



فخامة السيد الرئيس محمود عباس "أبو مازن" حفظه الله



# المحتويات

٤	أعضاء مجلس إدارة مركز التجارة الفلسطيني - بال توريد
٥	كلمة رئيس مجلس الإدارة
٦	كلمة المدير العام
٧	بال توريد: تنمية وترويج التجارة سعي متواصل، وجهد متكامل
١١	نشاطات المركز
١٢	أولاً: نشاطات ترويج التجارة
١٦	ثانياً: نشاطات تطوير التجارة
٢٠	ثالثاً: نشاطات السياسة التجارية
٢٣	رابعاً: نشاطات المعلومات التجارية
٢٤	خامساً: نشاطات دائرة العضوية
٢٨	البيانات المالية وتقرير مدقق الحسابات

## أعضاء مجلس إدارة مركز التجارة الفلسطيني- بالتريد



محمد نافذ الحرباوي  
رئيس مجلس الإدارة



طارق سقفح الحيط  
امين صندوق



وليد النجاب  
امين سر



محمد عوني ابو رمضان  
نائب رئيس مجلس الإدارة



فيصل الشوا



سمير حليلة



عاهد بسيسو



الياس العرجا



ابراهيم برهم



مأمون ابو شهلا



صبيحي ثوابتة

# كلمة رئيس مجلس الإدارة

بسم الله الرحمن الرحيم

الزملاء الأعزاء،،

أعضاء الجمعية العمومية لمركز التجارة الفلسطيني-بال توريد

تحية طيبة وبعد،،

عشر سنوات من العطاء ، هذا ما احتفلنا به مؤخراً حيث بات لدينا رصيد نعتز به من الشراكات والبرامج والفعاليات التي تراكمت عبر مراحل العمل ، ليصنع بال توريد حضوره الفاعل على الخريطة، وإذ يكمل بال توريد العقد الأول من مسيرته لنؤكد أنها فرصة للمراجعة وتقييم الذات، وبلورة المزيد من الخطط والرؤى الهادفة إلى فتح المزيد من الآفاق أمام تجارتنا الفلسطينية وصناعاتنا الوطنية .

خلال العام ٢٠٠٩ توالى المعارض التي ظلت نافذة يطل العالم من خلالها علينا ، وقد كان العام ٢٠٠٩ عام التميز على صعيد تنظيم المعارض المحلية ، وتمتين العلاقة مع الشركاء والداعمين ممن واصلوا إسناد جهود المركز، وان تفاعل الشركات أعضاء الهيئة العامة للمركز مع مساعيها وأنشطتها ، الدور الرئيسي والهام في إبراز نشاطات كافة القطاعات المنضوية في إطار المركز .

الأخوة الأعزاء،،

ان إعداد التقرير السنوي فرصة للتوثيق وإبراز شمولية مجالات العمل ، وكلنا أمل أن يكون التقرير إطلاقة على ما أنجز ، وحافزا للمضي قدما في الفعاليات التي تأتلف فيما بينها لتتقاطع والرؤية والرسالة التي يتبناها بال توريد ، وبما يعبر عن سعينا الدائم لتحقيق الأهداف المرجوة .

وإذ نعرض من خلال هذا التقرير لما تحقق خلال العام ٢٠٠٩ ، لنؤكد على التزامنا الدائم بترجمة الشراكة مع الحكومة إلى حقائق ملموسة على الأرض ، فالقطاع الخاص لن يتوانى عن تأدية دوره المأمول في العديد من القضايا والأنشطة ، وفي هذا السياق نسجل اعتزازنا بما تحقق على صعيد التنسيق المستمر حيث جاءت مؤتمرات الاستثمار تتويجا لحرص دائم من القطاع الخاص والحكومة ممثلة بوزارة الاقتصاد الوطني على الانتصار لمنهجية التكامل في العمل.

وفي الختام ؛ نسجل اعتزازنا بالدعم الذي يبادر إليه المهتمون بأنشطتنا ، فرعاية أنشطتنا وبرامجنا من قبلهم كان -ولا زال- محطة رئيسة ننطلق منها لاستثمار الدعم لصالح إبراز ما تحقق من نقلة نوعية على صعيد الارتقاء بواقع المنتج الوطني مما عزز قناعاتنا بالاستمرار في توجهاتنا لاستثمار كل الفرص السانحة للترويج لمنتجاتنا التي نجحت في تجاوز العديد من الصعوبات ، وحظيت بالمصداقية في مختلف الأسواق التي وصلتها.

والسلام عليكم..

محمد نافذ الحريايوي

رئيس مجلس الإدارة

٢٠٠٩/١٢/٣١

## كلمة المدير العام

### تحية طيبة وبعد،،

كان العام ٢٠٠٩ وبحق عام الأنشطة التخصصية ولا سيّما في مجال برامج ترويج التجارة وتطويرها كالدورات التدريبية التي استهدفت مجالات عدة كان من أبرزها التصدير وإجراءاته، والبرامج المتخصصة في السياسات التجارية، ولا غرابة في ذلك إذ أن هذا المجال هو الرافعة التي يمكن الاستناد إليها في سعيها لترويج المنتجات الوطنية ، فكان جديدنا لهذا العام دراسات أفردت حيزا من الاهتمام لقطاعات متنوعة، علاوة على مواصلة الاهتمام بإبراز واقعنا التجاري إعلاميا وهو ما تحقق عبر تواصل مجلة التجارة في رصد العديد من البيانات والتقارير بالإضافة إلى توثيق العمل وتقديمه بصورة إبداعية .

وبموازاة كل ما سبق ، كان هناك توسع مدروس في عدد الشركات الأعضاء، فانضمام شركات جديدة لبال تريد ، واهتمام العديد من الشركات الفلسطينية للانضمام للمركز لهو ترويج لمنظومة متواصلة من العمل ، وتأكيد على أن المركز بات محط اهتمام.

خلال العام ٢٠٠٩ تواصل الامتداد نحو الأسواق الخارجية من خلال معارض استهدفت الأسواق العربية والآسيوية والأفريقية والأمريكية، وللحقيقة، فإن ما شهدته المعارض من تفاعل وما أفرزته من تعاقدات كان شهادة على ما وصلت إليه منتجاتنا من مصداقية.

وكان من الطبيعي أن تتضمن برامجنا العديد من الأنشطة كالدراسات المتخصصة بالتبادل التجاري لرفد وما يواصل بال تريد القيام به من جهود لتطوير واقع السياسات التجارية من جهة، وتوفير المعلومات التجارية من جهة أخرى، وهنا لا بد من ذكر دليل المصدرين الثالث والذي بات نشاطا سنويا هادفا يعرض لأبرز القطاعات الإنتاجية والشركات بأسلوب سلس مما يسهل التواصل معه.

لقد كان لتكامل جهود الدوائر التي يتألف منها المركز أطيّب الأثر في تحقيق نتائج ملموسة، وتزامن هذا مع التواصل الدائم مع الأعضاء وورش العمل المتخصصة ، واللقاءات التشاورية مع القطاعات المختلفة مما ارتقى بطبيعة العلاقة بين المركز وهيئته العامة.

ختاما، ومع صدور تقرير العام ٢٠٠٩ نتقدم بالشكر لكافة العاملين بالمركز وكافة الشركاء لما قدموه من جهد، كما ونؤكد بأن المركز ماض في سياساته وبرامجه، عازم على تحقيق أهدافه وفق خطط مدروسة ومنهجيات عمل تؤسس لمنظومة عمل تتقاطع والأهداف التي يسعى المركز لتحقيقها وبما يحقق التوازن بين النشاطات المحلية والخارجية، فالمعارض لم تعد مجرد فرصة لعرض المنتجات بل غدت محطة لتوثيق العلاقات، وإبراز مدى الإبداع الفلسطيني .

ماهر حمدان

المدير العام

٢٠٠٩/١٢/٣١

## مركز التجارة الفلسطيني - بال توريد تنمية وترويج التجارة سعي متواصل، وجهد متكامل

يتمثل الهدف الرئيسي لبال توريد في قيادة مسيرة تنمية التجارة الفلسطينية والمساهمة كعنصر فاعل لتحقيق تنمية مستدامة للاقتصاد الوطني وبصفته المؤسسة الوطنية لتنمية وترويج التجارة و كونه يعتمد على قاعدة عضوية تضم ما يقارب من ٢٠٠ شركة فلسطينية رائدة، تمثل قطاعات انتاجية وخدماتية متنوعة فإن بال توريد يعمل على تعزيز خلق بيئة تنافسية وممكنة للعمل التجاري كما يلتزم بتحسين التنافسية التجارية من خلال ترويج التجارة و بناء القدرات لدى شركات القطاع الخاص.

إن نشاطات وخدمات بال توريد تقوم وفق استراتيجيات موجهة على أساس قطاعي للتنمية التجارية. وتمزجها عملية تقييم للفرص والمعيقات عبر مختلف القطاعات ويتم العمل بهذه الإستراتيجيات من خلال مجموعة متكاملة من الخدمات والنشاطات بهدف تنشيط القطاعات الأساسية بحيث تصبح قادرة على التصدير للأسواق المستهدفة.

### ترتكز رسالة بال توريد على تطوير التجارة من خلال:

١. حشد وتأييد لبناء وتطوير بيئة تنافسية مناسبة للأعمال التجارية.
  ٢. تحسين القدرة التنافسية التجارية من خلال ترويج التجارة وبناء القدرات.
  ٣. تبني الممارسات المثلى والمقاييس العالمية للتجارة الدولية لدى المختصين والشركات والمؤسسات التجارية.
  ٤. توفير المعلومات التي تضمن تحسين الأداء التجاري.
- ويستند مركز التجارة الفلسطيني- بال توريد في سياق اضطلاعهم بمسئوليتهم الوطنية إلى إستراتيجية وطنية شاملة لتنمية التجارة وترويجها تأخذ بعين الاعتبار مصالح وبرامج الترويج للقطاعات المختلفة، وكذلك الترويج التجاري الشامل لفلسطين.

