كما يؤدي إلى رفع مستوى العائلة الاقتصادي والاجتماعي من خلال إما الإنفاق على الأسرة أو تشغيل أفرادها في المشروع الجديد، كما يؤدي عمل المرأة في تلك المشاريع إلى التغيير على مفاهيم تقسيم العمل الجندري في العائلة. ويمكن ملاحظة أن أنماط تأثيرات التجار الجدد على عائلاتهم ترتبط مع متغيرات متعددة تتعلق بالتجار الجدد أنفسهم، كمستوى نجاحهم الاقتصادي، أو مع متغيرات تتعلق بعائلاتهم، كمستواها الاقتصادي، وتجربتها مع العمل الخاص بشكل عام.

3.1.1- استقلال واندماج

بداية فيما يتعلق بسلوك التجار الجدد تجاه عائلاتهم وعلاقتهم بالمشروع التجاري، فقد ظهر نمطان رئيسيان؛ الأول هو استقلال التاجر الجديد بمشروعه التجاري عن العائلة، والثاني هو إدماج العائلة في المشروع التجاري. أما بالنسبة للنمط الأول أي

التجار الجدد الذين ينزعون نحو الاستقلال بمشروعهم عن العائلة، فقد لوحظ أنهم ينحدرون من عائلات لها استثمارات خاصة، مستقلة ومستقرة سلفاً، لذلك فغالباً ما يحاول هؤلاء التجار الاستقلال بأعمالهم التجارية دون الانخراط مع العائلة كشركاء، أي يميلون إلى الاستقلال المالي والعملي، ولكن ذلك لا يعني عدم الدخول في تبادلات تجارية أو مالية، أو الاستعانة بالعمل العائلي كما سنوضح لاحقاً. ويعتبر التاجر سلام أبو عصب،¹⁹⁵ من جنين من الأمثلة الواضحة على ذلك، فوالده يملك شركة مقاولات، وكان هو وإخوته يعملون فيها، لكن سفره للصين جعله يستورد منها الأدوات الصحية وبلاط الأرضيات، وهي مواد تستخدمها شركة المقاولات في أعمالها، لكنه استقل بمشروع الاستيراد، وصار مورداً لشركة والده ولشركات أخرى غيرها، ويقول بأنه أراد الاستقلال بتجارته من الصين، فشرية والده تعمل بشكل جيد، لكنه وجد أن الاستيراد من الصين يحقق له أرباحاً جيدة، وأنه كمهندس مدني أراد تأسيس مشروعه الخاص، ويعتبر عمله مسانداً لعمل والده، وأنه يساهم في دعم أرباحه واستقرار عمله من خلال تزويده بمدخلات الإنتاج التي تحتاجها شركة المقاولات، وهو في الوقت نفسه قد أسس تجارة له كمشروع خاص ومستقل عن عائلته.

في هذا المثال يظهر أن سلام قد استفاد من طبيعة المشروع العائلي، من جهة التسويق ومن جهة الخبرة والمعرفة، لكنه لم يسع لدمج نفسه ولا عمله في المشروع العائلي، ذلك أن الاستيراد من الصين يعتبر مشروعاً مستقلاً بحد ذاته. ونلاحظ هنا أن العلاقة وبالتالي التأثير المتبادل بين عمل سلام كتاجر مستورد جديد، وبين عائلته قد تأثر بطبيعة المشروع العائلي الخاص، حيث إن امتلاك العائلة لمشروعها الخاص يصنع لها الاستقلالية المالية، وبالتالي يكون التأثير الاقتصادي للتاجر الجديد داعماً ومسانداً، ولكن ليس أساسياً في تغيير الظروف الاقتصادية للعائلة، لكن ذلك لا يمنع بالتأكيد من تعزيز المكانة الاقتصادية للتاجر الجديد، وبالتالي زيادة تأثيره داخل عائلته.

وفي صورة مقابلة نجد أن التجار الجدد الذين لم يكن لعائلاتهم استثمارات سابقة، يميلون إلى إدماج أسرهم في مشاريعهم التجارية، وبالتالي يساهمون في توظيف أفراد العائلة، وكذلك يساهمون في رفع مستواها الاقتصادي والاجتماعي في المجتمع المحلي. التاجر الجديد الريان يعتبر حالة واضحة على هذا النوع من التأثير، فهو بمجرد أن استطاع النجاح من خلال الاستيراد، عمد إلى إدماج عائلته في العمل معه، فمنذ البداية عمل معه معظم أفراد العائلة، خاصة من النساء في تجميع أو

¹⁹⁵ - من مقابلات العمل الميداني، من جنين، ويعمل في استيراد بلاط الأرضيات والبورسلان.

تغليف بعض السلع المستوردة، ثم بدأ عدد من إخوته في العمل معه، في التوزيع أو الإدارة المالية للمشروع، وقد سافر أحد إخوته للانخراط في نشاط اقتصادي نظمته جمعية رجال الأعمال الفلسطينية بالتعاون مع اتحاد الغرف الصناعية والتجارية، في

الصين لتطوير آفاق جديدة للمشرع التجاري. ويروي الريان تفاصيل انخراط عائلته في العمل معه فيقول:

"في البداية كنت أعمل في التجارة كموزع وحدي، ولم يكن العمل يحتمل أن يشترك أحد آخر معي، كما لم أكن أملك أن أستأجر عاملاً لمساعدتي في التحميل والتتزيل، ولم يكن من الممكن أن يعمل معي أحد إخوتي، لأن الأرباح لم تكن تكفي، لكن بعدما بدأت أستورد من الصين، احتجت للمساعدة في تجميع بعض السلع التي أستوردها مثل الثريات الكهربائية، وكذلك تغليف أنواع أخرى من السلع، لذلك استعنت بأفراد من عائلتي، خاصة الصغار في المدارس، حيث أعطيتهم أجراً قليلاً، وكانت تلك فترة انتعشت فيها تجارتي، فاحتجت إلى عمال للمخازن، لترتيبها وللتحميل والتتزيل، فاستعنت بأحد إخوتي، كان يعمل معي نصف عمل، لكنه كان يساعدي كثيراً، حيث إنه أخي ولم نكن نتعامل برسمية، مما ساعدني كثيراً، فتطورت تجارتي إلى درجة أنني احتجت لأخي الآخر ليتولى أمور الإدارة المالية والمحاسبة ومتابعة حسابات المحلات التي أورد لها السلع، وبهذا صار المشروع هو المصدر الرئيسي لدخل العائلة، وحدث فرق واضح في المستوى الاقتصادي للجميع... ومن خلال عمله الرسمي في الشركة التي أسستها شارك أحد إخوتي في نشاط في الصين من خلال جمعية رجال الأعمال التي أنتمي إليها، ممثلاً عن الشركة. ... وبسبب تحسن أحوالي الاقتصادية، ساعدت بقية إخوتي في أشياء كثيرة، أحدهم اشترت له سيارة وآخر ساعدته في تشطيب منزله، وقد ساعدت أقارب لنا في أمور مالية، وبذلك أشعر بأن حال العائلة قد تغير تماماً، ووضعنا أصبح أفضل بكثير بين الناس، وفي البلدة، أما داخلياً فوالدي أصبح يستشيرني في كل شيء يخص العائلة؛ في تدريس الأبناء، وفي أمور الزواج والعلاقات مع الأقارب، أشعر أحياناً أن والدي يعتمد علي كثيراً مع أنني لست أكبر إخوتي، لكن نجاحي التجاري ومساعداتي للعائلة كان لها دور كبير في التأثير على العائلة".

عائلة الريان اليوم تمتلك تجارة أدوات كهربائية، ويعمل معه إخوته بالإضافة لأبنائه، وتتوسع أعمالهم باستمرار بمساعدة أفراد جدد من العائلة ينضمون للعمل إليها، فالعمل في تجارة الجملة يحتاج إلى موزعين وعمال مخزن وموظفين، وبأعين، لذلك نجد

أن التجار الجدد كانوا فاعلين في استيعاب الأيدي العاملة التي توفرها العائلة، وإدماجهم في التجارة الجديدة، ليس فقط بشكل عمال، بل أيضاً بشكل شركاء ونسب من العمل، سواء في الأرباح أو في رأس المال، كل ذلك أدى إلى تحسّن ملحوظ على أحوال عائلتهم الاقتصادية والاجتماعية. وهذا ليس بعيداً عن الخصائص العامة للعائلة العربية، ففي معرض تحليله لارتباط وولاء الفرد لعائلته يقول هشام شرابي (1991) بأن تماسك العائلة يتحقق بواسطة إدراج الطفل في المجتمع من خلال اعتماده على العائلة، وأن هذا الاعتماد هو الذي يوَلد المسؤولية تجاه العائلة.

3.1.2- استخدام العمل العائلي

وسواء استقل التاجر الجديد بعمله أم أدمج فيه عائلته، فإن له تأثيراته الملحوظة على العائلة، إما الممتدة أو النووية، فبشكل عام يميل التجار الجدد المستوردون من الصين إلى استخدام قوة العمل العائلية في مشاريعهم الناشئة. وبالإمكان الكشف عن نمطين لهذه العلاقة؛ في النمط الأول لوحظ أن التجار الشباب غير المتزوجين، أو المتزوجين لكن ليس لديهم أبناء في سن العمل، يميلون لاستخدام عمل الأخوة أو الأقارب في مشاريعهم التجارية، وهذا بطبيعة الحال ناتج عن حاجتهم للأيدي العاملة، إضافة لرغبتهم في إدماج أفراد من عائلاتهم في أعمالهم التجارية بهدف تحسين أحوالهم الاقتصادية والاجتماعية من خلال توفير فرص عمل مناسبة لهم،¹⁹⁶ فالتاجر محمد العاصي¹⁹⁷ قد شكل ملاذاً لكل أفراد عائلته وحتى والده لدى فقدانهم لأعمالهم، ولدى نجاحه في الاستيراد، فقد عمل 5 إخوة ووالدهم في المشروع التجاري نفسه، مما حسن أحوالهم التجارية والاجتماعية تالياً لأزمات اقتصادية ألمّت بهم كعائلة.¹⁹⁸ وكذلك في المثال السابق للتاجر الريان الذي انخرط معظم إخوته في العمل معه في المشروع التجاري.

أما في النمط الثاني فقد تبين أن التجار الذين لديهم أبناء في سن العمل يميلون إلى اقتصار العمل على أسرته النووية قدر الإمكان، حيث يعمل التجار الجدد الذين لديهم أبناء في سن العمل بمساعدة آبائهم، ويميلون لهيكلة المشروع التجاري بما يتناسب مع قوة العمل الموجودة لديهم، بحيث يقتصر على العائلة النووية. ومن العمل الميداني تكرر هذا النمط من خلال عدة

¹⁹⁶ - يرتبط ذلك بالقيمة الاجتماعية للعمل في المجتمع العربي، حيث أفضل الأعمال هو العمل المستقل، ثم العمل من خلال العائلة، وآخرها هو العمل بأجر عند الغرباء، انظر تحليلات حليم بركات في كتابه المجتمع العربي في القرن العشرين، الفصل الثامن.

¹⁹⁷ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد الأدوات المنزلية والفرش المنزلي.

¹⁹⁸ - ورد تفصيل قصة التاجر محمد العاصي كنموذج لأهمية العلاقات القرابية في نجاح التاجر الجديد في الفصل الثالث من هذه الأطروحة.

تجار جدد يقتصر مشروعهم التجاري على عائلتهم النووية، أي التاجر وأبناؤه، فمثلاً التاجر أبو شحادة¹⁹⁹ من نابلس الذي يعمل في استيراد الأقمشة والملابس، فقد اعتاد تدريب أبنائه على العمل معه في الاستيراد، وحتى إرسالهم إلى الصين لتعلم تجربة الاستيراد بأنفسهم، ثم انخرطهم معه في الأعمال التجارية، فقد اصطحب معه ابنه محمد إلى جوازو ليعلمه خطوات الاستيراد كافة، وكيفية التعامل مع المصادر في الصين، ليوكل له مهمة الاستيراد التي بات يحس بأنها مرهقة له، وأن شاباً مثل محمد سيكون مناسباً لها أكثر منه، أبو شحادة يقول إنه يجهز لكل من أبنائه مهام جديدة ليوكلها له عند التحاقه بالعمل معه، أي بعد إنهاء تعليمه، فابنه أحمد يدرس الآن في الجامعة، وقد بدأ بمرافقة والده وأخيه محمد إلى الصين -كسياحة في الوقت الحالي- لكن تجهيزاً للعمل المستقبلي، وأبو شحادة يعتبر هذا العمل هو ملك لكل العائلة، وأنه يرغب في أن ينخرط كل أبنائه في العمل معه، فهو مشروع جيد ويغنيهم عن الحاجة للبحث عن وظائف أو أعمال أخرى.

وعند مقارنة بيانات العمل الميداني للنمطين السابقين من استخدام العمل العائلي، ما بين استخدام الأخوة والأقارب وما بين استخدام الأبناء، تبين أن هناك اختلافات تظهر تالياً لهذين النمطين، فقد لوحظ أن التجار الذين يعملون مع أبنائهم، تكون مشاريعهم التجارية أكثر استقراراً، ولكنها أصغر حجماً، في حين تكون مشاريع التجار الجدد المستوردين من الصين الذين يعملون مع إخوتهم أو أقاربهم أقل استقراراً، وأكثر عرضة للمنافسة التجارية أو للانقسام، وإن كانت في مجملها أكبر حجماً.

وللتوضيح فإن مقارنة بين نموذجين من التجار الجدد تظهر لنا هذه الاختلافات، فالتاجر محمد العاصي الذي تم تناوله سابقاً، قام بإدماج والده وإخوته معه في مشروع الاستيراد، لكن ما حدث لاحقاً هو استقلال والده وبعض من إخوته في مشاريع خاصة بهم، وعن تجربته يروي قائلاً:

"وبعد أن ازدهرت تجارتنا بعد العام 2009، تفرقنا، حيث استقل أخي الكبير وأثر كثيراً على الشغل، ثم استقل أخي علي، وبقينا في المنشأة أربعة، أنا والوالد واثنان آخران من إخوتي، لغاية العام 2014، حيث أخبرتهم أنني أريد الاستقلال وحدي، فعرض عليّ والدي تقسيم العمل إلى قسمين، ولكنني أعطيت والدي كل شيء، تقريباً 600 ألف شيكل، وبدأت العمل أنا وأخوي ومراد وصلاح، على نية الشراكة، وتطور الشغل بشكل مضاعف،

¹⁹⁹ - من مقابلات العمل الميداني، من نابلس، ويعمل في استيراد الأقمشة.

حيث ركزنا على كثافة الاستيراد، وحصلنا على كريدت من التجار الصينيين، وفي العام 2017 حققنا اكتفاء ذاتي، بمعنى رأس مالنا إلنا، ونستورد تقريباً بقيمة مليون دولار سنوياً، وأعمل أنا ومراد وصلاح، و2 عمال آخرين".

في حين أن التاجر أبو شحادة قد استمر في العمل مع أبنائه، إضافة لكونه يسعى لأن يعمل معه كل أبنائه، وفي مقابل ذلك يتعهد هو بتجهيز كل ما يلزمهم من سكن أو زواج، كما يخصص لهم رواتب شهرية تتناسب مع طبيعة أعمالهم، فقد بدأ ببناء شقق سكنية وتجهيزها لأبنائه مستقبلاً. وهذا النمط كان الأكثر شيوعاً بين التجار الجدد، فهناك العديد من التجار الذين يميلون لإدماج أبنائهم لتأسيس عمل عائلي متكامل، يستوعب كل قوة عمل العائلة، ويسعى بالقدر الممكن لتحقيق احتياجات أفراد العائلة، من جهة الراتب المستقل، ومكان السكن، وأحياناً شراء السيارات للأبناء والتكفل بتكاليف زواجهم.

من المقارنة السابقة يتضح أن المنافسة تتأثر بعاملين؛ الأول نوع القرابة، والثاني هو الجيل، فالعمل مع الأخوة ومن جيل متقارب غالباً ما يؤدي للانفصال في العمل، بسبب المنافسة التجارية أو اختلاف وجهات النظر في الإدارة. فالخلاف الذي حصل داخل عائلة التاجر محمد العاصي بدأ باستقلال أخيهم الأكبر مجاهد، والذي بحسب محمد قد "أثر كثيراً على الشغل"، لكن خلافات العمل لا تقتصر فقط على العمل، بل يترتب عليها ترتيبات أخرى، فإلى جانب تقسيم المشروع بين محمد وإخوته فقد تبع ذلك أيضاً استقلال تام في مكان العمل وفي المسكن، لكن ذلك لم يؤدي إلى انقطاع العلاقات الأسرية بمضمونها الاجتماعي.

أما العمل مع الأبناء فمسيره الاستمرار، بسبب طبيعة العلاقة الأبوية التي تسود المشروع التجاري، حيث يكون للوالد التحكم التام بالمشروع، من ناحية إدارية واستثمارية. ولكن لم يظهر بعد في التحليل ما هي توجهات الأبناء تجاه الاستمرار في العمل مع آباءهم، إذا ما كبروا وأصبحوا أصحاب عائلات مستقلة، فطبيعة ظاهرة التجار الجدد الناشئة نسبياً لم تحتوي بعد على أمثلة مشابهة.

بهذا يمكن الاستنتاج بأن الانقسامات في مجل العمل العائلي المشترك قد تؤدي لخلافات داخل العائلة، لكنها لم تصل إلى حد القطيعة الاجتماعية بين الأخوة أو بين أفراد العائلة والأقرباء. في حين أن الصفة الغالبة هي أن العمل العائلي المشترك في الاستيراد من الصين قد أدى إلى زيادة تلاحم الأسرة وتماسكها في العديد من الحالات الميدانية التي تمت مقابلتها.

3.1.3- التأثيرات على تقسيم العمل الجندي

وبسبب ميل التجار الجدد لاستخدام معظم قوة العمل المتاحة عائلياً، بسبب مرونتها العامة من جهة التكاليف وشروط العمل، فقد أدى ذلك إلى التأثير على التقسيم الجندي للعمل العائلي، وهذا طبعاً لا يعني استخدام عمل كل من المرأة والرجل، بل يذهب إلى أبعد من ذلك في تخطي أو تجاوز منطق التقسيم النمطي للعلاقة ما بين العمل في داخل العائلة، وبين الدور الوظيفي المتوقع من كل من الرجل والمرأة في داخل العائلة كمؤسسة اجتماعية، فالتقسيم النمطي للعمل المنزلي هو تعبير رمزي عن علاقات النوع الاجتماعي عموماً (Drobnic & Treas, 2010).

وتأتي تأثيرات التجار الجدد في هذا السياق متناسقة مع البيئة العامة للتغيرات في العلاقات الجنديرية في العائلة الفلسطينية، حيث تشير العديد من الدراسات إلى وجود تحولات تاريخية على هذه العلاقة مرتبطة بتطور الصراع مع الاحتلال، حيث ترى تراكي (1997) أن خصوصية السياق الفلسطيني، بما يتعرض له من تغيرات وتداعيات مرتبطة بالاستعمار كانت المحرك الأول لهذه التحولات، فمثلاً بدأت العديد من النساء تتراأس الأسر بسبب غياب الزوج بسبب الاعتقال أو الجرح أو الاستشهاد أو الهجرة، إضافة لخروج المرأة للعمل، وتتفق معها إصلاح جاد (1999) وتضيف بأن نجاحات المرأة في سياق مقاومة الاحتلال قد أكسبها احترام المجتمع وتقديره، ويجمال شريف كناعنة (2008) هذه التحولات ويستنتج بأن خروج المرأة للحيز العام وإن كان مرتبطاً بسياقات المقاومة المرتبطة بالمراحل المفصلية في حياة الشعب الفلسطيني، مثل النكبة والنكسة والانتفاضة الأولى، إلا أنه أدى إلى تعزيز دور المرأة والحد من سلطة الرجل في الأسرة.

وفي حالة التجار الجدد فقد دفعتهم الحاجة لاستثمار معظم قوة العمل المتاح داخل العائلة لإشراك زوجاتهم في مشاريعهم التجارية، خاصة إذا كانت تلك المشاريع مناسبة لعمل النساء، فقد برز هذا التأثير عند التجار الذين يعملون في سلع ذات طابع نسائي، مثل مواد التجميل والملحقات التجميلية، والملابس النسائية أو ملابس الأطفال، والأدوات المنزلية، وأحياناً ألعاب الأطفال، وهي المجالات التي يتركز فيها عمل الكثير من المستوردين الجدد. وتتنوع مشاركة المرأة في هذه المجالات بين البيع بالتجزئة، أو أن يمتد دورها ليصل لمشاركتها في عملية الاستيراد. التاجر أبو شحادة من نابلس يملك تجارة مزدهرة في مجال الملابس، قال بأنه يصحب معه زوجته إلى الصين لتختار معه العديد من أنواع الملابس ومستلزمات محل الخياطة الذي

يملكه، معتمداً على خبرتها في هذا المجال، هذا إضافة إلى عملها معه في تجارته في فلسطين، فهي تقوم بدور رئيس في الإشراف على المبيعات ومتابعتها.

ومما يعزز التغيرات على تقسيم العمل الجندري داخل العائلة ليس فقط الاعتماد على قوة عمل المرأة، بل إن السفر والتنقل المستمر إلى الصين يدفع التجار الجدد إلى إعادة التفكير في الدور الوظيفي للمرأة داخل العائلة، فهي التي ستتولى الاهتمام بأمور العائلة في حالات غياب الزوج المتكررة للاستيراد من الصين، فالتاجر الجديد يسافر في المتوسط 3-4 مرات سنوياً، وتستمر كل رحلة له ما بين 2-3 أسابيع، وبهذا فهو يحتاج إلى استمرار أعماله التجارية في تلك الفترة، كما أنه بحاجة للاعتماد على زوجته خلال فترة غيابه لتدبير أمور المنزل والاهتمام بالأولاد، وهذا يعزز دور المرأة في الأسرة ويقويها، ويضيف إلى أهمية دورها في العائلة. إن هذا الغياب المتكرر للزوج قد أضاف حضوراً متكرراً للزوجة في حياة عائلتها، وهو الأمر الذي يكسبها قوة في مجالات حياة العائلة بشكل يختلف عن مشاركتها في العمل فقط، فهي ليست قوة عمل بل أيضاً فاعلة ومشاركة في تدبير أمور العائلة.

إن هذا التحول في الأدوار قد بدأ يكسب عمل المرأة اعتراف الرجل أولاً، واعتراف وقبول المجتمع ثانياً، وهذا الاعتراف والقبول المجتمعي ضروري للاعتراف بقيمة عمل المرأة وبالتالي تعزيز التغيرات على مفهوم تقسيم العمل الجندري داخل العائلة. وقد تناول كل من المالكي وشلبي (1993) أهمية الاعتراف المجتمعي بقيمة عمل المرأة كمدخل للتغيير على مكانتها في المجتمع، فمن الضروري أن يكتسب عمل المرأة التقييم الاجتماعي والاقتصادي المناسب حتى لا يكون عملها الجديد عبئاً يضاف إلى أعباء أعمالها المنزلية في مقابل ثبات موقعها الدوني في الترتيب المكاني الجنسي. التاجر أبو حسن عاصي من ريف سلفيت وفي العقد الخامس من العمر، ويعمل في استيراد الأدوات المنزلية، قال فيما يتعلق باعتماده على زوجته:

"لقد اعتدت على الاعتماد على زوجتي أثناء غيابي في الصين، خاصة في بداية العقد الماضي، حيث كانت الرحلة إلى الصين تستغرق ربما أكثر من شهر، لذلك فقد كانت زوجتي تتولى أمور تجارتي أثناء غيابي، وكان أبنائي صغاراً، وكنت وقتها أبيع الملابس، وكانت الملابس من الصين تجارة جديدة ولم يعرفها الكثيرون، لقد قمت أنا وزوجتي بتأسيس تجارة ناجحة، لكن بعد دخول العديد من المستوردين لسوق الملابس قررت التحويل

لتجارة الأدوات المنزلية، فقد كنت أراها في معرض الفوتيان، وكنت أرى كم كانت ستكون أرباحي لو عملت بها، لذلك فبمجرد أن ازدادت المنافسة في تجارة الملابس فقد قررت التحويل لتجارة الأدوات المنزلية، وساعدتني على ذلك زوجتي، فلقد اعتبرت أن تجارة الأدوات المنزلية أفضل من تجارة الملابس، وقد ساعدتني كثيراً في التسويق لنساء البلدة، فأنا أملك معرضاً في البلدة، وهي تملك معرضاً في المنزل".

إن تقبل عمل المرأة في المشروع التجاري يعتبر المدخل الأهم لإعادة التفكير في نمطية التقسيم الجندري للعمل العائلي، ولا نزع هنا أن أي تقبل لعمل المرأة في المشروع التجاري من شأنه أن يؤدي إلى تغيير على قواعد وأسس التقسيم الجندري للعمل في العائلة، إلا أنه يشكل مؤشراً أولياً حول إطلاق عملية تغيير تبدأ من هذا التقبل، لتصل تالياً إلى تغيير في الموقف تجاه هذا التقسيم. وبالمجمل يمكن الحديث عن أن هناك عوامل مؤثرة تجاه النظرة من عمل المرأة في المشروع التجاري بما هو تغيير في النظرة لتقسيم العمل الجندري، وأهمها الجيل، حيث تبين بأن التجار الجدد من أعمار في العقد الرابع أو الخامس أو حتى السادس، كانوا أكثر قبولاً لعمل المرأة في العائلة، في حين أن التجار في العقد الثالث لم يكونوا ميالين لقبول عمل المرأة في العائلة، على الرغم من عدم معارضتهم لمبدأ عمل المرأة في المجتمع، أما إذا ما أخذنا مكان السكن في الاعتبار فإن التجار الجدد من المدن كانوا أكثر تقبلاً لعمل المرأة في العائلة، هذا إضافة لتأثير نوع السلعة المستوردة، خاصة إذا ما تعلق بالنساء، فإن ذلك يشجع على تقبل عمل المرأة العائلي.

