



فخامة السيد الرئيس محمود عباس « أبو مازن » حفظه الله

٤	أعضاء مجلس إدارة مركز التجارة الفلسطيني – بال تريد
٦	كلمة رئيس مجلس الإدارة
٧	بال تريد: سعي متواصل، وجهد متكامل
١٠	نشاطات المركز
١٢	أولا : نشاطات ترويج التجارة
١٤	ثانيا :نشاطات تطوير التجارة
١٧	ثالثا :نشاطات السياسات التجارية
١٨	رابعا :نشاطات المعلومات التجارية
١٩	خامسا : نشاطات العضوية
٢٧	البيانات المالية وتقرير مدقق الحسابات

التقرير السنوي ٢٠٠٨

المحتويات



أعضاء مجلس إدارة مركز التجارة الفلسطيني – بال توريد

أعضاء مجلس إدارة للفترة ٢٠٠٨/٣/٢٩ إلى ٢٠٠٨/١٢/٣١

رئيس مجلس الإدارة	محمد نافذ الحرباوي
نائب رئيس مجلس الإدارة	محمد عوني أبو رمضان
أمين سر مجلس الإدارة	وليد النجاب
أمين الصندوق	طارق سقف الحيط
عضو مجلس الإدارة	عاهد بسيسو
عضو مجلس الإدارة	فيصل الشوا
عضو مجلس الإدارة	إلياس العرجا
عضو مجلس الإدارة	صبحي ثوابته
عضو مجلس الإدارة	سمير حليلة
عضو مجلس الإدارة	إبراهيم برهم
عضو مجلس الإدارة	د.عبد المالك الجابر
عضو مجلس الإدارة	مأمون أبو شهلا

أعضاء مجلس إدارة للفترة ٢٠٠٨/١/١ إلى ٢٠٠٨/٣/٢٨

رئيس مجلس الإدارة	محمد نافذ الحرباوي
نائب رئيس مجلس الإدارة	محمد عوني أبو رمضان
أمين سر مجلس الإدارة	وليد النجاب
أمين الصندوق	طارق سقف الحيط
عضو مجلس الإدارة	عاهد بسيسو
عضو مجلس الإدارة	فيصل الشوا
عضو مجلس الإدارة	إلياس العرجا
عضو مجلس الإدارة	إبراهيم حداد
عضو مجلس الإدارة	صايل الجندي

ماهر حمدان الرئيس التنفيذي

أعضاء مجلس إدارة مركز التجارة الفلسطيني – بال توريد



طارق سقفف الحيط
أمين الصندوق



وليد النجاب
أمين سر مجلس الإدارة



محمد عوني أبو رمضان
نائب رئيس مجلس الإدارة



محمد نافذ الحريباوي
رئيس مجلس الإدارة



صبحي ثوابته
عضو مجلس الإدارة



إلياس العرجا
عضو مجلس الإدارة



فيصل الشوا
عضو مجلس الإدارة



عاهد بسيسو
عضو مجلس الإدارة



مأمون أبو شهلا
عضو مجلس الإدارة



د.عبد المالك الجابر
عضو مجلس الإدارة



إبراهيم برهم
عضو مجلس الإدارة



سمير حليقة
عضو مجلس الإدارة

الرئيس التنفيذي ماهر حمدان

كلمة رئيس مجلس الإدارة

بسم الله الرحمن الرحيم

الزملاء الأعزاء،

أعضاء الجمعية العمومية لمركز التجارة الفلسطينية- بال تريد،
تحية طيبة وبعد ،

في مواصلة السير للأمام وصولاً لتحقيق المزيد من التنمية الاقتصادية. وإذا ما عدنا لأبرز ما تحقق خلال العام ٢٠٠٨ ، فإن انتخاب مجلس إدارة جديد للإشراف على مواصلة تأدية بال تريد لدوره المأمول مما يستوجب الاستحضار ، فقد عبر انتخابه عن ثقة جديدة من زملائنا أعضاء الهيئة العامة : تلك الهيئة التي أصبحت تمثل خيرة شركاتنا الفلسطينية ، فهي شركات رائدة ومساهمة في تنمية اقتصادنا ، وتؤلف في مجموعها الجسم الصلب للمركز عبر هيئته العامة ، وقد بادلتنا هذه الثقة من الهيئة العامة باهتمامنا وحرصنا على توثيق العلاقة والتواصل مع الأعضاء عبر اللقاءات التشاورية التي تم عقدها .

وسنترك للتقرير استعراض كل ما شهدته العام ٢٠٠٨ من البرامج والأنشطة النوعية والهامة ، كالمعارض المحلية والدولية ، والبعثات التجارية ، والدراسات ، والبرامج التدريبية ، وبرامج السياسات التجارية والمعلوماتية ، والإصدارات كدليل المصدرين الفلسطينيين وأجندة المركز التجارية السنوية ، ومجلة التجارة الدورية والتي أصبحت إحدى الوسائل الهامة للتواصل مع الجميع وأداة للتعريف بالمركز ونشاطاته .

وخلال العام ٢٠٠٨ ، أشرف المركز على تنظيم مؤتمر الحوار الوطني الاقتصادي الثالث ، والذي شكلت نتائجه وتوصياته ركيزة أساسية تضاف إلى سجل العمل المشترك ومأسسة العلاقة بين القطاعين العام والخاص في فلسطين .

إننا إذا نستعرض في هذا التقرير إنجازات المركز للعام ٢٠٠٨ ، لنأمل أن يكون العام الجاري شاهداً على مزيد من الإنجازات التي تنطلق من أرضية صلبة ليتم البناء على ما تم تحقيقه ، وفي هذه المناسبة يسعدنا التأكيد على دور الشركاء والأصدقاء الذين عملوا معنا ، فالشكر والتقدير لهؤلاء جميعاً ، لشركاتنا أعضاء الهيئة العامة ممن تشكل بمقوماتها البشرية والمادية الأساس القوي للمركز ، ولؤسساتنا الوطنية الرسمية ولوزاراتنا ، ولؤسسات القطاع الخاص الفلسطيني ، وللمؤسسات الدولية الداعمة لبرامجنا ، والشكر للعاملين في المركز كلهم ، والله نسأل أن يتواصل النجاح .

والسلام عليكم ،،

محمد نافذ الحرباوي

رئيس مجلس الإدارة

٢٠٠٨/١٢/٣١

من دواعي سروري أن نطل عليكم من خلال التقرير السنوي للعام ٢٠٠٨ والذي نضعه بين أيديكم لنستعرض وإياكم من خلاله ما تحقق عبر عام من العمل ، فالتقرير يرصد أهم إنجازات المركز وبرامجه ونشاطاته عبر عام شهد تواصل العمل ومراكمة النجاح رغم الظروف الصعبة والقاسية التي ألمت بشعبنا وقضيته ، والتي لم تحل دون مواصلة السعي لتحقيق الأهداف التي وضعناها لأنفسنا منذ إنشاء المركز ، ولهذا عملنا جاهدين وبروح الفريق الواحد ، وبقيتنا موحدين خلف أهدافنا وخططنا وبرامجنا ، للإبقاء على حالة من الانسجام مع رؤيتنا ، يحكمنا تصميم على أن نكون مساهمين فاعلين في تنمية اقتصادنا الذي لا يختلف اثنان على أنه أحد أهم ركائز صمود شعبنا .

وبعيداً عن العشوائية ، عمدنا إلى اعتماد الأسلوب العلمي في أعمالنا حيث باتت أنشطة المركز مقرونة بالدراسات ، وبرامج التدريب منسجمة مع السياسات العامة لاقتصادنا الوطني ، ووظفنا أنشطتنا وفعاليتنا لتعبر عن علاقتنا المميزة والإيجابية مع مؤسسات ووزارات السلطة الوطنية الفلسطينية ومؤسسات القطاع الخاص ذات العلاقة من خلال التعاون البناء والعمل المشترك ، وامتد ذلك على علاقتنا بالمؤسسات العربية والإسلامية والدولية الصديقة وخاصة المؤسسات المانحة ، حيث شكلت العلاقة المتينة والثقة التي حظينا بها من قبل الشركاء والأعضاء أحد أهم عناصر قوتنا ، فأكدنا -وبالممارسة- بأن العلاقات الجيدة مع الشركاء تستثمر لصالح أهدافنا وخططنا ، مما عزز من دور بال تريد وفعاليتها .

الأخوة الأعزاء،،

وبمرور العام ٢٠٠٨ ، يكون بال تريد قد أتم عشر سنوات من عمره ، فيها قد مضى عقد على تأسيسه ، وهنا نؤكد بأن كافة الإنجازات التي تم تحقيقها على صعيد المركز أو على صعيد الاقتصاد الوطني ، إنما جاءت ثمرة لجهود تراكمية ، ساهم فيها وبفعالية كل من ارتبط اسمه بالبناء والعطاء للمركز منذ تأسيسه وحتى يومنا هذا ، ونخص بالذكر أعضاء هيئته العامة وأعضاء مجالس إدارته المتعاقبة ، وإدارته التنفيذية ، وأصدقاء وممولين وشركاء ، فكلهم شكلوا بجهودهم جسراً لحضور بال تريد ، فكان كل عام جديد إضافة نوعية لرصيد الإنجازات ، ومن هنا جاء العام ٢٠٠٨ حافلاً بالعطاء والتميز ، وكان امتداداً لنجاحات سابقة وتطوراً لبرامج وخطط تم تحديدها والعمل عليها خلال فترات تميزت بالعطاء المستمر ، مما يعزز من تطلعاتنا لأن نتجح معكم ومع شركائنا

بال تريد :

سعي متواصل، وجهد متكامل

البيئة الاقتصادية والقانونية وحشد التأييد، وإدارة برنامج الحوار الوطني الاقتصادي.

• **المعلومات التجارية** تقوم بتزويد الشركات الفلسطينية ببيحوث الأسواق والمعلومات التجارية اللازمة لدخول الأسواق التصديرية.

يتمثل الهدف الرئيس لبال تريد في قيادة مسيرة تنمية التجارة الفلسطينية، والمساهمة بشكل فاعل في تحقيق تنمية مستدامة للاقتصاد الوطني. وبصفته المؤسسة الوطنية لتنمية التجارة وكونه يحتوي على قاعدة عضوية تضم أكثر من ٣٠٠ شركة فلسطينية رائدة؛ فإن بال تريد يعمل على تعزيز خلق بيئة تنافسية وممكنة للعمل التجاري، كما 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، وتعزز هذه الاستراتيجيات عملية تقييم للفرص والمعوقات عبر مختلف القطاعات، ويتم العمل بالاستراتيجيات عبر مجموعة متكاملة من الخدمات والنشاطات الهادفة إلى تنشيط القطاعات الأساسية بحيث تغدو قادرة على التصدير للأسواق المستهدفة.

ترتكز رسالة بال تريد على تطوير التجارة من خلال:

١. حشد التأييد لبناء وتطوير بيئة تنافسية مناسبة للأعمال التجارية.
٢. تحسين القدرة التنافسية التجارية من خلال ترويج التجارة وبناء القدرات.
٣. تبني الممارسات المثلى والمقاييس العالمية للتجارة الدولية لدى المختصين والشركات والمؤسسات التجارية.
٤. توفير المعلومات التي تضمن تحسين الأداء التجاري.

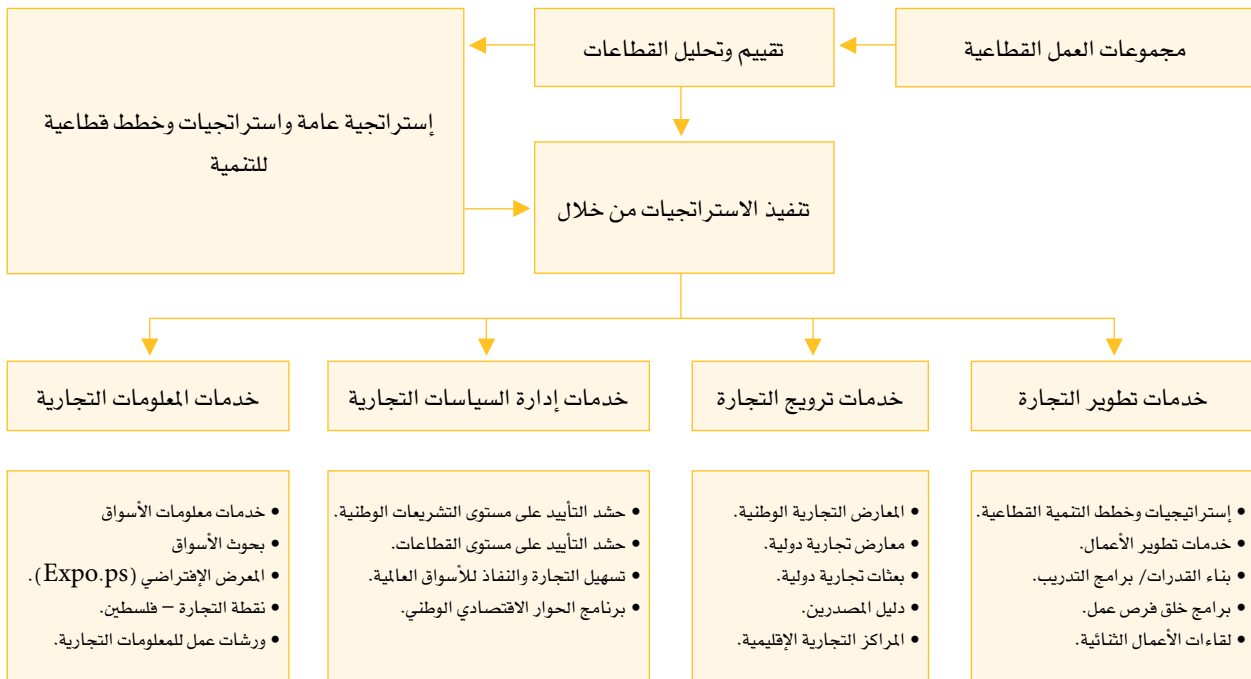
ويستند مركز التجارة الفلسطيني- بال تريد في سياق اضطلاعهم بمسؤوليته الوطنية إلى إستراتيجية وطنية شاملة لتنمية التجارة وترويجها تأخذ بعين الاعتبار مصالح وبرامج الترويج للقطاعات المختلفة، وكذلك الترويج التجاري الشامل لفلسطين.

دوائر بال تريد الرئيسة :

- **تطوير التجارة** من خلال تقييم وتنمية قدرات القطاعات والشركات الفلسطينية 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



ويعتمد المركز في تنفيذ برامج من خلال الدوائر الرئيسية وفق رؤية تتشعب في تفرعاتها وتتكامل في مخرجاتها وفق الآتي :



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

دائرة ترويج التجارة :

تعمل دائرة ترويج التجارة على :

- رسم استراتيجيات محددة لتنفيذ المنتجات الفلسطينية للأسواق الدولية والإقليمية من خلال تعزيز تواجد المنتجات الفلسطينية في الأسواق التقليدية وفتح أسواق جديدة.
- توفير أدوات مختلفة لترويج المنتجات الفلسطينية (المعارض المتخصصة - الشاملة - بعثات تجارية حملات ترويجية..... إلخ)
- زيادة حصة المنتج الوطني الفلسطيني في الأسواق الخارجية .
- الترويج للمنتجات الفلسطينية في السوق المحلي حيث تشكل المعارض المتخصصة والشاملة أهم الأدوات التي يعتمد عليها المركز في هذا الإطار .
- إدارة مراكز إقليمية للترويج التجاري خارج فلسطين (مكتب بال تريد عمان)
- عكس الصورة الإيجابية للمنتجات الفلسطينية، وزيادة وعي المستهلك والمستوردين العرب والأجانب بما توصلت إليه المنتجات الفلسطينية.

و تنفذ الدائرة برامجها وأنشطتها من خلال الوحدات الفرعية الآتية:

دائرة تنمية وتطوير التجارة :

بما أن استراتيجية المركز تستند إلى الربط الشامل بين مهمة تنمية القدرة التنافسية للقطاعات الإنتاجية وللشركات الخاصة، بترويج وتسويق المنتج الفلسطيني، فإن دائرة تطوير التجارة تسعى لـ :

- تطوير الكفاءات وبناء القدرات للدعم الاستراتيجي للقطاع الخاص الفلسطيني على مستوى الشركات من أجل تعزيز القدرة التسويقية والتصديرية له .
- إدارة مجموعة من البرامج والتي تتراوح ما بين إعداد وتطوير استراتيجيات تسويق للقطاعات المختلفة وصولاً إلى إعداد وتطوير استراتيجية تسويقية شاملة وموحدة لفلسطين.
- تقديم العديد من برامج دعم الشركات في مجال ترويج استخدام أفضل المواصفات والتطبيقات العالمية من قبل الشركات المختلفة.
- تنظيم برامج تدريبية متخصصة هادفة لرفع كفاءة وقدرة الشركات والمؤسسات الفلسطينية وكافة الخدمات التقنية وخاصة ما يتعلق بتنمية القدرات التنافسية للشركات وتطويرها.
- تطوير استراتيجيات اقتصادية لتنمية القطاعات المختلفة.
- البحث عن فرص تجارية للقطاع الخاص.

- تنفيذ برامج تدريب .
- تقديم خدمات تجارية على مستوى الشركات.
- وتنفذ الدائرة برامجها وأنشطتها من خلال الوحدات الفرعية الآتية:
- قسم التدريب
- قسم تطوير التجارة

دائرة خدمات الأعضاء

- تعتبر الدائرة حلقة الوصل بين الشركات الأعضاء في المركز وإدارة المركز ودوائره ، وتقوم بتعميم كافة المعلومات الصادرة عن المركز على الشركات الأعضاء ، وتعمل على التعرف على آراء الشركات واحتياجاتها وإيصالها للدوائر المعنية في المركز ، وتعمل دائرة العضوية على:
- تنظيم ملفات الشركات الأعضاء ومتابعة الأمور الخاصة بالعضوية.
- متابعة استحقاق رسوم اشتراك الشركات الأعضاء في الموعد المحدد ومتابعة تسديد رسوم الاشتراك .
- متابعة تنظيم وإعداد إجراءات الشركات المرشحة لعضوية الجمعية العمومية للمركز ورفعها لمجلس الإدارة .
- رفد الأعضاء كل حسب قطاعه بالبرامج والخطط والأنشطة.
- مساعدة الأعضاء فنيا وتوفير المعلومات عن الأسواق.
- تخصيص جزء من موقع بال ترديد الالكتروني لخدمات الأعضاء.
- عقد لقاءات دورية مع الأعضاء لنقاش قضايا وتطلعات المركز.
- إشراك الأعضاء في التخطيط للأنشطة والبرامج وتنفيذها وتقييمها.

