



فخامة السيد الرئيس محمود عباس (أبو مازن)
رئيس دولة فلسطين



الفهرس

7	رئيس وأعضاء مجلس الإدارة
8	كلمة رئيس مجلس الإدارة
10	كلمة المدير العام
12	رؤية المركز
12	المهمة الرئيسية
13	المبادئ والقيم
14	الأهداف الإستراتيجية
14	إستراتيجية مركز التجارة الفلسطيني – بال تريد
15	أداء الاقتصاد الفلسطيني 2013
16	حركة الصادرات من قطاع غزة
22	تقرير مجلس الإدارة
27	علاقات المركز مع الشركاء
38	نعتر بشركائنا
40	صور من أنشطة المركز
42	بالتريد في الصحافة
45	البيانات المالية

رئيس وأعضاء مجلس الإدارة



السيد إبراهيم برهم
رئيس مجلس الإدارة



السيد سمير حليلة
أمين الصندوق



السيد إياد جودة
أمين سر مجلس الإدارة



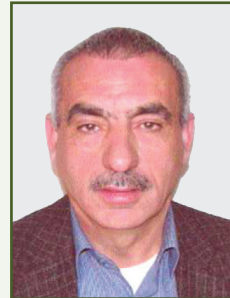
السيد فيصل الشوا
نائب رئيس مجلس الإدارة



السيد محمد العلمي
عضو مجلس إدارة



السيد سميح ثوابته
عضو مجلس إدارة



السيد الياس العرجا
عضو مجلس إدارة



السيد وضاح بسيسو
عضو مجلس إدارة



السيد تيسير الأستاذ
عضو مجلس إدارة



السيد عنان عنتاوي
عضو مجلس إدارة



السيد ناصر عسيلي
عضو مجلس إدارة



السيد طارق أبو الفيلات
عضو مجلس إدارة

كلمة رئيس مجلس الإدارة

الأخوات والأخوة أعضاء الجمعية العمومية لمركز التجارة الفلسطيني - بال توريد المحترمين

يشرفني - نيابة عن اخوانكم في مجلس الادارة - أن أقدم لكم التقرير السنوي للمركز للعام 2013: سنة التطبيق والانطلاق، معززاً بالبيانات المالية المدققة للعام ذاته.

وحين نتحدث عن عام التطبيق والانطلاق، فهذا نابع مما شهده العام 2013 من برامج وانشطة تهدف لتحقيق الاهداف الاستراتيجية التي وضعها المركز نصب عينيه لتعزيز الصادرات الفلسطينية، ورفعة الاقتصاد الوطني، وتعزيز الشراكة مع الحكومة عموماً ووزارة الاقتصاد الوطني بشكل خاص. فالحديث عن الشراكة مع الحكومة يحكمه التكامل عبر شراكة استراتيجية تعتمد مأسسة العلاقة كأساس للعمل المشترك، وهو ما من شأنه توفير أرضية صلبة للانطلاق في مجمل النشاطات وفي طليعتها تعزيز الصادرات وتمييزها، وهو طموح يمكن تحقيقه في ظل العمل المشترك، والتكامل الايجابي، وان ذلك يتطلب مبادرة القطاع الخاص ايضا لتطوير قدراته كمحرك اساسي في التنمية المنشودة تمهيدا للانطلاق نحو تحقيق الاهداف الوطنية.

وإذا كنا نفخر بما شهده العام 2013 من نمو الصادرات بشكل يعكسه النسب والأرقام، إذ شهدت الصادرات الفلسطينية ارتفاعاً متزايداً رغم تباطؤ الارتفاع عام 2011-2012، فالتصاعد مستمر حسب البيانات الأولية لعام 2013، والتي أشارت إلى ارتفاع بنسبة 7.34% لعامي 2012-2013، مقارنة بنسبة نمو 4.8% لعامي 2011-2012، إلا أن تطلعاتنا تتفوق ما تحقق، إذ أن اقتصر نمو الصادرات في معظمه على السوق الإسرائيلي (80% تقريباً) يحمل في طياته تحديات جمة علاوة على أنه لا يلغي أملنا في أن يكون هناك امتداد أقي نحو أسواق جديدة، وبما يشمل أيضاً تفعيل الصادرات من قطاع غزة، في ظل حصار تعيشه المحافظات الجنوبية، ما يضعنا أمام تحدٍ حقيقي في تمكين قطاع غزة إلى أن يعود مساهماً فاعلاً في تنمية الصادرات، آخذين بعين الاعتبار القدرات التصديرية المميزة للعديد من القطاعات الانتاجية في قطاع غزة والتي تمتاز بجودة وقدرات تنافسية عالية «كالقطاع الزراعي - كالفواكه والخضراوات -، وقطاع الاثاث، وتكنولوجيا المعلومات وقطاع النسيج... الخ. سيساهم في إحداث قفزه نوعية لمؤشر الصادرات الفلسطينية، الأمر الذي تضمنته الخطة الاستراتيجية للمركز والإستراتيجية الوطنية للتصدير التي وضعت الخطط لقطاعات فلسطينية عديدة لتيسير دخولها للأسواق المستهدفة، وتحويل الفرص التصديرية إلى أسواق وعلاقات تجارية مستدامة.

وتواجه مهمة زيادة الصادرات الفلسطينية ودخول أسواق جديدة معوقات وتحديات عدّة، إلا أنها ليست مهمة مستحيلة وتتطلب تضامناً جهود كافة الشركاء في القطاعين العام والخاص من جهة، والالتزام حكومياً بتوفير كافة متطلبات خلق بيئة ممكنة لصادراتنا الفلسطينية من جهة أخرى.

الزميلات والزملاء،

وانسجاماً مع ما أوردناه في مطلع حديثنا عن الشراكة مع الحكومة والمؤسسات الفلسطينية، جاء إعداد الإستراتيجية الوطنية للتصدير بالشراكة الكاملة مع وزارة الاقتصاد الوطني، حيث اعتمد الفريق الوطني في العام 2013 الإستراتيجية الوطنية للتصدير.

وفي الوقت نفسه؛ شهد العام 2013 تطوير علاقة مميزة مع الممثلات والسفارات الفلسطينية في الخارج في تنفيذ العديد من النشاطات الترويجية للقطاعات التصديرية «المشاركة في المعارض الدولية المتخصصة، عقد لقاءات تجارية» الأمر الذي ساهم وبشكل فاعل في تحقيق اهداف تلك النشاطات والبرامج.

وقد حرص بال توريد -وبصفته عضو المجلس التسيقي للقطاع الخاص- على مواصلة الحوار الاقتصادي مع الحكومة، وتعزيز الشراكة معها في



للتصدير التي شكلت نموذجا من حيث التكامل في توفير الموارد اللازمة لإعدادها، من خلال الاستفادة من الموارد المتاحة من عدة مشاريع يمولها الاتحاد الأوروبي والحكومة الكندية. كما أسس المركز علاقات وطيدة مع عدّة مؤسسات دولية مثل اوكسفام، حيث يتم تنفيذ مشاريع مشتركة في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة.

الزميلات والزملاء،

ولم يكن اهتمامنا بالعلاقات الخارجية على حساب الاهتمام بالعلاقات العامة والتواصل بين المؤسسة والأعضاء، ولذا تم إعداد خطة اتصال حددت أولوياتها في عام 2013، وتم البدء فعليا فيها عن طريق التواصل المستمر مع الأعضاء والشركاء وكافة الجهات من خلال نشرات الكترونية دورية ترصد إنجازات المركز ونشاطاته، وتؤكد اهتمام المركز بتأكيد مبدئي المشاركة والشفافية، وكثيرة هي القنوات والآليات واللقاءات التي يعمل المركز على إنجازها في سبيل خلق علاقة مستمرة ومتواصلة، وفي الوقت نفسه؛ حرص المركز على استمرار التواصل مع القطاع العام والخاص والممولين من خلال مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية عن طريق اللقاءات الثنائية، والبيانات الصحفية وحلقات نقاش متلفزة لمواضيع مختلفة. ويندرج هذا كله في إطار خطة شاملة ستركز في جزئها الثاني عام 2014 على تكثيف الزيارات الميدانية والخاصة لمقرات الشركات لنقاش وسماع آرائهم حيال الخدمات المقدمة وتطوير أوراق موقف تعكس المعوقات والتحديات التي تواجه الشركات.


السيدات والسادة،

في الختام، فإنني باسمي وزملائي أعضاء مجلس الإدارة نتقدم بالشكر والعرفان للحكومة الفلسطينية ممثلة بوزارة الاقتصاد الوطني، والشكر والتقدير للشركات أعضاء الجمعية العامة على ثقتهم ودعمهم الدائم وللمؤسسات الشريكة وللمانحين والأصدقاء، والشكر موصول للإدارة التنفيذية للمركز، ولا نبالغ حين نقول إنهم وصلوا الليل بالنهار وبمهنية عالية لتحقيق أهداف المركز، وتطلعات أعضائه.

إبراهيم برهم

رئيس مجلس الإدارة

٢٠١٣/١٢/٣١



مجال رسم السياسات وسن التشريعات، والذي نأمل وبحسب ما أفضى إليه مؤتمر الحوار الوطني الاقتصادي الرابع المنعقد في رام الله بتاريخ 2014/2/5، ان يؤدي الى الاتفاق على الية محددة وواضحة للحوار وماسسته.

أما على صعيد العلاقة مع المجلس التنسيقى لمؤسسات القطاع الخاص- وهو المظلة الحوارية للقطاع الخاص مع الحكومة، فقد نجح المجلس في العديد من المناسبات في طرح وجهة نظر القطاع الخاص وعرض متطلباته، الا اننا نطمح الى أن يكون أداء المجلس اكثر فاعلية وذلك من خلال تضافر الجهود والتنسيق والتعاون بين المؤسسات المنضوية في إطاره وبما يخدم المصالح المشتركة للقطاع الخاص والاستخدام الامثل للموارد المحدودة المتوفرة لتنمية القطاع الخاص الفلسطيني.

وفي السياق ذاته، كان توطيد المركز علاقته بالشركاء عبر التواجد الفاعل في الاجتماعات، وعضوية عدّة لجان مهمة مثل اللجنة الوطنية الخاصة بتقييم الاتفاقيات التجارية والمرحلة مع الاتحاد الأوروبي والتحضير للتفاوض على اتفاقية إطار شاملة، والتواجد في معظم اللجان الخاصة بتقييم الاتفاقيات التجارية ومتابعة تنفيذها؛ بالإضافة الى اللجنة الوطنية للجودة ولجنة البيئة، والفريق الفني الوطني المكلف بمتابعة انضمام فلسطين لمنظمة التجارة العالمية، وغيرها من اللجان والمجالس. حيث اصبح المركز مرجعية رئيسة ومصدر اساسي للمعلومات للعديد من هذه اللجان.

أما على صعيد علاقات المركز بالمانحين، فقد طوّر المركز علاقته مع العديد من المانحين، مثل الاتحاد الأوروبي، والدائرة الكندية للشؤون الخارجية والتجارة، والوكالة الألمانية للتعاون الفني، وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، وممثلة مملكة النرويج، والبعثة التجارية الإيطالية والبنك الإسلامي للتنمية، والوكالة الأمريكية للتعاون الدولي، والوكالة اليابانية للتعاون الدولي وغيرها من الهيئات والفعاليات التي كان للتعاون معها ودعمها أبلغ الأثر في تمكين المركز من تنفيذ العديد من البرامج والانشطة والتي تصب مباشرة في خدمة تحقيق اهدافنا الاستراتيجية.

فعلی سبيل المثال، بات المركز مرجعا رئيسا لكافة القضايا التي يرغب الاتحاد الأوروبي في مناقشتها مع القطاع الخاص الفلسطيني، ويتم الطلب وبشكل شبه سنوي من المركز استضافة ورشات العمل الهادفة إلى عكس متطلبات القطاع الخاص في البرامج والمشاريع المقدمة من الاتحاد الأوروبي.

وفيما يرتبط بخلق التكامل ما بين الشركاء، فقد لعب المركز دورا مهما في توعية المانحين بضرورة التكامل في تنفيذ الاستراتيجية الوطنية

كلمة المدير العام

السيدات والسادة أعضاء الجمعية العامة المحترمين،

يشرفني أن أقدم لكم التقرير السنوي لمركزكم - مركز التجارة الفلسطينية - بالترديد، حيث شهد المركز في العام 2013 العديد من الإنجازات وفي مقدمتها اعتماد إستراتيجيته للسنوات الثلاثة المقبلة بتركيز واضح على المنتج/الشركة بدل العمل على المستوى القطاعي العام، سعياً لتحقيق نتائج محددة قابلة للقياس على مستوى زيادة الصادرات الفلسطينية وتنوعها.

لقد راعى المركز لدى إعداد إستراتيجيته التوافق والتكامل مع الإستراتيجية الوطنية للتصدير التي أنجزت مؤخراً بشراكة مع وزارة الاقتصاد الوطني وبمشاركة واسعة من القطاعين العام، والخاص، والأكاديميين والخبراء والمختصين، وتهدف الإستراتيجية المعدّة للمرة الأولى على المستوى الوطني إلى إيجاد تنمية حقيقية للصادرات اعتماداً على منهجية علمية تستهدف المنتجات والقطاعات الواعدة في أسواق محددة، علاوة على ما توفره من آفاق مساعدة الحكومة في تحديد المعوقات الرئيسة التي تحول دون تطوير القدرة التنافسية للتصدير وتحديد الفرص المتاحة لتعزيز الأداء التصديري.

كما شهد عام 2013 تنوعاً في البرامج والنشاطات، فقد تعددت لتشمل المشاركة في معارض دولية متخصصة علاوة على بعثات تجارية ولقاءات عمل في الأسواق المستهدفة، وبرامج تدريب، ودراسة جاهزية الشركات، ولعل جديد العام 2013 تنفيذ نشاطات خاصة بقطاع الخدمات الذي تتزايد أهميته وفرص حضوره في الصادرات، ومن هنا أولى المركز اهتماماً متزايداً بهذا القطاع الهام.



مركز لوجستي بين الأردن وفلسطين على جسر الأمير محمد ويقوم بمتابعة الموضوع مع الجهات المعنية من الطرفين، كما فيم المركز عدد من الاتفاقيات التجارية التي وقعتها فلسطين مع شركائها التجاريين.

وبما أن عمل المركز تكاملي مع مؤسسات القطاع الخاص والشركاء الحكوميين ومؤسسات المجتمع المدني والمؤسسات الدولية، فقد عزز المركز علاقاته مع الشركاء عبر تنفيذ برامج مشتركة من خلال الأطر المختلفة التي يتواجد المركز فيها.