3.1.4- تعزيز فرص السكن المستقل

ومن الواضح أن العمل كمستورد جديد يعزز القدرة المالية لإتاحة للسكن المستقل عن العائلة، حيث تسهم الاستقلالية المالية للتجار الجدد في استقلاليتهم السكنية في عائلة نووية، ليس كتحوّل خاص ناتج عن التجارة مع الصين، ولكن انسجاماً مع التحوّلات العامة لملاح العائلة الفلسطينية بشكل عام، التي تشير إلى ازدياد نسب الأسر النووية بشكل ملحوظ في المجتمع الفلسطيني، حيث حوالي 84% من الأسر الفلسطينية هي أسر نووية.²⁰⁰ إلا أن تحسّن القدرة المالية للتاجر الجديد تحفّز هذه القدرة على الاستقلال في عائلة نووية المسكن، لكنها تبقى ممتدة الانتماء كما تشير معظم الدراسات ذات العلاقة بالعائلة سواء

²⁰⁰ - وذلك بحسب بيانات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني 2017.

في المجتمع العربي،²⁰¹ أو المجتمع الفلسطيني،²⁰² حيث إن سيادة نمط العائلة النووية، لا يعني بأي حال من الأحوال الاستقلالية التامة عن العائلة الممتدة، فالعائلة العربية هي نووية المسكن، لكنها ممتدة العلاقات، أو كما يصفها المالكي وشلبي (2018) هي نووية المسكن وممتدة الوظيفة، أو كما يسميها كناعنة (2008) "شبه ممتدة" أو "شبه نووية".

وتتخذ توجهات الاستقلال في السكن أنماطاً متعددة، حيث يميل التجار الجدد غير المتزوجين إلى تأسيس مسكنهم الخاص بالاستعانة بأرباحهم من أعمالهم التجارية، ففي سعيه للاستقلال في السكن يقول التاجر ظافر غانم²⁰³ من طولكرم:

"لقد كنت مصرّاً على شراء شقة لي، وتجهيزها، قبل الزواج، فأنا أعمل جيداً، وأحقق أرباحاً مقبولة، والاستقلال في السكن يكمل الاستقلال المهني والمالي الذي حققته من خلال التجارة مع الصين. لكن العلاقات العائلية مع عائلتي الممتدة تحظى بأولوية كبيرة عندي، فهناك تعاملات مالية عديدة ومستمرة بيني وبين والدي، حيث يشكل لي والدي ما يشبه المصرف الاحتياطي، فيساعدني في تسديد الدفعات المالية النقدية، التي عادة ما أجد صعوبة في توفيرها في الوقت المحدد نظراً لتقلبات السوق، لكن مجرد الاستقلال في السكن، فإن ذلك يجنبني بعض المشاكل الاجتماعية التي قد تحدث في سكن العائلة، وما دون ذلك فالعائلة الممتدة هي المفضلة لدي".

أما التجار المتزوجون فيميلون لتأمين السكن الخاص المستقل لأبنائهم، ولم يظهر من المقابلات بأن هذه المساكن المستقلة يجب أن تكون في الموقع نفسه أو جزءاً من السكن العائلي، بل وجدت أمثلة متنوعة كان فيها السكن الذي أعده التاجر الجديد لابنه ملاصقاً لسكن العائلة، لكنه مستقل، كما وجدت حالات قام فيها الوالد بتجهيز شقق متعددة في عمارة لأبنائه، كما وجدت أيضاً حالات قام فيها التاجر الجديد ببناء مساكن مستقلة عن بعضها لأبنائه العاملين معه.

3.1.5- تغيير التوجهات التعليمية

أما في مجال تأثير التجار الفلسطينيين الجدد المستوردين من الصين على التوجهات التعليمية لأفراد العائلة، فذلك يشكل مثار جدل ونقاش، فمن جهة يحتاج التجار الجدد لقوة عمل العائلة لما تمتاز به من مرونة، يدفعهم لتفضيل عمل أفراد العائلة في

²⁰¹ - انظر مثلاً (شراي، 1991) مقدمات لدراسة المجتمع العربي، أو (بركات، 2000) المجتمع العربي في القرن العشرين.
²⁰² - انظر مثلاً (المالكي وشلبي، 1993) التحوّلات الاجتماعية - الاقتصادية في ثلاث قرى فلسطينية. أو (كناعنة، 2011) دراسات في الثقافة والتراث والهوية.
²⁰³ - من مقابلات العمل الميداني، من طولكرم، ويعمل في استيراد ملحقات الحاسوب.

المشروع التجاري. ومن جهة أخرى فإنهم بحاجة لتطوير مستوى أفضل من التواصل مع التجار الصينيين، وبحاجة لمستويات أفضل من المعرفة في الأمور الاقتصادية والتجارية، وهو ما يدفعهم لتفضيل التعليم، كأحد مدعّمات نجاح وازدهار المشروع التجاري. وقد بدأنا نلاحظ مؤشرات حديثة تتعلق بتأثير التجار الجدد المستوردين من الصين على التوجهات التعليمية في العائلة، وذلك من خلال تغييرات في توجهات بعض التجار الجدد للتعليم عموماً، كما أن هناك نماذج أخرى أظهرت نية لتدريس أبنائهم في الصين، كجزء من السعي لتطوير أعمالهم التجارية.

وبشكل عام فإن الموقف المعن للتجار الجدد هو تأييدهم لضرورة تعليم الأبناء، إما لفائدتهم في المستقبل، أو لفائدة المشروع التجاري الذي يديره الآباء، حيث لم يوجد تاجر جديد في المقابلات لم يؤيد أهمية التعليم ما بعد الثانوية العامة، لكن ما تم ملاحظته خلال العمل الميداني مع التجار الجدد والتعرف إلى مشاريعهم التجارية وإلى تقسيم العمل الداخلي فيها، تبين أن هناك العديد من الحالات التي يعمل فيها الأبناء مع والديهم دون إكمال تعليمهم الجامعي، وعند السؤال عن تفسيرات، تبين أن لكل تاجر روايته وأسبابه الخاصة؛ فقد يعتمد بعض التجار للاستعانة بأبنائهم على تقاسم مهام العمل التجاري بسبب الحاجة للسفر المتكرر، وبالتالي الغيابات المتكررة بعيداً عن العمل، إضافة إلى الحاجة لقوة عمل مرنة، مما يشكل تعارضاً ظاهرياً بين الموقف من التعليم وما بين الحاجة لقوة عمل عائلية، لكن هذا التعارض الظاهري لا يعبر عن تناقض في المواقف، فالموقف الواضح للتجار الجدد هو تأييدهم للتعليم ما بعد الثانوي، لكن الحاجة تدفعهم إلى اتخاذ سلوكيات مغايرة مع الاحتفاظ بتوجهاتهم الإيجابية. وتظهر هذه التوجهات الإيجابية بسبب أن التجار الجدد يدركون بأن للتجارة مع الصين مستقبلاً كبيراً، وهذا يتطلب أن يتعاملوا معها بحرفية ومهنية، ولو تعلم الأبناء هذه المهارات فسيكون أفضل لتجارتهم.

أما التغير الأبرز في توجهات التجار الجدد نحو التعليم فقد كان التوجه نحو تدريس لأبنائهم في الصين، حيث يُعتبر هذا التحول مختلفاً بعض الشيء بالنسبة للتوجهات التقليدية للطلبة الفلسطينيين بشكل عام، لكن التجار الجدد يعتبرون أن دراسة أحد الأبناء في الصين ستشكل حلقة وصل بينهم كتجار وبين الصين كمصدر للبضائع، فعلى سبيل المثال ومن واقع العمل الميداني فقد بدأ التاجر أيهم زميل²⁰⁴ بالاستفسار عن الأمور التعليمية في الصين، حيث إنه يخطط لإرسال ابنه للدراسة هناك، بحيث يسعى لأن يؤسس له مكتب وكيل تجاري في الصين، وهو النموذج الذي لاحظنا بأن بعض التجار الجدد المستوردين

²⁰⁴ - من مقابلات العمل الميداني، من ريف سلفيت، ويعمل في استيراد أحواض المطبخ.

من الصين يسعون لتحقيقه كخطوة متقدمة في تطوير مستوى الاستيراد من الصين.²⁰⁵ يروي التاجر أيهم زميل عن تجربته في ذلك فيقول:

"في بداية سفري إلى الصين كنت أعاني كثيراً، بسبب تجربة السفر، وبسبب اللغة، وبسبب التعامل مع التجار الصينيين، وغيرها العديد من الظروف الأخرى، وكان يساعدني كثيراً الوكلاء التجاريون هناك، وفي مكاتب الوكلاء التجاريين كان يعمل طلاب عرب كمتترجمين، لذلك فكرت بأنه لو أرسلت ابني للدراسة الجامعية في الصين فسوف يساعدني كثيراً، وبالفعل بدأنا بالاستفسار عن هذه الأمور، خاصة وأن للوكيل التجاري في الصين دوراً مهماً في نجاح التاجر الجديد في تجارته، وتعزيز قدرته على الوصول للمصادر الأفضل في الصين، وتسهيل عملية التواصل مع التجار، وتعزيز القدرة على بناء علاقات تجارية مع التجار الصينيين، بحيث تضيف فوائد أخرى للعملية التجارية إضافة إلى الأسعار، مما يزيد من قدرتنا التنافسية في السوق المحلي، ... ولقد بدأ ابني بالفعل باستطلاع البرامج الجامعية، وهو يميل لدراسة تخصص زيادة الأعمال".

أما التاجر الريان فهو أيضاً يقول: "من المهم أن يكون لك دليل في الصين يساعدك على فهم السوق الصيني بشكل أعمق، مما يعزز فرصك في الحصول على سلع منافسة، في السعر والجودة"، لذلك فهو يسعى أيضاً لإرسال أحد أبناء إخوته لدراسة تخصص في الاقتصاد أو إدارة الأعمال في الصين، كإحدى استراتيجيات تطوير أعماله التجارية.

إن سعي التجار الجدد للاستفادة من التعليم في الصين يمكن قراءته ضمن آليات تطوير الأعمال، حيث إن تواجد أحد أفراد العائلة يحفز بشكل ملحوظ حظوظ التجار الجدد في الحصول على فرص أفضل في الصين، الأمر الذي يعزز قدرتهم على المنافسة في السوق المحلي، فالمنافسة في السوق المحلي هي إحدى التحديات المهمة في طريق التجار الجدد المستوردين من الصين، من أجل ضمان استمراريتهم والحفاظ على مشاريعهم التجارية في ظل حالة اللايقين التي تمتاز بها مشاريعهم بسبب الأوضاع الأمنية والسياسية في فلسطين.

²⁰⁵ - لاحظنا هذا النموذج من خلال التاجر الجديد محمد العاصي، الذي أسس مكتب وكيل تجاري في مدينة إيو الصينية، وقد تم تناول هذه الحالة في الفصل الثالث من هذه الأطروحة.

وبالمجمل ومع الأخذ بعين الاعتبار التباينات والاختلافات بين أنماط متعددة من التجار الجدد المستوردين من الصين، فقد تم اختيار الأمثلة التي تظهر فيها هذه التأثيرات بوضوح من خلال تمظهرها في شواهد إمبريقية يمكن ملاحظتها أو تناولها في العمل الميداني، لكن هناك حالات متعددة أخرى من التجار الجدد "الصغار"²⁰⁶ الذين يسعون لكسب قوت يومهم من مشاريعهم التجارية، أو لا زالوا في بداية الطريق، أو أن مشاريعهم التجارية هي مكملة لدخل العائلة، ولم ترق بعد للمشروع المستقل بذاته، فإن تأثيراتهم متشابهة من الناحية التحليلية مع الحالات الأخرى التي تم الحديث عنها.

فقد شكّل التجار الجدد تمفصلاً مع أوضاع تدبير الحال، من خلال إيجاد فرص عمل لزيادة الدخل، أو توفير دخل إضافي للأسرة، فهو نشاط يؤلف ما بين العديد من الأنشطة المهنية المختلفة في ظل وجود البطالة ومستويات الفقر، والسوق المحدود. فقد شكّلت بعض نماذج التجار الجدد جزءاً من اقتصاد الكفاف، واقتصاد تدبير الحال للأسر الفلسطينية، حيث يعتبر عمل بعض التجار الجدد كدخل إضافي للأسرة. لذلك تعتبر هذه الظاهرة نشاطاً طبقياً بامتياز، فهو نشاط للفئة المتوسطة وما دون المتوسطة، لأنه ساعدهم على إيجاد فرصة عمل وفرصة لدخل إضافي للأسرة.

وقد تبين من التحليل السابق بأن سعي التجار الجدد لاستخدام قوة العمل العائلي ينبع من مرونته، من ناحية الشروط ومن ناحية التكاليف، التي تدخله ضمن تعريف القطاع غير المنظم، حيث يمتاز بالمرونة من جهة وعدم التسجيل من جهة أخرى، إلا أنه يعتبر مدخلاً مهماً للعديد من التأثيرات على العائلة، فهو من جهة يحسن المستوى الاقتصادي الاجتماعي لعائلة التاجر الجديد، إضافة إلى أنه يساهم في استيعاب قوة العمل العائلي ويخفض نسبة البطالة فيها، إضافة إلى خصوصية عمل المرأة في العائلة التي تعتبر مدخلاً تفاعلياً للتأثير في الموقف من تقسيم العمل الجندري في العائلة. كما تبين أن التجار الجدد يتشابهون في توجهاتهم لأهمية التعليم كأحد التأثيرات الواضحة في هذا المجال، وإن اختلفت الممارسة بعض الشيء بدواعي مصلحة العمل وتحت ضغط الحاجة لقوة العمل المرنة، كما أن تحسن الحالة الاقتصادية يساهم في تعزيز مظاهر التحولات على العائلة في سياقها الفلسطيني من خلال تعزيز القدرة المالية على التحول إلى المسكن المستقل المعزز لتزايد أنماط العائلة النووية.

²⁰⁶ - مفهوم التجار الصغار Pitty traders الذي تم تناوله في الفصل الثالث عند الحديث عن أنماط مختلفة من التجار الجدد

ويمكن اعتبار أن التأثيرات على العائلة تأتي في إطار أعم، وهي ظاهرة التحول العالمي على أنماط التجارة التي أدت لبروز الظاهرة موضوع الدراسة، حيث تعتبر النيوليبرالية محركاً أساسياً يحفز العديد من الاستجابات المحلية لهذه الظاهرة العالمية، التي في جوهرها تحمل مستويات ملحوظة من الاستغلال العالمي المتراكم الطبقات، نزولاً من استغلال منظومات اقتصادية لمنظومات أقل منها، ثم استغلال دول لدول أقل منها، ثم تسخير كل ما هو ممكن في ظل هذه المنظومة المترابطة لخدمة مصلحة الإنتاج العالمي المكثف من خلال التأثير في أنماط الاستهلاك بغية الاستمرار في الصناعة الكثيفة وجني الأرباح. ويأتي إخضاع قوة العمل في العائلة لديناميات التأثير الرأسمالية العالمية الليبرالية والنيوليبرالية في إطار هذه العملية التراكمية، التي تخضع كل مكونات العائلة بدءاً من التجار الجدد مروراً بالآخرين إلى مفاعيلها الاستغلالية في أفق متجهة عالمياً للمنظومة غير المتكافئة من التبادلات في عصر حرية التجارة العالمية.

3.2- تعزيز المكانة الاجتماعية للتاجر الفلسطيني الجديد

يعتبر النجاح الاقتصادي للتاجر الجديد من أهم عوامل تعزيز مكانته الاجتماعية، فبالنجاح التجاري تزداد مساحات تأثيره الاجتماعية والاقتصادية، الأمر الذي يكسبه مكانة اجتماعية مدعمة أو متضمنة في اعتبارات نجاحاته التجارية. وباعتبار أن عدداً كبيراً من التجار الجدد هم من خلفيات اقتصادية متوسطة، فإن المكانة الاجتماعية وتعزيزها تحظى باهتمام ملحوظ عندهم، فقد ظهر من خلال العمل الميداني اهتمام العديد منهم في عرض الدروع ورسائل الشكر وشهادات المشاركة الموجودة في مكاتبهم الخاصة، وذلك في إشارة إلى أهميتها في حياتهم.

يعتبر ماكس فيبر أول من قدم مفهوم المكانة الاجتماعية social status كمصدر للقوة، حيث عرّفها بأنها التقدير الاجتماعي الذي يحظى به الفرد في المجتمع سواء بشكل إيجابي أو سلبي (Weber, 1922)، وتعتمد عناصر هذا التعريف على أسلوب الحياة، والتعليم، والمركز الموروث من العائلة أو من خلال الموقع الوظيفي. وبالنظر إلى هذه العناصر بعين التحليل فيما يتعلق بالتجار الجدد المستوردين من الصين يتضح أن تحسّن المستوى الاقتصادي يعمل بتكامل متداخل مع العناصر الأخرى لتعزيز المكانة الاجتماعية للتاجر الجديد، فالمستوى الاقتصادي الجديد يعكس ويتجلى من خلال أسلوب حياة جديد، وهذا يتجلى من خلال أنماط الاستهلاك الرمزي. وفي السياق الاجتماعي فإن ما يكسب المكانة الاجتماعية شرعيتها هو الاعتراف

المجتمعي بها،²⁰⁷ لذلك يسعى التجار الجدد إلى توسيع دوائر نشاطهم الاجتماعي في أوجهه المتعددة ليحظوا بالاعتراف المجتمعي بهذه المكانة التي يسعون لإثباتها ضمن النسق الاجتماعي الذي يتحركون من خلاله.

وتتحقق المكانة الاجتماعية للتجار الجدد المستوردين من الصين من خلال انتمائهم -وسعيهم- لتعريف أنفسهم كمستوردين، ارتباطاً بالمكانة الاجتماعية المتخيلة للمستوردين كفئة اجتماعية أو مهنية، كونها جماعة مكانة status group، وهو المفهوم التحليلي الآخر الذي يستخدمه فيبر لتوصيف أهمية الجاه الاجتماعي المستمد من الانتماء لفئات معينة في المجتمع، فتجارنا الجدد يقدمون أنفسهم تجارياً واجتماعياً كمستوردين، وكمصدر أول للبضاعة ليحوزوا هذه المكانة المتحصلة من الانضمام لمجال المستوردين، لأن أعضاء جماعة المكانة يتشاركون مواقع متشابهة في المجتمع ككل.

والتجار الجدد يدركون هذه المعادلة ويتحركون ضمنها، فهم يدركون أهمية الانتماء لجماعة معينة بغية الحصول على امتيازاتها المتضمنة فيها كجماعة مكانة، التاجر محمد العاصي²⁰⁸ يعبر عن هذا التحليل بلغته فيقول:

"إن الاستيراد من الصين يصنع عنك في أذهان الناس صورة مختلفة، فمستورد يعني يمتلك سيولة نقدية، ... وهذا بدوره كفيل بأن تختلف نظرة الناس إليك، بعد أن أصبحت مستورداً صار الناس يتعاملون معي بشكل مختلف، وأصبحوا يعرضون عليّ قطع أراضٍ لشرائها، كونهم أصبحوا يعرفون أن معي سيولة نقدية، فالمستورد يختلف عن كونه تاجراً عادياً".

حيث إن صورة المستورد تعطي للآخرين انطباعاً بأن هذا التاجر لديه الإمكانيات المادية والعلاقات الكثيرة، وهو أمر مرتبط بالقدرة المالية في أذهان الناس، وله أيضاً علاقة بالمتخيل عن التاجر التقليدي بأنه ميسور الحال، لذلك غالباً ما يتم اللجوء للتجار الجدد في حل بعض المشكلات من قبل أفراد عائلاتهم، كما يتم اللجوء لهم في مسائل مالية، إما للاقتراض منهم أو مساهمتهم في التبرع لمختلف الاحتياجات، للمدارس مثلاً وللمساجد، وللمناسبات العامة، وهذا ما يسهم في تعزيز المكانة الاجتماعية.

²⁰⁷ - وبالتالي تحوز على قبول الآخرين، فبالنسبة لثيورشتاين فيبلان (Veblen, 1899)، فإنه لا يكفي أن تحوز على المال لتحقيق المكانة الاجتماعية، بل يجب أن يوضع المستوى المالي في الدليل، وهذا ما أطلق عليه الاستهلاك المظهري أو الاستعراضي بهدف إبداء الدليل على المستوى الاقتصادي (Veblen, 1899).

²⁰⁸ - تاجر تم ذكره سابقاً.

ويتدرج بناء المكانة الاجتماعية بالتوازي مع تحسن المستوى الاقتصادي للتاجر الجديد، ومع نجاحاته، وقد كان للتاجر شادي عمر²⁰⁹ من الخليل قصة واضحة في تعزيز المكانة الاجتماعية من خلال الانخراط في التجارة الصينية، وتحقيق النجاحات التجارية، ويروي عن تجربته فيقول:

"تخرجت من الجامعة من بوليتكنك، شهادة في مجال الزراعة، وبحثت كثيراً عن عمل، لكن كما هو حال كثير من الشباب الخريجين، لم أجد عملاً بتخصصي، لذلك بدأت العمل في التجارة، في البداية كنت أعيد توزيع السلع لصالح بعض التجار، يعني أحصل على بضاعة برسم البيع، ثم أبيعها في الأسواق، وأسدد ثمنها للتجار، لكن هامش الربح كان قليلاً جداً، فتراكمت عليّ الديون، وأصبح التجار يلاحقونني من مكان لآخر، وكانوا يأتون لوالدي لطلب ديونهم، وأصبحت ملاحقاً لكثرة الديون، لكنني كنت أعلم أن الحال سيتغير لو أنني استطعت تحصيل بضائع بأسعار مناسبة، فأنا لدي قاعدة من التجار ومحلات التجزئة أستطيع أن أبيع لهم، لذلك قررت السفر للصين من أجل الاستيراد، ولم يكن معي سوى تكاليف الرحلة، وهناك وجدت العديد من السلع المناسبة للسوق، وبدأت الاتصال بالتجار الذين أعرفهم، واستطعت بيع حمولة حاوية صغيرة، وهذا كان بداية نجاحي في تجارتي، ... وأنا الآن أستورد وأبيع لتجار الجملة، أنا الآن أبيع تجاراً كباراً لم أكن أتخيل يوماً أنني أستطيع أن أبيع لهم، وهذا أعطاني اسماً وثقة في السوق، وأصبحت معروفاً لدى تجار كثيرين في كل الضفة، واشترت أرضاً، وبنيت عليها مقراً لشركتي، وعندني موظفون وعمال وسيارات توزيع، وضعي اليوم يختلف تماماً عن الماضي، اليوم أنا رجل أعمال، وهذا يكسبني احتراماً في المجتمع، ويغير طريقة معاملة الناس لي بشكل كبير".

من الروايات السابقة يتضح أن التجار الجدد يدركون الترابط المتبادل بين تحسن المستوى الاقتصادي وبين تحسن المكانة الاجتماعية، لذلك فإنهم يتبعون استراتيجيتين متوازيتين لتحقيق المكانة الاجتماعية؛ الأولى في المجال الاقتصادي، حيث يسعون إلى الوصول لمصادر بضاعة جيدة من الصين بهدف تعزيز قدرتهم على المنافسة الاقتصادية في فلسطين، ثم الحصول على حصة أكبر من السوق من خلال زيادة حجم ومساحة توزيعات بضائعهم. أما الثانية فهي في المجال الاجتماعي، ويسعى التجار الجدد لتعزيزها من خلال بلورة مكانتهم الاقتصادية الجديدة في مؤشرات محسوسة تخبر عنها، مثل

²⁰⁹ - تاجر تم ذكره سابقاً.

الحصول على أنواع معينة من العضويات، كعضوية الغرف التجارية والصناعية أو عضوية المجالس المحلية، أو عضوية جمعيات رجال الأعمال سواء المحلية أو الوطنية، أو الحصول على أنواع معينة من التوثيق، كأنواع البطاقات المختلفة مثل بطاقة BMC²¹⁰، بطاقة رجل أعمال، أو تسجيل لقب رجل أعمال على جواز السفر، أو المشاركة في محافل محلية أو دولية خاصة بالتجار ورجال الاعمال.

التجار عموماً يدركون هذه المعادلة، لذلك يشاركون في مناسبات اقتصادية متعددة كالمعارض التجارية والصناعية، التي منها ما هو محلي ومنها ما هو عالمي، إن المشاركة النشطة في هذه المناسبات والسعي للحصول على هذه العضويات في مؤسسات متنوعة يعبر عن رغبة من التجار الجدد في موضوعة أنفسهم ضمن شريحة اجتماعية معينة، تخبر الناس عن مستوى متميز اقتصادياً، وبالتالي متميز اجتماعياً. ويروي لنا التاجر الريان تجربته في تعريف نفسه ضمن مستوى اقتصادي اجتماعي معين فيقول:

"لقد حققت نجاحات اقتصادية من خلال تجارتي مع الصين، لكن الناس أحياناً خاصة التجار لا يعرفون هذه النجاحات، لا بد أن تتحرك في مجالك لكي يعرف التجار حجمك، وكذلك لكي يعرف الناس أنك تاجر كبير، هذا كله ينعكس على تجارتك، حيث إن التجارة تعتمد بشكل كبير على السمعة، لذلك سعيت لتسجيل لقب رجل أعمال على جواز السفر، وذلك من خلال الحصول على شهادة من الغرفة التجارية تعيد بذلك، ... وكذلك انتسبت لجمعية رجال الأعمال الفلسطينيين في رام الله، مع أن تكلفتها كانت في البداية 1000 دينار أردني إلا أنني أتوقع أن أستفيد كثيراً من الفرص التي يمكن أن يوفرها لي الانضمام لها،... ثم أخيراً دخلت في منافسة على مستوى المحافظة للحصول على بطاقة رجل أعمال، التي يحصل عليها رجال الأعمال البارزون في المحافظة من خلال مكتب الارتباط الفلسطيني الإسرائيلي، وهي محدودة بعدد قليل، لكنني قررت أن أخوض هذه المنافسة لما ستعود عليّ بالفوائد التجارية عند معرفة أي من رجال الأعمال في المنطقة، ... وأخيراً استطعت الحصول عليها".

²¹⁰ - بطاقة رجل أعمال يمنحها الجانب الإسرائيلي لرجال أعمال بشروط اقتصادية كبيرة، كأن تتجاوز حركة الحساب البنكية 6 ملايين شيكل سنوياً، بالإضافة لملف ضريبي نظيف، ويمنح رجل الأعمال بطاقة ممغنطة تحمل بياناته، بالإضافة لمنحه تصريحاً مفتوحاً ولمدة 6 شهور لإسرائيل، ولاتنين من المرافقين، إضافة لأفراد عائلته، كما يسمح له ولمرافقيه بالسفر عبر مطار بنجوريون. هذه المعلومات من التاجر الريان بحسب ما يعرفه عن هذه البطاقات.