دائرة السياسات الاقتصادية والتجارية :

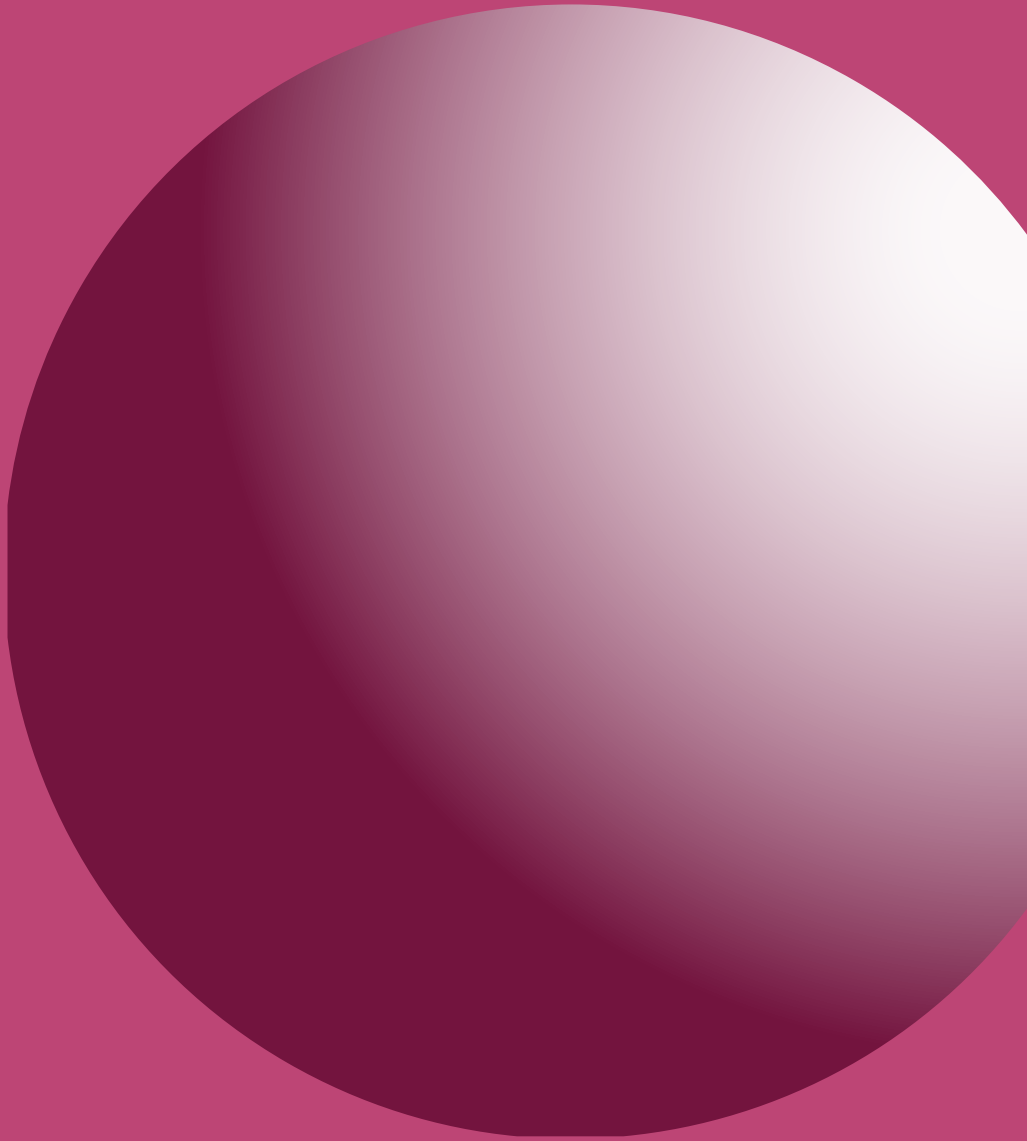
- وهي الدائرة المسؤولة عن إدارة البرامج الهادفة لتطوير البيئة الاقتصادية، حيث تسعى إلى :
- إيجاد تفاعل إيجابي بين القطاعين الخاص والعام عبر الحوار والشراكة.
- ضمان توفير أطر قانونية وتشريعية مشجعة للاستثمار والتجارة، وتوفير اتفاقيات تجارية تفضيلية مع الشركاء التجاريين.
- إبراز برنامج الحوار الاقتصادي في طليعة برامج المركز نظرا لقدرة على إيجاد حالة مميزة من الحوار بين القطاعين العام والخاص، بحوار مستند إلى تعزيز دور القطاع الخاص في الحياة الاقتصادية الفلسطينية.

دائرة المعلومات التجارية :

- تقوم الدائرة بتزويد الشركات الفلسطينية ببحوث الأسواق والمعلومات التجارية اللازمة لدخول الأسواق التصديرية من خلال:
- تقديم خدمات المعلومات التجارية للمستفيدين
- زيادة وعي الشركات المصدرة المحلية حول أهمية المعلومات



نشاطات المركز





نشاطات المركز

للفترة ٢٠٠٨/١/١ - ٢٠٠٨/١٢/٣١

شركاتنا ومنتجاتها، حتى أصبحت عنواناً لنا في العديد من الأسواق الدولية، والبرامج المتخصصة لقطاعات تجمع في أهميتها بين البعدين الوطني والتاريخي كقطاع زيت الزيتون، مع تواصل الجهود الهادفة للارتقاء بطبيعة الأعضاء «كمًا ونوعًا»، والاهتمام بالنشاطات المعززة للتكامل بين كافة المؤسسات، إضافة إلى الإنجاز المتمثل بإصدارات بال تريد كمجلة التجارة ودليل المصدرين الفلسطينيين وأجندة التجارة السنوية، والتي باتت تشكل في مجملها واجهة إعلامية تنطق بما يتم تحقيقه، مقدمة بيانات ورؤى، تمثل آليات تواصل بطريقة سلسلة بعيدة عن العشوائية.

والتقرير الذي نحن بصدد الإطلاع عليه يرصد ويتتبع ما تم تنفيذه وإنجازه من نشاطات وفعاليات رئيسة، للفترة الواقعة بين ١/١ - ٢٠٠٨/١٢/٣١ من خلال الدوائر المختلفة في المركز، ويقدم وصفا موجزا لأبرز ما تم تحقيقه بشكل مبني على ما تحقق على الأعوام السابقة وبما يؤسس للتطلعات المنشودة خلال الأعوام القادمة، فهو حلقة في منظومة انجاز متطورة ومتواصلة.

يتزامن صدور التقرير السنوي للعام ٢٠٠٨ وإتمام مركز التجارة الفلسطيني - بال تريد عشر سنوات من عمره وعمله، وهي سنوات حفلت بالعمل والإنجازات، فعند الحديث عما تم تنفيذه والإطلاع على ما شهده العام ٢٠٠٨ من نشاطات وبرامج، تستوقفنا محطات عدة تستحق التركيز عليها والتوقف عندها، إذ جاء تنفيذ تلك البرامج والأنشطة وإنجازها تتويجا لجهود تراكمية تحققت عبر السنوات السابقة، وبرؤية يحكمها الحرص على تحقيق مزيد من النجاح على صعيد تنمية التجارة الفلسطينية وترويجها على المستويين العالمي والوطني، وبتركيز كبير واهتمام خاص بالترويج لمنتجاتنا على المستوى المحلي والوطني، وهو ما تم التعبير عنه من خلال البرامج والأنشطة المحلية التي نفذها المركز كالمعارض الوطنية والتي فاقت في نجاحاتها ما علق عليها من آمال.

وتجسيدا لنهج بال تريد في أن تحمل كل سنة معها جديدا في العمل ومزيلا من الإضافات النوعية، كان العام ٢٠٠٨ حافلا بالبرامج وفرصة لتنفيذ أنشطة جديدة ونوعية كالمشاركة في المعارض الدولية، والبرامج التدريبية التي هدفت للارتقاء بمستوى

وفيما يلي نستعرض أهم الإنجازات والأنشطة والبرامج التي تم تنفيذها خلال العام ٢٠٠٨

أولا : نشاطات ترويج التجارة

المعارض الخارجية

معرض المنتجات الفلسطينية - لندن ٥-٣/٩

تم تنظيم معرض للمنتجات الفلسطينية في لندن بالتعاون مع السفارة الفلسطينية ومجموعة مؤسسات (غرفة تجارة وصناعة وزراعة بيت لحم، والغرفة التجارية العربية البريطانية، ومؤسسة التجارة والاستثمار البريطاني، ومؤسسة زيتون.. وغيرها) وبرعاية مؤسسة Portland Trust، وهدف إلى دخول السوق البريطانية و تعريف البريطانيين بالمنتجات الفلسطينية، و شاركت فيه ٢٨ شركة فلسطينية.

معرض إعادة إعمار العراق ١٤ - ٤/١٧

هدف إلى ترويج منتجات البناء والبنية التحتية الفلسطينية للسوقين الأردنية والعراقية وإقامة علاقات تجارية، وبحث امكانية عقد صفقات.

وقد نظم المركز المشاركة الفلسطينية في المعرض بمشاركة ٩ شركات: ٥ شركات عارضة، و ٤ شاركت ضمن الجناح الإعلامي الخاص ببال تريد.

معرض اليمن التجاري الدولي ٥ - ٥/١٠

نظم المركز جناح فلسطين في معرض اليمن التجاري الدولي والذي عقد بمشاركة ١٠ شركات فلسطينية من قطاعات مختلفة بهدف تعزيز تواجد المنتجات الفلسطينية في السوق اليمني.

معرض حلال ماليزيا ٧ - ٥/١٢

نظم المركز المشاركة الفلسطينية في معرض حلال ماليزيا بمشاركة ٧ شركات من قطاع المنتجات الغذائية بهدف فتح سوق جديد لترويج المنتجات الفلسطينية، وإجراء مفاوضات تجارية ومعرفة متطلبات السوق والإجراءات والقوانين، وعلى هامشه أجريت مفاوضات لتسويق زيت الزيتون الفلسطيني، وتم الحصول على معلومات تجارية مجدية.

معرض الجزائر الدولي ٧ - ٦/١٢

نظم المركز المشاركة الفلسطينية في معرض الجزائر الدولي بمشاركة ١٠ شركات بهدف الترتيب لاتفاقية الإعفاء الجمركي، وإقامة علاقات تجارية تمهيدا لفتح السوق الجزائري أمام منتجاتنا.

معرض بولندا الدولي للزراعة و المنتجات الغذائية

نظم المركز المشاركة الفلسطينية في المعرض بمشاركة ٥ شركات من قطاع الصناعات الغذائية، واعتبرت المشاركة إطلالة على سوق جديد.



نائب رئيس الجمهورية اليمني ورئيس جمعية كنعان لفلسطين خلال زيارتهم جناح فلسطين في معرض اليمني الدولي ٢٠٠٨



جانب من افتتاح معرض بلدكس ٢٠٠٨

بمنتجات البناء وخدماتها و التشبيك مع منتجي القطاع والقطاعات المساندة- و شاركت فيه ٤٢ شركة فلسطينية، وأقيمت على هامشه العديد من العلاقات التجارية بين الشركات والمهندسين والمقاولين وأصحاب المشاريع.

معرض اكسبوتك ٢٠٠٨

نظم بال تريد بالتعاون مع اتحاد شركات أنظمة المعلومات معرض اكسبوتك ٢٠٠٨ بمشاركة ٤٨ شركة متخصصة في تكنولوجيا المعلومات من الضفة وقطاع غزة خلال الفترة الواقعة بين ٤-٦ تشرين الثاني ٢٠٠٨، وشهد المعرض هذا العام إقبالا كبيراً من الزائرين والمهتمين .

بعثات تجارية

بعثة تجارية إلى الجزائر: ٢٧/٦-١/٧/٢٠٠٨

نظم مركز التجارة الفلسطيني بعثة تجارية للجزائر حيث تألفت البعثة من ممثلي مؤسسات القطاع الخاص وبمشاركة وزير الاقتصاد الوطني، وخلال الزيارة تم توقيع اتفاقية إعفاء المنتجات الفلسطينية من الرسوم الجمركية بحضور ٥ وزراء جزائريين .

بعثة تجارية إلى اليمن ٣-٨-٢٠٠٨

بهدف تقوية أوأصر التعاون بين القطاع الخاص الفلسطيني واليمني وإقامة علاقات تجارية : قام المركز بتنظيم بعثة تجارية إلى اليمن بمشاركة ٨ شركات فلسطينية من ممثلي القطاع الخاص، وتم توقيع اتفاقية التعاون والطلب من الحكومة اليمنية تسهيل دخول المنتجات الفلسطينية إلى اليمن.

جناح الصناعات الجلدية في مهرجان صيف عمان

ضمن فعاليات مهرجان صيف عمان : نظم المركز جناحاً خاصاً بالصناعات الجلدية الفلسطينية بالتعاون مع اتحاد الصناعات الجلدية ، حيث شاركت فيه ٢١ شركة من الشركات العاملة في الصناعات الجلدية والأحذية .

وعقد على هامش المعرض لقاء عمل بين تجار ومستوردين للأحذية من الأردن ومشاركين في المعرض .

معرض المصيايد الدولي -أسطنبول - تركيا

نظم المركز جناح فلسطين في المعرض بمشاركة ٨ شركات رئيسة ، و ١٠ شركات شاركت بعينات من قطاعات مختلفة .

تخلل المعرض اتصالات ولقاءات مع رجال أعمال من دول عدة وبضمنهم رجال أعمال فلسطينيون في المهجر .

المعارض الوطنية - المحلية

معرض فلسطين The Best of Palestine

على هامش مؤتمر الإستثمار / بيت لحم، وبهدف ترويج فرص الاستثمار في القطاع الانتاجي نظم المركز معرض فلسطين (The Best of Palestine) بمشاركة ١٢٠ شركة ومؤسسة فلسطينية وبمساحة ١٦٦٥ م^٢، وتم تقديم قصص نجاح حقيقية للقطاع الخاص .

معرض بلدكس ٢٠٠٨

نظم المركز معرض بلدكس ٢٠٠٨ والذي يقام سنوياً بهدف التعريف



جانب من افتتاح معرض اكسبو تك ٢٠٠٨

تريد / إتحاد شركات انظمة المعلومات (بيتا) ومن خلال شركة Management Consulting Services (MCS) وبمشاركة ١٢ من مديري ومسؤولي التسويق من شركات تكنولوجيا المعلومات.

- تم تنفيذ البرنامج التدريبي الثاني «التسويق التصديري / نحو تعزيز القدرة التنافسية» في مدينتي رام الله وغزة بمشاركة ٢٤ متدربا (٢٢ متدربا من غزة و١١ من الضفة الغربية).
- تم تزويد ٤ من موظفي بال تريد بالتدريب الخاص بالتسويق التصديري / نحو تعزيز القدرة التنافسية لمدة يومين لتأهيلهم كمساعدي مدرين خلال التدريب.
- تم عقد البرنامج التدريبي «سوق منتجاتك بنفسك!» في الضفة الغربية بناء على النجاح الذي حققه البرنامج لدى تنفيذه في مدينة غزة وذلك لمدة ٤ أيام (٢٧ ساعة تدريبية) /قاعة فندق البست إيسترن / رام الله وبمشاركة ٢٥ من مديري ومسؤولي التسويق في شركات القطاع الخاص الفلسطيني في الفترة ما بين ٢٧ - ٢٠٠٨/٠٨/٣١.

البرنامج التدريبي «من الألف إلى الياء في تسويق و تصدير الدواء» بتاريخ ١٢-١٧ تموز ٢٠٠٨

نُفذ البرنامج بتمويل من البنك الاسلامي للتنمية/ وحدة صندوق الاقصى بناءً على احتياجات أعضاء بال تريد والاتحاد العام للصناعات الدوائية وذلك بهدف تزويد قطاع الصناعات الدوائية بالمهارات والأساليب التسويقية والتصديرية الأساسية لرفع قدرتها التنافسية في الأسواق الإقليمية والعالمية، وتمحور التدريب حول تسويق الدواء وتصديره بمشاركة ١٧ ممثلا لشركات قطاع الأدوية الفلسطيني في مدينة رام الله.

ثانيا : برامج ونشاطات تطوير التجارة

أنشطة وبرامج التدريب وورش العمل التدريبية

التدريب المهني في مهارات دهان الأثاث بتاريخ ٢١ شباط ٢٠٠٨

هدف هذا التدريب إلى رفع مستوى جودة منتجات الأثاث الفلسطيني من خلال تعريف رؤساء أقسام الأثاث الفنيين بالمواد والدهانات والأصباغ الحديثة والتطبيق العملي على أساليب الدهان الفعالة من حيث الجودة والتكلفة.

شارك في التدريب ٢٤ مشاركا من رؤساء أقسام الدهان والفنيين في مصانع الأثاث الفلسطينية.

التدريب المهني في التغليف الغذائي بتاريخ ٢٦-٢٨ أيار ٢٠٠٨

عقد بهدف رفع مستوى تعبئة وتغليف المنتجات الغذائية الفلسطينية من خلال تعريف ممثلي القطاع والفنيين والمصممين العاملين فيه بأساليب التغليف الفعالة من حيث الجودة والتكلفة حيث شارك في التدريب ١٤ مشاركا من الفنيين والمصممين العاملين في قطاع الأغذية الفلسطيني.

التدريب المهني في تصميم الأحذية بتاريخ ٢٢ تموز ٢٠٠٨

نفذ بالتعاون مع اتحاد الصناعات الجلدية الفلسطينية؛ حيث تم تنفيذ تدريب مهني بهدف رفع كفاءة المصممين والعاملين في قطاع الصناعات الجلدية الفلسطينية و رفع مستوى المنتجات المحلية لهذه الصناعة ،وحظي التدريب بحضور ٢٠ مشاركا من الفنيين والمصممين للأحذية.

خدمات التدريب في مجالات التسويق والتصدير (MET) :

- تم تنفيذ البرنامج التدريبي الأول «التخطيط الاستراتيجي وعمليات التسويق»، وذلك بناء على احتياجات أعضاء بال



جانب من برنامج تدريبي

قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وصيانة الأجهزة، واستكمالاً للقاء عقدت ورشة استهدفت رفع كفاءة المهندسين العاملين في قطاعات صناعية فلسطينية مختلفة حيث شارك ٧ من ممثلي قطاع الصناعات الدوائية والطباعة الفلسطينيين في ورشة عمل حول أحدث التقنيات المستخدمة في ضبط جودة العمليات الانتاجية.

زيارة مهنية إلى معرض ٢٠٠٨ Jovella بتاريخ ٢ تموز ٢٠٠٨

قام ١٨ رجل و سيدة أعمال فلسطينيين من قطاع المجوهرات والإكسسوارات من منطقتي الخليل وبيت لحم بزيارة هذا المعرض بهدف تعريف مصنعي ومصممي المجوهرات بتوجهات الأسواق العالمية وسمات المنتجات الناجحة تسويقياً، وإتاحة الفرصة أمامهم للتواصل مع شركات ورجال أعمال في مجال المجوهرات والإكسسوارات .

زيارة مهنية لمعرض «هوتكس» بتاريخ ٢٥ تشرين الثاني ٢٠٠٨

عقد هذا النشاط بالتعاون مع جمعية الفنادق العربية واستهدف ممثلي قطاع السياحة وخدمات تقديم الطعام بهدف الإطلاع على آخر المستجدات في مجال الفنادق السياحية من أثاث ومعدات الفنادق والأماكن السياحية، وجذبت الزيارة ٣٥ مشتركاً من مختلف القطاعات كأصحاب الفنادق ومصنعي الأثاث من مناطق فلسطينية متعددة مثل بيت لحم وبيت جالا وبيت ساحور والقدس ونابلس ورام الله.

برامج ومشاريع تطوير التجارة:

١. مشروع تطوير الخدمات التسويقية MSD

ضمن الأنشطة الهادفة إلى تطوير وترويج الصادرات الفلسطينية، اختتم مركز التجارة الفلسطيني - بال تريد (PalTrade) في أيلول/ برامج مشروع تطوير الخدمات التسويقية المنفذ خلال العام المنصرم بدعم من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID)

تدريب حول إمكانية إنشاء اتحادات للتصدير بتاريخ ١٤-١٦ كانون الأول ٢٠٠٨

شارك بال تريد في التدريب الذي أقامته مؤسسة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية ومؤسسة الأردن للتنمية حول إمكانية إنشاء اتحادات لمساعدة الشركات الفلسطينية الصغيرة والمتوسطة على التصدير إلى الخارج.

المشاركة في المؤتمر والمعرض الدولي للجستيات والنقل Port to Port

بهدف تعريف ممثلي الأعمال الفلسطينيين من القطاعات المختلفة بمستجدات اللوجستيات والنقل شارك ٢٤ ممثلاً عن شركات القطاع الخاص الفلسطيني ومن قطاعات مختلفة في المؤتمر والمعرض الدولي للوجستيات والنقل.

المشاركة في معرض «Giftec ٢٠٠٨» للصناعات اليدوية

مشاركة تمت بهدف التعريف بالصناعات الحرفية الفلسطينية إذ تم تنظيم مشاركة ١٢ شركة من مصممي ومصنعي الحرف اليدوية والمجوهرات والإكسسوارات الفلسطينيين من مناطق بيت لحم والخليل وغزة في معرض جيفتك ٢٠٠٨ كشركات عارضة بجناح فلسطيني ولأول مرة.

اجتماعات رجال أعمال مع شركة Intel العالمية بتاريخ ١٥ و ٢٩ حزيران ٢٠٠٨

اجتماعات هدفت لبحث إمكانية التعاون المشترك وعقد اتفاقيات تجارية مع شركة Intel التي تعد إحدى الشركات العالمية الرائدة في مجال البرمجيات والحواسيب والأجهزة الالكترونية، وعقد الاجتماع بحضور متخصصين وخبراء في مجالي صيانة الأجهزة والبرمجيات من جهات عدة، وهي: اتحاد شركات أنظمة المعلومات (بيتا) والاتحاد العام للصناعات الفلسطينية والحاضنة الفلسطينية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات (بيكتي) حيث شارك فيه ١٠ مشاركين من ممثلي

ومن خلال مشروع تعزيز التنافسية وتنمية القطاعات الإنتاجية (PED) والمنفذ من قبل شركة البدائل التطويرية (DAI).

