

# תוצרת עזה, כעבור שנתיים

שנתיים אחרי סיום סבב הלחימה בעזה והסיכומים על שיקום והקלות חזרנו אל נציגי ענפים כלכליים שראיינו אז. הם מספרים מה השתנה, מה לא, ומה המכשולים שנותרו לצמיחה של כלכלת הרצועה

**שנתיים חלפו.** במהלכן בחנו ודיווחנו על החלטות ישראליות שונות, שקצבו את השיווק, הגבילו את סוג הסחורה ואת הימים שבהם מותר לשווקה. 2016 התנהלה תחת ענת תיוגי "מניעה ביטחונית" על רבים מבין המעטים בעזה, שבכלל מורשים לצאת מתחומי הרצועה בעזה, כולל, ואולי בעיקר, על סוחרים ואנשי עסקים. מי שמסומן כסכנה ביטחונית נשללת ממנו הזכות לנוע, עסקיו בסכנה והמשרות התלויות בו מתערערות. המצב בשלהי 2016 הוא כזה: אחוזי האבטלה בעזה בעלייה, מצב התשתיות מידרדר והכלכלה בכללותה אינה נוסקת כלל.

חזרנו לנציגים של שלושה מהענפים שסקרנו בסוף 2014, כדי לשמוע מה נשאר מהאופטימיות הזוהרה של אז. התוצרת החקלאית, הטקסטיל וטכנולוגיות המידע מעזה ידועים באיכותם. פתיחת השערים אמורה היתה להיות שעתם הגדולה. מהשיחות התברר שהאופטימיות הזוהרה בעינה, אך כמוה, גם שאר האתגרים מלפני שנתיים עדיין במקומם. נקודות מרכזיות שעלו:

- הסרת המניעות והחסמים על תנועה, של אנשים ושל סחורות, היא בסיס שבלעדיו אין סיכוי לצמיחה.

בחורף שאחרי הלחימה הקטלנית, ההרסנית, של קיץ 2014 ברצועת עזה, כינסנו נציגים בכירים מחמישה ענפים יצרניים ברצועה. ישראל הודיעה זמן קצר קודם לכן שלראשונה לאחר שהטילה **סגר על רצועת עזה**, בקיץ 2007, תאפשר שיווק של תוצרת עזה בגדה המערבית ובהמשך, גם בישראל. את היזמים, התעשיינים והסוחרים מעזה רצינו בעיקר לשאול על פוטנציאל. להבין מהם מה נחוץ כדי שיפרחו כאשר ייפתחו השווקים הטבעיים להם, בישראל ובגדה המערבית. לשמוע מהו פוטנציאל הצמיחה, במשרות, בידע מקצועי, בהכנסות. את התוצאה סיכמנו במסמך "**תוצרת עזה**".

באותה תקופה נראה היה שמדינות העולם התגייסו לסייע **לכלכלת עזה** להתאושש. בכירי הממסד המדיני והביטחוני בישראל צידדו במגמה הזאת. לאחר שבע שנות סגר, נפתח השער במעבר כרם שלום גם לתנועה יוצאת, לא רק לטפטוף שיעדו חו"ל, וסחורה מתוצרת עזה **החלה יוצאת** ליעדים קרובים. את האופטימיות ששררה אז ליוותה הבנה ברורה מצד המרואיינים שסקרנו, שתוכניות הפיתוח שלהם תלויות במידה רבה ביכולת להגיע פיזית לשווקים בגדה ובישראל.

תעשיות הטכנולוגיה ותקשורת הנתונים בעזה לא זכו להקלות המעטות להן זכו תעשיות אחרות בעזה אחרי מבצע "צוק איתן". בגלל המגבלות שמטילה ישראל על תנועת אנשים וסחורה, נוצר אפקט מצנן ולקוחות מהגדה לא פונים לספקים מעזה לקבלת שירותים. תנועה של עובדים, במיוחד בכירים, מעידים בענף, נחוצה כדי שיוכלו להציע פתרונות לבעיות שעולות אצל רוכשי השירותים, וגם כדי לקחת חלק ב"סצינה" של עולם ההיי-טק והטכנולוגיה בגדה ובישראל. לא די בכך שהחברות יחתמו על פרויקטים חדשים, חשוב לצאת כדי לעקוב אחר ההתפתחויות בענף ההיי-טק בגדה ובישראל ולהציע שירותים לחברות חדשות.

זהו ענף שרגיש מאוד לאספקת החשמל הלא סדירה בעזה. ישראל גם מגבילה כניסת ציוד חיוני, שמוגדר על ידי "דו-שימושי" ומונעת כך מהחברות בענף להתפתח ולהגדיל את היקף העבודות והשירותים שאותם הן מציעות.

**חברת יוניט וון (Unit One)** הוקמה ב-2005, ומתמחה בפיתוח תוכנות ואפליקציות לשירותים שונים, היא גם מעניקה שירותי הזנת נתונים, ומעבירה קורסי הכשרה מקצועית. בין היתר החברה פיתחה מערכת ממוחשבת ואפליקציה לזעדה האזרחית בעזה, שמאפשרות לפונים לזעדה לעקוב אחר קצב הטיפול בבקשותיהם.