وينبع اهتمام التجار الجدد المستوردين بهذه الترميزات المحسوسة من خلال قدرتها على تحقيق اعتراف مجتمعي بهذه المكانة المرغوبة، فإن ما يميز المكانة الاجتماعية أنها تستند إلى الحكم الجماعي، أو تفاهات جماعية على مؤشراتها، وبالتالي تحوز على قبول الآخرين من خلال الاعتراف بها اجتماعياً. فبالنسبة لثيورشتاين فيبلن (Veblen, 1899)، فإنه لا يكفي أن تحوز المال لتحقيق المكانة الاجتماعية، بل يجب أن يوضع المستوى المالي في الدليل - بحسب تعبيره - وهذا ما أطلق عليه الاستهلاك المظهري أو الاستعراضى بهدف إبداء الدليل على المستوى الاقتصادي.

ولم يتبين من العمل الميداني سعي التجار الجدد المستوردين من الصين إلى تعريف أنفسهم كشريحة جديدة تحاول التميّز عن التجار التقليديين، بل اتضح محاولتهم التعريف من خلال شريحة التجار عموماً، أو رجال أعمال بوجه أولى، فمصطلح رجل أعمال معباً اجتماعياً واقتصادياً بمعاني مرموقة تفوق مستوى التجار بوجه عام. لذلك ينزع التجار الجدد إلى تتبع رموز المساواة أو الاندماج ضمن هذه الشريحة من خلال استهلاك الرموز الاجتماعية والاقتصادية المشابهة لتلك التي يستهلكها التجار التقليديون، أو بتبني سلوكيات مشابهة لسلوكياتهم. وبرغم خصوصية نشأة ومآلات التجار الجدد المستوردين من الصين، إلا أنهم يسعون لتعريف أنفسهم ضمن طبقة رجال الأعمال أو التجار، أو المستثمرين، ولكن ليس حصر أنفسهم في شريحة التجار الجدد المستوردين من الصين، وذلك لكي تتفتح لهم آفاق عوامل استثمار ونجاح تساهم في تقدمهم في مساراتهم العملية، فمجرد حصر التجار الجدد المستوردين من الصين في خانة تجار حاويات يستوردون بضائع رخيصة، لا يعبر عن تعريفهم لأنفسهم بصفتهم يعتبرون أنفسهم مستثمرين أو رجال أعمال، وهذا قد يكون السبب في عدم رؤيتنا لبلورة أجسام تنظيمية أو مؤسسية تعبر عن التجار الجدد كشريحة مهنية، حيث إن سعيهم لتعريف أنفسهم كرجال أعمال يغلب على تعريفهم كتجار مستوردين.

إن دخول التجار الجدد في جدل المكانة الاجتماعية ومحاولة إبرازها من خلال موضعة أنفسهم في مستويات اجتماعية اقتصادية معينة يفتح المجال أمام ظهور نمطين من أنماط المنافسة المحتملة أمامهم، النمط الأول هو منافسة مع نظرائهم من التجار الجدد، والثانية هي منافسة مع التجار التقليديين، وكلا النمطين يحتوي على منافسة تجارية وأخرى اجتماعية، وتعتبر القدرة على إثبات النجاح والتفوق الاقتصادي هي السمة الأبرز في هذه المنافسة، لذلك سنجد أن التجار الجدد يبذلون جهوداً كبيرة لتعميق وتعزيز قدرتهم على الوصول للمصادر في الصين، بهدف تعزيز قدرتهم على المنافسة في فلسطين، مما يمكنهم من الصمود أمام الترتيبات والمتطلبات للمستوى الاقتصادي الاجتماعي الجديد الذين يتواجدون فيه.

إن نجاح التاجر الجديد في إثبات موقعه الاقتصادي الاجتماعي الجديد، هو في الوقت نفسه نجاح له في منافسة التجار التقليديين أو الجدد، فحدود المنافسة الأولى هي القدرة على الحصول على حصة في السوق، ومن ثم حصة في المجال الاجتماعي، لذلك نلاحظ اهتمام التجار الجدد بتدعيم مداخلك قوتهم الاقتصادية كطريقة للوصول للقوة الاجتماعية. ولكن وفي مواجهة زعامة تقليدية من التجار المسيطرين على الأسواق التقليدية، ففي الغالب لا تكون القوة لصالح التجار الجدد، لذلك نجد أن التجار الجدد قد اختاروا عدم خوض مواجهة أو منافسة على الحيز التقليدي للأسواق، بل اختاروا إنشاء الأسواق الطرفية كبديل يحقق لهم هدفين مباشرين؛ الأول هو الحفاظ على رأسمالهم من خلال عدم إنفاق مبالغ مالية كبيرة للحصول على محلات تجارية في قلب الأسواق التقليدية، والثاني هو عدم الدخول في مواجهة مباشرة مع التجار التقليديين المسيطرين على الأسواق التقليدية.

ويساعد التاجر الجديد في نجاحه اقتصادياً أولاً ثم اجتماعياً ثانياً مجموعة من العوامل تحققت له من خلال التجارة الصينية؛ أولها هو وجود بضائع متنوعة بأسعار مقبولة، وهو ما عزز فرص نجاحه الاقتصادي وقدرته على تركيب رأس المال، وثانياً مرونة البيع من خلال أماكن الإقامة دون الحاجة لإنشاء مشاريع تجارية مكلفة في الأسواق التقليدية، أو حتى إنشاء أسواق طرفية في الأماكن الريفية أو على أطراف المدن، وثالثاً قدرة العلاقات الشبكية على احتواء كل ما يتعلق بالتجارة مع الصين، بدءاً بالمعرفة اللازمة وانتهاءً بالتمويل.

لذلك نجد أن التجار الجدد المستوردين من الصين يسعون لتعزيز قدرتهم التجارية، من أجل ضمان النجاح، أو على الأقل عدم الخسارة أمام المنافسة التجارية مع التجار التقليديين، ويعبّر التاجر محمد العاصي عن ذلك بقوله:

"في بداية الاستيراد كنت أخاف من أن لا أستطيع بيع ما أستورد، لكن السوق أعطاني الثقة، فلقد كنت أستطيع منافسة أسعار أي تاجر آخر، وبهذا لم يكن أمام المحلات خيار سوى أن تشتري مني، فبضائتي هي الأقل سعراً... بقي أن أهتم ببعض عناصر النجاح الأخرى، وهي جودة البضائع المستوردة وتنوعها، ثم القدرة على تمويل بعض التجار الصغار، حتى أشكل قاعدة توزيع جيدة في السوق، فكل التجار الكبار لديهم قدرة مالية على البيع بالإئتمان أو الدين لدى التجار الصغار، وأنا سعيت للوصول إلى هذه المرحلة من خلال خلق إئتمان

لدى التجار الصينيين، وبهذا استطعت النجاح والصمود في السوق،... التجار التقليديون يحاولون محاصرة التاجر الجديد بكل تأكيد، لكن لا يوجد لديهم أدوات أو صلاحيات لمنعك من العمل، إن كنت تمتلك سلعة جيدة وسعر جيد فلن يستطيع أحد إيقافك".

ولكن المنافسة مع التجار التقليديين ليست هي الوحيدة التي تواجه التاجر الجديد، فعند الحديث عن مكانة اجتماعية جديدة تظهر منافسة من نوع آخر، وهي المنافسة مع الجماعات التقليدية في المجتمع المحلي، وهو تحدٍ آخر واجهه التاجر محمد العاصي في إثبات مكانته الاقتصادية الاجتماعية الجديدة في البلدة، يروي بأنه اشترى أرضاً، وبنى عليها بناية جديدة لتضم تجارته، وتكون في نفس الوقت مكاناً لسكنه ومجموعة من إخوته الذين هم شركاؤه، والبناية كانت خارج المخطط البلدي وتحتاج إلى طريق جيدة لتصل إليها الحاويات، فتحدث مع ممثلي البلدية الذين فتحوا له الطرق لكن لم يقوموا بتأهيلها، وقد حاول مراراً وتكراراً معهم لكن دون جدوى، فاضطر لتأهيلها على نفقته الخاصة، وقام بنشر الموضوع على الفيس بوك، بأن البلدة لا تقيم وزناً لبعض الناس لكنها في المقابل تلبي حاجات البعض من رجال الأعمال، مما أثار ضجة في البلدة، وتوجه إليه وسطاء وقام بإزالة المنشور من الفيس بوك. في هذه القصة إشارة إلى سعي التجار الجدد لتحقيق الاعتراف والقبول المجتمعي بالمكانة الاقتصادية الاجتماعية الجديدة في مقابل جماعات أخرى تقليدية، وربما يصطدم هذا السعي أحياناً بالمواجهة، لكن من الأفضل دائماً تسوية الأمور من خلال منافسات إثبات القدرة.

أما في مجالات منافسة التجار الجدد مع نظرائهم المستوردين الجدد، فتتخذ أيضاً أبعاداً اقتصادية وأخرى اجتماعية، لا تختلف كثيراً في دينامياتها مع المنافسة مع التجار التقليديين وجماعات المكانة التقليدية، فهي تعتمد على قدرة التاجر الجديد على تدعيم واستمرار نجاحه التجاري، وتعزيز قدرته على ترجمة هذه النجاحات لرأس مال اجتماعي في المجتمع المحلي الذي يعيش فيه. وفي خضم المنافسة الداخلية بين التجار الجدد مع نظرائهم فإنهم يلجؤون لعدة استراتيجيات لتعزيز مكانتهم الاقتصادية الاجتماعية، الأولى هي الحصول على الإئتمان لدى التجار الصينيين لتعزيز قدرتهم على المنافسة في فلسطين، ثم محاولة تبديل أنواع المستوردات، والتنقل بين أصناف عديدة لتحقيق أفضل الأوضاع الاقتصادية.

إن تعزيز القوة الاقتصادية للتجار الجدد هو المدخل الأقوى لتعزيز المكانة الاجتماعية، وفي المنافسة على إثبات الموقع والمكانة الاجتماعية الجديدة فإن من مصلحة التجار الجدد أن يندمجوا مع التجار التقليديين أو أي من المكونات التقليدية لجماعة المكانة، حيث إن نجاح التجار الجدد في بلوغ المكانة الاجتماعية الجديدة يأتي من خلال مدى قدرتهم على التشابه مع هذه المكونات التقليدية، وليس بمدى قدرتهم على الاختلاف معها.

3.3- تأثيرات ثقافية

تتجلى التأثيرات الثقافية للتجار الجدد المستوردين من الصين على مستويين؛ الأول، من خلال التعرّض لتجربة السفر والانتقال لدول أخرى، والتواصل معها والتبادل التجاري منها وإليها مما يشكل تجربة تؤدي لتغيرات عملية وذهنية وثقافية، وتوسّع مدارك المستورد الجديد وآفاق تفكيره، فيبدأ بالتفكير في الاستثمار، وتقليد المشاريع التي يشاهدها ويحتك بها. والثاني هو التحول المهني الذي يعايشه التاجر الجديد من خلال المهنة الجديدة، في بعديها المحلي والعالمي، وما يعكسه هذا التحول من تغير على القيم المركزية في حياة التاجر، خاصة من الوسط الريفي.

فمن جهة تأثير تجربة السفر والعالمية، فهي تعتبر التجربة الأعمق والتغير الأبرز على حياة العديد من التجار الجدد المستوردين من الصين، فمن خلال المقابلات تبين أن السفر إلى الصين كان هو التجربة الأولى في السفر عموماً لدى العديد من التجار الذين تمت مقابلتهم، التاجر الريان يروي عن تجربة السفر بقوله:

"أول مرة أسافر في حياتي خارج حدود فلسطين، كانت إلى الصين، لذلك سألني ضابط الحدود في الأردن، لم تسافر في حياتك أبداً، والآن مرة واحدة تسافر إلى الصين؟ فأجبتُه بأني كنت منشغلاً بتجهيز التمويل اللازم للاستيراد، ... وتجربة السفر كانت غريبة جداً عليّ خاصة بسبب اللغة، فأنا لا أعرف الإنجليزية، ولا الصينية، وفي المطارات يجب أن تعرف الإنجليزية على الأقل، لذلك تعرّضت للعديد من المواقف المحرجة والمؤذية، واصطدمت في بعض المرات مع أمن المطار، لولا نصيحة أحد الأصدقاء بأنه لا مجال للصدام معهم وإلا سأخسر رحلتي على الطائرة، ... كانت كلها تجارب جديدة، لم أكن أعرف شيئاً أبداً، كان السفر بالنسبة لي عالماً جديداً، تعلمت فيه الكثير في حياتي، تعلمت أن العالم منظم ومنضبط وجديّ ومتطوّر وصغير، تعلمت

أن العالم فيه حركة وتجارة سلع وتبادل في كل شيء، وأن الناس دائمو الحركة والانتقال، كل ذلك بدأ يغيّر في تفكيري عن الاستقرار، وبدأت أفكر في المزيد من فرص العمل والاستثمار، لذلك زرت تركيا لاحقاً، وذهبت للعديد من المصانع واستوردت منها حاوية بضاعة لكي أقارن الفرق بين التجريبتين، التركية والصينية، ثم سافرت إلى فيتنام وزرت فيها العديد من المصانع، وناقشت مع أحد الوكلاء التجاريين في الصين مشروع إنشاء مصنع في فيتنام،... كانت خطأً كبيرة وفرصاً متنوعة، السفر يفتح العالم أمامك، يحدث تغيّر كبير عليك بعد السفر الأول".

إن تجربة السفر كما لاحظنا تضيف الكثير للتاجر الجديد، فهي تساهم على المستوى المهني في احتكاكه بالمشاريع الاقتصادية في كل الدول التي ينتقل بينها، في الأردن ودبي وتركيا، ثم في الصين، فيتعرف على سلع جديدة، وفرص ومصادر جديدة. العديد من التجار الجدد قالوا بأنهم تعرّفوا إلى العديد من السلع أثناء السفر، وأن اللقاء مع تجار آخرين من العالم في الصين يمنحهم فرصة الاطلاع على أنواع مختلفة من السلع والطرق التجارية التي يستفيدون منها في تطوير أعمالهم من خلال نقلها إلى فلسطين. كما تساهم تجربة السفر في صقل شخصية التاجر الجديد، من خلال انفتاحه على ثقافات أخرى والتعامل مع تجار من جنسيات مختلفة، هذه التجربة تضيف إلى شخصية التاجر الجديد نوعاً من الاعتمادية على الذات والثقة في النفس والانفتاح على الآخر، فالتجار الجدد يعتبرون أن تجربة السفر قد أثرت على حياتهم بشكل عام.

وقد تم التعبير عن هذه التغيرات بأشكال مختلفة لدى التجار الجدد، فعلى سبيل المثال التاجر عدلي وسيم من سلفيت تحدث عن أن التجارة مع الصين قد أثرت كثيراً في تفكيره ونظريته للأمور التجارية والاجتماعية على حد سواء، فالاحتكاك مع الصين والتنقل والسفر يساهم في توسيع مداركه ويجعله يفكر في الأمور بشكل مختلف، التاجر الريان من سلفيت أيضاً قال إن تعامله مع أفراد عائلته قد تغيّر بعد عمله في الاستيراد من الصين، وعزا ذلك إلى احتكاكه بالعالم الخارجي والسفر والتنقل، والتاجر

ظافر غانم من طولكرم قال إن احتكاكه بالشعب الصيني قد نَمَى لديه حب العمل والتفاني فيه والإبداع، وأنه يسعى لنقل هذه القيم لمحيطه.²¹¹

أما من جهة تأثير التحول المهني على الجوانب الثقافية في حياة التاجر الجديد، فإن التغيير المهني يظهر تأثيره جلياً، خاصة في السياق الريفي، حيث التحول من الثقافة الريفية الفلاحية التي يطغى عليها الارتباط بالأرض، وقوة العلاقات العائلية، والانعزال داخل الحيز والمجتمع المحلي، إلى ثقافة التاجر المنفتح على السوق الفلسطيني، والأسواق العالمية الخارجية، والتفاعل مع البنوك والمؤسسات الحكومية، والمعاملات التجارية المختلفة، القانونية والإدارية والمالية، وهي جميعها مجالات جديدة مؤثرة على وعي وثقافة وسلوكيات هؤلاء التجار، وتقلّمهم من الثقافة الريفية إلى ثقافة المستثمر التجاري.²¹²

وبشكل عام فالتحول المهني يعكس نفسه في جوانب ثقافية في حياة التاجر الجديد، خاصة من جهة متطلبات المهنة الجديدة، وأهمية العلاقات الاجتماعية، وأهمية التحلي بأخلاقيات معينة، وكذلك أهمية الظهور من خلال موقع اقتصادي اجتماعي معين. فأن تكون تاجراً جديداً يختلف عن أن تكون عاملاً في مصنع أو موظفاً في مؤسسة، فكما تبين معنا في الفصل الثالث المتعلق بسمات وملامح التجار الجدد المستوردين من الصين، فالعديد منهم جاء من خلفيات مهنية متعددة؛ فمنهم البائع البسيط، وصاحب البقالة، والحرفي، والعامل، ومنهم الموظف، ومنهم الخريج العاطل عن العمل، إضافة إلى التجار الموزعين. هنا يبدأ التجار الجدد في تلمس التغيرات التي من شأنها أن تسهم في نجاحهم التجاري إضافة للأبعاد المادية، التي يتعلمها التجار الجدد من خلال الانخراط في العلاقات الشبكية العائلية أو شبكات الاصدقاء أو زملاء المهنة، ويحصلون عليها أيضاً من

²¹¹- في دراسة بعنوان وكلاء التغيير للباحثين لورانس مارفينغ وإلينا ثيل (Marfaing and Thiel, 2014)، تستنتجان بأن تنقل التجار الأفارقة الذين يستوردون من الصين، سواء أولئك المستقرون في الصين أو المتنقلون بين البلدين، سيؤدي إلى كونهم وكلاء للتغيير الاجتماعي في مجتمعاتهم من خلال احتكاكهم بالمجتمع الصيني.

²¹²- يتم نقاش التحولات الثقافية في النظرية الإيكولوجية السوسيوثقافية، التي تنطلق من التأكيد على دور الثقافة في تحديد السلوك البشري، فمثلاً في الوسط الريفي تظهر محدودية تنوع استخدام الأرض حيث لا يتعدى استخدامها الزراعة أو السكن، لكن إذا تغير النشاط المهني للفلاح كأن يصبح عاملاً في مصنع أو مالكاً لمشروع تجاري، أو موظفاً في مؤسسة ما، فإن هذا التغيير على المستوى المهني سيؤدي إلى احتكاكه بغير سكان قريته، ما ينتج عنه تمازج وتنوع ثقافي مع مرور الوقت، وهذا التغيير على المستوى الثقافي سوف ينعكس على نظرة الريفي للفلاحة والأرض الفلاحية من حيث طبيعة استخدامها، وتغير قيمتها العقارية، مما يؤدي لتراجع النشاط الفلاحي، وكنتبجة لذلك تتغير الملامح الفيزيائية للوسط الريفي بظهور الملامح الحضرية، فالأفراد في تفاعلهم مع الآخرين ومع بيئتهم يخلقون ويعدلون الثقافة التي تضم القيم والمعتقدات والمعايير التي تحكم حياتهم (عبد العاطي، 2012).

خلال المعرفة المتضمنة في الممارسة،²¹³ التاجر حسن اللبدي²¹⁴ يبدي رأيه في موضوع الصفات الخاصة بالتجار التي يركز فيها على الجانب الأخلاقي فيقول:

"إن للتجارة أخلاقيات عامة، فليس كل الناس بإمكانهم أن يصبحوا تجاراً، فالتاجر نشيط، و"حرك" -أي كثير الحركة- يعرف كيف يلاحق الفرص، ثم يجب أن يكون خلوفاً وامتدنياً وأميناً، فالتاجر الأمين يرضي الله، ويكسب ثقة السوق، ويصبح له حصة أكبر في السوق، ثم يجب أن يكون التاجر تقياً يخاف الله في رزقه الحلال، ... الصدق والأمانة من أهم البنود في التجارة، التاجر يجب أن يكون تقياً، وامتدنياً، جريئاً وأميناً، ورؤوفاً."

طبعاً هذا التاجر مسلم، لذلك يربط كثيراً بين التاجر الناجح وبين تحليه بأخلاقيات دينية إسلامية، في الواقع هذا التحليل له أسسه النظرية حتى في النظرية الاقتصادية الكلاسيكية لأدم سميث (1759)، حيث اعتبر سميث أن الأخلاق الجيدة هي سبيل إلى الربح الإضافي بسبب اكتساب ثقة الناس، وكذلك تحليلات ماكس فيبر (1905) عن دور الأخلاق في ظهور الرأسمالية،²¹⁵ وفي الواقع هذه قضية نظرية تحتاج إلى نقاش آخر، لكن التاجر تاريخياً مرتبطون بمسألة الثقة، فالحصول على الثقة يعتبر مدخلاً للوصول للفوائد التجارية. وفي تحليل مشابه ذكر بشارة دوماني (Doumani, 1998)²¹⁶ أن عائلات التجار الكبرى في نابلس حرصت على تنمية مكانتها الدينية ومصاهرة عائلات علماء الدين المعروفين، وذلك بهدف ترسيخ المكانة وتجذير الاحترام وبناء سمعة قوامها التقوى والأمانة والموثوقية والاستقامة، وهي قيم لها مردودها التجاري على أصحابها.

وفي سياق متصل تتجلى التأثيرات الثقافية في تغيرات على السلوك الاستهلاكي للتجار الجدد، وفي مجال الاستهلاك فالتجار الجدد المستوردون من الصين هم متأثرون ومؤثرون في الوقت نفسه، فهم قد أبدوا تقمصهم لسلوكيات استهلاكية معينة ناتجة عن مستواهم الجديد كتجار مستوردين، في حين أنهم ساهموا في التأثير على الذائقة الاستهلاكية في المجتمع الفلسطيني من خلال البضائع التي يضحونها للسوق.

²¹³- تم نقاش هذه الأفكار في الفصل الرابع من هذه الأطروحة من خلال أنواع الشبكات الاجتماعية وأهميتها في حياة التاجر الجديد.

²¹⁴- تاجر تم ذكره سابقاً.

²¹⁵- أنظر كتاب الأخلاق البروتستانتية وروح الرأسمالية، لماكس فيبر (Weber, 1930).

²¹⁶- ورد هذا التحليل في كتاب حليم بركات (2000) المجتمع العربي في القرن العشرين.

فمن جهة التغيرات الاستهلاكية التي أظهرها التجار الجدد المستوردون من الصين، وتركت تأثيرات على الاستهلاك في المجتمع الفلسطيني، تلك الاستهلاكيات التي باتوا يتميزون بها كمجموعة مهنية تحاول إصاق نفسها، أو تعريفها من خلال شريحة التجار أو رجال الأعمال، يقول جان بودريار (Baudrillard, 1989) في كتابه عن المجتمع الاستهلاكي، إن استهلاك سلعة بعينها لم يعد هدفاً بحد ذاته، بل إن استهلاك سلسلة من السلع المترابطة أصبح يقصد به الإخبار عن واقع اجتماعي اقتصادي معين، بمعنى أنّ تَمُصّ منظومة متكاملة من الاستهلاكيات تهدف إلى الالتصاق بالمكان الاجتماعي الاقتصادي المتخيل أو المنشود، لذلك بات التجار الجدد يعمدون إلى اتباع أنظمة استهلاكية متكاملة، منها اقتناء سيارات جديدة وسيارات توزيع، وشراء أراضي وشراء شقق وعقارات، ثم السفر للخارج، لمكان آخر غير الصين، ربما تركيا أو فيتنام، والاستهلاك السلعي الاستعراضي، بهدف إظهار القدرة المالية، ثم استهلاك وسائل الترفيه كالنوادي الرياضية. كل هذه المنظومة من الاستهلاك تأتي بهدف التشابه أو المحاكاة رغبة في اعتبار هذه المنظومة الاستهلاكية هي المؤشر الرئيس على المكانة الجديدة، ومن هنا تتلازم هذه النزعة الاستهلاكية ذات المحتوى الثقافي مع محاولة ترميز المكانة الاجتماعية من خلال هذه المنظومة الاستهلاكية.

أما من جهة كونهم مؤثرين في فينومينولوجية الاستهلاك²¹⁷ في فلسطين، فقد ساهم التجار الجدد المستوردون من الصين في إثراء وإغناء التنافسية الاستهلاكية، والتميزية الثقافية من خلال الاستهلاك ذي المقصد "الطبيقي"، أي الاستهلاك ذو المعنى الاجتماعي، وذلك بتوفير السلع الصينية التي شكلت بدائل مهمة ومعتمدة للعديد من الماركات العالمية، وبالتالي أعطت زخماً ملحوظاً لهذه التنافسية الطبقية، أو ساعدت هذا التبلور أو المحاولات الفردية لتمييز ذاتها طبقياً من خلال الاستهلاك. فاستهلاك البضائع ببعده الاجتماعي يحتوي على مستهلكات تعطي طابعاً معيناً عن الأسرة، وهي بالعادة ليست أغراضاً بمفردها، بل إنها مرتبطة بسلسلة أغراض أخرى تكمل معناها الاجتماعي، وبذلك تتغير العلاقة بين المستهلك والغرض، فهو لم يعد يستهلك من أجل المنفعة الخاصة، بل يرجع إلى مجموعة أغراض في دلالتها الكلية، فإن للغسالة والبراد والجلاية والتلفاز، معنى آخر وهي مجتمعة، التي تصوغ المستوى الاجتماعي المتخيل لهذا المستهلك الذي يريد موضوعة نفسه فيه. فالتجار الجدد المستوردون من الصين استطاعوا تقديم بدائل رخيصة ناجحة للعديد من هذه الأدوات والأجهزة التي بات استهلاكها يشكل

²¹⁷ - تم الإشارة في بداية الفصل أن المقصود بفينومينولوجية الاستهلاك هو القصدية من وراء الاستهلاك، وكيف يتم تصور الاستهلاك، وهنا يتحول الاستهلاك كدليل أو إشارة إلى الموقع الطبقي، أو الانتماء لمجموعة معينة.

ترميزات اجتماعية متعددة في مجتمعنا، فالتاجر أبو حسن عاصي يقول بأنه تفاجأ من أسعار التلفاز الجديد في الصين، الذي كان يكلف حسب مواصفات معينة أقل من 100 دولار، في حين أنه كان يُعرض في فلسطين بأكثر من 500 دولار. ولكن مع مرور الوقت استطاع التاجر شادي عمر التغلّب على معيقات الاستيراد الفنية،²¹⁸ وبات يدخل التلفاز الصيني تحت مسميات وعلامات تجارية متعددة، وبالتالي بإمكانك أن تشتري تلفازاً "صيني المنشأ" بأقل من ربع ثمنه "الأوروبي المنشأ" على سبيل المثال، وهذا ينطبق على معظم الأجهزة الكهربائية، التي باتت تعرض بأسعار تساوي نسباً قليلة من أسعارها المعهودة في السوق.