هدف المشروع إلى تطوير خدمات بال تريد التدريبية في تطوير وترويج الصادرات، وتطوير الخدمات التسويقية في السوق المحلية وتقديمها لشركات القطاع الخاص الفلسطيني ودراسة وتقييم الحصة السوقية للقطاعات الإنتاجية في السوق المحلية، بالإضافة لتحفيز الصادرات من خلال تزويد الشركات بالمعلومات التجارية والنشرات والتدريبات اللازمة ذات العلاقة بالأسواق التصديرية المستهدفة.

قام بال تريد خلال فترة المشروع بإطلاق مجموعة من البرامج التطويرية التي تتلاءم واحتياجات الشركات الفلسطينية وتوجهاتها والمندرجة ضمن خدمات تطوير الأعمال التسويقية وخدمات المعلومات التجارية وخدمات التدريب ودراسات الحصة السوقية للقطاعات الإنتاجية المحلية.

ولتحديد الاحتياجات التطويرية للشركات الفلسطينية؛ قام مركز التجارة الفلسطيني - بال تريد بتنفيذ مسح ميداني شامل غطى حوالي ١٤٠ شركة فلسطينية في مناطق الضفة الغربية وقطاع غزة، حيث قام المركز بناء على نتائجه بتحديد واختيار طبيعة الخدمات التي ستقدم في كل برنامج.

برنامج خدمات تطوير الأعمال التسويقية

هدف البرنامج إلى مساعدة الشركات الفلسطينية في تطوير قدراتها التسويقية من خلال خدمات تطوير الأعمال في المجالات التي ظهرت من خلال المسح الميداني، وبدأ البرنامج بتحديد واختيار الشركات الإستشارية المؤهلة لتقديم الخدمات التي تحتاجها الشركات الفلسطينية، ومن ثم تقديم استشارات مهنية متخصصة لـ ٧ شركات خدماتية في مجال إدارة التسويق وإدارة العلاقة مع الزبائن، وتقديم ورشتي عمل حول مفاهيم إدارة التسويق شارك فيهما ما يزيد عن ٣٠ ممثلاً عن الشركات الخدماتية المحلية. وتم استقدام خبير دولي متخصص في تطوير الأعمال لتقديم الاستشارات المهنية وورشات العمل لبال تريد والشركات.

قام طاقم بال تريد بزيارة الشركات المحلية المهتمة بالإستفادة من البرنامج وتقييمها، حيث تم تقييم ٤٠ شركة مهتمة وتحديد أولوياتها التطويرية، وتم تباعاً تحديد الشركات الاستشارية المقدمة للخدمات عبر تنفيذ عطاء ومن ثم بوشر بتنفيذ الخدمات المطلوبة، حيث قدّمت خدمات تسويقية لـ ٣٧ شركة محلية من خلال حوالي ٢٢ شركة إستشارية، وتنوعت تلك الخدمات لتشمل حملات ترويج وإعلام، وخطط تسويق، وتدريب تسويقي متخصص وبرامج إدارة العلاقة مع الزبائن، ومواد ترويجية وصفحات إنترنت وغيرها من الخدمات التسويقية. ونال البرنامج استحسان الشركات المشاركة فطالبت بتوفير الخدمات التسويقية بشكل دائم لما في ذلك من فائدة مباشرة في تطوير القدرات التسويقية لشركات القطاع الخاص.

برنامج خدمات التدريب التسويقي

حقق برنامج خدمات التدريب في مجالي التسويق والتصدير نجاحاً

فاق التوقعات حيث عقدت سلسلة من البرامج التدريبية في مجال التسويق لحوالي ١٢٠ مشاركاً من مديري ومسؤولي التسويق والتصدير في شركات القطاع الخاص الفلسطيني.

هدف البرنامج إلى تطوير الخدمات التدريبية لبال تريد في مجالي تطوير الصادرات وترويجها من خلال تنفيذ سلسلة نشاطات تمثلت في تقييم وحدة التدريب داخل بال تريد وتحديد الاحتياجات التطويرية لها، ومن ثم تطوير نظام مختص بالتدريب لرفع مستوى أدائه العام، وشهد البرنامج تطوير ٣ مواد تدريبية متخصصة في مجالات التسويق الاستراتيجي والتطبيقي، حيث تم تدريب ما يزيد على ٤٩ مشاركاً في الضفة الغربية وأكثر من ٧٠ مشاركاً في غزة، ولاقى التدريب إقبالاً ملحوظاً ونجاحاً متميزاً.

برنامج دراسات الحصة السوقية

تم تبني واتباع منهجيه واضحة لإجراء دراسات الحصة السوقية بالاستعانة بخبرة دولية في المجال، وبحيث تنطرق كل دراسة لتوجهات حجم السوق وحصة الشركات الفلسطينية فيه، وتحليل للتحديات والفرص التي يواجهها كل قطاع من خلال تحليل البيانات المتوافرة من مختلف المصادر بالإضافة للبيانات والمعلومات التي تأتت من خلال إجراء استبيانات للمنتجين، والمستوردين، والموزعين وبائعي المرفق في كل قطاع، ثم الخروج باستنتاجات بناء على هذه المعلومات وبناء توصيات بمختلف أشكال التدخلات المطلوبة لتطوير أعمال كل قطاع.

ونجح بال تريد من خلال البرنامج وبالتعاون مع الجهات التمثيلية المختلفة للقطاعات بتطوير ٥ دراسات حصة سوقية لقطاعات الألبان والاثاث والاحذية والملابس الجاهزة والطباعة، كما تم عقد خمس ورش عمل لتقديم نتائج الدراسات لممثلي القطاعات والجهات المعنية، شارك فيها ما يزيد عن ١٥٥ مسؤولاً من القطاعات المستهدفة وممثلون عن القطاعين العام والخاص، ومن أبرز نتائج البرنامج استخلاص توصيات خاصة باستراتيجية لتطوير القطاعات المبحوثة بالإضافة إلى تطوير قدرة بال تريد في دراسات القطاعات المحلية.

٢. برنامج خلق فرص العمل للخريجين الجدد (المرحلة الثانية)،

قام بال تريد بتنفيذ برنامج خلق فرص عمل للخريجين الجدد بالتعاون مع مشروع تعزيز التنافسية وتنمية القطاعات الإنتاجية PED، الممول من قبل الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية USAID، والمنفذ من قبل مؤسسة البدائل التطويرية DAI، بهدف زيادة فعالية وكفاءة ٦٠ خريجاً من محافظات الضفة الغربية من تخصص إدارة الأعمال والتسويق والمبيعات والذين لم يمض على تخرجهم أكثر من سنتين، وتم تنفيذ التدريب الخاص بهم وعقد اللقاء التوظيفي الأول (الشركات والخريجين) بمشاركة ٣٠ شركة و ٦٠ خريجاً، وعقد اللقاء التوظيفي الثاني (الشركات والخريجين في الخليل) حيث تم بالتنسيق مع خمس إتحادات فلسطينية متخصصة وبمشاركة حوالي ٢٠ شركة و ٩٠ خريجاً، ونتج عن البرنامج توظيف ٤٠ خريجاً.

ثالثاً : نشاطات السياسات التجارية

مشروع مراقبة وتقييم أداء الحركة والأنشطة التجارية على المعابر الممول من صندوق الائتمان النرويجي وبإشراف البنك الدولي :

• المعابر التجارية في قطاع غزة :

يهدف رصد حركة المعابر التجارية مع قطاع غزة وتحليل البيانات المتعلقة بالحركة التجارية على المعابر وتأثيرها على القطاع الخاص في غزة، ورصد حركة المواد الأساسية (الطحين، الأرز، السكر والزيت) وحساب المخزون بالكمية والأيام، بالإضافة إلى دراسة جميع القطاعات التصديرية ورصد أهم القطاعات المستوردة التي تأثرت جراء إغلاق المعابر، وإصدار تقارير شهرية باللغتين العربية والإنجليزية عن الوضع الراهن للحركة التجارية على المعابر التجارية المختلفة، ويتم إعداد تقارير مختلفة عن حركة المعابر التجارية لعدد من المؤسسات الدولية والمحلية وإعداد دراسات مختصة بالطلب المخطط والفعلي للقطاعات التصديرية، وتم إعداد تقرير مفصل عن أثر الحصار على قطاع غزة بعد مرور سنة على الإغلاق وعقد ورشة لمناقشة مؤشرات الحركة التجارية ووضع القطاع الخاص في غزة بعد مرور سنة على الأزمة.

وتم إنجاز دراسة تحليلية وتفصيلية عن الحاويات المحتجزة سواء في الموانئ أو المخازن الاسرائيلية بالتعاون مع جمعية رجال الأعمال، والغرفة التجارية- غزة، ومجلس الشاحنين الفلسطينيين.

• المعابر التجارية في الضفة الغربية :

من خلال رصد ومتابعة الحركة اليومية على معابر «ترقوميا - الطيبة - الجلمة و بيتونيا» التجارية لتتم دراستها خلال فترة المشروع وذلك بوجود باحثين ميدانيين على المعابر التجارية. ومن خلال التنسيق مع الجهات الحكومية ذات العلاقة (وزارة الاقتصاد الوطني - دائرة الجمارك) وعمل زيارات ميدانية شهرية للمعابر المختلفة للاطلاع على طبيعة الوضع، وتسجيل التغييرات على الإجراءات المتبعة على المعابر والأداء عليها. وزيارات ميدانية للشركات التي تستخدم المعابر التجارية للوقوف على أهم المؤشرات في الحركة التجارية ومتابعة يومية مع الباحثين الميدانيين لتقييم الحركة التجارية على المعابر التجارية بجميع مؤشراتهما. وإصدار تقارير شهرية عن الوضع الراهن للحركة التجارية على المعابر التجارية المختلفة، وجمع معلومات من وزارة المالية/ دائرة الجمارك وجهاز المركزي للإحصاء ترتبط بحجم التجارة الخارجية الفلسطينية، للتخصيص لإصدار تقرير شهري عن حجم الصادرات والواردات الفلسطينية.

وتم إعداد تقرير مفصل (Exploratory Report) عن المعابر التجارية في الضفة الغربية من خلال الدراسات والزيارات الميدانية التي تمت سواء للشركات أو للمعابر، وتحليل البيانات المتعلقة بالحركة التجارية على المعابر.

قاعدة البيانات الخاصة بالمعابر التجارية :

تم عمل قاعدة بيانات للمعابر التجارية بقطاع غزة والضفة الغربية بهدف حفظ المعلومات الخاصة بالمعابر التجارية وتحديثها ولسهولة

الوصول للمعلومة واستخراج تقارير دورية تتعلق بالحركة اليومية على المعابر بغزة والضفة، ومن جانب آخر تمت إضافة قاعدة البيانات إلى الموقع الالكتروني لبال تريد ليتمكن المهتمون من إصدار تقارير بشكل يومي، وأسبوعي، ونصف شهري و شهري، بالإضافة إلى الإطلاع على حالة (الفتح/الاعلاق) للمعابر كلها، وتم توسيع قاعدة البيانات من خلال وضع خطة للعمل على تضمينها أكبر قدر من المعلومات عن المعابر التجارية وتم جمع الكثير من المعلومات والبيانات المطلوبة في هذا الشأن.

مشروع تسهيل التجارة عبر الممرات التجارية (رفع - جسر الكرامة / جسر الملك حسين) بالتعاون مع مجلس الشاحنين :

بتمويل من الاتحاد الاوروبي وبالشراكة مع مجلس الشاحنين الفلسطينيين تم توقيع إتفاقية المشروع بهدف دمج التجار الفلسطينيين ضمن المنظومة التجارية العالمية من خلال توفير طرق وممرات تجارية بديلة بالإضافة إلى تطوير الممرات التجارية إلى الأسواق الإقليمية لدعم جهود تنويع الأسواق أمام التجارة الفلسطينية وبتكاليف شحن أقل وهذا بدوره يعمل على زيادة القدرة التنافسية للتجارة الفلسطينية، وعليه: تم الإنتهاء من المسح الميداني لهذا الخصوص للشركات المصدرة و/أو المستوردة لعينة تتكون من ١٦٠ شركة في الأردن و مصر، و٧٠ شركة في الضفة الغربية وقطاع غزة من التي تستخدم المعابر الحدودية موضوع الدراسة، بالإضافة إلى اللقاء مع جميع الجهات الرسمية ذات العلاقة بالإستيراد والتصدير، وتم تحليل جميع البيانات التي تم جمعها من المسح الميداني في فلسطين - الأردن ومصر وسيتم إعداد دليل تفصيلي حول إجراءات الإستيراد والتصدير ليكون في متناول أيدي المصدرين والمستوردين الفلسطينيين ويحث يغدو مرجعاً أساسياً لهذا الخصوص بالإضافة إلى إمكانية متابعة هذه الإجراءات وتجيئها ليبقى المصدر والمستورد الفلسطيني مواكبين للمستجدات.

برنامج الحوار الوطني الاقتصادي الثالث ٢٠٠٨

july-October NEDPIII

تحت رعاية دولة رئيس الوزراء د. سلام فياض وبحضور ما يزيد عن ٥٠٠ شخصية من القطاعين العام والخاص وبتمويل من الوكالة السويدية للتنمية الدولية SIDA ومؤسسة Portland Trust، عقد مركز التجارة الفلسطينية تحت مظلة المجلس التنسيقي لمؤسسات القطاع الخاص مؤتمر الحوار الوطني الاقتصادي الثالث بتاريخ ٥ تشرين الأول ٢٠٠٨ وذلك في إطار توجه مشترك لتوحيد الجهود والتكامل بين القطاعين العام والخاص لتحقيق الانعاش الاقتصادي وترسيخ متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة، وخلال المؤتمر قدمت ٧ أبحاث (أوراق عمل) ونوقشت وهي تخص الاقتصاد الفلسطيني عامة والقطاع الخاص الفلسطيني خاصة وندرجت الأوراق ضمن العناوين والدراسات الآتية والتي نفذها مختصون بهذا الشأن:

١. الشراكة بين القطاعين العام والخاص.

٢. المعوقات الإسرائيلية ومتطلبات القطاع الخاص في ظل استمرار الوضع السياسي الراهن.



دولة رئيس الوزراء د. سلام فياض خلال افتتاح مؤتمر الحوار الوطني الاقتصادي الثالث

القطاع الخاص وتطويرها من خلال دراسة سيناريوهات مختلفة ثم اعتماد أحد السيناريوهات ووضع الاستراتيجيات المناسبة لها - تحديد أولويات واحتياجات إعادة إنعاش القطاع الخاص في غزة. وتطوير الآليات اللازمة لتنفيذ هذه الرؤيا من خلال مشاريع وأنشطة محددة. والعمل على تبني هذه الرؤيا وآليات تنفيذها، واعتماد الإمكانيات اللازمة لذلك من قبل القطاع العام والمجتمع الدولي.

وتم إعداد الخطة الإستراتيجية للقطاع الخاص في قطاع غزة باستخدام أسلوب المناقشة بين أكثر من ٨٠ مشاركا من مؤسسات القطاع الخاص في غزة و جميع الإتحادات التخصصية وتمويل من الوكالة الألمانية فريدريش ايبر.

رابعاً: نشاطات المعلومات التجارية

خدمات تقارير المعلومات التجارية:

تقرير معلومات تجارية لدولة محددة:

تم تقديم التقرير لثلاث شركات: حيث احتوى على معلومات عامة (عدد السكان، الناتج المحلي، العملة، أهم المدن، اللغات المستخدمة، الخ...) - أكثر ١٠ منتجات تستوردها / تصدّرها الدولة (مع أسماء الدول المصدرة/المستوردة) - الحركة التجارية مع فلسطين - المنتجات المحتمل استيرادها من فلسطين- الاتفاقيات التجارية للدولة مع

٣. تنظيم الإستيراد بما يحقق مصالح المنتج والمستهلك الفلسطيني.

٤. حالة الإنقسام وأثرها على قطاعي البنوك والتأمين.

٥. مشاكل القطاع الخاص في غزة في ظل الوضع الراهن واحتياجاته الآنية.

٦. الإطار القانوني المنظم للإقتصاد الفلسطيني.

٧. تسجيل الأراضي والإطار القانوني المنظم لها.

وفي نهاية المؤتمر: تمت بلورة مواقف القطاع الخاص وتوصياته حول قضايا أساسية تعكس جدول الأعمال المشترك الذي تم التوافق عليه مع اللجنة الوزارية والمتضمن تطوير التشريعات والقوانين المتعلقة بالعملية الاقتصادية، والتخطيط والإدارة وإصلاح الخدمات وتطويرها، بالإضافة إلى المعوقات الإسرائيلية أمام الإقتصاد الفلسطيني. وتم وضع تصور للوحدة الفنية الداعمة للحوار لمتابعة نتائج المؤتمر، ومؤخراً أصدر تقرير كامل عن المؤتمر وورّع على الجهات ذات العلاقة .

تحديد احتياجات وأولويات القطاع الخاص في قطاع غزة للخروج من الأزمة الحالية ووضع خطة استراتيجية للنهوض بالقطاع الخاص في قطاع غزة في ظل الظروف المتدهورة (سبتمبر ٢٠٠٨)

خطة تهدف لوضع منظور مشترك لتنمية استراتيجيات وأولويات



جانب من الحضور - افتتاح مؤتمر الحوار الوطني الاقتصادي الثالث

- لمعرض ExpoTech www.expotech.ps
- لمؤتمر الحوار الوطني NEDP www.nedp.ps

خامسا : نشاطات العضوية

شكل النجاح الكبير الذي حققه بال تريد خلال السنوات السابقة وازدياد المعرفة بالمركز من قبل المهتمين والشركات والمؤسسات المحلية والخارجية ، وبتزامن مع ازدياد النشاطات لدوائر المركز في مجالات متنوعة ، حافظا لإقبال كبير من قبل الشركات المهتمة بالمركز ، وتجلى ذلك في انتساب تلك الشركات كأعضاء جدد أو بتفاعل الأعضاء مع برامج المركز ونشاطاته ، وترجم ذلك عمليا باعتبار بال تريد المركز الوطني لتنمية وترويج التجارة ، وتعدى نشاط المركز وتفاعله مع المؤسسات الوطنية الفلسطينية ذات العلاقة -رسمية وأهلية ومن القطاع الخاص- ، وحتى الشركات غير الأعضاء في المركز ، باعتبار بال تريد مؤسسة وطنية ذات فاعلية وسمعة كبيرة مؤثرة في أوساط المهتمين بتنمية التجارة وترويجها ، وفي هذا المجال كان لدائرة العضوية دور رئيس وفاعل في التواصل مع مجتمع الأعمال والشركات الفلسطينية الأعضاء وغير الأعضاء .

أنشطة دائرة العضوية :

أولا : الأنشطة ذات العلاقة بالعضوية :

فيما يرتبط بدائرة العضوية ، فإن أبرز ما شهده العام ٢٠٠٨ :

١. تسديد رسوم العضوية

وفقا للاصول وحسب النظام الداخلي للمركز ، فإن الشركة العضوية بال تريد عليها التزام سنوي بتسديد اشتراك عضويتها السنوي ، وقد بلغ عدد الشركات التي سددت التزاماتها ١٧٠ شركة.

ب. شركات أعضاء جدد في المركز

فلسطين - معلومات الاتصال المفيدة

تقرير معلومات تجارية لمنتج محدد :

تم تقديم التقرير لأربع شركات وتضمن معلومات حول أكثر من ١٠ دول مستوردة/مصدرة للمنتج - الصادرات/الواردات الفلسطينية للمنتج - وقائمة الدول التي من المحتمل تصدير المنتج لها - وقائمة بالمؤسسات /الجمعيات العالمية الخاصة بالمنتج

تقرير معلومات تجارية لمنتج محدد في سوق محدد :

تم تقديم التقرير ل ١٩ شركة حيث قدم التقرير معلومات عامة حول (عدد السكان، الناتج المحلي، العملة، أهم المدن، الخ...) - أسماء أكثر ٥ دول مصدرة/مستوردة للمنتج للدولة المحددة - الحركة التجارية مع فلسطين للمنتج المحدد - الاتفاقيات التجارية للدولة مع فلسطين / الضوابط، الضرائب، الشروط لاستيراد المنتج - المقاييس والمعايير المحددة للمنتج في الدولة - أسماء شركات مستوردة (إن وجد) - معلومات اتصال مفيدة - قائمة بالمعارض الخاصة بترويج المنتج في هذه الدولة

البرامج والصفحات الإلكترونية

من خلال «مشروع تطوير المؤسسة» بدعم من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID) بالتعاون مع مشروع تعزيز التنافسية /PED/DAI (تم عمل برنامج CRM لحوسبة عمل بال تريد بهدف تحسين الأداء، وجمع المعلومات الخاصة بعمل المؤسسة حيث تعاقدت PED/DAI مع الشركة المنفذة لتطوير نظام لإدارة خدمات بال تريد وإدارة العلاقة مع الشركات الأعضاء والزبائن وحوسبة عمل بال تريد بهدف تحسين الأداء، وجمع المعلومات الخاصة بعمل المؤسسة.