### دوائر بال توريد الرئيسية:

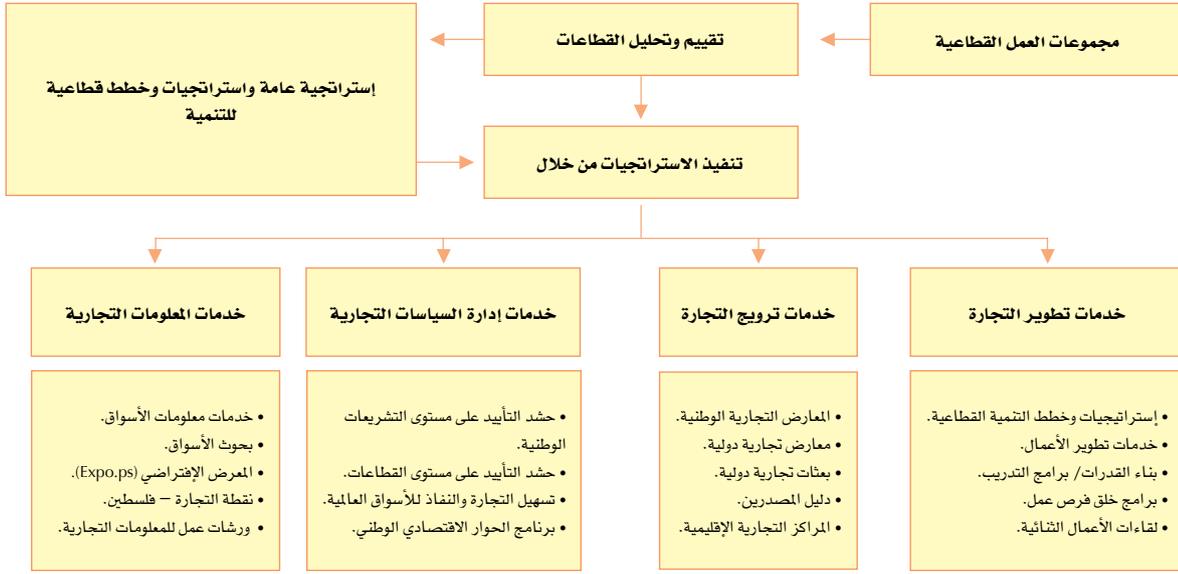
- دائرة تطوير التجارة من خلال تقييم وتنمية قدرات القطاعات والشركات الفلسطينية لتحسين الجاهزية وزيادة الفرص التصديرية.
- دائرة ترويج التجارة من خلال ترويج المنتجات الفلسطينية في الأسواق العالمية وزيادة الحصة السوقية في السوق الفلسطيني المحلي.
- دائرة السياسات التجارية تقوم بإدارة البرامج الهادفة لبناء وتطوير البيئة الإقتصادية والقانونية وحشد التأييد وإدارة برنامج الحوار الوطني الإقتصادي.
- دائرة المعلومات التجارية تقوم بتزويد الشركات الفلسطينية ببحوث الأسواق والمعلومات التجارية اللازمة لدخول الأسواق التصديرية.

فلسطين  
Palestine



بتنظيم من  
Organized by

### ويعتمد المركز في تنفيذ برامج من خلال الدوائر الرئيسية وفق التالي :



إبراز ميزات التنافسية في الأسواق المستهدفة وتبني الممارسات والمنهجيات المثلى والمقاييس العالمية للتجارة الدولية

#### الاستراتيجيات المقترحة لتحقيق هذا الهدف :

- تنفيذ مشاريع متكاملة تهدف الى تعزيز تنافسية القطاعات والشركات الانتاجية والخدمات الفلسطينية والترويج لها
- تحديث وتطوير إستراتيجيات وخطط التنمية للقطاعات الفلسطينية
- تقديم خدمات تطوير الأعمال لشركات القطاع الخاص الفلسطينية.
- بناء قدرات الشركات الفلسطينية من خلال برامج التدريب في مجالات التسويق والتصدير والدورات المتخصصة بالإضافة إلى تكثيف الجهود والفعاليات التي تهدف إلى نقل الخبرة والمعرفة إلى الشركات وتنفيذ الدائرة برامجها وأنشطتها من خلال الوحدات الفرعية الآتية:
- قسم التدريب
- قسم تطوير التجارة

#### دائرة السياسات الاقتصادية والتجارية :

**الهدف:** السعي لخلق بيئة تنافسية داعمة للاعمال من خلال تحديد السياسات التجارية التي تعكس مصالح القطاع الخاص الاستراتيجيات المقترحة لتحقيق هذا الهدف:

1. تنوع التجارة Diversification of Trade
2. تسهيل التجارة Trade Facilitation
3. العلاقة مع النظام التجاري المتعدد Multilateral Trading System
4. تفعيل الشراكة بين القطاع العام والخاص

**تتفاعل الدوائر الرئيسية في بال توريد مع شبكة واسعة من المؤسسات الوطنية الداعمة للتجارة، وفيما يأتي عرض موجز لطبيعة هذه الدوائر وتعريف بمنهجية عملها :**

#### دائرة ترويج التجارة :

**الهدف:** تطوير وتنويع اسواق التصدير وزيادة القدرة التنافسية للمنتجات الفلسطينية عبر زيادة حصتها في السوق المحلي وزيادة قيمة صادراتها للأسواق الدولية

#### الاستراتيجيات المقترحة لتحقيق هذا الهدف :

- دعم وتعزيز الأنشطة التجارية من خلال المكاتب والبعثات التجارية.
- زيادة الحصة التسويقية للمنتجات الفلسطينية ذات القدرة التنافسية في الاسواق المحلية- الاقليمية والدولية.
- دعم وتطوير دراسات وابحاث التسويق.
- فتح اسواق جديدة وتعزيز تواجد المنتجات الفلسطينية في هذه الاسواق وتنفيذ الدائرة برامجها وأنشطتها من خلال الوحدات الفرعية الآتية:

1. قسم إدارة الحدث
2. قسم المطبوعات و التسويق
3. قسم اللوجستيات

#### دائرة تطوير التجارة :

**الهدف:** تطوير وتحديث الاستراتيجيات للقطاعات الاقتصادية الفلسطينية ودراسة مراكز قوتها ونقاط ضعفها والعمل على تعزيزها بالإضافة الى تحديد احتياجات الشركات الفلسطينية المصدرة والتي تنوي التصدير وتعزيز وتطوير قدراتها والعمل على

## دائرة المعلومات التجارية :

**الهدف:** توفير المعلومات التي تضمن تحسين الأداء التجاري.

**الاستراتيجيات المقترحة لتحقيق هذا الهدف :**

- تطوير اداء بال تريد في تحديد و تقديم خدمات المعلومات التجارية
- تقديم خدمات المعلومات التجارية للمستفيدين
- زيادة وعي الشركات المصدرة المحلية حول أهمية المعلومات التجارية و الخيارات- الأدوات- المصادر المتاحة
- تسهيل وزيادة القدرة لدى الشركات للوصول للمعلومات التجارية
- تحديد فرص تصديرية للمنتجات الفلسطينية

## دائرة خدمات الاعضاء

تعتبر دائرة العضوية العنوان الرئيسي للشركات الاعضاء في المركز ، من خلال تفعيل التواصل الدائم والفاعل بين اعضاء الجمعية العمومية للمركز والدوائر الفنية والتاكد بالممارسة بان دائرة العضوية حلقة الوصل بين المركز ودوائره المختلفة من جهة ومع الشركات الاعضاء من جهة اخرى ، والتاكد على ان الدائرة تهدف الى دعم ومساندة وترويج برامج ونشاطات المركز في اوساط الشركات الاعضاء ، وكذلك التعرف على وجهة نظر و اراء واحتياجات اعضاء المركز ونقلها للجهات المعنية ومتابعتها.

**الاستراتيجيات المقترحة لتحقيق هذا الهدف :**

1. العمل على تعزيز ثقة الشركات الاعضاء في المركز وبرامجه.
2. التركيز على الشركات التي تتمتع بمزايا وقدرة عالية من حيث طبيعة النشاط الاقتصادي وحجم المؤسسة وراس المال والقدرة التصديرية.
3. تحديد الشركات وخاصة الشركات المتوسطة والصغيرة والتي لم تشترك ببرامج ونشاطات نفذها المركز في السنوات السابقة والبحث معهم في المجالات الممكنة للتعاون .
4. تكثيف التواصل واللقاءات الدورية بين الشركات الاعضاء والادارة التنفيذية
5. اشراك الشركات الاعضاء في الاصدارات التي تصدرها الدائرة والتفاعل معها . “ والتعامل مع تلك الاصدارات بانها مشروع الشركات الاعضاء ” وخاصة مجلة التجارة .
6. اعادة تقييم العلاقة وشكل التواصل بين الدوائر الخدمية والفنية والشركات الاعضاء .

# فلسطين Palestine



Supported By

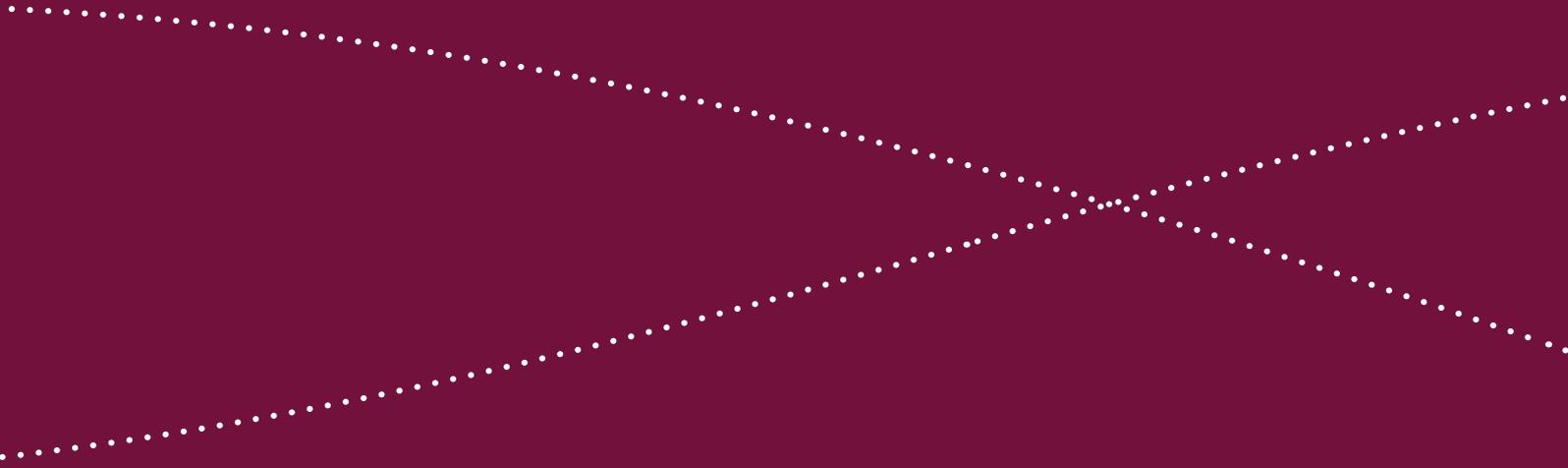
البنك الاسلامي للتنمية  
وحدة صندوق الاقصاد



Organized By



# نشاطات المركز



## نشاطات المركز

للفترة ٢٠٠٩/١/١ - ٢٠٠٩/١٢/٣١



### «بال تريد»

سعي متواصل وجهد متكامل

شكل بال تريد من خلال انشطته وبرامجه في العام ٢٠٠٩ استمراراً لمسيرة عمل حافلة بالإنجازات مرتكزاً على قاعدة الاستفادة من تجربة السنوات السابقة ليراكم على النجاحات التي حققها مستفيداً من تجربته في محطات اخرى لتجاوز العقبات والمعوقات التي تعترضه، فمع صدور التقرير السنوي للعام ٢٠٠٩ يكون بال تريد قد استفاد من عشر سنوات من العمل والعطاء والتجربة الكبيرة في مجال تنمية وترويج التجارة، فمنذ ان اسس المركز في العام ١٩٩٨ سعى بال تريد للتطلع للامام واضعا نصب اهدافه تنمية الصادرات الفلسطينية والرقي بمنتجاتها لنصل الى اسواق جديدة ونعزز تواجد منتجاتنا في اسواق تم دخولها من قبل. وخلال هذا التقرير والذي يوثق ما تم انجازه والاطلاع على ما تم تنفيذه من نشاطات وبرامج خلال هذا العام، حيث جاء تنفيذ تلك البرامج والأنشطة وانجازها تتويجا لجهود تراكمية تحققت عبر السنوات السابقة، وبرؤية يحكمها الحرص على تحقيق مزيد من النجاح على صعيد تنمية التجارة الفلسطينية وترويجها على المستويين العالمي والوطني. فكان العام ٢٠٠٩ عاما مكثفا بالنسبة لما تم انجازه من حيث عدد الانشطة ونوعيتها، كتنظيم المعارض الدولية والمحلية، والبرامج التدريبية المتخصصة، والعديد من البرامج والمشاريع ذات العلاقة بتسهيل التجارة، وتوفير المعلومات التجارية واستمرار لتنفيذ برنامج متخصص بترويج زيت الزيتون، واستمرت الجهود للارتقاء بطبيعة الأعضاء «كما ونوعا» وبالنشاطات المعززة للتكامل بين كافة المؤسسات، واستمر المركز بتقديم وتطوير اصداراته والتي اصبحت تصدر بشكل دوري ووفق خطة مسبقة، كمجلة التجارة ودليل المصدرين الفلسطينيين وأجندة التجارة السنوية، والتي باتت تشكل واجهة إعلامية تنطق بما يتم تحقيقه، وتقديم بيانات وآليات تواصل بطريقة سلسلة بعيدة عن العشوائية.

