التقرير السنوي 2010

بال تريد

سعي متواصل وجهد متكامل

PALTRADE

مركز التجارة الفلسطيني - بال تريد

فخامة السيد الرئيس محمود عباس "أبو مازن" حفظه الله

التصميم والاشراف على الطباعة: كولاج للإنتاج الفني، www.collage.ps

المحتويات

أعضاء مجلس إدارة مركز التجارة الفلسطيني-بال تريد	**6**
كلمة رئيس مجلس الإدارة	**7**
كلمة المدير العام	**9**
مركز التجارة الفلسطيني – بال تريد **تطوير وتسهيل وترويج التجارة، سعي متواصل وجهد متكامل**	**10**
تقرير مجلس إدارة مركز التجارة الفلسطيني – بال تريد عن نشاطات المركز للفترة 2010/12/31-1/1	**15**
أولاً: نشاطات ترويج التجارة	17
ثانياً: نشاطات السياسات التجارية	22
ثالثاً: نشاطات تطوير التجارة	29
رابعاً : نشاطات المعلومات التجارية	33
خامساً: دائرة العضوية	33
سادساً: مشروع زيت الزيتون الممول من الوكالة الفرنسية للتنمية	34
سابعاً: مشروع تطوير صادرات زيت الزيتون – IFC II	35
تقرير مدقق الحسابات المستقل	**37**
Independent Auditor's Report	**49**
إستراتيجية مركز التجارة الفلسطيني بال تريد	**61**

أعضاء مجلس إدارة مركز التجارة الفلسطيني-بال تريد

محمد نافذ الحرباوي
رئيس مجلس الادارة

محمد عوني ابو رمضان
نائب رئيس مجلس الادارة

وليد النجاب
امين سر المجلس

طارق سقف الحيط
امين صندوق المجلس

الياس العرجا
عضو مجلس ادارة

صبحي ثوابتة
عضو مجلس ادارة

مأمون ابو شهلا
عضو مجلس ادارة

فيصل الشوا
عضو مجلس ادارة

عاهد بسيسو
عضو مجلس ادارة

سمير حليلة
عضو مجلس ادارة

ابراهيم برهم
عضو مجلس ادارة

كلمة رئيس مجلس الإدارة

بسم الله الرحمن الرحيم

الزملاء الأعزاء،، الأخوة أعضاء الجمعية العمومية لمركز التجارة الفلسطيني – بال تريد المحترمون

اصدقاء بال تريد الضيوف الكرام

تحية طيبة وبعد،،

أنه لمن دواعي سرورنا أن نطل عليكم من جديد عبر التقرير السنوي للعام 2010، حيث احتوى هذا العام في طياته العديد من الأنشطة والفعاليات التي عززت رصيد مركز التجارة الفلسطيني بمزيد من الإنجازات التي تراكمت عبر مراحل العمل، وإذ نضع بين أيديكم هذا التقرير – وهو التقرير الحادي عشر– لنستعرض وإياكم أهم إنجازات المركز وبرامجه ونشاطاته خلال العام المنصرم.

فخلال العام 2010 توالت الجهود القيمة المؤكدة على الحضور الفاعل للمركز على خريطة تطوير وتسهيل وترويج التجارة، فقد تميز هذا العام، وعلى كافة الأصعدة؛ سواء على صعيد تنظيم المعارض المحلية أو الدولية والتي ساهمت بشكل مباشر وغير مباشر في زيادة حصة المنتج الوطني في السوق المحلي، وزيادة قيمة الصادرات الفلسطينية للأسواق الأقليميه والدولية وخاصة العربية منها، وترافق ذلك مع عمل جاد ومتواصل للمساهمة في بناء البيئتين الاقتصادية والقانونية الملائمتين وتطويرهما، وتعزيز التواصل بين القطاعين العام والخاص الفلسطيني، وتمتين العلاقة مع الشركاء والداعمين ممن واصلوا إسناد جهود المركز، كما وتواصل العمل على صعيد السياسات الاقتصادية لدى كافة المؤسسات والدوائر التى تعنى بالشأن الإقتصادي للعمل على تحسين البيئة الاستثماريه والتخفيف قدر المستطاع عن كاهل المصنعين ورجال اعمال فلسطين، كما وبذل المركز جهدا مميزا للتحضير لمؤتمر الأستثمار الثاني الذي عقد في بيت لحم منتصف 2010.

الأخوات والأخوة،،

يأتي هذا التقرير راصدا ما أنجز من أعمال تراكمية للعام 2010، ومشكّلا إطلالة على ما بذل من جهود في الفعاليات التي تأتلف فيما بينها لتتقاطع ورؤية المركز ورسالته، وبما يعبر عن سعينا الدائم لتحقيق الأهداف المرجوة انسجاما مع خطة الحكومة الهادفة إلى إنهاء الاحتلال وبناء الدولة الفلسطينية المستقلة.

كما ونضع بين ايديكم استراتيجية وخطة المركز للأعوام الثلاثة القادمة (2011-2013) والتي تعتمد على مجموعة من الركائز الأساسية والتى من شأنها ان تحدث نقلة نوعية للمركز معتمدين على مشروعين استراتيجيين: المشروع الاول – تسهيل وتنويع التجارة وزيادة القدرة التنافسية للمنتجات الفلسطينية – سيتم تنفيذه بشراكة كاملة مع وزارة الاقتصاد الوطني وبتمويل من الاتحاد الاوروبي، والمشروع الثاني – تطوير الصادرات فى الضفة الغربية وقطاع غزة – سيتم تنفيذه بالتعاون مع UNDP ومركز التجارة العالمي وبتمويل من وكالة التنمية الكندية واهم عناصر هذين المشروعين هي:

1. برنامج تسهيل وتنويع التجارة وزيادة القدرة التنافسية للمنتجات الفلسطينية:

يحتوي هذا البرنامج على ثلاث عناصر رئيسية:

- الاستراتيجية الوطنية للصادرات والتى تهدف الى تقديم اطار وطني للاقتصاد يكون له دور فاعل فى توزيع الموارد (المالية، المؤسسية والبشرية) واستغلالها بهدف تحقيق الاولوية لتنمية الصادرات.
- تحرير التجارة بالخدمات بهدف تعزيز دور القطاعين العام والخاص في وضع إطار للتجارة في الخدمات ودعم التوجهات الاستراتيجيه للسلطة الفلسطينية للمفاوضات في المستقبل مع الشركاء الاقليميين (يوروميد) والشركاء الدوليين على جميع المستويات (الثنائية والمتعددة الاطراف).

- تسهيل التجارة عبر الممرات التجارية ويهدف الى تسهيل التجارة باستخدام معبر الكرامة من خلال التركيز على اعداد دراسة شاملة وتفصيلية لتكلفة واجراءات الاستيراد والتصدير لمنتجات محددة واستهداف اسواق محددة، يتم اختيارها بالتعاون مع القطاعات الصناعية المختلفة.

2. مشروع تطوير الصادرات فى الضفة الغربية حيث سيتم التركيز من خلال هذا المشروع على خمس محاور رئيسية وهى:

اولا: بناء وتطوير قدرات بال تريد وتحديث استراتيجية بال تريد للسنوات الخمس القادمة.

ثانيا: تقديم الدعم الفنى للشركات الفلسطينية لتصبح أكثر تنافسية مع ايجاد فرص تصديرية محتملة.

ثالثا: مساعدة الشركات الفلسطينية في الوصول الى المعلومات التجارية ذات العلاقة.

رابعا: تسهيل دخول الشركات الفلسطينية الى الأسواق المستهدفة إقليمياً وعالمياً.

خامسا: تمكين القطاع الخاص الفلسطيني من الإستفادة من الإتفاقيات التجارية الموقعة.

وفي الختام، نأمل أن يكون العام الجاري والاعوام المقبلة شاهداً على مزيد من الإنجازات والنجاحات التي تنطلق من أرضية صلبة ليتم البناء على ما تم تحقيقه، وخصوصا في ظل تنفيذ تلك المشاريع الاستراتيجية التى عمل المركز مع شركائنا مايزيد على العامين لتصميمها وجعلها اكثر موائمة لاحتياجات الاقتصاد الفلسطيني وقطاع الاعمال والمستثمرين في فلسطين، وهنا اسمحوا لي ان اشكر وباسمكم جميعا السلطه الوطنية الفلسطينية وأخص بالذكر وزارة الاقتصاد الوطني لدعمهم المادي والمعنوي للمركز، كما واشكر جميع المانحين الذين تفهموا دور بال تريد المركزي في تنمية الاقتصاد الفلسطيني وقدموا الدعم اللازم لتمكيننا من القيام بهذا الدور الاستراتيجي، كما ولن انسى الجنود المجهولين الذين واصلوا الليل بالنهار لضمان استمرار نجاح المركز فلكل موظفات وموظفي بال تريد كل الشكر والتقدير، واخيراً وليس اخرا يسعدني ان اشكر زملائي اعضاء مجلس الادارة على كل ماقدموه لبال تريد من وقت وجهد وفكر تطوعا فقط لايمانهم الراسخ برسالة واهداف بال تريد السامية.

وقبل ان انهي اود ان اشكر ايضا جميع الشركاء والأصدقاء الذين عملوا معنا لقناعتهم بخبرات وقدرات بال تريد هذا بالاضافة للمصداقية التي إكتسبها المركز طوال العقد الماضي، ولن انسى تفاعل أعضاء الهيئة العامة مع مساعينا وأنشطتنا مما كان له دور هام في إبراز نشاطات كافة القطاعات المنضوية في إطار المركز، فالشكر والتقدير لهؤلاء جميعا، مؤكدين للجميع سعينا الدائم لتحقيق الأفضلوتعزيز دورنا في بناء اقتصاد وطني حر ليشكل الدعامة الاساسية لدولتنا المنشودة فلسطين وعاصمتها القدس الشريف بإذن الله.

شكرا لكم جميعا

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

محمد نافذ الحرباوي

رئيس مجلس الإدارة

كلمة المدير العام

بسم الله الرحمن الرحيم

السادة الكرام،،

تحية طيبة وبعد،

مضى العام 2010 بعد أن كان خطوة هامة مكملة في سياق مسيرة تطوير وتسهيل وترويج التجارة، حيث تميز بالعديد من الفعاليات والأنشطة التخصصية في كافة المجالات ذات العلاقة والتي عكست بدورها حجم الجهود المبذولة والإصرار على تحقيق الأفضل ضمن أهداف مركز التجارة الفلسطيني ورؤيته، حيث تعددت الأنشطة والفعاليات في برامج ترويج التجارة وتطويرها كتنفيذ المعارض المحلية والدولية والبرامج التدريبية المتخصصة ،والبرامج المتخصصة في السياسات التجارية، واستمرار تنفيذ برنامج متخصص بترويج زيت الزيتون والارتقاء بهذا المنتج الوطني.

ويوثق التقرير الذي نحن في معرض الاطلاع عليه أبرز ما تم تنفيذه وإنجازه للفترة الواقعة بين الأول من يناير وحتى نهاية ديسمبر 2010 من خلال دوائر المركز المختلفة، وبما يعكس مدى التناغم والانسجام بين المشاريع والنشاطات التي نفذها المركز وفق استراتيجيات موجهة على أساس قطاعي للتنمية التجارية، بعد أن شهد هذا العام طرح قضايا ذات بعد استراتيجي سواء من خلال الدراسات و/ أو أوراق الموقف والتي عالجت قضايا ذات أبعاد اقتصادية من جانب، أو من خلال تمثيل بال تريد في العديد من الفعاليات والقضايا الوطنية، علاوة على الجهود المبذولة لمتابعة وتعزيز الحوار والشراكة بين القطاعين العام والخاص.

ومن جانب آخر، فقد سجل هذا العام قصص نجاح وجهودا مدروسة في مجال ترويج التجارة حيث تم تنظيم العديد من المعارض الدولية والمحلية التي كان من ضمنها تنظيم معرض متميز على هامش مؤتمر الاستثمار، ومؤتمر ومعرض الصناعات الإنشائية Buildex Palestine، ولقاءات رجال الأعمال ممّا ساهم بدوره في تسهيل دخول مصدرين جدد للأسواق الخارجية.

كلي أمل أن يكون هذا التقرير جامعا لأبرز ما تحقق من إنجازات خلال العام الأول بعد مرور عشرة سنوات من العطاء والتميز، ليتواصل حضور بال تريد في كافة المحافل.

وختاما، نتقدم بالشكر لمجلس الإدارة لما بذله من جهود لتحقيق الأفضل دائما، ولكافة العاملين في المركز شاكرين لهم جهودهم، وعملهم بروح الفريق، كما نشكر أعضاء الهيئة العامة للمركز وشركاءنا من القطاعين العام والخاص وأخص بالذكر وزارة الاقتصاد الوطني وكل من ساهم وتعاون معنا، فمعا نمضي قدما نحو الأفضل كمهدكم بنا دوما دوما.

ماهر حمدان

المدير العام
2010/12/31

مركز التجارة الفلسطيني – بال تريد

تطوير وتسهيل وترويج التجارة، سعي متواصل وجهد متكامل

يتمثل الهدف الرئيس لبال تريد في قيادة مسيرة تنمية التجارة الفلسطينية، والمساهمة بفاعلية في تحقيق تنمية مستدامة للاقتصاد الوطني، فبال تريد وبصفته المؤسسة الوطنية لتنمية التجارة بما يحتويه من قاعدة عضوية تضم ما يقارب 300 شركة فلسطينية رائدة، فإن المركز يسعى لتعزيز إيجاد بيئة تنافسية وممكنة للعمل التجاري، ويلتزم بتحسين التنافسية التجارية من خلال ترويج التجارة وبناء القدرات لدى شركات القطاع الخاص.

وتقوم نشاطات بال تريد وخدماته على استراتيجيات موجهة على أساس قطاعي للتنمية التجارية، وتعززها عملية تقييم للفرص والمعيقات عبر مختلف القطاعات، ويتم العمل بهذه الإستراتيجيات من خلال مجموعة متكاملة من الخدمات والنشاطات لتنشيط القطاعات الأساسية لتصبح قادرة على التصدير للأسواق المستهدفة.

ترتكز رسالة بال تريد على تطوير الصادرات من خلال:

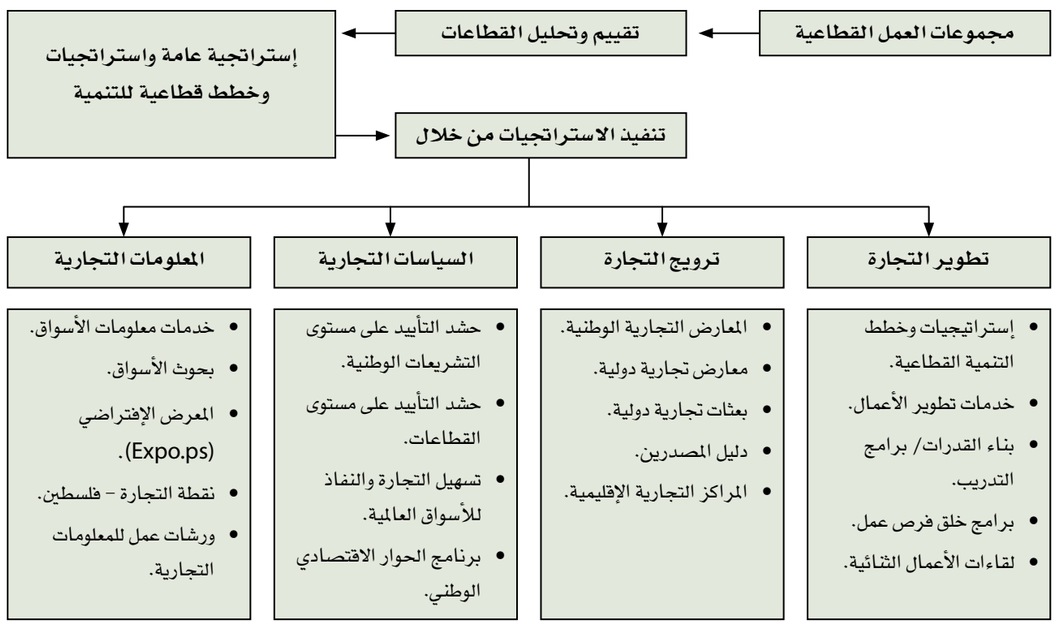
1. تطوير بيئة تنافسية مناسبة وحشدها لصالح بناء الأعمال التجارية.
2. تحسين القدرة التنافسية التجارية من خلال ترويج التجارة وبناء القدرات.
3. تبنّي الممارسات المثلى والمقاييس العالمية للتجارة الدولية لدى المختصين والشركات والمؤسسات التجارية.
4. توفير المعلومات التي تضمن تحسين الأداء التجاري.

ويستند مركز التجارة الفلسطيني- بال تريد في سياق اضطلاعه بمسئوليته الوطنية إلى إستراتيجية وطنية شاملة لتنمية الصادرات وترويجها تأخذ بعين الاعتبار مصالح وبرامج الترويج للقطاعات المختلفة، والترويج التجاري الشامل لفلسطين.

الدوائر الرئيسة لبال تريد:

- **تطوير التجارة:** من خلال تقييم قدرات القطاعات الاقتصادية والشركات الفلسطينية وتنميتها لتحسين الجاهزية وزيادة الفرص التصديرية.
- **ترويج التجارة:** من خلال ترويج المنتجات الفلسطينية في الأسواق العالمية وزيادة الحصة السوقية في السوق الفلسطيني المحلي.
- **السياسات التجارية:** تقوم بإدارة البرامج الهادفة لبناء وتطوير البيئة الاقتصادية والقانونية، وحشد التأييد وإدارة برنامج الحوار الوطني الاقتصادي.
- **المعلومات التجارية:** تقوم بتزويد الشركات الفلسطينية ببحوث الأسواق والمعلومات التجارية اللازمة لدخول الأسواق التصديرية.
- **دائرة العضوية:** تقوم بمتابعة الأعضاء والتنسيق معهم ومتابعة شؤونهم في الأمور ذات العلاقة وتعزيز التواصل الدائم بين المركز والأعضاء.

ويسير المركز في تنفيذ برامجه من خلال الدوائر الرئيسية وفق التالي:



وتتفاعل الدوائر الرئيسة في بال تريد مع شبكة واسعة من المؤسسات الوطنية الداعمة للتجارة، وفيما يلي عرض موجز لطبيعة هذه الدوائر وتعريف بمنهجية عملها:

دائرة ترويج التجارة:

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

الاستراتيجيات المتبعة لتحقيق هذا الهدف:

- دعم وتعزيز الأنشطة التجارية من خلال المكاتب والبعثات التجارية.
- زيادة الحصة السوقية للمنتجات الفلسطينية ذات القدرة التنافسية في الأسواق المحلية والإقليمية والدولية.
- دعم وتطوير دراسات وأبحاث التسويق.
- فتح أسواق جديدة وتعزيز تواجد المنتجات الفلسطينية في تلك الأسواق.

دائرة تطوير التجارة:

الهدف: تطوير الاستراتيجيات للقطاعات الاقتصادية الفلسطينية وتحديثها، ودراسة مراكز قوتها ونقاط ضعفها وتعزيز نقاط القوة وتحديد احتياجات الشركات الفلسطينية المصدرة والتي تنوي التصدير وتعزيز وتطوير قدراتها والعمل على إبراز ميزاتها التنافسية في الأسواق المستهدفة، وتبني الممارسات والمنهجيات المثلى والمقاييس العالمية للتجارة الدولية.

الاستراتيجيات المتبعة لتحقيق هذا الهدف:

- تنفيذ مشاريع متكاملة بهدف تعزيز تنافسية القطاعات والشركات الإنتاجية والخدماتية الفلسطينية والترويج لها.
- تحديث إستراتيجيات وخطط التنمية للقطاعات الفلسطينية وتطويرها.
- تقديم خدمات تطوير الأعمال لشركات القطاع الخاص الفلسطينية.
- بناء قدرات الشركات الفلسطينية من خلال برامج التدريب في مجالات التسويق والتصدير والدورات المتخصصة، وتكثيف الجهود والفعاليات الهادفة إلى نقل الخبرة والمعرفة إلى الشركات.