מנהלי החברה הם סעדי לוזון ואחמד אבו שעבאן, שניהם בני 35. עד לאחרונה העסיקו כמאה ועשרה אנשים: 75 עובדות (בעיקר בהזנת נתונים. מספרן משתנה בהתאם לתקופה ולהיקפי העבודה), ו-35 מהנדסים קבועים.

**השנה הראשונה.** סעדי לוזון: "אחר המלחמה הרגשנו שיפורים משמעותיים בתנועה של העובדים. אישית, קיבלתי היתר לשלושה חודשים, שמתחדש אוטומטית. זה איפשר לי ולשותף שלי לצאת לישראל ולגדה באופן קבוע. ערכתי פגישות רבות, פנים מול פנים, עם קולגות מחברות בגדה המערבית וגם בישראל, כמו אינטל ומיקרוסופט. בנוסף, נסעתי לירדן לפגישות עסקים. חופש התנועה היחסי היה

- 2016 היתה מהקשות לחופש התנועה של סוחרי עזה, יזמיה ואנשי העסקים שלה.
- עדיין אין במעבר כרם שלום סככות שישמרו על סחורה חקלאית מפני פגיעות מזג האוויר.
- מגבלת גובה הסחורה על משטחים (1.2 מטר לסחורה לא-חקלאית) מייקרת את השינוע.
- רוב התוצרת החקלאית של עזה עדיין אסורה לשיווק בישראל ולא מסיבות של בריאות. גם לגדה מותרת לשיווק רק רשימה מצומצמת.
- רשימות הפריטים שמוגדרים על ידי ישראל "דו-שימושיים" מעקרות את פוטנציאל הצמיחה של עסקים ואת המשך תפקודם התקין.
- יזמי ההיי-טק מעזה רואים בעיניים כלות איך מכרזים שיכולים היו להיות שלהם עוברים לידיים אחרות, רק בגלל שאין באפשרותם לצאת ולהדגים את רמתם הגבוהה.

## טכנולוגיית מידע

בתום מבצע צוק איתן נפגשנו עם שבעה בעלי חברות מענף טכנולוגיית המידע בעזה, שהעריכו אז כי הם מוכרים כ-15 אחוז מהמוצרים והשירותים שהם מציעים לגדה המערבית. למרות שהענף שלהם לכאורה תלוי פחות בתנועת אנשים ויכול לגבור על מחסומים ואיסורים באמצעות תקשורת אלקטרונית, מגבלות תנועה אילצו אותם להחליף את השווקים בגדה בשווקים באירופה ובמדינות ערביות, כי במקרה הטוב, יציאתם לחו"ל התאפשרה דרך רפיח.

המשתתפים העריכו כי אם יתאפשר להם ולעובדיהם לצאת לגדה, הם יוכלו לשווק שם בין 30 ל-40 אחוז מהמוצרים והשירותים שלהם – כלומר להכפיל את המכירות שם. בנוסף, העריכו כי החברות בעזה יכולות לספק מוצרים ברמה שווה לזו שמציעות חברות בגדה, במחירים נמוכים יותר, מכיוון שכוח העבודה זול יותר בעזה.

למקור עוצמה שאפשר לי לסגור עסקאות במהירות.

"בשנה הראשונה לאחר המלחמה סגרתי עסקאות עם חמש חברות בגדה ולראשונה גם עם שלוש בישראל, לאספקת שירותי עיצוב ופיקוח על העבודה. לדוגמה, עבדתי עם חברה במערב ירושלים שמספקת שירותים בתחום התקשורת לבורסות בדובאי ובאמירויות, ואיתם התנסינו לראשונה באספקת שירותי תכנות. סיפקנו שירותי מיקור חוץ לחברות בגדה המערבית. שניים מהעובדים שלי קיבלו היתרי יציאה ונסעו לפגוש נציגי חברות שאיתן עבדנו בגדה המערבית. זה אפשר לחברות שם לראות מקרוב את העבודה שאנו עושים.

"בתקופה זו גייסתי שמונה עובדים חדשים לעבוד בפרויקטים אלה. אני מעריך שהיקף העבודה של החברה עלה בכ-30 אחוז בגלל עסקאות אלו. יכולתי לנסוע לירדן ולטוס להולנד, והיתה לי אפשרות להגיע לכנסים, להציג את השירותים של החברה שלנו ולעדכן על תחום טכנולוגית המידע ברצועה. מומחים מהולנד הגיעו לרצועה בליווי של יועצים מהממשלה ההולנדית, ביקרו במשרדים שלנו וראו את השירותים שאנו מספקים."