وبذلك فقد ساهم التجار الجدد في التأثير على الذائقة الاستهلاكية في المجتمع الفلسطيني من خلال توريد العديد من المنتجات المتنوعة إلى السوق، ذات جودة معينة وسعر مناسب، فأصبح هناك تقبل لهذه الجودة وطلباً لهذا السعر، وبالتالي بات المواطن الفلسطيني يستهلك ما يحمله التاجر الجديد من الصين، وبدأنا نلاحظ خيارات استهلاكية لم تكن موجودة في السوق المحلي من قبل. فالصين تصنع سلعاً لكل الثقافات ولكل دول العالم، وهذه السلع تُعرض في الصين بشكل متساوٍ على كل من يستورد منها، الأمر الذي يؤدي لعبور هذه البضائع إلى كل مكان في العالم، دون الانتباه للخصوصيات الثقافية أو المكانية، فهناك أصناف جديدة ومختلفة كلياً من ألعاب الأطفال المرتبطة بحكايات شعبية محلية في ثقافات بعيدة كلياً عنا، وهناك الإكسسوارات المرتبطة بعبادات وتقاليد ولباس مختلف أيضاً، بالإضافة للفرش المنزلي، والملابس، والسلع الترفيهية، وغيرها الكثير من الأصناف الأخرى.

وهذا يؤدي إلى التأثير الثقافي بين المجتمعات المختلفة، من خلال نقل تلك الأنماط الاستهلاكية المرتبطة ثقافياً عبر الحدود، فنشر أو تدويل الثقافة الصينية من خلال بضائعها يجعل منها نموذجاً عالمياً أشبه بما كان يعرف بعولمة الثقافة الغربية، من خلال المنتجات غير المحايدة ثقافياً، التي تحمل في طياتها ثقافة الغرب الاستهلاكية، وذلك في الفترة التي ارتبطت فيها ثقافة الاستهلاك برموز وصور ومعانٍ للتفوق والرفاهية والمتعة، وقد لعبت وسائل الإعلام دوراً بالغ الأهمية خاصة من خلال الإعلانات في نشر تلك الثقافة الغربية، وقد ترتب على انتشار ثقافة الاستهلاك تشكّل منظومة قيمية استهلاكية تتماشى وقيم الثقافة الغربية، حيث تظهر في الحياة رغبات، واحتياجات مصطنعة أو غير ضرورية.

²¹⁸ - تتمحور هذه المعوقات حول المواصفات الفنية للسلع، خاصة الكهربائية منها، وهي تخضع لرقابة إسرائيلية ثم فلسطينية.

وتشير بعض الدراسات الحديثة بأن الصين تسعى لدعم وتشجيع جهود نقل الثقافة الصينية، من خلال برامج ومداخل متعددة، خاصة بعد عقود من الخروج الاقتصادي، بحيث كانت تعتبر الصين مصدراً للبضائع التجارية وليس لها إنتاج ثقافي. فصادرات الصين اليوم لا تقتصر على تصدير أجهزة التلفاز كما كانت تقول تاتشر (موقع عربي، الإنترنت، 2020)،²¹⁹ لكنها أيضاً تصدّر الأفكار، فالصين اليوم أصبحت دولة كبرى. وتشير هذه الدراسات إلى شعور الصين المتزايد بأهمية العامل الثقافي في دعم مكانتها العالمية، كما تشير إلى لجوء الصين إلى ما يعرف بـ "القوة الناعمة" كإحدى استراتيجيات التوسّع أو الانتشار الثقافي، أو إلى السياسات التي تسعى الصين من خلالها إلى التوسّع الثقافي في الدول التي تنشط فيها، فهناك دراسات إفريقية²²⁰ وعربية²²¹ في هذا المجال، تدرس استراتيجيات الصين في عولمة ثقافتها، التي منها عقد الشراكات الاستراتيجية مع بلدان متعددة في العالم، كما تحاول إلقاء الضوء على الممارسات الدبلوماسية والثقافية للحكومة الصينية في دول إفريقية وعربية بهدف التعريف بالثقافة الصينية في تلك البلدان، حيث تقوم الصين بنشاطات متنوعة بهدف التعريف بالثقافة الصينية، وتعزيز التواصل مع الثقافات الأخرى من خلال مؤسسات ذات نشاطات دولية.

4- تعزيز مظاهر التحوّلات الحضرية: بلدة قراوة بني حسان كحالة دراسية

ساهم التجار الجدد المستوردون من الصين في تعزيز العديد من مظاهر التحوّل الحضري في المجتمع الفلسطيني، ففي المدينة يسهم التجار الجدد في تعزيز المظاهر الحضرية المتنامية باستمرار ويشاركون فيها، ومن تأثيراتهم الواضحة في هذا المجال هو إنشاء الأسواق الطرفية حول المدن وفي الأحياء. أما في المناطق الريفية فيساهم التجار الجدد في بروز أو تحفيز بروز مظاهر حضرية ناشئة، تسهم في عملية التحوّل الحضري المتتابعة التي يشهدها الريف الفلسطيني، وتسهم أيضاً في تعزيز تلاشي الفروق الحضرية بين المكونين الرئيسيين؛ الريف والحضر، وذلك كسمة عامة مميزة للتمايزات الحضرية الريفية في فلسطين.

وتأتي دراسة التحوّلات الحضرية ضمن التحوّلات الاقتصادية الاجتماعية التي تنتج عن ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين، ويساهم التجار الجدد المستوردون من الصين في التحوّلات الحضرية في مناطق نشاطهم التجاري بطرق متعددة ومختلفة، ففي الحيّز المدني في المدن الرئيسة يعتبر تأثيرهم الأوضح هو تطوير المناطق الطرفية في المدن، حيث يسعى

²¹⁹ - <http://arabic.people.com.cn> التابع لصحيفة الشعب اليومية أون لاين، هو موقع متخصص في الشأن الصيني باللغة العربية، ويحوي

العديد من الأخبار والتقارير والنشاطات والفعاليات ذات الطابع الاقتصادي والثقافي.

²²⁰ - انظر مثلاً (Nantulya, 2018) في دراسة بعنوان: Grand Strategy and China's Soft Power Push in Africa.

²²¹ - انظر مثلاً (نعمة، 2017) في دراسة بعنوان: القوة الناعمة الصينية والعرب.

التجار الجدد لتجنب المنافسة مع التجار التقليديين في الحيزّ المدني، وذلك لأسباب أهمها التكلفة المرتفعة نسبياً للولوج والمنافسة في الحيزّ المدني بالنسبة لقدرة والكفاءة المالية للتجار الجدد. حيث يسعى التجار الجدد لممارسة أعمالهم من تلك الأطراف، الذي نتج عنه ما يتم توصيفه في هذه الدراسة بالأسواق الطرفية. أما في المناطق الريفية فيتتوّع تأثير التجار الجدد بين التأثير في المشهد التقليدي للريف وتحويله لمشهد تجاري، وهذا يتداخل مع إنشاء الأسواق الطرفية، على اعتبار أن الأسواق الناشئة في الريف يمكن تسميتها بنفس المنطق التحليلي السابق بالأسواق الطرفية، ثم التأثير في المشهد العمراني من خلال إدخال تشكيلات عمرانية تجارية جديدة في مقابل التشكيلات العمرانية التي تتركز حول السكن العائلي في الريف التقليدي، ثم التأثير في السلوكيات الريفية بالتأثر بالتغيرات الاقتصادية المرافقة لنشاطات التجار الجدد المستوردين من الصين في المناطق الريفية.

وبشكل عام يتوزع التجار الجدد المستوردون من الصين على كل المناطق الفلسطينية في الضفة الغربية، دون أن تكون هذه المهنة حكراً على مناطق جغرافية محددة أو طبقات اجتماعية بعينها، حيث سمحت مرونتها النسبية للعديد من الراغبين في ممارستها بأن يصبحوا تجاراً مستوردين دون عوائق مانعة، لذلك فإن التجار الجدد الذين يقطنون مناطق ريفية قد ساهموا بتأثيراتهم سالفة الذكر في تحفيز بروز مظاهر حضرية في مناطق سكنهم ونشاطهم التجاري، ولغايات إجرائية تتعلق بالقدرة على رصد مثل هذه التأثيرات تم أخذ حالة دراسية، تم من خلالها دراسة تأثيرات التجار الجدد المستوردين من الصين على التحول الحضري في هذه المنطقة، ولقد ساهم ظهور هذه الشريحة في بعض البلديات الريفية الفلسطينية في تعزيز المظاهر الحضرية، وأنماط الحياة شبه المدنية فيها. وتعتبر بلدة قراوة بني حسان -من ريف محافظة سلفيت- إحدى تلك البلديات، حيث ساهم ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين في تعزيز المظاهر الحضرية في قلب مجتمع البلدة شبه الريفي.²²²

تعتبر قراوة بني حسان إحدى كبرى بلدات محافظة سلفيت،²²³ فيها مجلس بلدي، وتبلغ مساحتها الكلية 9,443 دونماً، ويبلغ عدد سكانها حوالي 6000 نسمة،²²⁴ وينتمي سكان البلدة لثلاث عائلات هي: ريان، وعاصي، ومرعي. ويعتمد أهل البلدة

²²² - يوجد في البلدة حوالي 50 تاجراً مستورداً من الصين، يشغلون حوالي 200 موظف وموزع وتجار صغار. لا يوجد مصدر رسمي لتحديد أعداد التجار المستوردين من الصين بشكل خاص، وهذا الرقم اعتمد على العمل الميداني في البلدة ذاتها.

²²³ - بلغ عدد سكان محافظة سلفيت 75444 نسمة بالاعتماد على بيانات التعداد العام للسكان والمساكن والمنشآت 2017 الذي أجراه الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني.

²²⁴ - بحسب تقديرات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني بالاعتماد على بيانات التعداد العام للسكان والمساكن والمنشآت 2017.

بشكل عام حالياً على الأنشطة التجارية، التي منها الاستيراد من الصين. كما تكثر فيها الأنشطة الحرفية؛ كصناعة الأثاث، والحجر والرخام، وصناعات تحويلية حرفية أخرى مرتبطة بالأقمشة والأثاث.

4.1 - اقتصادياً

4.1.1 - تغير التركيبة المهنية وظهور قطاعات اقتصادية جديدة

يقصد بالتركيبة المهنية عموم المهن التي تشكل فرص عمل لقوة العمل في المجتمع، وبشكل عام تمتاز هذه التركيبة بالتقلب لصالح الأعمال الأكثر إدراراً للدخل أو أكثرها حداثة، والتجار الجدد بعملهم في الاستيراد من الصين قد أثروا في هذه التركيبة المهنية في المجتمع الفلسطيني عامة، وفي بلدة قراوة بني حسان كحالة دراسية. فقد استقطب العمل في الاستيراد من الصين قوة عمل من قطاعات متعددة داخل المجتمع المحلي للبلدة، فالعديد من أبناء البلدة تحوّل للاستيراد من خلفيات كثيرة ومتعددة ومتنوعة وغير متجانسة، فمنهم من كان يعمل في المجال الحرفي كالتاجر حليم عاصي²²⁵ الذي كان يعمل في الدهان والديكور، واليوم يستورد مستلزمات الدهان والديكورات الداخلية من الصين. والتاجر صديق ماهر²²⁶ كان يعمل في مجلس الخدمات المشترك، واليوم يستورد المواد الصحية وتمديدات المياه. فالتجارة مع الصين خلّخت التركيبة المهنية في البلدة، ولكنها أعادت تجانسها من خلال صهر العديد من المهن القديمة في بوتقة الاستيراد من الصين.

لقد شكّل انسحاب العديد من شباب البلدة من مهنتهم القديمة، وانضمامهم للمهنة الجديدة فرصة عمل لباقي الشباب الباحثين عن فرص عمل، وبهذا تنشّط الحراك المهني الداخلي في البلدة، مما ساهم إلى الوصول للتوظيف شبه الكامل في البلدة، حتى وصل الأمر إلى استعانة المشاريع الاقتصادية في البلدة بموظفين ومستخدمين وعمال من خارج البلدة، وهو ما يسهم بشكل متصاعد في تعزيز وتحفيز ظهور التحوّلات الحضرية في البلدة.

ويرجع تاريخ التحوّل على التركيبة المهنية للبنية الاقتصادية في المجتمع الفلسطيني إلى تجارب عديدة ماضية باتت تشكل في استثنائيتها قاعدة التغير المهني الدائم للبنية الاقتصادية، فتاريخ التحوّلات في التركيبة المهنية في بلدة قراوة بني حسان كان جزءاً من تحوّلات مشابهة، طالت الريف الفلسطيني الذي تحوّل للعمل في دولة الاحتلال بعد عام 1967، فقد استقطب العمل

²²⁵ - من مقابلات العمل الميداني، ويعمل في استيراد أدوات الدهانات المنزلية والديكور.

²²⁶ - من مقابلات العمل الميداني ويعمل في استيراد لوازم التمديدات الصحية.

فيها خلال سبعينات وثمانينات القرن الماضي على معظم قوة العمل في البلدة. المواطن أحمد ريان أحد سكان البلدة²²⁷ ويبلغ السبعين من عمره تحدث عن تلك الفترة فقال:²²⁸

كان هناك باصان إسرائيليان يحضران للبلدة لنقل العمال صباحاً، كان تقريباً عدد العمال 200 إلى 250 عاملاً،²²⁹ منهم تقريباً 20 امرأة يعملن في "القطيف"،²³⁰ أما الرجال فيتوزعون على أماكن مختلفة، وتركز العمل في "حولون ويهود وزغولا وملبس".²³¹ ثم كان الباصان يعودان مرة أخرى للبلدة بعد الظهر لنقل طلاب المدارس للعمل في المنتجات الزراعية "الفردق والبباطا"، وغيرها، كان عدد سكان البلدة تقريباً 2500 نسمة، هناك عدد قليل جداً لم يعملوا في إسرائيل، وكانت البلدة شبه فارغة في النهار إلا من النساء والأطفال، عمل في إسرائيل رجال كبار في العمر ربما يصلون السبعين عاماً، كان العامل يتقاضى من 50 إلى 60 شيكل يومياً.²³²

إن ما ميّز العمل في دولة الاحتلال في تلك الفترة هو إخضاع المنطقة لسيطرة العلاقات الرأسمالية الإسرائيلية، بما رافق ذلك من سياسة اقتصادية تدميرية وإدماجية، أدى إلى إعادة تنظيم البنى الإنتاجية التقليدية في الريف بشكل يتوافق والمصالح الاقتصادية والأهداف السياسية لهذا الاحتلال، وقد ظهر ذلك جلياً في بلدة قراوة بني حسان كما هو الحال في العديد من قرى وبلدات الضفة الغربية آنذاك (تماري، 1981؛ المالكي وشليبي، 1993).

واليوم يعمل في الاستيراد من الصين ما يقارب الخمسين مستورداً، من أبناء البلدة، تنتوع مشاريعهم بين الكبيرة والصغيرة، ويعمل في منشأة الاستيراد 4 أفراد في المتوسط، وهذا يجعل حصتها من سوق العمل في البلدة يساوي تقريباً 200 عامل وموظف مرتبطين بالتجار الجدد بشكل مباشر أو غير مباشر، من خلال أعمال التحميل والتزليل والنقل، والتأجير العقاري، والوظائف كالمحاسبة والتسويق، والتخليص الجمركي، وغيرها. وهذا يشكل 16% من قوة العمل في البلدة التي قدرها الجهاز

²²⁷ - من مقابلات العمل الميداني في البلدة، مع أحد الذين عملوا على نقل العمال إلى إسرائيل.

²²⁸ - المقابلات مكتوبة بلغة المتحدثين غالباً، لذلك أحياناً تجدها باللغة العامية.

²²⁹ - يشكل هذا الرقم معظم قوة العمل في البلدة في وقتها.

²³⁰ - القطيف هو العمل في قطف الثمار في المزارع الإسرائيلية، أي جني المحاصيل الزراعية بأنواعها، ومنها البرتقال.

²³¹ - بلدات ومستوطنات في الداخل المحتل.

²³² - كان سعر الدينار الأردني 2.8 إلى 3.3 شيكل تقريباً، هذا يعني أن يومية العامل كانت 20 دينار تقريباً، وكان وقتها سعر دونم الأرض 500 إلى 700 دينار، هذا يعني أنه بأجرة شهر أو شهرين كان العامل يستطيع شراء دونم أرض في البلدة.

المركزي للإحصاء الفلسطيني بـ 1200 من الناشطين اقتصادياً في البلدة (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2018)، وهو ما يجعل لهؤلاء التجار تأثيراً واضحاً على المشهد الاقتصادي العام للبلدة.

ولقد ساهم تزايد أعداد التجار الجدد المستوردين من الصين في تعزيز تحول اقتصاد البلدة إلى اقتصاد تجاري بالدرجة الأولى، خاصة وأنه ترافق مع بيئة استثمارية كانت مهياًة سابقاً.²³³ وفي العام 2016 أجرت الغرفة التجارية والصناعية والزراعية في المحافظة مساحاً ميدانياً للمشاريع في المحافظة، وكانت قراوة بني حسان ثالث أكبر مشغل للعمال في المحافظة.²³⁴ ويشمل الاستيراد من الصين الأدوات المنزلية والكهربائية، والفرش المنزلي، والأثاث والمعدات الصناعية التي تدخل في صناعة، والشايش والرخام ومستلزماته.

كما ظهرت تخصصات مهنية جديدة مرتبطة بمشاريع الاستيراد من الصين، وهي ليست مجرد فرص عمل جديدة بل أشكال جديدة من المهن لم تكن سائدة في المجتمع المحلي للبلدة، مثل بناء شبكات توزيع، وعمال مخازن، وعمال تحميل وتزليل بضائع، وموظفين في مجال المحاسبة والإدارة والتسويق، إضافة للتجارة الإلكترونية في المستوردات الصينية، التي ساهمت شروطها المرنة المتمثلة بالعمل من المنزل ومرونة التمويل، في جعلها فرصة مرنة لدعم الدخل المحدود لدى قطاعات مختلفة من قوة العمل في البلدة، خاصة الشبابية والنسائية منها.²³⁵ هذا كله أدى إلى تمركز العديد من الشباب حول التجارة مع الصين، وإعادة ترتيب قوة العمل في القطاعات المهنية الأخرى، مما أدى إلى إثراء مجال العمل في البلدة.

كذلك اجتذبت هذه الأنشطة الاقتصادية مستثمرين وموظفين وعمالاً من مناطق متعددة من الضفة الغربية، ففيها من الخليل، ونابلس، وطولكرم، وقلقيلية. ونشأت فيها أنواع متعددة من الاستثمارات أغلبها خدماتية كالمطاعم والمخابز ومحلات الحلويات وغيرها التي تقدم خدماتها للمستثمرين وللعمالة الوافدة. ومن هذه المشاريع يمكن على سبيل المثال ذكر فرع "مول أبو العيال" الوافد من نابلس، و"حلويات السلاطين" لأحد خبراء الحلويات من نابلس، وكذلك فرع لسلسلة مطاعم "KFC" المعروفة، وكذلك

²³³ - في البلدة ثلاثة مصانع لصناعة الأثاث المنزلي من كبريات المشاريع في المحافظة، حيث تشكل صناعة الأثاث ربع اقتصاد البلدة تقريباً، وتشمل ما يزيد على 40 مشروعاً تشغل من 3 عمال إلى 40 عاملاً. كما يوجد في البلدة عدة معامل لقص الحجر والشايش والرخام الذي يشكل ما يقارب 20% من اقتصاد البلدة وتشغل من 2 إلى 5 عمال في المشروع الواحد. إضافة إلى ما يزيد على 100 محل تجاري شخصي، معظمها دكاكين وسوبرماركت وخدمات متنوعة.

²³⁴ - دراسة لنتائج المسح الميداني للمنشآت الاقتصادية في محافظة سلفيت لعام 2016.

²³⁵ - من ملاحظات العمل الميداني فإن هناك أكثر من 25 امرأة تعمل في بيع منتجات مختلفة عبر التسويق الإلكتروني، ومعظمها مرتبط بالاستيراد من الصين، لكن لا توجد أي إحصاءات رسمية يمكنها أن تؤنق مثل هذه النشاطات بعد.

فرع "Italian Pizza"، وغيرها. وكون البلدة اجتذبت هذه الاستثمارات الخارجية فهذا دليل على تنوع الاستثمار فيها، إضافة لكونه مؤشراً على تحولات في نمط الاستهلاك، وتحول البلدة تدريجياً إلى مركز خدماتي استهلاكي طرفي يقدم خدماته للقوى الصغيرة المحيطة به.

4.1.2- ظهور السوق، "الأسواق الطرفية"²³⁶

لا يمكن فصل تأثيرات التجار بعمومها عن تأثرهم بالرحلة إلى الصين، فاحتكاكهم بفضاءات متباينة ومتغيرة يدعوهم إلى النظر والمقارنة، ثم إلى النقل والتقليد، فهم كتجار يسعون إلى تعظيم منفعتهم قدر الإمكان، ولا يوجد في نظرهم أنجح من التجربة الصينية لتقليدها. وتقوم التجربة الصينية في إيو²³⁷ التي يتعامل معها أغلبية التجار الجدد في قراوة بني حسان على اقتصاد العرض (بليدوم وبلير، 2015)، فمعرض الفوتيان وحده يحتوي على 75000 معرض لعرض البضائع ل 22000 مورّد، وتتسكّل من السلع الخفيفة، حيث تتنوّع بين الأدوات المنزلية والألعاب والعدد الخفيفة ومواد التجميل والأحذية والقرطاسية والكهربائيات وغيرها الكثير، هذا بالإضافة إلى أربعة أسواق أخرى منتشرة في المدينة متعلقة بالأثاث والملابس وغيرها الكثير.

لذلك يسعى التجار المستوردون الجدد لتأسيس معارض لبيع التجزئة وهو ما يغيّر على نشاط الأسواق ومشهديتها، فالمعارض التي تبيع البضائع الصينية تمتاز بالتنوّع الكبير للبضائع المعروضة، ويعتبر المعرض الخاص لبيع التجزئة قاسماً مشتركاً يجمع معظم التجار الجدد الذين يستوردون من الصين، عدا أولئك المرتبطين بمؤسسات عائلية أو الذين يستوردون بضائع لا تباع لمستهلكين بالتجزئة، كتلك المدخلات التي تدخل في تصنيع سلع أخرى. ويشكل تأثر التجار الجدد المستوردين من الصين بتجربة العرض الصينية عاملاً مهماً في التأثير على السلوك الاستهلاكي للمشتريين المحتملين، فالتجار المستوردون أنفسهم قد اختبروا مدى تأثير العرض على قرارات الشراء، عندما كانوا يتسوّقون في الفوتيان الذي يعتبر أكبر معرض لعرض البضائع الخفيفة في العالم، حتى إنه يسمّى مدينة البضائع الصينية.

ونظراً لاعتبارات خاصة بغياب الفروق الواضحة بين الريف والمدن في السياق الفلسطيني، فقد أسس التجار الجدد معارضهم لبيع بضائعهم سواء بالجملة أو التجزئة في أماكن إقامتهم، فقد اعتاد الناس في قراهم وبلداتهم على توافر العديد من الخدمات

²³⁶ - يستخدم مصطلح الأسواق الطرفية لوصف التركيبة التجارية التي يبلورها التجار الفلسطينيون الجدد عند تنظيم بيع بضائعهم على أطراف المدن الرئيسية، أو في داخل المناطق الريفية.

²³⁷ - المدينة الصينية الأشهر في مجال الاستيراد بالكميات القليلة، وهي تحتوي على معرض الفوتيان، أكبر صالة عرض للبضائع في العالم.

الأساسية، وذلك إضافة إلى عقود من ممارسات الاحتلال القائمة على فصل المناطق وعزلها عن بعضها، التي جعلت من الريف مكاناً لا يختلف كثيراً عن المدن. لذلك لم يحاول التجار الجدد عامة وتجار بلدة قراوة بني حسان خاصة المنافسة في الأسواق التقليدية في المدن الرئيسية، بل أنشؤوا معارضهم التجارية في أماكن سكنهم، مما أدى إلى إنتاج أو تشكّل أسواقهم الخاصة "الطرفية".

وتوجد اليوم في بلدة قراوة بني حسان العديد من المعارض التجارية التي تشكّل في تجميعها سوقاً طرفية بات يقصدها العديد من المستهلكين، سواء بالجملة أو بالتجزئة، والمعارض الأشهر في البلدة هي للأدوات المنزلية، وللفرش المنزلي، وللأدوات الصحية وللتمديدات الكهربائية. وعلى سبيل المثال التاجر الريان لديه أربعة مخازن لبضائعه مخصصة للبيع بالجملة وبالتجزئة، والتاجر صديق ماهر لديه ستة مخازن مخصصة للعرض وللبيع بالتجزئة والجملة، والتاجر أبو حسن عاصي، والتاجر محمد العاصي، والتاجر أبو مجاهد لديهم معارض للأدوات والفرش المنزلي مخصصة بالأساس للبيع بالتجزئة.

ويعتبر ظهور وازدهار الأسواق أحد المظاهر الحضرية الناشئة في البلدة، وفي بلدة قراوة بني حسان يضيف ظهور السوق الجديد زخماً إضافياً لأسواق تقليدية كانت موجودة نظراً للتراث الاقتصادي للبلدة، فأولاً هناك السوق التقليدي، الذي يتكون من محلاتها واستثماراتها في شتى القطاعات. وثانياً هناك سوق لقطاع الصناعي فيها، وعلى رأسها المناجر ومحلات الحجر والرخام والشايش، ومواد التنظيف ومستلزماتها. وثالثاً هناك سوق التجار المستوردين من الصين الذين أسسوا معارض لهم في البلدة، لتسويق منتجاتهم بالجملة والتجزئة. ورابعاً هناك السوق الجديد الناشئ الراغب في الاستفادة من الانتعاش الاقتصادي الحاصل، والساعي لاستثمار المنفعة من مظاهر التحولات الحضرية الناشئة. ويعتبر ظهور السوق على الشارع الرئيس العابر من أمام البلدة هو الأحدث؛ لأنه ظهر في النصف الثاني من العام الماضي 2019، وبات يستقطب استثمارات من أماكن مختلفة من المنطقة،²³⁸ هذا التجميع من الأسواق المتداخلة ساهم في التحول العام على المشهد؛ من مشهد ريفي إلى مشهد حضري في الشكل والممارسة.