ان هذا التقرير يرصد ويوثق ما تم تنفيذه وانجازه من نشاطات وفعاليات رئيسة، للفترة الواقعة بين ١/١ - ٢٠٠٩/١٢/٣١ من خلال دوائر المركز المختلفة، وان توثيق تلك البرامج والانشطة قد تم من خلال المؤشرات الرئيسية لها بعيدا عن التفصيل، حيث يوجد لكل نشاط تقريرا خاص به.



دولة الدكتور سلام فياض رئيس الوزراء خلال زيارته معرض اكسبوتك ٢٠٠٩

وفيما يلي نستعرض اهم الانجازات والانشطة والبرامج التي تم تنفيذها خلال العام ٢٠٠٩ :

### اولاً: نشاطات ترويج التجارة

#### ١. معرض الخرطوم الدولي

٢٠٠٩/٢/٧-١

- بمشاركة ١١ شركة تمثل قطاعات إنتاجية مختلفة نظم بال توريد المشاركة الفلسطينية في معرض الخرطوم الدولي بهدف ترويج المنتجات الفلسطينية في السوق السوداني واقامة علاقات تجارية و بحث امكانية عقد صفقات و الحصول على معلومات تجارية عن السوق وقد تم عقد عدة لقاءات مع مهتمين ومستوردين سودانيين وممثلي الشركات الفلسطينية المشاركة في المعرض.

#### ٢- معرض غذاء الخليج الدولي Gulf Food 09

٢٠٠٩/٥/١٠-٥

- بمشاركة ٧ شركات من قطاع الصناعات الغذائية تم تنظيم المشاركة الفلسطينية في معرض غذاء الخليج بهدف تعزيز تواجد المنتجات الفلسطينية في السوق الاماراتي وفتح قنوات تجارية جديدة و بحث امكانية عقد صفقات تجارية و قد تم اقامة اكثر من ٤٠ علاقة تجارية و مفاوضات لعقد ٥ صفقات.

#### ٣. معرض حلال / ماليزيا

٢٠٠٩/٥/١٠-٦

- بمشاركة ٩ شركات غذائية عارضة و شركتين زائرة تم تنظيم المشاركة الفلسطينية في معرض حلال في ماليزيا بهدف فتح سوق جديد وترويج المنتجات الفلسطينية واجراء مفاوضات تجارية و لزيادة المعرفة بمتطلبات السوق والاجراءات والقوانين الخاصة بمتطلبات الحلال تم خلال المعرض اقامة ٨١ علاقة واتصال تجاري و مباحثات لعقد ٦ صفقات تجارية .

#### ٤. معرض الجزائر الدولي

٢٠٠٩/٦/٤-٥/٣٠



#### جناح فلسطين في معرض حلال الدولي - ماليزيا ٢٠٠٩

- بمشاركة ١٠ شركات فلسطينية تم تنظيم المشاركة الفلسطينية في معرض الجزائر الدولي بهدف اقامة علاقات تجارية وبحث امكانية تطبيق الاعفاء الجمركي .

#### ٥- معرض BUILDDEX PALESTINE

٢٦ - ٢٨ / ٥ / ٢٠٠٩

- تم تنظيم المعرض بمشاركة ٤٢ شركة فلسطينية و بهدف التعريف بمنتجات البناء وخدماتها والتشبيك مع منتجي القطاع والقطاعات المساندة- وبحث اجراء صفقات تجارية وقد زار المعرض اكثر من ٣٤٥٠ تاجر ومهندس ومقاول و ٢٣ ألف زائر وتم خلال المعرض إجراء العديد من الصفقات التجارية

#### ٦. معرض صنعاء الدولي

٢١ - ٢٦ / ٦ / ٢٠٠٩

- بمشاركة ١٠ شركات فلسطينية تم تنظيم المشاركة الفلسطينية في معرض صنعاء الدولي بهدف تعزيز تواجد المنتجات الفلسطينية بالسوق اليمني واقامة علاقات تجارية و- طرح منتجات جديدة في السوق اليمني وقد تم عقد ٥ صفقات و٩٦ علاقة تجارية.

#### ٧. معرض فانسبي فود Fancy Food

٢٨ - ٣٠ / ٦ / ٢٠٠٩

- بمشاركة ٧ شركات فلسطينية تم تنظيم المشاركة الفلسطينية في معرض فانسبي فود في الولايات المتحدة الأمريكية بهدف اقامة علاقات تجارية ومحاولة الدخول لسوق جديدة وعقد لقاءات تجارية B2B وقد استفادت ٦ شركات من قطاع المواد الغذائية وقد اقيمت اكثر من ١٥٠ علاقة تجارية وتم بحث لعقد ٤ صفقات.

#### ٨. مهرجان عمان للتسوق

٢ - ١٠ / ٧ / ٢٠٠٩

- بمشاركة ٥ شركات فلسطينية تم تنظيم المشاركة الفلسطينية في مهرجان عمان للتسوق و ذلك بهدف بيع مباشر للجمهور وامكانية عقد صفقات واجراء لقاءات تجارية واقامة علاقات وتشبيك تجاري وقد تم اقامة ٤٢ علاقة واتصال تجاري و جرت مباحثات لعقد ٧ صفقات.

**٩. معرض فلسطين، الاردن والعراق في اليابان**

٢٠٠٩/١١/٢٠ - ١٧

- بمشاركة ٩ شركات فلسطينية تم تنظيم المشاركة الفلسطينية في معرض فلسطين الأردن العراق في اليابان وذلك بهدف التعرف على اسوق جديدة وترويج المنتجات الفلسطينية ذات الفرصة في السوق الياباني والتشبيك مع تجار وموزعين وبحث امكانية عقد صفقات وقد حقق المعرض نجاحا كبيرا حيث انه من المتوقع ان تبدأ ٣ شركات فلسطينية بتصدير منتجاتها إلى اليابان.

**١٠. معرض الصناعات الانشائية - الاردن / Levant Build 09**

٢٠٠٩١٠//١٥-١٢

- بمشاركة ١٦ شركة من قطاع الانشاءات تم تنظيم المشاركة الفلسطينية في معرض الصناعات الإنشائية بهدف اقامة علاقات تجارية و بحث امكانية عقد صفقات تجارية وقد حققت اكثر من ٩ شركات نتائج ممتازة وقامت ٥ شركات بإعطاء وكالات تجارية.

**١١. معرض SHOW BIG 5**

٢٠٠٩/١١/٢٦-٢٣

- بمشاركة ٩ شركات فلسطينية تم تنظيم المشاركة الفلسطينية بمعرض الخمسة الكبار وقد حققت ٤ شركات نتائج جيدة وباقي الشركات أقامت علاقات تجارية.

**١٢. اسبوع اكسبوتيك لتكنولوجيا المعلومات**

٢٠٠٩١١//٦-٢ ( رام الله + غزة )

- بمشاركة ٥٦ شركة فلسطينية تم تنظيم أسبوع أكسبوتك لتكنولوجيا المعلومات وقد اشتمل على مؤتمر دولي للتكنولوجيا و٤ ايام دراسية دولية وبالإضافة إلى تنظيم ملتقى المبدعين والافكار الابداعية بمشاركة ١٦ مشروع ريادي.

**١٣. اجندة التجارة الفلسطينية**

- تم انتاج واصدار ٢٠٠٠ نسخة من اجندة التجارة و توزيعها في السوق المحلي وللمؤسسات والسفارات الفلسطينية في الخارج ومكتب عمان، والمؤسسات ذات العلاقة وتعتبر أجندة التجارة وثيقة تجارية سنوية متخصصة

**مكتب عمان****الخدمات التجارية و المعلومات و الإستشارات حيث تم:**

- تقديم العديد من الخدمات التجارية والاستشارات التسويقية ل ٦ شركات فلسطينية في قطاعات: الحجر والرخام و المواد الغذائية.
- بلغ عدد الشركات المستفيدة من مكتب عمان ٦٠ شركة فلسطينية، وبلغ عدد الاستشارات والخدمات والمعلومات التجارية ١٨٦ استشارة ومعلومة تجارية قدمت للشركات الأردنية والعربية.
- خدمات الباركود: مساعدة شركتين في الحصول على الباركود.

**برنامج دخول السوق الأردني:**

- عمل دراسة تفصيلية لسوق الحليب ومشتقاته في الأردن تحتوي الدراسة على نبذة عامة عن سوق الحليب ومشتقاته في الأردن ، حجم الإنتاج المحلي ، حجم الاستيراد ، أنماط الاستهلاك طرق التوزيع ، المواصفات والمقاييس، الرسوم والضرائب، الشحن والتخليص ، وكذلك قائمة بأسماء رجال الأعمال المهتمين باستيراد الحليب ومشتقاته من فلسطين .

**الدراسات والتقارير:**

- دراسة التبادل التجاري بين فلسطين والأردن للاشهر الخمسة الاولى من عام ٢٠٠٩ .
- تم عمل ٢ تقارير عن قطاعات صناعية مهمة، شملت على معلومات عن السوق الأردني من حيث الحجم، التوزيع الجغرافي للاستيراد، تفضيلات المستهلكين، الإنتاج المحلي الأردني، الأسعار والمنافسة، كما تضمنت التقارير جزءاً عن الإجراءات الحكومية المتبعة في عملية الاستيراد والشحن والتخليص وكذلك المواصفات والشروط القياسية الواجب توافرها في المنتجات المستوردة، وكانت هذه التقارير قد غطت القطاعات الاقتصادية التالية:
- قطاع الحجر والرخام، قطاع السخانات الشمسية. قطاع الدهانات.

## اللقاءات التجارية :

تم عقد العديد من اللقاءات التجارية لـ ١٤ شركة فلسطينية تعمل في مجال صناعة الحجر و الرخام والمواد الغذائية و السخانات الشمسية والأثاث المعدني و البلاستيك.