### המניעות הביטחוניות עצרו את התנופה

"במאי 2016 התחלנו להרגיש נסיגה גדולה, כתוצאה ממדיניות המניעות הביטחוניות שנקטה ישראל. הבקשה שלי לחידוש היתר סורבה 'מסיבות ביטחוניות'. למרות זאת, זומנתי לשיחה ביטחונית, ובעקבותיה קיבלתי סירוב ביטחוני פעם נוספת. כך גם השותף שלי ועובדי החברה שבעבר קיבלו אישורי יציאה. שוב חזרנו לנהל את העבודה דרך הטלפון.

"יש הבדל עצום בין ביצוע עסקאות דרך הטלפון לבין פגישות אישיות. בפגישות עבודה אפשר להתרשם אישית ומשפת גוף, דברים שמגבירים את הסיכויים שלי לשכנע שאני יכול לבצע את העבודה ולספק את הדרישות שלהם. חברות ישראליות, למשל, מעוניינות מאוד לעבוד עם חברות מעזה, בגלל איכות העבודה והעלויות

הנמוכות, אך בשל המצב, ובשל קלות התנועה היחסית בין ישראל לגדה, הן מעדיפות בכל זאת לעבוד עם הגדה. שלוש מתוך חמש החברות מהגדה שאנחנו עובדים איתן מוכרות בישראל שירותים שאנחנו סיפקנו להן.

"היום אנחנו מעסיקים רק 35 עובדות בנוסף ל-30 המהנדסים הקבועים. הירידה בתעסוקה אצלנו היא תוצאה ישירה של המניעות הביטחוניות ואי היכולת של החברה להוציא נציגים ולסגור עסקאות בגלל המניעות."

**פריטים "דו-שימושיים".** "בתחילת השנה הוחמרו מאוד ההגבלות הישראליות על כניסה של מוצרי חומרה שאנחנו משתמשים בהם בעבודה שלנו. עם העלייה בנפח העבודה, התחלנו לחשוב על הרחבת מקום העבודה. לצורך זה היינו צריכים שני מכשירי סוויץ' של חברת סיסקו, שמיוצגת בישראל. הגשנו בקשה לרכישת המכשירים, שמאפשרים לרשת לפעול בצורה חלקה. שלחנו צילומים של המכשירים ושל המקומות שבהם יותקנו. רק לפני שבועיים קיבלנו תשובה, שלילית. תשובה לבקשה שהגשנו לישראלים לפני כשנה וחצי.

"כך גם לגבי רוב מכשירי התקשורת, אפילו כבלים, שאסורים לכניסה עבור חברות התקשורת. אנחנו משתמשים בכבלים שמגיעים דרך המנהרות, ועולים 15 שקל למטר, פי חמישה ממה שעולים כבלים מישראל, ואיכותם מאוד ירודה. דברים כאלה מעכבים את העבודה הנה, עכשיו אנחנו נאלצים להפסיק את העבודה על הרשת ולכבות את המכשירים, בגלל שנפח ההעמסה גדול, ואין באפשרותנו לשפר את המצב כי לא נותנים להכניס את המכשירים הנדרשים לכך. זה גורם לנו להפסדים, להפסיק את העבודה לשעה או שעתיים, כי אנחנו משביתים את העובדים, לא גומרים את העבודה בזמן. ואם לא נמסור את העבודה במועד לא נוכל לשלם את שכרם של כל העובדים."

**התלות בחשמל.** "ביולי האחרון, חשבון צריכת החשמל וההוצאות ששילמתי כדי לקבל אספקה סדירה של חשמל, עבור שתי הדירות שאנחנו

לפי יו"ר התאחדות תעשיית הטקסטיל והבגדים בעזה, תייסיר אל-אוסתאד', סך ההכנסות של הענף הגיעו בשנת 2016 לכ-8 מיליון שקלים, עלייה של כ-60 אחוז מ-2015. לדבריו, מתוך 160 חברות רשומות בהתאחדות כ-26 משווקות לגדה, ו-18 לישראל. השיווק לישראל לא מופיע בסטטיסטיקה כיציאת משאיות לישראל במעבר כרם שלום, מכיוון שבשל בעיות בהוצאת חשבונות מע"מ, המשאיות יוצאות לגדה, שם גם נעשית כל ההתנהלות המסים, ומשם ממשיכה הסחורה לישראל.

**מספר העובדים.** בשנת 2000 הועסקו בענף 37 אלף עובדים; ב-2005 כ-25 אלף. ב-2015, להערכת התאחדות תעשיית הטקסטיל ברצועת עזה עבדו בו כ-3,000 מועסקים, עליה ממספר של כ-2,500 שדווח באפריל 2014. המספר עלה כיום ל-5,000, כלומר כ-20 אחוז ממספר המועסקים ב-2005.