تم تحديث وتقديم المعلومات من خلال الصفحات الإلكترونية الخاصة بالمركز www.paltrade.org ونشاطاته:

- لمعرض BUILDEX www.builDEX.ps

كان العام ٢٠٠٨ أكثر الأعوام إقبالا من قبل الشركات للانتساب لمركز التجارة الفلسطيني، وبلغ عدد الشركات الجديدة خلال العام ٥٦ شركة تمثل قطاعات وأنشطة اقتصادية متنوعة .

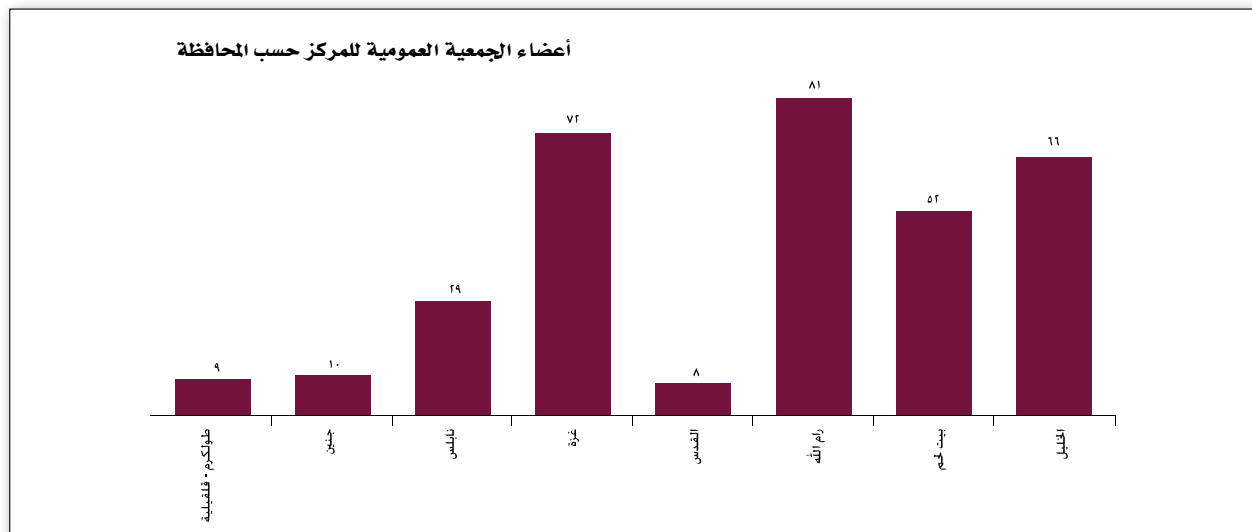
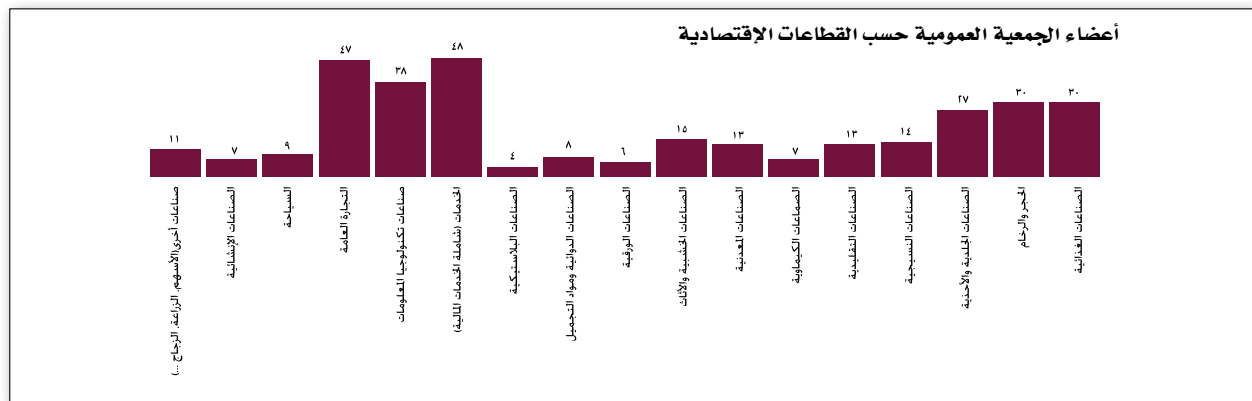
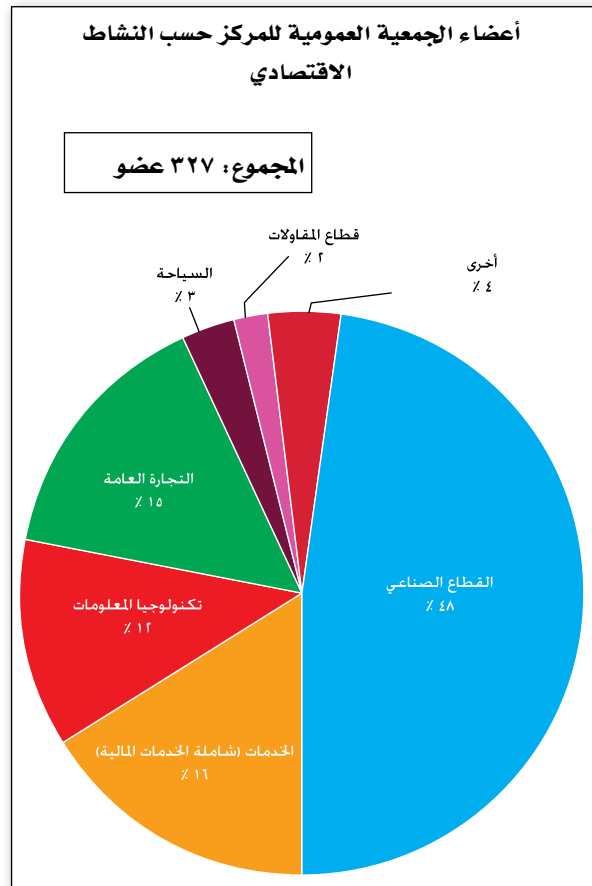
المتابعة المستمرة والزيارات للشركات الأعضاء في إطار التواصل و تزويد الشركات الأعضاء والشركات الأخرى بمعلومات حول أنشطة بال تريد والإجابة عن الاستفسارات ذات العلاقة ببال تريد ونشاطاته.

تم إنجاز تحديد السنة المالية للشركات الأعضاء في المركز على أن تبدأ من ١/١ من كل عام وتنتهي في ١٢/٢١ من العام نفسه ، وذلك تنفيذاً لقرار مجلس الإدارة الخاص بذلك .

لقاءات الأعضاء

في إطار تواصل المركز بمجلس إدارته والدوائر الفنية مع الشركات الأعضاء ، وبهدف التعرف على مواقف ممثليها وملاحظاتهم ، تم عقد لقاءات مباشرة مع الأعضاء « لقاءات تشاورية » لاستمراج آراء الهيئة العامة فيما يتعلق بخطة المركز للعام ٢٠٠٨ والاستراتيجية للأعوام ٢٠٠٨-٢٠١٠، إذ عقدت اللقاءات الآتية بحضور أعضاء الهيئة العامة ومجلس الإدارة وطاقتهم المركز :

- لقاء رام الله بتاريخ ٢٠٠٨/٢/١ - فندق الجراندي بارك ضم أعضاء الهيئة العامة من محافظتي رام الله والبيرة والقدس، بحضور ٤٠ شركة.



أنشطة خاصة بقطاع زيت الزيتون

الدراسات السوقية :

في إطار التحضيرات لإرسال بعثتين تجاريتين لتسويق زيت الزيتون الفلسطيني للمملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية تم إجراء دراساتي سوق لتقييم الأسواق المستهدفة على النحو الآتي:

أ. دراسة سوق المملكة المتحدة :

تم إعدادها بناء على زيارة لبريطانيا وتم تقديمها وعرض نتائجها ومناقشتها مع شركات تعبئة زيت الزيتون وتصديره في اجتماع خاص بذلك .

ب. دراسة سوق المملكة العربية السعودية :

تم إعداد هذه الدراسة بناء على زيارة للسعودية وتم تقديمها وعرض نتائجها ومناقشتها مع شركات تعبئة وتصدير زيت الزيتون في اجتماع خاص بذلك .

• لقاء بيت لحم بتاريخ ٢٠٠٨/٣/٨ - فندق الانتركونتيننتال، ضم أعضاء الهيئة العامة لمحافظة الخليل وبيت لحم وبحضور ٨٠ شركة .

• لقاء غزة بتاريخ ٢٠٠٨/٣/١١ - قاعة الروتس ضم ٣٥ شركة من أعضاء الهيئة العامة في قطاع غزة .

• لقاء نابلس ٢٠٠٨/٣/١٥ - قاعة سليم أفندي - ٣٥ شركة من جنين ، و نابلس ، وطولكرم ، وقلقيلية .

اجتماع الهيئة العامة ٢٠٠٨/٣/٢٩

نظم اجتماع الهيئة العامة للمركز في أريحا - قاعة الانتركونتيننتال ، وبحضور ١٥٦ شركة من أصل ٢٠٥ شركة يحق لها حضور الاجتماع ، وبوجود مدير عام الداخلية ، ومدير عام العلاقات الدولية - وزارة الاقتصاد الوطني ، وكان التنظيم ناجحاً حيث تم دعوة كافة أعضاء الهيئة العامة بالفاكس وتوزيع الوثائق والتقرير السنوي باليد ، ونفذ الاجتماع وفق الخطة والأجندة المعدة ، وتم وبناء على موافقة الهيئة العامة تعديل المادة المتعلقة بعدد أعضاء مجلس الإدارة ، ليصبح ١٢ عضواً بدل ٩ أعضاء ، وأضيفت مادة جديدة للنظام الداخلي تتعلق بأهداف المركز ونشاطاته ، وهي أن للمركز الحق في إصدار وطباعة

جانب من إحدى لقاءات الجمعية العمومية للمركز



بعثات تجارية :

أ. البعثة التجارية إلى لندن ٢٠٠٨/٣/٩-٥

قام بال ترديد بالتحضير للبعثة التجارية إلى لندن وتمت بمشاركة أربع شركات تعمل في تعبئة زيت الزيتون وتصديره.

منشورات ودوريات مثل مجلة التجارة ، التي يصدرها المركز ، وتم بالتزكية انتخاب أعضاء مجلس إدارة جديد للمركز .

عمل شهادة وبطاقة عضوية للشركات الأعضاء للعام ٢٠٠٨ .



للحصول على شهادات مطابقة مع الأنظمة الدولية المتبعة في الجودة والسلامة الغذائية من خلال مطابقة متطلبات أنظمة HACCP و ISO 22000 والتي هي تطوير أنظمة ISO 22000 و HACCP. وقد نجحت شركتان بالحصول على شهادة الجودة ISO 22000

د. تنمية السلسلة الانتاجية

قام الخبراء القائمون على المشروع بزيارة فلسطين خلال الفترة ٢٠٠٨-٣-١٣ إلى ٢٠٠٨-٣-١٣ لعرض نتائج المرحلة الأولى من المشروع، ولتقديم عرض بخصوص خطة التدخل الفني المقترحة للمرحلة الثانية منه، كما هدفت الزيارة لمناقشة الشركات في الخطة والتأكد من ملاءمة التدخلات الفنية المقترحة لمتطلبات الشركات العاملة في القطاع.

وقام بال توريد بدعوة الشركات العاملة في القطاع وعدد من الجمعيات التعاونية والمعاصر والمزارعين لحضور اجتماع مع الخبراء، ونظم بال توريد اجتماعات للخبراء مع كل شركة من شركات تعبئة زيت الزيتون و تسويقه كل واحدة على حدة .

مشروع ترويج تصدير زيت الزيتون

بدأ مركز التجارة الفلسطيني العام ٢٠٠٨ بتنفيذ مشروع ترويج صادرات زيت الزيتون الفلسطيني الممول من قبل الوكالة الفرنسية للتنمية من خلال التركيز على تحسين الجودة، وتطوير عملية التصدير. و يشارك فيه كل من اتحاد المزارعين الفلسطينيين ومؤسسة المواصفات والمقاييس الفلسطينية واتحاد الصناعات الغذائية الفلسطينية.

ويتركز عمل المشروع في أربعة مجالات أساسية :

أولاً: تطوير ودعم انتاجية الجمعيات المنتجة لزيت الزيتون

ثانياً: مراقبة الجودة والمواصفات المحلية.

ثالثاً: شهادات الجودة والسلامة الغذائية للمعاصر.

ب. البعثة التجارية إلى المملكة العربية السعودية ٢٠٠٨/٤/٢ - ٢٠٠٨/٣/٢٩

تم تنظيم بعثة تجارية لترويج زيت الزيتون الفلسطيني في السوق السعودية في الفترة ما بين ٢٠ مارس إلى ٢ نيسان ٢٠٠٨ حيث شارك فيها ٢ شركات فلسطينية التقى ممثلوها نظرائهم السعوديين وذلك بترتيب من السفارة الفلسطينية في الرياض ومجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية، وزارت البعثة الرياض وجدة و الدمام .

الدورات التدريبية

١. دورة تدريبية في التسويق وإجراءات التصدير ٢٠٠٨/٣/٢٠

تم عقد دورة تدريبية بعنوان التسويق وإجراءات التصدير حيث نفذت الدورة شركة Dimensions لمدة ثلاثة أيام في رام الله في قاعة فندق الجرائد بارك ، وشارك فيها ٤ شركات زيت وأجمع المشاركون على تحقيق أهدافهم من المشاركة مبدئين رغبتهم في حضور دورات مماثلة مستقبلاً.

ب. دورة تدريبية في مجال التعبئة والتغليف لزيت الزيتون ٢٠٠٨/٣/٢٨-٢٧

تم تنفيذ دورة تدريبية بعنوان تعبئة وتغليف زيت الزيتون على مدار يومين بمشاركة عدد من الشركات العاملة في انتاج زيت الزيتون الفلسطيني وتسويقه.

ج. برنامج الجودة وتطبيق أنظمة ISO 22000 و HACCP

جاء هذا البرنامج ضمن مكوّنات مشروع تنمية صادرات زيت الزيتون وتم تنفيذه بالتعاون مع اتحاد الصناعات الغذائية الفلسطيني في ٥ شركات فلسطينية عاملة في مجال تعبئة زيت الزيتون وتسويقه بهدف تأهيلها

رابعاً: استراتيجيات التصدير والترويج.

تتولى (بال تريد) المسؤوليات الآتية في المشروع:

المحددات الجغرافية Geographical Indications.

- إعداد محددات اختيار المستفيدين من المشروع من قبل الشركاء (المزارعين، الجمعيات، المعاصر وشركات التعبئة).
- إعداد الشروط المرجعية للخبراء المحليين والدوليين الذين سيتم التعاقد معهم خلال تنفيذ المشروع.
- إعداد الخطوط المرجعية للشركة الاستشارية التي ستساعد في دعم المشروع في الأسواق المستهدفة
- حضور عدد من ورش العمل وعقد العديد من الاجتماعات مع المؤسسات العاملة في القطاع وفي مقدمتها مجلس الزيت الفلسطيني ووزارة الزراعة.
- عقد اجتماع للمسؤولين الماليين لدى الشركاء الأربعة لمناقشة

- الإشراف على دراسات السوق التي تجري على الأسواق المستهدفة.
- وضع استراتيجيات تسويقية للتعامل على أساسها مع المصدّرين.
- بناء القدرات لدى العاملين في هذا القطاع لتحسين خبراتهم التسويقية وتحسين الإستراتيجية الفردية لديهم.
- تنظيم المعارض والمهام التجارية.
- تحديد مشاريع التصدير التجريبية.



جانب من معرض المنتجات الزيتونية

وقد تم إنجاز :

المشاكل التي تواجههم ولتوضيح النموذج المعتمد لإعداد التقارير المالية.

- عقد اجتماعين مع شركات تعبئة زيت الزيتون وتسويقه لعرض ومناقشة نشاطات المشروع عامة والجزء المتعلق بنشاطات يتم تنفيذها من قبل بال تريد على وجه الخصوص.

مهرجان الزيتون ومعرض المنتجات الزيتونية :

نظم بال تريد بالتعاون مع محافظة سلفيت مهرجان الزيتون ومعرض

- وضع خطة العمل والميزانية للمكونات الأربعة للمشروع .

- توقيع مذكرات تفاهم مع الشركاء الثلاثة.

- حفل إطلاق المشروع بحضور أكثر من ١٣٠ مدعوًا من المؤسسات الدولية والمحلية وممثلي المزارعين والمعاصر والشركات والخبراء والمهتمين.

- المشاركة في دورة تدريبية لمدة أسبوعين في مونبلييه في فرنسا حول

برنامج دخول السوق الأردني

يهدف دخول السوق الأردني و الأسواق العربية المختلفة للعديد من الشركات الصناعية الفلسطينية : تم العمل مع عدد من الشركات لإنجاز المطلوب لهذا البرنامج .

الخدمات الإستشارية والإدارية والمعلومات

تم تزويد ما يقارب ٣٠٠ شركة أردنية بمعلومات عن شركات فلسطينية بالإضافة إلى معلومات عن السوق الفلسطيني وآليات الاستيراد والتصدير منه وإليه، وتوضيح اتفاقية التجارة العربية الحرة بين الدول العربية وبيان تفصيلاتها.

على صعيد العلاقات العامة والترويج للمنتج الفلسطيني :

- تم التواصل مع ٢٧٠ مؤسسة حكومية وخاصة ودولية وأهلية عاملة في المجال الاقتصادي في الأردن .
- تم تقديم خدمات تجارية ومعلومات تسويقية وخدمات لوجستية وجمركية وقانونية وحل مشاكل على جسر الملك الكرامة للعديد من الشركات.
- بلغ عدد زوار مكتب عمان من رجال الأعمال الأردنيين والعرب خلال العام ٢٠٠٨ ما يقارب ٤٠٠ شخص .

نشاطات أخرى « ورش عمل ، دورات ، لقاءات ، إلخ

ورشة عمل التجارة السلعية مع الأردن :

نظم المركز ورشة عمل حول التجارة السلعية مع الأردن شهدت تقديم عرض مفصل عن العلاقة التجارية الفلسطينية الأردنية، وتم خلالها إبراز دور بال تريد في زيادة الصادرات الفلسطينية للأردن،

دورة تدريبية في مركز الصادرات التركي ٢١ - ٢٦ / ١٢

شارك بال تريد في تدريب متخصص بترويج الصادرات واكتساب خبرات جديدة في مجال ترويج الصادرات، وأقيمت خلال التدريب علاقات ممتازة مع مندوبي مراكز ترويج الصادرات المشاركة، ومع المركز التركي لترويج الصادرات.

مشروع التنافسية التصديرية :

تم تنفيذ هذا المشروع برعاية مؤسسة Portland Trust وبالتعاون مع اتحاد الصناعات الفلسطينية وشركة استشارية ، وتم اختيار ٣٥ شركة من قطاعات مختلفة وعمل دراسة مهنية وفنية لهذه الشركات لتشخيص نقاط الضعف والقوة والتوصيات أيضا.

مشروع إنتاجنا

شارك بال تريد في الإشراف على تنفيذ المشروع والذي نفذته شركة حلول التنمية الإدارية ، من خلال فريق العمل الذي قاد المشروع بالاشتراك مع عدد من المؤسسات ذات العلاقة ، وهدف المشروع « إلى تقوية الشركات الفلسطينية الصغيرة و متوسطة الحجم ومساندتها لزيادة حصتها في السوق المحلي» من خلال تعزيز نظره المستهلك الفلسطيني تجاه المنتجات الفلسطينية حيث تم اختيار ٤٥ منتوجا من ١٥ شركة رائدة

المنتجات الزيتونية ، وتضمن المهرجان العديد من الفقرات وضم المعرض عرضا لمنتجات تراثية متعلقة بالزيتون ومنتجاته وشهد إقبالا واسعا. وهدف المهرجان إلى ترويج المنتجات الزيتونية وزيت الزيتون الفلسطيني، حيث وضعت الأهداف لمشاركة ٥-٦ شركات كبرى المعرض وعشر جمعيات تعاونية ونسوية. شاركت في المعرض شركات مستفيدة من مشروع ترويج صادرات زيت الزيتون الفلسطيني بلغ عددها ٦ شركات بالإضافة إلى عدد من الجمعيات التعاونية والنسوية بلغ عددها ١٩ جمعية.