الآخوات والآخوة

وتقديرًا للجهود التي بذلت والنجاحات التي تحققت، ووفاء وتقديرًا لتلك الجهود، فإنه يشرفني أن أتقدم ببالغ الشكر والتقدير لرئيس وأعضاء مجلس إدارة المركز على دعمهم اللامحدود لطاقم عمل المركز وبرامجه ونشاطاته، والشكر موصول لأعضاء الجمعية العامة على ثقافتهم ودعمهم الدائم، ولشركائنا من القطاعين العام والخاص، ونخص بالذكر وزارة الاقتصاد الوطني لدورها الكبير في تنمية الاقتصاد الفلسطيني، والشكر للمؤسسات المانحة التي كان لدعمها الأثر الكبير في تنفيذ برامج وأنشطة المركز، وبطبيعة الحال؛ هناك شكر خاص لزميلاتي وزملائي طاقم المركز على جهودهم المتواصلة لضمان نجاح المركز والعمل بروح الفريق لتحقيق أهدافه، وتطلعاته نحو غد أكثر إشراقًا لاقتصادنا الوطني وزيادة وتنمية صادراتنا وجودة منتجاتنا.

حنان طه

المدير العام

2013/12/31



وفي إطار بناء القدرات المحلية وقدرات العاملين في المركز، تم تنفيذ برامج عدّة؛ أهمها برنامج تدريب "مستشار تجاري دولي" بالتعاون مع مركز التجارة الدولي وتم بموجبه - ولأول مرة في فلسطين - اعتماد 19 مستشارًا تجاريًا (سنة منهم من موظفي المركز) إذ سيتولون تقييم قدرات الشركات الفلسطينية التصديرية، ووضع مقترحات لتطويرها على المستويات المختلفة من إنتاج وإدارة، وتسويق. وتماشياً مع توجه المركز في تقديم الدعم الإضافي للمشاريع المملوكة أو المدارة من النساء والاهتمام بقضايا النوع الاجتماعي، فقد بادر المركز لعمل تدقيق اختياري للنوع الاجتماعي، واعتمد مجلس الإدارة التوصيات الواردة في تقرير التدقيق التي عكست نفسها في البرامج المختلفة، كما شجع سيدات الأعمال والجمعيات النسوية على المشاركة في النشاطات المختلفة بتوفير دعم مالي إضافي.

الزميلات والزملاء

وانسجاماً مع التوجهات المستمرة للمركز لتقديم خدمات نوعية لجمهوره من الأعضاء وغير الأعضاء، فقد شارك المركز على الانتهاء من تطوير موقعة الإلكتروني الذي سيتم إطلاقه قريباً في حفل رسمي، ومما تجدر الإشارة إليه أن الموقع الجديد سيوفر العديد من الخدمات والمعلومات النوعية التي تهتم المصدرين عن الأسواق المستهدفة، والمنافسين، وشروط دخول الأسواق، والأسعار وقنوات التسويق، ودراسات السوق،... إلخ، كما أن المركز أجرى - وفي إطار سعيه لتسهيل التجارة - دراسة شاملة لإعداد

2013 سنة التطبيق والانطلاق

رؤية المركز

تتمثل في "اقتصاد فلسطيني تقوده صادرات منافسة عالمياً"

المهمة الرئيسية

قيادة تحقيق تنمية مستدامة للصادرات الفلسطينية

المبادئ والقيم

النزاهة: يلتزم مركز التجارة الفلسطيني - بال تريد بمبدأ سيادة القانون ولن نتعاطى/نتساهل مع أيّة ممارسات غير قانونية من الأعضاء والمستفيدين من خدمات المؤسسة ومزودي الخدمات والشركات التي تستغل عمالة الأطفال .

جودة الخدمات ومستواها: سيتم التعرف والاعتراف بخدمات المركز على المستويين الوطني والدولي كمثال لأفضل الممارسات.

المساواة: سيعمل مركز التجارة الفلسطيني-بالتريد بشكل شمولي على تقديم الخدمات الرئيسة المنوطة به التي تتعلق بتنمية الصادرات، وستكون هذه الخدمات متوافرة لكافة الشركات المهتمة بالتصدير مع التركيز على وجه الخصوص على زيادة مشاركة المرأة في التصدير والنشاطات التصديرية، وضمان تعزيز النوع الاجتماعي في هيكلية المركز الداخلية والنشاطات والبرامج الخارجية.

الاستدامة: سيعمل المركز على ضمان إدراك الموظفين العاملين في المركز والمستفيدين من خدماته لأهمية التنمية البيئية المستدامة، والعمل على تحديد الفرص التصديرية في هذا السياق.

القيادة: سيقدر مركز التجارة الفلسطيني - بال تريد مبدأ التعامل الصادق في كافة تعاملاته، وسيلتزم به، وسيعمل على تعزيز سمعة المركز كمؤسسة تروج لأفضل الممارسات في إدارة الأعمال وفي الاستمرارية والدقة في تقديم خدمات ذات جودة عالية للمستفيدين.

الأهداف الإستراتيجية

تتمثل أهداف المركز الإستراتيجي بما يلي:

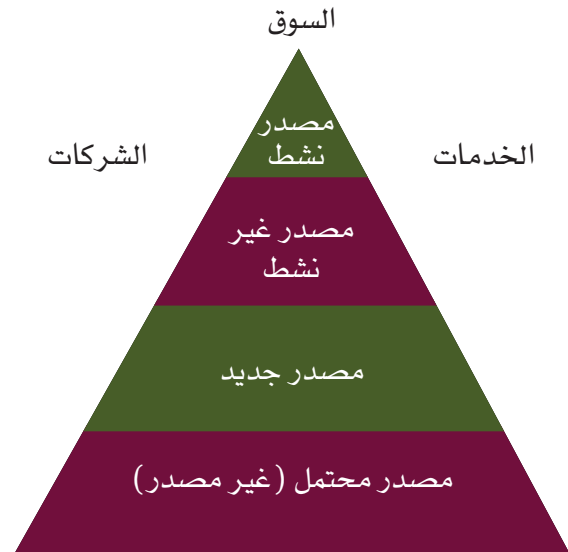
1. حشد التأييد لإيجاد بيئة داعمة للمصدرين على المستوى المحلي والدولي.
2. تقديم خدمات تعزز القدرة التنافسية وتويع الصادرات للشركات المصدرة وذات القدرة التصديرية.
3. إيجاد فرص تصديرية وتطويرها لتصبح فرصا دائمة للتصدير.
4. بناء قدرات مركز التجارة الفلسطيني لتلبية احتياجات الشركات المصدرة ذات القدرة التصديرية.

إستراتيجية مركز التجارة الفلسطيني - بال تريد

يركز النهج الإستراتيجي الحالي للمركز على تقديم خدمات إستراتيجية للشركات التي تنتج منتجات محددة في أسواق محددة، وتأخذ بعين الاعتبار المتطلبات الأساسية لهذه الشركات لاختراق أسواق جديدة، وتصنيف الشركات حسب هرم التصدير (مصدر نشط، غير نشط، جديد- محتمل)، كما يعمل ضمن أولويات حدتها الإستراتيجية الوطنية للتصدير، فالمنهجية الحالية تضع كافة الخدمات ضمن برامج محددة تتكامل فيها كافة الخدمات المقدمة على صعيد ترويج التجارة، وتنمية الصادرات، وحشد التأييد والمناصرة حول أهم المعوقات التصديرية سواء على الصعيد المحلي أو في أسواق التصدير.

وبموازاة كل ما سبق؛ يعمل المركز حاليا على إدماج معايير ضمن أنشطته تشمل على سبيل المثال النوع الاجتماعي والوعي تجاه البيئة، إذ قام المركز بالشراكة مع مؤسسات أخرى بإنتاج دراسات تتعلق بتطبيق النوع الاجتماعي والوعي بالنواحي البيئية داخل المؤسسات و انعكاسها على بيئة العمل عامة.

ويتمسك مركز التجارة الفلسطيني - بال تريد وفي سعيه لتحقيق أهدافه الإستراتيجية- دائما بمجموعة قيم ومبادئ تساهم في تحقيق أقصى درجات الشفافية والمهنية بما يضمن تقديم أفضل الخدمات، وحسب أفضل الممارسات للشركات المصدرة وذات القدرة التصديرية دون تمييز آخذين بعين الاعتبار احترام القانون ودعم سيدات الأعمال ومبادراتهن، والتنمية المستدامة والحفاظ على البيئة، ونبذ عمالة الأطفال ومكافحة الفساد.



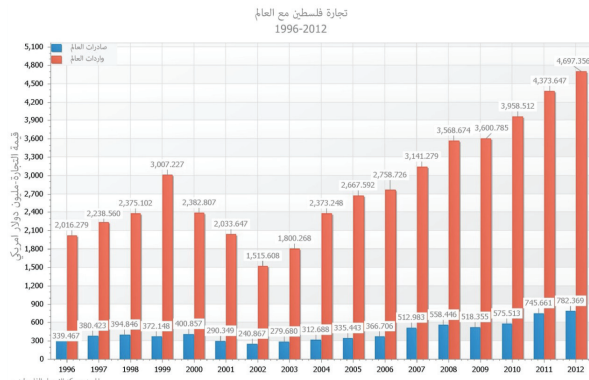
سيعمل مركز التجارة الفلسطيني بالتعاون مع كافة الشركاء وخاصة الاتحادات التخصصية على تصنيف الشركات وفق حجم ونسبة إجمالي الصادرات من إنتاجها الكلي إلى كل من:

- مصدر نشط.
- مصدر غير نشط.
- مصدر جديد.
- مصدر محتمل.

أداء الاقتصاد الفلسطيني 2013

1- الصادرات الفلسطينية

يوضح الشكل أدناه، استمرار ازدياد الصادرات الفلسطينية- وإن كان ازدياداً أخذاً في التباطؤ من ناحية نمو - إذ وصل نمو الصادرات الفلسطينية بين عامي 2011-2012 إلى 4.8%، مقارنة بنسبة نمو 29.7% لعامي 2010-2011. كما يوضح الجدول مدى اعتماد الصادرات الفلسطينية على السوق الإسرائيلي الذي شكّل نسبة 81.7% من حجم الصادرات الفلسطينية في عام 2012. ولا تنحصر الصادرات الفلسطينية على أسواق محدودة فحسب، بل يكاد نشاط التصدير في فلسطين يقتصر على منطقة الضفة الغربية، واستأثرت صادرات الضفة بـ 99.3% من إجمالي صادرات فلسطينية عام 2012.

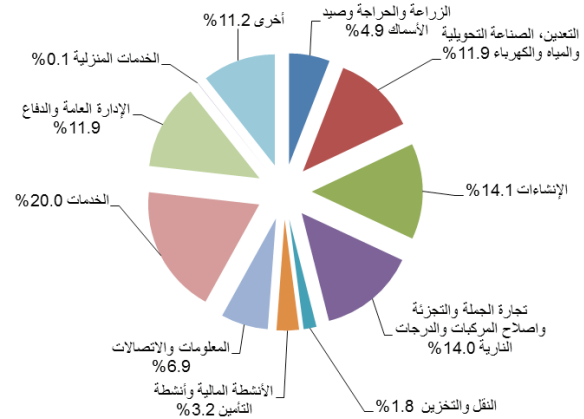


ملاحظات:

1. البيانات لا تشمل ذلك الجزء من محافظة القدس الذي ضمته إسرائيل عنوة في عام 1967.
2. البيانات أولية مبنية على تنبؤات اقتصادية.
3. المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني

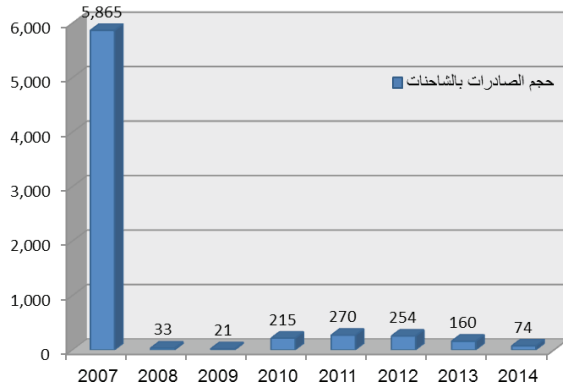
حقق قطاع الخدمات أعلى نسبة مساهمة (20%) في الناتج المحلي الإجمالي لعام 2013 إذ وصل الناتج المحلي الإجمالي الفلسطيني لعام 2013 إلى 7.05 مليار دولار بالأسعار الثابتة، ما يعكس تباطؤاً في نسبة نمو الناتج المحلي الإجمالي الذي وصل عام 2013 إلى 3.6% مقارنة بأرقام عامي 2011-2012 عندما وصلت نسبة النمو 5.9% (أي من 6.42 مليار دولار في عام 2011 إلى 6.8 مليار دولار أمريكي عام 2012). ووفقاً لما صدر من الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، فقد تركز النمو خلال عام 2013 في الأنشطة الاقتصادية الرئيسية ذات المساهمة الأعلى نسبياً في الناتج المحلي الإجمالي، ومنها أنشطة الإنشاءات، والصناعة، والخدمات، والإدارة العامة والدفاع.

الشكل (1): المساهمة النسبية للأنشطة الاقتصادية من الناتج المحلي الإجمالي في فلسطين، 2013 بالأسعار الثابتة، (سنة الأساس 2004)



حركة الصادرات من قطاع غزة

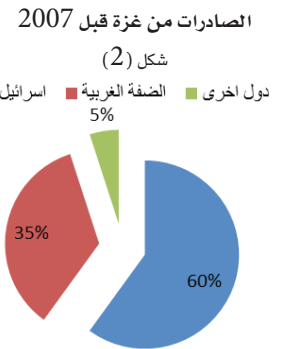
حجم الصادرات بالشاحنات
شكل (1)



لم يشهد مؤشر من مؤشرات الحركة التجارية تراجعاً في السنوات الأخيرة كذلك الذي شهده مؤشر الحركة التصديرية من القطاع، فقد بلغ حجم التصدير عام 2007 نحو 5,856 شاحنة قبل أن تفرض سلطات الاحتلال قيوداً صارمة على التصدير، ويبين الشكل (1) أدناه تراجعاً خطيراً في حجم الشاحنات الصادرة من القطاع في السنوات التي تلت، حيث لم يتعد حجم الشاحنات الصادرة عام 2009 أكثر من 21 شاحنة أي بانخفاض يقارب 99.6%. ورغم رفع القيود على التصدير في العام 2010 إلا أن حركة التصدير لم تشهد نمواً ملحوظاً في السنوات الأخيرة وكانت ذروتها عام 2011 بتصدير 270 شاحنة أي أنها لم تتجاوز 4.6% من حجم الصادرات قبل الحصار.

ويعزى الانخفاض الكبير في حجم الصادرات بعد 2010 إلى أسباب كثيرة، منها أن سلطات الاحتلال سمحت بالتصدير لثلاثة قطاعات إنتاجية، هي: الزراعة، والأثاث، والنسيج. وهي رغم كونها قطاعات ريادية بالتصدير تاريخياً إلا أن أسواقها التقليدية تنحصر في السوق الإسرائيلي، وأسواق الضفة الغربية كما يوضح شكل (2) وهي الأسواق التي لم يسمح للشركات الفلسطينية بإعادة التصدير إليها حتى تاريخه، وعليه؛ فإن القطاعات التصديرية تواجه صعوبات كبيرة في استكشاف أسواق جديدة واعدة، وفي عقد اتفاقيات تجارية تسمح لها باختراق تلك الأسواق.