دائرة السياسات التجارية:

الهدف: تسعى الدائرة لإيجاد بيئة تنافسية داعمة للأعمال من خلال تحديد السياسات التجارية التي تعكس مصالح القطاع الخاص، وضمان توفير أطر قانونية وتنظيمية داعمة للأعمال، ودعم الشركات في إدراك الآثار المترتبة على المنتجات والخدمات الفلسطينية الناجمة عن إجراءات تحرير التجارة، والسعي الدائم للتشاور مع القطاع الخاص لبلورة مواقفه المتعلقة بالسياسات التجارية، وبحث هذه المواقف مع القطاع العام بالحوار لإيجاد تفاعل إيجابي وبنّاء بين القطاعين العام والخاص وبما يعبر عن الشراكة في تولي زمام عملية تطوير وترويج بيئة تجارية تنافسية.

الاستراتيجيات المتبعة لتحقيق هذا الهدف:

- **تنويع التجارة:** تحقيق مبدأ تنويع التجارة الفلسطينية بتنويع الأسواق المستهدفة، وعدم الاعتماد فقط على السوق الإسرائيلي وذلك من خلال دراسة معمقة للاتفاقيات التجارية ومدى استفادة القطاع الخاص من هذه الاتفاقيات.
- **تسهيل التجارة:** عبر توفير البيئة المناسبة والتي من شأنها تسهيل التجارة مع الأخذ بعين الاعتبار رؤية القطاع الخاص والقطاع العام لتسهيل التجارة عبر المعابر المختلفة والأمور ذات العلاقة بالاستيراد والتصدير.
- **العلاقة مع النظام التجاري المتعدد:** بناء القدرات لدى القطاع الخاص فيما يتعلق بمنظمة التجارة العالمية من حيث مبادئ منظمة التجارة العالمية- الاتفاقيات – التطورات على هذه الاتفاقيات والتعديلات، وتأثير هذه الاتفاقيات على القطاعات الاقتصادية المختلفة.
- **تفعيل الشراكة بين القطاعين العام والخاص:** من خلال متابعة تنفيذ الأجندة المشتركة للقطاعين العام والخاص والعمل على بلورة موقف القطاع الخاص فيما يتعلق بالتشريعات والأنظمة الخاصة ببعض القطاعات الاقتصادية الواعدة ووضع السياسات الخاصة بهذه القطاعات.

دائرة المعلومات التجارية:

الهدف: توفير المعلومات التي تضمن تحسين الأداء التجاري.

الاستراتيجيات التبعة لتحقيق هذا الهدف:

- تطوير أداء بال تريد في تحديد خدمات المعلومات التجارية وتقديمها.
- تقديم خدمات المعلومات التجارية للمستفيدين.
- زيادة وعي الشركات المصدرة المحلية بأهمية المعلومات التجارية والخيارات – الأدوات – المصادر المتاحة.
- تسهيل وزيادة القدرة لدى الشركات للوصول للمعلومات التجارية.
- تحديد فرص تصديرية للمنتجات الفلسطينية.

دائرة العضوية:

تعتبر دائرة العضوية العنوان الرئيس للشركات الأعضاء في المركز، وهي تستهدف تفعيل التواصل الدائم والفاعل بين أعضاء الجمعية العمومية للمركز والدوائر الفنية.

الاستراتيجيات المتبعة لتحقيق هذا الهدف:

- تعزيز ثقة الشركات الأعضاء في المركز وبرامجه.
- تحديد الشركات التي لم تشترك في برامج ونشاطات المركز في السنوات السابقة وبحث مجالات التعاون الممكنة معها.
- تكثيف التواصل واللقاءات الدورية بين الشركات الأعضاء والإدارة التنفيذية.
- إشراك الشركات الأعضاء في الإصدارات التي تصدرها الدائرة والتفاعل معها، والتعامل مع تلك الإصدارات بأنها مشروع الشركات الأعضاء وخاصة مجلة التجارة.
- تقييم العلاقة وشكل التواصل بين الدوائر الخدمية والفنية والشركات الأعضاء.

تقرير مجلس إدارة مركز التجارة الفلسطيني – بال تريد عن نشاطات المركز للفترة 2010/12/31 -/1/1

يمتاز العام 2010 بالنسبة لبال تريد بكونه استمرارا لنهجه الدائم الهادف إلى استكمال مسيرة حافلة بالأعمال والإنجازات، والاستفادة من تجارب سنوات سابقة من عمله، ليراكم النجاحات التي حققها مستفيدا من تجربته في محطات أخرى لتجاوز العقبات والمعيقات التي تعترضه، فمنذ أن تأسس بال تريد عام 1998؛ سعى المركز للتطلع للإمام واضعا نصب أهدافه تنمية الصادرات الفلسطينية والرقي بمنتجاتها الفلسطينية لنصل إلى أسواق جديدة، و/أو لتعزيز تواجد منتجاتنا في أسواق تم دخولها سابقا.

وخلال هذا التقرير والذي يوثق ما تم انجازه والاطلاع على ما تم تنفيذه من نشاطات وبرامج خلال 2010، سنلمس أن تنفيذ تلك البرامج والأنشطة وإنجازها جاء تتويجا لجهود تراكمية تحققت عبر سنوات سابقة، وبرؤية محكومة بالحرص على تحقيق مزيد من النجاح على صعيد تنمية التجارة الفلسطينية وترويجها على المستويين العالمي والوطني.

كان العام 2010 عاما مكثفا بالنسبة لما أنجز من حيث عدد الأنشطة 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، كما واصل المركز تقديم إصداراته وتطويرها بعد أن انتظم صدورها بشكل دوري ووفقا لخطة مسبقة، كمجلة التجارة ودليل المصدرين الفلسطينيين وأجندة التجارة السنوية، وكلها باتت واجهة إعلامية تنطق بما يتم تحقيقه، وتقدم بيانات وآليات للتواصل بطريقة سلسلة بعيدة عن العشوائية.

ويوثق هذا التقرير ما تم تنفيذه وإنجازه من نشاطات وفعاليات رئيسة، للفترة الواقعة بين الاول من يناير إلى نهاية ديسمبر 2010 من خلال دوائر المركز المختلفة، وتوثيق تلك البرامج والأنشطة تم من خلال مؤشرات رئيسة لها بعيدا عن التفصيل، حيث يوجد لكل نشاط تقرير خاص به.

الاحتفال بمرور عشرة سنوات من العطاء والتميز

شهد العام 2010 الاحتفال بمرور عشر سنوات على تأسيس المركز، ويمكن اعتبار هذا الاحتفال بمثابة لحظة افتخار لسلسلة زمنية كانت حافلة بالانجازات التي عكست حجم العطاء والتميز خلال حقبة زمنية طويلة.

عقد الاحتفال تحت رعاية دولة رئيس الوزراء د. سلام فياض، وبحضور معالي وزير الاقتصاد الوطني الفلسطيني د.حسن ابو لبدة والعديد من مسئولي المؤسسات الرسمية ورؤساء وممثلي مؤسسات القطاع الخاص، والهيئات والمنظمات المحلية والدولية، ورجال الأعمال وممثلي الشركات أعضاء المركز.

وربما كانت الصور أكبر تعبيرا من الكلمات ليتضح حجم هذا التميز أكثر في معرض الصور الذي أقيم على هامش هذا الاحتفال والذي عكس مسيرة المركز خلال السنوات العشرة الماضية على نشأته، حيث اشتمل على جناح خاص بإصدارات المركز الترويجية والتنموية.

وفيما يلي نستعرض أهم الانجازات والأنشطة والبرامج التي تم تنفيذها خلال العام 2010

أولا: نشاطات ترويج التجارة

1. المعارض الدولية:

ضمن خطة المركز بفتح أسواق جديدة وتعزيز تواجد المنتجات الفلسطينية في الأسواق التقليدية، والمساهمة في زيادة قيمة الصادرات الفلسطينية، نظم المركز مجموعة أنشطة ترويجية في أسواق مستهدفة، حيث تم تنظيم المشاركة الفلسطينية في 10 معارض دولية 6 منها معارض تخصصية لقطاعات تصديرية، و4 معارض شاملة، تهدف في العادة إلى التعريف بالمنتجات الفلسطينية وميزتها التنافسية، وترويج القطاعات الفلسطينية الواعدة والتي تتوافر فيها فرصة استثمارية، وإقامة علاقات تجارية والتشبيك مع المستوردين والموزعين في الأسواق المستهدفة،إضافة إلى إمكانية عقد صفقات محتملة أو التفاوض على ذلك، وجمع معلومات تجارية، ولقاء الموزعين والمستوردين مباشرة.

معرض غذاء الخليج الدولي Gulf Food (الإمارات) 2010/2/24-21

- إقامة أكثر من 240 علاقة تجارية، وهناك 4 شركات عقدت صفقات تجارية نتيجة لهذا المعرض.
- تم تنظيم هذه المشاركة لتعزيز تواجد المنتجات الفلسطينية في السوق الإماراتي وفتح قنوات تجارية جديدة، وبحث إمكانية عقد صفقات تجارية.

معرض أورلاندو / الولايات المتحدة الامريكية / فلوريدا Coverings Show 2010/4/30-27

- مشاركة 7 شركات من قطاع الحجر والرخام.
- تم تنظيم المشاركة الفلسطينية في هذا المعرض بهدف إقامة علاقات تجارية وإمكانية عقد صفقات.

اكسبو شنغهاي (الصين) 2010/10/31-5/1

شارك المركز كعضو في اللجنة الفنية الوطنية الخاصة بالمشاركة في هذا المعرض وكان للمركز دور فاعل في إنجاز المشاركة الفلسطينية في المعرض العالمي.

مهرجان صيف عمان (الأردن) 2010/7/9-1

تنظيم مشاركة 6 شركات فلسطينية في هذا المهرجان.

Ayakkabi / Winter Shoes, Bags and Accessories Fair (تركيا) 2010/7/4-1

- مشاركة 5 شركات لزيارة المعرض المتخصص في الأحذية والشنط الجلدية والإكسسوارات.
- عقد لقاءات تجارية.
- زيارة 5 مصانع للأحذية في أزمير/تركيا.

معرض المنتجات الحرفية / ايطاليا 2010/9/19-11

تم مساعدة شركة واحدة للاشتراك في المعرض.

معرض الموصياد الدولي (تركيا) 2010/11/10-7

- تنظيم مشاركة 20 شركة فلسطينية في معرض الموصياد – تركيا.
- عقد العديد من اللقاءات الثنائية.

معرض بغداد الدولي (العراق) 2010/11/10-1

تنظيم مشاركة 4 شركات فلسطينية في معرض بغداد الدولي – العراق.

المعرض الدولي للإنشاء والبناء والتعمير والصناعات الهندسية levant build (الأردن) 2010/8/7

تنظيم مشاركة 10 شركات فلسطينية من قطاع الإنشاءات.

2. معارض محلية :

بهدف زيادة حصة المنتج الوطني في السوق المحلي وترويج والتعريف بالمنتجات الفلسطينية محليا؛ نظم المركز عدة معارض سجلت قصص نجاح كالمعتاد من حيث تنظيم وإدارة هذه المعارض بفاعلية، وفي 2010 يتضح ذلك جليا في معرضين أساسيين تم إنجازهما بكفاءة، وهما معرض ومؤتمر الصناعات الإنشائية الفلسطينية Buildex Palestine الذي عقد للعام الرابع على التوالي عام 2010 بمشاركة معظم الشركات التي تعمل في هذا المجال، علاوة على المؤتمر الذي نظّم على هامش المعرض بمشاركة أصحاب الشأن من القطاعين العام والخاص والجهات ذات العلاقة، أما المعرض الثاني فهو معرض الصناعات الفلسطينية والذي أقيم في سياق مؤتمر الاستثمار، وأعتبر جزءا منه ولاقى المعرض نجاحا كبيراً على الصعيد الرسمي ووسائل الأعلام، وشارك فيه أكثر من 100 شركة فلسطينية من مختلف مناطق الضفة الغربية وقطاع غزة وجميعها تصدّر منتجاتها للأسواق العالمية، وضم المعرض شركات تتمتع بخبرات تجارية مع 25 دولة في العالم، حيث عكست هذه المعارض النوعية مدى عمق تخصص الشركات الفلسطينية في هذه القطاعات.

معرض الصناعات الإنشائية الفلسطينية Buildex Palestine 2010 (رام الله) 2010/5/20-17

- نظم المعرض بمشاركة 42 شركة فلسطينية ،وعقد مؤتمر لقطاع الإنشاءات بمشاركة 220 شخصا و15 وزارة ومؤسسة.
- عقد 39 لقاء تجاريا ثنائيا.
- تم إبرام صفقات لا تقل عن 2 مليون دولار.

تنظيم معرض مؤتمر الاستثمار (بيت لحم) 2010/6/3-2

- تم تنظيم المعرض كاملا بمشاركة 118 شركة فلسطينية.
- تنظيم لقاءات أعمال ثنائية.

3. لقاءات وفعاليات أخرى محلية ودولية:

انطلاقا من أهمية تكامل الفعاليات والنشاطات المدروسة، تعتبر لقاءات رجال الأعمال والتدريب من الأدوات الهامة والداعمة في مجال ترويج التجارة، وفي هذا السياق عقدت العديد من اللقاءات التجارية بين شركات فلسطينية وأخرى عربية وأجنبية بهدف تصدير المنتجات الفلسطينية، واستفادت من هذه الخدمة شركات تعمل في قطاعات مختلفة وهي: قطاع الصناعات الدوائية، وقطاع الصناعات الغذائية وكان ابرزها:

لقاء الأعمال الألماني الفلسطيني لشركات القطاع الطبي (رام الله)

تنظيم مشاركة 10 شركات فلسطينية للقاء متخصصين من القطاع الطبي مع نظرائهم من الجانب الألماني حيث تمت برمجة اللقاءات الثنائية وإدارة الحدث بشكل عام.

ملتقى المصدرين والمستوردين العرب لقطاعي الزراعة والمنتجات الغذائية / بيروت (لبنان)

تنظيم المشاركة الفلسطينية لتسعة شركات في 34 لقاء تجاريا مع نظرائهم العرب من قطاعي الزراعة والمواد الغذائية.

تدريب لمنتجي محافظة طوباس (شمال الضفة الغربية)

تدريب 20 شركة من الشركات والجمعيات الإنتاجية على التسويق وإجراءات التصدير.

جلسة تعريفية حول المبادرة الألمانية الفلسطينية للتعاون التجاري (مبادرة اللقاءات التجارية الثنائية B2B) (رام الله)

أقيمت الجلسة في 10/27، وحضرها أكثر من 60 شركة ومؤسسة فلسطينية وممثلي الوفد الألماني من GTZ، وكذلك ممثلين عن الحكومة الألمانية والسفير الألماني في فلسطين وعدد من رجال الأعمال الألمان.

لقاءات أعمال تشاورية وتعريفية (مختلف محافظات الضفة الغربية)

ضمن فعاليات مؤتمر الإستثمار الفلسطيني نظم بال تريد 12 لقاءاً تشاورياً وتعريفياً في 12 محافظة فلسطينية، وذلك لترويج مؤتمر الإستثمار والمعارض والمشاريع المنوي تقديمها وكيفية تقديمها، وقد حضر اللقاءات أكثر من 765 رجل أعمال.

4. أجندة التجارة الفلسطينية:

أصدر المركز النسخة الثالثة من الأجندة، وتم توزيعها على رجال ومؤسسات الأعمال في الداخل والخارج، وهو ما يتوافق والهدف المتمثل في إصدار أجندة تحتوي على معلومات فلسطينية تجارية، وتوزيعها على قطاع واسع من رجال ومؤسسات الأعمال في الداخل والخارج، وتزويد السفارات الفلسطينية في الخارج بوثيقة تجارية معتمدة، وجلب رعايات وإعلانات داخلية.

5. برنامج دخول السوق الأردني:

- تم إعداد تقرير حول حجم التجارة الخارجية بين فلسطين والأردن 2009-2005 حيث شمل هذا التقرير ملخصا عن حجم التجارة الخارجية بين فلسطين والأردن عبر حقبة زمنية معينة، بالإضافة إلى وضع الاقتصاد الأردني، وبيان أبرز الشركاء التجاريين للأردن خلال الفترة المذكورة، وحسب القطاعات الإنتاجية، ورصد أهم المنتجات التي قامت فلسطين بتصديرها إلى الأردن مع بيان تلك التي حققت أعلى الصادرات الفلسطينية.
- تم إعداد دراسة لدخول السوق الأردني، شملت معلومات اقتصادية عن الأردن، ومؤشرات إحصائية وتجارية حسب التوزيع الجغرافي، المنافسة، الأسعار، التسويق،الترويج، طرق الدفع، التوزيع، ومعلومات عن الضرائب والجمارك والمواصفات والقواعد الفنية، وتضمنت الدراسة قائمة بأسماء الشركات الأردنية المهتمة بالتعامل مع الشركات الفلسطينية.
- تم إعداد دراسة دخول السوق لاحدى شركات الأقمشة والبياضات، حيث تم انجاز دراسة كاملة عن السوق الاردني لصالح هذه الشركة والفرص المتوفرة وكذلك المنافسين وقنوات التوزيع، وقائمة بالمهتمين من مستوردين وموزعين للعمل مع هذه الشركة.

ثانياً: نشاطات السياسات التجارية

1. مشروع مراقبة وتحليل وتقييم أداء الحركة والأنشطة على المعابر التجارية:

يمثل موضوع المعابر التجارية هاجسا حقيقيا للقطاع الخاص الفلسطيني نتيجة للإجراءات والمعيقات الموجودة على تلك المعابر، والتي تشكل عبئا على كاهل الشركات الفلسطينية في الضفة الغربية وقطاع غزة، حيث أن معظم الحركة التجارية تمر عبر المعابر التجارية التي يسيطر عليها الجانب الإسرائيلي.

لذا؛ برزت أهمية هذا المشروع الهادف إلى تحديد المعيقات الإسرائيلية في هذا الشأن، ورصد مدى تأثير ذلك على القطاعات المختلفة، وانعكاسه على الاقتصاد الفلسطيني، حيث تم تحديد احتياجات القطاع الخاص في هذا الخصوص وطرحها على الجهات المؤثرة والضاغطة على المستوى المحلي والدولي.

وتجسد ذلك من خلال تقارير دورية ممنهجة أصدرت (كل شهرين) على مدار العام عن الحركة التجارية على المعابر في الضفة الغربية وقطاع غزة، وكذلك إصدار تقرير نهائي بهذا الخصوص بعد أن تم تنفيذ ذلك بدراسة واقع هذه الحركة التجارية على المعابر، وتحديد كافة المعيقات التي من شأنها إعاقة هذه الحركة وذلك من عدة جوانب شملت جميع مراحل عبور الشاحنات من المعابر من حيث وقت الانتظار وآلية الفحص والأضرار والخسائر الناتجة عن تلك الإجراءات، وشملت أيضا طبيعة البضائع الصادرة والواردة وأيام عمل المعابر وأية مستجدات تحدث سواء فيما يتعلق بإجراءات جديدة أو حول الحركة التجارية بشكل عام على هذه المعابر وغيرها من الأمور ذات العلاقة، وذلك وفق نماذج أعدت خصيصا لقياس أداء المعابر التجارية، واستخدمها المراقبون الذين تم تدريبهم وإعدادهم لهذا الشأن إذ تعاقد المركز مع ثلاث مؤسسات ذات علاقة (نقابة سائقي النقل العامل، إتحاد نقابات عمال فلسطين، جمعية المستوردين الفلسطينيين).

2. الدراســـــات: نفذ المركز دراسات هادفة ونوعية:

- **دراسة تقييم اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى**

هدفت هذه الدراسة إلى فحص مدى مساهمة الاتفاقية في تحقيق مبدأ تنويع التجارة الفلسطينية بتنويع الأسواق المستهدفة وعدم الاعتماد فقط على السوق الإسرائيلي ،حيث أن جميع الدراسات التي تمت فيما يتعلق بتحليل الاقتصاد الفلسطيني ركزت على أن "وضع حد للازمة الاقتصادية الفلسطينية يتحقق بالاعتماد على قدرة القطاع الخاص على تنويع تجارته ودخول الأسواق الدولية، وهذا يتطلب فتح أسواق جديدة."