مكتب عمان

خدمات الشركات الفلسطينية : حيث تم

تقديم العديد من الخدمات التجارية والتسويقية ل ٢٦ من الشركات الفلسطينية شملت قطاعات : الحجر و الرخام، وأبواب الحماية، وسخانات الماء و الزجاج و المرايا و الكيماويات و التجارة العامة و الصناعات الغذائية و زيت الزيتون من خلال ايجاد وكلاء لهم في الأردن و في دول عربية أخرى.

- مساعدة عدد من الشركات في استكشاف فرص تصدير منتجاتها للسوق الأردنية ، حيث تم تقديم خدمات استشارية إدارية وتسويقية وقانونية وجمركية وترويجية لتلك للشركات.

- تزويد مجلس الزيت الفلسطيني بعدد من الفرص التجارية في الأردن والمملكة العربية السعودية بغرض استيراد زيت زيتون فلسطيني.

- تزويد اتحاد الصناعات الجلدية بالعديد من الفرص التجارية وقوائم بأسماء مستوردين أردنيين وعرب بغرض استيراد أحذية فلسطينية.

الدراسات والأبحاث

استكمال دراسة سوق الأحذية الأردني بعد القيام بالعديد من الزيارات الميدانية للجهات الحكومية والخاصة الممثلة لهذا القطاع، والمستوردين وتجار الجملة بهدف تنظيم بعثة تجارية فلسطينية إلى الأردن.

- تقرير عن مستجدات القوانين المتعلقة بالألبان والأجبان ومشتقاتها.
- تقرير عن قطاع زيت الزيتون الأردني.
- تقرير التبادل التجاري بين الأردن وفلسطين للفترة ١٩٩٤ - ٢٠٠٧
- دراسة التبادل التجاري بين الأردن وفلسطين حسب القطاع الانتاجي والمنتج للفترة ٢٠٠٢ - ٢٠٠٧
- دراسة الحلوة والطحينية للسوق الأردني.
- تقرير عن التجارة الخارجية للجزائر.

في إطار اتفاقية التعاون المشترك بين بال تريد وهيئة الترقيم الأردنية تم تسجيل ٥٦ منتجا فلسطينيا واستخراج بار كود ل ٥ شركات فلسطينية.



الاتفاقية في تطوير التجارة الفلسطينية وزيادة حجم الصادرات إلى الدول الأعضاء في الاتفاقية.

ورشة عمل EU EXPORT HelpDesk

في ٢٠٠٨/٢/٢٠ تم تنظيم ورشة عمل حول التصدير لدول الاتحاد الأوروبي «معلومات وأدوات مساندة» حيث استهدفت الورشة الشركات المصدرة ومديري التصدير/ التسويق في الشركات المصدرة أو التي تنوي التصدير للاتحاد الأوروبي، بالإضافة إلى الشركات والمؤسسات المزودة لخدمات التصدير.

شارك في الورشة أكثر من ٣٠ شخصية تمثل شركات القطاع الخاص من القطاعات المختلفة وممثلو الاتحادات التخصصية وممثلو مجلس الشاحنين الفلسطيني، وقدم بال ترديد خلال الورشة عرضاً حول وضع و فرص التجارة بين فلسطين والاتحاد الأوروبي، حيث قام السيد ستيفان سزياشي (خبير سياسات تجارية) من مكتب الاتحاد الأوروبي للمساعدة الفنية في الضفة الغربية وقطاع غزة، بعرض الأداة الإلكترونية EU Export Help Desk المقدمة من المفوضية الأوروبية لمساعدة الشركات في الدول النامية مثل فلسطين في تصدير منتجاتها إلى دول الاتحاد الأوروبي.

ورشتا عمل «المعلومات التجارية وأهميتها»

من خلال مشروع تطوير خدمات الأعمال التسويقية وبدعم من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID) وبالتعاون مع مشروع تعزيز التنافسية (PED/DAI) : تم في ٢٠٠٨/٦/٢٥ تنظيم ورشة عمل حول «المعلومات التجارية أهميتها والخطوات التي يجب إتباعها، عرض بعض الأدوات اللازمة» في قطاع غزة بحضور ٢٩ مشاركاً من مختلف القطاعات، وعقدت ورشة عمل مماثلة ومتخصصة لقطاع الأدوية في ٢٠٠٨/٧/٢٣ بحضور ٩ ممثلين عن شركات الأدوية.

في مختلف قطاعات المنتجات الاستهلاكية لترويجها في ٤٥ نقطة بيع مشاركة بالمشروع.

تنظيم ورشة عمل بالتعاون مع الوكالة اليابانية للتنمية JICA

قامت بال ترديد بالتعاون مع الوكالة اليابانية للتنمية بتنظيم ثلاث ورشات عمل بهدف الترويج للمنطقة الصناعية الزراعية التي من المخطط بناؤها في أريحا بعنوان « لقاء المستثمرين ورجال الأعمال للترويج لمشروع المنطقة الصناعية الزراعية في أريحا» حيث تم ترتيب اللقاءات في رام الله و عمان و دبي وحضرها ١٢٨ من رجال الأعمال و المهتمين.

دراسة حول قطاع الصناعات اليدوية وإمكانية إقامة مركز، بال كرافت» لدعم هذه الصناعات

قام بال ترديد وبالتعاون مع الاتحاد العام للصناعات الفلسطينية و بورت لاند ترست و CHF بعمل دراسة تحليلية حول قطاع الصناعات اليدوية بهدف دراسة إمكانية تطوير القطاع من خلال عمل مركز تحت اسم «بال كرافت» بحيث يهدف هذا المركز لتطوير الصناعات اليدوية الفلسطينية من خلال تزويد تصميمات جديدة والمساعدة في التسويق، وعمل علاقات تساعد على التصدير إلى الخارج.

ورشة عمل حول اتفاقية دول الأفتا :

قدم مركز التجارة الفلسطيني عرضاً عن المؤشرات الرئيسة حول حجم التجارة و الفرص والإمكانيات بين فلسطين والدول الأعضاء في الأفتا:.. حيث ناقشت الورشة - بمشاركة من وزارة الزراعة والإدارة العامة للجمارك والقطاع الخاص - اتفاقية التجارة الحرة مع الأفتا (حول السلع الصناعية و السلع الزراعية) والآليات المتاحة للاستفادة من

إصدارات المركز

مجلة التجارة الفلسطينية

مجلة التجارة الفلسطينية وهي مجلة متخصصة بشؤون الإقتصاد والتجارة ، وخلال العام ٢٠٠٨ تم إصدار ثلاثة أعداد (الرابع والخامس والسادس) من المجلة وفق الخطة وفي الوقت المحدد للإصدار ، وتوزيعها على معظم المؤسسات في الوطن من خلال تسليمها باليد ، وعملت المجلة على توثيق العلاقة مع الشركات الأعضاء للمركز وبرامجه تحقيق التواصل مع مؤسسات القطاع الخاص الفلسطيني والمؤسسات الرسمية والمؤسسات الشريكة والممولة لبال تريد . وأصبحت مجلة التجارة إحدى أهم وسائل الاتصال بين المركز والشركات الأعضاء والمؤسسات الأخرى في الوطن ، وإحدى منشورات المركز التي تزود الضيوف والمهتمين بها . وعمليا فقد تم ترخيص المجلة من قبل وزارة الإعلام وفق قانون المطبوعات والنشر المعمول به ، وأصبحت أداة ترويجية للمركز .

دليل المصدرين / الإصدار الثاني

وفق الخطة المحددة : تم إصدار دليل المصدرين الفلسطينيين ٢٠٠٩ بالتعاون مع وزارة الإقتصاد الوطني وبدعم من البنك الإسلامي للتنمية في نهاية شهر ٢٠٠٨/١١ حيث شمل الدليل ما يقارب ٤٠٠ شركة ومؤسسة ذات علاقة بالتصدير أو مؤسسات داعمة ، علاوة على معلومات رئيسة حول فلسطين واقتصادها ، وتم تجهيز قرص مدمج لدليل المصدرين ليتم توزيعه مع الدليل كما تم وضع رابط للدليل على الصفحة الألكترونية للمركز ، وبذا يكون بال تريد قد أصدر نسختين من دليل المصدرين الفلسطينيين ، وأصبح الدليل مرجعا رئيسا للشركات المهتمة بالقطاعات التصديرية والمؤشرات الرئيسية لها ، وتم توزيعه محليا وخارج الوطن على المؤسسات المهتمة ورجال الأعمال المهتمين .

أجندة التجارة الفلسطينية ٢٠٠٩

تم إعداد أجندة التجارة ٢٠٠٩ وإصدارها بمستوى عال وبإضافة نوعية من حيث المعلومات والمواد المضمنة فيها ، وزيادة نسبة التوزيع في الداخل والخارج والوصول إلى غالبية المؤسسات ، ووزعت الأجندة على جميع المؤسسات الفلسطينية وعلى المؤسسات الأجنبية في فلسطين وعلى الغالبية العظمى من السفارات الفلسطينية في الخارج ، وبعض غرف التجارة العربية والأجنبية .

ورشة عمل لقطاع الصناعات الغذائية، Emerging Food and Drinks Market

من خلال مشروع تطوير خدمات الأعمال التسويقية وبدعم من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID) وبالتعاون مع مشروع تعزيز التنافسية (PED/DAI) نظمت في ٢٠٠٨/٨/٢٥ ورشة عمل حول «أسواق الأغذية والمشروبات الواعدة» حيث تم عرض التقرير الذي يوضح عملية تقييم الأسواق الغذائية الواعدة ، وعرض ترتيب هذه الأسواق والعوامل المؤثرة في جاذبيتها مع التركيز على منطقة الشرق الأوسط وبالأخص سوق دولة الإمارات العربية المتحدة ، وبحضور ٦ ممثلين عن الشركات المصدرة في هذا المجال .

ورشة عمل لقطاع الأدوية، Major Pharmaceutical Markets in the Middle East

من خلال مشروع تطوير خدمات الأعمال التسويقية وبدعم من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID) وبالتعاون مع مشروع تعزيز التنافسية (PED/DAI) نظمت في ٢٠٠٨/٨/٢٦ ورشة عمل حول «الأسواق الدوائية الرئيسية في الشرق الأوسط» حيث تم عرض التقرير الذي يقدم معلومات حول الأسواق الدوائية في الشرق الأوسط ، مع التركيز على أسواق مصر والأردن والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة بحضور ٨ ممثلين عن الشركات المصدرة في هذا المجال .

ورشة عمل لقطاع الأثاث، World Furniture Outlook ٢٠٠٨

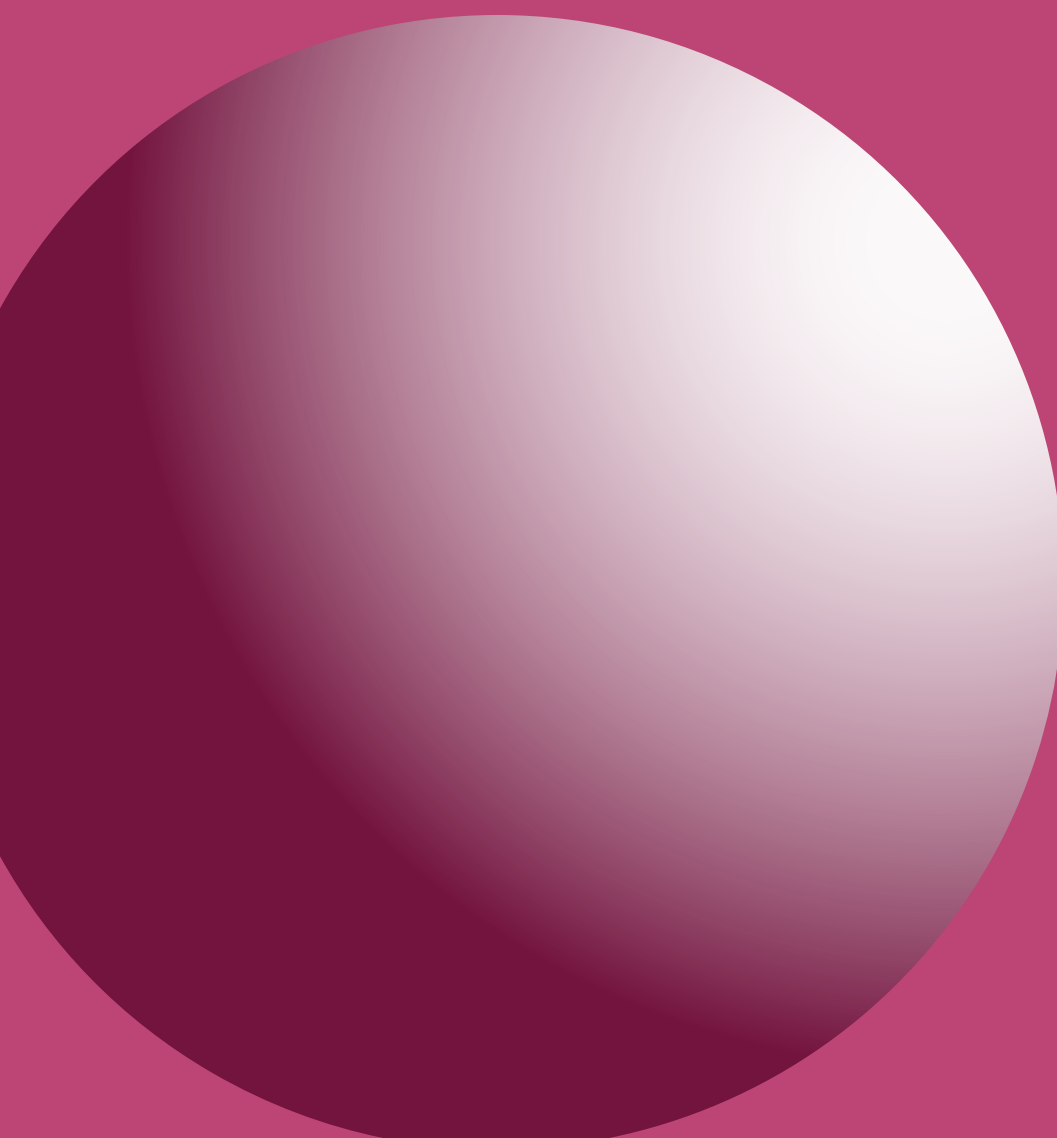
من خلال مشروع تطوير خدمات الأعمال التسويقية وبدعم من الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية (USAID) وبالتعاون مع مشروع تعزيز التنافسية (PED/DAI) نظمت في ٢٠٠٨/٨/٢٨ ورشة عمل حول «نظرة على سوق الأثاث العالمي - ٢٠٠٨» وعرض تقرير يقدم معلومات حول الأسواق الأثاث في العالم بحضور ٨ ممثلين عن الشركات المصدرة في هذا المجال .

من إصدارات المركز للعام

٢٠٠٨



البيانات المالية وتقرير مدقق الحسابات ٢٠٠٨



تقرير مدقق الحسابات المستقل

السادة / أعضاء الجمعية العمومية المحترمين

مركز التجارة الفلسطيني (بال تريد)

رام الله - فلسطين

مقدمة

قمنا بتدقيق البيانات المالية المرفقة لمركز التجارة الفلسطيني (بال تريد)، والتي تتكون من بيان الموقف المالي كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٨ وكل من بيان النشاطات وبيان التدفقات النقدية للسنة المنتهية بذلك التاريخ، وملخص للسياسات المحاسبية الهامة وإيضاحات تفسيرية أخرى.

مسؤولية الإدارة عن البيانات المالية

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

مسؤولية مدقق الحسابات

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

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

الرأي

في رأينا، إن البيانات المالية تظهر بصورة عادلة، من جميع النواحي الجوهرية، الموقف المالي لمركز التجارة الفلسطيني (بال تريد) كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٨ وأدائه المالي وتدفقاته النقدية للسنة المنتهية بذلك التاريخ وفقاً للمعايير الدولية للتقارير المالية.

رام الله : في ١٧ فبراير ٢٠٠٩

سابا وشركاهم

مركز التجارة الفلسطيني « بال تريد »

بيان المركز المالي

كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٨

٣١ ديسمبر ٢٠٠٧	٣١ ديسمبر ٢٠٠٨	
الموجودات:		
الموجودات المتداولة:		
٢٦٣,٧٣١	٦٨٧,٩٤٦	نقد في الصندوق ولدى البنوك
٣٦٢,٦٣٤	١٦٩,٧٣٤	مدينون مختلفون
٥٢,٤٨٧	٢٣٩,٩٣٣	سلف مدينة
--	٤,٦٨٠	إيجارات مدفوعة مقدما
٦٧٨,٨٥٢	١,١٠٢,٢٩٣	مجموع الموجودات المتداولة
١٢٢,٠٨٥	١٢٢,٠٨٥	الأرض
١٣٦,٧٦٠	١٩٢,٥٧٨	الموجودات الثابتة - بالصافي
٢٥٨,٨٤٥	٣١٤,٦٦٣	
٩٣٧,٦٩٧	١,٤١٦,٩٥٦	مجموع الموجودات
المطلوبات وصافي الموجودات:		
المطلوبات المتداولة:		
٥٢,٦٣٧	١٨,٦٩٦	حسابات بنكية دائنة
١٩٩,٧٩٨	٣٣٢,٤٣٨	دائنون مختلفون
--	٢٠,١٧٠	إيرادات غير مستحقة
(١٦,٦٠٢)	٥٧٢,٣٦٠	إيرادات مؤجلة
٢٣٥,٨٣٣	٩٤٣,٦٦٤	مجموع المطلوبات المتداولة
١٤٤,٧٨٨	١٩٨,٤٥٥	مخصص نهاية الخدمة
صافي الموجودات		
٤٦٨,١٠٥	٢٣٣,٥٧٨	صافي الموجودات غير المقيدة
٨٨,٩٧١	٤١,٢٥٩	صافي الموجودات المقيدة مؤقتا
٥٥٧,٠٧٦	٢٧٤,٨٣٧	مجموع صافي الموجودات
٩٣٧,٦٩٧	١,٤١٦,٩٥٦	مجموع المطلوبات وصافي الموجودات

مركز التجارة الفلسطيني «بال تريد»

بيان النشاطات

للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٠٨

٣١ ديسمبر ٢٠٠٧	٣١ ديسمبر ٢٠٠٨	
المقبوضات:		
١,٩٣١,٣٦١	١,٨٨٤,٢٤٢	إيرادات من الممولين
٥٥,٨٩٨	٦٥,٦٣٠	اشتراكات الأعضاء
٤٤٠,٠٣٧	٣١٨,٦٠٠	خدمات ورسوم اشتراك
٢١٨,٣٦٠	٢٤٢,٧٦٢	إيرادات أخرى
<u>٢,٦٤٥,٦٥٦</u>	<u>٢,٥١١,٢٣٤</u>	مجموع المقبوضات
المصروفات:		
٤٣٠,٤١٥	٤١٥,٠٩٨	ترويج التجارة
١,٢٨٣,١٣٣	١,٠٣٣,٨٣١	تسهيل التجارة
٣٨٤,٥٦٧	٤٨٦,٠٢٤	مصاريف إدارية ونفقات أخرى
٢٢٩,٢٦٠	٦٥٥,٣٤٩	السياسات التجارية
٣٩,٣٣٨	٦٦,١١٥	مصاريف الأعضاء
١٩١,١١٩	٢٨,٦٧٣	المعلومات التجارية
<u>٢,٥٥٧,٨٣٢</u>	<u>٢,٦٨٥,٠٩٠</u>	مجموع المصروفات
٨٧,٨٢٤	(١٧٣,٨٥٦)	(النقص) الزيادة في صافي الموجودات
٤١٩,٠٥٨	٥٥٧,٠٧٦	صافي الموجودات في بداية السنة
٥٠,١٩٤	(١٠٨,٣٨٣)	صافي التعديلات على رصيد بداية السنة
<u>٥٥٧,٠٧٦</u>	<u>٢٧٤,٨٣٧</u>	صافي الموجودات في نهاية السنة



جانب من إفتتاح دولة رئيس الوزراء د. سلام فياض لمعرض فلسطين خلال مؤتمر الإستثمار - بيت لحم



جانب من الحضور - مؤتمر الحوار الوطني الإقتصادي الثالث ٢٠٠٨



إفتتاح معرض اكسبوتك ٢٠٠٨



معرض اكسبوتك ٢٠٠٨ - غزة



جانب من جناح فلسطين في معرض (حلال الدولي) ٢٠٠٨ - ماليزيا

PALESTINE TRADE CENTER (PALTRADE)

Statement of Activities

For the Year Ended December 31, 2008

	<u>Year Ended</u>	<u>Year Ended</u>
	<u>2008</u>	<u>2007</u>
	<u>USD</u>	<u>USD</u>
Grants and Revenues:		
Revenues from Donors	1,884,242	1,931,361
Membership Fees	65,630	55,898
Services and Participation Fees	318,600	440,037
Other Revenues	242,762	218,360
Total Grants and Revenues	2,511,234	2,645,656
Net Assets Released From Restriction	--	--
Total Revenues, Gains and Other Supports	<u>2,511,234</u>	<u>2,645,656</u>
Expenses:		
Trade Promotion	415,098	430,415
Trade Development	1,033,831	1,283,133
Administration and Finance	486,024	384,567
Trade Policy	655,349	229,260
Membership	66,115	39,338
Trade Information	28,673	191,119
<u>Total Expenses</u>	<u>2,685,090</u>	<u>2,557,832</u>
Net (Decrease) Increase in Net Assets	(173,856)	87,824
Net Assets at Beginning of the Year,	557,076	419,058
Net Adjustment to Net Assets at Beginning of the Year	(108,383)	50,194
Net Assets at End of The Year	<u>274,837</u>	<u>557,076</u>

PALESTINE TRADE CENTER (PALTRADE)

Statement of Financial Position

As of December 31, 2008

	December31,2008	December31,2007
	<u>USD</u>	<u>USD</u>
<u>Assets:</u>		
Current Assets:		
Cash on Hand and at Banks	687,946	263,731
Accounts Receivable	169,734	362,634
Advances	239,933	52,487
Prepaid Rent	4,680	--
Total Current Assets	1,102,293	678,852
Property, Plant & Equipment:		
Land	122,085	122,085
Furniture and Equipment - Net	192,578	136,760
	314,663	258,845
Total Assets	1,416,956	937,697
<u>Liabilities and Net Assets</u>		
Current Liabilities:		
Banks' Overdraft	18,696	52,637
Accounts Payable and Accruals	332,438	199,798
Unearned Revenue	20,170	--
Deferred Revenue	572,360	(16,602)
Total Current Liabilities	943,664	235,833
Provision for Employees' Indemnity	198,455	144,788
Net Assets:		
Unrestricted Net Assets	233,578	468,105
Temporarily Restricted Net Assets	41,259	88,971
Total Net Assets	274,837	557,076
Total Liabilities and Net Assets	1,416,956	937,697

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 at 31 December 2008, and 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.