معالي الدكتور حسن ابو لبدة وزير الإقتصاد الوطني يفتتح معرض فلسطين الأردن العراق - طوكيو اليابان - ٢٠٠٩/١١

# bu'ida Palestine EX 2009



جانب من معرض بلدكس فلسطين ٢٠٠٩

## ثانياً: نشاطات تطوير التجارة

### التدريب:

١. دورة تدريبية بعنوان "المضمون في ادارة العلاقة مع الزبون - بتمويل من البنك الإسلامي للتنمية / صندوق الأقصى.

٢٤ اذار - ٢٤ اذار ٢٠٠٩

• بهدف تزويد المشاركين بالمعلومات اللازمة والضرورية لبناء علاقات فعالة مع الزبائن وكيفية المحافظة عليها وتطوير الوسائل المستخدمة لقياس مدى رضا الزبائن عن الخدمة المقدمة من حيث جودتها وتلبيةها لرغباتهم والتعريف بأنظمة إدارة العلاقات مع الزبائن وكيفية استخدامها. تم عقد التدريب في كل من مدينتي رام الله وغزة بمشاركة ٣٩ متدرب (١٨ متدرب من غزة و٢١ متدرب من الضفة الغربية).

٢. عدد من الدورات التدريبية بعنوان - ادارة واجراءات ولوجستيات التصدير

حزيران ٢٠٠٩

بالتعاون مع برنامج تنمية القطاع الخاص للمؤسسة الألمانية للتعاون الفني GTZ

• بهدف التعريف بمصطلحات الاستيراد و التصدير وتزويد المشاركين بالمعلومات اللازمة والوثائق المطلوبة للتصدير وتعريف المشاركين بطرق التعبئة والتغليف عند التصدير واعطاء المشاركين معلومات حول اجراءات الجمارك والتخليص ودور وكالات الشحن ودور الموزعين تم تنفيذ تدريب بعنوان " ادارة واجراءات ولوجستيات التصدير " وبالتعاون مع برنامج تطوير القطاع الخاص المنفذ من المؤسسة الألمانية للتعاون الفني (GTZ) في عدد من مناطق الضفة الغربية حيث شارك ٣٦ شخص بهذا التدريب.

٣. دورة تدريبية بعنوان " تحليل التنافسية "

٣٠ حزيران وحتى ١٦ تموز ٢٠٠٩

• بهدف تزويد المشاركين بالمعلومات اللازمة والضرورية لتحليل القواعد البيانية و طرق استخراجها واستخدامها. و تطوير قدرة المشاركين على تحليل البيانات و استخدامها لخدمة الاقتصاد الفلسطيني و معرفة الاسواق المنافسة. و زيادة معرفة المشتركين باستخدام بعض البرامج الخاصة باستخراج قواعد البيانات تم تنفيذ تدريب بعنوان « تحليل التنافسية» و بتمويل من UNIDO في مدينه رام الله بمشاركة ١٤ متدرب. في الفترة الممتدة من ٣٠ حزيران وحتى ١٦ تموز.

#### ٤. دورات تدريب مدربين في برنامج ترويج وتطوير الصادرات

٢٧ تموز - ١٩ اب ٢٠٠٩

- بهدف تطوير وتنفيذ برنامج تكامل محترف لبناء قدرات ورفع كفاءة شركات التدريب المحلية في مجال ترويج وتطوير الصادرات بهدف تعزيز قدرات شركات القطاع الخاص المصدرة والتي تنوي التصدير وتوسيع خياراتها التجارية تم عقد تدريب شارك فيه ٥ شركات تدريب محلية.

#### ٥. دورة متقدمة في التعبئة والتغليف والتصميم لشركات الصناعات الغذائية

١٠-١١ اب ٢٠٠٩ رام الله

- بهدف التعريف بالاتجاهات الجديدة في مجال التعبئة والتغليف، النظم الدولية للتغليف وتحليل مواد التعبئة والتغليف ومتطلبات التعبئة والتغليف والشحن، طريقة عنونة ملصقات التغليف تم تنظيم دورة تدريبية شارك في التدريب ١٧ مشاركا من ١١ شركة محلية.

#### ٦. دورة بعنوان "ادارة واجراءات ولوجستيات التصدير"

٣٠ أيلول - ١ تشرين الأول ٢٠٠٩ ، نابلس

- بهدف التعريف بمصطلحات الاستيراد والتصدير وتزويد المشاركين بالمعلومات اللازمة والوثائق المطلوبة للتصدير وتعريف المشاركين بطرق التعبئة والتغليف عند التصدير واعطاء المشاركين معلومات حول اجراءات الجمارك والتخليص ودور وكالات الشحن ودور الموزعين شارك ١٠ مشاركين من ٧ شركات محلية.

#### ٧. دورة تدريبية بعنوان "تحليل التنافسية"

٣٠ حزيران وحتى ١٦ تموز

- بهدف تزويد المشاركين بالمعلومات اللازمة والضرورية لتحليل القواعد البيانية وطرق استخراجها واستخدامها. وتطوير قدرة المشاركين على تحليل البيانات واستخدامها لخدمة الأقتصاد تم تنفيذ تدريب بعنوان « تحليل التنافسية» وتمويل من UNIDO تم عقد دورة تدريبية في مدينه رام الله بمشاركة ١٤ متدرب.

#### ٨. برنامج ترويج وتطوير الصادرات

تشرين الأول - تشرين الثاني ٢٠٠٩ ، رام الله

بالتعاون مع برنامج تنمية القطاع الخاص للمؤسسة الالمانية للتعاون الفني GTZ

- بهدف تطوير وتنفيذ برنامج متكامل محترف لبناء قدرات ورفع كفاءة الشركات المحلية في مجال ترويج وتطوير الصادرات بهدف تعزيز



قدرات شركات القطاع الخاص المصدرة والتي تنوي التصدير وتوسيع خياراتها التجارية تم عقد برنامج تدريبي على شكل سلسلة مكونة من اربعة دورات متكاملة ضمن برنامج تطوير وترويج الصادرات على النحو التالي: دورة متقدمة في التسويق والتخطيط الدولي، دورة متقدمة في ابحاث الاسواق و التجارة الدولية ، دورة متقدمة في دخول السوق والتوزيع، دورة متقدمة في تمويل التجارة الدولية وقد شارك في التدريب ٣٤ مشترك.

#### ٩. دورة تدريبية في التصدير والتسويق لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات

١١-١٥ تشرين الأول ٢٠٠٩، رام الله، ١٧ - ٢٢ تشرين الأول ٢٠٠٩، غزة

• تم عقد هذه الدورة بهدف إيجاد إطار مهني متخصص لخطة إستراتيجية على الصعيد الدولي وإنتاج خطة تسويق مناسبة لقطاع الأعمال وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات. وتطوير الأهداف البحثية المناسبة ، تنفيذ عمليات تقييم الاحتياجات الأساسية الاستراتيجية. وتحديد وتقييم خيارات دخول سوق الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. وتحديد الشركاء المناسبين من أجل إعطاء أي مشروع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الدولية. وتحديد العوامل في إنشاء وإدارة الشراكات الدولية والتجارة. وإجراء تقييم العمليات التجارية الأساسية ، والبلد ، ومخاطر العملة في بلد. وإدارة تخفيف المخاطر ذات الصلة وتحديد التكاليف والجدوى من المعاملات. وقد شارك في التدريب ١٣ مشارك من رام الله و ٣ مشتركين من غزة.

#### ١٠. دورة بعنوان "إدارة واجراءات ولوجستيات التصدير

تشرين الأول ٢٠٠٩ ، الخليل

• بهدف التعريف بمصطلحات الاستيراد و التصدير وتزويد المشاركين بالمعلومات اللازمة والوثائق المطلوبة للتصدير وتعريف المشاركين بطرق التعبئة والتغليف عند التصدير واعطاء المشاركين معلومات حول اجراءات الجمارك والتخليص ودور وكالات الشحن ودور الموزعين شارك ٢١ مشترك من ١٦ شركة محلية في هذا التدريب.

#### ١١. برنامج تدريب في تحليل التنافسية وسلسلة القيمة المضافة من قبل خبراء دوليين في منظمة الأمم المتحدة للتنمية الاقتصادية (UNIDO)

١٢ - ٢٢ اكتوبر ٢٠٠٩، رام الله

• بهدف التعريف بمصطلحات التحليل التنافسي و المصطلحات الاقتصادية والتعريف بنظريات تحليل التنافسية وحسناتها وسيئاتها. وتبيان الأبعاد والمؤشرات الكمية لقياس تنافسية الصناعة، وتوضيح العوامل الهيكلية للتنافسية الصناعية وبناء الطاقات والقدرات التحليلية للمؤسسات المعنية بتكوين السياسات الاقتصادية والتحليل على مستوى القطاعات وتحليل سلسلة القيمة المضافة والتمكين على القياسات المعيارية تم تأسيس الوحدة المرجوة (وحدة تحليل التنافسية) و تثبيت عناصرها لدى بالتريد، و من ثم تحديد المهام للشروع بالعمل، حيث يتم العمل على اصدار مسودة أولية عن تقرير التنافسية التجارية والصناعية لفلسطين ٢٠٠٩ مع نهاية شهر كانون ثاني ٢٠١٠

### مشاريع تسهيل التجارة Trade Facilitation Projects

اصدار خمسة تقارير موجزة لأبرز القطاعات الفلسطينية من قطاع الحجر والرخام وقطاع الصناعات الغذائية وقطاع الغزل والنسيج وقطاع الأثاث الخشبي وقطاع الصناعات الدوائية.

#### أنشطة تطوير الصادرات الفلسطينية إلى إسرائيل (B2B):

#### ١. المشاركة في التدريب المهني بشركة Intel العالمية

٨ حزيران ٢٠٠٩

• بهدف زيادة المعرفة لدى اصحاب المصانع للتقنيات والاحتياطات الواجب اتخاذها للمحافظة على سلامة عمالهم وموظفيهم تم تنفيذ الورشة من قبل خبراء في شركة Intel العالمية حيث تخلت الورشة ما يلي:  
عرض مفصل تخلله نقاش حول التقنيات العالمية المستخدمة للحفاظ على سلامة العاملين في المصانع مع عرض للاسباب المحتملة والتي قد تكون مسبب لتعرض العمال لخطر ما. شارك في التدريب ١٣ مشارك من ممثلي مختلف المصانع والشركات من رام الله وبيت لحم والقدس و نابلس والخليل.

## ٢. تنظيم دورة تدريب في التعبئة والتغليف والتصميم الغذائي (قطاع الالبان)

١٧-١٥ حزيران ٢٠٠٩-القدس

- بهدف التعرف على المستجدات في مجال تعبئة وتغليف وتصميم المنتجات الغذائية الفلسطينية بالتركيز على منتجي الالبان من خلال تعريف ممثلي القطاع والفنيين والمصممين العاملين في القطاع على أساليب التغليف الفعالة من حيث الجودة والتكلفة والمظهر تم تنظيم تدريب شارك فيه ١٢ مشارك من الفنيين والمصممين العاملين في قطاع منتجي الالبان.