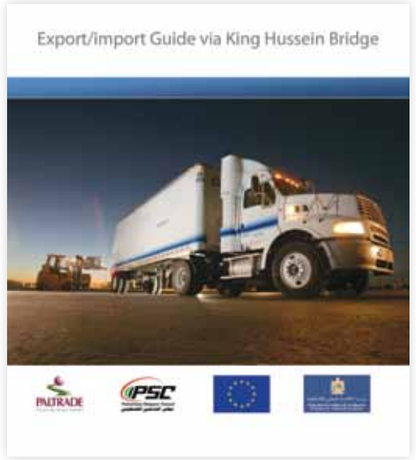
ونُظم حفل لاختتام هذه الدراسة بحضور أكثر من 70 شخص من القطاع الخاص وممثلين عن القطاع العام والمؤسسات ذات العلاقة، وبحضور عطوفة وكيل وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني، وتم عرض ما تم إنجازه في هذه الدراسة بالإضافة إلى استعراض التوصيات والاقتراحات التي تعكس احتياجات القطاع الخاص من مصدرين ومستوردين فلسطينيين، حيث عقدت هذه الدراسة من أجل تحديد المعيقات والقيود (الجمركية وغير الجمركية) – من وجهة نظر القطاع خاص- والتي تواجه الصناعة الفلسطينية وتحول دون الاستفادة من منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى إضافة إلى الخروج بتوصيات لتفعيل التجارة البينية بين فلسطين والدول العربية. علما أن الدراسة هدفت أيضا إلى تحديد مدى وعي القطاع الخاص باتفاقية أغادير بالإضافة إلى اقتراح توصيات تؤسس لتعظيم استفادة فلسطين لدى الانضمام لهذه الاتفاقية خاصة في مجال التكامل القطري للمنشأ عند التصدير إلى منطقة التجارة اليورومتوسطية الموسعة وفي هذا السياق تمت طباعة وتوزيع نتائج الدراسة لجميع الجهات ذات العلاقة.

- **إعداد دراسة حول مدى أهمية استخدام الحاويات (الكونتينرات) على معبر الكرامة:**

هدفت الدراسة إلى قياس مدى أهمية استخدام الحاويات (الكونتينرات) لشحن البضائع من الضفة الغربية وإليها من خلال معبر الكرامة، بإجراء مسح لعينة من الشركات (65) شركة مصدرة و/أو مستوردة وتستخدم معبر الكرامة لعمليات التصدير والاستيراد وقياس ذلك من خلال تحليل استخدامها حاليا لمعبر الكرامة ومدى التغير الذي سيطرأ في حال توفر استخدام الحاويات من خلال هذا المعبر، آخذين بعين الاعتبار استخدام الشركات للموانئ الإسرائيلية، والمعيقات التي يواجهها المصدرون و/ أو المستوردون في كلتا الحالتين، وتم إعداد التقرير النهائي والنتائج والتوصيات، وعكست الدراسة ذلك من خلال إظهار نسبة الزيادة المحتملة في حجم التصدير والاستيراد، والتنوع في البضائع وتأثير ذلك على التكلفة والوقت والتقليل من الإضرار بالبضائع، وبدا أن مدى تأثر القطاعات بهذا الخصوص متفاوت.

- **تم إعداد دراسة خاصة تعكس تأثر الحركة التجارية والصناعية بعد عملية يناير /2009 العسكرية على قطاع غزة:**

هدفت هذه الدراسة إلى قياس تأثر الحركة التجارية والصناعية بعد عملية يناير /2009 العسكرية على قطاع غزة، حيث لوحظ تقلص حاد في حجم الصادرات والواردات بشكل عام وعلى بعض السلع بشكل خاص مثل مواد البناء والمحروقات وغيرها، كما رصدت حجم الدمار الذي لحق بالمنشآت الصناعية، ما ترتب عليه من صعوبة إعادة بناء أو إصلاح البنايات الصناعية التي دمرت، بسبب تضييق مجال دخول مواد البناء والمواد الخام وانخفاض عمل المعابر التجارية وإغلاق بعضها، وتأثير ذلك على قيمة المبيعات والوضع الاقتصادي بشكل عام.



- **تم إعداد دليل خاص بإجراءات الإستيراد والتصدير والأمور اللوجستية ذات العلاقة:**

الغرض من هذا الدليل هو تزويد الجهات ذات العلاقة من مستوردين ومصدرين وشاحنين وشركات تخليص واي مستفيدين ذات علاقة بدليل عملي يحتوي على معلومات وبيانات هامة تشمل التكاليف المقدرة، ومسافات النقل، والإجراءات المتبعة، والجهات ذات العلاقة بالوثائق المطلوبة وغيرها من الأمور اللوجستية المتبعة بشكل عام وعلى جسر الملك حسين بشكل خاص.

3. أوراق موقف في قضـــايـــا عديدة:

تعد أوراق الموقف من أهم الأدوات المستخدمة للضغط والتعبير عن تأثير والرفض لواقع ما، وفي ظل المعيقات الإسرائيلية التي تحول دون تحقيق بيئة مواتية لاقتصاد فلسطيني طبيعي ويتضح ذلك في العديد من المجالات سواء في المجال التجاري أو الصناعي أو الاستثماري بأشكاله المختلفة وغيرها من المجالات الأخرى، وفي هذا الصدد؛ أعد مركز التجارة الفلسطيني عدة أوراق موقف ذات بعد إستراتيجي لتقييم أثر بعض المعيقات غير الجمركية على الاقتصاد الفلسطيني، وتبرز كل ورقة موقف –بشكل رئيس– المعيقات الإسرائيلية التي تواجه الاقتصاد الفلسطيني، وتقترح بدورها قائمة بالتوصيات:

- **الحركة التجارية من الضفة الغربية إلى القدس الشرقية:**

هدفت هذه الورقة إلى بحث وتوضيح أثر المعيقات الإسرائيلية غير الجمركية التي تتعلق بالإجراءات الإدارية، فبغض النظر عن نوع المنتجات والبضائع الفلسطينية المتجهة إلى القدس الشرقية أو إسرائيل فهي تتطلب إما الحصول على تصاريح و/أو وثائق آخرى ذات علاقة، إن تعقيد هذه المتطلبات هو تعقيد إداري ويتطلب ببساطة قيام وزارة الصحة الإسرائيلية أو مؤسسة المواصفات والمقاييس بمنح الشركة الفلسطينية التراخيص اللازمة التي تسهل دخول المنتجات الفلسطينية إلى القدس الشرقية وإسرائيل، بالاضافة إلى توضيح ما هو مطلوب بدقة مع الاخذ بالاعتبار أن الكثير من الشركات الفلسطينية لديها شهادات الجودة العالمية.

ومن جانب آخر، فإن القانون الإسرائيلي يمنع دخول المدنيين الإسرائيليين إلى مناطق السلطة الوطنية الفلسطينية، وهو ما يجعل من المستحيل على المنتجين الفلسطينيين استيفاء الشروط والمتطلبات الإسرائيلية للوصول إلى القدس الشرقية وإسرائيل، وقد أكدت الورقة أن على وزارة الصحة الإسرائيلية التنسيق مع مؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية بخصوص مقاييس السلامة الغذائية والفحص الصحي الذي يطبق الآن على قطاع الصناعات الغذائية وبشكل خاص للحوم والألبان، وذلك للتوجه نحو الاعتراف المتبادل لعمليات التفتيش والفحص المخبري، وعلى وزارة الصحة الإسرائيلية التنسيق مع وزارة الصحة الفلسطينية لبحث تصديق شهادات شركات الصناعات الدوائية وتطوير وبناء خطة عمل تقود إلى الاعتراف المتبادل لعمليات التفتيش والفحص المخبري.

- **ورقة سياسات حول الاتفاقيات التجارية بين الرؤية والتطبيق والتأثير:**

هدفت هذه الورقة إلى قياس مدى الاستفادة من الاتفاقيات التجارية التي وقعتها منظمة التحرير الفلسطينية لصالح السلطة الوطنية الفلسطينية بموجب بروتوكول باريس والذي يعتبر جزءا لا يتجزأ من اتفاق أوسلو، وتبين أن هذه الطموحات لم تتحقق بسبب عدم اعتراف الجانب الإسرائيلي بالاتفاقيات الموقعة من قبل منظمة التحرير الفلسطينية، حيث نص بروتوكول باريس على اعتراف كل طرف من الطرفين الفلسطيني والإسرائيلي بالروابط الاقتصادية بالأسواق الآخرى، والحاجة إلى إيجاد بيئة اقتصادية أفضل لشعب

كل طرف وأفراده، علاوة على ذلك منح بروتوكول باريس الحق لمنظمة التحرير الفلسطينية في التفاوض وإبرام الاتفاقيات مع الإطراف الأخرى، ولكن إسرائيل تعطل هذه المبادئ دائما ولا تعترف بالاتفاقيات التي تبرم بين منظمة التحرير الفلسطينية والأطراف الأخرى.

إن القيود الإسرائيلية المفروضة على الحركة والوصول تؤثر سلبيا على القدرة التنافسية للمنتجات الفلسطينية، حيث عقدت الورقة مقارنة بين الصادرات الفلسطينية والأردنية للدول التي وقعت هاتان الدولتان (فلسطين والأردن) اتفاقيات تجارية معها، وأظهرت المقارنة فجوة واسعة بين حجم الصادرات الفلسطينية والأردنية رغم تشابه الوضع الاقتصادي للطرفين الفلسطيني والأردني في فترة التسعينيات، وخرجت الورقة بتوصيات عديدة لهذا الخصوص.

- **ورقة موقف حول معيقات منح تأشيرات دخول للأراضي الفلسطينية للمستثمرين والخبراء الأجانب:**

هدفت هذه الورقة إلى قياس مدى تأثر بعض القطاعات جراء معيقات عدم منح تأشيرات للمستثمرين، وما يترتب على ذلك من تضييق حجم الاستثمار المستقبلي والحد من تطور الخبرات لعدم قدرة الخبراء للدخول لفلسطين علاوة على أن إجراءات الدخول غير واضحة رغم ما نصّ عليه اتفاق أوسلو من أن المدنيين من الدول الأجنبية والتي لديها اتفاقية منح تأشيرات دخول مع إسرائيل يمنحوا تأشيرة الدخول مباشرة عند الوصول وعلى عكس ذلك، فإن مدنيي الدول الأجنبية التي ليست لديها اتفاقية تأشيرات الدخول عليهم طلب تأشيرة دخول مسبقا قبل الوصول حيث أن حامل هذه التأشيرة يمكنه التنقل بين أراضي السلطة الفلسطينية وإسرائيل، ولكن بعد الانتفاضة الثانية برزت حالات كثيرة منع فيها دخول المدنيين المستثمرين من كلتا الحالتين: أي المدنيين من الدول سواء التي لديها اتفاقية تأشيرة الدخول أو التي ليست لديها اتفاقية، إضافة إلى انتهاج إسرائيل سياسة جديدة في منح تأشيرات الدخول حيث أن من يمنح تأشيرة دخول للعمل داخل الأراضي الفلسطينية لا يسمح له بالتنقل في المناطق الإسرائيلية وهذا من شأنه إعاقة حركة المستثمرين.

- **ورقة موقف من المعيقات الإسرائيلية على قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الفلسطيني:**

هدفت هذه الورقة إلى تحديد وإيضاح تأثير المعيقات الإسرائيلية في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الفلسطيني من حيث المعيقات القانونية، نطاق التغطية ،التكنولوجيا اللاسلكية، تطوير البرمجيات وغيرها من المعيقات الأخرى، ووضع توصيات بهذا الخصوص، وأوضحت الورقة تناول اتفاق أوسلو قضايا الاتصالات بشكل عام دون تطوير آلية لتوضيح أي من الوثائق المطلوبة، والإجراءات الإطار الزمني، في هذا السياق فوّض الطرفان الفلسطيني والإسرائيلي اللجنة الفنية المشتركة صلاحية البت في المواضيع المتعلقة بتخصيص ترددات الاتصالات والأمور التطويرية ذات العلاقة في المنطقة C، واستيراد المعدات إلى الضفة الغربية والقطاع، والقيود الرئيسة التي تعرقل نمو قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والتي تشمل القيود المفروضة على استيراد معدات الاتصالات، وعدم وضوح الإجراءات ومتطلبات الحصول على ترددات الشبكة فضلا عن عدم القدرة على العمل ضمن منطقة C.

- **ورقة موقف حول واقع ومعيقات الاستثمار في فلسطين:**

تعرض هذه الدراسة عدة أمور مفصلية من ضمنها جهود السلطة الوطنية الفلسطينية في سبيل خلق بيئة مواتية للأعمال لجذب المستثمرين، والمعيقات الإسرائيلية التي من شأنها عرقلة الاستثمار في فلسطين وكذلك تُسلط هذه الورقة الضوء على المناطق الصناعية الحدودية والتي كان للقيود الإسرائيلية أثر كبير في إعاقة تحقيق هذه المشاريع لأهدافها، وأخيرا التوصيات والاقتراحات ذات العلاقة.

- **ورقة موقف حول واقع منطقة غور الأردن من حيث الفرص الاستثمارية ومعيقات الاستثمار:**

هدفت هذه الورقة إلى عكس الأهمية الاستثمارية لمنطقة غور الأردن والبحر الميت نظرا لأهمية موقع هذه المنطقة ومساحتها على أكثر من صعيد أهمها على الصعيد السياحي، وكذلك الزراعي من حيث الطبيعة الزراعية المميزة في هذه المنطقة وفرصة النقل والمواصلات والصناعة والتصنيع الزراعي، وبينت الورقة المعيقات الإسرائيلية في هذا الشأن لهذه المنطقة من حيث اعتبارها منطقة عسكرية مغلقة ومتعددة النقاط العسكرية مما انعكس بدوره على الاستفادة من المياه والوصول إلى الأراضي الخاصة وغيرها من المعيقات الأخرى التي تعتبر عائقا واضحا أمام الاستثمار في هذه المنطقة، حيث أن طبيعة الموقع الجغرافي لغور الأردن تلعب دورا أساسيا في إعادة إنعاش الاقتصاد الفلسطيني وتطويره، فمنذ عام 1967 اتخذت إسرائيل تدابير منظمة لضمان السيطرة الكاملة على هذه المنطقة وشملت التدابير المناطق العسكرية المغلقة والتي يقع أغلبها في منطقة غور الأردن، كما قامت بمصادرة مساحات واسعة من الأراضي الزراعية الخصبة في غور الأردن لاستخدامها لغرض المستوطنات الإسرائيلية.

4. الوحـدة الفنيـة لدعم القطاع الخاص:

تهدف الوحدة الفنية إلى تعزيز دور كل من لجنة الحوار واللجنة الفنية للقطاع الخاص ودعمهما في عملية الحوار مع اللجنة الوزارية واللجنة الفنية للقطاع العام، وتقديم كل ما يلزم من الدعم الفني، كما تشكل وحدة متابعه فاعله لكافة القضايا الفنية المتعلقة بالحوار والشراكة ما بين القطاعين العام والخاص لتوفير الدعم المطلوب للجان الحوار من القطاع الخاص (لجنة الحوار واللجنة الفنية).

وتركز عمل الوحدة الفنية في هذه الفترة على محورين أساسيين، تمثل الأول بتحديد متطلبات القطاع الخاص في إطار الحوار المستمر بين القطاعين والقضايا الملحة ذات العلاقة حيث تم إعداد الأوراق والدراسات التالية:

- **رؤية القطاع الخاص الفلسطيني حول الاقتصاد المقدسي:**

يتمثل الهدف الأساسي لهذه الدراسة بتحديد المعيقات التي تواجه الاقتصاد المقدسي، حيث سلطت الدراسة الضوء على الوضع الاقتصادي الصعب في القدس الشرقية خاصة داخل حدود الجدار العنصري لما يعانيه القطاع الخاص هناك من تبعات إجراءات الاحتلال المباشرة من عدة جوانب عكست من خلالها الصعوبات والتهديدات التي يواجهها الاقتصاد المقدسي وتأثر القطاعات الاقتصادية الرئيسية نتيجة لهذا الواقع، كما حددت الدراسة الاحتياجات التنموية للمنشآت التجارية والصناعية والخدماتية في القدس والتدخلات السريعة المطلوبة من السلطة الفلسطينية وضرورة الحوار مع رجال ونساء الأعمال المقدسيين.

- **متطلبات وتوصيات القطاع الخاص حول حوافز التصدير:**

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد حزم من المحفزات ضمن سلم الأولويات الوطنية لخلق بيئة ممكنة للمصدرين الفلسطينيين، وبهدف تعميق الفهم للموضوع المبحوث فقد تمت دراسة ثلاث تجارب لبلدان حققت نتائج ملموسة في تطوير صادراتها الوطنية وتلخص هذه التجارب أهم الدروس المستفادة من جهة، وتقديم محصلة توصيات للقطاعات المدروسة والتي تمت مقابلتها من قبل فريق العمل والهادفة إلى تطوير رزم من الحوافز المقترحة لتنمية الصادرات في القطاعات الصناعية مع إعطاء نماذج عنها.

أما المحور الثاني؛ فيتعلق بمتابعة تقييم الشراكة بين القطاعين العام والخاص، ومتابعة الأجندة المشتركة بين القطاعين للتأكد من سير الأمور وفق ما يضمن تنفيذها حيث تم إعداد الأوراق التالية:

1. ورقة حول تقييم الشراكة ما بين القطاعين الخاص والعام في فلسطين.
2. ورقة آليات ضمان مشاركة فاعله للقطاع الخاص في إعداد وتعديل التشريعات والأنظمة الخاصة بالقطاعات الاقتصادية.

5. نشـــاطات وفعـــاليات مكملة وداعمة :

المشاركة في الفعاليات واللجان الوطنية في قضايا السياسات التجارية والاقتصادية:

- **المشاركة كعضو في برنامج السيادة – النافذة الموحدة:** مشاركة بال تريد كعضو في فريق عمل النافذة الموحدة لبناء السياسات العامة في هذا السياق وهو أحد مشاريع برنامج السيادة، حيث تمت المشاركة في عدة لقاءات مكثفة (وبرنامج النافذة الموحدة هو نظام حديث ومتطور على الحدود والمعابر بحيث تأخذ إدارة الحدود على مسؤوليتها تنفيذ السياسات والإجراءات الخاصة بالوزارات والمؤسسات ذات العلاقة من خلال آليات التعاون والتنسيق وتعظيم الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات والربط الالكتروني.

بين الجهات ذات العلاقة وتبسيط الإجراءات والشفافية ويتمثل الهدف العام من برنامج السيادة في المشاركة في تحديد متطلبات التنمية الاقتصادية الدائمة لاقتصاد مستدام واعتمادها بما يقود إلى الازدهار والتطور في مجالات التجارة، والإيرادات، والأمن، والحماية الاجتماعية.

- **المشاركة في اللجان الوطنية الفلسطينية المشكلة من قِبل وزارة الاقتصاد الوطني:**

- مناقشة القضايا ذات العلاقة باللجان الوزارية العربية، حيث تم إعداد رزمة مشاريع للقطاع الخاص في قطاع غزة بالإضافة إلى المشاريع الخاصة بالمنشات الصغيرة والمتوسطة.
- الفريق الوطني لإعداد تقرير فلسطين لمؤتمر الأمم المتحدة للدول الأقل نموا في العالم.
- الفريق الوطني لمتابعة الاتفاقيات التجارية مع تركيا ودول الافتا وروسيا ومجموعة الميركسور.
- اللجنة الاقتصادية الفلسطينية الأوروبية.
- مجموعة العمل الخاصة بالتحضيرات لإنضمام فلسطين إلى منظمة التجارة العالمية WTO عضو مراقب.
- استمرار متابعة وضع الحركة على المعابر التجارية بشكل عام، بعد الانتهاء من المشروع على المعابر التجارية لمواكبة آخر التطورات نظرا لخصوصية المعابر التجارية لقطاع غزة، حيث تم إعداد تقارير حول الحركة على المعابر التجارية،وأخرى حول واقع القطاع الخاص في قطاع غزة للجهات المعنية مثل Quartet, UNISCO, OCHA, والقنصلية الأمريكية.

- **استقبال وفود أجنبية لنقاش الأمور ذات العلاقة بواقع القطاع الخاص:**

- استقبال وفد ايطالي ونقاش وضع القطاع الخاص بعد القرار الإسرائيلي الذي يتعلق بتسهيل التجارة وتخفيف الحصار على قطاع غزة ومدى تأثيره على القطاع الخاص الفلسطيني حيث تم إعداد ورقة عمل لهذا الخصوص.
- استقبال وفد من DIFED وإعداد ورشة عمل لنقاش احتياجات القطاع الخاص في قطاع غزة.
- استقبال اللجنة الأوروبية وتقديم شرح تفصيلي حول المعابر التجارية في قطاع غزة.
- استقبال وفد من فريدريش ايبرت الألمانية وتقديم ملخص عن واقع القطاع الخاص في قطاع غزة.
- تمثيل بال تريد في لجان العمل الخاصة بوضع إستراتيجية إعادة النهوض بالقطاع الخاص بقطاع غزة.