An 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 at 31 December 2008, and of its financial performance and its cash flows for the year then ended in accordance with relevant International Financial Reporting Standards.

Ramallah: Saba & Co

FINANCIAL STATEMENTS AND INDEPENDENT AUDITOR'S REPORT



Tools to be used". The workshop was attended by 29 participants from various sectors. A similar but specialized workshop was organized on 23 July 2008 for the pharmaceutical sector attended by nine participants representing the pharmaceutical firms.

Workshop for the Food Sector "Emerging Foods and Drinks Market"

Through the Marketing Services Development project funded by USAID and implemented in cooperation with PED/DAI, PalTrade organized a workshop on 25 August 2008 entitled "Emerging Foods and Drinks Market". The workshop discussed a report on the evaluation process of emerging food markets and ranking of these markets and factors affecting their attractiveness. The discussion focused on the Mediterranean region especially on the United Arab Emirates. The workshop was attended by six participants representing food exporting firms.

Workshop for the Pharmaceutical Sector "Major Pharmaceutical Markets in the Middle East"

Through the Marketing Services Development project funded by USAID and implemented in cooperation with PED/DAI, PalTrade organized a workshop on 28 August 2008 entitled "Major Pharmaceutical Markets in the Middle East". The workshop discussed a report on pharmaceutical markets in the Middle East with special focus on Egypt, Jordan, Saudi Arabia and the United Arab Emirates. The workshop was attended by eight participants representing pharmaceutical exporting firms.

Workshop for the Furniture Sector "World Furniture Outlook 2008"

Through the Marketing Services Development project funded by USAID and implemented in cooperation with PED/DAI, PalTrade organized a workshop on 28 August 2008 entitled "World Furniture Outlook 2008". The workshop discussed a report on the furniture markets in the world and was attended by eight participants representing furniture exporting firms.

PALTRADE'S PUBLICATIONS

PalTrade Trade Magazine

Trade Magazine is a specialized magazine in economy and trade affairs. In 2008, three issues were published (4, 5 and 6) in accordance with the set plan and time and were distributed by hand to most of the concerned organizations and member firms. The magazine aims at consolidating PalTrade's relations with members and communicating with the Palestinian private sector, governmental organizations and partners organizations funding PalTrade. Trade Magazine has become one of the most important communication means between PalTrade and members and an important source of trade information for interested people. The Magazine was licensed by the Ministry of Information and has become a promotion tool for PalTrade.

Exporters Directory -2009

According to the set plan, the second Palestinian Exporters Directory (2009) was issued at the end of November 2008 in cooperation with the Ministry of National Economy and

with the support of the Islamic Bank for Development. The Directory included 400 export businesses and firms and information on Palestine and the Palestinian economy and was posted on PalTrade's website on a special link. A CD was also prepared and distributed with the Directory. This Directory has become a key reference for the export oriented firms and interested businessmen.

Palestinian Trade Agenda 2008

PalTrade issued Palestinian Trade Agenda 2008, which was very well prepared and included quality information and materials. The agenda was increasingly distributed to relevant businesses, firms and foreign organizations in Palestine as well as on the majority of the Palestinian embassies abroad and on certain Arab and foreign chambers of commerce.



(Paltrade's Publications)

OTHER ACTIVITIES–WORKSHOPS ,TRAINING COURSES AND MEET- INGS.....

Commodity Trade Workshop with Jordan

PalTrade organized a workshop on commodity trade with Jordan. The workshop discussed the Palestinian-Jordanian trade relations and highlighted the role of PalTrade in increasing the Palestinian exports to Jordan.

A Training Session in the Turkish Export Center 21-26 December

PalTrade participated in training advanced cadres on export promotion, which provided the participants with new experiences in this field. On the edge of training, PalTrade established excellent relations with the Turkish Export Promotion Center and the participating representatives of trade promotion centers as well.

Export Competitiveness Project

This project was implemented under the sponsorship of Portland Trust in cooperation with the Palestinian Federation of Industries and a consulting company. The project has selected 35 firms from various sectors and a professional study has been conducted on these firms to find out their strengths and weaknesses and was concluded by a number of recommendations.

Intajuna Project

PalTrade participated in the supervision on the implementation of Intajuna Project, which was implemented by the Solutions for Development Consulting Company through the work team that led the project in participation with a number of relevant organizations. The project aimed to strengthen and help the small and Medium Palestinian companies to increase its local market share through enhancing the Palestinian consumers perceptions toward locally produced products, 45 different products from 15 Palestinian companies were selected representing different producing sectors to be promoted through 45 points of sale.

Organizing workshops in cooperation with the Japanese Agency for Development (JICA)

PalTrade in cooperation with JICA organized three workshops entitled “Investors and Businessmen Meeting for Promoting the Agro Industrial Park in Jericho”. The meetings were held in Ramallah, Amman and Dubai in the presence of 128 busi-

nessmen and interested institutions.

A Study on Handicrafts and Establishment of a “Pal Crafts” Center ,November 2008

PalTrade in cooperation with the Palestinian Federation of Industries, Portland Trust and CHF conducted an analytical study on handicrafts aiming at examining the potentials for developing this sector through establishing a “Pal Crafts” center. The aim of this Center is to develop Palestinian handicrafts, provide new designs, assist in marketing and build relations for overseas export.

Workshop on EFTA Agreement

PalTrade held a workshop for the discussion of the main indicators on volume, opportunities and potentials of trade between Palestine and EFTA member countries. The workshop in participation of the Ministry of Agriculture, the General Directorate of Customs and the private sector discussed the Free Trade Agreement with the EFTA (on industrial and agricultural commodities) and the available mechanisms to benefit from the Agreement in developing the Palestinian trade and increase the volume of exports to EFTA countries.

EU Export Help Desk

On 20 February 2008, PalTrade organized a workshop on export to the EU countries entitled “EU Export Helpdesk”. The workshop targeted export managers in export firms or firms that have the intention to export to the EU in addition to the firms and businesses that provide export services.

The workshop was attended by 30 participants representing the different private sectors and representatives of relevant federations and Palestinian Shippers Council. PalTrade gave a presentation on trade opportunities between Palestine and the EU. On the other hand, the Mr. Stephan Szepesi trade policy expert at the EU Office for Technical Assistance in the West Bank and Gaza Strip spoke about the EU Export Help Desk offered by the European Commission to help firms in the developing countries such as Palestine in exporting their products to the EU countries.

Two Workshops on Trade Information Importance, Steps and Tools

Through the Marketing Services Development project funded by USAID and implemented in cooperation with PED/DAI, PalTrade organized a workshop in Gaza on 25 June 2008 entitled “Trade Information, Importance, Steps to be followed and

- Participating in a number of workshops and holding numerous meetings with firms operating in the sector, foremost of them is the Palestinian Oil Council and Ministry of Agriculture;
- Holding a meeting for the financial managers of the four partners for discussing the problems facing them and discussing the forms used for preparation of financial reports;
- Holding two meetings with firms of olive oil packaging and marketing for the discussion of the project activities in general and activities implemented by PalTrade in particular.

Olive Festival and Olive Products Exhibition

In cooperation with Salfeet governorate, PalTrade organized Olive Festival and Olive Products Exhibition to promote the olive products and Palestinian olive oil. The festival included a show for heritage products related to olive and olive products. Six firms beneficiaries from the Olive Oil Export Promotion Project and 19 cooperatives and women organizations participated in the exhibition.

AMMAN OFFICE

Services for Palestinian Firms

- Provided trade and marketing services for 26 Palestinian firms including the following sectors: stone and marble, protection doors, solar heaters, glass and mirrors, chemicals, general trade, food industries and olive oil by finding agents for them in Jordan and other Arab countries.
- Assisted a number of firms in exploring export opportunities for their products in the Jordanian market. Amman Office provides consulting, administrative, marketing, legal, promotion and customs services for these firms.
- Provided the Palestinian Oil Council with a number of trade opportunities in Jordan and Saudi Arabia aiming at importing Palestinian olive oil.
- Provided the Palestinian Leather Industries federation with numerous trade opportunities and lists of Jordanian and Arab importers to import Palestinian shoes.

Studies and Researches

Amman Office conducted the following:

- A study on the Jordanian shoes market based

on field visits to the governmental and private parties representing this sector, importers and wholesale dealers with the aim to organize a trade mission to Jordan.

- A report on developments of laws related to dairy products
- A report on Jordanian olive oil sector
- A report on Trade exchange between Jordan and Palestine 1994-2007
- A study on Trade exchange between Jordan and Palestine by sector and product 2003-2007
- A study on Halawah and Tahinah in Jordanian market
- A report on Algeria's foreign trade

Within the framework of joint cooperation agreement between PalTrade and the Jordanian Coding Authority, 56 Palestinian products have been registered and five Palestinian firms given barcodes.

Jordan Market Access Program

To have access to Jordan market and other Arab markets, PalTrade Amman Office worked with two Palestinian industrial firms to achieve the requirements of this program.

Consultative, Administrative and Information Services

The Office provided around 300 Jordanian firms with information about Palestinian firms, market, mechanisms of export and import, etc, in addition to giving clarifications on the Arab Free Trade Agreement among Arab countries.

Public Relations and Palestinian Products Promotion

- Communicated with 270 governmental, private, civil and international organizations working in the economic field in Jordan.
- Provided trade services, marketing information, logistic, legal and customs services and solved numerous problems confronted by Palestinian firms on Al-Karamah Bridge.
- Around 400 Jordanian and Arab businessmen visited PalTrade's Amman Office.

vidual firms operating in olive oil packaging and marketing.

OLIVE OIL EXPORT PROMOTION PROJECT

In 2008, PalTrade started the implementation of the Palestinian Olive Oil Export Promotion Project funded by the French Agency for Development (AFD) through focusing on quality improvement and export operation development. The project is implemented in participation with the Palestinian Farmers Union, Palestinian Specifications and Standards Institute and the Palestinian Food Industries Federation.

The project focuses on four main fields:

First: Developing and supporting the productivity of olive oil producing cooperatives

Second: Monitoring local quality and specifications

Third: Certificates of quality and food safety for olive oil presses

Fourth: Export and promotion strategies

PalTrade takes over the following tasks and responsibilities:

- Supervision on market studies conducted on targeted markets;
- Setting up marketing strategies for exporters;

- Building the capacities of exporters to improve their marketing experiences and individual strategies;
- Organizing exhibitions and trade missions;
- Identification of experimental export projects;

The following have been achieved:

- Setting up the work plan and budget of the project's four components;
- Signing memoranda of understanding with the three partners;
- Launching the project in a ceremony attended by 130 representatives from the local and international organizations, farmers, firms and interested experts;
- Participation in a two-week training in Montpellier – France on Geographical Indications;
- Preparation of criteria for beneficiaries' selection (farmers, cooperatives, oil presses and packaging firms);
- Preparation of terms of reference for the local and international experts who will be contracted during the project implementation;
- Preparation of terms of reference for the consulting firm that will assist in supporting the project in the targeted markets;





(General assembly meeting)

discussed with the olive oil export firms in a special meeting.

Trade Missions

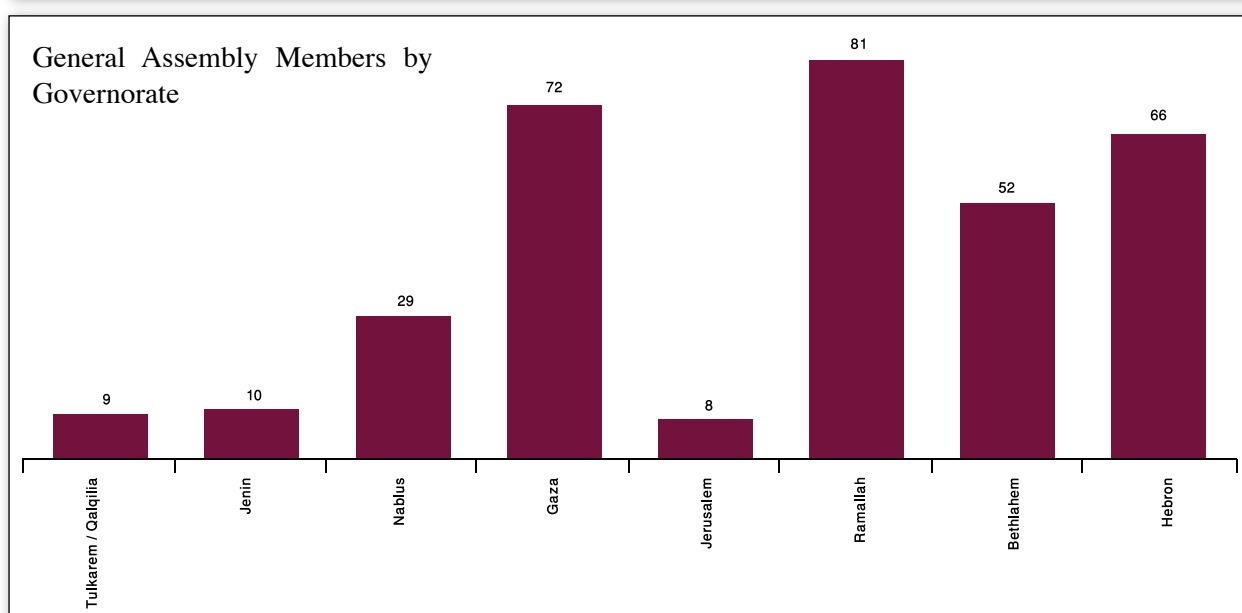
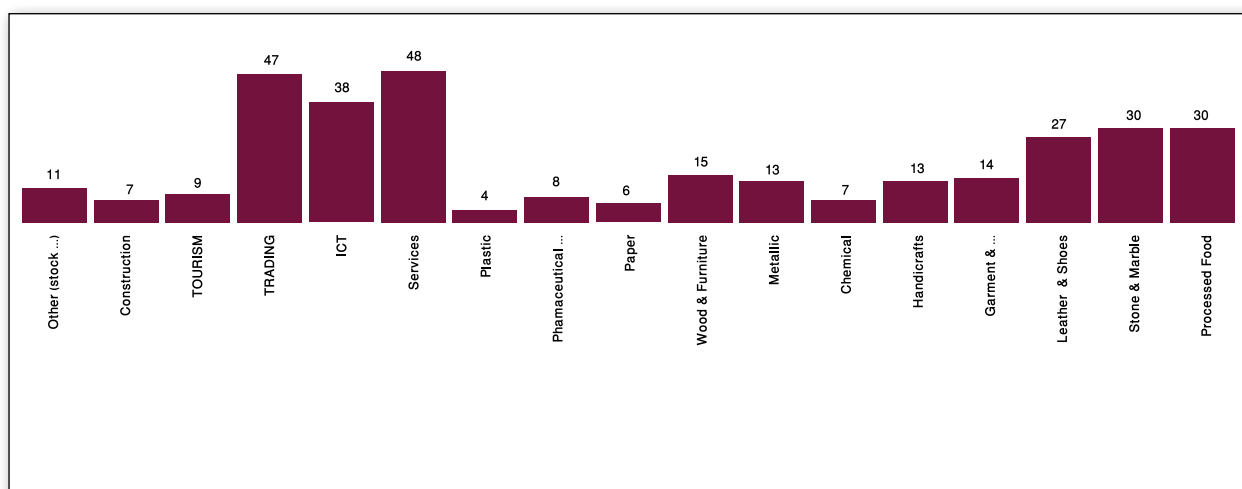
- A. Trade Mission to the United Kingdom: Pal-Trade organized a trade mission to London during the period 5-9 March 2008 with the participation of four firms operating in olive oil packaging and export.
- B. Trade Mission to Saudi Arabia: PalTrade organized a trade mission to promote the Palestinian olive oil in the Saudi markets during the period 20 March to 2 April 2008 with the participation of three firms operating in olive oil packaging and export. It is worth noting that the mission, which visited Riyadh, Jeddah and Damam, was organized in arrangement with the Palestinian Embassy to Saudi Arabia, Saudi Council of Chambers of Commerce and Industry.

Training

- A. A Training Session in Marketing and Export Procedures: A three-day training entitled "Marketing and export Procedures" was held in Ramallah by a training firm "Dimensions". Four olive oil firms participated in the training and expressed their interest in attending such trainings in the future due to the benefit they gained.
- B. A Training Session in Olive Oil Packaging:

Two-day training on olive oil packaging was implemented on 27-28 March 2008. A number of firms operating in olive oil production and marketing participated in this training.

- C. Quality and System Application Program ISO22000 & HACCP: This program came within the components of the olive oil export development project. The program was implemented in cooperation with the Food Industries Federation in five Palestinian firms operating in the field of olive oil packaging and marketing to qualify them to obtain certificates compatible with the international systems of food quality and safety through identification with ISO22000 & HACCP systems requirements. Two firms obtained ISO22000.
- D. Developing the supply chain :
Experts in charge of the project visited Palestine during the period 9 to 13 March 2008 to discuss the first phase of the project and submit the proposed plan of technical intervention for the project second phase and discuss the plan with the firms to ensure the compatibility of the technical interventions with the requirements of firms operating in the olive oil sector. PalTrade invited the firms operating in the olive oil field in addition to a number of cooperatives, olive presses and farmers for a meeting with the experts. PalTrade also organized meetings between the experts and indi-



General Assembly Meeting on 29 March 2008

PalTrade's general assembly meeting was held on 29 March 2008 in Intercontinental Hotel in Jericho in the presence of 156 member firms out of 205 eligible firms. The meeting was attended by the Ministry of Interior General Director, and the Ministry of National Economy General Director. The invitations were sent to the members while the meeting's documents and the annual report were given by hand. The meeting took place according to the prepared agenda and plan. At the request of the general assembly, the article related to the number of the Board of Directors was amended by adding three members (12 members instead of 9). Also, a new article was added to the bylaws concerning PalTrade's objectives and activities. This article states that PalTrade shall have the right to issue and print publications and periodicals such as the Trade Magazine. At the end of the meeting a new Board of Directors was elected .