ولا تنحصر موقّفات حركة التصدير في القيود على التصدير بل تشمل عوامل مهمة أخرى كالقيود على استيراد بعض المواد الخام والأساسية في عمليات التصنيع والانتاج بذيعة تصنيفها مواد متعددة الاستخدامات من سلطات الاحتلال، علاوة على منع دخول مواد البناء، وارتفاع تكاليف النقل نظراً للإجراءات والمعايير التي تفرضها سلطات الاحتلال الإسرائيلي، مثل إجراءات النقل والتفتيش المكلفة مالياً وزمناً. واذ يعتبر التصدير والاستثمار-المحرك لعجلة التنمية المحلية، فهو من أهم سبل زيادة حجم الناتج المحلي وتحقيق النمو الاقتصادي عوضاً عن دوره في توفير العملات الصعبة اللازمة لعمليات الاستيراد، وفي توظيف العمالة والتقليل من نسبة البطالة، والأمل منعقد على استعادة الحركة التصديرية لعافيتها واسترداد أسواقها التاريخية ليشهد الاقتصاد الفلسطيني النمو المرجو الملموس ترموياً واجتماعياً.



مؤشرات الصادرات الفلسطينية المرصودة* للفترة 2010 - 2012 القيمة: بالمليون دولار أمريكي

المؤشر	2012	2011**	2010
إجمالي الصادرات الفلسطينية	782	746	575
إجمالي الصادرات حسب البلد			
إلى إسرائيل	639	644	453
إلى الدول العربية	109	74	66
إلى باقي دول العالم	34	28	56
إجمالي توزيع الصادرات			
وطنية	556	488	410
معاد تصديرها	226	258	165
إجمالي الصادرات حسب المنطقة			
الضفة الغربية	777	742	572
قطاع غزة	5	4	3

* البيانات لا تشمل الجزء من محافظة القدس الذي ضمته إسرائيل عنوة عام 1967.
** بيانات منقحة.

وفقاً للبيانات الأولية للجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، فقد وصلت قيمة الصادرات الفلسطينية عام 2013 إلى 839.4 مليون دولار أمريكي، ما يعني أن نسبة النمو في الصادرات آخذة في التزايد حيث تمثل 7.34% لعامي 2012-2013، مقارنة بنسبة نمو 4.8% لعامي 2011-2012.

نسبة مساهمة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي

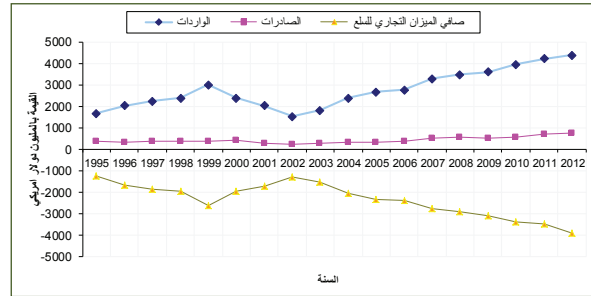
يتضح من الجدول والرسم البياني أدناه، أن مساهمة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي باقية على نفس مستوياتها السابقة تقريباً، رغم ازدياد قيمتها الفعلية عبر السنوات.



السنة	الناتج المحلي الإجمالي (مليون دولار أمريكي)	الصادرات (مليون دولار أمريكي)	نسبة مساهمة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي
2007	4554	513	11.26%
2008	4878	558	11.44%
2009	5239	518	9.89%
2010	5724	575	10.05%
2011	6421	746	11.62%
2012	6797	782	11.51%
2013	7054	839	11.89%

2- العجز في الميزان التجاري

قيمة الواردات والصادرات السلعية المرصودة وصافي الميزان السلعي في فلسطين للأعوام 1995-2012



تعاني دولة فلسطين باستمرار من عجز كبير في ميزانها التجاري بسبب الاعتماد الكبير على الواردات، ويعتبر السوق الفلسطيني اقتصاداً صغيراً غير مسيطر على حدوده، مقيداً بقيود متعددة الأوجه؛ لذا فهو يمتلك قاعدة تصنيع صغيرة. ويعتمد إلى حد كبير على الواردات من أجل البقاء، ويعتبر العجز التجاري الكبير والمتزايد نتيجة فرعية للبيئة السياسية والاقتصادية التي تمتاز بالغموض وعدم اليقين. ونتيجة لذلك، تراجمت الاستثمارات، ولا تزال الصناعات وقواعدها التصنيعية راكدة، وبقيت مجموعة السلع المنتجة محلياً صغيرة الحجم ومحدودة العدد.

بلغ إجمالي الواردات الفلسطينية من الخارج -بما فيها إسرائيل- عام 2012 ما مجموعه 4,697.4 مليون دولار أمريكي حيث زادت بنسبة 7.4% مقارنة بعام 2011، في حين ارتفعت الصادرات السلعية بنسبة 4.9% مقارنة بعام 2011 لتصل 782.4 مليون دولار أمريكي خلال عام 2012.

أما العجز في الميزان التجاري للسلع لعام 2012 (والذي يمثل الفرق بين الصادرات والواردات)، فقد ارتفع بنسبة 7.9% مقارنة بعام 2011 ووصل إلى 3,915.0 مليون دولار أمريكي، أما حجم التبادل التجاري (وهو عبارة عن مجموع الصادرات والواردات) فقد ارتفع أيضاً بنسبة 7.0% مقارنة بعام 2011 ووصل 5,479.7 مليون دولار أمريكي.

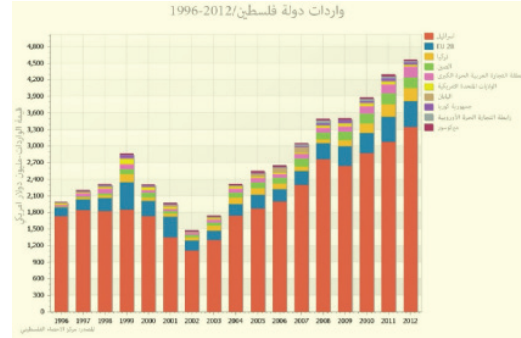
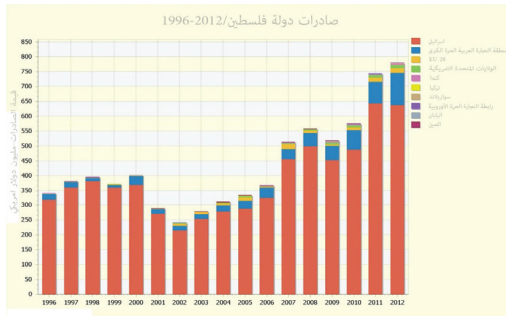
وفقاً للبيانات الأولية والمبنية على التنبؤات الاقتصادية من الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، فمن المتوقع وصول العجز في الميزان التجاري عام 2013 إلى 3740.4 مليون دولار أمريكي، ما يعني انخفاضاً بنسبة 4.45% عما كان عليه في عام 2012، أي انخفاض بحوالي 175000 دولار أمريكي.

3- التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية

يظهر الشكل (الشكلان أدناه) التوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية الفلسطينية، وما زالت إسرائيل الشريك التجاري الأكبر لدولة فلسطين في عام 2012، يليها الاتحاد الأوروبي، ومنطقة التجارة العربية الحرة الكبرى، وتركيا، والصين، والولايات المتحدة، وكوريا الجنوبية، ورابطة التجارة الحرة الأوروبية، وميركوسور (السوق المشتركة الجنوبية)، وأخيراً كندا.

وفي الوقت نفسه، وعند التدقيق في التوزيع الجغرافي للتجارة الفلسطينية بين عامي 1996 و 2012 (الشكلان أدناه)؛ نجد أن الاعتماد على الصادرات والواردات الإسرائيلية انخفض على مر السنين. ففي عام 2000، كان 92.2% من الصادرات الفلسطينية يذهب لإسرائيل، و73.1% من وارداتها قادمة من إسرائيل، بينما مثلت صادراتها لإسرائيل عام 2012: 81.7%، ومثلت وارداتها منها 71.3%.

وفي الوقت الذي كان هذا الانخفاض محدودا من حيث الواردات؛ انخفضت نسبة اعتماد الصادرات على السوق الإسرائيلي بحوالي 10%، إلا أن النسبة لازالت كبيرة وتزيد عن 80%.



4- هيكلية الصادرات من حيث المنتجات عام 2012

يمثل الجدول أدناه أعلى الصادرات الفلسطينية عام 2012، حيث تمثل المنتجات التابعة للقطاعات ذات الأولوية التي تم تحديدها في الإستراتيجية الوطنية للتصدير 33.37% من إجمالي الصادرات الفلسطينية عام 2012، ووصلت قيمتها 782 مليون دولار.

ورغم الجهود الكبيرة المبذولة من الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، إلا أن المعلومات المتوافرة حول الصادرات، لا توفر معلومات حول قيمة الصادرات الفلسطينية من الأعشاب الطازجة، رغم كونها من المنتجات ذات الأولوية التي تم تحديدها في الإستراتيجية الوطنية للتصدير، فوفقا للمعلومات المتوافرة لنا من الشركات الفلسطينية المصدرة للأعشاب الطازجة، يزيد حجم صادراتنا عن 5 مليون دولار أمريكي سنويا، ولذا فإن من الضروري تطوير قدرات المؤسسات المقدمة للمعلومات التجارية، لضمان جودة ودقة هذه المعلومات.

المرتبة	رمز النظام المنسق (HS4 Code)	اسم المنتج	قيمة الصادرات (ألف دولار امريكي)	حصة الصادرات
1	6802	حجر مشغول، مثل أحجار البناء، ومصنوعاته	125.331.07	16.02%
2	7204	النفائيات أو الخردة، من الحديد أو الفولاذ الملعبة	50.452.00	6.45%
3	3923	الحاويات، والحزم من البلاستيك	32.695.33	4.18%
4	9403	الأثاث وأجزائه الأخرى	30.896.34	3.95%
5	2402	السجائر وغيرها، التبغ وبدائله	29.149.10	3.73%
6	1509	زيت الزيتون وجزيئاته، غير معدل كيميائيا	23.295.56	2.98%
7	6401	احذية مقاومة للمياه	22.159.82	2.83%
8	9404	المراتب والفرشاشات	17.365.92	2.22%
9	9401	المقاعد (باستثناء مقاعد طبيب الأسنان، الحلاقة، الخ من الكراسي)	16.023.89	2.05%
10	4415	ألواح خشبية، طيليات صناديق وقواعد تحميل	15.294.82	1.95%
11	7604	قضبان الألمنيوم	13.808.09	1.76%
12	6908	السيراميك المزجج والبلاط، وبلاط الجدران	12.397.05	1.58%
13	0711	خضراوات محفوظة مؤقتا، وليست جاهزة للأكل	12.323.72	1.58%
14	3004	الأدوية	11.929.82	1.52%
15	0403	اللبن والقشدة وغيرها	11.916.15	1.52%
16	3901	بوليمرات الإيثيلين، في أشكالها الأولية	10.459.94	1.34%
17	4818	المناديل المنزلية، والصحية، والمستخدمة في المستشفيات، والملابس	10.294.73	1.32%
18	2516	الجرانيت والحجر السماقي، والبازلت، الحجر الرملي، الخ	9.295.09	1.19%
19	1601	النقانق ومنتجات مماثلة من اللحوم	9.287.07	1.19%
20	7213	قضبان الحديد والصلب	8.407.78	1.07%

محددات الفترة التنافسية للتصدير:

يصنف الاقتصاد الفلسطيني ضمن الاقتصادات الصغيرة، لافتقار فلسطين السيطرة على حدودها، وصغر قاعدة التصنيع لديها، وعدم تطويرها، ولاعتمادها الكبير على الواردات لتوفير احتياجاتها. ولذا؛ فهناك فرق واسع بين ضخامة حجم الواردات السلعية وبين حجم الصادرات السلعية، وهذا وضع دولة فلسطين في حالة عجز متواصل في الميزان التجاري السلعي.

ولا تقتصر الصعوبات التي تواجهها دولة فلسطين في تطوير قطاع التصدير على سبب واحد، بل على العكس من ذلك، فالتحديات في واقع الأمر؛ كثيرة الأبعاد وتتبع من مجموعة عوامل خارجية يتحدد مستواها وتوجيهها خارج إطار الاقتصاد القومي، ويندرج بعضها في المجال السياسي والاقتصادي، ما يعني أن حلها سيعتمد على نتائج المفاوضات التي يمكن البت فيها وتسويتها ضمن نطاق سيطرة الدولة.

أما من حيث العوامل الداخلية، فالقدرة التنافسية للصادرات الفلسطينية تواجه عديد التحديات سواء على صعيد القدرة على الإنتاج والعرض، أو بيئة الأعمال، أو القدرة على النفاذ إلى أسواق التصدير.

وفيما يختص بالقدرة على الإنتاج والعرض، فتمثلت أهم المعوقات في:

- انخفاض المستويات الإنتاجية الناجمة عن زيادة تكاليف الإنتاج، وفرض قيود على استيراد واستخدام المدخلات الرئيسية.
- تدني الاستثمار الأجنبي والمحلي.
- ضعف إطار إدارة الجودة على مستوى المؤسسة.
- الصعوبة في الحصول على الآلات ومدخلات الإنتاج.
- تردي التنظيم ضمن القطاعات ذات الأولوية، ما يعزز تدني مستويات التعاون ويعيق تنافس الأفكار.
- ندرة الموارد المائية وقلة المستطاع استخدامه منها.
- صعوبة الوصول إلى الأراضي الزراعية والأراضي الممكن استثمارها لإقامة مشاريع صناعية.

أما على مستوى بيئة الأعمال، فإنها تشمل على تحديات عدّة، ومنها:

- ضعف الإطار التنظيمي والتشريعي في مجال إدارة الجودة.
- ضعف الهياكل التنظيمية في المؤسسات.
- وجود ثغرات في تنفيذ القانون تُعوق الإصلاحات.
- الافتقار إلى التوافق مع المعايير المعترف بها دولياً.
- عدم وجود هيئة اعتماد مستقلة معترف بها دولياً.
- وجود ثغرات في البنية التحتية ذات الصلة بخدمات النقل ومناطق التخزين.
- محدودية قدرات أدوات ضمان المخاطر على حماية المستثمرين.
- صعوبة عمليات التخليص الجمركية في المعابر الحدودية وارتفاع كلفتها.
- محدودية فرص الحصول على التمويل.
- التداخل والازدواجية في عمل ومؤسسات دعم التجارة، والمؤسسات

الداعمة الأخرى.

أما في جانب الدخول إلى السوق، فالقضايا الرئيسية التي تم تحديدها تتمثل في:

- الإفراط في الاعتماد على أسواق محدودة.
- عدم وجود سياسة واضحة ومحددة لتسهيل الدخول إلى أسواق جديدة.
- عدم وجود نظام النافذة الواحدة لتقديم الخدمات للمستثمرين.
- محدودية أنشطة ترويج الصادرات الفلسطينية في الأسواق الدولية.
- ارتفاع تكاليف غرامات التأخير التي يتكبدها المصدرون.
- ندرة الخدمات اللوجستية والمعلوماتية الإجرائية التي يمكن توفيرها للمصدرين.
- نقص المعلومات التجارية المتاحة للجمهور.
- ارتفاع تكاليف تقارير أبحاث السوق.
- قلة مشاركة القنصليات والمكاتب التجارية الفلسطينية في شبكة المعلومات التجارية.
- عدم كفاية المساعي الرامية إلى تنمية وتعزيز علامة فلسطين التجارية.
- صعوبة حصول المصدرين والمشتريين المحتملين على التأشير، «الفيزا» وكثرة التعقيدات التي يمرون بها.