ثالثاً: نشاطات تطوير التجارة

1. تنظيم المشاركة بالجناح الفلسطيني بمعرض الغذاء 2010 :

تم تنظيم مشاركة 14 شركة فلسطينية من قطاع الصناعات الغذائية (الألبان والعصائر والشوكولاته والطحينة والحلاوة والتمر وغيرها)، بمعرض الغذاء في فترة 21–24 تشرين الثاني 2010، والذي عقد في أرض المعارض في تل أبيب، حيث تم تخصيص جناح واحد تحت عنوان الجناح الفلسطيني، للتعريف بالمنتجات الفلسطينية وإتاحة الفرصة أمام المصنعيّن الفلسطينيين لعرض منتجاتهم وتسويقها في السوق الإسرائيلي، والتعرف على ذوق المستهلك الإسرائيلي ومتطلباته، ومقارنة المنتجات الفلسطينية بالمنتجات الإسرائيلية المشابهة المعروضة، حيث تم التحضير للمشاركة بعقد ورشة متخصصة خلال شهر تشرين ثان 2010 حول متطلبات السوق من تعبئة وتغليف وذوق المستهلك وتفصيلاته،وعقد ورشة لاحقة خلال شهر كانون أول 2010 للمشاركة لتوثيق الدروس المستخلصة من المشاركة ومتطلبات المرحلة المقبلة من المتابعة والنشاطات المطلوبة لتعظيم الاستفادة من المشاركة بالمعرض.

2. لقاءات رجال الأعمال لقطاعات صناعية وخدماتية مختلفة :

- **لقاءات رجال الأعمال للسياحة البديلة:** عقدت لقاءات أعمال ثنائية B2B خلال شهر أيلول 2010 بين شركات فلسطينية وبلجيكية بهدف تعزيز التعاون السياحي بين الجانبين، وشارك فيها ممثلون عن حوالي 46 شركة ومؤسسة فلسطينية، وخمس شركات بلجيكية.
- **لقاءات رجال الأعمال لقطاع الصناعات الخشبية والمفروشات:** تم عقد لقاءات أعمال ثنائية B2B خلال شهر تشرين ثان 2010 بين شركات فلسطينية وإسرائيلية في تل أبيب بهدف زيادة الصادرات الفلسطينية من قطاع المفروشات الخشبية إلى السوق الإسرائيلي، وشارك في اللقاء حوالي 18 شركة فلسطينية و8 شركات إسرائيلية.
- **لقاءات رجال الأعمال لقطاع الصناعات النسيجية:** تم عقد لقاءات أعمال ثنائية B2B خلال شهر كانون الأول 2010 بين شركات فلسطينية وإسرائيلية في تل أبيب بهدف زيادة الصادرات الفلسطينية من قطاع الصناعات النسيجية والألبسة إلى السوق الإسرائيلي، وشاركت في اللقاء حوالي 20 شركة فلسطينية، و12 شركة إسرائيلية.

3. برامج التدريب وتنمية القدرات:

بناء على الاحتياجات التطويرية للقطاعات الإنتاجية المحلية والتي تم تحديدها من خلال تقييم احتياجات القطاعات المنفّذ من بال تريد بالتعاون مع الاتحادات التخصصية وشركات من القطاع الخاص الفلسطيني؛تم تنفيذ عدد من الدورات المتخصصة على النحو التالي:

- **دورة متخصصة بعنوان «إدارة وإجراءات ولوجستيات التصدير»** بالتعاون مع برنامج تطوير القطاع الخاص المنفذ من المؤسسة الألمانية للتعاون الفني (GTZ) في مدينة طولكرم في كانون الثاني 2010، وشارك في التدريب 21 مشتركا من 16 شركة محلية، وتم تنفيذ التدريب بالتعاون مع جمعية تطوير القطاع الخاص في طولكرم.
- **دورة متخصصة في التصميم والتعبئة والتغليف لقطاع الصناعات الغذائية:** بالتعاون مع إتحاد الصناعات الغذائية الفلسطيني في الفترة الواقعة ما بين 13–15 ابريل 2010، وحضرها 20 ممثلاً للشركات الغذائية الفلسطينية والمؤسسات ذات العلاقة.
- **دورة متخصصة في التصميم للصناعات الجلدية والأحذية:** بالتعاون مع إتحاد الصناعات الجلدية الفلسطينية ما بين 22–24 حزيران 2010 وحضرها 13 ممثلاً عن شركات تصنيع الأحذية الفلسطينية، وهدفت الورشة إلى تعرف توجهات واحتياجات السوق العالمية في مجال تصميم منتجات الصناعات الجلدية.
- **دورة متخصصة في إدارة السلامة الصناعية:** تم عقد الدورة في مصنع Intel في القدس خلال شهر حزيران 2010 وحضرها 12 ممثلا عن الشركات الصناعية الفلسطينية.
- **ورشة عمل حول متطلبات مواصفة «الكوشير» للصناعات الغذائية:** بحضور عدد من الشركات ذات العلاقة وخبيرين في هذا المجال وذلك لتعريف الشركات بالكوشير، وكيفية الحصول عليه، وبيان شروطه.
- **تمثيل مجموعة الخبراء الهولنديين:** وقع بال تريد اتفاقية لتمثيل مؤسسة «بم» مجموعة الخبراء الهولنديين في وسط وشمال فلسطين حيث تم تقديم خدمات الاستشارات في الموقع لأربع شركات فلسطينية خلال عام 2010 من خلال خبراء هولنديين في مجال الصناعات الغذائية والمشروبات والطباعة والمفروشات فيما تم الاتفاق مع حوالي عشر شركات جديدة لتقديم هذه الاستشارات لهم خلال عام 2011.

4. تنظيم زيارات مهنية :

في إطار تطوير التجارة نظمت زيارات مهنية هادفة للشركات الفلسطينية لقطاعات مختلفة إلى المعارض التجارية الإسرائيلية، حيث هدفت الزيارات إلى التعرف على توجهات واحتياجات السوق في قطاعات مختلفة، وتطوير فرص مستقبلية بتعزيز العلاقات التجارية للشركات الفلسطينية وتعرف آخر التطورات في التكنولوجيا والتعبئة والتغليف والتصاميم والمستجدات في هذه القطاعات وتأتي هذه اللقاءات كأداة من الأدوات الهامة لتعزيز المعلومات التخصصية في هذه المجالات:

زيارة مهنية الى معرض Agro-Mashov 2010

تنظيم زيارة مهنية لمعرض "Agro Mashov 2010" المختص في مجال الصناعات الغذائية الزراعية، وقد جذبت هذه الزيارة 10 مشتركين من منتجي المواد الغذائية من مناطق بيت لحم والخليل وجنين.

هدفت هذه الزيارة إلى التعرف على توجهات واحتياجات السوق في مجال االصناعات الغذائية، وتطوير فرص مستقبلية من خلال تعزيز العلاقات التجارية للشركات الفلسطينية بالإضافة إلى تعرف آخر المستجدات في مجال الصناعات الغذائية.

زيارة مهنية إلى معرض تكنولوجيا المعلومات Technologies Hi-Tech

تم تنظيم زيارة مهنيه إلى معرض تكنولوجيا المعلومات "Technologies Hi-Tech" والذي يقام سنويا في مركز المعارض والمؤتمرات في مدينة تل أبيب حيث هدفت هذه الزيارة إلى تعريف الشركات الفلسطينية العاملة في قطاع تكنولوجيا المعلومات بآخر المستجدات على الساحة الدولية، وشارك في هذه الزيارة 7 مشتركين فلسطينين.

الزيارة المهنية إلى معرض HomeTex

تم تنظيم زيارة مهنية إلى معرض الديكورات المنزلية والتصميم الداخلي "HomeTex" على أرض مركز المعارض والمؤتمرات في مدينة تل أبيب، وهدفت الزيارة إلى تعريف الشركات الفلسطينية بتوجهات واحتياجات السوق في مجال التصميم الداخلي والديكورات المنزلية،وجذبت الزيارة 60 مشتركا من مصممي ومصنعي الأدوات المنزلية من قطاعات النسيج، والصناعات التقليدية، والأثاث.

الزيارة المهنية إلى معرض الصناعات الإنشائية Building Exhibition

تم تنظيم زيارة مهنية إلى المعرض بهدف التعرف على توجهات واحتياجات السوق الإسرائيلية في مجال الصناعات الإنشائية وآخر التطورات في هذا المجال، وشارك في الزيارة إلى مركز المعارض والمؤتمرات في تل أبيب 34 مشتركا من منتجي مواد الصناعات الإنشائية.

زيارة مهنية إلى معرض Jovella

تم التنسيق لزيارة مهنية معرض "Jovella" للمجوهرات، وشارك في الزيارة 36 مشتركا فلسطيني من مصممي ومصنعي المجوهرات من مناطق مختلفة للحصول على خبرة جديدة، والاطلاع على آخر تصميمات المجوهرات،

5. إصدارات ودراسات:

- **إصدار تقرير تنافسية فلسطين في التجارة والصناعة 2010:**

تم إصدار التقرير الأول من نوعه في فلسطين بالتعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتطوير الصناعي تحت عنوان «تنافسية فلسطين في التجارة والصناعة»، ويهدف التقرير إلى دراسة القدرة التنافسية للصناعات التحويلية الفلسطينية للفترة ما بين 2000-2007 بناءً على مجموعة مؤشرات اقتصادية متعلقة بهيكلة وقدرات القطاع الصناعي والتجاري الفلسطيني، مقارنة بعدد من دول الجوار، حيث يساهم ذلك بتحليل نقاط الضعف والفرص وقدرات القطاعات الفلسطينية على الصعيد الصناعي والتجارة الخارجية،وتم عقد ورشة عمل لمناقشة نتائج التقرير وتوصياته تحت رعاية معالي وزير الاقتصاد الوطني وبحضور عدد من الاقتصاديين وممثلي المؤسسات والاتحادات التخصصية والصناعية.

- **إصدار ورقة عمل وموقف حول معبر الجلمة والتجارة من خلال ميناء حيفا:**

وهدفت الدراسة إلى بحث الوضع القائم في معبر الجلمة وإمكانيات تسهيل مرور الكونتينرات التجارية الفلسطينية من خلاله، وآثار ذلك على التجارة الفلسطينية خاصة لمناطق الشمال من وإلى إسرائيل والخارج، وعقدت ورشة عمل بحضور عدد من ممثلي الشركات الفلسطينية المصدرة والمستوردة من شمال الضفة الغربية لبحث نتائج الدراسة المبدئية.

- **دراسة قطاعية عن قطاع الجلود والأحذية:**

حيث تمت دراسة قطاعية لقطاع الصناعات الجلدية والأحذية تطرقت لسلسلة القيمة والوضع الحالي للقطاع وأهم متطلباته واحتياجاته التمويلية والتكنولوجية وتحليل نقاط القوة والضعف، وأهم التوصيات لتطوير القطاع حيث نفذّت الدراسة بتعاون مع اتحاد الصناعات الجلدية الفلسطيني والتعاون الايطالي.

- **المشاركة في دراسة قطاعية عن قطاع الحجر والرخام:**

قامت بال تريد وبالتعاون مع التعاون الايطالي وخبيرة إيطالية متخصصة بالحجر والرخام بالمشاركة بعمل دراسة عن قطاع الحجر والرخام، تم فيها تحليل سلسلة القيمة والوضع الحالي للقطاع وأهم متطلباته واحتياجاته التمويلية والتكنولوجية.

- **دراسات قطاعية:**

أجرى بال تريد خمس دراسات موجزة عن خمسة قطاعات مختلفة في الاقتصاد الفلسطيني لمشروع تسهيل التجارة (TFP's)، وشملت الدراسات قطاعات الحجر والرخام، صناعة الأغذية، الملابس والأقمشة، الصناعات الدوائية، صناعة الأثاث. دراسة عن الأسواق الواعدة لزيت الزيتون الفلسطيني لمشروع AFD.

6. نشاطات أخرى ذات علاقة:

- بناء أداه لقياس جاهزية الشركات للتصدير Export Readiness Tool في كانون الثاني 2010، حيث قامت بال تريد بتوفير أداة إلكترونية تمكن الشركات الفلسطينية من تقييم وضعهم بالنسبة لمدى الجاهزية للتصدير.
- إعداد دليل تجاري فلسطيني موجه للسوق الإسرائيلي هادف إلى ترويج الشركات والبضائع الفلسطينية للسوق الإسرائيلي بهدف زيادة الصادرات الفلسطينية إلى السوق الإسرائيلي وتخفيض العجز التجاري القائم ما بين الجانبين.

رابعا : نشاطات المعلومات التجارية

ومن أبرز ما تم العمل عليه خلال العام 2010:

- تطوير قاعدة بيانات لاستخدامها في البحث وحفظ المعلومات الخاصة بالأسواق لتوفير سهولة الحصول على التقارير المتعلقة بالأسواق المستهدفة بمرونة .
- إعداد تقرير شمل معلومات تفصيلية ذات علاقة بالتصدير لأكثر البلدان المستهدفة للصادرات الفلسطينية كان أبرزها دول مركسور واليونان وفيتنام وبلجيكا وكوريا والمانيا وغيرها من الدول الأخرى ،حيث تضمن هذا التقرير دليل التصدير الخاص بكل دولة والمتطلبات الرئيسية الخاصة بالتصدير لهذه البلدان بما فيها الوثائق والنماذج ذات العلاقة، كما تضمنت العناوين التجارية الرئيسة في هذه البلدان إضافة الى موجز عن كل بلد مستهدف.
- أعدت دائرة المعلومات التجارية بيانا مفصلا عن مؤشرات مركز التجارة الفلسطيني منذ تأسيسها.

خامساً: دائرة العضوية

تعتبر دائرة العضوية العنوان الرئيس للشركات الأعضاء في المركز، وهي تستهدف تفعيل التواصل الدائم والفاعل بين أعضاء الجمعية العمومية للمركز ودوائره الفنية.

1. مجلة التجارة:

مجلة متخصصة بمواضيع ذات بعد تجاري واقتصادي عموما والاقتصاد والتجارة الفلسطينية بشكل خاص، حيث أصدر المركز العدد العاشر من المجلة وتم توزيعها محليا وخارجيا.

2. دليل المصدرين 2010:

تم إصدار دليل المصدرين الفلسطينيين الثالث للعام 2010 بالتعاون مع وزارة الاقتصاد الوطني، وبدعم من البرنامج الألماني GTZ والذي يحتوي على معلومات لأكثر من أربعمائة شركة ومؤسسة فلسطينية عاملة في مختلف القطاعات الاقتصادية، وشمل الدليل مؤشرات رئيسة للشركات ذات القدرة التصديرية والمؤسسات الرسمية ومؤسسات القطاع الخاص ذات العلاقة.

3. متابعة التغطية الإعلامية للمركز للفترة المذكورة.

سادساً: مشروع زيت الزيتون الممول من الوكالة الفرنسية للتنمية

- تم تنفيذ بعثة إلى فرنسا لدراسة السوق مع شركة التاي للاستشارات: لتحديد فرص تصدير لزيت الزيتون الفلسطيني وبناء علاقات مع شركات ومحلات تجارية ذات علاقة، حيث تم الاجتماع ب 14 شركة في فرنسا، ونتيجة لهذه اللقاءات يمكن اعتبار أن الأسواق الراقية (Gourmet) في السوق الفرنسي يمكن استهدافها وذلك لارتفاع سعر المنتج الفلسطيني بالنسبة للأسواق العادية ولكن هذه الفرصة مرتبطة بتطوير المنتج أكثر وتحسين النوعية بحيث يستطيع المنافسة بالشكل المطلوب.
- **المشاركة بمعرض ايوتكس بالأردن:**
  - حصلت شركة جبل الزيتون الأخضر على المرتبة الثانية في مسابقة زيت الزيتون للمعرض.
  - تم ترويج منتجات الزيتون الفلسطينية لزبائن من مدن عربية مختلفة.
- **بعثة إلى الأردن للقاء شركاء المشروع في عمان:**
  - سيتم افتتاح مشروع مطابق لمشروع ترويج صادرات زيت الزيتون الفلسطيني في الأردن من خلال الوكالة الفرنسية فذهب أعضاء اللجنة التوجيهية للمشروع الفلسطيني إلى عمان للاجتماع بممثلي المشروع هناك وعرض الخبرة التي تراكمت منذ بدء المشروع في 2008.
  - تم الاتفاق على استفادة الجانب الأردني من الخبرات التي اكتسبها ممثلو المشروع في فلسطين في نواح عديدة، ومنها الخبرات الفنية لاتحاد المزارعين، وتبادل الخبرات بين لجان التذوق في البلدين، والاستفادة من بال ترايد في الأمور الإدارية.
- **إعداد دراسة الصفات الجينية لزيت الزيتون بتنفيذ مركز الأبحاث الزراعي الفلسطيني:** تم البدء بهذه الدراسة هذا العام وتم الاجتماع بالشركاء في هذه الدراسة وعدد من المهندسين من مركز الأبحاث الوطني، ومناقشة مستجدات الدراسة وتحديد خطة العمل للمرحلة القادمة، وتهدف الدراسة إلى تحديد البصمة الوراثية للزيتون في الضفة الغربية لتحديد صفاته وأنواعه، والخروج بتوصيات يمكن الاعتماد عليها لقطاع زيت الزيتون جينيا ومورفولوجيا، حيث تمت الفحوصات المورفولوجية في مركز الأبحاث الوطني ولكن لتوخي درجة أعلى من الدقة سيتم فحص العينات في إيطاليا في شهر آذار 2011، ومن ثم ستعرض في كتيب سينشر شهر كانون ثان 2011.
- **مسابقة زيت الزيتون الذهبي:** بالتنسيق بين بال ترايد ومؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية تم العمل على التحضير لمسابقة زيت الزيتون الذهبي، وإجراء التقييم الحسي للعينات المقدمة من قبل المشاركين حسب الشروط المعلن عنها وإجراء الفحوصات الكيميائية بمشاركة لجنة تذوق التي تشارك بها بال ترايد وخبير ايطالي مختص، وهدفت المسابقة إلى توعية وتشجيع المنتجين على تحسين جودة زيت الزيتون لفتح أفق التصدير من خلال الالتزام بالتعليمات التي تضمن جودة زيت الزيتون وهو العنصر الأساس لأية عملية ترويج وتصدير، وتقدمت للمشاركة في المسابقة إحدى عشرة عينة زيت زيتون من إحدى عشرة جمعية فلسطينية ومزارع واحد ومعصرة زيتون وشركة واحدة وفازت جمعية عورين المستفيدة من المشروع بالجائزة الأولى الذهبية.
- **معرض منتجات التجارة العادلة – بيت لحم بالشراكة مع مركز تطوير التجارة العادلة:**

  تم تنظيم مشاركة ٣ شركات، و١١ جمعية نسوية في هذا المعرض الهادف إلى ترويج منتجات التجارة العادلة في السوق المحلي.

سابعاً: مشروع تطوير صادرات زيت الزيتون – IFC II

- **عقد ورشة عمل لشركات زيت الزيتون تهدف إلى تحديد والاستعداد لدخول أسواق جديدة** وكنتاج لهذه الورشة قررت الشركات المضي قدما فيما عرض بالورشة من استراتيجيات لدخول أسواق جديدة، وحددّت اجتماعات قادمة لمناقشة كيفية التنفيذ وتحديد سوق معين (على الأرجح الولايات المتحدة) لاستهدافه.
- يتم التحضير لإصدار كتاب سياحي ترويجي عن مختلف القضايا المتعلقة بزيت الزيتون لإصداره العام القادم 2011.، بهدف إبراز أهمية هذا المنتج وآلية إنتاجه من وجهة نظر علمية مدروسة، حيث يعرض أبعاد زيت الزيتون من جوانب عديدة.

تقرير مدقق الحسابات المستقل

تقرير مدقق الحسابات المستقل

السادة / أعضاء الجمعية العمومية المحترمين

مركز التجارة الفلسطيني (بال تريد)

رام الله- فلسطين

مقدمة

قمنا بتدقيق القوائم المالية المرفقة لمركز التجارة الفلسطيني (بال تريد)، والتي تتكون من قائمة المركز المالي كما في 31 ديسمبر 2010 وكل من قائمة النشاطات وقائمة التدفقات النقدية للسنة المنتهية بذلك التاريخ، وملخص للسياسات المحاسبية الهامة وإيضاحات تفسيرية أخرى.