כפי שציינו הסוחרים לפני שנתיים, כדי שיוכלו לשווק ולחזור לתפוקת עבודה של בין 40-50 אחוז מהייצור בתקופת השיא של הענף, עליהם ללמוד מחדש את השוק בגדה ולחדש קשרים עם הסוחרים שם. לא קל ללמוד את השוק לאחר שנים רבות שבהן נמנע מהם לקיים קשרים מסחריים. סוחר שולח בין 500 ל-1,000 פריטים בהזמנה אחת, ובמצב כזה לא משתלם לממן לבד עלויות של הובלה. הובלת מטען במשאית מהמחסן בעזה ועד למחסום תרקומיא ליד חברון, עולה יותר מ-3,000 שקלים, ולכן הסוחרים מעזה מרכזים הובלות ומתחלקים בהוצאות וכך חוסכים בעלויות הגבוהות.

המצב עלול להשתנות לרעה לאחר שלילת אלפי היתרים של סוחרים. יו"ר ההתאחדות אל-אוסתאד' מציין כי בתקופה האחרונה ניסו להיפגש עם נציגים בישראל כדי לשפר את השיווק ולקדם קשרים עסקיים, אך מכיוון שלסוחרים מעזה אין עוד היתרים, הפגישות לא התקיימו, והשיווק לישראל יושפע מאוד כתוצאה מכך.

משתמשים בהן לעבודה, כולל רכישת סולר לשני גנרטורים, הגיע ל-600 דולר לחודש. זאת אומרת שהוצאות החשמל גבוהות יותר מהשכירות של המשרדים עצמם, וזה אסון כלכלי. נפילות מתח והתנתקויות משפיעות על העבודה, גם בגלל שהחיבור לרשת, כמובן, תלוי בחשמל, וגם בגלל נזקים אפשריים לאחסון שלנו.

**המצב היום.** "חזרנו בעצם למצב שלפני המלחמה. אי אפשר לעבוד בצל ההגבלות שמטילה ישראל. במצב כזה אף אחד מחוץ לעזה לא ייקח אותנו בחשבון. שוק הטכנולוגיה מסתמך על נוכחות בכנסים ועל הצגת השירותים וביצוע עסקאות פנים מול פנים. זה שוק בינלאומי שבו מקיימים קשרים עם ספקים מכל העולם. לכל השאר יש האפשרות לצאת, להזמין מומחים, להשתתף בכנסים; אם אין לי יכולת לקחת בזה חלק, לא אוכל להביא עבודה חדשה".

## טקסטיל

לאחר מבצע צוק איתן, התירה ישראל שיווק של סחורות מסוימות מעזה לגדה המערבית, בהן טקסטיל ובגדים. בנובמבר 2014 יצאה המשאית הראשונה של בגדים מעזה לגדה. במרץ 2015 הותר שיווק מוגבל מאוד של סחורות מעזה לישראל, שכלל גם טקסטיל.

בקבוצת המיקוד שלנו לפני שנתיים השתתפו ארבעה יצרנים שלפני הסגר שיווקו בעיקר לישראל. כשחזרנו אליהם עכשיו התברר שאחד מהם שיווק כמה משלוחים לישראל, האחרים כלל לא. שוחחנו לכן עם תעשיין שמשווק לגדה, אך לא השתתף בקבוצת המיקוד לפני שנתיים.

**הכמויות המשווקות.** בממוצע חודשי יוצאות מעזה לגדה קרוב לשלוש משאיות בחודש. השנתיים שחלפו לא עמדו בציפיותיהם של המשתתפים שלנו, אשר העריכו ב-2014 כי יוצאו כ-30 משאיות בחודש, כלומר מספר המשאיות שיוצא כיום מהווה כ-10 אחוז ממה שהסוחרים ציפו.

מוחמד אבו שנב, בעל מפעל אבו שנב לטקסטיל, לשעבר יו"ר התאחדות הטקסטיל בעזה, העסיק בעבר עשרה עובדים. היום, הוא מעיד, המפעל שלו עובד בתפוקת ייצור של 10 אחוז מיכולתו. הוא דווקא מתמקד בשוק הישראלי, אך "המצב קשה מאוד. רוב המפעלים והיצרנים כמעט שאינם עובדים. כולנו יחד משווקים לא יותר ממשאית אחת או לכל היותר שתי משאיות בחודש.

אבו שנב אמר בשיחה עמו לפני כמה חודשים שעוד לא החל לייצר סחורה לחורף, כי אין טעם. החורף לא החל עדיין ובעיקר לא ברור אם יש ביקוש. כשמצב השוק קשה, הוא אומר, לא לוקחים סיכון ולא מייצרים סחורה שלא ידוע אם תימכר.

"רמדאן, החגים, והחזרה לבתי ספר אמורות להיות תקופות מצוינות למכירות. השנה זה לא קרה. לא היה יום שבו עבדתי בתפוקה מלאה או ברצף. אין ביקוש, ובתקופות שאתה מצפה לשגשג, אתה מוצא את עצמך מושבת, מאוכזב וחושש.

**מניעות ביטחוניות.** "הסוחרים מעזה חייבים לעודד סוחרים מהגדה ומישראל לעבוד איתם כדי שיהיה להם לאן לשווק, וכיום המצב מאוד קשה, במיוחד בגלל המניעות הביטחוניות שמוטלות על הסוחרים, ושלילת היתרי סוחר. יציאת סוחרים הכרחית לעבודתם, לפגישות עם עמיתים ולקידום מכירות ולסגירת עסקאות."