## ٣. المشاركة في التدريب المهني والتغليف الغذائي (قطاع منتجات اللحوم)

٢٤-٢٢ تموز ٢٠٠٩

- بهدف التعرف على المستجدات في مجال التعبئة والتغليف المنتجات الغذائية الفلسطينية بالتركيز على منتجي منتجات اللحوم من خلال تعريف ممثلي القطاع والفنيين والمصممين العاملين في القطاع على أساليب التغليف الفعالة من حيث الجودة والتكلفة والمظهر. جذب التدريب ١٢ مشارك من الفنيين والمصممين العاملين في قطاع منتجي أغذية اللحوم،

## ٤. الزيارة المهنية إلى معرض ”جوفيللا ٢٠٠٩“

٢ تموز ٢٠٠٨

- بهدف تعريف مصنعي ومصممي المجوهرات بتوجهات الأسواق العالمية وسمات المنتجات الناجحة تسويقياً بالإضافة إلى تعريفهم بالمعرض وإتاحة الفرصة أمامهم للتواصل مع شركات وأشخاص أعمال في مجال المجوهرات والإكسسوارات. جذبت الزيارة ٢٤ رجل وسيدة أعمال فلسطينية/ة من قطاع المجوهرات والإكسسوارات من منطقتي الخليل وبيت لحم ورام الله.

## ٥. المشاركة في معرض ”Giftec 2009“ للصناعات اليدوية

١٢-١٠ آب ٢٠٠٩

جانب من جناح فلسطين في معرض الجزائر الدولي ٢٠٠٩



- بناء على توصيات الشركات العارضة في معرض "Giftec 2008"، فقد تم تنظيم مشاركة ١٦ شركة من مصممي ومصنعي الحرف اليدوية والمجوهرات والإكسسوارات الفلسطينية من مناطق بيت لحم والخليل في معرض Giftec 2009 كشركات عارضة بجناح فلسطيني. بناء على تقييم الشركات العارضة، لقد تم انشاء علاقات تجارية جيدة لشركات إسرائيلييه، واتمام صفقات تجارية إلى جانب عدد من المبيعات المباشرة التي تمت خلال فترة المعرض.

#### ٦- الزيارة المهنية إلى معرض "Plasto Ispack 2009"

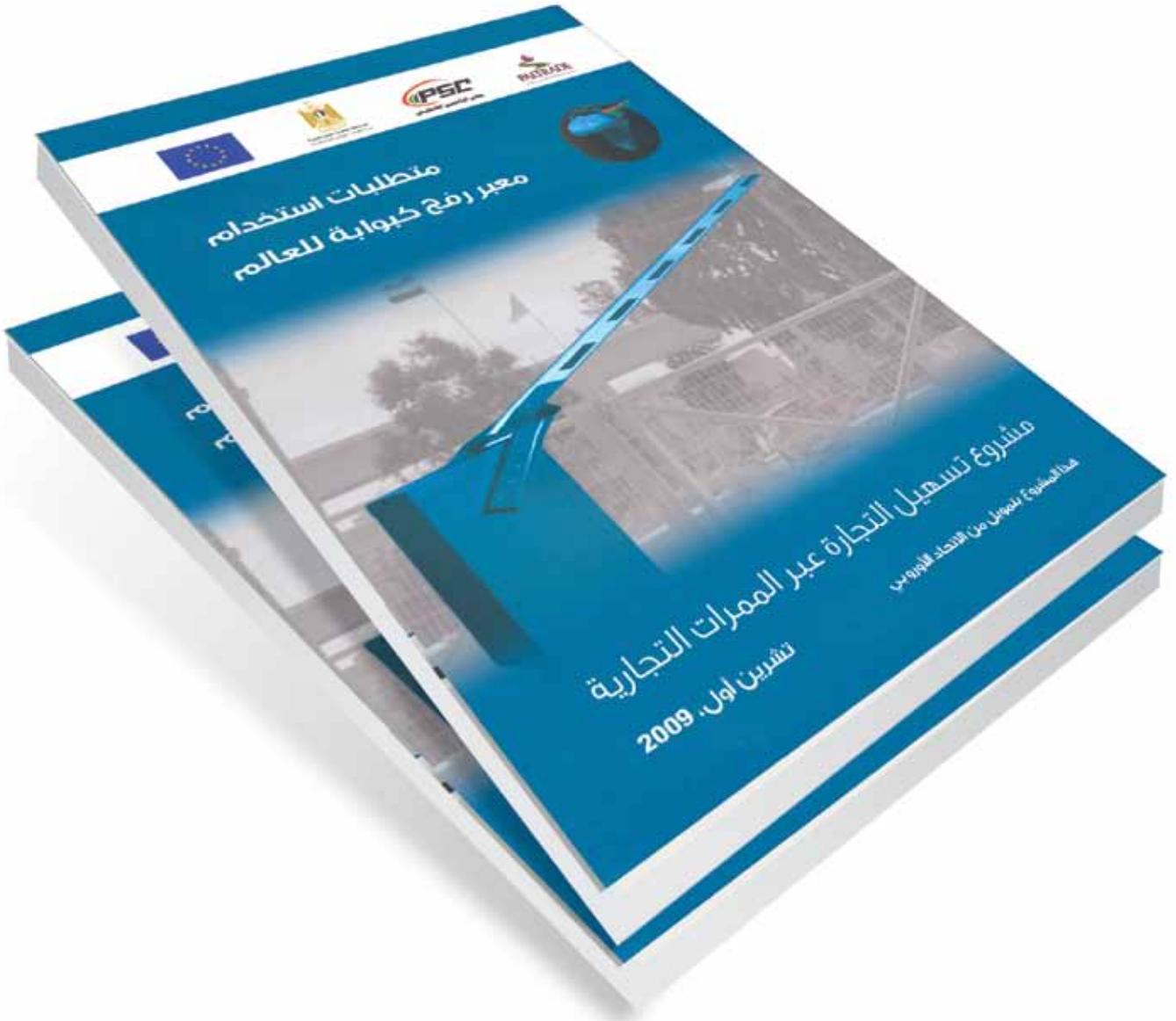
١٩ أيلول ٢٠٠٩

- هدفت هذه الزيارة إلى تعريف الشركات الفلسطينية المصنعة للمواد البلاستيكية والمطاطية بالمعرض والتوجهات العالمية والإقليمية في صناعة وتصميم وتجارة الصناعات البلاستيكية والمطاطية جذبت الزيارة ٤٨ رجل وسيدة أعمال فلسطيني/ة من المهنيين المختصين في الصناعات البلاستيكية والمطاطية والعاملين في مجال الاتاث ومعدات المكاتب والفنادق والمطاعم والأعمال التجارية من منطقتي رام الله و الخليل.

#### ٧- الزيارة المهنية إلى معرض "Timber 2009"

١٩ تشرين ثاني ٢٠٠٩

- بهدف التعرف على مستجدات في مجال الصناعات الخشبية والأثاث وتوجهات واحتياجات السوق العالمية في مجال الصناعات الخشبية والأثاث، وتطوير فرص مستقبلية من خلال تعزيز العلاقات التجارية للشركات الفلسطينية. شارك في هذه الزيارة ١٩ مشترك من مصنعي الاثاث من منطقتي بيت لحم و الخليل.





### ثالثا: دائرة السياسات التجارية

#### ١. مشروع مراقبة وتقييم أداء الحركة والأنشطة التجارية على المعابر

بتمويل من صندوق الائتمان النرويجي وبإشراف البنك الدولي تم توقيع الاتفاقية لمشروع مراقبة وتقييم أداء الحركة والأنشطة التجارية على المعابر ليتم تنفيذ المشروع بالضفة الغربية وقطاع غزة. وتم توقيع الاتفاقيات مع أربع مؤسسات (غرفة تجارة وصناعة الخليل، اتحاد سائقي النقل العام، اتحاد نقابات عمال فلسطين وجمعية المستوردين الفلسطينيين) لتقوم بجمع البيانات المطلوبة عن الحركة التجارية على المعابر من خلال مراقبين تم تعيينهم من قبل هذه المؤسسات. وتم الإتفاق مع مشروع تسهيل التجارة (TFP) على أساس يقتضي تقديم التسهيلات والتجهيزات اللازمة للمؤسسات والمراقبين على المعابر تتضمن أجهزة حاسوب وطابعة وفاكس ومن جانب آخر التنسيق مع إدارة المعابر لتسهيل مهمة المراقبين وأيضا طباعة النماذج المطلوبة وفق الإتفاق مقابل ان تقوم بال ترديد بتزويد TFP بالبيانات التي يتم جمعها لأغراض التحليل ومن خلال المشروع تم إصدار التقارير الشهرية عن الوضع الراهن للحركة التجارية على المعابر التجارية المختلفة باللغة الإنجليزية وتم نشرها على الموقع الإلكتروني لبال ترديد بالإضافة الى إعداد دراسة قطاعات صناعية إقتصادية مثل الحجر والرخام والقطاع الزراعي من أجل إظهار أهمية هذه القطاعات ومدى إنعكاس بيئة المعابر التجارية على هذه القطاعات وإصدار تقرير خاص بقطاع غزة تحت عنوان مرور سنتين على الحصار يوصف فيه طبيعة الحركة التجارية خلال هذه الفترة و إعداد دراسة حول المنتجات التي منعت من دخول سوق القدس الشرقية وإسرائيل مثل منتجات الألبان واللحوم .

## ٢. مشروع تسهيل التجارة عبر الممرات التجارية (رفح - الأردن)

بتمويل من الإتحاد الأوروبي وبالشراكة مع مجلس الشاحنين الفلسطينيين ومن خلال مشروع تسهيل التجارة عبر الممرات التجارية (رفح و الأردن) تم تنفيذ النشاطات التالية:

- عقد ورشة عمل فنية شملت معظم الجهات الرسمية وبعض الشركات والجهات الأخرى ذات العلاقة بعملية الاستيراد والتصدير في ٢٢ شباط ٢٠٠٩ بهدف النقاش والتأكد من الأمور الفنية واللوجستية ذات العلاقة بالاستيراد والتصدير حيث حضر ما يزيد عن ٤٥ شخص من معظم الجهات ذات العلاقة سواء كانت حكومية شبه حكومية وشركات من القطاع الخاص، وتم عرض الإجراءات الخاصة بالاستيراد والتصدير من قبل فريق المشروع وبشكل خاص فيما يتعلق بالصناعات الدوائية، الزراعية والغذائية.
- عقد زيارة إلى الجهات الرسمية الإسرائيلية ذات العلاقة بالاستيراد والتصدير تم عقد هذه الزيارة في ٥ آذار ٢٠٠٩ بهدف الحصول على معلومات ذات علاقة بإجراءات ومتطلبات الاستيراد والتصدير من قبل الشركات المصدرة والمستوردة الفلسطينية، حيث تم اللقاء مع كل من مدير جمارك المعابر البرية ونائبه ومدير جمارك جسر الملك حسين.
- عقد زيارة لفريق المشروع للجانب الإسرائيلي من معبر جسر الملك حسين تم عقد هذه الزيارة في ٢٩ آذار ٢٠٠٩ بهدف التعرف على طبيعة المعبر والإجراءات الخاصة بالحركة التجارية والمتطلبات ذات الأولوية لتسهيل الحركة التجارية على المعبر حيث تم اللقاء مع كل من مدير المعبر ومدير الارتباط ومدير الجمارك على الجسر وتم زيارة معظم المواقع ذات العلاقة بالحركة التجارية سواء كانت منطقة التحميل والتنزيل، الفحص والتفتيش وغيرها من مواقع ذات أهمية.
- عقد ورشة عمل تحت عنوان إجراءات الاستيراد والتصدير باستخدام جسر الملك حسين وبحضور وبمشاركة معظم الجهات ذات العلاقة والعديد من الشركات المصدرة والمستوردة بهدف عرض ونقاش طبيعة الإستيراد والتصدير من خلال جسر الملك حسين من زاوية لوجستية (وقت، تكلفة وإجراءات وأمور أخرى ذات علاقة) ومقارنتها مع الإستيراد والتصدير من خلال الموانئ والمعابر الإسرائيلية.
- عقد زيارات إلى الجهات الرسمية الإسرائيلية ذات العلاقة بالاستيراد والتصدير تم عقد هذه الزيارات بهدف الحصول على معلومات ذات علاقة بإجراءات ومتطلبات الاستيراد والتصدير من قبل الشركات المصدرة والمستوردة الفلسطينية.
- تم وضع خطة للحشد والدعم تتضمن المشاكل والصعوبات التي تواجه المصدر والمستورد الفلسطيني على جسر الملك حسين سواء كانت صعوبات ومعوقات إسرائيلية أو معوقات إجرائية فلسطينية أو معوقات أردنية أو صعوبات ومعوقات على جسر الملك حسين ذاته، حيث تم وضع مقترحات لحلول مناسبة لهذه الصعاب ليتم البدء في بحثها مع الجهات ذات العلاقة سواء كانت إسرائيلية أو فلسطينية.
- تم الانتهاء من إعداد مسودة دليل الإستيراد والتصدير والذي يشمل كل ما يتعلق من إجراءات ذات علاقة من حيث الأمور اللوجستية.
- تنظيم زيارة إلى المملكة الأردنية الهاشمية لبحث سبل التعاون بين الجانبين بخصوص تسهيل التجارة وإمكانية استخدام الموانئ الأردنية.
- عقد ورشة عمل فنية شملت معظم الجهات الرسمية وبعض الشركات والجهات الأخرى ذات العلاقة بعملية الاستيراد والتصدير تنظيم زيارة لوفد فلسطيني في ٢٥ تموز ضم ممثلين عن الجهات الرسمية الفلسطينية ذات العلاقة وممثلين عن القطاع الخاص للمملكة الأردنية الهاشمية والتي شملت المناطق اللوجستية الأردنية وتوجت بورشة عمل عقد في ٢٨ تموز ٢٠٠٩ في عمان بحضور أمين عام وزارة التجارة والصناعة الأردنية ووكيل وزارة الإقتصاد الوطني الفلسطيني بحضور ممثلين عن القطاعين العام والخاص الفلسطيني والأردني.
- تم المشاركة في زيارة نظمت من قبل TFP في إلى جسر الملك حسين لبحث المعوقات التي يواجهها القطاع الخاص الفلسطيني على جسر الملك حسين.
- اعداد التقرير النهائي للمشروع بالإضافة إلى دليل الإستيراد والتصدير إضافة إلى أوراق الموقف خاصة بتسهيل التجارة عبر جسر الملك حسين.
- تنظيم حفل إختتام مشروع تسهيل التجارة بحضور أكثر من ٩٠ شخص من القطاع الخاص وكذلك ممثلين عن القطاع العام بالإضافة إلى المؤسسات ذات العلاقة وذلك بحضور وكيل وزارة الإقتصاد الوطني الفلسطيني وكذلك ممثل عن الإتحاد الأوروبي، حيث تم عرض ما تم إنجازه بالمشروع بالإضافة إلى التوصيات والإقتراحات والتي إنبثقت من الدراسة العميقة لهذا الموضوع والتي تعكس إحتياجات القطاع الخاص من مصدرين ومستوردين فلسطينيين.

## ٣. الوحدة الفنية للقطاع الخاص

- تم انشاء الوحدة الفنية للقطاع الخاص الفلسطيني بتمويل من الوكالة السويدية للتنمية - SIDA و تم تشكيل الفريق وبدء العمل للوحدة الفنية الداعمة للقطاع الخاص في موضوع الشراكة والحوار بين القطاعين العام والخاص الفلسطيني. وتم عقد عدة لقاءات مع الجهات ذات العلاقة (حكومية - قطاع خاص). و تم خلال العام العمل على متابعة الاجنده المشتركة وإعداد اليات لتنفيذ بنود الاجنده المشتركة تعكس مصالح القطاع الخاص، وقد تم عقد عدة لقاءات مع كل من وزارة الإقتصاد الوطني، وزارة المالية، مؤسسة المواصفات والمقاييس، سلطة الأراضي والهيئه العامه للمدن والمناطق الحره الصناعيه. وعقد اجتماع تشاوري مع جمعية الفنادق العربيه واجتماع تشاوري ضم العديد من الشركات الفلسطينية من القطاعات الصناعيه والتجاريه بتاريخ ٥-٦/٨/٢٠٠٩.
- وتم من خلال الوحدة إعداد موقف القطاع الخاص حول اللوائح التنفيذية لقانون حماية المستهلك الفلسطيني وإرساله إلى وزارة الإقتصاد.
- عقد اجتماعين للجنة الحكومية الفنية واللجنة الفنية للقطاع الخاص وتحديد البنود التي تم تنفيذها في الأجنده المشتركة ورفع البنود التي

لم يتم تنفيذها ليتم مناقشتها من خلال اللجنة الوزارية واللجنة الفنية للقطاع الخاص.

#### ٤. إعداد دراسة تتعلق بألية مرور المبيعات من الضفة الغربية الى قطاع غزة بعد الإغلاق المفروض على القطاع بتمويل من مشروع تسهيل التجارة

• تم إعداد دراسة تشرح آليات مرور البضائع من الضفة الغربية الى قطاع غزة وذلك مباشرة الى القطاع من خلال المعابر الداخلية أو من خلال تاجر إسرائيلي أو من خلال معبر نيسانا الى مصر ثم الى غزة أو من خلال الأردن الى غزة حيث تم بحث كافة الجوانب اللوجستية من وقت وتكلفة وما يتعلق بأي أمور تسيقية وإجراءات ذات علاقة.

#### ٥. دراسة إتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى

• تم تنفيذ مسح ميداني شمل مائة من المؤسسات المصدرة/المستورد العاملة في الضفة الغربية، موزعين في شمال ووسط وجنوب الضفة الغربية من أجل تحديد المعوقات والقيود (الجمركية وغير الجمركية) - من وجهة نظر القطاع خاص - والتي تواجه الصناعة الفلسطينية من الاستفادة من منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى اضافة الى الخروج بتوصيات من اجل تفعيل وتعزيز التجارة البينية بين فلسطين والدول العربية. اضافة الى ذلك تهدف الدراسة الى تحديد مدى وعي القطاع الخاص باتفاقية اغادير بالاضافة الى الخروج بتوصيات تعمل على وضع الاسس لتعظيم استعادة فلسطين عند الانضمام الى هذه الاتفاقية خاصة في مجال التكامل القطري للمنشأ عند التصدير الى منطقة التجارة اليورو متوسطية الموسعة.

### رابعاً: نشاطات المعلومات التجارية

يعمل مركز التجارة الفلسطيني (بال تريد) بتطوير خدمات المعلومات التجارية وتزويد الشركات المهتمة بالمعلومات التجارية والنشرات والتدريبات اللازمة والمتعلقة بالاسواق التصديرية المستهدفة.

#### ١. خدمات المعلومات التجارية :

- إدارة مصادر المعلومات المتواجدة لدى بال تريد للأعضاء
- استكمال العمل على إعادة تصميم موقع expo.ps
- الرد على المعلومات المطلوبة من الجهات المختلفة

#### ٢. مشروع UNIDO :

• المشاركة في البرنامج التدريبي "CIU Competitive Intelligence Unit" من قبل خبير ال UNIDO بالاضافة الى البرنامج التدريبي "أكسل المتقدم" التحضيري للبرامج المقبلة ومراجعة و تقييم البرنامج التدريبي الاول تحضيراً للبرنامج القادم. اعداد أوراق ومقترحات مشاريع:

١. ورقة "تأثير الحرب والعدوان على القطاع الخاص في غزة"
٢. ورقة "مقترحات للمشاريع ما بعد الحرب للقطاع الخاص في غزة"
٢. مقترح مشروع "Job Creation and Support Program" وتقديمه لل UNDP
٤. مقترح مشروع "Construction Cluster Assessment" وتقديمه ل Portland Trust
٥. مقترح مشروع تطوير الصفحة الالكترونية لتصبح "Trade Portal"
٦. المشاركة في كتابة ورقة "مقترح مشروع تحسين تجارة دولة بحر الابيض المتوسط"

#### ٣. نشاطات أخرى :

١. العمل مع CBI لإضافة فلسطين على قائمة الدول المنتفعة من المؤسسة
٢. المتابعة مع CBI من اجل الوصول لمفهوم مشترك حول البرامج التي ممكن تقديمها لتعزيز الصادرات من فلسطين لاوروبا
٢. عمل فحص سريع ل ٤٠ شركة حول خدمات المعلومات التجارية
٤. عمل ورشة عمل حول المعلومات اتجارية من خلال برنامج تعزيز الصادرات الفلسطينية
٥. عمل تحليل وورقة الاسواق المستهدفة للمنتجات الفلسطينية
٦. تجميع المعلومات حول "عوامل الاستثمار في تطوير قطاع تكنولوجيا المعلومات" في مؤتمر تكنولوجيا المعلومات جمع المعلومات حول تجارة GAFTA

### الخدمات المساندة والصفحة الالكترونية :

- متابعة وتحديث موقع [www.paltrade.org](http://www.paltrade.org) . مشروع مركز المعلومات التجارية TFP:
- التحضير لتنفيذ المشروع/من خلال: • تحضير ورقة المشروع و مراجعة العقود.
- جمع المعلومات:
- ١. معلومات حول فلسطين ٢. معلومات و تفاصيل الصادرات والواردات الفلسطينية منذ عام ٢٠٠٦
- ٢. تجميع التقارير الخاصة بالاسواق الخارجية ٤. لتحضير للادوات والبرامج عبر الانترنت المفيدة للمصدرين
- ٥. عمل تقارير حول ١٠ دول مصدرة الى - مستوردة من فلسطين

### مشروع دراسة سوق خدمات الاعمال في غزة :

تم توقيع عقد مع مؤسسة فريدرش ايبيرت الالمانية لعمل دراسة لسوق الخدمات في غزة. هذا وقد تم الانتهاء من عمل الاستبيانات، تدريب الباحثين وجمع المعلومات وتحليل المعلومات وعمل لقاءات مجموعات ( لقاء لمزويدي الخدمات واخر لمتلقي الخدمات) وتحضير النسخة الاولى من التقرير وتنفيذ ورشة عمل لعرض ومناقشة الدراسة في يوم ٢-١٢-٢٠٠٩ في قاعة الروتس