إن ازدياد وتيرة الاستثمارات وتنوعها لم يكن مألوفاً قبل ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين، فقد شكّل نموذج التجار الجدد وطريقة عملهم حافزاً اقتصادياً لأبناء البلدة، وتضافر ذلك مع ديناميات أخرى مما جعلها تشكل مجال تركيز وتكثيف

²³⁸ - هذا السوق بدأ باجتذاب استثمارات نوعية إذا ما قورنت بسوق في سياق ريفي، مثل فرع لسلسلة مطاعم KFC، والبيتزا الإيطالية.

لاستثمارات أبنائها، وهذا ما صنع المشهد التجاري العام للبلدة. فازدياد وتيرة استيراد السلع الاستهلاكية من الصين، وبروز تجارة الجملة والتجزئة، أدت إلى تنشيط الحركة التجارية وظهور معارض للبيع، هذا كله شكّل تحوُّلاً ملحوظاً في المشهد التجاري للبلدة، الأمر الذي جعل من البلدة مقصداً لأعداد ملحوظة من المستهلكين يومياً من القرى المجاورة، وجعلها مركز جذب للهجرة الدائرية²³⁹ كما تسميها ليلي فرسخ (2010)، أي جذب لعشرات العاملين يومياً.

حدّثنا التاجر أبو حسن عاصي عن تجربته في تأسيس معرض لبيع الجملة والتجزئة في البلدة، بأنه كان يقوم بتوزيع مستورداته من القماش والملابس بعد العام 2005 إلى أماكن متفرقة من الضفة، ثم اكتشف بأن التجار يستهلكون بضاعته بشكل جيد كونها من استيراده، فقرر الاستقرار في البلدة وعرض بضاعه فيها، كون أسعارها منافسة بشكل ملحوظ، ثم انتقل إلى استيراد الأدوات المنزلية، ووجد فيها قابلية لبيع التجزئة وبالتالي أرباح أفضل، فقرر استئجار 3 مخازن في العام 2016 بسعر يعدّ مرتفعاً نسبياً في البلدة،²⁴⁰ لكن ذلك حقّق له مبيعات مميزة وأرباح جيدة، جعلته يشتري أرضاً ويؤسس بناية كاملة لاستخدامها كمعرض لتجارته الجديدة وذلك في العام 2019.

4.1.3- ظهور القيمة العقارية، تسليع الأرض والعقار

إن المنافسة على الحيّز من جهة، إضافة لوجود فوائض ربحية يسعى التجار الجدد المستوردون من الصين لاستثمارها تؤدي إلى رفع قيمة العقار والأرض، كما أن تغيرات ثقافية في القيم الريفية، تؤدي إلى تغير قيمة الأرض والعقار الرمزية، وتحوّل إلى قيمة سلعية قابلة للتداول في السوق بوصفها أحد أدوات الاستثمار الجديد. الأمر الذي يعتبر تحللاً للقيم الريفية في صلبها، حيث تعتبر الأرض وقيمتها الرمزية، والمسكن وقيمتها الاجتماعية من أساسيات وأركان الحياة الريفية، لكن دخول مفاعيل التجارة الحديثة للسياق الريفي، قد أقصى جانباً الدور الاقتصادي للأرض بوصفها وسيلة إنتاج وللمسكن في بعده الاجتماعي المرتبط بالعائلة الممتدة، وأدى إلى إحلالهما ببنية اقتصادية تقوم على التبادل السلعي، وبهذا اكتسب كل من الأرض والمسكن قيمة تبادلية في هذا السوق.

²³⁹ - هي انتقال العمال والمستثمرين لمكان عملهم نهائياً، وعودتهم إلى أماكن سكنهم ليلياً، وقد ورد هذا الوصف في تحليلها لحركة القوة العاملة الفلسطينية في إسرائيل.

²⁴⁰ - في العام 2016، كانت أجره 3 مخازن مجتمعة هي 6000 دينار أردني سنوياً، وهي أجره عالية إذا ما قورنت بمتوسط الأجره قبل المنافسة التي تحصل حالياً، وكانت 300 دينار أردني للمخزن سنوياً.

وفي بلدة قراوة بني حسان أدى سعي التجار الفلسطينيين الجدد المستوردين من الصين، والعديد من المستثمرين وأصحاب المشاريع في البلدة، للتنافس على استئجار المحلات والمخازن، وعلى شراء الأراضي بهدف البناء عليها أو الاستثمار فيها، أدى ذلك إلى تحوّل ملحوظ على أسعار العقارات في البلدة وقيمتها. وبهذا تضاعفت مساحة الأراضي التي أصبحت ذات قيمة سلعية، وتحوّلت إلى مادة للاستثمار، وبذلك تجاوزت قيمتها التقليدية المرتبطة بنمط الإنتاج الريفي؛ فقد ارتفع سعر الدونم الواحد في المناطق البعيدة الخارجة عن مخطط البلدة من سعر 5 آلاف دينار في العام 2005 إلى سعر 50 ألف دينار في العام 2019، وأما في داخل المخطط وخاصة في وسط البلدة وعلى الشوارع العابرة لها وعددها 3 شوارع رئيسية، فقد وصل سعر الدونم الواحد إلى 150 أو 200 ألف دينار، في حين أن الشارع الذي يمر من أمام البلدة الذي أصبح سوقاً طرفياً بامتياز بسبب تدفق المشاريع الاستثمارية عليه من البلدة ومن خارجها، قد تضخم سعر الدونم الواحد ليصل إلى 300 ألف دينار²⁴¹ في العام 2019.

ويروي أحد المستثمرين²⁴² بأنه اشترى عدة دونمات بسعر 7000 دينار للدونم الواحد على الشارع الرئيس الذي يمر من أمام البلدة في العام 2004، فيقول بأنه "تشاجر مع والده شجاراً جدياً وقتها لأن والده اعتبر هذه الشروة من باب تضييع المال"، لكن اليوم هو يمتلك مجموعة مخازن على الشارع الرئيس ويؤجر الواحد منها بـ 6000 دينار سنوياً، وهي المنطقة نفسها التي يتسابق بعض تجار الأراضي للشراء فيها. كما يروي أحد التجار المستوردين من الصين أنه اشترى 300 متر مربع من الأرض داخل البلدة ليبنى عليها مخازن تجارية، وأن سعر المتر وصل إلى 300 دينار أردني وذلك في العام 2016.

أما في مجال المباني فقد ظهر تحوّلان واضحان؛ الأول في القيمة والآخر في الاستخدام. فمن جهة القيمة أصبحت المباني عقاراً قابلاً للبيع والتجارة، بعد أن كانت مساكن اجتماعية،²⁴³ أما من جهة الاستخدام فبعد أن كانت المباني لأغراض السكن وقليل منها لأغراض التأجير للمحلات والدكاكين في العام 2004، أصبح الآن هناك تعدد في استخدامات المباني سواء

²⁴¹ - هذه الأسعار تم الحصول عليها من خلال نقاشات مع تجار جدد ومستثمرين قاموا بشراء أراضٍ للتجارة أو البناء عليها.

²⁴² - من مقابلات العمل الميداني مع أحد رجال الأعمال، الناشط في مجال تجارة الأرض وبناء العقارات خاصة في الأماكن الحيوية في البلدة.

²⁴³ - المسكن اجتماعي يمتاز بقيمة الاستخدام، ويرد هذا التصنيف في قصة ثلاث مدن لديفيد هارفي، حيث يرصد هارفي علاقتنا المتميزة مع السكن عبر ثلاث مدن؛ الأولى مدينة قيمة الاستخدام، والثانية مدينة القيمة المتبادلة، والثالثة مدينة مكاسب المضاربة، للمزيد انظر

A Tale of Three Cities (Harvy, 2019) <https://tribunemag.co.uk/2019/01/a-tale-of-three-cities>

للتأجير أو للسكن أو للصناعة، فتوجد اليوم في البلدة مبانٍ كاملة مخصصة للمنشآت التجارية، ومبانٍ أخرى مخصصة للتأجير للخدمات، ومبانٍ متعددة الأغراض؛ بحيث تشكل الطوابق الأولى منها مساحات للتأجير التجاري والعليا للسكن.

وتعتبر هذه التحوّلات في طبيعتها الاقتصادية ومحتواها الثقافي في صلب التحوّلات الحضرية البارزة في السياق الريفي في بلدة قراوة بني حسان، فالمعنى الاقتصادي للسكن والأرض لم يكن مألوفاً، ولا يمكن أن يكون مألوفاً في سياق ريفي. بحيث تتركز البنية الاقتصادية الفلاحية حول الأرض بوصفها وسيلة إنتاج وحول المسكن بمعناه العائلي، الذي يحتوي العائلة الممتدة بكليتها الاجتماعية وأبعادها الاقتصادية، وبالتالي فإن تحلّل هذه القيم وتخيّنها جانباً لصالح مفاعيل اقتصادية جديدة تساهم في التحوّل المتسارع على طريق التحضر المتنامي في الريف الفلسطيني.

4.2- اجتماعياً

4.2.1- تغيرات على الأسرة، والعلاقات القرابية

كما سبق القول بأن الأسرة بقدر ما هي راسخة كبنية اجتماعية، إلا أنها في الواقع شديدة التغيّر بما هي أدوار وعلاقات، فقد طرأت تغيرات ملموسة على شكل الأسرة ووظيفتها في بلدة قراوة بني حسان، مماثلة لتلك التغيرات التي طرأت على الأسرة الريفية في المجتمع الفلسطيني،²⁴⁴ فقد تحوّلت الأسر في البلدة إلى نوية المسكن وإن بقيت ممتدة العلاقات والانتماء.²⁴⁵ فالعمل في التجارة الصينية كما بقية الأعمال الفردية، يسهم في تعزيز استقلالية التجار الجدد، ويدفعهم للميل للسكن بمعزل عن البيت العائلي الريفي المعهود، ويتعرّز هذا الميل بتحسّن الأحوال الاقتصادية للتجار الجدد، وتغيّر النظر لقيمة العلاقات الأسرية ودورها في البنية الاقتصادية الناشئة في الريف، التي تتعايش جنباً إلى جنب مع بقايا الاقتصاد الفلاحي التقليدي.

وبهذا يعتبر تغيّر النظر لقيمة أو دور أو موقع العلاقات الأسرية في البنية الاقتصادية من سمات التغيّر على الحياة الريفية، فكتسب العلاقات الأسرية أهميتها الجديدة بقدر تداخلها في المسارات الاقتصادية المتغيّرة، والمتمثلة هنا بالاستيراد من الصين، وبهذا تعيد هذه الديناميكية الاقتصادية الناشئة ترتيب أهمية العلاقات الاجتماعية عموماً والأسرية والقرابية بشكل خاص. لذلك

²⁴⁴ - لقد تقلص حجم العائلة القروية خلال سنوات الاحتلال كجزء من التحوّلات الاجتماعية والاقتصادية التي خضعت لها المنطقة ككل، وبلا شك إن التحوّل المهني الذي أصاب المجتمع القروي وعلى الأخص التحوّل الجماعي من العمل الزراعي إلى العمل المأجور كان في مقدمة العوامل المؤثرة والمحفزة للعديد من التحوّلات الاجتماعية في العائلة داخل الريف الفلسطيني بعد الاحتلال عام 1967 (المالكي وشلبي، 1993).

²⁴⁵ - انظر حلّيم بركات (2000) المجتمع العربي في القرن العشرين، الفصل الثامن: العائلة نواة التنظيم الاجتماعي.

نجد أنه تزايدت كثافة العلاقات الأسرية في ظل الحياة التجارية للتجار الجدد، بدعم من دور الأسرة في حياة التاجر الجديد، خاصة وأن العمل الميداني قد بين أن معظم مشاريع التجار الجدد هي عائلية بشكل من الأشكال²⁴⁶، ولكن وفي الوقت نفسه حدث إعادة ترتيب لأهمية وقوة الأفراد في داخل الأسرة بالاعتماد على مستواهم الاقتصادي، وليس بناءً على الاعتبارات التقليدية التي تستند للجنس والعمر،²⁴⁷ فقد لوحظ تزايد أهمية التجار الجدد وقوتهم الاجتماعية في أسرهم، ويرجع هذا إلى إعادة توزيع مفاعيل القوة الاجتماعية بين الوحدات الأسرية بناءً على تغيير أسس احتساب هذه القوة في داخل الأسرة، التي باتت تتأثر كثيراً بالأبعاد الاقتصادية.

فالتاجر الجديد محمد العاصي من الحالات النموذجية في هذا السياق، حيث كان والده يملك مصنع نسيج في قفيلية، ومع بدايات انتفاضة الأقصى احترق المصنع، وكان عمره آنذاك ثمانية عشر عاماً، عندها شعر بالمسؤولية تجاه أسرته، فتولى أمور التجارة المرتبطة بالمصنع بعد احترقه. وامتهن الاستيراد من الصين لتجاوز أزمتهم كأسرة فقدت دخلها، وقد نجح في تجارته وضم إخوته ووالده إليها، ويعتبر الآن محور الأسرة وموجهها الأول في ظل تنامي نجاحاته التجارية.

أما العلاقات القرابية فقد شكلت إحدى شبكات الأمان حول الأفراد، إضافة لاحتفاظها ببعدها الاجتماعي في تعزيز القوة والجاه المجتمعي في البلدة، كما حافظت على أهميتها الاقتصادية وخاصة في مجال نقل الخبرات والحصول على التمويل اللازم للمشاريع، سيما وأن معظم المشاريع في قراوة بني حسان هي عائلية، لذلك تتراد أهمية العلاقات القرابية بتزايد قدرتها على تلبية التوقعات المرجوة منها في حياة الأفراد خاصة الاقتصادية منها. وإذا لم تستطع العلاقات القرابية تلبية احتياجات الأفراد من الدعم المالي اللازم في مشاريعهم فإنهم يلجؤون إلى علاقات المهنة والأصدقاء للحصول على هذا الدعم، لكنها تبقى محتظة بأهميتها من جهة الجاه الاجتماعي في ظل استمرار سيطرة الحمولة كنظام تجمعي أوسع من الأسرة²⁴⁸.

وقد تحدّث التاجر الجديد ساهر ريان²⁴⁹ عن أهمية العلاقات الأسرية والقرابية، فقال يصف تجربته في الاستيراد:

²⁴⁶ - تم في هذا الفصل نقاش الأدوار المختلفة للأسرة في المشروع التجاري للتاجر الجديد.
²⁴⁷ - انظر تحليل حليم بركات (2000) لهرمية علاقات القوة داخل الأسرة العربية، الفصل الثامن.
²⁴⁸ - يدرج أهالي قراوة بني حسان على اعتبار أن الأسرة هي الوحدة الاجتماعية الأصغر، وقد تكون نوبية أو ممتدة، وتليها العائلة، التي تضم مجموعة أسر ينتمون لنفس الجد، وتليها الحمولة التي تتألف من مجموعة أجداد مشتركين باسم نهائي، وفي البلدة ثلاث عائلات هي ريان وعاصي ومرعي.
²⁴⁹ - من مقابلات العمل الميداني، يعمل في استيراد سلع زينة الأفراح والمناسبات.

"الأصدقاء نصحوني بالاستيراد من الصين،، وحصلت على كل التفاصيل اللازمة للاستيراد من ابن عمي، وهو تاجر كبير ويستورد من العديد من البلدان بما فيها الصين، وقد قرّر مساعدتي بأكثر من المعلومات، فقد قرّر مشاركتي، فحصلت منه على مبلغ مشابه للمبلغ الذي دفعته للاستيراد، وأخذني معه إلى الصين، وهناك عرّفني على الوكيل التجاري الذي يعمل معه...، ثم وصلت الحاوية إلى فلسطين، وتولى ابن عمي بقية إجراءات التخليص، فأنا لا أعرف بهذه التفاصيل".

نلاحظ من من هذه التجربة بأن العلاقات القرابية كانت داعمة ومساندة للتاجر ساهر فيما هو أكثر من اجتماعي، بمعنى فعلها في الجانب الاقتصادي. أما في حالة أخرى مقابلة مثل حالة التاجر حليم عاصي²⁵⁰ فإنه يصف مستذكراً كيف بدأ الاستيراد، فيقول بأنه لم يستطع الحصول على المال اللازم للاستيراد، لا من والده ولا من أحد من أفراد أسرته، لعدم قدرتهم على ذلك، فلجأ للأصدقاء للحصول على التمويل اللازم، وبالفعل قام أصدقاؤه بمساعدته مالياً، وهو ما مكّنه من الدخول الناجح لعالم الاستيراد، ولكن ذلك لم يغيّر في أهمية العلاقات الأسرية أو القرابية في حياته، ولكن يؤثّر في إعادة ترتيب العلاقات الداعمة حول الأفراد وذلك بدخول لاعبين جدد إلى حيّزها.

4.2.2- ظهور علاقات المهنة، وتغيّر على العلاقات الاجتماعية

تظهر أهمية العلاقات الاجتماعية باعتبارها رأسمال اجتماعي،²⁵¹ وتكتسب هذه العلاقات أهمية إضافية في حياة سكان البلدة خاصة بسبب الاستيراد من الصين وبسبب الحياة التجارية فيها، التي تعتبر العلاقات الاجتماعية محوراً أساسياً فيه. لذلك ظهر في البلدة إعادة نسج للعلاقات الاجتماعية على أسس اقتصادية، واكتسبت علاقات الأصدقاء وعلاقات المهنة أهمية ملحوظة. أحد شباب البلدة المستثمرين، الذي كان ريادياً في إنشائه لأول تجارة أخشاب في قرولة بني حسان تحدث عن تجربته، مبيّناً كيف أنه عاد للعلاقات الأولية القرابية للحصول على تمويل لتجارة الأخشاب التي ينوي إنشائها، لكن والده امتنع عن مساعدته بحجة أنه لا يملك المال الكافي، وإخوته لم يمتلكوا ما يساعدونه به. لذلك لجأ هذا الشاب لبعض المعارف من الزملاء في

²⁵⁰ - من مقابلات العمل الميداني. ويعمل في استيراد مدخلات صناعة الأثاث.

²⁵¹ - مفهوم الرأسمال الاجتماعي هو جزء من مقاربة رأس المال الرمزي لبيير بورديو (1998)، ويقصد به مجموع الصلات التي يعقدها الفرد داخل الشبكة الاجتماعية، ومجموع الاتصالات والعلاقات والمعارف والصدقات التي تعطي للفرد حياة اجتماعية، فالرأسمال الاجتماعي بهذا المعنى هو كل الموارد المترتبة عن حيازة شبكة مستمرة من العلاقات والصلات المتداخلة والمتشابكة.

العمل، إلى أن أقتنع أحدهم بفكرته وأقرضه المال اللازم للبدء بهذه التجارة، واليوم يمتلك هذا الشاب تجارة كبيرة، وقام بالاستيراد من الصين، ويعتبر أحد نماذج الاستثمار الناجح في البلدة.

وتبرز أهمية نسج العلاقات المهنية كونها من الممكن أن تكون علاقات شراكة تجارية، أو تمويل مالي، أو بهدف اكتساب المعرفة التجارية، أو تشكيل قاعدة مستهلكين، أو موزعين، وغيرها من المزايا التي تسهم في نجاح المشروع التجاري. التاجر الريان تحدث عن مدى اهتمامه بتوسيع علاقاته والسعي لإنشاء علاقات جديدة في العمل والمهنة مع التجار، وقال:

"في التجارة يجب أن يكون لديك معارف كثيرون، فأنت لا تعرف متى تأتي ومن أين تأتي الفرصة، ولذلك يجب أن تحافظ كثيراً على علاقاتك مع الأصدقاء بشكل مستمر، الأصل أن تبقى علاقاتك "دافئة" مع من حولك حتى تستطيع أن تطلب منهم ما تشاء في أي وقت، أنا أتابع دائماً جميع مناسبات التجار والأصدقاء من حولي، وأخصص ميزانية لتلك المناسبات، فكل أسبوع هناك مناسبات أو حتى سهرات عند بعض الأصدقاء، كما أنظم أنا "عزائم" وسهرات لتجار وموظفي بنوك، وأحضر العديد من الهدايا من الخارج، فإن علاقاتك هي رأس مالك."

هذا النوع من الروابط التي ينسجها الأفراد طواعية يكتسب أهمية في سياق التحولات الحضرية، كسمة ظاهرة من سمات التحول الحضري، التي تشكل مساحة بينية في فهم العلاقات الاجتماعية بما هي قرابية وشخصية في المجتمع الريفي، وبما هي عملية وذات مقاصد مادية أو روابط "مصلحة" في المجتمعات الحضرية، وبما هي إجبارية في المجتمع الريفي، واختيارية في المجتمع الحضري.²⁵² فما حصل من تغير على العلاقات الاجتماعية في البلدة هو أولاً تمركزها حول العلاقات القرابية الداعمة اجتماعياً، وثانياً ظهور مستوى آخر من العلاقات ذات معنى وطبيعة مهنية، أثبتت أهميتها في سياق التحولات الحاصلة على المجتمع المحلي في البلدة، من جهة كونها داعمة مالياً ومعرفياً في مجال التجارة والاستيراد والاستثمار.

وبالإمكان الحديث عن التحول الحضري من جانب آخر وهو تلاشي عناصر أساسية من الحياة الريفية، فقد ذكر العديد من أبناء البلدة بأن طبيعة العلاقات الاجتماعية لم تعد كما كانت عليه فيما مضى، على سبيل المثال كان الناس يجتمعون في

²⁵² - إن شبكة العلاقات هي نتاج استراتيجيات يهدف من خلالها الفرد إلى دعم وصون وتنشيط روابط مختلفة بهدف الحصول على المنفعة المادية أو الرمزية، وتتحقق هذه المنفعة من خلال مجموعة من الممارسات الاجتماعية، كالسهرات والحفلات، أي كل المناسبات التي يستثمرها الفرد لحيازة رصيد من الرأسمال الاجتماعي.

المناسبات الدينية والاجتماعية، ويساعدون بعضهم في المهمات مثل البناء وقطف الزيتون وحصاد القمح. أما في الوقت الحاضر فقد قلَّ أو تغيَّر شكل التعبير عن التضامن الاجتماعي الجمعي.

فمثلاً كان معروفاً في البلدة بأن الرجل الذي يبني بيتاً جديداً يعد وليمة لأهل البلد عند "صبّة العقد" أي سقف المنزل الجديد، وكان الناس يحضرون لمساعدته، ولكن اختلفت الأحوال هذه الأيام. تحدّث أحد رجال الأعمال²⁵³ فقال: "انتهت هذه المظاهر من زمان، فأنا الآن أبني عمارة وكل شهر عندي صبّة عقد، حتى أنا ما بعرف فيهن، المقاول هو الي بيشتغل". فهذه المظاهر وما يشابهها التي تعبّر عن أسلوب حياة ريفي قد تلاشت ولم تبقى بمعناها الجمعي كمركب أساسي في الحياة الاجتماعية، وإن بقيت آثارها على المستوى العائلي الضيق.

4.2.3- ظهور سلوكيات حضرية، استهلاكية وثقافية

تصنف هذه التغيرات ضمن تأثيرات التجار الجدد باعتبارها سلوكيات حضرية في سياقات ريفية، فمن العمل الميداني في قرارة بني حسان يظهر بوضوح توسُّع اعتماد التجار الجدد على توظيف مختصين أو استئجار عمال ومستخدمين للعمل في منشآتهم التجارية، وهو ما يعزّز ظهور نوع جديد من الأعمال التي تعتمد على المشاريع التجارية، فتتمو بذلك ثقافة العمل في "الوظائف" التي لم تكن شائعة في السياق الريفي في بلدة قرارة بني حسان. كما يؤدي إلى نشوء نوع جديد من العلاقات الاجتماعية الرسمية على خلاف العلاقات الريفية الأكثر شخصية، وليس المقصود هنا التغيُّر على العلاقات الاجتماعية، فهذا الجانب تم نقاشه في النقطة السابقة، لكن المقصود هنا هو تولّد ثقافة العمل كموظف أو مستخدم بما تحتويه كجزء منها من نظرة متبادلة بين صاحب العمل ومن يعمل عنده. فتاريخياً كان الريفي لا يقبل العمل بأجر؛ لارتباط العمل بأجر بمنزلة اجتماعية أدنى في السلم الاجتماعي، فالعديد من التجار الذين تمت مقابلتهم يوظفون بالحد الأدنى محاسباً مختصاً لإدارة الحسابات، والعديد منهم لديهم مندوبو توزيع، وبعضهم يوظف سكرتيرة لتنظيم العمل، وهي من الممارسات التي لم تكن درجة في سياقات ريفية بشكل عام.

ويشكّل استثمار العائدات أو إنفاقها مدخلاً جديداً من مداخل التغيّرات الحضرية التي ترافق ظهور التجار الجدد في قرارة بني حسان، فقد ساهم تحسُّن القدرة المالية في ظهور أشكال وممارسات استهلاكية جديدة، ولمّا كان الاستهلاك في بعده الاجتماعي

²⁵³ - من المقابلات الميدانية، رجل أعمال.

أكثر من مجرد سلوك مرتبط بالقدرة المالية، حيث يتأثر بعدة عوامل اجتماعية واقتصادية وثقافية ونفسية،²⁵⁴ فقد شهدنا بعض الممارسات الاستهلاكية ذات الدلالات الاجتماعية الاقتصادية، مثل أنماط الاستهلاك المرتبط بالمناسبات الاجتماعية، كحفلات الزواج أو التخرج، أو مثل تلك المرتبطة باستهلاك مرتبط برموز المكانة الاجتماعية،²⁵⁵ كإقتناء السيارات الجديدة، أو زخرفة وتجميل المباني. كما بدأت تظهر بوادر التنافس على استهلاك الحيز، في بعده التجاري، وليس لغايات السكن، حيث يتنافس التجار الجدد وغيرهم من رجال الأعمال في البلدة على اقتناء الأراضي بشكل عام، وامتلاك بنايات تجارية لغايات الاستثمار.