أما من منظور التنمية، فإن عملية التصدير تعاني من المحددات الآتية:

- زيادة مستويات الفقر، والاعتماد الكبير على المساعدات الدولية.
- محدودية مراعاة المنظور الاجتماعي بين الجنسين في القطاع الرسمي.
- اتساع فجوة التفاوت الاجتماعي والاقتصادي بين غزة والضفة الغربية.
- القدرة المحدودة على توسيع وتعميق التكامل الإقليمي مع البلدان المجاورة.
- غياب السياسات العامة التي تركز على سلامة البيئة في المشاريع الاستثمارية.

إن تطوير صادراتنا الفلسطينية وتنويع تجارتنا مع الأسواق الإقليمية ليس خياراً وإنما هو هدف يجب السعي إليه بكل ما يتوافر لنا من إمكانيات، والتحديات جسيمة لكن تجاوزها ليس مستحيلاً إذا تم العمل عليها بشراكة حقيقية بين مؤسسات القطاع الخاص والعالم، والتزمت كافة الأطراف بالإيفاء بدورها، فالقطاع الخاص المحرك الأساس للتنمية وإشراكه بشكل فاعل في صياغة الأنظمة والقوانين التي تمكنه من الاستمرار في بيئة طبيعية للأعمال على الأقل أمر في غاية الأهمية، وتنمية الصادرات تحدّ كبير يواجهه المصدر الفلسطيني يوميا بحاجة إلى كل الدعم الممكن من أجل الاستمرار والتطور، ومواصلة عدم الالتزام بهذه الروح أدى -وسيؤدي- إلى إضعاف مسيرة القطاع الخاص في مسيرة التحدي والصمود.

ولا يمكن إحداث قفزة نوعية في صادراتنا الفلسطينية دون استغلال موارد منطقة «ج» خاصة منطقة غور الأردن الفلسطينية التي تعتبر ركيزة أساسية في بناء أي اقتصاد فلسطيني منافس، وفي هذا الإطار؛ فإن الوصول إلى الموارد المائية اللازمة وتوفيرها متطلب أساسي لا يمكن النمو أو التطور دونها خاصة أن العدد الأكبر من القطاعات المستهدفة للتصدير في المرحلة القادمة تدرج في القطاع الزراعي.

وفي هذا الصدد؛ لا ننسى المطلب القديم الحديث ألا وهو الحاجة إلى توفير الطاقة من كهرباء ومحروقات لازمة للإنتاج بأسعار منافسة، تتيح القطاع الخاص تعزيز قدرته التنافسية في الأسواق الإقليمية والدولية وحتى في توفير منافسة عادلة في وجه الواردات من المنتجات المماثلة. وأخذ هذه المطالب على محمل الجد يعبر عن مدى وضوح الرؤية الإستراتيجية، والاستغناء عن موارد مالية أكثر على المدى القصير مقابل مضاعفة هذه الموارد على المديين المتوسط والطويل.

وبالحديث عن الرؤية الإستراتيجية؛ فمن المهم ضمن أي تخطيط إستراتيجي وما يتبعه من خطط عمل التأكيد على أهمية الإدارة بالنتائج، والعمل باتجاه أهداف محددة ومؤشرات واضحة تتم متابعتها بشكل دوري، وعمل ما هو لازم لإعادة هيكلة إستراتيجية في حالة عدم القدرة على تحقيق هذه الأهداف.

إن للرؤية الإستراتيجية أهميتها الكبيرة أيضا في تسهيل التجارة الفلسطينية، وتعزيز حق القطاع الخاص الفلسطيني بشكل عام والمصدّر بشكل خاص في تخفيض التكلفة العالية للأعمال خاصة تلك المتعلقة بالنقل والتي تعمل على خفض قدراتها التنافسية بشكل كبير في الأسواق الإقليمية والدولية، فتكلفة القيام بالأعمال في فلسطين أعلى من نظيراتها في الأسواق المجاورة بما لا يقل عن 30%، وهو أمر يخفف قدرتنا التنافسية بنفس النسبة تقريبا.

إن تحقيق تجارة مباشرة بين فلسطين والدول الأخرى حق يجب أن يكون على سلم أولويات الجميع، وتتداخل مع هذا الحق حقوق أخرى تتمثل في توفير معبر تجاري آخر، وإعادة فتح وتفعيل جسر الأمير محمد/بيسان كمتطلب أساسي يجب البدء في توفيره فورا. وبما أننا ندرك حقيقة التحكم الإسرائيلي بالمعابر، إلا أن القدرة على الضغط والتغيير يجب أن تبدأ بوضع هذه المطالب على سلم أولوياتنا وحتى أولويات المجتمع الدولي، وفي الإطار ذاته؛ فحقتنا في استخدام الموانئ الإسرائيلية دون تمييز في الإجراءات والوقت والتكلفة حق ضمنته الاتفاقات الموقعة التي نؤكد دائما احترامنا لها رغم عدم احترامها من الطرف الأخر.

إن التحديات كبيرة، وتلك التي يفرضها الاحتلال هي الأكبر، ولكن وفي نفس الوقت هنالك الكثير من المعوقات الداخلية والمفروضه في إطار القوانين والإجراءات المعمول بها في فلسطين وتحد بشكل كبير من تطوير الصادرات الفلسطينية، الأمرالواجب العمل عليه فورا للحد من التضارب بين المؤسسات والوزارات المختلفة أو الإجراءات التي لا داعي لها وتؤخر عملية التصدير وتوقعها.

وفي الوقت الذي نفخر فيه بوجود شركات تصدّر منتجات زراعية عالية الجودة، فإن هذه الشركات لا زالت تعاني من إجراءات متعلقة بتصدير منتجاتها إلى حدّ يتطلب الوضع معه توفير موظف خاص لمتابعة الإجراءات الطويلة والمعقدة، وما زال طلبنا بضرورة وجود نافذة موحدة للتعامل مع معاملات التصدير خاصة للقطاع الزراعي إلى حين الوصول إلى قرار بخصوص إنشاء مبدأ النافذة الموحدة على المستوى الوطني.

وفي الوقت نفسه، ما زلنا نراوح مكاننا فيما يخص توفير متطلبات نظام الصحة الحيوانية والصحة النباتية SPS أو حتى الوصول لاتفاقية تقييم المطابقة وقبول المنتجات الصناعية ACCA رغم مبدأ العمل عليها لفترة تزيد عن عشر سنوات، ولا زالت اتفاقيات الاعتراف المتبادل بين فلسطين والدول الأخرى، خاصة التي تربطنا بها اتفاقيات تجارية ضمن أولويات القطاع الخاص الفلسطيني، ولا زال الإنجاز ضمن هذا الإطار محدودا جدا.

وفي الوقت الذي تتوافر فيه لفلسطين إمكانيات هائلة للتصدير وتنوع التجارة من خلال الاتفاقيات الموقعة مع الشركاء التجاريين الرئيسيين على مستوى العالم، إلا أن مدى الاستفادة من هذه الاتفاقيات يكاد لا يذكر، وعلى الرغم من تناول هذا الموضوع والتنويه إليه بشكل دائم، إلا أننا ومن حيث الأرقام لا زلنا نراوح مكاننا، بل وتراجعا في العديد من الحالات. لماذا لم يتم تناول هذا الموضوع بجديّة ليوضع على سلم أولويات العمل مع كافة الشركاء التجاريين، وهو ما لم يتم التنبه له رغم التأكيد على أهمية وجود آليات متابعة مهنية وفاعلة، وضرورة إشراك القطاع الخاص بشكل أكبر. فالاتفاقية مع دول الميركسور ما زالت غير فاعلة والمعوقات الجمركية وغير الجمركية مع الجزائر لم تحل. وفي الوقت ذاته، فإن السوق السعودي ما زال سوقا إستراتيجيا لمعظم المنتجات الفلسطينية التصديرية في حين يتم تجديد الإعفاء بشكل سنوي ودون أية اتفاقية واضحة وملزمة ومستمرة وضمن أنظمة تسجيل معقدة أثرت بشكل كبير على مدى الاستفادة من هذا السوق الكبير.

أما من ناحية تحرك رجال الأعمال؛ فلا زالت آليات الحصول على تأشيرة دخول للأسواق العربية خاصة دول الخليج معقد، وأدت إحيانا إلى إلغاء العديد من الفعاليات الترويجية في هذه الأسواق، وهو ما يعزز المطالبة بضرورة وجود برامج متكاملة لبناء قدرات الشركات الفلسطينية لاخترق الأسواق الخارجية، وفي هذا الإطار وكما أشرنا سابقا، فإن أولويات القطاع الخاص هي أولويات وطنية، وإن الإيمان العميق بذلك الطريق الوحيد لتحقيق أهدافنا الوطنية في البناء والاستقلال.

أما التحدي الأكبر، فيمكن في انحسار نشاط التصدير في فلسطين على منطقة الضفة الغربية، حيث مثلت صادرات الضفة الغربية 99.3% من إجمالي الصادرات الفلسطينية عام 2012. وما زال القطاع محاصرا ما قاد لكارثة اقتصادية وإنسانية فيه. وما تم تصديره من القطاع منذ عام 2008 وحتى الآن لا يتجاوز 15% من إجمالي

صادرات القطاع عام 2007. وما زالت الصادرات للسوق الإسرائيلي والتجارة الداخلية من القطاع إلى الضفة الغربية ممنوعة على قطاعنا الخاص في غزة، وحتى بعد الإعلان الإسرائيلي الوهمي عن إجراءات لتسهيل التجارة والحركة في عام 2010، إلا أن الزيادة في التجارة بقيت طفيفة ودون معنى في ظل السماح بالتصدير إلى دول العالم ومنعها من دخول السوق الإسرائيلي، ومنع التجارة الداخلية مع الضفة الغربية وهي الأسواق الإستراتيجية والتقليدية للصادرات من القطاع.

5- التوجه الإستراتيجي

من أجل تحقيق الأهداف الاستراتيجية المتمثلة في تقديم خدمات تعمل على تعزيز القدرة التنافسية وتبوع صادرات الشركات المصدرة وذات القدرة التصديرية، وحشد التأييد لخلق بيئة داعمة للمصدرين على المستوى المحلي والدولي، ايجاد فرص تصديرية وتطويرها لتصبح فرص دائمة للتصدير، وأيضاً بناء قدرات مركز التجارة الفلسطيني- بال تريد لتلبية احتياجات الشركات المصدرة و ذات القدرة التصديرية. وللنهوض باقتصادنا الوطني وتخليصه من التبعية للاقتصاد الإسرائيلي وإدارة دفته نحو العالمية باستخدام أدوات جديدة لتبوع الصادرات الفلسطينية وتعزيز مكانتها التنافسية، وفتح أسواق جديدة لصادراتنا بناء على دراسة احتياجات الأسواق العالمية، كان لا بد من وضع توجه استراتيجي متكامل تعمل كافة الأطراف على تحقيقه.

لقد عمل مركز التجارة الفلسطيني على صياغة استراتيجيته بما يتوافق والتحديات الكبيرة التي تواجه الصادرات، وبما يخدم توفير الخدمات الفاعلة لأعضائه ومجتمع المصدرين كله بالتوازي مع متطلبات تنفيذها للاستراتيجية الوطنية للتصدير التي تعتبر المرجع الأساسية لتنمية الصادرات خلال السنوات الخمس القادمة.

الإستراتيجية الوطنية للتصدير:

ولدت الإستراتيجية الوطنية للتصدير في 14 مارس 2012، بقرار رقم (13/127/07 م. و/ س. ف) لسنة 2012، الصادر عن مجلس الوزراء الفلسطيني، حيث نص القرار على بدء العمل رسمياً على تطوير وثيقة الإستراتيجية الوطنية للتصدير، وتشكيل الفريق الوطني لإعداد الإستراتيجية الوطنية للتصدير ويتضمن 36 عضواً من القطاعين العام والخاص، يمثلون 27 مؤسسة من القطاعين، وأيضاً تشكيل اللجنة التوجيهية العليا للإستراتيجية الوطنية للتصدير.

وبناءً عليه؛ بدأ مركز التجارة الفلسطيني - بال تريد بشراكة كاملة مع وزارة الاقتصاد الوطني العمل على إعداد الإستراتيجية الوطنية للتصدير، وأثمرت جهود المركز ووزارة الاقتصاد الوطني عن الاستجابة مع جميع ما جاء في قرار مجلس الوزراء، فقد تم تشكيل وتعيين الفريق الوطني واللجنة التوجيهية العليا، وتطوير وثيقة الإستراتيجية الوطنية للتصدير التي تتضمن خطة عمل وإطاراً تنفيذياً لمدة 5 سنوات وستركز على الأولويات المحددة لتنمية الصادرات والقدرة التنافسية في فلسطين.

وستساعد مخرجات الإستراتيجية الوطنية للتصدير الحكومة على تحديد المعوقات الرئيسية التي تحول دون تطوير القدرة التنافسية للتصدير، وتحدد من الفرص المتاحة لتعزيز الأداء التصديري. كما تم تحديد القطاعات ذات الأولوية القادرة على الإسهام في تطوير الاقتصاد، وبالتالي الحد من نسبة البطالة وإيجاد بيئة عمل تنافسية وزيادة عائدات الدولة. كما تضع الإستراتيجية الوطنية للتصدير خريطة تفصيلية لشبكة دعم التجارة الوطنية وتعزيز الشراكة بين مؤسسات القطاع العام والخاص والأكاديميات المهتمة بتعزيز وزيادة القدرة التنافسية التصديرية للقطاع الخاص، وبناء القدرات المحلية لكافة الجهات ذات العلاقة التي تمكنها من العمل باستمرار على مراجعة الإستراتيجية الوطنية للتصدير وتعديلها وتطويرها.

وحالياً وبعد الانتهاء من إعداد الإستراتيجية الوطنية للتصدير، وبعد الانتهاء من مراجعتها وتصديقها من الفرق القطاعية، يقوم مركز التجارة الفلسطيني - بال تريد بالتعاون مع وزارة الاقتصاد الوطني بتصديق الإستراتيجية الوطنية للتصدير من اللجنة التوجيهية العليا، ثم من مجلس الوزراء الفلسطيني. ولضمان تنفيذ الإستراتيجية يواصل المركز تطوير الهيكل الإداري والقانوني لكل من مجلس الصادرات الفلسطيني وسكرتاريا مجلس الصادرات الفلسطيني، حيث يهدف المجلس إلى تطوير الصادرات الفلسطينية وزيادة القدرة التنافسية للمنتجات الفلسطينية على الصعيد الدولي عبر توطيد الشراكة بين القطاعين العام والخاص، ووضع سياسات مناسبة لتحقيق أهداف الإستراتيجية، وتعمل سكرتاريا المجلس على دعم المجلس في أعماله المتعلقة بالإستراتيجية الوطنية للتصدير، وستتولى السكرتاريا وظيفة إدارة أنشطة المجلس الفلسطيني للصادرات، وسيتم تكليف مهام السكرتاريا، وإدارتها لبال تريد.