مسؤولية الإدارة عن القوائم المالية

إن الإدارة مسؤولة عن إعداد هذه القوائم المالية وعرضها بصورة عادلة وفقا للمعايير الدولية للتقارير المالية ذات الصلة بنشاط المركز، وتشمل هذه المسؤولية تصميم، تطبيق والاحتفاظ برقابة داخلية لغرض إعداد وعرض القوائم 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 القوائم المالية استنادا إلى تدقيقنا. لقد قمنا بتدقيقنا وفقا للمعايير الدولية للتدقيق، وتتطلب تلك المعايير أن نتقيد بمتطلبات قواعد السلوك المهني وأن نقوم بتخطيط وإجراء التدقيق للحصول على تأكيد معقول فيما إذا كانت القوائم المالية خالية من أخطاء جوهرية.

يتضمن التدقيق القيام بإجراءات للحصول على بيّنات تدقيق ثبوتية للمبالغ والإفصاحات في القوائم المالية. تستند الإجراءات المختارة إلى تقدير مدقق الحسابات، بما في ذلك تقييم مخاطر الأخطاء الجوهرية في القوائم المالية، سواء كانت ناشئة عن احتيال أو عن خطأ. وعند القيام بتقييم تلك المخاطر، يأخذ مدقق الحسابات في الإعتبار إجراءات الرقابة الداخلية للمركز والمتعلقة بالإعداد والعرض العادل للقوائم 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 للقوائم المالية.

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

الرأي

في رأينا، إن القوائم المالية تظهر بصورة عادلة، من جميع النواحي الجوهرية، المركز المالي لمركز التجارة الفلسطيني (بال تريد) كما في 31 ديسمبر 2010 وأدائه المالي وتدفقاته النقدية للسنة المنتهية بذلك التاريخ وفقا للمعايير الدولية للتقارير المالية ذات الصلة بنشاط المركز.

فقرة توكيدية

تم إعداد القوائم المالية المرفقة لمركز التجارة الفلسطيني على افتراض أن المركز منشأة مستمرة، وكما هو واضح في بيان المركز المالي المرفق، فإن العجز في الموجودات كما في 31 ديسمبر 2010 مبلغ 338.006 دولار أمريكي وهو ناتج عن عدم توفر التمويل الكافي لعمليات المركز خلال العام 2010 والسنوات السابقة، إن قدرة المركز على الإستمرار كمنشأة مستمرة تعتمد بصورة أساسية على الدعم المالي الذي سوف يحصل عليه المركز من الجهات المانحة في السنوات القادمة لتمويل عملياته وبرامجه وتعويض العجز بما في ذلك العجز في رأس المال العامل البالغ كما بذلك التاريخ مبلغ 309.277 دولار أمريكي. هذا، وإن عدم توفر الدعم المالي الكافي من قبل المانحين للمركز يثير شكاً حول قدرة المركز على الاستمرار كمنشأة مستمرة، إن خطة الإدارة لتجاوز العجز في الموجودات مبينة في الإيضاح رقم (18) من الايضاحات حول القوائم المالية المرفقة.

رام الله: في 9 فبراير 2011

سابا وشركاهم

مركز التجارة الفلسطيني (بال تريد)

قائمة المركز المالي

كما في 31 ديسمبر 2010

الموجودات	إيضاح	31 ديسمبر 2010 دولار أمريكي	31 ديسمبر 2009 دولار أمريكي
الموجودات المتداولة :			
نقد في الصندوق ولدى البنوك	3	604.314	1.075.254
ذمم مدينة – صافي	4	55.741	155.791
سلف مدينة	5	19.411	41.789
مجموع الموجودات المتداولة		**679.466**	**1.272.834**
أراضي	6	122.085	122.085
موجودات ثابتة – صافي	7	124.343	167.988
		246.428	**290.073**
مجموع الموجودات		**925.894**	**1.562.907**
المطلوبات وصافي الموجودات			
المطلوبات المتداولة:			
بنوك دائنة		62	11.909
ذمم دائنة وأرصدة مستحقة	8	497.400	478.505
إيرادات غير مستحقة		--	7.750
إيرادات مؤجلة	9	491.281	755.061
مجموع المطلوبات المتداولة		988.743	1.253.225
مخصص تعويض نهاية الخدمة	**10**	275.157	226.892
صافي الموجودات:			
موجودات غير مقيدة		(338.006)	82.790
(العجز) / صافي الموجودات		**(338.006)**	**82.790**
مجموع المطلوبات وصافي الموجودات		**925.894**	**1.562.907**

إن الإيضاحات المرفقة تشكل جزءا من هذه القوائم المالية

مركز التجارة الفلسطيني (بال تريد)

قائمة النشاطات

للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2010

الموجودات	إيضاح	الحسابات غير المقيدة دولار أمريكي	الحسابات المقيدة مؤقتا دولار أمريكي	مجموع 31 ديسمبر 2010 دولار أمريكي	مجموع 31 ديسمبر 2009 دولار أمريكي
الإيرادات:					
إيرادات من الممولين	11	--	1.047.589	1.047.589	1.546.142
اشتراكات الأعضاء		52.865	--	52.865	72.869
رسوم خدمات وإشتراك	12	194.495	--	194.495	524.607
إيرادات خدمات	13	611.861	--	611.861	130.937
إيرادات أخرى	14	117.928	--	117.928	212.633
مجموع المقبوضات		**977.149**	**1.047.589**	**2.024.738**	**2.487.188**
المبالغ المحررة من التقييد	11	1.047.589	(1.047.589)	--	--
صافي الإيرادات التشغيلية		**2.024.738**	**--**	**2.024.738**	**2.487.188**
المصروفات:					
ترويج التجارة		715.093	--	715.093	578.610
تطوير التجارة		675.333	--	675.333	661.213
مصاريف إدارية وتمويلية		510.852	--	510.852	563.895
السياسات التجارية		430.889	--	430.889	731.109
مصاريف العضوية		96.675	--	96.675	86.073
المعلومات التجارية		16.692	--	16.692	58.941
مجموع المصروفات	**16**	**2.445.534**	**--**	**2.445.534**	**2.679.841**
التغير في صافي الموجودات للسنة		**(420.796)**	**--**	**(420.796)**	**(192.653)**
صافي الموجودات في بداية السنة		82.790	--	82.790	274.837
صافي التعديلات على رصيد بداية السنة	15	--		--	606
(العجز) / صافي الموجودات في نهاية السنة		**(338.006)**	**--**	**(338.006)**	**82.790**

إن الإيضاحات المرفقة تشكل جزءا من هذه القوائم المالية

الايضاحات

3. النقد في الصندوق ولدى البنوك:

	31 ديسمبر 2010 دولار أمريكي	31 ديسمبر 2009 دولار أمريكي
النقد في الصندوق	1.605	4.343
النقد لدى البنوك:		
بنك فلسطين المحدود – جاري دولار أمريكي	173.326	523.320
بنك فلسطين المحدود – جاري شيقل إسرائيلي	287	26.837
بنك فلسطين المحدود – جاري يورو	215	95.188
بنك فلسطين المحدود – جاري دينار أردني	952	1.142
البنك العربي – جاري دولار أمريكي	332	6
البنك العربي – جاري شيقل إسرائيلي	19	4
البنك العربي – جاري يورو	**427.578**	**424.414**
	602.709	**1.070.911**
المجموع	**604.314**	**1.075.254**

4. ذمم مدينة :

	31 ديسمبر 2010 دولار أمريكي	31 ديسمبر 2009 دولار أمريكي
ذمم تجارية	5.520	5.880
ذمم عضوية	17.165	17.925
ذمم اشتراكات	60.544	124.474
ذمم رعايات	700	35.700
	83.929	**183.979**
يطرح: مخصص الديون المشكوك في تحصيلها	**(28.188)**	**(28.188)**
	55.741	**155.791**

5. سلف مدينة :

	31 ديسمبر 2010 دولار أمريكي	31 ديسمبر 2009 دولار أمريكي
سلف مهمات	14.362	37.043
	19.411	**41.789**

6. أراضي:

خلال عام 2007، اشترك مركز التجارة الفلسطيني مع عدد من المؤسسات الأهلية والمنظمات غير الهادفة للربح الأخرى في شراء قطعة أرض تقع في مدينة رام الله بغرض إنشاء مبنى عليها يضم مكاتب لجميع المؤسسات المشتركة، إن تكلفة الأرض 588.000 دولار أمريكي وحصة مركز التجارة الفلسطيني منها حوالي 20.77% بما يعادل 122.085 دولار أمريكي.

إن تفاصيل تكلفة الأرض كما يلي:

	دولار أمريكي
ثمن الأرض الأصلي	555.000
كلفة تحضير الأرض للبناء	10.000
عمولات مدفوعة	20.000
أتعاب محاماة	3.000
	588.000

7. موجودات ثابتة – صافي:

	اثاث ومفروشات دولار امريكي	اجهزة مكتبية دولار امريكي	انظمة اتصالات دولار امريكي	كتب ودوريات دولار امريكي	المجموع دولار امريكي
الرصيد في بداية السنة	129.932	362.447	37.908	38.930	569.217
الإضافات	--	5.331	--	--	5.331
الاستبعادات	--	--	--	--	--
الرصيد في نهاية السنة	**129.932**	**367.778**	**37.908**	**38.930**	**574.548**
الاستهلاك المتراكم:					
الرصيد في بداية السنة	103.756	285.424	11.968	81	401.229
الإضافات	6.430	31.894	5.202	5.450	48.976
الاستبعادات	--	--	--	--	--
الرصيد في نهاية السنة	**110.186**	**317.318**	**17.170**	**5.531**	**450.205**
صافي القيمة الدفترية					
كما في 31 ديسمبر 2010	**19.746**	**50.460**	**20.738**	**33.399**	**124.343**
كما في 31 ديسمبر 2009	**26.176**	**77.023**	**25.940**	**38.849**	**167.988**

8. ذمم دائنة وأرصدة مستحقة:

	31 ديسمبر 2010 دولار أمريكي	31 ديسمبر 2009 دولار أمريكي
ذمم موردين	171.064	187.236
مصاريف مستحقة	228.046	176.631
رواتب مستحقة	51.701	64.080
ضرائب مستحقة	46.589	50.558
	497.400	**478.505**

9. إيرادات مؤجلة:

يقوم مركز التجارة الفلسطيني بداية بتسجيل كافة المبالغ المقبوضة من المانحين في حساب الإيرادات المؤجلة، ثم يتم تحويل مبالغ توازي المبالغ المصروفة على المشاريع الممولة ذات العلاقة إلى حساب الإيرادات في قائمة النشاطات. يمثل المبلغ 491.281 دولار أمريكي كما في 31 ديسمبر 2010 المبالغ المقبوضة من المانحين والتي لم يقابلها أية مصروفات على المشاريع والبرامج الخاصة بها.

إن تفاصيل الإيرادات المؤجلة كما في 31 ديسمبر 2010 كما يلي:

	دولار أمريكي
D A I – أوروبا	(24.919)
Agence France De Development - AFD	517.963
AFD - PITA	(1.763)
	491.281

10. مخصص تعويض نهاية الخدمة:

	31 ديسمبر 2010 دولار أمريكي	31 ديسمبر 2009 دولار أمريكي
إضافات	62.086	59.114
مدفوعات	(13.821)	(30.677)
رصيد نهاية السنة	**275.157**	**226.892**

11. إيرادات من الممولين:

	31 ديسمبر 2010 دولار أمريكي	31 ديسمبر 2009 دولار أمريكي
(Islamic Development Bank (IDB	91.880	148.339
PITA - AFD	1.763	--
Europe - DAI	57.673	--
FNMD - PIC	14.152	--
EC Trade Corridors	--	349.395
AFD	389.301	415.454
Sida	153.774	135.685
Norwegian Fund - III 2010	--	92.143
DAI – FNMD	--	23.038
World Bank – Cargo Movement Monitoring II	170.297	165.674
GTZ – Development	14.812	53.147
GTZ – Policy & Training	7.694	39.090
Friedrich Ebert Stifung II	--	17.783
Ministry Of Finance	--	100.000
Norway 4 - 2010	**146.243**	**6.394**
	1.047.589	**1.546.142**

12. رسوم خدمات واشتراك:

	31 ديسمبر 2010 دولار أمريكي	31 ديسمبر 2009 دولار أمريكي
رسوم مؤتمرات عبر الفيديو	2.675	4.120
إيرادات الرعايات	49.000	100.326
	194.495	**524.607**

13. إيرادات خدمات:

	31 ديسمبر 2010 دولار أمريكي	31 ديسمبر 2009 دولار أمريكي
مؤسسة بورتلاند ترست	--	8.000
منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية – UNIDO	22.758	26.746
الاتحاد الأوروبي – مشروع تسهيل التجارة	--	14.938
جمعية الإغاثة الزراعية	11.000	22.000
كمونيكس العالمية	43.073	--
شركة فليفل التجارية	5.000	--
أوكسفام	1.500	--
مركز بيرس للسلام	9.500	--
القنصلية الايطالية	26.600	--
يو.إن. دي. بي	5.000	--
	611.861	**130.937**

14. إيرادات اخرى:

	31 ديسمبر 2010 دولار أمريكي	31 ديسمبر 2009 دولار أمريكي
مساهمات المجتمع المحلي	5.998	16.565
إيرادات متفرقة	38.121	95.818
منح لتغطية المصاريف الإدارية (ايضاح 16)	73.809	101.300
ينزل: مخصص الخصميات والديون المشكوك في تحصيلها	--	(1.050)
	117.928	**212.633**

15. التعديلات على صافي الموجودات في بداية السنة:

	31 ديسمبر 2010 دولار أمريكي	31 ديسمبر 2009 دولار أمريكي
تعديل الرصيد الافتتاحي للاستهلاك المتراكم	--	606
	--	**606**

16. المصاريف:

	السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2010			السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2009		
	مشاريع ونشاطات	بالتريد	المجموع	مشاريع ونشاطات	بالتريد	المجموع
الرواتب والأجور وملحقاتها	328,176	544,645	872,821	390,346	483,264	873,610
مصاريف استشارات	258,658	28,135	286,793	388,150	19,571	407,721
ايجارات	3,653	94,914	98,567	40,853	56,950	97,803
ايجارات قاعات	328,633	1,352	329,985	158,299	0	158,299
شحن	35,001	1,882	36,883	52,689	148	52,837
شحن جوي	37,423	4,810	42,233	74,814	6,586	81,400
مكافآت	0	1,500	1,500	0	4,400	4,400
مصاريف سفر	9,687	4,540	14,227	12,778	2,389	15,167
لافتات	1,167	43	1,210	3,032	867	3,899
رواتب المتدربين	0	0	0	867	500	1,367
نظافة	2,934	0	2,934	1,505	42	1,547
إيجارات سيارات	29,087	12,336	41,423	41,675	7,456	49,131
مياومات	33,771	2,292	36,063	32,799	272	33,071
ضيافة	10,189	8,610	18,799	19,013	5,173	24,186
دعاية وإعلان	8,807	2,327	11,134	11,692	4,614	16,306
صيانة	4,056	6,289	10,345	15,497	3,336	18,833
ورشات عمل ومؤتمرات	12,398	7,776	20,174	29,104	7,143	36,247
بريد محلي ودولي	632	817	1,449	3,018	1,792	4,810
تجهيزات مكتبية	8,552	15,285	23,837	16,872	4,741	21,613
طباعة ونشر	146,065	15,517	161,582	105,229	0	105,229
إشتراكات	2,700	2,442	5,142	824	3,027	3,851
إقامة	53,749	1,269	55,018	129,099	4,179	133,278
هاتف وفاكس	14,988	27,655	42,643	60,937	4,407	65,344
مستهلكات	33,237	284	33,521	12,429	1,900	14,329
منافع	13,790	8,740	22,530	35,766	3,843	39,609
أتعاب مهنية	18,959	12,020	30,979	18,285	1,738	20,023
مصاريف سيارات	15,012	2,015	17,027	16,514	1,964	18,478
مواصلات	54,782	2,366	57,148	66,733	0	66,733
تدريب	4,128	660	4,788	57,690	750	58,440
ترجمة	8,152	300	8,452	15,345	795	16,140

Independent Auditor's Report

	السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2010			السنة المنتهية في 31 ديسمبر 2009		
	مشاريع ونشاطات	بالتريد	المجموع	مشاريع ونشاطات	بالتريد	المجموع
استهلاك	0	48,977	48,977	0	38,026	38,026
مخصص الديون المشكوك في تحصيلها	0	0	0	7,225	2,999	10,224
رسوم بنكية	5,994	1,902	7,896	0	44,599	44,599
فروقات عملة	0	18,160	18,160	0	28,188	28,188
مصاريف أخرى	6,627	860	7,487	12,775	1,029	13,803
المجموع	**1,491,007**	**880,718**	**2,371,725**	**1,831,854**	**746,687**	**2,578,541**
منح لتغطية المصاريف الادارية	73,809	0	73,809	101,300	0	101,300
	1,564,816	**880,718**	**2,445,534**	**1,933,154**	**746,687**	**2,679,841**

18. خطة الإدارة:

عملت إدارة مركز التجارة الفلسطيني (بالتريد) وتعمل على توفير التمويل اللازم لمشاريعها وعملياتها من خلال التواصل الدائم والمستمر مع الجهات المانحة، فقد قدمت بالتريد مقترحات لمشاريع هامة وحيوية للمانحين وتتوقع أن تحصل على دعم مالي كبير لهذه المشاريع إبتداء من النصف الثاني للعام الحالي 2011، حيث تتوقع إدارة بالتريد الحصول على تمويل بقيمة (3) مليون يورو أوروبي لمدة سنتين وتمويل آخر من الوكالة الكندية للتنمية الدولية (سيدا) بقيمة (5) مليون دولار أمريكي لمدة خمس سنوات. هذا بالإضافة إلى أن بالتريد تسعى أيضا للحصول على دعم مالي من حكومة السلطة الفلسطينية بقيمة مليون شيقل إسرائيلي خلال العام 2011، ومن المتوقع إستلام الدفعة الأولى من هذا الدعم خلال الربع الأول من العام 2011.

من جهة أخرى، فقد بدأت بالتريد بإعادة هيكلة عملياتها بغية تخفيض نفقاتها الثابتة وبالتالي تحسين المركز المالي للمركز.

Independent Auditor's Report

To the General Assembly
Palestine Trade Center (PalTrade)
Ramallah - Palestine

Report on the Financial Statements

We have audited the accompanying financial statements of **Palestine Trade Center (Paltrade)**, which comprise of the statement of financial position as of December 31, 2010, the statement of activities and the statement of cash flows for the year then ended, and a summary of significant accounting policies and other explanatory notes.

Management's responsibility for the financial statements

Management is responsible for the preparation and fair presentation of these financial statements in accordance with relevant International Financial Reporting Standards. This responsibility includes: designing, implementing and maintaining internal control relevant to the preparation and fair presentation of financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error; selecting and applying appropriate accounting policies; and making accounting estimates that are reasonable in the circumstances.

Auditor's responsibility

Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audit. We conducted our audit in accordance with International Standards on Auditing. Those standards require that we comply with ethical requirements and plan and perform the audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free from material misstatement.

n audit involves performing procedures to obtain audit evidence about the amounts and disclosures in the financial statements. The procedures selected depend on the auditor's judgment, including the assessment of the risks of material misstatement of the financial statements, whether due to fraud or error. In making those risk assessments, the auditor considers internal control relevant to the Center's preparation and fair presentation of the financial statements in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the Center's internal control. An audit also includes evaluating the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of accounting estimates made by management, as well as evaluating the overall presentation of the financial statements.

We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our audit opinion.

Opinion

In our opinion, the financial statements give a true and fair view of the financial position of Paltrade as of December 31, 2010, and of its financial performance and its cash flows for the year then ended in accordance with relevant International Financial Reporting Standards.

Emphasis of a matter

The accompanying financial statements have been prepared assuming that the Center will continue as a going concern. As reflected in the financial statements, the net operating deficit reported through December 31, 2010 amounted to U.S.Dollar 338,006 and resulted from insufficient funding during 2010. The ability of the Center to operate as a going concern entity is entirely dependent upon the financial support that will be received from funders in the forthcoming years to finance the deficit in working capital of U.S.Dollar 309,277, its operations; and thus to enable it to finance its obligations toward third parties and its staff.

In the absence of any evidence to support the intention of funders to provide financial support to the Center, there will be doubt about the ability of the Center to continue as a going concern. Management's plan in regard of these matters are described in Note (18).