كما ظهرت سلوكيات الترفيه، خاصة من خلال الرحلات الداخلية والخارجية، وارتداد المطاعم والصالات الرياضية، وغيرها من الخدمات الترفيهية، فقد تأثر التجار الجدد برحلاتهم إلى الصين، كما تأثر رجال الأعمال بمشاركاتهم في المناسبات الاقتصادية الداخلية والخارجية، هذا إضافة لرحلات العُمر التي يعتبرها العديد من أهالي البلدة سياحة دينية، إضافة لاحتكاك مجتمع البلدة بالمحيط الخارجي النشط، من خلال نشاط الأسواق الناشئة في البلدة الذي بات يحفز ظهور نشاطات جديدة لاستهلاك الترفيهي، وهي بمجملها سلوكيات حضرية جديدة على نمط حياة البلدة.

وتتجلى التغيرات السلوكية عموماً في كونها تغيرات ثقافية تطال الثقافة المحلية للمجتمع الريفي التقليدي في بلدة قراوة بني حسان، فالتغيرات الثقافية تظهر من خلال تغيرات على السلوك لأهالي البلدة، التي منها السلوكيات الاستهلاكية الجديدة التي تسعى إلى الإخبار عن مكانة اجتماعية وقدرة مالية معينة، وهذا يؤسس لبروز سلوكيات مدفوعة بالشعور الطبقي،²⁵⁶ سواء ببعده الاقتصادي أو الاجتماعي. سليم تماري (2005) يشير في كتابه الجبل ضد البحر وفي معرض تحليله للتغيرات الحاصلة على الريف الفلسطيني بأنه من جملة النتائج المترتبة على التحولات الحضرية في المجتمعات الريفية هو الميل نحو إعادة ترتيب المستويات الطبقيّة داخل المجتمع الريفي، وهذا الميل بدأ يظهر لدى التجار الجدد وغيرهم من المستثمرين وأصحاب المشاريع من خلال استهلاك نفس الرموز الطبقيّة، مثل السيارات الجديدة، والتنافس في ملكية الأرض والعقار، واستهلاك الخدمات والسلع بشكل يعكس تفوقهم الاقتصادي ظاهرياً والطبقي ضمناً. وبالإمكان النظر لهذه السلوكيات ضمن رؤية طبقية

²⁵⁴ - للمزيد من التحليل حول تغير أنماط السلوك في الريف الفلسطيني، راجع المالكي وشلبي (1993) التحولات الاجتماعية - الاقتصادية في ثلاث قرى فلسطينية.

²⁵⁵ - للمزيد حول الاستهلاك الاستعراضي، واستهلاك رموز المكانة الاجتماعية راجع ثيورشتاين فيبلن (Veblen, 1899)، نظرية الطبقة الغنية، الفصل الرابع، الاستهلاك الاستعراضي (باللغة الإنجليزية). <http://www.gutenberg.org/files/833/833-h/833-h.htm>

²⁵⁶ - إن السعي لاستهلاك رموز معينة يكون مدفوعاً باستدخال مخيال طبقي معين، يرغب الأفراد في أن يصنفوا ضمنه، لتحليل مشابه انظر تراكي (2014) المتخيل الاجتماعي الجديد في فلسطين بعد أوسلو.

تخبر عن تبلور مخيال طبقي مشابه لتحليل ليزا تراكي (2014) لظهور مخيال الطبقة الوسطى في رام الله من خلال استهلاك رموز المكانة الاجتماعية.

ومن التغيرات الثقافية التي ترجمت إلى سلوكيات ظاهرة أيضاً، هو تزايد اهتمام التجار المستوردين ورجال الأعمال بأهمية التعليم الجامعي المتخصص في الأعمال التجارية واللغات، لما له من دور في إدارة أعمالهم وتمييزها، مما أدى لتزايد الاهتمام بالتعليم الجامعي بين صفوف الشباب ومن الجنسين في البلدة، فتنامت أعداد الطلبة الجامعيين، مما انعكس في تغيير على النظرة للتعليم، فتحوّل في نظر الطلبة إلى غاية بحد ذاته وليس وسيلة لكسب الدخل.

كما أدى تنقل التجار الجدد المستوردين من الصين وارتحالهم المتكرر بين الصين وفلسطين، إلى تأثرهم بثقافة العمل وبالحياة العملية والاقتصادية التي يمتاز بها الصينيون، ولقد عبّر التجار الجدد في مقابلاتهم الميدانية بأن التاجر الصيني هو رجل مثابر ونشيط ويحب عمله ويقده، وبأنهم تعلموا المثابرة وحب العمل، والإدارة السليمة وتقنيات البيع والشراء، من خلال احتكاكهم مع التجار الصينيين، وبذلك فهم يرغبون في نقل هذه الخبرات وتطبيقها لتقديدهم في تطوير أعمالهم. لكن بما أن الفترة التي يقضيها التجار الجدد في الصين قصيرة نسبياً،²⁵⁷ وفي الصين يحتك التاجر الفلسطيني في معظم الأوقات بزملائه التجار المرافقين له، وبالوكلاء التجاريين الفلسطينيين والعرب المقيمين في الصين، وإذا أخذنا عامل صعوبة اللغة الصينية في الاعتبار، فإن تأثير هؤلاء التجار بالثقافة الصينية عموماً يبقى محدوداً.

4.3- عمرانياً

إن التحولات الحضرية الحاصلة في بلدة قراوة بني حسان بدأت تعكس نفسها من خلال التماثل المادي في عدة تغييرات مشهدة مستحدثة على السياق الريفي، وهو أمر ينسحب على التغيرات الحضرية الناتجة عن ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين، حيث تسهم نشاطاتهم في تحفيز ظهور حزمة من التماثلات المادية، تالياً للعديد من التغيرات الاقتصادية والاجتماعية. فقد شهدت البلدة توسعاً في المساحة المبنية وبشكل يعكس خصوصية التشكلات الاقتصادية الجديدة، كما شهدت تغييرات مشهدة تعكس الطبيعة التجارية المرافقة لنشاطات التجار الجدد، وكذلك شهدت تغييرات في الخصائص الشكلية للبناء بما يتماشى مع تنامي تصورات اجتماعية جديدة وقدرات مالية.

²⁵⁷ - بالاستناد لبيانات العمل الميداني، يمكث التاجر الفلسطيني المستورد من الصين في المتوسط بين 10 - 20 يوماً.

4.3.1- توسع شعاعي وأحياء جديدة

تحدد أساليب السيطرة والهيمنة الاستعمارية الإسرائيلية المشهد العمراني في فلسطين بوجه عام، وهي تحوّر الردود والممارسات الفلسطينية، وتشكلها في حياة مشهد مقاوم، يحاول تجاوز مفاعيل الاستعمار الضاغطة. فقد بدأ التمدد العمراني في بلدة قراوة بني حسان، مثله مثل المشهد العمراني في العديد من التجمعات الفلسطينية، متشعباً وكأنه يحاول الإفلات بعيداً من التحديدات العسكرية الإسرائيلية، التي ما زالت تلقي بظلالها التقييدية على المشهد الفلسطيني. حيث ينطلق البناء في شكل إشعاعات نحو الغرب والشمال في حين تمنع من التحوّل نحو الشرق بسبب وجود مستوطنات حول البلدة، هذا هو مشهد التمدد العمراني المحكوم بالسياسات الاستعمارية، الذي يتسبب في ضغط على أسعار الأراضي التي يتوجه نحوها البناء، في حين يقل سعر الأراضي الأخرى أو لا يتم الإقبال على شرائها.

يشكل التجار الجدد المستوردين من الصين، إلى جانب أبناء البلدة من التجار والمستثمرين ورجال الأعمال وأصحاب المشاريع الخاصة، ديناميات هذا التشكل الشعاعي المضغوط بالمفاعيل الاستعمارية. فسعي أبناء البلدة للتنافس على شراء الأراضي إلى جانب سيطرة الاحتلال على المخطط الهيكلي في البلدة قد عكس هذا التحوّل على المشهد الناظم لعملية النمو البنائي في البلدة. وقد دفع ارتفاع سعر الأرض للبناء في مناطق بعيدة عن مركز البلدة، مما أدى لنشوء حوالي 10 أحياء جديدة منتشرة على مساحات واسعة.

الأحياء الجديدة والمساحات الواسعة بعيداً عن وسط البلدة شكّلت هدفاً لبعض التجار الجدد المستوردين من الصين، فطبيعة أعمالهم التي تم نقاشها سابقاً تمنحهم مرونة عالية في القدرة على التسويق غير المرتبط بمكان محدد، يغدّي هذه المرونة تطوّر وسائل النقل والمواصلات وغياب التباين الواضح بين الريف والمدينة في الواقع الفلسطيني وغياب نموذج المدينة المسيطرة، وامتلاكهم شبكات تسويق منظمة، ثم اعتماد عدد من المسوّقين الوسطاء المعتمدين على التجار الجدد كمصادر لبضائعهم، كل ذلك جعل من الموقع المكاني للتاجر الجديد الذي يبيع بالجملة غير مرتبط بمستوى نجاح المشروع، وبالتالي تغيب المنافسة على الحيّز من حيث أهميته في التسويق، لكنها تنشط عليه من حيث أهميته كملكية واستثمار.

لذلك نجد في البلدة عدة مشاريع كبيرة نسبياً لتجار مستوردين جدد تم إنشاؤها في أطراف البلدة، وفي أحياء جديدة، فالتاجر أحمد ريان²⁵⁸ بنى منشأة تجارية للاستخدام التجاري في حي ناشئ جديد وبعيد كل البعد عن السوق النشط للبلدة، ويقول عن تجربته:

"كنت أحتاج لموقع يضم كل تجارتي واستيرادي من الصين، وعُرضت عليّ قطعة أرض بمساحة 3 دونمات، كون الناس يعرفون أنني أبحث عن قطعة أرض، اشتريتها بمبلغ 60 ألف دينار أردني برغم أنها بعيدة عن البلدة، وتصلح فقط لغايات السكن، لكن بالنسبة لي لا أحتاج إلى سوق لعرض بضائعي، فأنا أبيع بالجملة، بنيت عليها مخازن واسعة ومكاتب".

كذلك التاجر محمد العاصي²⁵⁹ يقول عن تجربته:

"اشتريت قطعة أرض بمساحة دونم واحد فقط، وكانت بعيدة جداً عن البلدة، لا يصلها كهرباء ولا ماء ولا شارع معبّد، فقط يصلها شارع زراعي، لكنني وسّعت الشارع على نفقتي، وطلبت من البلدية اشتراك ماء وكهرباء، ووسّعت الشارع على نفقتي الخاصة وقمت بتعبيده بمبلغ كبير، كل ذلك لأبني عليه عمارة تحتوي على مخازن لبضائعي، وعلى شقق سكنية لي ولإخوتي الذين يعملون معي".

من هذه التجارب يتبين كيف أن خصوصية مشاريع التجار الجدد المستوردين من الصين جعلتهم مؤثرين بشكل واضح في هذا التمدّد العمراني الأفقي، بحيث ساهمت مشاريعهم في تنشيط أماكن كانت نائية بالنسبة لمخطط البلدة الرسمي.

4.3.2- مشهد تجاري

يعتبر السياق الحضري بمثابة علاقة ثنائية بين قيم حضرية كامنة في أطر شكلانية تتمظهر نتيجة لتلك القيم، وتتمثل هذه الأطر الشكلانية في البنية العمرانية، أي في البناءات المادية المعمارية المميزة للسياق الحضري، التي تعبّر بشكل من الأشكال عن القيم الحضرية المشكّلة له والمتضمنة فيه. ولما كانت القيم الحضرية الناشئة في البلدة مدفوعة بالتجارة والاستثمار والنمو

²⁵⁸ - من مقابلات العمل الميداني، يعمل في استيراد المواد الغذائية، وهو شاب يبلغ 36 سنة، ومشروعه عائلي، حيث يعمل معه إخوته وأبنائهم.

²⁵⁹ - من مقابلات العمل الميداني. ويعمل في استيراد الأدوات والفرش المنزلي.

الاقتصادي، وظهور التجار الجدد المستوردين من الصين، لذلك فقد تركّزت التجليات المشهدية المادية في الجانب التجاري، بحيث توسعت مساحات طغيان الأسواق التجارية على باقي المشاريع التجارية.

وبات مجال العمل القريب إلى الذهن هو العمل التجاري، بحيث أصبحت قوة العمل في البلدة من كلا الجنسين تتوجه إلى تجريب أنواع جديدة من التجارة، او تقليد مشاريع قائمة، وهذا ما أدى لتزايد أعداد التجار الجدد المستوردين من الصين بشكل يتفوق نسبياً على أماكن كثيرة من أنحاء الضفة الغربية. وقد تبين من العمل الميداني اتجاه متزايد من شباب ونساء من البلدة لإنشاء تجارة إلكترونية، ويتركز معظم محتواها على بضائع صينية، كل ذلك جعل المألوف في البلدة هو التوجه للعمل في التجارة كخيار أولي، وبهذا نشأت أنواع متعددة من التجارة منها تجارة السيارات وتجارة التبغ وتجارة مواد التنظيف وتجارة مستلزمات أولية للعديد من الصناعات اليدوية والحرفية وغيرها الكثير مما يصعب حصره، فبات المشهد العام مادياً وذهنياً في البلدة هو مشهد تجاري بامتياز، وبانت بلدة قراوة بني حسان تعرف في المنطقة بأنها بلدة التجار.

وبهذا فإن المشهد العام للبلدة كمركز تجاري بدأت تتطور تجلياته المكانية والمشهدية من خلال ظهور وتوسع الأسواق المختلفة، وحركة المشترين النشطة، وتنقلات الموزعين ووسطاء البيع، إلى جانب غلبة حضور الحاويات الصينية كظاهرة شبه يومية، مما دعا التجار الجدد إلى مناشدة البلدية بضرورة أخذ هذه التغيرات والمتطلبات المادية الجديدة بعين الاعتبار عند شق الطرق أو منح رخص البناء. لذلك يميل التجار في البلدة، والمستوردين خصوصاً، إلى استئجار أو بناء مخازن قريبة من مفترق البلدة؛ حتى يتسنى لهم إفراغ الحمولات المستوردة بسهولة، الأمر الذي ساهم في ازدهار السوق الناشئ الجديد على مفترق البلدة الذي بدأ ينشط بشكل لافت بدءاً من العام الماضي.

ويظهر من خلال الديناميات الناشئة للحياة التجارية الجديدة في بلدة قراوة بني حسان بأن التجاري يفسر بالتجاري؛²⁶⁰ أي أن كل نشاط تجاري يتم التأسيس له في البلدة فإنه ينعكس في سلسلة من التأثيرات المتبادلة والمتداخلة مع المكونات الأخرى للبنية الاقتصادية في البلدة، فالتجارة مع الصين تقود للتأثير على تجارة العقار والأراضي، لكنها في الوقت نفسه تقود بتنشيطها لحركة السوق في البلدة لظهور وتنامي وازدهار المشاريع الخدمانية، في حين أن ازدهار المشاريع الخدمانية ينشط الحركة التجارية في البلدة التي بدوها تعود في علاقات تأثير متشعبة مع مختلف الجوانب الاقتصادية والاجتماعية الأخرى.

²⁶⁰ - على غرار تحليلات إيميل دركهايم للظاهرة الاجتماعية، واعتبار أن الاجتماعي يفسر بالاجتماعي.

لهذا يصعب أحياناً تحديد تراتبية المفاعيل الأولية المؤثرة على التغيرات الحضرية الناشئة في البلدة، كونها تتبادل التأثير فيما بينها، فبعض المفاعيل الاقتصادية كظهور التجار الجدد المستوردين من الصين تكون أسباباً مؤدية للتغيرات التابعة، ومن ثم تصبح هي بذاتها نتائج لمفاعيل أخرى نتجت عنها، ويمكن التعبير عن تطور هذه التجليات الحضرية بمفهوم كرة الثلج المتراكمة؛ فتحركها هو ما يسبب تزايدها، وبالتالي فكل تشكيلة جديدة متحركة للبنية الاقتصادية في البلدة ستسهم في تزايد مشهدية السوق فيها.

4.3.3- مظاهر التحول في شكل البناء واستعمالاته

إن التغيرات العمرانية المرافقة لظهور التجار الجدد المستوردين من الصين في بلدة قراوة بني حسان تمتاز بأنها تغيرات بصيغة تجارية، بمعنى أنها تظهر بكثرة في أنماط البناء التجاري، والمزدوج الاستخدام، بين التجاري والسكني، حيث أصبحت المخازن والدكاكين سلعة رائجة ومطلوبة في البلدة حتى لو في مناطق الأحياء الداخلية، ذلك لاستخدامها للتجارة بالتجزئة أو لتخزين السلع التجارية التي تمتاز بها البلدة والمخصصة للتجارة بالجملة.

فقد ازداد الطلب في البلدة على العقارات لاستخدامها في العديد من المشاريع التجارية الصغيرة؛ مثل محلات الملابس أو الأحذية، أو خدمات الاتصالات، أو الدكاكين والسوبرماركت، أو المكتبات، وغيرها الكثير، كما ازداد الطلب على المخازن التجارية المخصصة للمشاريع الكبيرة في البلدة، خاصة للمستوردين من الصين أو تجار الجملة أو أصحاب الصناعات التحويلية. وبشكل عام يوجد في البلدة 105 مبانٍ تصنف للعمل والاستثمار التجاري فقط،²⁶¹ و70 مبنى للاستخدام المزدوج أي للسكن والعمل،²⁶² من مجموع المباني في البلدة والبالغ عددها 1172 مبنى.²⁶³

وكذلك انتشرت البنايات الصناعية التي تضم مشاريع صناعية بأكملها، فهناك أكثر من خمسة بنايات كاملة لمشاريع التجار الجدد المستوردين، إضافة لمجموعة مباني صناعية لأصحاب صناعات تحويلية أخرى كالمناجر وصناعة معدات التنظيف، وهي مشاريع يصح أن تكون في منطقة صناعية، لكن لغياب التخطيط الحضري وغياب التنظيم للقطاعات الصناعية المختلفة

²⁶¹ - المبنى للعمل فقط: هو المبنى المستخدم بشكل كامل للعمل فقط، ولا توجد فيه أسر مقيمة بصفة معتادة، مع ملاحظة أن المبنى المستخدم جزئياً للعمل وباقي أجزائه غير مستخدمة يعتبر للعمل (التعداد العام، 2019).

²⁶² - المبنى للسكن والعمل: إذا كانت بعض الوحدات السكنية في المبنى مستخدمة للسكن والبعض الآخر مستخدمة للعمل (التعداد العام، 2019).

²⁶³ - ملحق لنتائج التعداد العام 2019.

تنتشر مثل هذه المشاريع في الأماكن المخصصة للسكن، وهي ليست ذات نتائج سلبية على الصحة، لكن يفضل أن يكون لها مناطق صناعية ذات بنية تحتية تناسب وتتناسب مع طبيعة عملها، وطبيعة الحركة التجارية منها وإليها، وأن مثل هذا التنظيم كان لينعكس بنتائج إيجابية لصالح تطور هذه المشاريع وازدهارها.

كذلك بدأت منذ العام 2012 تظهر العمارات ذات الطوابق والشقق المتعددة، وقد تم ترخيص أول عمارة لرجل أعمال من البلدة كانت عمارته كلها مخصصة لأغراض غير سكنه الشخصي، وهذا كان بداية لتحول في استخدامات المباني في البلدة، ومن هنا بدأنا نشهد التحول من الاستخدام الرئيسي للسكن في السياق الريفي وهو السكن الشخصي، إلى اعتبار المساكن كمشاريع تجارية أي مباني للاستثمار، وبهذا بات للمبنى قيمة عقارية، ودخلت سوق العقارات، وحصل عليها بيع وشراء وتأجير بعد أن كان السكن جزء من حياة الريفي لا يختلف عن حيازته للأرض وقيمتها الروحية.²⁶⁴

وتتشكل التركيبة البنائية في البلدة من البنايات القديمة من بدايات القرن الماضي، وتسمى "بيوت العقد"²⁶⁵، وما تبقى منها قليل ولا يتجاوز عددها حالياً الثلاثين منزلاً. ومن ثم هناك البنايات التي شيدت بالقرب منها خلال سبعينات وثمانينات القرن الماضي، وهي ممتدة حول الشارع الرئيسي الذي يعبر البلدة. بينما البنايات التجارية الحديثة تنتشر وتتوسع بعيداً عن البلدة القديمة على امتداد الشارع الرئيسي أيضاً، وفي الشوارع الموازية والفرعية التي شقت حديثاً كبداية للشارع الرئيسي.

وتتعدد أنواع البناء الحديث في البلدة، سواء السكنية أو التجارية، ما بين الريفية البسيطة، وبين المكلفة التي يتم فيها استخدام الحجر والزخرفة، ولكن التجار المستوردين من الصين يميلون للبناء البسيط، ذلك لأن التجار الجدد لم يراكموا بعد ثروات مالية تسمح لهم بتشييد الفلل والمساكن الفارهة والاستهلاك المرتبط بالمكانة الاجتماعية الجديدة، بل اتجه معظمهم إلى الاستثمار التجاري، بحيث يستطيعون استخدام الأموال من أجل استمرار مشاريعهم التجارية. وهذا السلوك يختلف عن ما يمكن ملاحظته في قرى شرق مدينة رام الله التي تأثرت فيها أنماط البناء بشكل ملحوظ بالأنماط الغربية حيث ظهرت فيها الفلل المسقوفة

²⁶⁴ - يصعب رصد هذه التحولات بالأرقام من جهات الاختصاص كون البنايات لا تخضع لتصنيف صارم بين أن تكون سكنية أو تجارية أو غير ذلك، فيمكن أن يعتبر المبنى سكنياً إذا كان أكثر من نصف مساحته معدة لأغراض السكن وذلك بحسب المؤشرات المعتمدة من الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني.

²⁶⁵ - البيوت القديمة المبنية بالحجر والجير الذي كان يصنع محلياً بحرقه بالنار في احتفالية مجتمع فلاحي وتسمى (الكبارة)، وهي حفرة كبيرة توفد فيها النار بكثافة ثم ترمى فيها حجارة لعدة أيام، ثم تترك لتبرد وتصبح حجر جيري يسهل تحطيمه وسحقه ليستخدم بدل الإسمنت في البناء، ويمتاز البناء بسقف على شكل قبة.

بالقرميد والمحاطة بالحدائق الواسعة وهي أنماط ترمز إلى المكانة الجديدة التي يتبوأها الأغنياء الجدد من المهاجرين الذين استقروا في المهجر منذ فترة طويلة، واستطاعوا مراكمة ثروة يتم استثمار بعضها في بناء هذه القلل المميزة.

وبهذا بدأ التركيب البنائي في البلدة يشهد تنوعاً كبيراً، وإن كان لا يظهر تجانس كبير في البناء إلا أنه يظهر مجموعات متجانسة من الاستعمالات، حيث تتزايد البناءات التي تستخدم للأغراض الاقتصادية، وينعكس هذا التزايد في الاستخدام من خلال مقارنة عدد الأبنية في البلدة والبالغ عددها 1172 بناءً، في حين أن اشتراكات الكهرباء في البلدة تبلغ 1800 اشتراك، وهذا يعني - إلى جانب البناءات غير المرخصة - أن هناك العديد من البناءات التي تتعدد استعمالاتها ما بين السكن والعمل، أو البناءات التي تحوي على عدة مشاريع اقتصادية.

وختاماً، يتسم السياق الفلسطيني المحلي بخصوصيات للتطور الحضري، حيث تتعايش مظاهر حضرية جديدة في السياق الريفي، لذلك تبدو المدن الفلسطينية كنماذج تجتمع فيها خصائص متباينة، بينما الريف الفلسطيني لم يبق زراعياً كما كان، لكنه لم يصل إلى حد التمدن، بل ظهرت فيه ظواهر حضرية متنوعة استناداً لمفاعيل وعوامل مختلفة (تماري، 2005).²⁶⁶ وبالتالي تظهر التشابهات والتقاربات بين الريف والحضر في فلسطين، بحيث بات من الممكن الحديث عن غياب التباين الواضح بين النشاطات الاقتصادية والممارسات الاجتماعية الحضرية والريفية في بعض المناطق الفلسطينية، وإلى تلاشي الفروق بين الأنماط المعيشية المختلفة في الضفة والقطاع عموماً (تراكي، 2008). وهذا يفسر طبيعة التحولات الحضرية التي تشهدها بلدة قراوة حسان في ظل تنامي أعداد للتجار الجدد المستوردين من الصين، إضافة لتنامي أشكال أخرى متنوعة من الاستثمار الاقتصادي، حيث تتعايش أنماط مختلفة من الإنتاج الزراعي الفلاحي، والرأسمالي الصناعي البسيط، والتجاري المحلي والدولي، وأنماط متباينة من السلوك الاجتماعي المتناغم مع تلك الاختلافات.

²⁶⁶ - سليم تماري (2005) في كتابه "الجيل ضد البحر" يشير إلى أن هنالك تبايناً في نتائج التغيرات التي حدثت بين كل من المناطق الريفية والحضرية، حيث يمكن تتبع عمليتين حدثتا بشكل مواز؛ فمن ناحية جرت عملية "تمدين" المناطق الريفية، ومن الناحية الأخرى "ترييف" للمدن، حيث تم بتر وإعاقة التطور الحضري بفعل سياسات الاستعمار الاستيطاني الصهيوني منذ النكبة وحتى الآن.

خاتمة إجمالية

لقد شكّل التجار الجدد المستوردون من الصين حالة فعّالة تمثل تجسيد الاستجابات المحلية لتغيرات اقتصادية عالمية، وذلك في ظل السياق الاقتصادي الفلسطيني العاجز عن توفير فرص العمل المتنامية باستمرار، والمحكوم بالسياسات الإسرائيلية التي تعرقل النمو وتحجز التطور. فتاريخياً استمرت المعوقات الإسرائيلية في تشكيل محددات قهرية لنمو وتطور الاقتصاد الفلسطيني، وبالتالي تشكيل عوامل تشوّه وإعادة إنتاج التشوهات الهيكلية للاقتصاد الفلسطيني، ومن هذه المعوقات؛ استمرار سيطرة الاحتلال على الأرض والموارد الطبيعية، واستمرار الهيمنة الإسرائيلية على التدفّقات السلعية مع الأسواق الدولية، واستمرار هيمنتها على الإيرادات التجارية، فهي لا زالت أكبر شريك تجاري لفلسطين، ولا زالت تُعتبر السوق المهيمن على قطاع التصدير الفلسطيني، كما أنها لا زالت المشغل المباشر لقطاع كبير من قوة العمل المحلية، إضافة إلى أنها لا زالت تحرم الضفة الغربية من عمقها القومي في التجارة الخارجية، بسبب إلزامها باتفاقيات تجارية تمر فيها العلاقات الفلسطينية مع الدول العربية من خلال الشروط الإسرائيلية.