تقرير مجلس الإدارة

مركز التجارة الفلسطيني – بال توريد

للفترة ما بين 2013/1/1 الى 2013/12/31

يرصد هذا التقرير ويوثق ما تم تنفيذه وإنجازه من نشاطات وفعاليات رئيسة، للفترة الواقعة بين

2013/12/31-1/1 والتي تدرج ضمن خطته الإستراتيجية، من حيث:

1. بناء قدرات المركز لما تتطلبه الإستراتيجية الخماسية من إنجازات.

2. محفظة الخدمات.

3. علاقات المركز مع الشركاء.

4. العلاقات العامة والاتصال مع القطاعين العام والخاص.

وتم توثيق تلك البرامج والأنشطة من خلال التركيز على وضع المؤشرات الرئيسة لها بعيدا عن التفصيل،

حيث يوجد لكل نشاط تقرير مفصل خاص.

مقدمة

كان عام 2013 مليئاً بالإنجازات لمركز التجارة الفلسطيني بالتريد، شكلت غالبيتها إنجاز العديد من المحاور الإستراتيجية على صعيد عمل بال تريد وعلى الصعيد الوطني بشكل عام، حيث تم إنجاز الإستراتيجية الوطنية للتصدير، واعتمادها من الفريق الوطني من القطاعين الخاص والعام المكلف من الحكومة الفلسطينية لصياغة الإستراتيجية، وتشكّل الإستراتيجية مثالا رائعا للعمل الوطني المشترك حيث تضافرت جهود العديد من المؤسسات وعلى رأسها وزارة الاقتصاد الوطني ومركز التجارة الفلسطيني لإنجاز هذا المشروع الضخم.

وفي هذا الاطار، وضعت الإستراتيجية الأولويات الوطنية في إيجاد تنمية حقيقية للصادرات تعتمد على منهجية عملية ومركزة لكافة الشركات الواعدة وفي أسواق محددة.

وفي الوقت نفسه، كان لعمل المركز في مجال تسهيل التجارة الفلسطينية بصمات واضحة في صياغة الموقف الفلسطيني فيما يخص متطلبات تسهيل التجارة عبر معبر الكرامة، والموقف الخاص بإنشاء المركز اللوجستي المشترك بين المملكة الأردنية الهاشمية وفلسطين على جسر الأمير محمد/بيسان، وكان دور المركز في هذا الإطار جليا في إعادة فتح العديد من الملفات الخاصة بضرورة تحقيق مبدأ التجارة المباشرة، وتمديد ساعات العمل لتكون على مدى 24 ساعة ولكافة أيام الأسبوع، وطرح أهمية بدء العمل على تأهيل جسر الأمير محمد/بيسان، حيث أصبحت هذه الملفات ضمن أجندة عمل العديد من المؤسسات الوطنية والمجتمع الدولي.

وكذلك فقد نفذ المركز برامج تدريبية متخصصة تنفذ لأول مرة في فلسطين بالتعاون مع مركز التجارة العالمي لتأهيل كوادرات مؤهلين قادرين على قيادة عملية تنمية الصادرات الفلسطينية، وضمن هذا البرامج حصل عدد من كوادراتنا على شهادة مستشار دولي معتمد، كما نفذ المركز العديد من النشاطات الهادفة للترويج للشركات المحلية في الخارج، فسهل مشاركة شركات في معارض دولية متخصصة تم اختيارها بعناية كونها أسواقا تصديرية محتملة لهذه الشركات، مع تزويدهم بالمعلومات التجارية المطلوبة حول هذه الأسواق، وورش تدريبية حول طرق التفاوض وإبرام العقود، وهنا يجدر التنويه إلى أن نشاطات ترويج التجارة ليست هدفا في حد ذاته، بل هي أداة من أدوات مستخدمة تتكامل مع النشاطات الأخرى لتحقيق اختراق للشركات الفلسطينية في الأسواق التصديرية.

وكما هو الحال في قطاع السلع، فقد وضع المركز تطوير الصادرات من قطاع الخدمات ضمن خطته الإستراتيجية بعد دراسة أربعة قطاعات من قطاع الخدمات حتى الآن: (القطاع

المالي، والسياحة، والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وقطاع الخدمات المرتبطة بالأعمال) الأمر الذي فتح الباب واسعا لتحديد الإمكانيات التصديرية غير المستغلة لهذه القطاعات، وتضع أسسا عملية لاستكمال العمل على كافة القطاعات الخدمية الأخرى.

كما كان لأوراق الموقف المعدّة من المركز والخاصة بتقييم اتفاقية الشراكة المرحلة تأثير كبير في وضع أولويات ومتطلبات القطاع الخاص من حيث آليات عمل الاتحاد الأوروبي وطرق دعمه للقطاع الخاص، وأولويات العمل على المستوى الوطني، وفي الوقت نفسه، كانت الورقة المعدّة - ولا زالت - حول ترويج الاستثمار في فلسطين مرجعا ومصدرا مهما للعديد من الجهات واستخدمت من عدّة مؤسسات وطنية في الكثير من ورش العمل المحلية والدولية.

أما على الصعيد المؤسسي، فاعتمد المركز في عمله خلال عام 2013 على أسلوب الإدارة المبنية على النتائج، بحيث تكون الخطط مبنية على أهداف محددة تعمل على إنجازها بحيث يكون تأثير الأنشطة المختلفة مترابطة كما يصب في تحقيق النتائج المرجوة، وفيما يختص بطواقم العمل في مركز التجارة، فقد واصل المركز سياسته المتمثلة في التطوير المستمر لقدرات موظفيه، وإكسابهم المهارات اللازمة للقيام بمهامهم على أكمل وجه، وتنوعت هذه الدورات في مختلف المجالات، من أنظمة المعلومات إلى تطوير الإستراتيجيات، والعلاقات العامة والسياسات التجارية.

1- بناء قدرات المركز بما يتواءم ومتطلبات تنفيذ إستراتيجية المركز:

- حرص بال تريد خلال عام 2013 على بناء قدرات طاقمه والارتقاء بنوعية الخدمة على نحو يخدم متطلبات الأعضاء والشركات الفلسطينية من مجتمع المصدرين. وتم إعداد خطة تدريب ممنهجة تتواءم ومتطلبات تنفيذ إستراتيجية المركز ودوره الوطني في تحقيق نمو وزيادة عدد المصدرين والصادرات في القطاعات المستهدفة، التي تم اختيارها بطرق علمية وبالاعتماد على مؤشرات السوق. كما تم بناء نظام الإدارة المبنية على النتائج ما سيمكن المركز من حصر تطور الشركات عن طريق مراقبة مؤشرات عملها وتقديم الخدمات التي تتناسب ووضعها التصديري، وسيتم تطبيق هذه المنهجية بواسطة برنامج CRM- إدارة العلاقة مع العملاء.
- شهد عام 2013 تخرج 6 من طاقم المركز من برنامج المستشارين المعتمدين بعد تدريبهم من خبراء دوليين من مركز التجارة العالمي وهم ذوو خبرة واسعة في التصدير، وبمكثهم البرنامج من تقديم تقارير تشخيص واضحة عن قابلية الشركات لتصدير منتجاتها إلى الأسواق المستهدفة

مع التركيز على رسم إستراتيجية عمل واضحة للشركة، وسيعمل خبراء المركز وعدد من المستشارين المعتمدين أيضا على تحديد جاهزية أكثر من 80 شركة خلال العام القادم وضمهم إلى أكثر من برنامج عمل يوفره المركز مثل المصدر الجديد، وبرنامج تنمية الصادرات، وبرنامج اختراق الأسواق، كما ويتعاون المركز حاليا مع الشركات عن طريق توقيع مذكرات تفاهم تمكنهم من وضع خطط عمل مشتركة تسهل المباشرة في تطبيق توصيات تقارير الجاهزية للتصدير.

- قام المركز بمساعدة الشركات على دخول أسواق جديدة، وتعزيز وجودها في أسواق تم اختراقها سابقا عن طريق التشبيك مع شركات في تلك الأسواق، وتوفير خدمات تضمن استدامة اتصال الشركات بشركائها الجدد، واختيار معارض خارجية في الأسواق ذات الأولوية حيث حققت الشركات المشاركة في معرض غذاء الخليج في دبي ومعرض غذاء العالم في موسكو Fruitlogistica أكثر من 2 مليون دولار مبيعات خلال المعارض. أما في معرضي الخمسة الكبار دبي ومارموماك إيطاليا، فإن الشركات حققت خلال المشاركة مبيعات مبدئية تقارب 4 ملايين دولار، ويعمل حاليا المركز على حصر المبيعات التي تلت مشاركة الشركات في المعارض لمساعدتها على اختراق الأسواق بشكل أوسع عن طريق توفير خدمات معلوماتية وبحثية تفصيلية.
- ومن أهم إنجازات المركز التي تعكس اهتمامه الشديد برفع مستوى الخدمات هو قيامه بقياس ومقارنة أدائه بمؤسسات شبيهة باستخدام أهم المنهجيات المتبعة من شركة Delloitte العالمية وتسمى هذه المنهجية cypress، وتعتمد المنهجية على دراسة إستراتيجية المركز وسياساته ونظامه الداخلي، وأدائه المالي، وهيكلته التنظيمية التي تساعد على تحقيق الإستراتيجية، وقدرة المركز على تقديم النصح لمجتمع الأعمال وجهات العلاقة، ودراسة الموارد البشرية للمركز، وفحص وقياس آليات العمل في دوائر المركز المختلفة وعلاقة المركز بأعضائه، ونوع ومستوى الخدمات المقدمة، وآلية التواصل والعلاقات العامة في المركز، حيث أظهرت النتائج بأن المركز وصل درجات متقدمة في أدائه مقارنة بمركز التجارة الصربي الذي يعتبر أحد النماذج الدولية المتميزة في هذا المجال، ما ساعد المركز على تسليط الضوء على نقاط قوته وضعفه ليتم تعزيز نقاط القوة وتلافي نقاط الضعف.
- أما من حيث تقييم الأداء في تنفيذ المشاريع المختلفة التي تصب في الأهداف الإستراتيجية للمؤسسة، فقد أظهرت

نتائج التقييم لبرنامج تعزيز القدرة التنافسية وتنويع التجارة الأداء المتميز للمركز في التنفيذ، وفعالية الأداء، وتحقيق الأهداف المرجوة من البرنامج، إذ تم تقييم البرنامج من خبراء دوليين من طرف الاتحاد الأوروبي، وهو ما تم التعامل به مع العديد من المشاريع الأخرى مثل المشروع المنفذ مع مؤسسة أوكسفام في غزة وغيرها.

وكان لأداء المركز وعلاقته الوطيدة بالشركاء أثر كبير في تطوير مشاريع جديدة تبني على تلك التي يعمل عليها المركز، والمشروع الممول من الحكومة النرويجية للثلاث سنوات القادمة والمرحلة الثانية من مشروع إنعاش الاقتصاد الفلسطيني في غزة للثلاث سنوات القادمة مثال عملي في هذا الإطار.

من ناحية أخرى، فقد حقق المركز إنجازات أكثر بكثير من تلك المطلوبة كأهداف في العديد من المشاريع، وبنفس الموارد المطلوبة فمثلا ومن خلال مشروع تجارة الخدمات؛ طوّر المركز 44 إستراتيجيات تصدير للقطاعات ذات الأولوية مع أن أهداف المشروع كانت تسعى فقط لإعداد دراسات تشخيصية لها.

الدائرة المالية: تم تدقيق بعض المشاريع مثل مشاريع الاتحاد الأوروبي وأوكسفام، كما تم إجراء تدقيق سنوي للمركز بشكل عام، وكانت النتيجة ممتازة وأظهرت تقارير المدققين أن البيانات المالية تظهر بصورة عادلة من كافة النواحي الجوهرية، مما يثبت قدرة المركز على التعامل السليم مع مشاريع ذات ميزانيات ضخمة، وكذلك اتباع المركز للإجراءات المالية الأفضل.

بالإضافة لذلك تم ترتيب وتنظيم عمل الدائرة المالية وعليه يتم تقديم التقارير المالية بشكل دوري للممولين مرفقة بكل الوثائق اللازمة مع الالتزام بالمواعيد النهائية للتقارير المالية، حيث تتم المتابعة مع مديري الدوائر بشكل دوري على الميزانيات ليتم الصرف في الوقت المناسب، ولضمان عدم وجود أي صرف مالي إضافي من الميزانيات المقررة.

وعليه تم اعتماد نماذج خطط العمل من المستشار المالي حيث سيتم متابعة هذه الخطط المتوقعة بشكل ربعي ومقارنتها بالمصاريف الفعلية، وتسمح هذه الخطط بمتابعة المشاريع الممولة من المانحين وذلك لتحقيق الأهداف والخطط المستقبلية لبلال تريد.

من ناحية أخرى، فإن بالترديد يقوم بتحديث الدليل المالي الحالي مع إضافة كل القواعد والسياسات والإجراءات اللازمة لدليل المشتريات وتعيين مسؤول مشتريات متخصص في المركز.

محفظة الخدمات: ركّز المركز في عام 2013 على تكثيف العمل على تطوير محفظة خدمات مخصصة حسب نشاط كل مصدر وتصنيفه في هرم النشاط الاقتصادي (مصدر نشط، مصدر

غير نشط، مصدر جديد - مصدر جديد - مصدر محتمل). كما تم إيضاح الخدمات المتاحة لأعضاء المركز، والخدمات المتاحة لغير الأعضاء من خلال الموقع الإلكتروني لبال تريد، وتنقسم هذه الخدمات إلى ثلاثة أقسام، هي:

- المعلومات التجارية
- ترويج الصادرات
- تطوير الصادرات.

يحتوي كل قسم على عدة خدمات تهدف جميعها إلى مساعدة الشركات الفلسطينية على تطوير منتجها والترويج له بهدف زيادة مبيعاتهم وصادراتهم.