### خامسا : نشاطات دائرة العضوية

شكل النجاح الكبير الذي حققه بال توريد خلال السنوات السابقة وازدياد المعرفة بالمركز من قبل المهتمين والشركات والمؤسسات المحلية والخارجية ، وازدياد النشاطات لدوائر المركز في مجالات متنوعة، إقبالاً كبيراً من قبل الشركات المهتمة على المركز ، وتجسد ذلك عبر انتساب تلك الشركات كأعضاء جدد أو من خلال تفاعل الأعضاء مع برامج المركز ونشاطاته ، وترجم ذلك عملياً باعتبار بال توريد المركز الوطني لتنمية وترويج التجارة ، وتعدى نشاط المركز وتفاعله مع المؤسسات الوطنية الفلسطينية ذات العلاقة -رسمية وأهلية ومن القطاع الخاص، وحتى الشركات غير الأعضاء في المركز ، باعتبار بال توريد مؤسسة وطنية ذات فاعلية وسمعة كبيرة مؤثرة في أوساط المهتمين بتنمية التجارة وترويجها ، وفي هذا المجال كان لدائرة العضوية دور رئيس وفاعل في التواصل مع مجتمع الأعمال والشركات الفلسطينية الأعضاء وغير الأعضاء . عملت الدائرة وخلال العام ٢٠٠٩ على تنفيذ العديد من الأنشطة والمهام في مجال العضوية والخاصة بالشركات الأعضاء في المركز وفق التالي :

### ١ . متابعة تسديد رسوم الاشتراك للشركات الاعضاء

حيث تم تسديد رسوم ل ١٠٢ شركات، وبذلك وخلال العام ٢٠٠٩ تكون قد تمكنا من تنفيذ قرار مجلس الادارة والخاصة بتوحيد سنة رسوم الاشتراك على ان تبدأ العضوية من تاريخ ١/١/ من السنة وحتى تاريخ ١٢/٢١/ من السنة. وحالياً أصبحت عضوية جميع الشركات الاعضاء في المركز موحدة وفق التاريخ.



هذا وقد شهد العام ٢٠٠٩ اقبالا واهتماما كبيرا على طلب الانتساب من قبل الشركات لعضوية المركز ، حيث تقدم ما يزيد من ٥٠ شركة من مختلف القطاعات الاقتصادية بطلبات عضوية، وتم تقديم طلباتهم وعرضها على لجنة العضوية ومجلس الادارة ن حيث تم ثبول ١٨ شركة ، في حين تم تاجيل قبول باقي الشركات، على ان يتم اعتماد معايير محددة لعضوية المركز يعتمد عليها قرار قبول الشركات الراغبة بالانتساب لبال تريد .

خدمات الأعضاء بشكل عام تقوم الدائرة، ووقفال لعملها اليومي بمتابعة الامور المتعلقة بعضوية الشركات في المركز، من حيث توثيق وثائق الشركات، التعاميم الخاصة باعمال وانشطة المركز، تعاميم خاصة بمؤسسات القطاع الخاص والمجلس التسيقي ..... الخ .

٢ . تزويد الشركات الاعضاء والشركات الاخرى بمعلومات حول أنشطة بال تريد ومعلومات تجارية بناء على طلب الشركات.

٣ . متابعة بطاقة رجال الأعمال الخاصة بأعضاء بال تريد "BMC"

٤ . اجتماع الجمعية العمومية تم تنظيم اجتماع الهيئة العامة السنوي العادي بتاريخ ١-٨-٢٠٠٩ في فندق الانترنتنتال في أريحا وقد حضر الاجتماع ١١٦ شركة عضو من أصل ٢١٠ شركات مسددة ، يحق لها حضور الاجتماع، و خلال الاجتماع تم إقرار التقريرين المالي والإداري من قبل الهيئة العامة وقد حضر الاجتماع مندوبي وزارتي الإقتصاد الوطني والداخلية .

#### مجلة التجارة :

مجلة متخصصة بشؤون الإقتصاد والتجارة بشكل عام والإقتصاد الفلسطيني بشكل خاص يصدرها المركز حيث تم خلال العام ٢٠٠٩ اصدارالأعداد السابع والثامن والتاسع من مجلة التجارة الفلسطينية ، وتوزيعها محليا وخارجيا واصبحت المجلة تلقى اهتمام ومعرفة واسعة في مجال الاعمال والاقتصاد والمؤسسات ذات العلاقة.



#### دليل المصدرين الثالث ٢٠١٠

تم اصدار دليل المصدرين الفلسطينيين الثالث ٢٠١٠ بالتعاون مع وزارة الإقتصاد الوطني ، وبدعم من البرنامج الالمانى gtz و الذي يحتوي على معلومات لأكثر من ٤٠٠ شركة ومؤسسة فلسطينية ، عاملة في عدة نشاطات اقتصادية تمثل ١٥ قطاع اقتصادي ، حيث شمل الدليل مؤشرات رئيسية للشركات ذات الاقدرة التصديرية والمصدرة ، بالاضافة الى معلومات حول المؤسسات الرسمية ومؤسسات القطاع الخاص ذات العلاقة بالاقتصاد الفلسطيني. وقد تم توزيع الدليل على العديد من المؤسسات في الخارج " الدول العربية والاجنبية " كالغرف التجارية وجمعيات رجال الاعمال، والاتحادات الصناعية والسفارات الفلسطينية في دول العالم، والممثلات الاجنبية في فلسطين.



### مشروع ترويج صادرات زيت الزيتون - الممول من الوكالة الفرنسية للتنمية

بدا تنفيذ المشروع في العام ٢٠٠٨ بإدارة بال توريد ومشاركة اتحاد الصناعات الغذائية ، واتحاد المزارعين الفلسطينيين ومؤسسة المواصفات والمقاييس. يهدف المشروع الى العمل علي جميع مراحل السلسلة الانتاجية من مزارعين وجمعيات ، معاصر وشركات تعمل في مجال تعبئة والتسويق زيت الزيتون ، بحيث يتم تعزيز وتطوير الحلقات الانتاجية والتسويقية بغرض تمكين المصدرين من المنافسة ودخول اسواق تمتاز بجودة عالية وسعر مناسب.

### وخلال العام ٢٠٠٩ تم تنفيذ التالي :

#### • زيارة مدير المشروع من الوكالة الفرنسية للتنمية

هدفت الزيارة للاطلاع على تقدم سير المشروع ، وتم الاطلاع على أهم تطورات المشروع من خلال اجتماعات مع الشركاء والجهات المستفيدة، ونقاط النجاح الرئيسية ، وبحث النشاطات المستقبلية مثل إجراء أبحاث السوق ، والأنشطة الترويجية مثل المعارض والبعثات التجارية. وخلال اللقاء تم البحث في تفاصيل وافاق المشروع :

١. توضيح بعض النقاط الخاصة بتنفيذ المشروع وشرح أي معوقات من النواحي التقنية أو المالية مما يسهل ادارة المشروع.
٢. تعزيز اطر التعاون بين ادارة المشروع و بال توريد والشركاء كمنفذين للمشروع.
٣. فتح افاق جديدة من خلال طرح الافكار لنشاطات جديدة ومشاريع اخرى.

#### • مؤشرات رئيسية حول فرص زيت الزيتون في السوق الماليزي

يهدف التعرف على فرص تسويق زيت الزيتون في السوق الماليزي نظم بال توريد زيارة الى ماليزيا خلال الفترة ما بين ١-٧/٣/٢٠٠٩ ، وتم زيارة ولقاء العديد من المؤسسات الماليزية المهتمة وكان ابرزها ” مؤسسة تنمية التجارة الماليزية MATRADE ومؤسسة اتحاد الصناعات الماليزية FMM وغرفة التجارة الماليزية وهيئة تشجيع الاستثمار ، ولقاء مع مدير عام معرض حلال الماليزي MIHAS، ولقاء العديد من الشركات الماليزية العاملة في تجارة واستيراد زيت الزيتون وشركات عاملة في الشخن والتخليص. وبناء على الزيارة تم اعداد تقرير حول المؤشرات الرئيسية للاقتصاد الماليزي وسوق زيت الزيتون في ماليزيا من حيق حجم السوق ومصدر الزيت والتعبئة واليات الاستيراد..... الخ . وتم عقد ورشة عمل للشركات المهتمة للتعريف بالسوق الماليزي والفرص الممكنة لزيت الزيتون والاستراتيجية التي يجب اعتمادها من قبل الشركات في السوق الماليزي.

#### • المشاركة في معرض ” حلال ” ماليزيا ٦ - ١٠ ايار ٢٠٠٢

وقد كانت اهداف المشاركة في المعرض:

١. التعرف على الفرص الممكنة لزيت الزيتون الفلسطيني في السوق الماليزي.
  ٢. توفير المعلومات الخاصة بفرص زيت الزيتون الفلسطيني في السوق الماليزي من حيث حجم السوق ووسائل التسويق ومصادر الزيت المستورد والاسعار والجمارك والضرائب بالاضافة للمواصفة المطلوبة والفئات المستهلكة وكلفة الشحن وطرقها.
  ٣. تنظيم لقاءات رجال أعمال بين الشركات الفلسطينية المشاركة والعاملة في انتاج وتسويق زيت الزيتون وبين رجال أعمال ومستوردين ومهتمين من ماليزيا ودول مجاورة لماليزيا كبروناي وتايلند واندونيسيا وسنغافورة
- وقد شارك في المعرض ٦ شركات من قطاع زيت الزيتون بالاضافة الى ٢ شركات مواد غذائية وقد حصل الجناح الفلسطيني على الجائزة الاولى لأفضل تصميم.

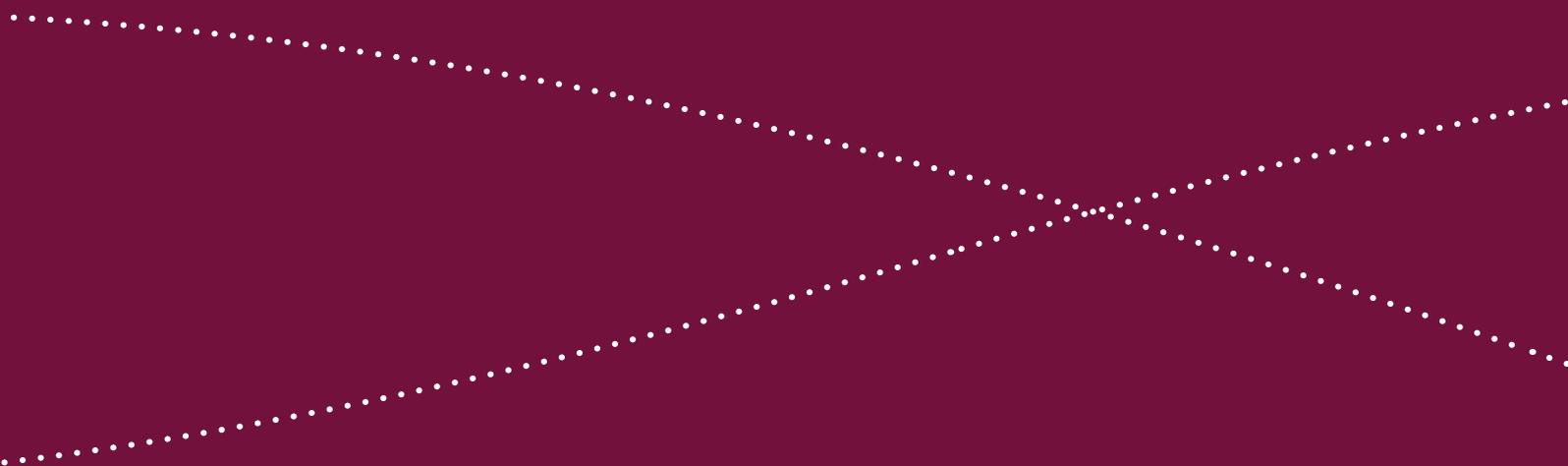
#### مسابقة زيت الزيتون الذهبي

شارك بال توريد مع العديد من المؤسسات ذات العلاقة المحلية والدولية في تنظيم مسابقة متخصصة في جودة زيت الزيتون في فلسطين والتي تعتبر المسابقة الاولى في هذا المجال حيث هدفت المسابقة لتشجيع المنتجين على تحسين جودة زيت الزيتون لفتح افاق التصدير من خلال الالتزام بالتعليمات التي تضمن جودة زيت الزيتون وهو العنصر الأساس لأي عملية ترويج وتصدير لهذا المنتج. تقدمت للمشاركة في المسابقة سبع وعشرون عينة زيت زيتون، مثلت سبع جمعيات فلسطينية وسبعة مزارعين ومعمصرة زيتون واحدة بالاضافة الى أربع شركات ومؤسسة واحدة . فازت شركة جبل الزيتون الاخضر بالجائزة الأولى الذهبية علما أن عدد المتقدمين يبلغ ٢٧ من جميع المناطق.