Issuing membership certificates and cards 2008 for the members

OLIVE OIL SECTOR ACTIVITIES

Market Studies

Within the framework of preparations to delegate two trade missions to the United Kingdom and Saudi Arabia for marketing Palestinian olive oil, two market studies have been prepared to assess the targeted two markets:

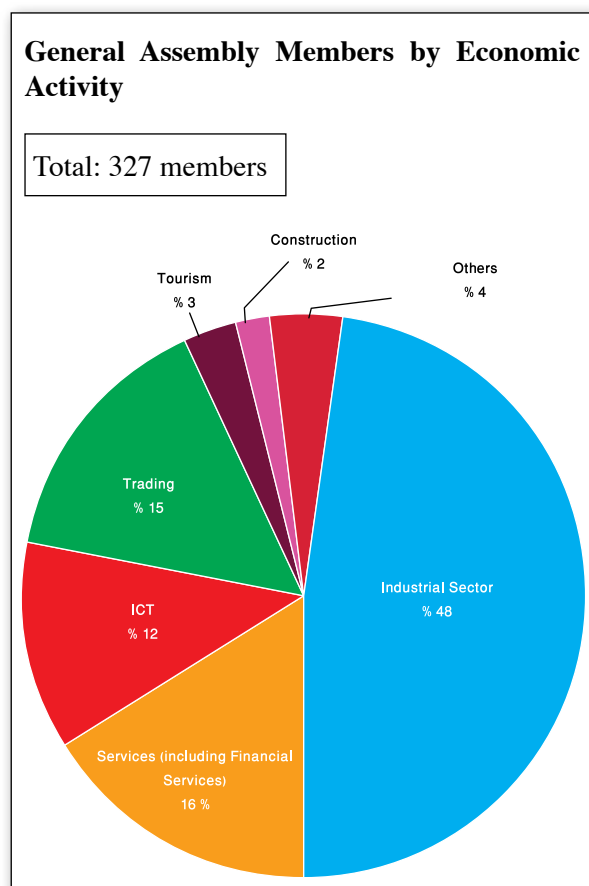
- The United Kingdom Market:** This study was prepared on basis of a field visit to the United Kingdom. The results of the study was then presented and discussed with the olive oil packaging and export firms in a special meeting.
- Saudi Arabic Market:** This study was prepared on basis of a field visit to Saudi Arabia. The results of the study was then presented and

Expo Tech Exhibition: www.expotech.ps

National Economic Dialogue Program: www.nedp.ps

FIFTH: MEMBERSHIP ACTIVITIES

The great success achieved by PalTrade during the past years and the increasing knowledge about PalTrade's activities and achievements among interested people and local and foreign firms and businesses has encouraged many firms and businesses to join PalTrade's membership. As a national center for trade development and promotion and due to its interaction with relevant Palestinian organizations, civil, governmental and private sector, PalTrade gained a good position and reputation in the circles of trade businesses and firms. In this context, the Membership Department played a key and effective role in communicating with the business community and Palestinian member and non-member firms.



Membership Department Activities

First: Membership Related Activities

By the end of 2008, the number of PalTrade's member reached 327 firms and businesses representing a variety of production and economic sec-

tors distributed all over the Palestinian governorates.

A. Membership Fees

According to principles and PalTrade's Bylaws, the member firm has to pay an annual subscription fee. In 2008, 170 members paid their due fees.

B. New Member Firms

In 2008, PalTrade witnessed the largest number of new members, which amounted to 56 firms and businesses representing different economic activities and sectors.

Continuous follow up and visits to members: Within the framework of communication, the Department provided member firms and other firms with information on PalTrade's activities.

The Fiscal year for the member companies has been identified to start on the 1st of January and to end on the 31st of December as per the Board of Director's resolution.

Members' Meetings

Within the framework of communication between PalTrade (Board of Directors and technical departments) and member firms and to get acquainted with the members and their observations and views, PalTrade held "consultative meetings" to seek the opinions of the general assembly members regarding PalTrade's 2008 plan and 2008-2010 strategy. The following meetings were held in the presence of PalTrade's general assembly members, Board of Directors and staff.

- Ramallah meeting held on 1 March 2008 in Grand Park Hotel and attended by the general assembly members from Ramallah, Al-Bireh and Jerusalem in the presence of 40 firms.
- Bethlehem meeting held on 8 March 2008 in Inter Continental Hotel and attended by the general assembly members from Hebron and Bethlehem governorates in the presence of 80 firms.
- Gaza meeting held on 11 March 2008 in Roots Hall and attended by 35 general assembly members from Gaza Strip.
- Nablus meeting held on 15 March 2008 in Salim Afandi Hall and attended by 35 general assembly members from Nablus, Jenin, Tulkarem and Qalqilia governorates.

sector requirements under the current political situation.

3. Organizing imports for the benefit of Palestinian producer and consumer
4. Duplication of Authority Effect on the Private Sector
5. Legal Framework for the Registration of Immovable Property (Land)
6. Legal framework regulating the Palestinian economy
7. The Private sector perspective to cope with the current Economic Crisis in Gaza Strip.

At the end of the conference, the attitudes and recommendations of the private sector were finalized on basic issues reflecting the joint agenda agreed upon with the ministerial committee. The agenda focused on developing the laws and legislation related to the economic process, planning and management and reform and development of services and the Israeli impediments to the Palestinian economy as well. The conference also laid down a draft of the support technical unit to follow up the conference outcomes. Recently, a full report has been issued on the conference and distributed on the relevant parties.

Identification of needs and priorities of private sector in Gaza Strip to exit the current crisis and set up a strategic plan to revitalize it under the deteriorating circumstances (September 2008)

The plan sought to set up a joint perspective to develop strategies and priorities of the private sector in Gaza Strip through studying different scenarios and selecting the most suitable one and then build up the appropriate strategies – identification of priorities and needs to revitalize Gaza private sector- and develop the mechanisms required to implement these visions through specific projects and activities.

The strategic plan was prepared by holding a discussion meeting attended by more than 80 participants from the private sector in Gaza Strip and relevant federations and was funded by Friedrich Ebert.

FOURTH: TRADE INFORMATION ACTIVITIES

PalTrade developed trade information services including trade information reports on targeted export markets and trade information dissemination

workshops.

Trade Information Reports Services

Trade Information Report for a Specific Country

This report has been provided for three firms. It included general information (population, GDP, currency, most important cities, languages used, etc.), most exported/imported 10 products with names of exporting/importing countries, trade movement with Palestine, Palestinian products with export potentials, trade agreements of the country with Palestine and contact information.

Trade Information Report for a Specific Product

This report has been provided for four firms. It included information on more than 10 importing/exporting countries for the Palestinian exported/imported products, Palestinian products with export potentials, and a list of the product related international organizations/societies.

Trade Information Report for a Specific Product in a Specific Market

This report has been provided for 19 firms. It included general information (population, GDP, currency, most important cities, languages used, etc.), names of most exporting/importing countries of a specific product for a specific country, trade movement of a specific product with Palestine, trade agreements of the country with Palestine (controls, taxes and duties, import requirements, specific standards and specifications for the product in the country), names of importing firms (if available), a list of product promotion exhibitions in the country and contact information.

Programs and Websites

Through the Marketing Services Development project funded by USAID and implemented in co-operation with PED/DAI, a software (CRM) has been developed to computerize PalTrade's services and works, improve its performance and facilitate data collection. PED/DAI contracted with the implementing firm to develop a system for the management of PalTrade's services and relation with member firms, businesses and customers.

Updating and posting of trade information and PalTrade's activities and events on PalTrade's website: www.paltrade.org

BUILDEX Exhibition: www.buildex.ps



H.E. Dr. Salam Fayyad in the opening of the NEDP III Conference

- **Commercial Crossings Database**

To maintain and update commercial crossings' data, facilitate access to them and obtain periodical reports on the daily movement of trade, a database has been established for the commercial crossings in each of Gaza and the West Bank. Moreover, this database has been posted on PalTrade's website to enable interested people to download daily, weekly, bimonthly or monthly reports and to learn about the situation of each of the crossings (opened/closed). The database has been also expanded to include as many data as possible.

Trade Facilitation Project via Border Crossings (Rafah – Al Karamah Bridge) in Cooperation with the Palestinian Shippers Council

Funded by the European Union and in partnership with the Palestinian Shippers Council, the project agreement has been signed. This agreement aimed at integrating the Palestinian businessmen within the World Trade Organization by ensuring alternative trade routes and crossings and developing the trade crossings toward the regional markets so as to diversify markets accessible to Palestinian trade at low forwarding costs, which in its turn will increase the Palestinian trade competitiveness. In this regard, a field survey has been conducted on a sample of 160 firms from Jordan and Egypt and 70 firms from the West Bank and Gaza Strip working

in the field of export/import and using the crossing borders. Based on the findings of the survey conducted in Palestine, Jordan and Egypt and meetings held with export/import relevant parties, a detailed directory has been prepared on export/import procedures. This manual has become a main reference for the Palestinian exporters/importers so as to keep in line with any developments.

Third National Economic Dialogue Program (NEDP III), July – October 2008

Under the patronage of H.E. Prime Minister Dr. Salam Fayyad and in the presence of more than 500 persons representing the public and private sectors, and with a fund from the Swedish International Development Agency (SIDA) and Portland Trust, PalTrade, under the umbrella of the Private Sector Coordinating Council -PSCC, held the Third National Economic Dialogue Conference NEDP III on 5 October 2008. The conference was held within a joint framework to unify efforts and integration between the public and private sectors, realize economic revitalization and enhance requirements of economic and social sustainable development. During the conference, seven working papers have been submitted and discussed. The papers submitted focused on the following topics:

1. Public Private Partnership
2. Israeli impediments versus Palestinian private

THIRD: TRADE POLICY ACTIVITIES

Commercial Crossings Monitoring and Reporting Project – Cargo Movement and Access Funded by Norwegian Consultant Trust Bank and Supervised by the World Bank

- **Commercial Crossings in Gaza Strip**

This project aimed at monitoring the movement of commercial crossings with Gaza Strip analyze data related to trade movement on terminals and its impact on the private sector in Gaza and monitor the basic foodstuff movement (flour, rice, sugar and oil) and storage in quantity and days. Moreover, the program studied all the export sectors and most important importing sectors affected by the crossings closure. It also issues English and Arabic monthly reports on the trade movement on the different commercial crossings in addition to different reports of the commercial crossings movement for a number of international and national organizations. The program conducted specialized studies on the planned and actual demands of the export sectors. After one year of crossings closure, the program prepared a detailed report on the siege impact on Gaza Strip and held a workshop for the discussion of the trade movement indicators and the situation in Gaza Strip under siege. Additionally, an analytical and detailed study was prepared

in cooperation with the Businessmen Association, Gaza Chamber of Commerce and the Palestinian Forwarders Council on the withheld containers in the Israeli ports and warehouses.

- **Commercial Crossings in the West Bank**

Through this program, PalTrade monitors and follows up the daily trade movement on the commercial crossings (Tarqumia, Taybeh, Jalamah and Beitunia) in the presence of field researchers. It also coordinates through relevant governmental parties (Ministry of National Economy and Customs Department) monthly field visits to the crossings and registers the changes, procedures and performance on them. PalTrade also visits the firms that use the commercial crossings to find out the most important indicators of trade movement. It also issues monthly terminal reports and collects data related to volume of Palestinian foreign trade from the Ministry of Finance/Customs Department and Palestinian Central Bureau of Statistics (PCBS) to prepare a monthly report on the Palestinian export and import volume.

Utilizing the studies and field visits conducted on the firms and crossings and analyzing data related to the trade movement on them, PalTrade prepared an exploratory report on the commercial crossings in the West Bank.





cialized in strategic and applied marketing have been developed. Trainings targeted more than 49 participants from the West Bank and more than 70 from the Gaza Strip received remarkable acceptance and was extremely successful.

Market Share Studies Program

In cooperation with an international expert; Pal-Trade built and adopted a methodology to conduct Market share studies. The methodology addresses the size of the markets, the share of the Palestinian firms in these markets in addition to the analysis of the challenges and opportunities of every sector through analyzing the available data from various sources and the information and data obtained by conducting market surveys filled out by the producers, importers/distributors and retailers in every sector/ sub sector. Based on this information, each study resulted in conclusions and recommendations of different interventions required to develop the businesses of each studied sector.

Through the Market Share assessments Program and in cooperation with the working groups formulated for each sector, PalTrade successfully conducted five market share assessments for Dairy,

furniture, shoes, wearing apparel and printing sectors/ sub sectors. Five dissemination workshops have been conducted for the sectors' representatives and concerned parties, which included more than 155 participants. The program concluded strategic recommendation aiming at developing the surveyed sectors.

Job Creation Opportunities for New Graduates Program (Phase 2)

PalTrade, in cooperation with the Palestinian Enterprise Development (PED) funded by the USAID and implemented by DAI, implemented a job creation program for new graduates. The program aimed at increasing the efficiency and effectiveness of 60 new graduates in Business Administration, Marketing and Sales from all the West Bank governorates. After receiving special training, the first employment generation meeting was held in the presence of 30 firms and 60 graduates. The second employment meeting (for Hebron graduates and firms) was held in coordination with five Palestinian specialized unions and in participation of around 20 businesses and 90 graduates. The program resulted in employing 40 graduates.

cessories businessmen and firms, PalTrade organized a visit for 18 Palestinian business men and women from Hebron and Bethlehem working in the field of jewelry and accessories to Jovella exhibition on 2 July 2008.

A Visit to Hotex Exhibition on 25 November 2008

This activity was held in cooperation with the Arab Hotels Association and targeted the tourism and catering sector to learn about the developments in tourism hotels such as furniture and equipment in addition to tourist places. The visit attracted 35 participants representing hotels owners and furniture manufacturers from Bethlehem, Beit Jala, Beit Sahur, Jerusalem, Nablus and Ramallah.

Trade Development Projects and Programs

Marketing Services Development Project (MSD)

Within the framework of activities aiming at developing and promoting the Palestinian exports, PalTrade in cooperation with the Palestinian Enterprise Development (PED) funded by the US Agency for International Development (USAID) and implemented by DAI, completed the Marketing Services Development Project in September 2008. This project aimed at developing PalTrade services including developing and promoting exports, developing marketing services in the local market and studying and assessing the market share of 5 productive sectors/subsectors in the local market in addition to promoting and enhancing exports by providing firms and businesses with trade information, leaflets and required training related to targeted export markets.

During the project duration, PalTrade launched a number of developmental programs in line with the needs and directions of the Palestinian businesses included within marketing development services, trade information services, training services and market share assessments for the local productive sectors.

To identify the developmental needs of the Palestinian firms, PalTrade conducted a comprehensive field needs assessment survey included 140 Palestinian firms and businesses in the West Bank and Gaza Strip. Based on the findings of the survey, PalTrade identified the services to be provided in each program.

Marketing Businesses Services Development Program

This program aimed at providing assistance to the Palestinian firms to develop their marketing capacities through the businesses development services based on the field needs assessment survey. The program started by identifying and selecting the consulting qualified firms that will provide services needed by the Palestinian firms. These consulting firms provided specialized professional consultancies for seven services firms working in the field of marketing management and management of customers' relations. The program also conducted two workshops on concepts of marketing management in which more than 30 representatives of local services firms participated. Moreover, the program hired an international expert specialized in business development to provide consultations and advisory services to companies and conduct workshops for PalTrade and firms staff.

Within the framework of this program, PalTrade visited, assessed and identified the development priorities of 40 local firms concerned in benefiting from the program. Following that, the consulting firms that will provide services were selected through bidding. Accordingly, marketing services were provided to 37 local firms by 22 service provider. The services provided included promotion and media campaigns, marketing plans, specialized marketing training, client relationship management, promotional materials, websites and other services. The program was highly appreciated by the participating firms, which recommended continuous provision of such services due to the direct benefits gained in developing their marketing capacities.

Marketing Training Services Program

The success of this program has been beyond expectations. A series of training programs in marketing have been held for around 120 marketing and export managers and senior officials of the Palestinian private sector firms and businesses.

This program aimed at developing PalTrade's training services capacities in the field of export development and promotion through implementing a number of activities represented in evaluating and assessing the needs of PalTrade's Training Unit. Followed by a specialized training system has been developed to improve the general performance of the Training Unit. During the implementation of the project, three training materials spe-



(Training program implemented by PalTrade)

these companies in the Israeli market in addition to providing them with developmental recommendations.

Training on Establishing Export Consortia, 14-16 December 2008

PalTrade participated in the training conducted by the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) and Jordan Development Institute on the potentials of establishing consortia to help Palestinian small and medium enterprises to export their products overseas.

Participation in the International Conference and Exhibition for Logistics and Transportation (Port to Port)

To provide Palestinian businessmen representatives of different sectors with the most up-to-date logistics and transportation techniques, 24 Palestinian businessmen representatives participated in the International Conference and Exhibition for Logistics and Transportation (Port to Port). This event was held in cooperation with the Palestinian Shippers Council.

Participation in “GIFTEC 2008” for Handicrafts

To promote the Palestinian handicrafts, PalTrade organized, for the first time, the participation of 12 handicrafts, jewelry and accessories designers and makers from Bethlehem, Hebron and Gaza in

“GIFTEC 2008” as exhibiting firms in Palestine booth.

Businessmen Meetings with Intel International, 25 and 29 June 2008

To discuss potentials of joint cooperation and concluding trade agreements with Intel International, one of the pioneer software, computer and E-apparatuses companies, a meeting was held in the presence of experts and specialists in the field of software and equipment including Palestinian Information Technology Association of Companies (PITA), General Federation for Palestinian Industries (PFI), Palestine Information and Communication Technology Incubator (PCTI). Ten representatives from the information technology, communication and equipment maintenance participated in the meeting.

In order to increase the efficiency and competence of engineers working in Palestinian different industrial sectors, seven engineers from the pharmaceutical and printing industries sector participated in an advanced process control workshop on the most up-to-date techniques used in production processes quality control.

A Visit to Jovella 2008 Exhibition, 2 July 2008

To provide jewelry designers and manufacturers with the recent world markets trends and the market trends in jewelry products and giving them opportunity to communicate with jewelry and ac-



designers and technicians working in the Palestinian leather sector.

Marketing and Export Training (MET) Services

- The first training program “Strategic Planning and Marketing Processes” was implemented in response to the needs of PalTrade / Palestinian Information Technology Association of Companies (PITA). The training was implemented by the Management Consulting Services firm (MCS) and was attended by 13 marketing directors and officials from the information technology companies.
- PalTrade implemented the second training program “Export Marketing – Toward Promoting Competitiveness” in each of Ramallah and Gaza in participation with 34 trainees (23 in Gaza and 11 in the West Bank).
- Special two-day training was conducted for four PalTrade employees on “Export Marketing – Toward Promoting Competitiveness”. The training aimed at qualifying these employees to work as assistant trainers.
- Following the success achieved by the four-day training program (27 training hours) entitled “Market your Products by yourself” held in Gaza, PalTrade conducted the same program in Ramallah. The training was held in the Best Eastern Hotel and attended by 25

marketing directors and senior officials in the Palestinian private sector firms during the period 27 – 31 August 2008.

Training Program from A to Z in Pharmaceutical Products Marketing and Export, 12-17 July 2008

Funded by the Islamic Development Bank / Al-Aqsa Fund Unit and in response to the needs of PalTrade’s members and the Palestinian Federation for Pharmaceutical Industries, training was conducted on Pharmaceutical Products Marketing and Export. The training, which aimed at providing the pharmaceutical industries sector with basic marketing and export skills and techniques and to increase their competitiveness in regional and international markets was held in Ramallah and attended by 17 representatives of the pharmaceutical firms.

Business Meeting on Export Promotion Program to Israeli Market (Contact 2 Contract), 25 February

To promote Palestinian exports of a number of Palestinian industrial companies of export capacity compatible with the Israeli market needs, PalTrade held a business meeting attended by four managers representing Palestinian companies working in sectors of stone, marble, shoes and food industries. The meeting focused on evaluating the competitiveness and marketing capacity of



(From the opening of EXPOTECH 2008)

National – Local Exhibitions

The Best of Palestine Exhibition 21-26 May

This exhibition has been held in parallel with the Palestine Investment Conference in Bethlehem to promote investment opportunities in the production sector. PalTrade organized the Best of Palestine Exhibition with the participation of 130 Palestinian firms and businesses on an area of 1665 m². This exhibition reflected real success stories for the Palestinian private sector.