المعلومات التجارية: هي عبارة عن مجموعة من المعلومات عن الأسواق المستهدفة تساعد بدورها في زيادة معرفة المصدر الفلسطيني بالسوق المستهدف، وهذه المعلومات توفر حسب الطلب لأعضاء بالتريد مجاناً و لغير الأعضاء برسوم رمزية أو حسب حجم العمل أو الخدمة المطلوبة، ويمكن لغير الأعضاء أن يروا نموذج لكل الخدمات على الموقع الإلكتروني، وتنقسم الخدمات إلى:

- معلومات حول الأسواق المستهدفة
 - دليل الدول: عبارة عن معلومات عامة حول الدول، مثل: اللغات الرئيسية، والعملة، والوضع الاقتصادي، والحكومة، والمناخ، والتصدير.
 - الجمارك: : جدول حول الجمارك المطبقة على فلسطين من قبل دول محددة وعلى بضائع معينة، يمكن تزويد الأفراد بمعلومات جمركية حول البضائع والأسواق التي يرغبون بها حسب الطلب .
 - دراسات حول البضائع والأسواق
 - دراسة مؤشرات السوق: عبارة عن موجز المعلومات المهمة للشركات التي تهدف إلى توسيع تجارتها، واستهداف أسواق معينة، ودراسة مؤشرات السوق هي الخطوة الأولى في عملية تقييم الأسواق الجديدة المستهدفة، حيث تقوم هذه الدراسة بإعلام أعضاء المركز بالمؤشر الاقتصادي الكلي في السوق المستهدف والأسعار والمتطلبات الفنية وغير الفنية وأنظمة دخول السوق، وجميع هذه المعلومات تعرض بشكل ملخص من خلال نموذج بدلاً من تقرير؛ ويمكن لأعضاء بالتريد طلب العدد الذي يحتاجونه من دراسات مؤشرات الأسواق والحصول عليها مجاناً.

يتم إعداد هذه المؤشرات في فترة لا تتجاوز يومي عمل، أما غير الأعضاء فيمكن لهم رؤية النموذج على

الموقع الإلكتروني، وإعداد مؤشرات السوق لهم مقابل رسوم يتم تحديدها حسب طبيعة المعلومات المطلوبة وحجمها.

- **دراسة السوق:** عبارة عن دراسة موسعة تحتوي على جميع المعلومات الموجودة في مؤشرات السوق لكن يتم عرضها بشكل تقرير على خلاف مؤشرات السوق، تحتوي على معلومات إضافية، مثل: سلوك واتجاهات المستهلك، وقنوات التوزيع ولمحة حول الأوضاع الاقتصادية والسياسية في الأسواق المستهدفة، لذا فإن إعدادها بحاجة لمجهود مضاعف عن المجهود المبذول في إعداد مؤشرات السوق؛ يحصل بالتريد على المعلومات الخاصة بهذا النوع من الدراسات من خلال اشتراكه بمواقع معلومات تجارية عالمية، ومصادر معلومات إلكترونية ومقابل اشتراك سنوي، بحيث لا يمكن نشر هذه المعلومات من خلال عملية النسخ واللصق بل إنها تحتاج لإعادة تحليل وتفسير وتطوير من الموظفين المدربين في بالتريد، لذا فإن هذه التقارير تكون مجانية للأعضاء وغير مجانية لغير الأعضاء.

- **معلومات الأسعار:** تقارير قصيرة حول أسعار منتجات الأغذية والحجر والرخام في الأسواق العالمية؛ وأسعار المنتجات الغذائية ويتم الحصول عليها من موقع Euromonitor للأسعار الشهرية والسنوية)، وموقع Foodnews للأسعار اليومية أو الأسبوعي، أما منتجات الحجر والرخام فيتم الحصول على أسعارها من موقع Stonecontact، علماً أن هذه التقارير مجانية للأعضاء.

- **المواصفات:** يحتوي الموقع على مجموعة مواصفات تفرضها الدول الخارجية على البضائع المصدرّة لأسواقها، بالإضافة إلى المواصفات التي يفرضها السوق الفلسطيني على البضائع المستوردة، نظراً لأنه لا يمكن تغطية جميع البضائع فإن هذا البند يحتوي على مواصفات مجموعة أساسية من البضائع.

- **الفرص التجارية:** تحتوي هذه الخدمة على فرص تجارية محلية وخارجية، حيث يفتح المجال لأعضاء بالتريد لعرض قائمة منتجاتهم/ خدماتهم أو أي شيء يتعلق بمساعيهم الاستثمارية والتجارية، وتنظم قائمة العروض حسب القطاع الاقتصادي، بالإضافة إلى تحديثها بشكل منتظم، يعطى كل عرض/ إعلان تاريخ انتهاء حيث يتم إعلام كل عضو بتاريخ انتهاء عرضه ويكون لديه حرية الاختيار إما بتجديد العرض أو إضافة عرض جديد.

كما يفسح المجال للشركات الأجنبية للإعلان عن عروضها لشراء المنتجات الفلسطينية أو رغبتها في الاستثمار في فلسطين أو الشراكة مع شركات فلسطينية، ويكون لكل عرض تاريخ انتهاء كما هو حال العروض المقدمة من شركات فلسطينية، وهذا النوع من الإعلانات خاص بأعضاء بال تريد فقط.

- **معلومات الاتصال التجارية:** يحتوي الموقع الإلكتروني على قائمة قصيرة عبارة عن نموذج يحتوي اسم الشركات المستوردة حالياً والقطاعات التي يعملون فيها ومعلومات الاتصال بهم، ويمكن تزويد الأعضاء بقوائم للشركات والقطاعات التي يرغبون في البحث فيها بناءً على طلبهم.

2- ترويج الصادرات: ويتم من خلال:

• **المعارض التجارية،** عبر تزويد الأعضاء وغير الأعضاء بقوائم المعارض التجارية التي تهدف بالترديد للاشتراك فيها خلال العام، ومتطلبات وكيفية الاشتراك به، وتقارير وصور حول المشاركات السابقة في هذه المعارض (إن وجدت).

• **البعثات التجارية:** تزويد الأعضاء وغير الأعضاء بالبعثات التجارية التي يهدف بالترديد للاشتراك بها خلال العام مثل لقاءات رجال الأعمال أو الجولات الترويجية، وتزويدهم بمعلومات عن هذه المهمات، وكيفية الاشتراك بها بالإضافة إلى تقارير وصور حول المشاركات السابقة في هذا النوع من المهام (إن وجدت).

• **تقويم برامج ترويج التجارة:** تقويم يحتوي على البرامج والمعارض المحلية والعالمية حسب التقويم، وملخص عن كل منها، والدول المشاركة بها والزوار المستهدفين. بالإضافة لأهمية المشاركة الفلسطينية في هذه الأحداث وعرض نتائج المشاركات السابقة.

• **دورات وندوات وورش عمل:** معلومات حول الدورات والندوات وورش العمل التي يعقدها بالترديد حول مواضيع مختلفة جميعها تهدف لخدمة المنتج والمصدر الفلسطيني.

• **تقارير النشاطات التجارية:** قائمة تقارير لكل النشاطات التجارية المختلفة التي يشارك فيها أو ينظمها بالترديد.

• **المعرض المفترض:** طريقة بسيطة وفعالة لأعضاء المركز للإعلان عن منتجاتهم بطريقة موحدة وفعالة، يحتوي المعرض على موجز عن كل شركة بالإضافة إلى 3-5 صور مهنية من منتجات هذه الشركة مع موجز بسيط عن المعلومات الأساسية، مثل: السعر والخصائص (اللون، والأبعاد والأحجام، والوزن، والكمية... الخ).

3- تطوير الصادرات

• **تقييم الجاهزية للتصدير:** والتقييم عبارة عن مجموعة

متكاملة من الأسئلة التي تدور حول قدرات الشركة من ناحية التصدير لتحديد أو قياس جاهزيتها للتصدير، ويتم تحليل الإجابات عن هذه الأسئلة وفق نموذج موضوع مسبقاً صمّمه مركز التجارة العالمي ومن ثم تم التعديل عليه من المستشارين المعتمدين العاملين في بال تريد ليتلاءم وأوضاع الشركات الفلسطينية، وتشمل الأسئلة جوانب مختلفة مثل التسويق والإنتاج والتوزيع والمالية والاستراتيجية. يتطلب التقييم زيارة ميدانية للشركة وموقع الإنتاج، ومقابلة المسؤولين المختصين في الشركات ويحتاج ليومي عمل.

• **تقرير تشخيص الشركات (نموذج إدارة الأعمال):** يعد هذا التقرير وفق برنامج معتمد عالمياً أعد مركز التجارة العالمي، ويتضمن هذا البرنامج فحص قدرات الشركة، بموجوداتها، وعملياتها التجارية وإدارتها لتحديد نقاط القوة والضعف لديها، وتحديد الفجوات في عمليات الشركة أو النقص في الموجودات، ويبنى التقرير على محاور:

- القدرات التسويقية.
- القدرات الإنتاجية.
- الأنشطة الإدارية.

يتطلب التقرير زيارات ومقابلات مع المسؤولين في الشركة وموقع الإنتاج، ويستغرق فترة من ثلاثة إلى أربعة أسابيع، ويعدّه مستشارون تم تدريبهم واجتازوا جميع المتطلبات والامتحان بنجاح.

كما يحتوي الموقع الإلكتروني الخاص بالترديد على معلومات خاصة بفلسطين مفيدة للشركات الفلسطينية بشكل عام.

- معلومات حول فلسطين
- الاتفاقيات التجارية بين فلسطين والدول الأخرى.
- معلومات حول القطاعات الاقتصادية الأساسية في فلسطين.
- دليل المصدرين
- دليل التجارة في فلسطين
- المعابر التجارية
- دليل التصدير للمبتدئين
- دليل التصدير حسب السلع.
- دليل المعوقات غير الجمركية
- إستراتيجيات القطاعات.
- رموز تعرفه السلع.
- بالإضافة إلى أن بالترديد يتيح المجال من خلال الموقع الإلكتروني للجميع لإرسال طلباتهم أو التوجه للمركز بشكل مباشر أو الاتصال الهاتفي، ويقوم المركز بشكل مهني بالرد على جميع الاستفسارات والطلبات.

علاقات المركز مع الشركاء

أولاً: علاقات المركز مع الحكومة

حافظ المركز على علاقته المتميزة مع الجهات الحكومية ذات العلاقة وخاصة وزارات: الاقتصاد الوطني، والنقل والمواصلات، والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، والسياحة، والزراعة عبر تنفيذ عدّة مشاريع إستراتيجية، مثل: الإستراتيجية الوطنية للصادرات، ومشروع تسهيل التجارة عبر الممرات الحدودية وغيرها، كما حافظ المركز على علاقته التكاملية مع الممثلات الفلسطينية في الخارج خاصة عند تنفيذ نشاطات ترويجية للقطاعات التصديرية مثل المشاركة في المعارض الدولية المتخصصة وعقد لقاءات رجال الأعمال، ورغم العلاقة الجيدة والمميزة والقائمة على الشراكة، إلا أنها بحاجة إلى مأسسة بما يضمن تطويرها.

كما حرص المركز من خلال المجلس التنسيقي على مواصلة الحوار الاقتصادي مع الحكومة، وتعزيز الشراكة بين الطرفين فيما يختص برسم سياسات وسنّ تشريعات، وكان له دور بارز هذا الإطار خلال السنوات السابقة حيث أثمرت جهوده عن وضع آليات للحوار من خلال ما تم التوصل اليه من نتائج لمؤتمر الحوار الوطني في العام 2008، ويرى بال توريد أن وجود سكرتارية دائمة من الطرفين ضمان تراكم الخبرة والاتفاقات وتنفيذها، وهذا ما تم التأكيد عليه والخروج به من نتائج في مؤتمر الحوار الوطني الإقتصادي الرابع الذي انعقد في رام الله بتاريخ 2014/2/5 وخرج بالعديد من التوصيات انعكست على قانون تشجيع الاستثمار المعدل الذي منح القطاع الخاص ميزات مهمة تساهم في تشجيع الاستثمار في فلسطين ولكن لم تنعكس هذه التوصيات ولم تستكمل لتشمل السياسات التجارية والضريبية والمالية وهذا اتضح في القرار بقانون لسنة 2014 بشأن تعديل القرار بقانون رقم 2011/8 الخاص بضريبة الدخل، ان ذلك يؤكد أهمية تعزيز ومأسسة تلك الشراكة، باعتبار ان القطاع الخاص المحرك الأساسي للتنمية وشريك رئيس في تحقيق الرؤية الوطنية.

ثانياً - العلاقة مع المجلس التنسيقي لمؤسسات القطاع الخاص

يعتبر المجلس التنسيقي لمؤسسات القطاع الخاص مظلة حوارية للقطاع الخاص مع الحكومة لتحقيق شراكة بهدف تنمية القطاع الخاص وتطويره، وبناء الاقتصاد الفلسطيني. وقد نجح المجلس

في عديد المناسبات في طرح وجهة نظر القطاع الخاص وعرض متطلبات القطاع الخاص مع أن أداء المجلس قابل لأن يكون أفضل بمزيد من التنسيق والتعاون بين المؤسسات المنضوية فيه كل حسب المهام المطلوبة منه. وفي هذا الإطار، فإن من المهم تطوير المجلس التنسيقي أداءه من خلال وضع متطلبات القطاع الخاص ضمن رؤية واضحة لأولوياته وبلورة سياسات مشتركة مع الحكومة تكون في مقدمة أولويات العمل والتأكيد عليها باعتبارها الهدف المشترك على المدى الطويل والمتوسط لموقفي القطاع الخاص والحكومية، كما يجب على المجلس التنسيقي وضع اليات محددة ومهنية لوضع اجندة القطاع الخاص وعدم اختصار مطالب القطاع الخاص بقضايا اجرائية او صغيرة مفتتة، ودون أولويات واضحة الامر الذي يفقدها دورها في توجيه الحوار الاقتصادي باتجاه محدد، الأمر الذي كان واضحاً وجلياً في الاجندة المشتركة الاخيرة التي تم التوقيع عليها. والتي كانت ذات طابع وصفي/ فني/ اجرائي/ ولا ترتقي لتكون ورقة تمثل القطاع الخاص بصيغتها الحالية، ولا تستطيع تمثيل الشراكة الحقيقية لموقف القطاع الخاص فيما يتعلق بالسياسات الاقتصادية الفلسطينية أو بالرؤية العامة. وعليه؛ نأمل أن تتمكن من إعادة النظر في هذه الورقة وفي آلية الحوار وطريقته ومستواه لتكون بمستوى المسؤولية الوطنية والمهنية المطلوبة منا.

ثالثاً- تمثيل المركز في اللجان السياسية المختلفة

وطدّ المركز علاقته بالشركاء عبر التواجد المؤثر في الاجتماعات، وتمثيل المركز في عدّة لجان مهمة؛ مثل اللجنة الوطنية الخاصة بتقييم الاتفاقيات التجارية المرحلية مع الاتحاد الأوروبي، والتحضير للتفاوض على اتفاقية إطار شاملة، وتواجد المركز في معظم اللجان الخاصة بتقييم الاتفاقيات التجارية ومتابعة تنفيذها، إذ يعتبر المركز مصدراً أساسياً - ولربما الوحيد- لتزويد هذه اللجان بالمعلومات والمتطلبات اللازمة لتفعيل الاتفاقيات، وتطوير قدرتها على تحقيق تنمية للصادرات الفلسطينية في الأسواق المستهدفة.

كما يشارك المركز بفعالية في لجان أخرى، مثل: اللجنة الوطنية للجودة ولجنة البيئة، والمركز عضو الفريقين الوطني والفني المكلف بمتابعة انضمام فلسطين لمنظمة التجارة العالمية، وعضو في مجلس إدارة أمان، ومجلس زيت الزيتون واللجنة الوطنية لإعداد البنية التحتية للجودة، وفي اللجنة الوطنية لمكافحة التصحر، واللجنة الوطنية للتغير المناخي.