Ramallah: February 9, 2011 *Deloitte & Touche – M.E*

Palestine Trade Center (Paltrade)

Ramallah – Palestine
Statement of Financial Position
As of December 31 , 2010

	Note	December 31, 2010 USD	December 31, 2009 USD
Assets			
Current Assets:			
Cash in Hand and at Banks	3	604,314	1,075,254
Accounts Receivable - Net	4	55,741	155,791
Advances	5	19,411	41,789
Total Current Assets		**679,466**	**1,272,834**
Property, Plant & Equipment:			
Land	6	122,085	122,085
Furniture and Equipment – Net	7	124,343	167,988
Total Property, Plant & Equipment		**246,428**	**290,073**
Total Assets		**925,894**	**1,562,907**
Liabilities and Net Assets			
Current Liabilities:			
Banks' Overdraft		62	11,909
Accounts Payable and Accruals	8	497,400	478,505
Unearned Revenue		--	7,750
Deferred Revenue	9	491,281	755,061
Total Current Liabilities		**988,743**	**1,253,225**
Provision for Employees› Indemnity	10	**275,157**	**226,892**
Net Assets:			
Unrestricted Net Assets		(338,006)	82,790
(Deficit) Net Assets		**(338,006)**	**82,790**
Total Liabilities and Net Assets		**925,894**	**1,562,907**

The Accompanying Notes Constitute an Integral Part of These Statements

alestine Trade Center (Paltrade)

Ramallah - Palestine
Statement of Activities
For the Year Ended December 31, 2010

	Note	Unrestricted Fund USD	Temporary Restricted Fund USD	Total December 31 , 2010 USD	Total December 31 , 2009 USD
Grants and Revenues:					
Grants from Donors	11	--	1,047,589	1,047,589	1,546,142
Membership Fees		52,865	--	52,865	72,869
Services and Participation Fees	12	194,495	--	194,495	524,607
Service Revenue	13	611,861	--	611,861	130,937
Other Revenues	14	117,928	--	117,928	212,633
Total Grants and Revenues		**977,149**	**1,047,589**	**2,024,738**	**2,487,188**
Net Assets Released From Restriction	11	1,047,589	(1,047,589)	--	--
Total Revenues, Gains and Other Supports		**2,024,738**	**--**	**2,024,738**	**2,487,188**
Expenses:					
Trade Promotion		715,093	--	715,093	578,610
Trade Development		675,333	--	675,333	661,213
Administration and Finance		510,852	--	510,852	563,895
Trade Policy		430,889	--	430,889	731,109
Membership		96,675	--	96,675	86,073
Trade Information		16,692	--	16,692	58,941
Total Expenses	**16**	**2,445,534**	**--**	**2,445,534**	**2,679,841**
Net (Decrease) in Net Assets		**(420,796)**	**--**	**(420,796)**	**(192,653)**
Net Assets at Beginning of the Year		82,790	--	82,790	274,837
Adjustment to Net Assets at Beginning of the Year	**15**	**--**	**--**	**--**	**606**
(Deficit) Net Assets at End of the Year		**(338,006)**	**--**	**(338,006)**	**82,790**

The Accompanying Notes Constitute an Integral Part of These Statements

Notes

3. Cash in Hand and at Banks:

	December 31 , 2010 USD	December 31 , 2009 USD
Cash in Hand	**1,605**	**4,343**
Cash at Banks:		
Bank of Palestine – Current/USD	173,326	523,320
Bank of Palestine – Current/NIS	287	26,837
Bank of Palestine – Current/EURO	215	95,188
Bank of Palestine – Current/JD	952	1,142
Arab Bank - Current/USD	332	6
Arab Bank - Current/NIS	19	4
Arab Bank - Current/EURO	427,578	424,414
Sub Total Banks	**602,709**	**1,070,911**
Grand Total	**604,314**	**1,075,254**

4. Accounts Receivable - Net:

	31 December 2010 USD	31 December 2009 USD
Trade Receivables	5,520	5,880
Membership Fees Receivables	17,165	17,925
Participation Fees Receivable	60,544	124,474
Sponsorship Fees Receivable	700	35,700
	83,929	**183,979**
Less: Provision for Bad Debts	(28,188)	(28,188)
	55,741	**155,791**

5. Advances:

	31 December 2010 USD	31 December 2010 USD
Employees Advances	5,049	4,746
Activity Advances	14,362	37,043
	19,411	**41,789**

6. Land:

During the year 2007, the center engaged with other organizations in the purchase of a lot of land in Ramallah city to build new premises for the center, the total cost of the land is as follows:

	USD
Land Price	555,000
Land Preparation Cost	10,000
Commissions Paid	20,000
Lawyer Fees	3,000
	588,000

The share of the center represents nearly 20.77% of the land, which is equal to USD 122,085.

7. Furniture and Equipment - Net:

Cost:	Office Furniture USD	Office Equipment USD	Tele-Comm. System USD	Books & Publications USD	Total USD
January 1,2010	129,932	362,447	37,908	38,930	569,217
Additions	--	5,331	--	--	5,331
Disposals	--	--	--	--	--
December 31,2010	**129,932**	**367,778**	**37,908**	**38,930**	**574,548**
Accumulated Depreciation:					
January 1,2010	**103,756**	**285,424**	**11,968**	**81**	**401,229**
Depreciation charge	6,430	31,894	5,202	5,450	48,976
Disposals	--	--	--	--	--
December 31,2010	**110,186**	**317,318**	**17,170**	**5,531**	**450,205**
Net Book Value:					
December 31,2010	**19,746**	**50,460**	**20,738**	**33,399**	**124,343**
December 31,2009	**26,176**	**77,023**	**25,940**	**38,849**	**167,988**

8. Accounts Payable & Accruals:

	31 December 2010 USD	31 December 2009 USD
Accounts Payable	171,064	187,236
Accrued Expenses	228,046	176,631
Accrued Salaries	51,701	64,080
Accrued Taxes	46,589	50,558
	497,400	**478,505**

9. Deferred Revenues:

Paltrade records all amounts received from donors as deferred revenue until expenses are charged to each donor, the balance of U.S. Dollar 491,281 as of December 31, 2010 represents unspent amounts as of that date.

Details of deferred revenues as of December 31, 2010 are as follows:

	December 31 , 2010 USD
AFD	517,963
DAI - Europe	(24,919)
AFD - PITA	(1,763)
	491,281

10. Provision for Employees' Indemnity:

	31 December , 2010 USD	31 December , 2009 USD
Beginning Balance	226,892	198,455
Additions	62,086	59,114
Payments to employees	(13,821)	(30,677)
Ending Balance	**275,157**	**226,892**

11. Grants From Donors:

	Year Ended December 31 , 2010 USD	Year Ended December 31 , 2009 USD
Islamic Development Bank (IDB)	91,880	148,339
EC Trade Corridors	--	349,395
PIC FNMD	14,152	--
DAI Europe	57,673	--
AFD	389,301	415,454
AFD PITA	1,763	--
Sida	153,774	135,685
World Bank - Cargo Movement Monitoring II	170,297	165,674
Norwegian Fund - III 2008	--	92,143
DAI-FNMD	--	23,038
Friedrich Ebert Stifung II	--	17,783
Ministry Of Finance	--	100,000
GTZ – Development	14,812	53,147
GTZ – Policy & Training	7,694	39,090
Norway 4- 2010	146,243	6,394
	1,047,589	**1,546,142**

12. Services and Participation Fees:

	Year Ended December 31 , 2010 USD	Year Ended December 31 , 2009 USD
Participation Fees	142,820	420,161
Video Conference Fees	2,675	4,120
Sponsorship Fees	49,000	100,326
	194,495	**524,607**

13. Service Revenue:

	Year Ended December 31, 2010 USD	Year Ended December 31, 2009 USD
Carana	487,430	59,253
Portland Trust	--	8,000
UNIDO	22,758	26,746
TFP	--	14,938
Agricultural Relief	11,000	22,000
Chemonics International	43,073	--
Fleifel Trading & Knit Manufacturing Co.	5,000	--
Oxfam	1,500	--
Peres Center for peace	9,500	--
The Consulate General of Italy	26,600	--
UNDP	5,000	--
	611,861	**130,937**

14. Other Revenues:

	Year Ended December 31 , 2010 USD	Year Ended December 31 , 2009 USD
Community Contributions	5,998	16,565
Miscellaneous Revenues	38,121	95,818
Contributions to Cover Administration Cost (Note 16)	73,809	101,300
Less: Allowance For Discounts & Uncollectible Amounts	--	(1,050)
	117,928	**212,633**

15. Adjustment to Net assets at Beginning of the Year:

The balance represents adjustments made to the opening balance of the net assets as per the following details:

	Year Ended December 31 , 2010 USD	Year Ended December 31 , 2009 USD
Adjusting Accumulated Depreciation Beginning Balance	--	606
	--	**606**

16. Total Expenses:

Expenses	Year Ended Dec 31,2010			Year Ended Dec 31,2009		
	Projects & Activities	Paltrade	Total	Projects & Activities	Paltrade	Total
Salaries, Wages and Related Costs	328,176	544,645	872,821	390,346	483,263	873,609
Consultation (Project Staff and short term contracts)	258,658	28,135	286,793	388,150	19,571	407,721
Rent and Occupancy (Offices)	3,653	94,914	98,567	40,853	56,950	97,803
Exhibition Space Rental	328,633	1,352	329,985	158,299	0	158,299
Shipping	35,001	1,882	36,883	52,689	148	52,837
Air Fairs (Activities)	37,423	4,810	42,233	74,814	6,586	81,400
Bonus	0	1,500	1,500	0	4,400	4,400
Travel Expenses	9,687	4,541	14,227	12,778	2,388	15,167
Banners	1,167	43	1,210	3,032	867	3,899
Interns Salaries	0	0	0	867	500	1,367
Cleaning Expenses	2,934	0	2,934	1,505	43	1,547
Rent a Car	29,087	12,336	41,423	41,675	7,456	49,131
Per diem (Activities)	33,771	2,292	36,063	32,799	272	33,071
Hospitality	10,189	8,610	18,799	19,013	5,174	24,186
Advertisement	8,807	2,327	11,134	11,692	4,614	16,306
Maintenance	4,056	6,289	10,345	15,497	3,337	18,833
Workshops and Conferences	12,398	7,776	20,174	29,104	7,143	36,247
Postal and Courier	632	817	1,449	3,018	1,792	4,810
Office Supplies	8,552	15,285	23,837	16,872	4,741	21,613
Printings	146,065	15,517	161,582	105,229	0	105,229
Subscription	2,700	2,443	5,142	824	3,028	3,851
Accommodation (Activities)	53,749	1,269	55,018	129,099	4,179	133,278
Telephone and Fax	14,988	27,655	42,643	60,937	4,407	65,344
Consumables	33,237	284	33,521	12,429	1,900	14,329
Utilities	13,790	8,739	22,530	35,766	3,843	39,609
Professional Fees	18,959	12,020	30,979	18,285	1,738	20,023
Vehicles Cost (Fuel Expenses)	15,012	2,015	17,027	16,514	1,964	18,478
Transportation	54,782	2,366	57,148	66,733	0	66,733
Training	4,128	660	4,788	57,690	749	58,440
Translation	8,152	300	8,452	15,345	795	16,140

إستراتيجية مركز التجارة الفلسطيني
بال تر يد
(2011-2013)

Expenses	Year Ended Dec 31,2010			Year Ended Dec 31,2009		
	Projects & Activities	Paltrade	Total	Projects & Activities	Paltrade	Total
Depreciation	0	48,977	48,977	0	38,026	38,026
Provision for Bad Debts	0	0	0	7,225	2,999	10,224
Bank Charges	5,994	1,902	7,896	0	44,599	44,599
Currency Variance	0	18,160	18,160	0	28,188	28,188
Other Costs	6,628	860	7,487	12,775	1,028	13,803
Total	1,491,008	880,718	2,371,726	1,831,854	746,686	2,578,540
Projects Administrative Costs	**73,808**	**0**	**73,808**	**101,300**	**0**	**101,300**
	1,564,816	**880,718**	**2,445,534**	**1,933,155**	**746,686**	**2,679,841**

18. Management Plan:

Paltrade has been working on securing funds from several projects. Paltrade expect that theses projects will materialize during the 2nd quarter of 2011. These include projects funded by the EC in the amount of three million Euros over two years and project funded by CIDA in the amount of five million dollars over four years.

In addition, Paltrade is also seeking fund support from Palestine National Authority in the amount of one million shekels. We expect start receiving this support in the 1st quarter of 2011.

Paltrade has also taken steps for restructure its operations and reduce fixed costs in order to achieve a sustainable cost structure.

إستراتيجية مركز التجارة الفلسطيني بال تر يد

للسنوات (2011-2013)

تنمية الاقتصاد من خلال تنمية الصادرات

فبراير 2011

المقدمة :

تعتبر فلسطين منطقة صغيرة جغرافيا وتعد من الدول النامية اقتصاديا وتقع إلى جانب اقتصاد متطور ومهيمن وهو إسرائيل، بالإضافة إلى ذلك فإن الاقتصاد الفلسطيني يفتقر إلى السيادة الكاملة كما أنه محصور ومشتت جغرافيا بفعل اجراءات الاحتلال التعسفية المتعددة الأمر الذي يحد من أداء القطاع الخاص في الضفة الغربية وقطاع غزة وكذلك يحد من التوسع في الأعمال خارج مراكز المدن ويمنع المشاريع الصغيرة من زيادة الفاعلية بسبب ارتفاع التكاليف للسبب نفسه. علاوة على ذلك فإن الفصل القسري بين الضفة الغربية وقطاع غزة يعتبر قضية أخرى إذا ما اقترن بالانقسام الجغرافي الأمر الذي يزيد من الفرقة السياسية والاقتصادية.

وبالرغم من التحديات الرئيسية والدمار الذي حصل عبر سنوات الاحتلال والسيطرة الاسرائيلية وعدم الاستقرار السياسي، فإن الاقتصاد الفلسطيني ما زال يملك فرصة مستقبلية للنمو والتطور ولذلك فإن إعادة إحياء الاقتصاد عبر تنمية مستدامة يعتبر ضرورة ملحة من أجل الحد من الفقر والاعتماد على المساعدات الخارجية. إن النمو المستدام طويل الأمد للاقتصاد الفلسطيني يعتمد على التقدم السياسي والاستقرار وكذلك تحسن قدرة الشركات في الوصول إلى الأسواق الإقليمية والعالمية بمنتجات ذات جودة عالية وتنافسية.

تشكل التدفقات التجارية حوالي 85% من الناتج المحلي الإجمالي بحيث تشكل واردات البضائع والخدمات أكثر من 80% من إجمالي التدفقات التجارية في حين أن الصادرات تشكل 20% فقط. إن الغالبية العظمى من التجارة الفلسطينية (حوالي 90%) هي مع إسرائيل، وقد قامت إسرائيل بشكل متزايد وممنهج بفرض قيود على حركة البضائع والأفراد الأمر الذي أدى الى صعوبة ممارسة الشركات الفلسطينية لنشاطاتها التجارية، علاوة على ذلك، فإن التغيرات في الاقتصاد الإسرائيلي قد حدت وقيدت من وجود سوق للمنتجات الفلسطينية.

إن إحصائيات مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية في عام 2009 تشير إلى أن إجمالي العجز التجاري لفلسطين هو 3.8 مليار دولار أمريكي الأمر الذي يشكل حوالي 78% من الناتج المحلي الإجمالي حيث أن أكثر من نصف هذا العجز هو في التجارة مع إسرائيل حيث أن العجز تجاوز 2.6 مليار دولار أمريكي.

ومن قراءة بسيطة للخارطة الاقتصادية الفلسطينية يتضح بأن إسرائيل هي الشريك التجاري الرئيسي كون معظم التجارة الفلسطينية إما متجهة إلى أو قادمة من أو من خلال إسرائيل، بينما تعتبر الأردن الشريك التجاري العربي الرئيسي في حين أن ألمانيا تعتبر من الشركاء التجاريين الرئيسيين بالنسبة للاستيراد والتصدير إلى حد ما.

وعليه، فإن النمو المستقبلي للاقتصاد الفلسطيني يعتمد على قدرة الشركات الفلسطينية في الوصول إلى أسواق خارجية أخرى غير السوق الإسرائيلي بحيث يتم الدخول إلى أسواق جديدة من أجل تنويع الأسواق أمام المنتجات الفلسطينية.

الصادرات حسب المقصد (بملايين الدولارات الأمريكي)

	2004	2005	2006	2007	2008
إسرائيل	281	290	326	455	499
الدول العربية	18	25	31	32	42
بقية العالم	14	20	9	26	17
الإجمالي	**313**	**335**	**366**	**513**	**558**

الشركاء العرب الرئيسيون في التصدير: الأردن، الإمارات العربية المتحدة مصر وقطر (المصدر: مركز التجارة العالمي، UN COMTRADE)

شركاء باقي العالم الرئيسيون في التصدير: الولايات المتحدة الأمريكية، بلجيكا، بريطانيا، فرنسا، ايطاليا، هولندا (المصدر: مركز التجارة العالمي، UN COMTRADE)

الواردات حسب المصدر (بملايين الدولارات الأمريكي)

	2004	2005	2006	2007	2008
إسرائيل	1748	1873	2002	2308	2767
الدول العربية	65	68	65	75	79
بقية العالم	561	725	691	758	722
الإجمالي	**2374**	**2666**	**2758**	**3141**	**3568**

الشركاء العرب الرئيسيون في الاستيراد: الأردن ومصر (المصدر: مركز التجارة العالمي، UN COMTRADE)

شركاء باقي العالم الرئيسيون في الاستيراد: ألمانيا، الصين، تركيا، وهولندا (المصدر: مركز التجارة العالمي، UN COMTRADE)

تشير تقديرات البنك الدولي إلى أن إجمالي الناتج المحلي الفعلي لفلسطين قد زاد بمعدل 2.3% في عام 2008 حيث يعتبر استكمالاً للتعافي الذي بدأ قبل خمس سنوات حيث أن هناك ثلاث فترات مر بها الاقتصاد الوطني الفلسطيني وهي:

1. تشرين أول 2000 حتى نهاية 2002 وهي فترة الأزمة الخانقة حيث انخفض نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بحوالي 36% بفعل الاجراءات الاسرائيلية التعسفية لخنق الاقتصاد.
2. 2003 وحتى نهاية 2005 وهي فترة التوازن والتعافي المتصاعد حيث نمى الناتج المحلي الإجمالي بمعدل حوالي 6% سنوياً.
3. 2006 حتى 2008 وهي فترة تعافي الناتج المحلي الإجمالي بعد الهبوط المفاجئ في الاقتصاد في عام 2006 بسبب عدم الاستقرار السياسي.

الاقتصاد الفلسطيني (الضفة الغربية وقطاع غزة) أداء الاقتصاد الكلي

	1995	1999	2002	2003	2004	2005	2006	2007
نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي الفعلي	6.1	8.6	-3.8	5.8	6.0	6.0	-4.8	0.0
الناتج المحلي الإجمالي ($US)	3276	4517	3156	3624	4077	4478	4533	5045
الدخل القومي الإجمالي ($US)	3779	5454	3546	4105	4534	5017	5068	5620
الدخل المتاح الإجمالي ($US)	4200	5853	9854	5395	5951	6583	7108	8100
نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ($US)	1400	1590	999	1108	1203	1191	1165	1261
نصيب الفرد من الدخل القومي الإجمالي ($US)	1615	1920	1122	1255	1337	1334	1303	1405
الدخل القومي الإجمالي الفعلي ($US)	7.9	4.1	-8.9	6.2	1.5	-1.0	-14.9	-0.7

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني (2008)

القطاعات التصديرية الواعدة

يعتبر قطاع الخدمات بمثابة القطاع المهيمن على الاقتصاد الفلسطيني من حيث قيمة المساهمة في الناتج المحلي، حيث تشير قيمة الاستهلاك لهذا القطاع للفترة ما بين العام 2000 وحتى العام 2004 أن حصة هذا القطاع من الناتج المحلي تقدر بحوالي 68.9% و71.5% على التوالي. وفي بداية العام 2005 كانت مساهمة هذا القطاع في الناتج المحلي الإجمالي تقدر بحوالي 2.17 مليون دولار أمريكي أي ما يعادل 50.92% من الناتج المحلي الإجمالي ومعدل نمو 8.22%.

أما بالنسبة للقطاع الصناعي فان عدد الشركات العاملة في هذا القطاع تقدر بحوالي 14,000 غالبيتها تصنف كشركات صغيرة ذات ملكية عائلية، حيث أن هناك 100 شركة فقط توظف أكثر من 100 عامل. تعمل هذه الشركات في الإنشاءات والصناعات المعدنية، ويساهم قطاع الصناعات بنسبة 17% تقريبا من الناتج المحلي الإجمالي ويستوعب ما يعادل 16% من إجمالي الأيدي العاملة.