#### تطوير مختبر تذوق زيت الزيتون في مؤسسة المواصفات والمقاييس

تم تطوير مختبر التذوق لزيت الزيتون في مؤسسة المواصفات والمقاييس بما يتناسب مع المعايير الدولية تمهيدا لاعتماده من مجلس الزيت العالمي.

# تقرير مدقق الحسابات المستقل



## تقرير مدقق الحسابات المستقل

السادة / أعضاء الجمعية العمومية المحترمين

مركز التجارة الفلسطيني (بال ترديد)

رام الله - فلسطين

### مقدمة

قمنا بتدقيق البيانات المالية المرفقة لمركز التجارة الفلسطيني (بال ترديد)، والتي تتكون من بيان المركز المالي كما في ٢١ ديسمبر ٢٠٠٩ وكل من بيان النشاطات وبيان التدفقات النقدية للسنة المنتهية بذلك التاريخ، وملخص للسياسات المحاسبية الهامة وإيضاحات تفسيرية أخرى.

### مسؤولية الإدارة عن البيانات المالية

إن الإدارة مسؤولة عن إعداد هذه البيانات المالية وعرضها بصورة عادلة وفقاً للمعايير الدولية للتقارير المالية ذات الصلة بنشاط المركز. وتشمل هذه المسؤولية تصميم، تطبيق والاحتفاظ برقابة داخلية لغرض إعداد وعرض البيانات المالية بصورة عادلة خالية من أخطاء جوهرية، سواء كانت ناشئة عن احتيال أو عن خطأ، وتشمل مسؤولية الإدارة كذلك اختيار وإتباع سياسات محاسبية مناسبة والقيام بتقديرات محاسبية معقولة حسب الظروف.

### مسؤولية مدقق الحسابات

إن مسؤوليتنا هي إبداء الرأي حول هذه البيانات المالية استناداً إلى تدقيقنا. لقد قمنا بتدقيقنا وفقاً للمعايير الدولية للتدقيق، وتتطلب تلك المعايير أن نتقيد بمتطلبات قواعد السلوك المهني وأن نقوم بتخطيط وإجراء التدقيق للحصول على تأكيد معقول فيما إذا كانت البيانات المالية خالية من أخطاء جوهرية.

يتضمن التدقيق القيام بإجراءات للحصول على بيّنات تدقيق ثبوتية للمبالغ والإفصاحات في البيانات المالية. تستند الإجراءات المختارة إلى تقدير مدقق الحسابات، بما في ذلك تقييم مخاطر الأخطاء الجوهرية في البيانات المالية، سواء كانت ناشئة عن احتيال أو عن خطأ. وعند القيام بتقييم تلك المخاطر، يأخذ مدقق الحسابات في الاعتبار إجراءات الرقابة الداخلية للمركز والمتعلقة بالإعداد والعرض العادل للبيانات المالية، وذلك لغرض تصميم إجراءات التدقيق المناسبة حسب الظروف، وليس لغرض إبداء رأي حول فعالية الرقابة الداخلية لدى المركز. يتضمن التدقيق كذلك تقييم ملائمة السياسات المحاسبية المتبعة ومعقولية التقديرات المحاسبية المعدة من قبل الإدارة، وكذلك تقييم العرض الإجمالي للبيانات المالية.

نعتقد أن بيّنات التدقيق الثبوتية التي حصلنا عليها كافية ومناسبة لتوفر أساساً لرأينا حول التدقيق.

### الرأي

في رأينا، إن البيانات المالية تظهر بصورة عادلة، من جميع النواحي الجوهرية، المركز المالي لمركز التجارة الفلسطيني (بال ترديد) كما في ٢١ ديسمبر ٢٠٠٩ وأدائه المالي وتدفقاته النقدية للسنة المنتهية بذلك التاريخ وفقاً للمعايير الدولية للتقارير المالية ذات الصلة بنشاط المركز.

سابا وشركاهم

رام الله: في ١٥ يونيو ٢٠١٠

## مركز التجارة الفلسطيني (بال ترید) بيان المركز المالي، كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٩

٣١ ديسمبر ٢٠٠٨	٣١ ديسمبر ٢٠٠٩	الموجودات
دولار أمريكي	دولار أمريكي	
الموجودات المتداولة:		
٦٨٧,٩٤٦	١,٠٧٥,٢٥٤	نقد في الصندوق ولدى البنوك
١٦٩,٧٣٤	١٥٥,٧٩١	ذمم مدينة - صافي
٢٣٩,٩٣٣	٤١,٧٨٩	سلف مدينة
١ ٤,٦٨٠	--	إيجارات مدفوعة مقدما
١,١٠٢,٢٩٣	١,٢٧٢,٨٣٤	مجموع الموجودات المتداولة
أراضي		
١٢٢,٠٨٥	١٢٢,٠٨٥	موجودات ثابتة - صافي
١٩٢,٥٧٨	١٦٧,٩٨٨	
٣١٤,٦٦٣	٢٩٠,٠٧٣	
١,٤١٦,٩٥٦	١,٥٦٢,٩٠٧	مجموع الموجودات
المطلوبات وصافي الموجودات		
المطلوبات المتداولة:		
١٨,٦٩٦	١١,٩٠٩	بنوك دائنة
٣٣٢,٤٣٨	٤٧٨,٥٠٥	ذمم دائنة وأرصدة مستحقة
٢٠,١٧٠	٧,٧٥٠	إيرادات غير مستحقة
٥٧٢,٣٦٠	٧٥٥,٠٦١	إيرادات مؤجلة
٩٤٣,٦٦٤	١,٢٥٣,٢٢٥	مجموع المطلوبات المتداولة
١٩٨,٤٥٥	٢٢٦,٨٩٢	مخصص تعويض نهاية الخدمة
صافي الموجودات:		
٢٣٣,٥٧٨	٨٢,٧٩٠	صافي الموجودات غير المقيدة
٤١,٢٥٩	--	صافي الموجودات المقيدة مؤقتا
٢٧٤,٨٣٧	٨٢,٧٩٠	مجموع صافي الموجودات
١,٤١٦,٩٥٦	١,٥٦٢,٩٠٧	مجموع المطلوبات وصافي الموجودات

## مركز التجارة الفلسطيني (بال ترید) بيان النشاطات، للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٩

مجموع	مجموع	الحسابات المقيدة مؤقتا	الحسابات غير المقيدة	
٢١ ديسمبر ٢٠٠٨	٢١ ديسمبر ٢٠٠٩	دولار أمريكي	دولار أمريكي	
دولار أمريكي	دولار أمريكي	دولار أمريكي	دولار أمريكي	
<b>الإيرادات</b>				
١,٨٨٤,٢٤٢	١,٥٤٦,١٤٢	١,٥٤٦,١٤٢	--	إيرادات من الممولين
٦٥,٦٣٠	٧٢,٨٦٩	--	٧٢,٨٦٩	اشتراقات الأعضاء
٣١٨,٦٠٠	٥٢٤,٦٠٧	--	٥٢٤,٦٠٧	رسوم خدمات وإشتراك
٧١,١٧٧	١٣٠,٩٣٧	--	١٣٠,٩٣٧	إيرادات خدمات
١٧١,٥٨٥	٢١٢,٦٣٣	--	٢١٢,٦٣٣	إيرادات أخرى
٢,٥١١,٢٣٤	٢,٤٨٧,١٨٨	١,٥٤٦,١٤٢	٩٤١,٠٤٦	مجموع المقبوضات
--	--	(١,٥٤٦,١٤٢)	١,٥٤٦,١٤٢	المبالغ المحررة من التقييد
٢,٥١١,٢٣٤	٢,٤٨٧,١٨٨	--	٢,٤٨٧,١٨٨	صافي الإيرادات التشغيلية
<b>المصروفات</b>				
٤١٥,٠٩٨	٥٧٨,٦١٠	--	٥٧٨,٦١٠	ترويج التجارة
١,٠٣٣,٨٣١	٦٦١,٢١٣	--	٦٦١,٢١٣	تطوير التجارة
٤٨٦,٠٢٤	٥٦٣,٨٩٥	--	٥٦٣,٨٩٥	مصاريف إدارية وتمويلية
٦٥٥,٣٤٩	٧٣١,١٠٩	--	٧٣١,١٠٩	السياسات التجارية
٦٦,١١٥	٨٦,٠٧٣	--	٨٦,٠٧٣	مصاريف الأعضاء
٢٨,٦٧٣	٥٨,٩٤١	--	٥٨,٩٤١	المعلومات التجارية
٢,٦٨٥,٠٩٠	٢,٦٧٩,٨٤١	--	٢,٦٧٩,٨٤١	مجموع المصروفات
(١٧٣,٨٥٦)	(١٩٢,٦٥٣)	--	(١٩٢,٦٥٣)	التغير في صافي الموجودات للسنة
٥٥٧,٠٧٦	٢٧٤,٨٣٧	٤١,٢٥٩	٢٣٣,٥٧٨	صافي الموجودات في بداية السنة
(١٠٨,٢٨٣)	٦٠٦	(٤١,٢٥٩)	٤١,٨٦٥	صافي التعديلات على رصيد بداية السنة
٢٧٤,٨٣٧	٨٢,٧٩٠	--	٨٢,٧٩٠	صافي الموجودات في نهاية السنة

## من أنشطة وبرامج بالتريد ٢٠٠٩



دولة الدكتور سلام هياض رئيس الوزراء خلال زيارته معرض اكسبوتك ٢٠٠٩



معرض اكسبوتك غزة ٢٠٠٩



جلسة من مؤتمر تكنولوجيا المعلومات ٢٠٠٩