כפי שאמרו בקבוצות המיקוד לפני כשנתיים, גם אבו שנב מעיד שבגדה מזהים את הסחורה שמגיעה מעזה; האיכות שלה גבוהה משל סחורות שמגיעות מטורקיה ומסין, שהשתלטו על השוק בתקופת ההיעדרות של תוצרת עזה.

אבו שנב משווק סחורה גם לישראל. לדבריו, סוחרים מישראל מעוניינים לקנות ממנו אך חוששים שהמצב הביטחוני עלול להידרדר ולסכן את זרימת הסחורה. השנה סיפק סחורה

מאג'ד זקוט, בעלים של חברת אל-מאג'ד לייצור בגדים, שמייצרת ג'ינסים, בגדים לילדים, ובגדים מסורתיים לנשים. הוא מעסיק 75 עובדים: "אנחנו מוכרים בגדה בגדים מסורתיים לנשים, ג'ילבאב, כמעט מאז שהותר לשווק לגדה. המצב הכלכלי קשה גם שם, אבל למרות זאת הצלחנו לפתח קשרים חדשים, ואנחנו משווקים שם סחורה, גם אם בכמויות קטנות."

זקוט אומר שכתוצאה מהשיווק לגדה, התפוקה בחברה עלתה ומספר המועסקים בה עלה. לפני שהותר השיווק בגדה העסיקו בין 50 ל-60 עובדים. היקף המכירות לגדה מגיע היום לכ-100 עד 200 אלף שקלים לחודש, תלוי בעונה ובביקוש, לא מספרים מאוד משמעותיים, אך עדיין טובים מאפס מכירות, אומר זקוט, כך שהוא רואה שיפור והתפתחות לחברה שלו.

חברת אל-מאג'ד מפעילה סוכן ראשי בגדה, שמוכר לכמה חברות שם. בממוצע הם שולחים בחודש כ-1,500 עד 2,000 פריטים, בעיקר שמלות מסורתיות. שיווק ג'ינסים, שיועדו לתלמידי בתי ספר, לא הצליח כמצופה. זקוט אומר שלפני הסגר, ג'ינסים היו עיקר ההצלחה שלו בגדה. היה להם שוק רחב מאוד, מחברון ועד ג'נין, ועד לשנת 2000 העסק בעזה שגשג בזכות השיווק לגדה.

**אופן ההובלה.** על משטח אחד מעמיסים 20 קרטונים של בגדים, מסביר זקוט. בכל קרטון נכנסות עשר שמלות חורף או 18 שמלות קיץ. עלות משטח מגיעה לכ-400 שקל. לפני הסגר עלויות השינוע היו נמוכות יותר ובעיקר לא היה צורך בתיאום מורכב מראש.

חברת אל-מאג'ד לא משווקת לישראל בינתיים. זקוט אומר שאין לו הקשרים שמאפשרים זאת, והוא משקיע מאמצים עסקיים ואישיים למצוא חברות מתאימות בישראל במטרה לשווק להן, באמצעות המפגשים והישיבות שנערכים דרך האיחוד בעזה ובישראל. בינתיים, הוא ממקד את מאמציו בהמשך השיווק לגדה, שם גם

לקונים יהודים דתיים: כיפות, עניבות וגרביים לילדים.

עקב הבעיות בשיווק ישיר לישראל ובהנפקת חשבוניות מע"מ, אבו שנב פתח מפעל בגדה. בין פברואר ליוני השנה שיווק משם סחורה לישראל. אבו שנב טוען שהעובדים בגדה פחות מוכשרים ופחות מקצועיים מעמיתיהם בעזה, ובנוסף, שכרם גבוה יותר. המיזם בגדה התברר כלא משתלם ואבו שנב סגר אותו.

## חקלאות

בקבוצות המיקוד לפני כשנתיים נפגשנו עם שמונה נציגים של ענף החקלאות בעזה, מתוכם חמישה סוחרים וחקלאים מעמותות וקואופרטיבים, שני סוחרים עצמאיים ומומחה לשיווק חקלאי בשווקים חיצוניים. הם העריכו אז כי אם יוסרו הגבלות בפני השיווק לגדה, יהיה אפשר לשגר מדי חודש 200 משאיות של תוצרת חקלאית לגדה, כלומר כ-30 אחוז מהתוצרת החקלאית של עזה.

בתחילת נובמבר 2014 יצאה המשאית הראשונה, עמוסה במלפפונים, מעזה לגדה, משלוח ראשון אחרי שבע שנות איסור גורף. סוגי הגידולים החקלאיים שניתן לשווק מעזה לגדה מוגבלים, חלקם עונתיים, כמו כרובית וכרוב, שחלון ההזדמנות לשווקם קצר מאוד. גידולים חקלאיים לגדה יוצאים רק בימים מסוימים: א, ג', ו-ה'. ביום הוצאת הגידולים, מתבצעות בדיקות מעבדה של עובדי משרד החקלאות הישראלי במעבר כרם שלום, בנוסף לבדיקות השגרתיות לסחורות היוצאות והנכנסות, ובדיקת הסחורות אורכת כשעה.