الأدوار المنوطة لبعض المؤسسات ما يسبب تضارباً في العمل، ويؤدي إلى عدم القدرة على البناء على تراكم الخبرات ويؤثر سلباً في ديمومة نتائج هذه الأنشطة.

خامساً: العلاقات العامة، والتواصل بين المؤسسة والأعضاء

تم إعداد خطة اتصال حددت أولوياتها في عام 2013، وبدأ تنفيذ الخطة عن طريق التواصل المستمر مع الأعضاء والشركاء والجهات كافة عبر نشرات الكترونية دورية تعكس إنجازات المركز ونشاطاته، وبما يجسّد اهتمام المركز بتأكيد مبدأي المشاركة والشفافية. كما حرص المركز على استمرار تواصله بالقطاع العام والخاص والموولين من خلال مجلس الإدارة والادارة التنفيذية عن طريق اللقاءات الثنائية، البيانات الصحفية وحلقات النقاش المتلفزة لمواضيع مختلفة مثل انضمام فلسطين لمنظمة التجارة العالمية واهمية توعية القطاع الخاص في هذا المجال ليكون قادراً على طرح مصالحه ضمن أي مفاوضات قادمة. حيث تم عقد ورشات عمل شملت كافة محافظات الوطن وتم تنفيذها في بالشراكة الكاملة مع اتحاد الغرف التجارية وتم عقدها في مقرات الغرفة في كل محافظة. هذا كله يندرج تحت الخطة الشاملة التي ستركز في جزئها الثاني عام 2014 على تكثيف الزيارات الميدانية والخاصة لمقرات الشركات لنقاش وسماع آرائهم في الخدمات المقدمة وتطوير أوراق موقف تعكس المعوقات والتحديات التي تواجه الشركات.

رابعاً: علاقات المركز بالمانحين

طوّر المركز علاقاته بالعديد من المانحين، وعزّزها والحديث يشمل العلاقات مع الاتحاد الاوروبي، والدائرة الكندية للشؤون الخارجية والتجارة، والبنك الاسلامي للتنمية والوكالة الألمانية للتعاون الفني، والبرنامج الإنمائي للأمم المتحدة، وممثلة مملكة النرويج، والبعثة التجارية الإيطالية، والوكالة الأمريكية للتعاون الدولي، والوكالة اليابانية للتعاون الدولي وغيرها، والتي تعتبر بدورها داعماً رئيساً للمركز في تنفيذ إستراتيجته من خلال تمويل مشاريع إستراتيجية ومهمة لتنمية الصادرات، ودعم المركز في تقديم أفضل الخدمات للمصدرين، فمثلاً؛ أصبح المركز مرجعاً رئيساً لكافة القضايا التي يرغب الاتحاد الأوروبي في مناقشتها مع القطاع الخاص الفلسطيني، ويتم الطلب وبشكل شبه سنوي من المركز استضافة ورشات العمل التي تهدف الى عكس متطلبات القطاع الخاص في البرامج والمشاريع المقدمة من قبل الاتحاد الاوروبي.

أما فيما يتعلّق بالتكامل بين الشركاء، فللمركز دور في توعية المانحين بضرورة التكامل في تنفيذ الإستراتيجية الوطنية للتصدير، والتي شكلت نموذجاً من حيث التكامل في توفير الموارد اللازمة لإعدادها.

في السياق ذاته، أسس المركز لعلاقات وطيدة مع مؤسسات دولية مثل اوكسفام، حيث يتم تنفيذ مشاريع مشتركة في الضفة الغربية وقطاع غزة.

ولكن ما تجدر الإشارة له أن بعض مؤسسات المانحين تتجاهل

مُلخّص الأداء لعام 2013 حسب الأهداف الإستراتيجية

التأثير	المخرجات	الهدف الرئيسي
ساهمت هذه الورقة في أن تكون الأساس لعدد من العروض المقرر عقدها على المستويين الوطني والدولي لتحديد فرص الاستثمار في فلسطين.	<ul style="list-style-type: none"> ورقة إرشادية صدرت موجهة إلى المستثمرين الصينيين حول فرص الاستثمار في فلسطين وساهمت في تعزيز تعاون مركز التجارة الفلسطيني مع شبكة الشركاء التجاريين وتعزيز الترويج لجودة البضائع الفلسطينية. 	الهدف الإستراتيجي (1): المساهمة في خلق بيئة مُمكّنة للمصدّرين على المستويين المحلي والدولي لزيادة الصادرات في الأسواق الجديدة والموجودة أصلاً
زيادة التوعية للقطاع الخاص وذوي العلاقة حول (WTO) منظمة التجارة العالمية.	<ul style="list-style-type: none"> تم تنفيذ ورشات عمل توعية في محافظات الضفة حول آليات وفوائد وتبعات الانضمام لمنظمة التجارة العالمية في: سلفيت، وطوباس، وطولكرم، ونابلس وجنين، وقلقيلية، والخليل، ورام الله، وبلغ مجموع المشاركين 268 مشاركاً. إعداد كتيب توعوي حول آليات وإجراءات وفوائد وتبعات الانضمام للمنظمة العالمية. الانتهاء من إنتاج رسائل إعلامية مسموعة ومتلفزة حول (WTO). 	
	<ul style="list-style-type: none"> أعد المركز حلقتين حواريتين متلفزتين حول منظمة التجارة العالمية تحت عنوان "لماذا؟ وكيف تعتبر منظمة التجارة العالمية هامة بالنسبة لمؤسسات الأعمال الفلسطينية"، وتمت استضافة مدير عام المركز السيدة حنان طه ومدير مؤسسة كور السيد صائب بامية خبير في السياسات التجارية، أما في الحلقة الحوارية الثانية فتّمّت استضافة مدير السياسات التجارية في مركز التجارة الفلسطيني (بال تريد) أ. شوقي مخطوب، والرئيس التنفيذي لغرفة تجارة وصناعة الخليل، م. جواد السيد الحرباوي. 	
بناء قدرات الأطراف المتعلقة حول (WTO) منظمة التجارة العالمية.	<ul style="list-style-type: none"> تنفيذ لقاء تدريبي لمدة ثلاثة أيام لمجموعة أكاديميين فلسطينيين حول النظام التجاري المتعدد الأطراف وانضمام فلسطين لمنظمة التجارة العالمية من منظور أكاديمي، حضره 14 أكاديمياً فلسطينياً من مختلف الجامعات الفلسطينية. تنفيذ لقاء تدريبي لمدة ثلاثة أيام لمجموعة إعلاميين فلسطينيين حول مهارات كتابة التقارير الصحفية في مجال النظام التجاري متعدد الأطراف وانضمام فلسطين لمنظمة التجارة العالمية، بحضور 12 إعلامياً ومحرراً فلسطينياً من مختلف الجهات الإعلامية الفلسطينية. 	
اعتمادها في إستراتيجية واحدة شاملة (الإستراتيجية الوطنية للتصدير).	<ul style="list-style-type: none"> الانتهاء من مصادقة القطاع العام والخاص على المسودات النهائية لكل الاستراتيجيات القطاعية التصديرية. 	

التأثير	المخرجات	الهدف الرئيسي
متابعة تأثير الحصار على القطاعات الاقتصادية ونموها في غزة بشكل مستمر، واستخدامها كمعلومات أساسية في أوراق العمل المتعلقة بها القدرة على بلورة بعض التوصيات والاقتراحات لتطوير الوضع الاقتصادي.	<ul style="list-style-type: none"> • تقرير شهري عن تأثير الحصار على القطاعات الاقتصادية في غزة. • إعداد تقارير شهرية ومفصلة عن الحصار والإغلاق، وشمل التقرير الآتي: • المؤشرات الاقتصادية الهامة لقطاع غزة. • الحركة التجارية خلال فترة زمنية مختلفة من حيث الصادرات والواردات. • القطاعين الصناعي والزراعي. 	
توعية 50,000 مستهلك فيما يتعلق بفوائد شراء المنتجات المحلية. التدليل على حدوث تغيير إيجابي في العادات الشرائية لنحو 7,000 مستهلك.	<ul style="list-style-type: none"> • إطلاق الحملة الترويجية لتشجيع المنتجات الغذائية الوطنية في غزة، وهدف حملة توعية الجمهور بالفوائد التي تعود على الاقتصاد المحلي عند شراء المنتجات المحلية وخاصة منتجات الألبان والمنتجات النباتية الطازجة كالخضار الطازجة والمصنعة والأعشاب. 	
التجارة بالخدمات: تحضير الأساس للعمل على صياغة الاستراتيجية والمصادقة عليها من الفريق الوطني للتصدير. التدريب عبارة عن قاعدة للعمل على إنجاز اتفاق تجارة خدمات شامل بين فلسطين وإسرائيل، بالإضافة إلى تقديم موجز تفاوضي ووضع الجدول الزمني للالتزامات المتبادلة.	<ul style="list-style-type: none"> • عقد مؤتمر حول نتائج الدراسة التشخيصية لقطاعات الخدمات الأربعة التي يستهدفها المشروع، وهي قطاعات: المالية، والسياحة، والاتصالات، والخدمات المرتبطة بالأعمال. • إعداد المدخلات الرئيسية لتطوير الخطة الاستراتيجية لتصدير الخدمات لقطاعي السياحة والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. • تنفيذ تدريب أساسي حول مفهوم تجارة الخدمات والاتفاقية التي تحكمها ضمن إطار منظمة التجارة العالمية، وتدريب محاكاة حول التفاوض الثنائي في تجارة الخدمات، للأشخاص ممثلي الوزارات والمؤسسات ذات العلاقة. • إعداد مسودة الاستراتيجية الوطنية للتصدير لقطاعي السياحة وتكنولوجيا المعلومات، حيث تم إعداد هذه الاستراتيجيات من خبراء محليين ودوليين بإشراف مركز التجارة الدولي (ITC) الذي قدم منهجية إعداد الاستراتيجيات الوطنية للتصدير. 	

التأثير	المخرجات	الهدف الرئيسي
تحسين الإطار التنظيمي والسياساتي.	<ul style="list-style-type: none"> • اعداد تقرير الموقف الخاص بالاتحاد الأوروبي بعد تقييم الاتفاقية مع الاتحاد الأوروبي، وتم تسليمها إلى نائب رئيس الوزراء للشؤون الاقتصادية. • الانتهاء من وضع تقريرين تحليليين حول تكاليف الكهرباء والمياه في فلسطين. • وضع ورقة عمل تتناول المعوقات التجارية في غزة التي ستكون حجر الأساس في نشاطات حشد التأييد والدعم، كما سيقوم الاتحاد الأوروبي باستخدام التقرير خلال مناقشاته مع إسرائيل وممثلي البلدان الأخرى. • ورقة عمل كندا وفلسطين: كشف التقييم الأولي أن تأثير اتفاقية التجارة الحرة مع كندا محدود جداً، كما ستشكل الورقة منطلقاً لاستكشاف الفرص في كندا. • ورقة عمل المملكة العربية السعودية- فلسطين: كشف التقييم الأولي عن تحديات ضخمة تواجه وصول وانتشار المنتجات الفلسطينية في أسواق السعودية. • أظهر تقرير الموقف بخصوص تجارة الاتحاد الأوروبي مع المستوطنات استمرار تدفق البضائع بين الاتحاد الأوروبي والمستوطنات، وحث التقرير العديد من شركات الاتحاد الأوروبي على وقف تعاملاتهم مع المستوطنات، ودراسة إمكانية التعاون مع الشركات الفلسطينية بدلاً من ذلك. 	
بناء قدرات الوحدة للتفاوض في المفاوضات المقبلة لمنظمة التجارة العالمية.	<ul style="list-style-type: none"> • تنظيم تدريب على محاكاة المفاوضات المتعلقة بالخدمات: (مفاوضات الانضمام لمنظمة التجارة العالمية) لفريق وحدة الخدمة في وزارة الاقتصاد الوطني. 	

التأثير	المخرجات	الهدف الرئيسي
	<ul style="list-style-type: none"> • تسهيل التجارة عبر الممرات الحدودية بلورة نتائج دراسة المقارنة ما بين التصدير والاستيراد من خلال جسر الملك حسين والموانئ الاسرائيلية للمنتجات والأسواق المحددة، وتم عرض نتائج ست دراسات مقارنة للتصدير بين الموانئ الأردنية والموانئ الإسرائيلية للمنتجات الآتية: (منتجات الحجر والرخام، زيت الزيتون، الأدوية، سحق/ نقانق، اعشاب، فواكه، خضار، والتمور، المنتجات الجلدية والأحذية. كما تم عرض نتائج دراسة مقارنة للاستيراد بين الموانئ الأردنية والموانئ الإسرائيلية للمنتجات الآتية: (القمح، والأسمت والأعلاف). • إعداد اوراق الموقف بشأن إنشاء ميناء بري في منطقة أريحا واعتمادها من القطاعين العام والخاص. • ورقة الممرات التجارية: تم اعتماد وتبني ورقة الموقف التي أنجزها المشروع وقدمت من الحكومة إلى الأردن باعتبارها وثيقة فلسطينية رسمية. • مراجعة وتقيح وثيقة العوائق التجارية في غزة بشكل عام وسيعقب الخطوة عدة نشاطات لحشد الدعم والتأييد تحت مظلة الاتحاد الأوروبي. ورقة توضح معوقات التجارة بين الضفة الغربية وقطاع غزة. 	
<p>بناء آلية دعم القطاع الخاص في قطاع غزة.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • عقد مؤتمر في غزة لمناقشة التنمية الاقتصادية المحلية لتقديم وجهة نظر القطاع الخاص في الأمر. • إطلاق مشروع الانعاش الاقتصادي في قطاع غزة، ويهدف المشروع إلى إعادة انعاش اقتصاد غزة بالتركيز على القطاعات الاقتصادية الآتية: • قطاع تكنولوجيا المعلومات. • قطاع منتجات الألبان. • قطاع الزراعة المصنعة (الأغذية). • إعداد تقرير نهائي يعرض نتائج البحث وشمل التقرير التحليل الفني والتوصيات التي نتجت عن الدراسة لمساعدة ودعم المستفيدين من المشروع. 	