مساهمة القطاعات الإقتصادية في الناتج الإجمالي المحلي

القطاع	1985	1994	1999	2002	2007
الصناعات	8	12	17	12	16
الخدمات	11.5	21	62.6	70.2	65
الزراعة	29	14	10	10	8
الإنشاءات	17	22	8.5	5.5	2.5
إخرى	34.5	31	2	2.3	8.5

المصدر الإتحاد العام الفلسطيني للصناعات

بالنظر الى القطاعات التصديرية الواعدة والى تحليل السوق الذي قام به مركز التجارة الفلسطيني وكذلك الدروس المستفادة في مجال تطوير التجارة على مدى العقد الماضي، فان القطاعات الصناعية التالية تعتبر من اهم القطاعات الواعدة للتصدير على المدى القريب والبعيد وذلك نظرا الى ادائها ومساهمتها في الإقتصاد الفلسطيني ودورها الهام في الحفاظ على فرص العمل وزيادتها: (الصناعات والغذائية، قطاع الإنشاءات، الحجر والرخام، الصناعات الدوائية، السياحة، قطاع الصناعات الجلدية، الألبسة والنسيج، قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات).

مركز التجارة الفلسطيني- بال تريد

تأسس بال تريد عام 1998 كمؤسسة غير حكومية وغير ربحية، تهدف إلى النهوض بالتجارة عبر تطوير أداء القطاع التجاري في فلسطين من خلال تقديم الدعم للشركات الفلسطينية المصدرة، حيث تتألف الهيئة العامة لبال تريد من مجموعة من الشركات تزيد عن 320 شركة تمثل القطاعات الصناعية والخدماتية الرئيسية التي تقود عملية النهوض بحقل الأعمال في فلسطين.

نال بال تريد منذ تأسيسه ثقة مؤسسات القطاع الخاص، ولهذا فهو يسعى إلى قيادة تنمية التجارة باعتبارها قوة دافعة لتحقيق نمو اقتصادي وطني ثابت وراسخ، وباعتباره المؤسسة الوطنية لتنمية وترويج التجارة، يعمل بال تريد على فتح الآفاق أمام ازدهار البيئة التنافسية في مجال الأعمال، ويوجه جهوده لتنمية القدرة التنافسية من خلال ترويج التجارة وتطوير الكفاءات العاملة في هذا المجال.

مراحل تطور بال تريد والتوجهات الاستراتيجية لكل مرحلة

اولا: بال تريد (2000-1998)

الدمج بين المؤسسة الفلسطينية لتطوير التجارة PALTRADE والمؤسسة الفلسطينية لترويج التجارة PTPO ادى الى انشاء مركز التجارة الفلسطيني – بال تريد في عام 1998 معترف به من قبل وزارة الاقتصاد والتجارة في ذلك الوقت، تمثلت خطة عمل المركز فى تلك الفترة على : أنشطة الترويج التجاري، إدارة برنامج الحوار الوطني الاقتصادي ، وبناء القدرات وأنشطة التوعية. اعتمد بال تريد فى تنفيذ نشاطاته فى تلك الفترة على المنحة المقدمة من الوكالة الأمريكية للتنمية مع تمويل إضافي من عضوية الرسوم وغيرها من الجهات المانحة والجهات الراعية.

ثانيا: بال تريد (2003-2001)

نفذ بال تريد بنجاح برنامجا مدته ثلاث سنوات لتنمية التجارة، حيث تم التركيز فى هذه الفترة على تنسيق وتنفيذ نشاطات ترويجية وتطويرية للتجارة، يأتي ذلك استجابةً لمتطلبات القطاع الخاص بالاضافة الى القيود التى كانت مفروضة على التجارة والاستثمار فى الفترة التى تلت الانتفاضة الثانية.

ثالثا: بال تريد (2005-2003)

في مارس 2003 اقام مركز التجارة الفلسطيني ورشة عمل للتخطيط الاستراتيجي في اريحا مع المستشار الاستراتيجي شركة البدائل التطويرية – DAI، وذلك بهدف تطوير اطار استراتيجي جديد لمركز التجارة الفلسطيني استجابة لاحتياجات القطاع الخاص. ما خرج من هذه الورشة تعريفا جديدا لغاية ورؤية بال تريد والتى تمثلت في:

الغاية الرئيسية

نحو قيادة عملية تنمية التجارة باعتبارها محرك رئيسي للتنمية المستدامة في فلسطين

رؤية بال تريد

تتمثل رؤية بال تريد في أن يصبح مؤسسة وطنية لترويج التجارة على المستوى العالمي معروفة وطنياً وعالمياً

المهمة الرئيسية

تنمية التجارة في فلسطين، من خلال:

1. السعي الحثيث لخلق بيئة تنافسية داعمة للأعمال.
2. تعزيز القدرة التنافسية من خلال تنمية القدرات والترويج التجاري.
3. الترويج لأفضل التطبيقات والمواصفات الدولية ما بين الشركات والأفراد ومؤسسات القطاع الخاص.
4. توفير المعرفة وتطبيقاتها الداعمة للتجارة.

- بعد التشاور مع العديد من شركائه من القطاع الخاص قدم مركز التجارة الفلسطيني بشكل رسمي رؤيته الجديدة وذلك فى سبتمبر 2003 وقد حصل على الدعم والتقدير من جميع الأطراف التي أقرت الإطار الاستراتيجي الجديد ودور بال تريد كمؤسسة وطنية لترويج التجارة.
- ومتابعة لاستعراضه لرؤيته الاستراتيجية، وبدعم مع الوكالة الأمريكية للتنمية من خلال مشروع MAP تم تحديد الاحتياجات الفعلية لتنمية القطاع الخاص حيث تم إنشاء مصفوفة من الاحتياجات لترويج فلسطين على أربعة مستويات رئيسية هي: المستوى الوطني، والقطاعات الرئيسية، والقطاعات الفرعية، والشركات وذلك في نوفمبر 2003. وقد اعتمدت هذه المصفوفة من قبل مجلس ادارة بال تريد، كما اعتبرت أساسا لإعادة هيكلة المؤسسة.

رابعا: الخطة الاستراتيجية لتنمية التجارة - 2005 تنمية الاقتصاد من خلال تنمية الصادرات

في العام 2005 واستنادا إلى قيام بال تريد بتحديد الأولويات الوطنية لتنمية الصادرات ،باعتبار خطة التنمية متوسطة المدى (خطة التنمية متوسطة المدى) هى المرجع الوطني الاساسي ، والذي يمثل خريطة أولويات التنمية الفلسطينية في المدى المتوسط (2005)، وقد أعدت خطة التنمية متوسطة المدى من قبل وزارة التخطيط مع مدخلات من جميع الوزارات الأخرى والجهات ذات العلاقة من القطاع الخاص والمجتمع المدني.

من خلال الخطة الاستراتيجية لتنمية التجارة تم التركيز على دور بال تريد في تنمية الصادرات باعتباره محركا أساسيا للنمو الاقتصادي في فلسطين والأهداف المرتبطة بها لتنمية القدرات، وتطوير وتنويع الاسواق، وتحسين بيئة الأعمال الممكنة. تعتبر هذه الاستراتيجية وخطة التنمية من الاستراتيجيات والخطط التى تم اعدادها من قبل بال تريد لعدد من القطاعات التصديرية الرئيسية فى فلسطين والتى من خلالها تم تحديد الاحتياجات الرئيسية لكل قطاع ومن ثم ترجمتها الى نشاطات وبرامج داعمة لهذه القطاعات.

شهدت هذه المرحلة تغييرا جوهريا في أداء بال تريد بحيث اصبح المؤسسة الوطنية لترويج التجارة وانتقل من مؤسسة تعتمد على تنفيذ الانشطة الى مؤسسة تتبع منهج استراتيجي متكامل ضمن منهجية متكاملة لتنمية وتطوير التجارة مدعمة بالابحاث والمعلومات الضرورية والسياسات التجارية الداعمة.

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

ترتكز رسالة بال تريد على تطوير التجارة من خلال:

1. الحشد والتأييد لبناء وتطوير بيئة تنافسية مناسبة للأعمال التجارية.
2. تحسين القدرة التنافسية التجارية من خلال ترويج التجارة وبناء القدرات.
3. تبنّي الممارسات المثلى والمقاييس العالمية للتجارة الدولية لدى المختصين والشركات والمؤسسات التجارية.
4. توفير المعلومات التي تضمن تحسين الأداء التجاري.

ولتحقيق هذه الا هداف تمت هيكلة المؤسسة بحيث يتكون مركز التجارة الفلسطيني – بال تريد من مجموعة من الدوائر المختلفة والمتعددة الأهداف والتي بتكامل عملها وانسجامها تؤدي إلى تحقيق وتنفيذ أهداف ورؤية بال تريد القصيرة والبعيدة الامد وهذه الدوائر والأقسام هي:

دائرة السياسات التجارية والتى تهدف الى السعي لخلق بيئة تنافسية داعمة للأعمال من خلال تحديد السياسات التجارية التي تعكس مصالح القطاع الخاص وذلك من خلال إيجاد تفاعل إيجابي وبناء بين القطاعين العام والخاص عبر الحوار والشراكة وتولي زمام عملية تطوير وترويج بيئة تجارية تنافسية.

دائرة ترويج التجارة تهدف هذه الدائرة الى تطوير وتنويع أسواق التصدير وزيادة القدرة التنافسية للمنتجات الفلسطينية عبر زيادة الحصة التسويقية للمنتجات الفلسطينية ذات القدرة التنافسية في الأسواق المحلية والإقليمية والدولية ودعم وتطوير دراسات وأبحاث التسويق.

دائرة تطوير التجارة تهدف الى تطوير وتحديث الاستراتيجيات للقطاعات الاقتصادية الفلسطينية ودراسة مراكز قوتها ونقاط ضعفها والعمل على تعزيزها بالإضافة إلى تحديد احتياجات الشركات الفلسطينية المصدرة والتي تنوي التصدير وتعزيز وتطوير قدراتها والعمل على إبراز ميزاتها التنافسية في الأسواق المستهدفة وتبني الممارسات والمنهجيات المثلى والمقاييس العالمية للتجارة الدولية.

دائرة المعلومات التجارية تهدف الى توفير المعلومات التي تضمن تحسين الأداء التجاري وذلك من خلال تطوير اداء بال تريد في تحديد وتقديم خدمات المعلومات التجارية وتسهيل وزيادة القدرة لدى الشركات للوصول للمعلومات التجارية وتحديد فرص تصديرية للمنتجات الفلسطينية.

دائرة خدمات الاعضاء تهدف الى تقديم الخدمات والمعلومات للاعضاء والتشبيك معهم وتسهيل مهماتهم التجارية وعقد اجتماعات الهيئة العامة السنوية.

خامسا: تطوير وبلورة استراتيجية بال تريد (2008-2010)

تم عقد اجتماع استراتيجي بتاريخ 17 و18-11-2007 بحضور مؤسسي مركز التجارة الفلسطيني، أعضاء مجلس الإدارة الحاليين لمركز التجارة الفلسطيني- بالتريد ورؤساء مجالس الإدارة السابقين والمدراء السابقين للمركز والطاقم الاداري الحالي لمراجعة استراتيجية بالتريد السابقة ووضع أسس الإستراتيجية الجديدة للمركز وذلك من خلال:

1. مناقشة السيناريوهات المتوقعة سياسيا واقتصاديا واثرها على تنمية الصادرات.
2. اعادة صياغة الاستراتيجية لتواكب التطورات المتوقعة.
3. وضع وتنفيذ خطة سنوية وطنية موحدة لتنمية التجارة تستند على مشاركة جميع القائمين على القطاعات الاقتصادية الرئيسية.

المحاور الرئيسية التى تم نقاشها:

الوضع القانوني	العمل على ان تكون بال تريد المؤسسة الوطنية لترويج التجارة بقرار قانوني من الحكومة والرئيس على ان يتم استكمال ذلك بعد مراجعة لمشروع القانون.
اجندة العمل	التركيز على العمل الوطني العام مع الاخذ بعين الاعتبار احتياجات الاعضاء كونهم يشكلون نسبة كبرى من المنتجين والمصدرين. اعداد خطة عمل خاصة اخذة بالاعتبار الوضع في غزة.
مجالات العمل	توسيع المجال ليشمل تطوير الترويج للسياحة والاستثمار بالإضافة للتجارة.
الاسواق	التركيز على عدد معين من الاسواق لجني نجاحات.
العلاقة مع مؤسسات القطاع الخاص	تعزيز العلاقة مع مؤسسات القطاع الخاص لتصبح العلاقة تكاملية مع التنسيق والتعاون المستمر وتوزيع الأدوار لتفادي الازدواجية في العمل.
سياسة بال تريد مع شركات القطاع الخاص التي تقدم خدمات مماثلة	التوجه لاستخدام الخدمات المتوفرة في القطاع الخاص مع تطوير وإدخال خدمات جديدة عند الحاجة.
ديمومة المؤسسة	اذا تم انجاز قانون بال تريد كمؤسسة وطنية لترويج التجارة سيتم التركيز على مساعدة الحكومة وبرامج الدول المانحة او سيتم الاستمرار بالاعتماد على مشاريع الدول المانحة بشكل اساسي فتح الباب للأعضاء في الخارج.

تطوير استراتيجية بال تريد للفترة 2008-2010 لتصبح كالتالي:

	استراتيجية 2003-2007	استراتيجية 2008-2010
الغاية الرئيسية	نحو قيادة عملية تنمية التجارة باعتبارها محرك رئيسي للتنمية المستدامة في فلسطين.	نحو قيادة عملية تنمية التجارة باعتبارها محرك رئيسي للتنمية المستدامة في فلسطين.
الرؤية	نحو التحول الى المؤسسة الوطنية الفلسطينية لتنمية وترويج **التجارة** والتي تتمتع بمواصفات مهنية دولية ومعترف بها على المستوى الوطني والعالمي.	نحو التحول الى المؤسسة الوطنية الفلسطينية لتنمية وترويج **التجارة، السياحة والاستثمار** والتي تتمتع بمواصفات مهنية دولية ومعترف بها على المستوى الوطني والعالمي
المهمة الرئيسية	تنمية التجارة في فلسطين، من خلال:	تنمية **التجارة، السياحة والاستثمار** في فلسطين، من خلال:
	1. السعي الحثيث لخلق بيئة تنافسية داعمة للأعمال.	1. السعي الحثيث لخلق بيئة تنافسية داعمة للأعمال.
	2. تعزيز القدرة التنافسية من خلال تنمية القدرات والترويج التجاري.	2 . تعزيز القدرة التنافسية من خلال تنمية القدرات والترويج التجاري.
	3. لترويج لأفضل التطبيقات والمواصفات الدولية ما بين الشركات والافراد ومؤسسات القطاع الخاص.	**(الغاء هذا الهدف)**
	4. توفير المعرفة وتطبيقاتها الداعمة **للتجارة**.	3. توفير المعرفة وتطبيقاتها الداعمة **للأعمال**.

الخطة الاستراتيجية لتنمية الصادرات 2011-2013 تنمية الاقتصاد من خلال تنمية الصادرات

توّج مركز التجارة الفلسطيني بال تريد بالعديد من النجاحات على مستوى الوطن وفي الاسواق الخارجية ايضا في ترويج المنتجات الفلسطينية ورفع الميزة التنافسية لهذه المنتجات. ولكن وضمن الظروف الحالية من عدم الإستقرار السياسي والإقتصادي في فلسطين وإعتماد المركز بشكل مطلق على المشاريع الممولة من الدول المانحة، فإنه من الصعب قيام المركز بكافة النشاطات والمشاريع الترويجية على أكمل وجه وباستراتيجية تنموية وترويجية مستقرة لكل القطاعات الاقتصادية بما يتلائم واستراتيجيته وتوجهاته ايضا، وفي المساهمة بتحقيق تنمية مستدامة، مما ادي الى التنويع فى تنفيذ النشاطات والمشاريع بهدف الاستمرارية دون التركيز على الهدف الرئيسي لبال تريد.

ومن التحديات التى واجهت بال تريد وما زالت تواجهه:

1. غياب تمويل دائم للمركز يغطى الخدمات الرئيسية والمصاريف التشغيلية التى يقدمها المركز.
2. إعتماد مركز التجارة الفلسطيني على المشاريع الممولة من الجهات المانحة المختلفة في تنفيذ المشاريع والنشاطات والبرامج وخطط المركز بشكل عام والتى لا يتم من خلالها تغطية المصاريف التشغيلية للمركز حيث ان بال تريد يقوم حالياً بتغطية المصاريف التشغيلية من خلال رسوم العضوية ورسوم المشاركة من الخدمات التى تقدم من خلال المركز والتى انخفضت بشكل واضح خلال الفترة السابقة بسبب عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي.
3. الشروط التى يتم وضعها من قبل الممولين فى عدم تمويل عدد من النشاطات والتى ظهرت بشكل واضح ابتداء من العام ٢٠٠٦ حيث ان التمويل كان محدودا جدا للبرامج الترويجية والذي بدوره يؤثر بشكل سلبي على تنفيذ الخطة الاستراتيجية المقترحة من قبل المركز لتطوير القطاع الخاص بالشكل التكاملي والمطلوب.
4. غياب الخطة الوطنية للتصدير والتى تعتبر مطلب مهم وحيوي على مستوى وضع اجندة السياسات الوطنية، والحكومة، والممولين بالاضافة الى كل الجهات ذات العلاقة والتى تساعد فى اتخاذ القرارات الخاصة بوضع الاولويات الوطنية بالاضافة التى توجيه الممولين لتبنى وتمويل المشاريع التى من شانها العمل على تنفيذ الخطة الوطنية.

بالرغم من كل هذه التحديات التى ما زال جزء منها قائما، ولكن ضمن توجهات الحكومة الفلسطينية بدعم القطاع الخاص ومؤسساته لتكون دافعة فى عملية التنمية الاقتصادية المستدامة، ومن خلال الدروس المستفادة من المرحلة السابقة وايمانا بدوره كمؤسسة وطنية لتطوير وترويج التجارة الفلسطينية ولما له من دور اساسي فى دعم القطاع الخاص الفلسطيني والاقتصاد الفلسطيني لبناء الدولة وانطلاقا من رؤية مجلس ادارة مركز التجارة الفلسطيني لمواجهة التحديات المستقبلية وبناء اقتصاد الدولة المستقبلية من خلال تطوير وترويج الصادرات والمنبثقة من خطة ورؤية وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني، وانسجاما مع خطة الحكومة الهادفة إلى إنهاء الاحتلال وبناء الدولة الفلسطينية المستقلة فان بال تريد يسعى الى وضع خطته الاستراتيجية للسنوات الثلاثة القادمة 2011-2013 بحيث تصبح اكثر تركيزا على تنمية وترويج الصادرات الفلسطينية والعمل بشكل مركز مع الشركات والقطاعات الواعدة والذي يتطلب اعادة هيكلة المؤسسة بغرض تحقيق اهداف المركز وتخفيض التكاليف المالية والتى من شأنها تحقيق الاستدامة --- للمؤسسة.

رؤية بال تريد لتنمية الصادرات الفلسطينية 2011-2013:

ان استراتيجية بال تريد لعام 2005 تعتبر مرجعا اساسيا للمقترحات لخطة المركز للسنوات الثلاثة القادمة، حيث ان العديد من الاستراتيجيات والبرامج المقترحة مازالت قابلة للتنفيذ ولكن تحتاج الى تطوير وتحديث بحيث تركز بشكل اساسي على الصادرات، اخذة بعين الاعتبار جميع المتغيرات السياسية والاقتصادية المحلية والعالمية.