**הכמות המשווקת.** הממוצע החודשי של משאיות חקלאיות שמשווקות לגדה מחודש נובמבר 2014 ועד נובמבר 2016: 67, כשליש מהמספר שהסוחרים ציפו לו. במרץ 2015 הותר שיווק של עגבניות וחצילים מעזה לישראל, לרגל שנת השמיטה, במכסות של 250 טון

לחודש עגבניות ו-50 טון חצילים. חשוב לציין, כי כאשר הותר השיווק החקלאי לישראל, התבקשו הסוחרים לשלוח דוגמיות של גידולים חקלאיים לבדיקות מעבדה בישראל, מתוכם אושרו רק עגבניות וחצילים. למרות שהסוחרים שילמו למעלה מ-25 אלף שקל על הבדיקות, הם מעולם לא קיבלו את תוצאותיהן. מאז מרץ 2015 ועד נובמבר 2016 יצאו בממוצע חודשי לישראל כ-24 משאיות של עגבניות וחצילים: 250 טונות של עגבניות ו-47 טונות חצילים. בחלק מהחודשים כמות הסחורה ששווקה לישראל היתה גדולה מהמכסה. בדצמבר 2016 ציין מתפ"ש במענה לפנייה של ארגון גישה כי המכסה לשיווק חקלאי מעזה לישראל היא 400 טון, מבלי לציין סוג גידול. בראשון לינואר 2017 פורסם סטטוס הרשאות חדש שמעגן שינוי זה בנהלים.

בקבוצות המיקוד לפני שנתיים הסוחרים העלו נקודה משמעותית, שיישומה יסייע להוזלת עלויות הובלת הסחורות: הסרת ההגבלה של 1.2 מטר לגובה סחורה למשטח, שבמשך שנים הגבילה את הסוחרים, והעלתה את ההוצאות. בפברואר 2016 הוחלט לאפשר לסוחרים החקלאיים להעמיס סחורות עד גובה של 1.50 מטרים, מה שהוזיל משמעותית את עלויות ההובלה. עוד הקלה היתה ביטול הדרישה לשנע סחורה רק במשאיות סגורות.

מעבר כרם שלום אינו מוצל, מה שחושף את הסחורה החקלאית לגשם ולשמש קופחת, קרה כבר שסחורה התקלקלה והסוחר נשאר ללא כלום פרט להודעה שהסחורה התקלקלה ולא נשלחה ליעדה. הסוחרים מעזה ביקשו כמה פעמים להתקין סככה ועד היום הדבר לא קרה.

**שיווק תותים.** ראוי להזכיר כאן כי לאחר חודשיים של שיווק לגדה, במשך כל 2015 נאסר שיווק התותים, בשל טענות כאילו זלגו לישראל דרך הגדה. רק בינואר 2016 הותר שוב לשווק תותים, במכסה של עד 150 טונות בחודש, יומיים בשבוע בלבד (במקום שלושה, לפי נוהל שיווק סחורה חקלאית לגדה), ובאמצעות חברת שיווק פלסטינית מהגדה, שהתחייבה

לפקח שלא תהיה זליגה לישראל. לקראת חורף 2017, הוסרה המכסה והמגבלה בדבר החברה המתוכנת.

**אבראהים בשיר**, הוא הבעלים של חברת אל-בשיר למסחר, קבלנות, ייבוא וייצוא ירקות ופירות מדייר אל בלח, שנוסדה ב-1995. החברה עוסקת בעיקר בשיווק וייצוא של פירות וירקות מעזה לגדה, לישראל ולחו"ל, וייבוא פירות מישראל. מספר עובדיה נע בין 10 ל-15, בהתאם ללחץ העבודה. הוא מונה את המכשולים שעומדים בפני העסק שלו:

"בשנתיים מאז הותר שיווק סחורה חקלאית לגדה, וסוגים מוגבלים לישראל, החברה שלי הצליחה לשווק סוגים שונים של תוצרת חקלאית לגדה וגם לישראל. לא הגענו ליעדים ששאפנו אליהם לפני שנתיים, אך הצלחנו להגשים כ-60 אחוז מהציפיות שלנו. נפתחו אופקים חדשים בתחום השיווק החקלאי. אני, למשל, בשלבי סיום של הקמת מקרר לאחסון התוצרת החקלאית, בתמיכה של הסוכנות האמריקאית לפיתוח. כיום עובדים איתי עשרה פועלים שאוספים את התוצרת מהחקלאים ומכינים אותה לשיווק. יש גם התאוששות של החקלאים עצמם, גם אם לא כל השאיפות של כולנו מתגשמות."