هذا السياق أنتج ديناميات تأقلم داخلية، سعت من خلالها قطاعات واسعة من الشعب الفلسطيني لتجاوز حالات الإخفاق الاقتصادي المستمر، والإغلاقات الإسرائيلية المتكررة، ومن هذه الآليات؛ الدعم غير المُؤسّس، أو غير الرسمي كأحد أدوات التغلب على الحرمان الناتج عن التقلّبات الاقتصادية المستمرة، ثم الالتجاء للعمل من خلال القطاع غير المنظم كملاذ للعاطلين عن العمل، وسعي الشباب الفلسطيني لإيجاد فرص عمل بديلة في ظل ضعف بنى وهياكل الاقتصاد الفلسطيني وعدم تمكنها من استيعابهم.

ولقد ساهمت التقلبات المستمرة بعد أوسلو، التي منها عدم استقرار قطاع العمل في دولة الاحتلال، ونسب مرتفعة من البطالة، إلى جانب تنامي قطاع الخدمات، وسيطرة الطبقة الوسطى على المشهد السسيو اقتصادي، التي ساعدت في تنامي معدلات الاستهلاك، وأيضاً نتيجة لتغيّر السياق القانوني الذي سمح بالاستيراد من الخارج مباشرة، هذه العوامل مجتمعة أدت إلى اندفاع الناس نحو التجارة، فشهد المجتمع الفلسطيني بروز ظاهر التجار الجدد المستوردين من الصين.

إن الدينامية الجديدة لنشوء التجار الجدد أدت إلى استحوادهم على حصة سوقية على نحو متزايد بسبب قدرتهم على تسويق السلع الاستهلاكية الصينية الرخيصة، وهذا بدوره أدى إلى عملية تدريجية للتغيير المعياري البنوي في الديناميات التجارية ضمن النسيج الاقتصادي المحلي في فلسطين. وقد ساعد في تحفيز ديناميات نشوئهم كون العديد من المعارف الخاصة بتعلم التجارة، تكون متضمنة في الممارسات التجارية، التي يتم توفيرها واكتسابها سريعاً وبفاعلية من خلال الشبكات الاجتماعية ذات التوسع المستمر. إضافة إلى أن ابتكار أشكال مختلفة من القدرة على الوصول إلى رأس المال الأساسي اللازم للاستيراد على أساس الشبكات الاجتماعية، وتوفر بضائع صينية بأسعار رخيصة، وكميات مناسبة، قد غيرت بعض معيقات العمل في التجارة، خاصة ضرورة توفر رؤسأمال كبير، مما زاد من أعداد التجار الجدد بشكل ملحوظ.

ولقد قادنا البحث في عوامل نشأة التجار الجدد المستوردين من الصين من خلال منظور التحليل الشبكي الاجتماعي كمقاربة رئيسة في هذه الدراسة، إلى الأهمية المركزية للعلاقات الاجتماعية في حياتهم، ذلك لطبيعة عملهم التي ترتبط بعبور سياقات متباينة، ويعتمد نجاحهم في ذلك بمدى قدرتهم على التشبيك والدخول في علاقات اجتماعية يتجاوز محتواها المحتوى التجاري، فالبعد الاجتماعي يحظى بأهمية تستمد فاعليتها من قدرتها على إدامة هذا التواصل الفعّال، الذي يترجم لاحقاً لمنافع اقتصادية، أو قدرة على التحرك والوصول للمصادر. وباستخدام التحليل الشبكي الاجتماعي تم اعتبار التشكيلات الشبكية للتجار الجدد كنتيجة لسلسلة مترابطة من العلاقات التفاعلية بين أفراد هذه الظاهرة، حيث إن ظهور التجار الفلسطينيين الجدد مع الصين وتنامي أعدادهم هو عبارة عن عملية تشكل مستمرة تقوم على العلاقات الشبكية بين التجار أنفسهم، بما يسمح لهم بالتطور والتقدم في أعمالهم.

وقد ساهمت القدرة التحليلية لمنظور التحليل الشبكي بإضفاء معانٍ متعددة على الأشكال العلائقية التي يبنها التجار الجدد خلال توجههم للاستيراد من الصين، فقد تم تمييز أنواع مختلفة من البناءات الشبكية التي كان لها الدور الأكبر في حياة التجار الجدد. ففي هذه الدراسة تم تمييز نوعين من الشبكات الاجتماعية التي ينخرط فيها التجار الجدد، وهي الشبكات المتمحورة حول الذات، كشبكات العائلة والأصدقاء، والشبكات الكلية، التي منها المحلية والعالمية. وتبين أنها تساهم وبأشكال متباينة في تحفيز ظهور التجار الجدد وفي تقديم المعرفة المتعلقة بالاستيراد، وفي التمويل اللازم للاستيراد، وفي العمل في المشروع التجاري.

وهنا تأتي أهمية هذا التحليل، حيث كانت المعلومات التجارية تاريخياً تُعدّ من الأسرار التي يحافظ عليها التجار بينهم كمجموعات مغلقة.

وبيّنت الأطروحة أن هناك تغييراً ملحوظاً على الملامح العامة للتجار الجدد المستوردين من الصين في مقابل الملامح العامة للمستوردين التقليديين، ويعود ذلك لتغيرات عالمية على بنية التجارة الدولية، نتيجة لزيادة معدلات التجارة العالمية حول العالم، وبروز الصين كقوة اقتصادية عالمية، هذا إلى جانب تطور قدرة الإنترنت على التوصيل وعلى نقل بيانات كبيرة، فبتنا نشهد أشكالاً جديدة وأخرى مجتزأة من الاستيراد، يدعمها بشكل رئيس انخفاض في التكلفة الكلية اللازمة للعمل في هذه المهنة، إضافة لوجود عناصر فاعلة مثل الوكلاء التجاريين، تجزئ مهام الاستيراد وتسهّل على التجار الجدد الولوج إلى هذه المهنة. فقد ساهم وجود الوكيل التجاري في الصين والمخلص الجمركي في فلسطين، ليس كأفراد، بل كبنية مؤسسية، وبشكل ملحوظ في تنشيط التجارة مع الصين، حتى بات نجاح التاجر الجديد يعتمد إلى حد كبير على حسن اختياره لهاتين المؤسستين، وباتت من عناوين النجاح الحاسمة لدى العديد من الحالات.

وقد تميّز التجار الجدد بملامحهم العامة بما هم تجار دوليون، عن نظرائهم من المستوردين التقليديين، الذين عادة ما كانوا يعمدون لشراء بضائع بكميات كبيرة، وذلك من أجل تحقيق أرباح من خلال بيعها لتجار آخرين، يقومون بدورهم ببيعها بالتجزئة، ولكن اليوم بات الوضع مختلفاً، فالتجار الجدد لا يجدون أنفسهم مضطرين لشراء كميات كبيرة من البضائع حتى يتمكنوا من تحقيق الأرباح، فمجرد الشراء من الصين هو كفيل بتحقيق أرباح عند بيع السلعة، وذلك نظراً للسعر المنافس الذي توفّره السلعة الصينية، لذلك نشأ ما نلاحظه من أنماط تجارية جديدة، كأن يستورد أحد التجار مثلاً بضائع لمحله، وتجارته الخاصة، ويبيعها بالتجزئة دون اضطراره لعرضها على تجار الجملة والدخول في علاقات السوق المعقدة، التي ربما هو لا يستطيع الدخول فيها ومجاراتها.

وهذا أسفر عن تجار جدد بملامح بينية، تجمع بعض التمايزات الخاصة بهم كذوات تجارية ناشئة، فمن جهة هم ليسوا موظفين في مؤسسات اقتصادية، بل مشغّلون لأنفسهم أنشؤوا مؤسسات اقتصادية، وبالتالي انتقلوا من عاطلين عن العمل إلى مشغّلين لأنفسهم، وفي كثير من الحالات شغّلوا غيرهم من الباحثين عن العمل. ومن جهة أخرى تلقوا الدعم العائلي، ثم ساهموا بشكل

ملحوظ في رفع مستويات المعيشة لعائلاتهم، كما ساهموا في تشغيل عدد كبير من قوة العمل العائلي في مشاريعهم، فانتقلوا بذلك من شريحة المعالين إلى المعيلين، كما ساهموا في تعزيز المكانة الاجتماعية لهذه العائلات بما يتناسب مع نجاحهم الاقتصادي. ومن جهة ثالثة هم توسّطوا المساحة بين القطاع المنظم والقطاع غير المنظم، فارتباطهم بالعمل غير المنظم مكنهم من الاستفادة من ميزات في المرونة، سواء في التوظيف أو التسجيل أو الأجور، الأمر الذي يعزّز من قدرتهم على المنافسة السعرية في السوق. كما عزّزوا قدرة القطاع غير المنظم برفده بأنواع مختلفة من السلع، الأمر الذي عزّز قدرة محتواه بما هو قطاع اقتصادي، وقدرة العاملين فيه من خلال استفادتهم من هذه السلع.

وقد ظهر من خلال الأطروحة أن التجار الجدد هم من خلفيات مهنية متعددة، نظراً لأنهم تجار جدد، فبالتالي خلفيتهم المهنية القديمة تتنوع بين العديد من المهن؛ فمنهم الحرفيون الذين فقدوا أو تأثرت أعمالهم بفعل تدفق البضائع الصينية على السوق الفلسطينية، إضافة إلى الشباب الذين عملوا سابقاً في دولة الاحتلال ولكن لديهم الآن مدّخرات كافية للبدء بالاستيراد من الصين، إضافة لبعض المشتغلين السابقين في تجارة الجملة وتجار التجزئة الذين أدركوا أنه يمكن أن يحققوا عوائد مجزية إن هم استوردوا من الصين. والعديد من التجار الجدد غالباً ما سافر إلى الصين بمبلغ يكفي للاستيراد لمرة واحدة قاموا بالتحصل عليه من خلال الدعم من العائلة أو الأصدقاء أو من المدّخرات، وإذا لم ينجح الاستيراد من الصين في تلك المرة، فمن المحتمل ألا يتمكنوا من إعادة المحاولة فيما بعد.

كما تبين أن التجار الجدد هم من عمر الشباب إذا ما قورنوا بالمستوردين التقليديين، كونهم يمتازون بروح المغامرة أو العقلية الريادية، إضافة إلى القدرة على تحمّل مشاق الرحلة إلى الصين. كما أن قدراتهم المالية في معظم الحالات هي قدرات شابة أيضاً. فالعديد منهم قد "تدبّر" أمور التمويل الأول بطريقة اجتماعية، التي يتم فيها غالباً تحويل الرأسمال الاجتماعي إلى رأس مال نقدي بهدف تمويل الاستيراد، كما تبين أيضاً أن التجار الجدد توزّعوا بين العديد من الفئات التعليمية والمناطق الجغرافية من الشعب الفلسطيني، في إشارة إلى أن معاناة الشباب الفلسطيني وعمومية المشاكل التي يعاني منها، وشمولية ضعف وإخفاق الاقتصاد الفلسطيني تطل جميع، لذلك كانت الخلفية المهنية للتجار الجدد هي تعبير عن الكل الفلسطيني، كما هي الخلفية التعليمية والجغرافية.

كما تبين أن الأوضاع الاقتصادية للتجار الجدد تميل للتحسن بعد انخراطهم في الاستيراد من الصين، بغض النظر عن بداياتهم الأولى، فمعظم التجار الجدد قد شهدوا تحسناً ملحوظاً لأحوالهم الاقتصادية والاجتماعية، وتحسناً ملحوظاً لأحوال أسرهم، لأنه ساعدهم على إيجاد فرصة عمل وفرصة لدخل إضافي للأسرة، وذلك من خلال نشاطهم وتحركهم في حيازات شبكية محلية وعالمية، مكنتهم من العبور إلى تخوم التجارة الدولية، وهذا أدى إلى تحسّنات ملحوظة في مستويات المعيشة والمستوى الاقتصادي لهم ولأسرهم.

كما يظهر جلياً حضور العائلة وعلى مستويات عدة في حياة التاجر الجديد، ومن جهة العمل العائلي، فقد تميّز التجار الجدد بارتباطهم بالعائلة وبناها المختلفة من أجل الوصول للنجاح، ثم ساهموا بعد ذلك في دعم العائلة بما هي مؤسسة اجتماعية ببنائها المختلفة، وتصوّراتها المتعددة، كحامية اقتصادية اجتماعية. كما استخدموا العمل العائلي في مشاريعهم، فتضاعفت بذلك مساهمتهم في التخفيف من البطالة وتوفير فرص عمل كريمة لهم ولمن حولهم.

وقد تميّز التجار الجدد بكثافة العلاقات الاجتماعية، والسعي لتعزيزها وتوسيعها، ومدّها إلى الخارج أيضاً، كون تجارتهم عالمية، في الوقت الذي تعتبر فيه العلاقات الاجتماعية مدخلاً للعديد من الفرص في حياة الإنسان، وبات ممكناً تتبّع ديناميات ظهور التجار الجدد من خلال التحليل الشبكي لسلوكياتهم الاجتماعية في محتواها الاقتصادي.

وقد كان بالإمكان تصنيف التجار الجدد إلى أنماط متنوعة ومتعددة، بحيث ينتمون في مجموعات متشابهة، من حيث المستوى الاقتصادي للمشروع الذي يؤسّسونه، وهذا أظهر مستويات تطوّر تجارتهم، ومدى تأثير الاستيراد من الصين على مجريات حياتهم الاقتصادية والاجتماعية، وتبين أن هناك تجاراً جدداً يعملون بشكل منفرد أشبه بمشروع متمحور حول الذات، وهو يعني أن يكون التاجر الجديد هو محور عمله التجاري، من ناحية العمل والإدارة والتوزيع والقيام بكل متطلبات العمل، وهذا يعتبر أيضاً مؤشراً على حجم المشروع، بحيث يكون المشروع بسيطاً، ويتمثل في قيام التاجر الجديد بالتخصص في استيراد أنواع محددة من البضائع والسلع الصينية، ثم يقوم ببيعها أو توزيعها بنفسه.

وقد كان النمط الأكثر شيوعاً هو الشكل الذي يكون فيه المشروع متمحوراً حول التاجر الجديد الذي يقوم بتشغيل أفراد آخرين من العائلة معه، فيصبح المشروع عائلياً، ولكنه مشروع منظم، وفيه تقسيم عمل واضح بين أفراد العائلة، أو بين التاجر الجديد

ومستخدميه، بحيث لا يأخذ التاجر الجديد كل مهامه التجارية بيده، بل يوكل أجزاءً منها لمن حوله، ويتقرّع هو للإدارة أو المشتريات على الأغلب. ويرتبط بهذا النمط مستوى اقتصادي أعلى، للتاجر الجديد، ولأسرته، وتحسّن المكانة الاجتماعية للأسرة بشكل واضح، فالتجار من هذا النمط انحدروا من عائلات بسيطة أو متوسطة، لذلك شكّل لهم المشروع التجاري طوق النجاة من ظروف صعبة أو متوسطة. فيما أظهر تجار جدد آخرون تطوّرات استثمارية، وليس فقط استيراداً من الصين، في حين أن تجاراً آخرين قد استقرّ بهم المقام في الصين كأصحاب مكاتب خدمات تجارية، ويُطلق عليهم الوكلاء التجاريون.

وبسبب هشاشة الترتيبات الاقتصادية في السوق الفلسطيني، وغياب العديد من قنوات الدعم الرسمية للتجار الجدد، مثل المؤسسات الرسمية، وحتى الترتيبات والقوانين، لم يبقَ للتجار الجدد غير قنوات الدعم غير الرسمي، التي تتمركز في هذه الحالة بشكل كبير في الأسرة والعلاقات القربانية، فقد تعرّض بعض التجار الجدد لإخفاقات في تجارتهم، لم يستطيعوا تجاوزها بسبب هشاشة وضعهم المالي أحياناً، وقلة معرفتهم ودرابنتهم بالتجارة أحياناً أخرى، فأنتهى بهم المطاف إلى خسارة مدّخراتهم وإغلاق أعمالهم والتحوّل للبحث عن فرص عمل أخرى.

ويعدّ التعرّف إلى أهم الملامح العامة للتجار الجدد، والتعرّف على أنماط تشكيلهم، وتكاملهم مع البنية الاقتصادية المحلية وطبيعتها، من خلال تشكيلاتهم المتعددة، تمّ التطرق إلى العوامل المحلية التي شكلت محفّزات ساهمت في الدفع باتجاه ظهور التجار الجدد المستوردين من الصين. وتبين بأن هذه المحفّزات ليست شكلاً متصلاً من سياسات ذات أهداف محددة، بل هي جزء من تكامل الشروط المحفّزة للعمل في الاستيراد، فليس ظهور التجار الجدد إلا استجابة محلية لحاجات السوق وردود فعل وتكيفات مع فواعل خارجية، إضافة إلى تعبير عن السعي الدائم لدى الشباب الفلسطيني لإيجاد طرق للتواؤم والتكيف مع المحيط المتقلّب اللامعاري.

ولقد تنوّعت المحفّزات، بين محلية وعالمية، والمحلية تمحورت حول أهمية العلاقات الاجتماعية في حياة الأفراد، حيث تساهم إلى حد كبير في صياغة فرصهم في النجاح، كما أن مرونة الشروط اللازمة للانخراط في الاستيراد كانت محفزاً إضافياً لشباب لا يملك الكثير ليبدله في مشروع الاستيراد، في حين شكّلت حاجة السوق للسلع الصينية عوامل تحفيز إضافية، وساهمت في تعزيز قدرة التجار الجدد على تسويق سلعهم. في حين تمحورت العالمية حول قوة الصين نفسها ككيان اقتصادي يساهم في

الترويج لبضائعه بنفسه حتى قبل استيرادها، كما شكلت عوامل التقدم التكنولوجي مساهمة إضافية عززت من قدرة التجار الجدد على التواصل مع الصين والتغلب على بعد المسافة التي كان من الممكن أن تعيق التجارة بين البلدين بالمفاهيم التقليدية للتجارة الدولية التي تتناسب كثافتها عكسياً مع المسافة بين البلدين.

كذلك تبيّنت الفاعلية الجديدة للشبكات الاجتماعية على اختلاف أنماطها، على أنها قنوات ومصادر للمعلومات والمعرفة والخبرة التي تساهم في أن يتمكنّ التاجر الجديد من الحصول على ما يلزمه للاستيراد من رأس مال رمزي، فالروابط في الشبكة هي القنوات التي تتدفق خلالها المعرفة اللازمة للاستيراد، من جهة معرفة المصادر، والإجراءات، والمفاتيح المهمة في الشبكة التي تساعد على إتمام عملية الاستيراد، ومن جهة أخرى تعتبر الشبكة إحدى القنوات المهمة لتوفير وحشد التمويل اللازم للاستيراد، سواء من القنوات المؤسسية، كالجهاز المختصة بالإقراض أو البنوك، أو من خلال التمويل باستخدام رأس المال الاجتماعي، من خلال شبكات العائلة أو القرابة أو الأصدقاء، أو من خلال التمويل التشاركي أو الجمعيات التوفيرية.

وبالانتقال لفحص تأثير ظهور التجار الجدد على النسيج الاجتماعي الاقتصادي للمجتمع الفلسطيني، فقد تبين بأن للتجار الجدد تأثيرات ملموسة في بعض جوانب الحياة الاقتصادية والاجتماعية؛ فظهور التجار الجدد قد أثر على التركيبة المهنية الحالية في هذه البنية، فقد لوحظ من العمل الميداني بأن مجال العمل كتاجر مستورد من الصين يستقطب أعداداً متزايدة من الشباب الفلسطيني من خلفيات متعددة، فالعديد من التجار الجدد كانوا بالأصل يتوزعون على قطاعات مهنية واسعة، وبهذا تمت إعادة توزيع قوة العمل ضمن التركيبة المهنية، فتم تركيزها بشكل ملحوظ في هذه المهنة الناشئة. وقد ساهم هذا التنوع المهني في خلفيات التجار الجدد، بالتنوع الكبير في أنواع البضائع المستوردة من الصين، فالتجار الجدد يستوردون كل شيء، متأثرين بالخلفية المهنية، فيقوم كل تاجر باستيراد مواد ومنتجات تتصل وترتبط بمهنته السابقة ما أمكن.

كما ساهم التجار الجدد في تعزيز القدرة الشرائية لدى المستهلكين، وذلك بزيادة أعداد وأنواع البضائع التي يستطيع المستهلك شراءها بنفس المبلغ من المال، ويعود ذلك من جهة إلى أن التجار الفلسطينيين الجدد المستوردين من الصين يعتمدون لاستيراد البضائع المنافسة سعرياً في السوق الفلسطيني، ومن جهة أخرى إلى قدرة السلعة الصينية على تلبية مستويات مختلفة من الأسعار. وبذلك ساهموا في تعزيز أنماط معينة من الاستهلاك، خاصة التنافسية الاستهلاكية، والترميزية الثقافية من خلال

الاستهلاك ذي المقصد "الطبيقي"، أي الاستهلاك ذو المعنى الاجتماعي، وذلك بتوفير السلع الصينية التي شكّلت بدائل ناجحة للعديد من الماركات العالمية.

كما ساهموا في تعزيز مكانتهم الاجتماعية وذلك من خلال النجاح الاقتصادي للتاجر الجديد، الأمر الذي أكسبهم مكانة اجتماعية مدعمة أو متضمنة في اعتبارات نجاحاتهم التجارية. وباعتبار أن عدداً كبيراً من التجار الجدد هم من خلفيات اقتصادية متوسطة، فإن المكانة الاجتماعية وتعزيزها تحظى باهتمام ملحوظ عندهم. سيما وأنه كان لهم تأثيرات واضحة على تحسين المستوى الاجتماعي الاقتصادي للأسرة، فالتجار الجدد استطاعوا استيعاب الأيدي العاملة التي توفرها العائلة، وإدماجهم في التجارة الجديدة، ليس فقط بشكل عمّال، بل أيضاً بشكل شركاء، سواء في الأرباح أو في رأس المال، كل ذلك أدى إلى تحسّن ملحوظ على أحوال عائلاتهم الاقتصادية والاجتماعية.

كما أظهر التجار الجدد المستوردون من الصين تأثيرات ملموسة على العائلة، لأنهم يعتمدون كثيراً على العائلة، والدعم العائلي في دعم النشاط التجاري، فالعلاقات العائلية هي داعمة لهذا النشاط من خلال أوجه عديدة، ومن الصعب على أي شخص أن يبدأ تجارته مع الصين دون وجود شبكة، وهذه الشبكة محورها الأساسي العائلة. وخلال البحث ظهرت أهمية العائلة في مختلف مراحل النشوء والتطور المهني للتجار الجدد كداعم أساسي ومحفّز رئيسي لظهورهم، وقد يتشابه التجار الجدد أو يختلفون في تأثيراتهم على عائلاتهم، نظراً إلى الظروف والمتغيرات الخاصة بالتاجر الجديد أو عائلته، مثل مستوى نجاح التاجر الجديد، أو مستوى العائلة الاقتصادي.

ويؤثر التحسّن الملحوظ على المستوى الاقتصادي للتجار الجدد المستوردين من الصين، على إعادة ترتيب مستويات السلطة داخل العائلة، كما يؤدي إلى رفع مستوى العائلة الاقتصادي والاجتماعي، من خلال إما الإنفاق على الأسرة أو تشغيل أفرادها في المشروع الجديد، كما يؤدي عمل المرأة في تلك المشاريع إلى التغيير على مفاهيم تقسيم العمل الجندي في العائلة. كما ظهر واضحاً أن العمل كمستورد جديد يعزّز القدرة المالية لإتاحة السكن المستقل عن العائلة، حيث تسهم الاستقلالية المالية للتجار الجدد في استقلاليتهم السكنية في عائلة نووية.

وبالتوسع في تحليل تأثير التجار الجدد على البنية الاقتصادية الاجتماعية للمجتمع الفلسطيني، تبين أن التجار الجدد يساهمون في تعزيز العديد من مظاهر التحول الحضري في المجتمع الفلسطيني، ففي المدينة يسهم التجار الجدد في تعزيز المظاهر الحضرية المتنامية باستمرار وبشراكة فيها، ومن تأثيراتهم الواضحة في هذا المجال إنشاء الأسواق الطرفية حول المدن وفي الأحياء، ذلك لعدم قدرتهم أو عدم رغبتهم في الولوج للأسواق التقليدية، إما ابتعاداً عن المنافسة، أو تجنباً للتكاليف العالية للعمل من خلال تلك الأسواق، فقاموا بإنشاء أسواق على أطراف المدن، وفي الأحياء، التي بدورها أقل تكلفة، وتمكنهم من إنشاء نمط من المعارض بات منتشراً بين التجار الجدد، سواء في المدينة أو في الريف.

أما فيما يتعلق بمساهمتهم في تعزيز ظهور التحولات الحضرية في الريف الفلسطيني، فقد شكّل التجار الجدد المستوردون من الصين إضافة ملموسة لعمليات التحول الحضري المستمرة في الريف، من خلال تعزيز بروز مظاهر حضرية فيه، فأصبح التجار الجدد المستوردون من الصين فواعل جديداً في عملية التحول الحضري في الريف الفلسطيني، وبالتالي ظهرت بلدات قريبة للحضر، فيها استثمار تجاري، وفيها استثمار في العمران، وبرز فيها مظاهر وسلوكيات جديدة وأنماط حياة حضرية، وشكّلت هذه البلدات مراكز جذب خدماتية للقرى التي حولها.

وفي المجمل استطاع التجار الجدد تجاوز المعوقات التقليدية للانخراط في الأسواق، وذلك بفضل السهولة النسبية للاستيراد من الصين، وبذلك استحوذوا على حصة متنامية من الأسواق المحلية، الأمر الذي عزّز تواجدهم على الساحة التجارية كمزوّد بضائع رئيسيين في السوق الفلسطينية، وبالتالي اكتسبوا ثقة واعتمادية تجارية مكنتهم من النفاذ من السلطة التقليدية المفروضة على الأسواق التقليدية من قبل المستوردين التقليديين، والزعامات التقليدية للأسواق، مثل تجار الملابس وتجار المواد التموينية، وتجار الأدوات الكهربائية، وتجار الأدوات المنزلية، فالتجار الجدد استطاعوا اختراق هذه الترتيبات وإثبات أنفسهم كفاعلين رئيسيين في هذا المجال. وبالتالي تمكنوا من تحسين أحوالهم الاقتصادية، وتحسين مستويات معيشتهم وأسرهم كذلك، الأمر الذي انعكس تالياً على تعزيز مكانتهم الاجتماعية.