BUILDEX Palestine 2008 27-29 May

PalTrade organized BUILDEX 2008 which is annually held to introduce the building products and services and to network with this sector's producers and the supplement sectors. 43 Palestinian firms and businesses participated and 23,640 persons visited this exhibition. On the brink of this exhibition, many trade relations have been established between the producers and the engineers, contractors and projects owners.

3. EXPOTECH 2008

Paltrade and In cooperation with PITA (Palestinian Information Technology Companies Association) organized Expotech 2008 with the participation of 48 information technology firms from the West Bank and Gaza Strip during the period 4 – 6 November 2008. The exhibition witnessed an increase in the number of visitors.

Trade Missions

A Trade Mission to Algeria, 27 June – 1 July 2008

PalTrade organized a trade mission to Algeria.

The Trade Promotion Department in cooperation with the Membership Department made the preparations and arrangements of the visit. During the visit, the trade mission signed an agreement exempting Palestinian products from customs fees. The signing of the agreement took place in the presence of five ministers.

A Trade Mission to Yemen, 3 August 2008

Aiming at strengthening cooperation relations between the Palestinian and Yemeni private sectors and establishing trade relation between them, PalTrade organized a trade mission to Yemen in participation with eight firms representing the Palestinian private sector. During the visit, the Palestinian mission signed a cooperation agreement and asked the Yemeni government for facilitating the access of Palestinian products to Yemen.

SECOND: TRADE DEVELOPMENT PROGRAMS AND ACTIVITIES

Training Activities, Programs and Workshops

Training in Furniture Painting Skills, 21 February 2008

This training aimed at improving the quality of Palestinian furniture products by introducing furniture technicians to modern materials, paints and dyes in addition to providing them with the practical application on effective painting methods in terms of quality and cost. The training was attended by 24 participants representing the painting divisions in the Palestinian furniture factories.

Vocational Training in Food Packaging, 26-28 May 2008

This training aimed at improving design and packaging of food products by providing the representatives, technicians and designers working in this sector with the effective wrapping styles in terms of quality and cost. Latest materials and technologies used in this industry. The training was attended by 14 designers and technicians working in the Palestinian food sector.

Vocational Training in Shoes Design, 22 July 2008

In cooperation with the Palestinian Federation for Leather Industries, PalTrade implemented a vocational training, which aimed at improving the competence and efficiency of designers working in the leather sector and the quality of the local leather products. The training was attended by 20

Following are PalTrade's achievements, activities and programs implemented in 2008

FIRST: TRADE PROMOTION ACTIVITIES

Overseas Exhibitions

Palestinian Products Exhibition – London, 5-9 March

PalTrade organized an exhibition for the Palestinian products in cooperation with the Palestinian General Delegation to the UK, Arab-British Chamber of Commerce, the UK Trade and Investment Institution, Zaytoun and others. The Exhibition was sponsored by Portland Trust and aimed at accessing the British markets and introducing the Palestinian products to the British people. 38 Palestinian firms participated in this exhibition.

Rebuild Iraq Exhibition, Amman 14-17 April,

This exhibition aimed at promoting the Palestinian construction and infrastructure materials in both

participated. Participation in this exhibition aimed at promoting the Palestinian products in the Yemeni market.

Halal International Exhibition - Malaysia, 7-12 May

PalTrade organized the Palestinian participation in this exhibition in which seven firms from the food sector participated with the aim to open a new market for promotion of Palestinian products, conduct trade negotiations and explore the Malaysian market requirements, procedures and laws.

At the brink of the exhibition, negotiations for marketing the Palestinian olive oil have taken place.

Algeria International Exhibition, 7-12 June

PalTrade organized the Palestinian participation in Algeria International exhibition in which 10 Palestinian firms participated. This participation aimed to discuss the free trade agreement and establish trade relations as a preliminary step toward opening the Algerian market for Palestinian products.

Poland International Agriculture and Food Products Exhibition

PalTrade organized the Palestinian participation in Poland International Agriculture and Food Products exhibition in which five Palestinian firms from the food manufacturing sector participated

Leather Industries Pavilion in Amman Summer Festival

Within the activities of Amman Summer Festival, PalTrade in cooperation with the Leather Industries Union organized a pavilion for the Palestinian leather industries in which 21 firms working in the leather and shoes sector participated. A business meeting has been held at the brink of the Exhibition between shoes businessmen and importers from Jordan and Palestinian participants in the exhibition.

Al-Musiad International Exhibition, Istanbul – Turkey

PalTrade organized Palestine booth in this exhibition with full participation of eight firms while other 10 firms participated with samples. The participating firms have been of various sectors.

During the exhibition, the participants held meetings with businessmen from several countries including Palestinian businessmen from countries of emigration.



(Palestinian Booth in Yemen Trade International Exhibition 2008)

the Jordanian and Iraqi markets, building trade relations and discussing the possibility of concluding trade transactions.

PalTrade organized the Palestinian participation in the exhibition in which five Palestinian firms participated: Five displayed their products and four participated in PalTrade media booth.

Yemen Trade International Exhibition, 5-10 May

PalTrade organized Palestine Booth in the Yemen Trade International Exhibition in which 10 Palestinian businesses from different sectors par-



PALTRADE'S ACTIVITIES

1 JANUARY 2008 – 31 DECEMBER 2008



With the issuance of its Annual Report 2008, PalTrade have completed ten years of work and achievements. Speaking about the activities and programs implemented during 2008, it is necessary to focus on certain points. The implementation of these programs and activities has been the result of accumulated efforts exerted over the past years. With a vision aiming at achieving further success for developing and promoting Palestinian trade at both the national and the international levels and with considerable concentration and special concern for promoting the Palestinian products, locally and nationally, these programs and activities were implemented with special emphasis on national fairs, which have been beyond expectations.

In accordance with PalTrade's approach that every year should include an initiative and further quality additions, the year 2008 included the implementation of new international activities and programs through participation in new exhibitions, which have not been of the agenda of previous

years, conducting training programs that aimed at improving our firms and products, which gained reputation in the international markets and implementation of specialized programs for vital sectors of national and historic dimensions such as olive oil sector. Furthermore, PalTrade is continuously striving to promote its members "in quantity and quality" and improve the activities that support integration among all organizations. On another level, PalTrade regularly issues valuable publications such as the Trade Magazine, Exporters Directory, Annual Trade Agenda and others. These publications include data, information, indicators and communication mechanisms in a smooth and simple manner.

This report presents the achievements of PalTrade through its various Departments during the period from 1 January to 31 December 2008. It will also summarize the most important achievements built on the past years achievements and looking forward to the coming years.

PALTRADE'S ACTIVITIES



and institutions

- Enhance the competitiveness, building capacities and offering technical support for the Palestinian private sector's firms in order to strengthen their marketing and export capacities.
- Organize specialized training programs for the capacity building and competitiveness enhancement of Palestinian businesses and firms
- Search for local, regional and international trade opportunities for the private sector through fact finding trade missions, B2B and workshops.
- Develop and support the business development capacities of the private sector companies to enhance their marketing capabilities
- Develop and implement employment generation programs aiming the creation of skilled labor needed for the managerial and marketing development of the private sector companies
- Develop and implement programs to develop the capacities of the various productive sectors

TRADE POLICY DEPARTMENT

This department manages programs aiming at developing the economic environment. It seeks to:

- Create positive interaction between the private and public sectors through dialogue and partnership.
- Provide investment and trade enabling legal and legislative frameworks and preferential trade agreements with trade partners.
- Focus on the National Economic Dialogue Program due to its capability to establish a distinguished dialogue between the private and the public sectors with the aim to promote the role of the private sector in the Palestinian economic life.

TRADE INFORMATION DEPARTMENT

This department aims to facilitate and provide up-to-date trade information services for Palestinian exporters, it seeks to:

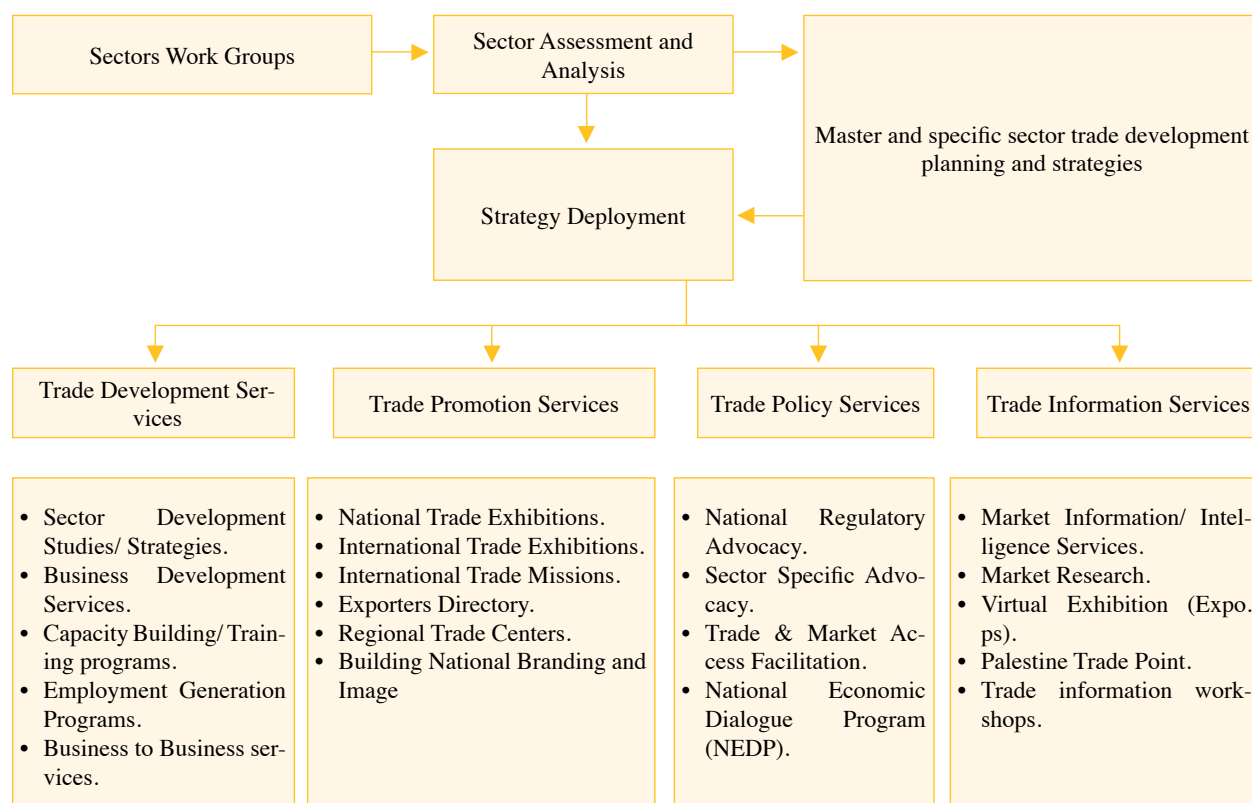
- Provide professional trade information services to stakeholders
- Increase awareness of local exporters on the importance of trade information, and types of various information resources.
- Facilitate/improve access to trade information sources.
- Identify potential opportunities for Palestinian exports.

MEMBERSHIP DEPARTMENT

This department forms a link between member firms and businesses and PalTrade's Administration and departments. It disseminates all information issued by PalTrade among the member firms and businesses and seeks to figure out their views and needs and convey them to the concerned PalTrade's Departments. Basically, the Membership Department works on:

- Organizing the member firms and businesses files and following up membership related issues.
- Following up due date and payment of subscription fees by member firms and businesses.
- Following up the preparation and organizing of procedures of firms nominated for PalTrade's General Assembly membership and submitting them to the Board of Directors.
- Providing member firms and businesses with PalTrade's programs, plans and activities, each according to its sector.
- Providing the members with technical assistance and markets information.
- Allocating a part of PalTrade website for members' services.
- Holding regular meetings with member firms and businesses.
- Involving the members in planning, implementation and evaluation of activities and programs.

PALTRADE'S OPERATIONAL APPROACH



PalTrade's various Departments interact with a broad network of trade support national organizations. Following is a brief of these Departments and their work methodology:

TRADE PROMOTION DEPARTMENT:

This Department seeks to promote trade through:

- Setting up specific strategies for Palestinian products to access regional and international markets by enhancing the presence of Palestinian products in the traditional markets and opening new markets.
- Providing different tools to promote Palestinian products (specialized and comprehensive fairs – trade missions – promotion campaigns, etc).
- Increasing the share of Palestinian national products in overseas markets.
- Promoting the Palestinian products in the local market. Specialized and comprehensive fairs form the most important tools adopted by PalTrade within this framework.
- Managing regional centers for trade representation and promotion outside Palestine (Pal-

Trade Center in Amman).

- Reflecting a positive image for Palestinian products and increasing the Arab and foreign consumers and importers' awareness.

This Department implements its programs and activities through the following units:

- Event Management Division
- Marketing and Communications Division
- Logistics Division

TRADE DEVELOPMENT DEPARTMENT

The Trade development department aims to develop the competitiveness of local productive sectors and firms in order to expand the marketing opportunities of the Palestinian products in the local and international markets,

Trade Development Departments seeks to:

- Develop a comprehensive marketing and development strategy for Palestine through the development of an independent integrated strategies of various productive sectors
- Develop and apply the best practices and international standards for professionals, firms

PALTRADE

A CONTINUOUS PURSUIT AND INTEGRATED EFFORTS

PalTrade's purpose is to lead the development of Palestinian trade as a driving force for sustainable national economic growth. As the National Trade Development Organization (NTDO) and with a membership of more than 300 Palestinian leading businesses, PalTrade advocates a competitive, enabling business environment and is dedicated to improving trade competitiveness through trade promotion and capacity building.

PalTrade's operations and services are guided by sector-based strategies for trade development supported by assessment of cross-sectoral opportunities and impediments. These strategies are carried out through an integrated range of services and activities aiming at vitalizing the basic sectors and enabling them to export to the target markets.

PALTRADE'S MISSION IS TO DEVELOP TRADE THROUGH:

- Advocating a competitive, business enabling environment
- Improving trade competitiveness through trade promotion and capacity building
- Fostering international business best practices and international trade standards among professionals, firms and business organizations
- Providing trade-enabling knowledge

Within the context of carrying out its national responsibilities, PalTrade adopts a comprehensive national strategy for trade development and promotion, which takes into consideration the promotion programs and interests of the various sectors in addition to the comprehensive trade promotion for Palestine.

PALTRADE'S PRINCIPLE DEPARTMENTS:

- Trade **promotion** is focusing on promoting Palestinian products in the global markets and expanding the market share in the Palestinian market.
- Trade **development** is aiming at assessing and enhancing the capacity of Palestinian sectors and firms to improve their export potential

and readiness.

- Trade **policy** is focusing on managing issues within the economic and regulatory environment, leading advocacy efforts and managing the National Economic Dialogue Program (NEDP).
- Trade **information** is focusing on providing Palestinian firms with market research and intelligence necessary to enter and sustain presence in export Markets.





CHAIRMAN OF THE BOARD OF DIRECTORS MESSAGE

**Dear Colleagues,
Members of PalTrade's General Assembly,
Greetings,**

The publication of the 2008 Annual Report is an indication of PalTrade's dedicated efforts throughout this year. This report outlines the achievements, programs and activities accomplished during this year. Despite the difficult circumstances our people faced, we have maintained our efforts and have continued to work as a united team to achieve our objectives, plans and programs in line with our vision; committed to being a key player in developing our economy which is considered a cornerstone in our people's resistance.

Our vision, was designing PalTrade's activities based on practical and scientific approaches, in turn this year's activities were designed based on clients needs studies, and in line with our national economy's policies. That has been clearly expressed by our distinct and positive relationships and through cooperation with the PNA institutions and ministries, and related private sector institutions, in addition to, Arab, Islamic and international institutions and donor organizations. These partnering relationships represent one of the most important elements to our continued strength which have reinforced PalTrade's role and efficiency.

Dear Colleagues;

By the end of 2008, Pal Trade have surpassed ten years since its establishment. I would here like to stress that all achievements would not have been possible, on both organizational and national economic levels, without the accumulative dedicated efforts of those who worked with and assisted Pal Trade since its inception to date; specifically, members of the general assembly, board of directors, executive administration, friends, donors and partners. This year's success is a direct result and extension of the continued successes and development of programs and plans which have been previously developed during the past prosperous times. We look forward to achieve further economic developments together with you and our partners.

During 2008, Pal Trade witnessed the election of a new board of directors, overseeing the fulfill-

ment of PalTrade's role, which in turn reflected the continued confidence of our general assembly. This general assembly which represent the best of Palestinian companies; leading companies key to our national economy's development. Hence, we were keen to strengthen the relationship among members of the general assembly through a series of consultative meetings.

Furthermore during 2008, Pal Trade organized and implemented several new important programs and activities, such as local and international exhibitions, trade missions, studies, training programs, trade policy and information programs, and the publication of an Exporter's Directory, Trade Agenda, and the quarterly "Trade Magazine", which is considered one of the most important communication tools for updating our members on PalTrade's activities.

In addition this year Pal Trade organized the Third National Economic Dialogue Program (NEDP III); of which its outcomes and recommendations were considered the cornerstone to the dedicated and joint efforts of institutionalizing the relationship between the public and the private sectors in Palestine.

While we address the achievements of Pal Trade in 2008, we hope that next year will witness additional achievements based on what has been accomplished.

On this occasion, we are thankful and pleased to highlight the important role of our partners and friends; general assembly, national institutions and ministries, private sector institutions, and international donors who have worked closely with us to achieve these goals. A special thank you must be extended to the employees and staff of Pal Trade.

Peace be upon you,

**Mohammad Nafiz Hirbawi
Chairman of the Board of Directors
31 December 2008**

PALTRADE BOARD MEMBERS



TAREQ SAQF EL-HEIT

Treasurer



WALID NAJJAB

Secretary of the Board



MOHAMMED ABU RAMADAN

Vice Chairman



MOHAMED NAFIZ HIRBAWI

Chairman



SUBHI THAWABTEH

Board Member



ELIAS AL-ARJA

Board Member



FAISAL AL-SHAWA

Board Member



AHED BSEISO

Board Member



MAMOUN ABU SHAHLA

Board Member



DR. ABDULMALIK AL JABER

Board Member



IBRAHIM BARHAM

Board Member



SAMIR HULEILEH

Board Member

MAHER HAMDAN

Chief Executive Officer

PALTRADE BOARD MEMBERS

FOR THE PERIOD 1/1/2008 TO 28/3/2008

MOHAMED NAFIZ HIRBAWI	Chairman
MOHAMMED ABU RAMADAN	Vice Chairman
WALID NAJJAB	Secretary of the Board
TAREQ SAQF ELHEIT	Treasurer
AHED BSEISO	Board Member
FAISAL AL-SHAWA	Board Member
ELIAS AL-ARJA	Board Member
IBRAHIM HADAD	Board Member
SAYEL AL JUNDI	Board Member

FOR THE PERIOD 29/3/2008 TO 31/12/2008

MOHAMED NAFIZ HIRBAWI	Chairman
MOHAMMED ABU RAMADAN	Vice Chairman
WALID NAJJAB	Secretary of the Board
TAREQ SAQF ELHEIT	Treasurer
AHED BSEISO	Board Member
FAISAL AL-SHAWA	Board Member
ELIAS AL-ARJA	Board Member
SUBHI THAWABTEH	Board Member
SAMIR HULEILEH	Board Member
IBRAHIM BARHAM	Board Member
DR. ABDULMALIK AL JABER	Board Member
MAMOUN ABU SHAHLA	Board Member

MAHER HAMDAN Chief Executive Officer

CHAIRMAN OF THE BOARD OF DIRECTORS MESSAGE	4
PALTRADE BOARD MEMBERS	5
PALTRADE A Continuous Pursuit and Integrated Efforts	6
PalTrade Board of Directors Report on the Center's Activities	9
First: Trade Promotion Activities	11
Second: Trade Development Programs and Activities	12
Third: Trade Policy Activities	17
Fourth: Trade Information Activities.....	19
Fifth: Membership Activities	20
FINANCIAL STATEMENTS AND INDEPENDENT	
AUDITOR'S REPORT	27

ANNUAL REPORT 2008

CONTENTS





H .E. PRESIDENT MAHMOUD ABBAS «ABU MAZEN»