### מעבר כרם שלום רע לירקות

"השוק הישראלי הוא העיקרי בשביל סל הירקות הגדלים בעזה, ולפני הסגר בחברה שלנו נהגנו לשווק 60 אחוז מהסחורה בישראל. גם היום, אם יוסרו המגבלות, השוק הישראלי יותר משתלם לי מהשוק בגדה. הסוחרים בישראל ביקשו סחורה נוספת לעגבניות ולחצילים, אך גם אני וגם הסוחר הישראלי כפופים להחלטות הממשלה בישראל. שלילת ההיתרים לסוחרים הפכה למכשול גדול בפני ביצוע עסקאות גדולות. לי אין היתר יציאה כבר חמישה חודשים בגלל "מניעה ביטחונית", והדבר גורם לי בעיות רציניות. למשל, היום אני מייצא בצל בפעם הראשונה לערב הסעודית דרך גשר אלנבי. אין באפשרותי להגיע לירדן כדי לראות מקרוב

איך העניינים מתקדמים ולרזו הליכים מול עמילי המכס והרשויות, ומול הסוחרים בירדן, המתווכים ביני לבין הקונים. הכל אני עושה בטלפון. נוכחות שלי הייתה מועילה מאוד. חופש תנועה יאפשר לי לפתח את החברה עוד יותר ויאפשר לי להגיע לשווקים וללקוחות ולהחיש את קצב העבודה."

**מעבר כרם שלום**. "בעיה נוספת היא התנאים במעבר. אחרי שפתרנו את עניין גובה המשטחים, הבעיה הגדולה עכשיו היא קירוי המעבר, במיוחד בחורף. אתמול נדרשתי לקנות כיסוי מניילון לכל משטח בצל. כיסוי הסחורות עולה כ-100 דולר למשאית, בנוסף לכל העלויות הגבוהות ממילא של שינוע הסחורה ברצועה, בתוך המעבר ומהמעבר ליעד הסופי. הוצאה זו הייתה נחסכת אם המעבר היה מקורה."

"פתיחת השיווק הביאה להתאוששות מסוימת של החקלאות בעזה. אני מעריך שבעונה זו יש שטחים נרחבים של גידולי ירקות מסוגים שונים. בצל, למשל, קנינו בעבר מישראל, כיום יש כמות גדולה בעזה ואנחנו מייצאים לחו"ל. יש כמויות גדולות יותר של עגבניות, במיוחד בחממות. יש חצילים וגמבה בכמויות כפולות מבעבר."

**שיווק לישראל**. "סוחרים בגדה ובישראל החלו לחשוב מחדש על רצועת עזה ועל התוצרים שלה. אישית, הייתה עליה של 40 אחוז בהיקף הפעילות שלנו מאז נפתח השיווק. אנו מסתכלים רחוק יותר ושואפים לגידול של 60 ואפילו 70 אחוז, וזה אפשרי, אם יוסרו המגבלות. אם יורחב השיווק לישראל, אני אישית מצפה לשווק 30 משאיות בחודש. כיום יש לי שמונה פועלים ושתי משאיות, אוכל להעסיק 14 פועלים ומשאית נוספת."

"עבור כל המשווקים, משאית שמובילה סחורה מהשדה לכרם שלום עולה 650 שקל. עוד 20 שקל יוצאים על תשלום מס לצד הפלסטיני, 500 שקל על פריקת הסחורה והעמסתה מחדש; עוד 200 על אישורים לישראל. עלות של משאית להובלת הסחורה מכרם שלום לגדה

הביטחוני, מכירים בתועלת ששיפור בכלכלת עזה יביא, גם לישראל עצמה. המעצורים הגורפים שמוטלים על ההתפתחות הטבעית והבריאה בכלכלה בניגוד למחויבות של ישראל, מפרים את הזכות לחופש תנועה, ועומדים בניגוד לאינטרס של תושבי האזור כולו.

או לישראל בין 2,500 ל-3,000 שקל, מתוכם 700 שקל משולמים כמסים, על ידי חברת ההובלה למשרד הביטחון הישראלי. חלה ירידה קלה בעלויות ההובלה לישראל, בגלל שאנחנו עובדים עם נהגים קבועים, והם מתחשבים יותר."

**שיקום הענף.** "בתוך עזה יש גם בעיות. משרד החקלאות דורש מאתנו לשלם מס של 2.5 דולר על כל טון ירקות ששיווקנו מחוץ לרצועה, רטרואקטיבית, מאז החל השיווק, לפני שנתיים.

אני מלא תקווה, ובטוח שאנחנו יכולים להחזיר את החקלאות למצבה לפני הסגר. יש לנו אפשרויות ורצון להמשיך ולהתקדם. שיקמתי את היחסים שלי עם סוחרים בגדה ובישראל, וגם בירדן ובסעודיה. שיפור בחקלאות גם ישפיע בכלל על המצב הכלכלי ברצועה, שהחקלאות היא מהמקצועות העיקריים בה. ניצור מחדש אלפי מקומות עבודה עבור החקלאים המובטלים.