الغاية الرئيسية للمركز

تتمثل الغاية الرئيسية لبال تريد في قيادة عملية تنمية الصادرات باعتبارها محرك رئيسي للتنمية المستدامة في فلسطين

رؤية بال تريد

أن تصبح مؤسسة وطنية لترويج الصادرات على المستوى العالمي معروفة وطنياً وعالمياً

المهمة الرئيسية

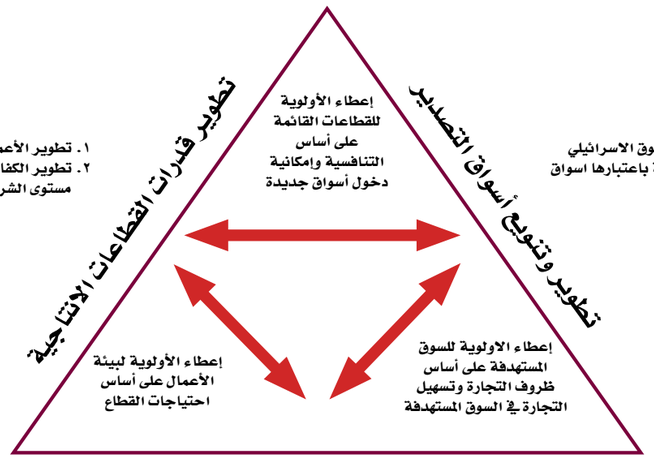
تنمية الصادرات في فلسطين، من خلال:

1. السعي الحثيث لخلق بيئة تنافسية داعمة للأعمال.
2. تعزيز القدرة التنافسية من خلال تنمية القدرات والترويج التجاري.
3. الترويج لأفضل التطبيقات والمواصفات الدولية ما بين الشركات والأفراد ومؤسسات القطاع الخاص.
4. توفير المعرفة وتطبيقاتها الداعمة للصادرات.

وهذا يتطلب العمل على اعادة هيكلة المؤسسة بهدف:

1. زيادة التركيز والفاعلية وجودة العمل في مجال تطوير وترويج الصادرات.
2. أن تكون مؤسسه تعمل بأفضل المعايير والوسائل الدولية.
3. أن تكون قادرة على تقديم خدمات تطوير وترويج الصادرات بطريقة مستدامة ومستمرة.

المنهجية الاستراتيجية لعمل بال تريد



منهجية تنفيذ استراتيجية بال تريد

يعتمد بال تريد فى تنفيذ استراتيجيته لتنمية الصادرات الفلسطينية على عدد من الاستراتيجيات المترابطة:

1. تحليل القدرة التنافسية للقطاعات التصديرية / والمنتجات

يتم ذلك بدارسة القطاعات والمنتجات المختلفة لتحديد امكانيات وفرص التصدير والاسواق الواعدة لهذه المنتجات. ان تحليل القطاعات والمنتجات من شانه ان يساعد فى تحديد قطاعات ومنتجات محددة ذات قدرات تصديرية حقيقية وفرص تسويقية محددة مما يعطى المجال للتركيز اكثر على الاسواق المستهدفة والعمل مع الشركات وتطويرها وتطوير منتجاتها لزيادة الفرص التصديرية لها.

2. تحليل سلسلة القيمة المضافة

سوف يتم القيام بتحليل مفصل للمنتجات والقطاعات الفرعية التى تم اختيارها وذلك لتحديد العوامل المؤثرة فى الاداء التصديري لهذه المنتجات على سبيل المثال لا الحصر: توجهات الاسعار العالمية، المنافسة، التكنولوجيا المستخدمة، الحصول على التمويل، البيئة القانونية للاعمال، ...).

مخرجات هذا التحليل سوف تكون احدى المدخلات اللازمة لصياغة السياسات والاستراتيجيات التجارية والصناعية لفلسطين بالاضافة إلى برنامج تطوير الشركات.

3. تأهيل الشركات:

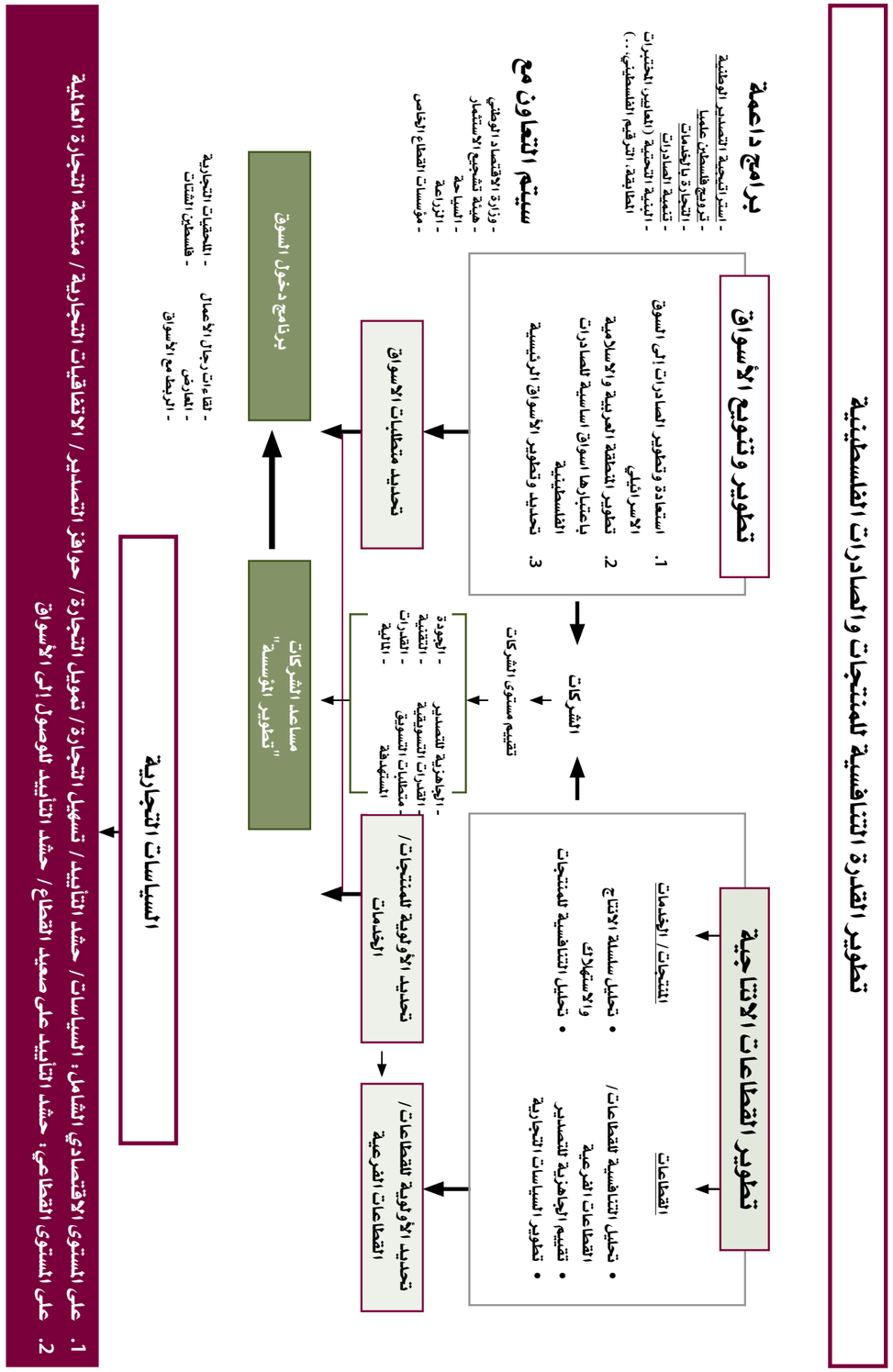
سوف يتم الاخذ بعين الاعتبار نتائج التحليل السابق والذي من خلاله تم تحديد المنتجات والاسواق الواعدة. سيتم اجراء تشخيص وتقييم شامل لقياس مدى جاهزية الشركات التى تنتج هذه المنتجات للتصدير. هذا التشخيص سوف يحدد الثغرات التى تحتاج الشركات فيها للمساعدة والدعم الفنى وذلك لتمكينها من تصدير منتجاتها وزيادة فرصها التصديرية. دراسة الاسواق الواعدة وذلك بهدف توفير المعرفة اللازمة للشركات لدخول أسواق التصدير هي جزء اساسي من التشخيص ونتائج التشخيص سوف تساهم فى تصميم خطة تسويقية لكل شركة، والتى تحدد التدخلات المطلوبة لمساعدة هذه الشركات لزيادة فرصها التسويقية.

4. برنامج دخول الاسواق

بعد تقديم الدعم الفني اللازم للشركات بحيث اصبحت جاهزة للتصدير سيتم مشاركة الشركة ضمن النشاطات التى يشملها برنامج دخول الاسواق وهى: المشاركة فى المعارض، لقاءات رجال الاعمال وغيرها من النشاطات الترويجية المتخصصة مما يساهم فى زيادة حجم الصادرات للشركات المحلية ودخول اسواق جديدة وتوفير المعلومات التجارية عن الاسواق المستهدفة للمنتجات والقطاعات التى تم تحديدها.

يدعم تنفيذ هذه الاستراتيجية مجموعة من السياسات التجارية على المستويين:

1. المستوى القطاعي: دراسة وتحليل واقع المعابر التجارية وتاثيرها على زيادة ونمو الصادرات الفلسطينية وقدرة المنتج الفلسطيني على التنافس بالتركيز على المنتجات والقطاعات والاسواق التى تم تحديدها مسبقا، ايضا العمل على زيادة الاستفادة من الاتفاقيات التجارية الموقعة مع هذه الدول ودراسة الاثار المترتبة على القطاعات/ المنتجات التى تم تحديدها مسبقا من الانضمام الى منظمة التجارة الدولية.
2. Macro level الاقتصاد الوطني الشامل: يتمثل فى الدور الفاعل لمركز التجارة الفلسطيني فى تنفيذ عدد من النشاطات والبرامج التي تساهم فى تحسين البيئة المواتية للاعمال والمتعلقة في: تسهيل التجارة وتمويل التجارة وحوافز التصدير والاتفاقيات التجارية ومنظمة التجارة العالمية.



خطة عمل مركز التجارة الفلسطيني للاعوام 2011-2013

لقد عمل بال تريد على اعداد خطة لتطوير وترويج الصادرات لمدة ثلاث سنوات، مع تحديد البرامج والنشاطات التى سيتم تنفيذها من قبل بال تريد بناء على رؤيته وقرائته لاستراتيجية تطوير الصادرات التى تم طرحها فى الاجزاء السابقة.

هذه الخطة تحدد دور بال تريد في تحقيق مهمته فى تنمية الصادرات باعتباره محركا أساسيا للنمو الاقتصادي في فلسطين والأهداف المرتبطة بها لتنمية القدرات، وتطوير وتنويع الاسواق وتحسين بيئة الأعمال.

هذه الخطة تحدد البرامج والنشاطات التى سيتم تنفيذها فقط من قبل بال تريد حصرياً أو بالتعاون مع مؤسسات أخرى، ولكنها لا تمثل خطط وبرامج تدار من قبل جهات اخرى. البرامج والنشاطات سوف تركز على القطاعات الاقتصادية ذات القدرات التصديرية الحالية او الواعدة سواء فى القطاع الصناعي، والزراعى والخدماتي. هذه النشاطات سوف يتم تنفيذها بالتعاون والتنسيق مع الجهات ذات العلاقة من القطاعين العام والخاص، وبنفس القدر من الاهمية سوف يعطى لدراسة الاسواق المستهدفة لهذه المنتجات والخدمات.

خطة بال تريد للسنوات 2011-2013

الرقم	النشاط المقترح	تفاصيل النشاط	الهدف من النشاط	2011 USD	2012 USD	2013 USD	الموازنة المقترحة / 3 سنوات USD
.1	تحليل القدرة التنافسية للقطاعات التصديرية / والمنتجات						
1.1	تحديد احتياجات القطاع الخاص لزيادة قدراته التصديرية	- اجراء مسح ميداني لعدد من الشركات فى القطاع الخاص الفلسطيني لتحديد احتياجات القطاع الخاص من حيث الخدمات المطلوبة لزيادة فرصه التصديرية وهذا يشمل تحديد معيقات تسهيل الصادرات.	- تحديد احتياجات القطاع الخاص والمعيقات التى تواجه التجارة الخارجية - تطوير البرامج والخدمات المقدمة للقطاع الخاص بما يتناسب مع احتياجاتهم	150,000	0	150,000	300,000
1.2	اجراء تقييم لفرص التصدير المحتملة وتحديد القطاعات والمنتجات ذات الأولوية على أساس قدرتها وجاهزيتها للتصدير	- اجراء تحليل تفصيلي وشامل لعدد من القطاعات والمنتجات من حيث: القدرات التصديرية الحالية والمحتملة، الاسواق الواعدة. - تحديد القطاعات التصديرية - تحديد المنتجات ذات القدرات التصديرية الاسواق المحتملة سواء على المستوى القطاعي او المنتجات (الشركات).	تطوير برامج وتدخلات تتناسب واحتياجات هذه القطاعات والشركات من اجل زيادة قدراتها التنافسية فى الاسواق العالمية	300,000	100,000	100,000	500,000
1.3	اعداد خطط لتنمية الصادرات وخاصة القطاعات / المنتجات التى تم تحديدها سابقا	- اعداد دراسات تفصيلية للاسواق الواعدة وذلك للقطاعات الفرعية / المنتجات التى تم تحديدها - تحليل سلسلة القيمة للقطاعات التى تم تحديدها	تطوير برامج وتدخلات ومساعدات وذلك لتسهيل دخول هذه الاسواق.	350,000	100,000	100,000	550,000
.2	بناء القدرات لدى القطاعات/ الشركات						
2.1	برنامج export readiness Program (تقيم جاهزية الشركات للتصدير)	تدريب عدد من مزودي الخدمات المحليين (شركات استشارية) على ان تصبح معتمدة في: - تشخيص وتحليل وضع الشركات ومدى جاهزيتها للتصدير - تصميم وتنفيذ المساعدات الفنية للشركات بناء على التشخيص وتحديد احتياجات الشركات وذلك لزيادة قدراتها التصديرية	ايجاد كوادر محلية مؤهلة لتقديم الاستشارات والتدريب للقطاع الخاص	100,000	0	0	100,000

		عقد برنامج تدريبي (تدريب مسشارين) فى عدة مجالات - تطوير ادارة التصدير - استراتيجيات التصدير للشركات - استراتيجيات اجراء الصفقات التجارية	ايجاد كوادر محلية مؤهلة لتقديم الاستشارات والتدريب للقطاع الخاص	200,000	0	0	200,000
		تنفيذ برنامج خدمات الاعمال الاستشارية فى تنمية الصادرات للشركات التى تم تحديدها مسبقا	تطوير وبناء القدرات لدى عدد من الشركات بحيث تصبح جاهزة للتصدير بالاضافة الى زيادة فرصها فى دخول الاسواق الخارجية	500,000	1,000,000	1,400,000	2,900,000
2.2	تزويد الشركات بكوادر مدربة فى مجال التسويق	برنامج لدعم الخريجين الجدد والشركات بالتركيز على احتاجات الشركات من الكوادر البشرية فى مجال التسويق	ايجاد فرص عمل لعدد من الخريجين دعم الشركات بكوادر بشرية مؤهلة فى مجال التسويق	300,000	300,000	300,000	900,000
	الاجمالي			**1,900,000**	**1,500,000**	**2,050,000**	**5,450,000**
.3	**دخول الاسواق**						
3.1	زيادة وتحسين فرص القطاع الخاص فى الوصول الى الاسواق المستهدفة	تصميم وانشاء بوابة للمعلومات التجارية لتكون متاحة على الانترنت بما فيها الفرص التجارية العالمية	امكانية وتسهيل وصول الشركات الى مصادر معلومات عالمية	100,000	150,000	150,000	400,000
		اعداد دراسات وتقارير متخصصة عن الاسواق المستهدفة سواء قطاعية او على مستوى الشركات	لتزويد المصدرين المحتملين بمعلومات محددة كيفية الدخول واختراق الاسواق	200,000	250,000	200,000	650,000
		تزويد الشركات بالمعلومات عن الاسواق المستهدفة على سبيل المثال : اجراءات التصدير والمواصفات المطلوبة لدخول هذه الاسواق.		100,000	200,000	200,000	500,000
3.2	تعزيز ترويج المنتجات الفلسطينية فى الاسواق المستهدفة	المشاركة فى المعارض الدولية والمتخصصة تنظيم المعارض للمنتجات الفلسطينة فى الاسواق المستهدفة	- تنظيم المشاركة فى المعارض الدولية المتخصصة حسب القطاعات التى تم اختيارها والاسواق المستهدفة	300,000	400,000	400,000	1,100,000

الرقم	النشاط المقترح	تفاصيل النشاط	الهدف من النشاط	2011 USD	2012 USD	2013 USD	الموازنة المقترحة / 3 سنوات USD
		البعثات التجارية والتعليمية للأسواق المستهدفة	تنظيم بعثات تجارية للشركات الجاهزة للتصدير للاسواق المستهدفة بهدف اكتشاف فرص تسويقية جديدة ونقل الخبرات.	100,000	150,000	250,000	500,000
		لقاءات رجال الاعمال حسب القطاعات والشركات التى تم تحديدها مسبقا	ترتيب لقاءات رجال اعمال (مصدرين ومستوردين) للشركات المستهدفة وفى الاسواق المستهدفة بهدف عقد صفقات تجارية	100,000	200,000	250,000	550,000
		التشبيك مع رجال الاعمال الفلسطينيين المغتربين	الاستفادة من خبرات رجال الاعمال الفلسطينيين المغتربين للترويج للمنتجات الفلسطينية وايجاد فرص تسويقية مناسبة ومجالات اخرى.	200,000	200,000	250,000	650,000
	الاجمالي			**1,100,000**	**1,550,000**	**1,700,000**	**4,350,000**
.4	**توفير البيئة المواتية للتصديرعلى المستويين القطاعي و Macro Level**						
4.1	تحسين وتطوير الاتفاقيات التجارية	- تقييم الاتفاقيات التجارية الموقعة ومدى استفادة القطاع الخاص منها - تطوير اوراق عمل تعكس توصيات ورؤية القطاع لتعديل او توقيع اتفاقيات جديدة - امكانية استفادة القطاعات التصديرية والشركات من هذه الاتفاقيات - امكانية العمل مع القطاع العام على تحسين هذه الاتفاقيات - العمل مع القطاع العام على امكانية توقيع اتفاقيات تجارية جديدة مع دول لم يتم التوقيع معها وتوجد فيها فرص تصديرية للمنتجات الفلسطينية	تنويع الاسواق امام المنتجات الفلسطينية	200,000	100,000	100,000	400,000

4.2	تحسين وتسهيل التجارة	- تحليل واقع الحركة التجارية على المعابر المختلفة وتاثيرها على نمو الصادرات الفلسطينية وتنافسية المنتج الفلسطيني ، واقتراح حلول مناسبة يتم مناقشتها مع الحكومة.	تسهيل حركة الصادرات الفلسطينية	220,000	240,000	260,000	720,000
4.3	النظام التجاري المتعدد WTO	- زيادة الوعى لدى القطاع الخاص الفلسطيني بمنظمة التجارة العالمية - تشكيل فريق فني مهمته دراسة النتائج المترتبة على القطاع الخاص من الانضمام لمنظمة التجارة العالمي - دراسة تاثير منظمة التجارة العالمية على القطاعات الاقتصادية الرئيسية والفرعية وتجهيز موقف القطاع الخاص واحتياجاته ليتم تزويدها للجهات المفاوضة من الحكومة.	تحضير القطاع الخاص للانضمام لمنظمة التجارة العالمية	200,000	470,000	1,000,000	1,670,000
4.4	الحشد والتاييد	الحشد والتاييد من خلال تحسين بيئة القانونية المطلوبة للتصدير وذلك حسب متطلبات القطاعات التصديرية التى تم دراستها	الحشد والتاييد والمناصرة من خلال الحوار مع القطاع العام لطرح قضايا ومتطلبات القطاعات التصديرية للقطاعات المحددة	150,000	150,000	200,000	500,000
	الاجمالي			**770,000**	**960,000**	**1,560,000**	**3,290,000**
.5	**بناء القدرات لموظفي مركز التجارة الفلسطيني- بال تريد**						
5.1	بناء القدرات لموظفى المركز	بناء القدرات لموظفي مركز التجارة الفلسطيني- بال تريد حتى يتمكن من النجاح بالقيام بدوره وتأدية رسالته لتطوير وترويج الصادرات الفلسطينية وتحقيق نتائج ملموسة فى نمو الصادرات الفلسطينية بشكل خاص ونمو الاقتصاد الفلسطيني بشكل عام	عقد دورات تدريبية لموظفي بال تريد وتطوير الامكانيات والانظمة الموجودة فى بال تريد.	200,000	200,000	200,000	600,000
	الاجمالي			**200,000**	**200,000**	**200,000**	**600,000**
الموازنة الكلية				**3,970,000**	**4,210,000**	**5,510,000**	**13,690,000**

انتهى بحمد الله