ولم يتبين من العمل الميداني سعي التجار الجدد لتعريف أنفسهم كشريحة جديدة متبلورة باستقلال في مقابل المستوردين التقليديين، بل اتضحت محاولتهم لتعريف أنفسهم من خلال شريحة التجار عموماً، أو رجال الأعمال، فمصطلح رجل أعمال

معباً اجتماعياً واقتصادياً بمعاني مرموقة تفوق مستوى التجار بوجه عام، لذلك ينزع التجار الجدد إلى تتبع رموز المساواة أو الاندماج ضمن هذه الشريحة من خلال استهلاك الرموز الاجتماعية والاقتصادية المشابهة لتلك التي يستهلكها المستوردون التقليديون، أو بتبني سلوكيات مشابهة لسلوكياتهم. وذلك لأن حصر التجار الجدد المستوردين من الصين في خانة تجار حاويات يستوردون بضائع رخيصة، لا يعبر عن تعريفهم لأنفسهم بصفقتهم يعتبرون أنفسهم مستثمرين أو رجال أعمال، وهذا قد يكون السبب في عدم رؤيتنا لبلورة أجسام تنظيمية أو مؤسساتية تعبر عن التجار الجدد كشريحة مهنية.

المراجع

- أبو دحو ، رلى وآخرون. 2010 . أمكنة صغيرة وقضايا كبيرة : ثلاثة أحياء فلسطينية في زمن الاحتلال . الطبعة الأولى . بيروت: مؤسسة الدراسات الفلسطينية.
- أبو شكر، عبد الفتاح، سمير عبد الله صالح، عاطف عفونة. 1990. التصنيع في الضفة الغربية- دراسة ميدانية، نابلس: جامعة النجاح الوطنية.
- أبو الشكر، عبد الفتاح .1987. الأوضاع الاقتصادية لعمال الضفة الغربية وقطاع غزة في إسرائيل . نابلس: مركز التوثيق والمخطوطات والنشر .
- بركات، حليم . 2000. المجتمع العربي في القرن العشرين: بحث في تغير الأحوال والعلاقات . مركز دراسات الوحدة العربية: بيروت.
- بلقيدوم، سعيد، وبلير ألفيه. 2015. الممارسات التجارية العابرة للأوطان في سوق طريق الحرير: حالة الجزائريين والمصريين في إيو (الصين). إنسانيات، 69 و 70، ص 11-37.
- بورديو، بيير . 1998. أسباب علمية، ترجمة، أنور مغيت، بيروت: دار الأزمنا الحديثة.
- بودريار، جان . 1989. المجتمع الإستهلاكي: دراسة في أساطير النظام الإستهلاكي و تراكييه. ترجمة، خليل أحمد. 1995، بيروت: دار الفكر اللبناني.
- تراكي، ليزا. 2014. المتخيل الاجتماعي الجديد في فلسطين بعد أوسلو. إضافات، ع 26، 27، ص 48-59.
- تراكي، ليزا وآخرون. 2008. الحياة تحت الاحتلال في الضفة والقطاع: الحراك الاجتماعي والكفاح من أجل النقاء . فلسطين: مؤسسة الدراسات الفلسطينية: فلسطين.
- تماري، سليم . 2005. الجبل ضد البحر: دراسات في إشكاليات الحداثة الفلسطينية. رام الله: مواطن، المؤسسة الفلسطينية لدراسة الديمقراطية.
- تماري، سليم . 1989. دور التجار وأصحاب الحوانيت في الانتفاضة، الفكر الديمقراطي، ع 109، ص 69-84.
- تماري، سليم . 1981. بناء منازل الآخرين أسرة الفلاح الفلسطيني والعمل في اسرائيل. مؤسسة الدراسات الفلسطينية، مج 11، ع 1.

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. 2019. التعداد العام للسكان والمساكن والمنشآت 2017، ملخص النتائج النهائية للتعداد - محافظة سلفيت. رام الله: فلسطين.

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2019 . مسح القوى العاملة الفلسطينية: التقرير السنوي ، 8442. رام الله: فلسطين.

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. 2019 . إحصاءات رخص الأبنية، الربع الرابع، رام الله: فلسطين.

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2018 مسح إنفاق واستهلاك الأسرة: (تشرين أول، 2016 ، ايلول 2017). تقرير صحفي حول مستويات المعيشة في فلسطين: الإنفاق، الاستهلاك والفقير. رام الله - فلسطين.

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2017. مسح القوى العاملة: (كانون ثاني-آذار 2017) الربع الأول 2017. تقرير صحفي لنتائج مسح القوى العاملة. رام الله- فلسطين

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2017. أداء الاقتصاد الفلسطيني، 2016، رام الله- فلسطين.

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. 2017. النتائج الأولية للتعداد العام للسكان والمساكن والمنشآت. رام الله: فلسطين.

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. 2012. احصاءات التجارة الخارجية المرصودة- السلع والخدمات، 2010: نتائج أساسية. رام الله- فلسطين.

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. 2012. احصاءات التجارة الخارجية المرصودة- السلع والخدمات، 2010: نتائج أساسية. رام الله- فلسطين.

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. 2008. احصاءات التجارة الخارجية-السلع والخدمات، 2006: نتائج اساسية. رام الله- فلسطين.

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني. 2002. إحصاءات التجارة الخارجية- 2000 نتائج أساسية. رام الله- فلسطين.

حنفي ساري، وليندا طبر. 2006. بروز النخبة الفلسطينية المعولمة. فلسطين: مواطن، المؤسسة الفلسطينية لدراسة الديمقراطية.

<https://geomolg.ps/L5/index.html?viewer=A3.V1>، جيومولج للمعلومات الجيومكانية في فلسطين،

الخالدي رجا، وصبحي سمور. 2011. النيوليبرالية بصفتها تحررا: الدولة الفلسطينية وإعادة تكوين الحركة الوطنية. مجلة الدراسات الفلسطينية: ع 88، ص 74-93.

- دائرة الإحصاء المركزية الفلسطينية. 1999. إحصاءات التجارة الخارجية- 1996 نتائج أساسية. رام الله- فلسطين.
- الدجاني، هشام. 1980. التحولات الاقتصادية والاجتماعية في المناطق المحتلة في ظل الاحتلال الاسرائيلي، شؤون فلسطينية، ع 104، ص 21-32.
- ردفيلد، روبرت. 1973. المجتمع القروي وثقافته، ترجمة فاروق محمد العدلي، الإسكندرية: الهيئة المصرية العامة للكتاب.
- سعد، جمعة. 2004. علم الاجتماع الحضري: مفاهيم وقضايا. القاهرة: بل برنت للطباعة والتصوير.
- سمارة، عادل. 1990. أداء المؤسسات الاقتصادية في المناطق المحتلة قبل الانتفاضة وخلالها. مؤسسة الدراسات الفلسطينية، مج 1، ع 1، ص 1-16. <https://oldwebsite.palestine-studies.org>
- شرابي، هشام. 1991. مقدمات لدراسة المجتمع العربي. بيروت: دار الطليعة للطباعة والنشر.
- الشوامرة، علي سالم. 2012. جغرافية المدن. عمان: دار المسيرة للطباعة والنشر.
- صبري، نضال. 2003. القطاع العام ضمن الاقتصاد الفلسطيني. رام الله: مواطن - المؤسسة الفلسطينية لدراسة الديمقراطية.
- صبيح، عمران. 1992. الاوضاع الاقتصادية والاجتماعية للعمالة في الضفة الغربية في ظل الاحتلال الاسرائيلي، الفكر الديمقراطي، ع 4، ص 15-33.
- الطيّار، خليل إبراهيم. 1986. دراسة في اقتصاد الضفة الغربية وقطاع غزة في ظل الاحتلال الاسرائيلي، شؤون عربية، ع 48، ص 93-105.
- العبد، جورج وآخرون. 1989. الاقتصاد الفلسطيني، تحديات التنمية في ظل احتلال مديد، بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية.
- عبد الله، سمير. 1987. تأثير الاحتلال على تطور القاعدة الانتاجية للاقتصاد الفلسطيني، الكاتب للثقافة الانسانية والتقدم، مج 8، ع 86، ص 5-41.
- عبد الله، محمود. 2015. نفقات وتكاليف الأبنية المخصصة للسكن في الأراضي الفلسطينية. رام الله: معهد ابحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس).
- عبد العاطي السيد. 2012. علم الاجتماع الحضري. عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة.
- العودة، صلاح، ورزق السيد أحمد. 2005. الاستيراد المباشر من الصين. رام الله: غرفة تجارة وصناعة رام الله والبيرة.

فريمان جون، وروبرت وولف. 1979. ترجمة أحمد الربابعة وإدريس العزم. *التحول الحضري: دراسة مقارنة في البلدان حديثة التصنيع*. عمان: الجامعة الأردنية.

فرسخ، ليلي. 2015. *ماهية التنمية الاقتصادية الفلسطينية: نقلات نوعية في فهم الاقتصاد الفلسطيني*. مجلة الدراسات الفلسطينية، عدد 101.

فرسخ، ليلي. 2010. *العمالة الفلسطينية في إسرائيل ومشروع الدولة الفلسطينية 1967-2007*، رام الله: مواطن.

<http://www.businessdictionary.com/definition/entrepreneurship.html#ixzz3xv9ci0nt> القاموس الاقتصادي،

قدرى، محمود. 1982. *العمال الفلسطينيون تحت الاحتلال الإسرائيلي، صامد الاقتصادي*، مج 5، ع 40، ص 24-63.

كناعنة، شريف. 2011. *دراسات في الثقافة والتراث والهوية*. رام الله: مواطن، المؤسسة الفلسطينية لدراسة الديمقراطية.

اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية. 1987. *القطاع المالي الفلسطيني قي ظل الاحتلال الإسرائيلي*، بغداد: إسكوا.

المالكي، مجدي وحسن لداودة. 2018. *تحولات المجتمع الفلسطيني منذ سنة 1948: جدلية فقدان وتحديات البقاء*، بيروت: مؤسسة الدراسات الفلسطينية.

المالكي مجدي، ياسر شلبي، وحسن لداودة. 2004. *المجتمع الفلسطيني في مواجهة الاحتلال: سسيولوجيا التكيف المقاوم خلال انتفاضة الأقصى*. فلسطين: مواطن، المؤسسة الفلسطينية لدراسة الديمقراطية.

المالكي مجدي، لداودة حسن، شلبي ياسر. 2000. *مشاريع القطاع غير المنظم في الضفة الغربية وقطاع غزة: دراسة حالات*. رام الله: معهد ابحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس).

المالكي، مجدي وياسر شلبي. 2000. *الهجرة الداخلية والعائدة في الضفة الغربية وقطاع غزة*. رام الله: معهد ابحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس).

المالكي، مجدي وخميس، شلبي. 1993. *التحولات الاجتماعية الاقتصادية في ثلاث قرى فلسطينية، شروط إعادة إنتاج الأسر الريفية تحت الاحتلال*. رام الله: مركز العمل التنموي معا.

محمد، سمير. 2017. *تصاعد مكانة الصين في الاقتصاد العالمي. آفاق آسيوية*، ع 1.

مركز التجارة الفلسطيني، https://www.paltrade.org/ar_SA/page/how-to-import-

مسيّف، مسيّف، ومحمد الجعفري. 2005. *التجارة الخارجية المصرية، واقعها وآفاقها المستقبلية*. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس).

مكتب العمل الدولي، جينيف. 2014. *الانتقال من الاقتصاد غير المنظم إلى الاقتصاد المنظم*، مؤتمّر العمل الدولي، الدورة 103، جينيف: سويسرا.

مؤتمّر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية. 2017. *تقرير عن المساعدات المقدمة من الأونكتاد إلى الشعب الفلسطيني: التطورات التي شهدتها اقتصاد الأرض الفلسطينية المحتلة*. الأمم المتحدة.

مؤتمّر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، ومجلس التجارة والتنمية (الأونكتاد). 1988. *القطاع المالي الفلسطيني في ظل الاحتلال، صامد الاقتصادي*، مج 10، ع 73، ص 13-55.

موقع عربي، <http://arabic.people.com.cn> التابع لصحيفة الشعب اليومية أون لاين.

منصور، أنطوان. 1989. *اقتصاد الضفة الغربية: 1948 إلى 1984*، في العبد، جورج وآخرون. *الاقتصاد الفلسطيني، تحديات التنمية في ظل احتلال مديد*، بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية.

ميعاري، محمود. 1992. *العمالة في الضفة الغربية وقطاع غزة في ظل الاحتلال، شؤون عربية*، ع 72، ص 131-139.

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس)؛ الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني؛ سلطة النقد الفلسطينية؛ هيئة رأس المال الفلسطينية. 2020. *المراقب الاقتصادي*، العدد 60، العدد السنوي. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس).

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس)؛ الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني؛ سلطة النقد الفلسطينية؛ هيئة رأس المال الفلسطينية. 2020. *تقييم أولي للآثار المحتملة على الاقتصاد الفلسطيني لتقشي وباء كوفيد 19 - في الضفة الغربية*. المراقب الاقتصادي، عدد 61، ملحق خاص. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس).

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس)؛ الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني؛ سلطة النقد الفلسطينية. 2016. *المراقب الاقتصادي*، عدد 46. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس).

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس). 2016. *نحو رؤية جديدة للنهوض بالاقتصاد الفلسطيني*. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس).

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس). 2016. نحو رؤية جديدة للنهوض بالاقتصاد الفلسطيني. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس).

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس). 2012. جلسة طاولة مستديرة حول السوق العقاري في الأراضي الفلسطينية: هل هناك فقاعة عقارية؟. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس).

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس). 2005. المراقب الاجتماعي، العدد 8. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس).

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس). 2004. المراقب الاقتصادي، العدد 11. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس).

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس). 2000. البطالة في الأراضي الفلسطينية : واقعها وخيارات مواجهتها، أوراق العمل ووقائع المؤتمر السنوي 2000. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية (ماس)

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس). 2000. المراقب الاقتصادي، العدد 7. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس).

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس). 1998. المراقب الاجتماعي، العدد 1. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس).

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس). 1997. المراقب الاقتصادي، العدد 1. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس).

مركز التجارة الفلسطيني. 2017. التقرير السنوي:

<https://www.paltrade.org/upload/multimedia/admin/2018/09/5b9e0b07a1fc0.pdf>

ناصر، سعد. 2013. علم الاجتماع الحضري: المفاهيم - القضايا - المشكلات. الإمارات العربية المتحدة: الآفاق المشرقة ناشرون.

نعمة، كاظم هاشم. 2017. القوة الناعمة الصينية والعرب. ، قطر: مجلة سياسات عربية، ع 27.

هارفي ديفيد، 2012. مدن متمردة: من الحق في المدينة الى ثورة الحضر، ترجمة لبنى صبري (2017). بيروت: الشبكة.

هلال، جميل. 2007. قياس رأس المال في فلسطين، رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس).

- هلال، جميل .2006. *الطبقة الوسطى الفلسطينية: بحث في فوضى الهوية والمرجعية الثقافية*. رام الله: مؤسسة الدراسات الفلسطينية.
- هلال، جميل .2002. *تكوين النخبة الفلسطينية منذ نشوء الحركة الوطنية الفلسطينية إلى ما بعد قيام السلطة الوطنية*. رام الله: المؤسسة الفلسطينية لدراسة الديمقراطية (مواطن).
- هلال، جميل .1998. *النظام السياسي الفلسطيني بعد أوسلو، بيروت: مؤسسة الدراسات الفلسطينية*.
- هلال، جميل، ومجدي المالكي، وحسن لداودة وياسر شلبي .1998. *نحو ضمان اجتماعي في الضفة الغربية وقطاع غزة*. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس).
- هلال، جميل، ومجدي المالكي .1997. *نظام التكافل الاجتماعي غير الرسمي (غير الممأسس) في الضفة الغربية وقطاع غزة*. رام الله: معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس).
- هلال، جميل، وأباهر السقا .2015. *قراءة في بعض التغيرات السيسيوحضرية في رام الله وكفر عقب*. مركز دراسات التنمية جامعة بيرزيت.

References:

- Ademola, O., Abiodun Bankole, and Adeolu Adewuyi. 2009. China-Africa Trade Relations: Insight from AERC Scoping Studies, *European Journal of Development Research*, A.O., Vol. 21, No. 4, pp. 485–505.
- Aldrich, H., & Zimmer, C. 1986. Entrepreneurship through social networks. In D. Sexton & R. Smiler (eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*: 3-23. New York: Ballinger.
- Al-Sayegh, Fatma. 1998. Merchants' Role in a Changing Society: The Case of Dubai, 1900-90. *Middle Eastern Studies*. Vol. 34, No. 1 (Jan., 1998), pp. 87-102.
- A. Arnon and J. Weinblatt. 2001. Sovereignty and Economic Development: The Case of Israel and Palestine, *Economic Journal* 111 (472), p. 291–308
- Barbara, Neis. 1981. Competitive Merchants and Class Struggle in Newfoundland, *Studies in Political Economy*, 5:1, 127-143.
- Bandyopadhyay Suraj, Rao A R., Sinha Bikask. 2011. *Models of social networks with statistical applications*. California: SAGE publication.
- Berry B. J. L. 1972. *Hierarchical diffusion: the basic of developmental filtering and spread in a system of growth centers*. In Hansen, N. M., editors, 108-38.

- Bodomo, Adams. 2012. Africans in China: A Sociocultural Study and Its Implications for Africa-China Relations. <http://www.cambriapress.com/cambriapress.cfm?template=4&bid=487>].
- Bose, A.N. 1978. *aiculla ond Rural Bengal: Snllal Sector Symbioses*, Minerva, Calcutta.
- Bredeloup, Sylvie. 2007. The Emergence of New African "Trading Posts" in Hong Kong and Guangzhou. *China Perspectives*.
- Bredeloup, Sylvie. 2002. African Trading Post in Guangzhou: Emergent or Recurrent Commercial Form?. *African Diaspora*, 27-50.
- Breman, J.C. 1980. *The Informal Sector In Research: Theory And Practice*, casp 3, Rotterdam.
- Brenner Neil. 2009. What is Critical Urban Theory?. *City*, Vol. 13, NOS. 2–3. Routledge: Taylor & Francis Group.
- Broadman H. 2007. *Africa's Silk Road: China and India's New Economic Frontier*. Washington, DC: World Bank.
- Burt, R. S. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: HarvardUniversity Press.
- Chatterjee, Kumkum. 1996. Merchants, *Politics and Society in Early Modern India: Bihar, 1733-1820*. (Brill's Indological Library) Hardcover – Import.
- Chi-cheung Choi, Takashi Oishi and Tomoko Shiroyama. 2019. *Chinese and Indian Merchants in Modern Asia: Networking Businesses and Formation of Regional Economy* .Brill's Series on Modern East Asia in a Global Historical Perspective, Volume: 8
- Chen, James. 2011. The Emergence of China in the Middle East. *Strategic Forum*, National Defense University.
- Correya, Titus 2001. *Role of Petty traders in the urban informal sector: A study of three Corporations in Kerala*. Department of Economics and Research Centre, Sacred Heart College, Thevara.
- Dana, Tariq .2014. The Palestinian Capitalists that Have Gone Too Far, The Palestinian Policy Network (Al-Shabaka).
- Dasgupta Nandini. 1992. Linkage, Heterogeneity, and income determinants in petty trading: the case of Calcutta. *World development*, Vol. 20, No. 10, pp 1443-1461.
- Friedmann J. 1966. Tow concepts of urbanization. *Urban affairs quarterly* I, 78-84.
- Friedmann J. 1971. A theory of urbanization: rejoinder to Richard Mors. In Miller, J. and Gakenheimer R., editors, 201-208.
- Freeman Linton C. . 2004. *The development of social network analysis*. Carolina: BookSurge, LLC.

- Gabbay, S. M., & Leenders, R. Th.A.J. 1999. CSC: The structure of advantage and disadvantage. In R. Th.A.J. Leenders & S. M. Gabbay, (eds.), *Corporate Social Capital and Liability*: 1-14. Boston: Kluwer Academic Press.
- Granovetter, M. 1973. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78(6): 1360-1380.
- Granovetter, M. 1985. Economic action and social structure: A theory of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3): 481- 510.
- Giese, Karsten. 2014. Beyond statistics: a qualitative look at the employment effects in the Chinese trade clusters of Ghana and Senegal. Hamburg: GIGA Institute of Asian Studies.
- Gërzhani Klarita. 2004 .The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries: A Literature Survey. *Public choice*, vol. 120, No. 3/4, pp 267-300.
- Harvy David .2019. The tail of three cities, <https://tribunemag.co.uk/2019/01/a-tale-of-three-cities>
- Hansen, E. L. 1995. Entrepreneurial network and new organization growth. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 19(4): 7-19.
- Hunt, E.K. 2011. *History of economic thoughts*. New york: Sharp.
- Hncock, David. 1995. *Citizens of the world: London merchants and the integration of the British Atlantic community*. Cambridge University Press: New York.
- Kwan, Man Bun. 2001. The Salt Merchants of Tianjin: State-Making and Civil Society in Late Imperial China. University of Hawai'i Press: Honolulu.
- Laumann E.O. & Pappi F.U. 1976. *Networks of collective action: A perspective on community influence system*. New York: Academic Press.
- Laurence, Marfaing, Alena T. 2014. Agents of Translation: West African Entrepreneurs in China as Vectors of Social Change. Working Papers Series.
- Li, Zhigang, Xue, Desheng, Lyons, Michael and Brown, Alison Margaret Braithwaite. 2008. The African Enclave of Guangzhou: A Case Study of Xiaobeilu. *Acta Geographica Sinica* 63 (2) , pp. 208-218.
- Mandel, Ruth Ellen, and Caroline Humphrey. 2002. *Markets and moralities: ethnographies of postsocialism*. Oxford, UK: Berg.
- Mansvelt, Juliana. 2017. Consumption. <https://doi.org/10.1002/9781118786352.wbieg0234>
- Mansvelt, Juliana. 2008. Geographies of consumption: citizenship, space and practice. *Human geography*, 32: pp 105-117.
- Meagher, Kate. 2010. *Identity economics: social networks and the informal economy in Nigeria*. African issues. James Currey, Suffolk, UK. ISBN 9781847010162.

Michal, Lyons, Alison B. I. D. 2008. Has Mercantilism Reduced Urban Poverty in SSA? Boom, bust and the China-Africa trade in Lomé and Bamako.

Musa Baba, Augustine Acheampong. 2013. Innovative measures adopted by petty traders in dealing with challenges of accessing financial credit in Ghana. University of Education, Winneba, Kumasi. <http://dx.doi.org/10.6007/IJARBS/v5-i2/1482>

Nantulya, Paul. 2018. Grand Strategy and China's Soft Power Push in Africa, <https://africacenter.org/spotlight/grand-strategy-and-chinas-soft-power-push-in-africa/>

Kanafani, N. 2001. Trade – A Catalyst for Peace?, *Economic Journal*, 111 (472), p. 276–290.

Ogaawa, Sayaka 2016. Earning among Friends: Business Practices and Creed among Petty Traders in Tanzania. *African Studies Quarterly*, Volume 9, Issues 1 & 2.

Oliver, Hayakawa. 2018: China's Outreach in Palestine: The Quandary of "Made in China". *Asian Journal of Middle Eastern and Islamic Studies*, DOI: 10.1080/25765949.2018.1534408

Pavcnik. Nina. 2017. The Impact of Trade on Inequality in Developing Countries. Dartmouth College and NBER.

Rauch, James E. 2001. Business and Social Networks in International Trade. *Journal of Economic Literature* 1177-1203.

Reynolds, Edward. 1974. The Rise and Fall of an African Merchant Class on the Gold Coast 1830-1874. In: *Cahiers d'études africaines*, vol. 14, n°54, pp. 253-264.

Roberts, Brian H. 2015, Managing Systems of Secondary Cities; Policy Responses in International Development, *Cities Alliance*, Brussels.

Roy, Sara. 1987. The Gaza strip: A case of economic De-Development. *Journal of Palestinian studies*, 17 (1): 56-88.

Samara. Adel. 2000. Globalization, the Palestinian economy, and the peace process, *Social Justice*, 27(4), pp. 117–131.

Scott, John. 2000. *Social network analysis*. London: SAGE publication.

Scott, A. M. 1979. Occupational Careers and Economic Strategies of the working class of Lima, *Abstract in Development Research Digest*, No. 1.

Sun, Wenyu. 2018. What would a world without "made in China" look like?. <http://en.people.cn/index.html>

Tamari, Salim.1981 . Building Other People's Homes: The Palestinian Peasant's Household and Work in Israel. *Journal of Palestine Studies* 11, no. 1: 31-66.

Thiel, Laurence M. A. 2013. The impact of Chinese business on market entry in Gana and Senegal. *Africa*, pp. 646-669.

Treas, Judith, and Sonja Drobnič. 2010. *Dividing the domestic: men, women, and household work in cross-national perspective*. Stanford, Calif: Stanford University Press.

Tytler, James. 2019. *Merchants and Princes in Kuwait and Dubai*.

United Nations Children's Fund (UNICEF). (2012). *The State of The World's Children: Children in an Urban World*.

Veblen, Thorstein. 1899. *The theory of the leisure class*. <http://www.gutenberg.org/files/833/833-h/833-h.htm>

Weber, M., 1922. *Economy and Society. Translated and reprinted*, University of California Press, Berkeley. 1978.

Webster, M., Foschi, M., 1988. Overview of status generalization. In: Webster, M., Foschi, M. (Eds.), *Status Generalization*. Stanford University Press, Stanford.

Wirth, Lewis. 1938. Urbanism as a way of life. *American Journal of Sociology*, Vol. 44, No. 1, 1-24.

World Bank group. 2017. *Unlocking the Trade Potential of the Palestinian Economy: Immediate Measures and a Long-Term Vision to Improve Palestinian Trade and Economic Outcomes*. The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433.

World Bank. 2003. *Twenty-Seven Months - Intifada, Closures, and Palestinian Economic Crisis : An Assessment*. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/14614> License: CC BY 3.0 IGO

Zagha, Adel and Husam Zomlot. 2004. *Israel and the Palestinian economy Integration or containment?*. In Amundsen, I. (Ed.), Giacaman, G. (Ed.), Khan, M. (Ed.). (2004). *State Formation in Palestine*. London: Routledge, <https://doi.org/10.4324/9780203448250>