## סיכום ומסקנה

האופטימיות הזהירה והתקוות לשיקום ולפריחת הכלכלה עדיין שם. הייתה התקדמות מסוימת מתקופת השפל, שבה לא היה שיווק כלל של תוצרת עזה בשווקים העיקריים שלה, בגדה ובישראל. ברור גם, שההתקדמות עד כה קטנה ואיטית יחסית לפוטנציאל. שינוי אפשרי והוא תלוי במידה רבה ברשויות הישראליות: מתן אפשרות לקשר רצוף עם שווקים ושותפים עסקיים בגדה ובישראל; הבטחת תנועה של הסחורות ושל היצרנים והמשווקים באופן תדיר וחלק מהווים תנאים מוקדמים להתפתחות ולשגשוג אמיתי של הכלכלה.

**יש להפסיק את הפיזור השרירותי וחסר האחריות של מניעות ביטחוניות,** שתדירותן במהלך 2016 פגעה קשות בקהילת הסוחרים ואנשי העסקים בעזה. כל הגורמים בישראל, כולל הדרגים הפוליטיים הגבוהים והצמרת



# נשים בכלכלת עזה

לקריסתה הכמעט מוחלטת של כלכלת עזה, לאחוזי אבטלה מהגבוהים בעולם ולתלות הולכת וגוברת בסיוע הומניטרי. אחת ההחרגות של הסגר היא מתן אפשרות למספר מצומצם של אנשי עסקים לצאת מהרצועה כדי לשווק סחורות מחוצה לה. אולם נשים, שנוטות לעבוד בארגוני חברה אזרחית, בענפי שירות ציבורי או לנהל עסקים קטנים, אינן עומדות בקריטריונים הישראליים לקבלת היתרי יציאה ולשיווק סחורות.

מגבלות תנועה הן מהמכשולים המרכזיים העומדים בפני נשים שמעוניינות להתפתח מקצועית:

- 85% מהנשים המועסקות עובדות במקצועות שירות, כמו הוראה וסיעוד – שלפי הקריטריונים הצרים של ישראל, עובדותיו אינן זכאיות לבקש היתר יציאה למימוש הזדמנויות מקצועיות.
- מתוך מכסה של 350 היתרי סוחר בכיר, שמאפשרים הטבות והקלות ביציאה מעזה למימוש הזדמנויות מקצועיות וכלכליות, רק ארבעה מוחזקים בידי נשים. לאחרונה, שניים מהארבעה נשללו בתואנה של «סיכון ביטחוני», כך שמתוך 70 היתרים פעילים כיום, רק שניים מוחזקים בידי נשים.
- בקריטריונים שקבעה ישראל לא מופיעה קטגוריה המאפשרת יציאה של עובדי ארגוני חברה אזרחית – היכן שנשים נוטות לעבוד במספרים גדולים יותר – לכנסים, לפגישות עבודה ולהשתלמויות מקצועיות, מה שמגביל את יכולתן להתפתח בתחומן.

ד"ר ר' היא המייסדת של חברה שמספקת שירותי ייעוץ לכמה ארגונים ועסקים בעזה. למרות הצלחתה בבניית חברה משגשגת, יכולתה של ר' להרחיב את מעגל לקוחותיה ולפתח את העסק שלה מצומצמת בשל הגבלות התנועה שישראל מציבה. ר' אינה נחשבת «סוחרת», משום שאינה משנעת סחורות אל או מחוץ לרצועה, ולפיכך אינה נכללת בקריטריונים של ישראל לאנשי עסקים הזכאים לאישור יציאה מעזה. הקריטריונים כוללים, בנוסף לסוחרים שמעבירים סחורות אל ו/או מתוך הרצועה, מספר מצומצם של אנשי עסקים בכירים ומוזמנים לכנסים הקשורים לתהליך שיקום עזה. זהו. בשנה האחרונה, ד"ר ר' הוזמנה להרצות על הכלכלה הפלסטינית בכנס שהתקיים בסולטנות עומאן, אולם מכיוון שהשתתפות בכנסים מקצועיים מסוג זה אינה כלולה בקטגוריות המורשות לתנועה, בקשתה של ר' להיתר נדחתה על ידי הרשויות בישראל. ר' החמיצה עוד הזדמנות מקצועית ייחודית, בלא סיבה ראויה.

ד"ר ר' היתה רוצה להעסיק נשים ולספק להן את ההזדמנויות המקצועיות שלהן היא זכתה. הסגר על עזה והגבלות התנועה החמורות שמטילה ישראל משפיעים על חייהם של כלל שני מיליון תושבי הרצועה, אולם מקצועית וכלכלית, הם משפיעים על נשים בדרכים ייחודיות.

מאז 2007, תנועה של אנשים אל ומחוץ לרצועת עזה מוגבלת רק למקרים שישראל מחשיבה כנסיבות הומניטריות יוצאות דופן, בעוד שתנועת סחורות אל ומחוץ לרצועה מוגבלת גם היא על ידי ישראל, מה שהוביל