التأثير	المخرجات	الهدف الرئيسي
هدفت الورشة إلى تعريف المشاركين بأساليب وطرق تسويق الخدمات خاصة فيما يتعلق بالأسواق الخارجية وفتح أسواق جديدة.	<ul style="list-style-type: none"> • ورشة تدريبية في مجال تسويق الصادرات لقطاعات الخدمات. • كما نظم مركز التجارة الفلسطيني بال توريد في ذات السياق ورشة تدريبية متخصصة في مجال تسويق الصادرات لقطاعات الخدمات استهدف على وجه الخصوص قطاعات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والسياحة والقطاع المالي والمصرفي والخدمات المهنية. 	2- الهدف الإستراتيجي: تعزيز قدرات الشركات الفلسطينية المصدرة وزيادة عددها
الاستمرار في دعم القطاع الخاص.	<ul style="list-style-type: none"> • الانتهاء من إعداد نموذجي تشخيص وجاهزية التصدير واللذان يشكلان حجر الأساس لنظام إدارة الحسابات الجديد، الاستفادة من وضع نموذجي تشخيص وجاهزية التصدير واستخدامهما لتقييم المشاركين في المعارض. • تنفيذ ورشة عمل "تسويق الصادرات" الهادفة لتعزيز المهارات التسويقية للمصدرين في أسواق التصدير وإعداد عدد منهم للمشاركة في البعثات الترويجية. • تدريب المصدرين المشاركين في المعارض الدولية على إدارة المبيعات لإعدادهم لمفاوضات المبيعات، والتي ستتيح تحقيق مبيعات وعقد صفقات تجارية. • متابعة البرنامج التدريبي لقطاعي الصناعات الحرفية والنسيجية في كلية شنكار للتصميم في تل أبيب واختتام البرنامج الذي استمر 12 أسبوعاً وحقق صدقاً هائلاً. • عقد دورة تدريبية في نظام تحليل المخاطر ونقاط التحكم الحرجة (الهاسب HACCP) لنحو 20 فرداً يمثلون المصدرين الفلسطينيين الحاليين والمحتملين. • استفادت 5 شركات للحرف اليدوية من زيارة الوفد البريطاني من الكلية الملكية للفنون من حيث اكتساب أفكار حول تصاميم جديدة. • عقد دورة تدريبية في غزة بعنوان "استخدام وسائل التواصل الاجتماعي للأغراض التسويقية" بمشاركة 18 متدرباً يمثلون شركات عمل في قطاعات مختلفة. 	
هدفت الدورة إلى تزويد المشاركين من الفنيين بمعلومات نظرية ومهارات تطبيقية عملية في مجال صيانة المطابع. الارتقاء بالمهارات الفنية لمسؤولي الصيانة وفنيي الطباعة ومساعدتهم. نقل الخبرة الألمانية العريقة في هذا المجال للعاملين في الشركات الفلسطينية.	<ul style="list-style-type: none"> • عقد دورة تدريبية في غزة بعنوان صيانة ماكينات المطابع بمشاركة 15 متدرباً من الفنيين والعاملين في المطابع وفي مجال الهندسة وصيانة المطابع. 	

الهدف الرئيسي	المخرجات	التأثير
3- الهدف الإستراتيجي: تحويل فرص السوق العالمية إلى صادرات فلسطينية مستدامة	<ul style="list-style-type: none"> • استفاد المصدرون الفلسطينيون من الفرص الترويجية التي أتاحتها بال توريد، وتضمنت: • قيام مركز التجارة الفلسطيني - بال توريد وبالتعاون مع مشروع كومبيت الممول من الوكالة الأمريكية للتنمية بتنظيم المشاركة الفلسطينية في المعرض العالمي للأغذية - وورلد فود موسكو (World Food Moscow) المنعقد في العاصمة الروسية بأرض المعارض - اكسبو سنتر في الفترة بين 16-2013/9/19 حيث شاركت ست شركات من القطاع الزراعي والصناعات الغذائية. 	<p>حققت المشاركة الفلسطينية في المعرض العالمي للأغذية (World Food Moscow) نجاحا مميزا، بفوز جناح فلسطين بجائزة أفضل جناح دولي جديد من بين 70 دولة مشاركة، وانعكس النجاح على الشركات المشاركة نفسها فحققت نتائج جيدة (أتاح فرص بيع مباشر بقيمة تجاوزت 30,000 دولار، بالإضافة إلى أمر توريد 5 طن تمر).</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • مشاركة 6 شركات فلسطينية في معرض Fruit Logistica المختص بالمنتجات الزراعية في مدينة برلين وكانت نتائج المعرض بناء على استبيان أعده المركز وتم توزيعه على المشاركين جيدة ومثمرة. 	<p>إتمام عقود شراء، وتشبيك.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • مشاركة 6 شركات فلسطينية في معرض Gulfood في إمارة دبي، وكانت النتائج جيدة ومثمرة بعقد العديد من الصفقات في قطاعات التمور والأعشاب والصناعات الغذائية تم من خلالها تأمين دور بال توريد في الإعداد والتنظيم لمثل هذه المعارض الدولية المتخصصة، وأبدى المشاركون جميعهم رغبة المشاركة في معرض السنة القادمة. 	<p>اتمام عقود شراء وتشبيك.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Marmomac: نظم المركز مشاركة فلسطين فيه من 25-2013/9/28 بالتعاون مع اتحاد الحجر والرخام بتمويل من الوكالة الأمريكية للتنمية "مشروع كومبيت" وبمشاركة ست شركات من قطاع الحجر والرخام في فلسطين. 	<p>حققت المشاركة الفلسطينية في معرض مارموماك لعام 2013 إنجازا جيدا على صعيد التصدير، وعقدت الشركات المشاركة عدة صفقات تجارية مهمة مع أطراف من دول مختلفة بلغت قيمتها حوالي 1,290,000 دولار امريكي. وتتسجم المشاركة مع الخطة الوطنية للتصدير التي أعدتها وزارة الاقتصاد الوطني وبال توريد وبالتعاون مع مؤسسات القطاع الخاص والعام التي تهدف إلى تنمية الصادرات، ودخول أسواق جديدة، وتعزيز المنتج الفلسطيني في الأسواق العالمية.</p>

التأثير	المخرجات	الهدف الرئيسي
<p>حققت المشاركة الفلسطينية في المعرض للعام 2013 إنجازا جيدا على صعيد التصدير، وعقدت الشركات المشاركة عدة صفقات تجارية مهمة مع عدة أطراف من دول مختلفة، وتتسجم المشاركة مع الخطة الوطنية للتصدير المعدّة من وزارة الاقتصاد الوطني وبإل ترديد بالتعاون مع مؤسسات القطاع الخاص والعام الهادفة إلى تنمية الصادرات، ودخول أسواق جديدة وتعزيز المنتج الفلسطيني في الأسواق الخليجية بشكل عام وفي السوق الإماراتي تحديدا خاصة بعد فوز إمارة دبي بتنظيم دورة إكسبو 2020.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • مشاركة 6 شركات فلسطينية في معرض big 5 show الخمسة الكبار المختص في مجال الحجر والرخام الذي تم عقده في دبي في شهر نوفمبر 2013 حيث قام مركز التجارة الفلسطيني بتنظيم المشاركة الفلسطينية بالتعاون مع اتحاد الحجر وتمويل من قبل الوكالة الامريكية للتنمية "مشروع كومبيت". 	
<p>إتمام عقود شراء وتشبيك.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • إرسال بعثات تجارية شارك فيها 30 مشاركا من مصدري ومنتجي الأثاث والنسيج والزراعة إلى: (ليبيا، الجزائر والأردن) 	
<p>إتمام عقود شراء وتشبيك.</p> <p>تأكيد مصالح المصدرين، وتنمية قدرات المصدرين - تزويد المصدرين بفرص تصدير ومبيعات متعددة ومتنوعة، وبالتالي فقد حرصت بالترديد خلال 2013 على استكشاف جميع الأسواق المحتملة و/أو ذات الأولوية للتصدير عبر الرصد المستمر لمؤشرات الجاهزية للتصدير ومؤشر جاذبية الاسواق.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • لقاءات الأعمال في فلسطين : عقد لقاء الأعمال الالمانى الفلسطينى B2B، ودعوة 32 شركة فلسطينية ذات علاقة للقاء الشركات الألمانية، ومشاركة فاعلة من وزارة الاقتصاد الوطني. • معلومات دخول الأسواق: العمل على 12 من المؤشرات لجاذبية الأسواق (MAI) للمنتجات الفلسطينية المتعلقة بالمشاركين في معرض (FRUIT LOGISTICA) في ألمانيا، تحديد الأسواق الجذابة للمنتجات حسب مؤشر ال MAI- واتخاذهم كخطوة أولى في تحديد الأسواق المستهدفة. • العمل على 36 "ورقة حقائق" التي تلخص بعض المعلومات التجارية المهمة لكل من البلاد المستهدفة للمنتجات المعنية بها الشركات الفلسطينية، وتوزيع هذه الأوراق على الشركات المشاركة في معرض LOGISTICA وشرح المعلومات الواردة بها. • البدء بالاستجابة للاستفسارات المتعلقة بالمعلومات التجارية كجزء من هدف بال ترديد لتزويد المصدرين بمعلومات سوق قيمة للقطاعات الرئيسية، فعلى سبيل المثال: ردا على استفسار من هولندا من قبل الاستشاري "CBI - فقد تم إعداد تقرير للاستشاري عن قطاع "المواد الخام والمكونات الطبيعية" في فلسطين والذي سيفت الأبواب الأبواب أمام الصادرات الفلسطينية إلى هولندا. 	

التأثير	المخرجات	الهدف الرئيسي
زيادة الحصص السوقية للشركات.	<ul style="list-style-type: none"> تحقيق مبيعات في إسرائيل عن طريق إجراء جولة إسرائيلية لمصممي الأزياء الراقية لثلاث شركات ملابس ونسيج فلسطينية عاملة في المجال، وقد أعلنت شركتان من لشركات المشاركة في الجولة عن تلقيها طلبات شراء عقب الجولة. 	
تنمية قدرات موظفي المركز وتسهيل مهمتهم لتلبية مطالب الأعضاء والشركات بشكل فعال.	<ul style="list-style-type: none"> تنظيم دورة مؤشرات السوق التدريبية (Market Pointers) في فندق الجراندي بارك لموظفي المركز مع خبير الأسواق التابع لمنظمة التجارة الدولية، تم تدريب المتدربين على كيفية الحصول على معلومات تجارية محددة لكل سوق و كل منتج، وجمع ونشر تلك المعلومات بطرق فعّالة. الحصول على شهادة تقديرية للإكمال الدورة والعمل على مؤشر سوق لمنتج ذو أهمية في السوق الفلسطيني. عقد الدورة الثالثة والأخيرة من برنامج تدريب المستشارين المعتمدين CTAP، وإجراء الاختبار النصي والميداني لتأهيل المشتركين النهائي. العمل مع مستشارة الخدمات المعلوماتية من مؤسسة التجارة الدولية (ITC)، على إعادة تصميم موقع بال تريد وبناء بوابة معلوماتية كمرجع للمعلومات التجارية وتنفيذ آلية تتبع لطلبات المعلومات. تدريب فريق بال تريد على أساليب الإدارة القائمة على النتائج، وتطوير وتحديث أدوات التخطيط ونماذج التقارير التي تناسب احتياجات المركز بشكل مستمر. تطوير مهارات فريق قسم السياسات التجارية في بال تريد لتحليل الاتفاقيات التجارية عن طريق تدريبهم على اتقان Tradesift، ما يسهل متابعة المؤشرات التجارية المعقدة بسهولة. قام فريق قسم السياسات التجارية وتطوير السوق في المركز بتطوير مهاراتهم من خلال المشاركة في ورشة عمل بعنوان مفهوم بحوث السوق وتقنياته والتي يقدمها مشروع التجارة في المؤسسة. تدريب فريق بال تريد في غزة على إدارة المشاريع من خلال التحاقهم ببرنامج تدريبي مكثف (شهرين) تمكن بعدها من الحصول على شهادة الدبلوم المعتمد في إدارة المشاريع. 	4- الهدف الإستراتيجي: بناء قدرات وخدمات مركز بال تريد لتلبية احتياجات قطاع الأعمال التجارية
تنظيم العلاقة بين الموظف والمسؤول و تنظيم العلاقات والاجراءات الداخلية للمكتب.	<ul style="list-style-type: none"> يجري العمل على وضع كتيب بقواعد السلوك وآداب المهنة. 	

التأثير	المخرجات	الهدف الرئيسي
الحفاظ على التناغم في العمل بين الموظفين في المكتب والموظفين والشركاء.	<ul style="list-style-type: none"> التعاون بين مشروع الاتحاد الأوروبي وقسم العلاقات العامة لإعداد سيناريو وثائقي عن الإستراتيجية الوطنية للتصدير NES. التعاون بين قسم تكنولوجيا المعلومات والعلاقات العامة لنشر الرسائل الإخبارية الشهرية لزيادة عدد الزيارات على موقع بالتريد الالكتروني. التعاون بين تنمية الصادرات والترويج لها في تقييم استعداد الشركات وجاهزيتها للتصدير وذلك لتأهيلهم للانضمام للمعارض الدولية. 	
تعزيز المساءلة.	<ul style="list-style-type: none"> أنجزت بال ترید الدورة التدريبية الأولى حول التخطيط والإدارة القائمة على النتائج سهلت على الأقسام متابعة الأنشطة، والرصد الدقيق للجهود والأنشطة المخطط لها أو غير المخطط لها وعلى إتقان مهارات التواصل الإداري ورفع التقارير. اختبار مجموعة أدوات الإدارة القائمة على النتائج والانتهاج منها، علما بأن مجموعة الأدوات قد أثبتت نجاعتها العملية وقدرتها على تتبع التغيرات وتأثيرها. قدمت تقارير المانحين عن جميع المشاريع في الوقت المحدد دون أي تأخير، مما أظهر دور واداء بال ترید ورفع مسؤليتها أمام الجهات المانحة الشريكة لها. 	
تطوير مركز المعلومات التجارية الذي يصل المركز بالجمهور ويعمل على تشبيك الشركات مع الخارج.	<ul style="list-style-type: none"> جمع المحتوى لكل عنصر في البوابة الإلكترونية. ايجاد مواقع المعلومات التجارية الفعالة وتسجيلهم في البرنامج الالكتروني المخصص. اضافة بند الصناعات/القطاعات على برنامج نتفايز وأية معلومات مفيدة ذات علاقة بكل قطاع مثل الزراعة. إعداد كافة النماذج اللازمة مثل : لمحة عن الدولة، لمحة عن الشركة الوطنية، لمحة عن الشركة الدولية، تقرير السعر وقاعدة بيانات الأعضاء، كما تم اعداد نموذج المعرض الالكتروني. تطوير الواجهة الأمامية للموقع، و الواجهة الخلفية من البوابة الإلكترونية (قاعدة البيانات). تطوير صفحة رئيسية جذابة لموقع بال ترید الإلكتروني الجديد، مع توفر نحو 60-70٪ من المحتوى. انشاء محفظة بيانات من المواقع المجانية ونشرت روابطها وتوصيفها بشكل منظم على البرنامج الالكتروني المخصص، يتوفر حاليا نحو 60 رابط. إضافة ثلاث صناعات / قطاعات لبرنامج نتفايز، وتوفير معلومات مفيدة عن كل قطاع. 	

نعتز بشركائنا



صندوق الأقصى



إتحاد الغرف التجارية الصناعية الزراعية الفلسطينية
Federation of Palestinian Chambers of Commerce, Industry & Agriculture



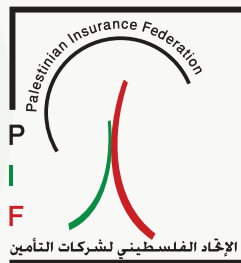
Palestinian Information
Technology
Association
of Companies



Palestinian Contractors Union



OXFAM



الإتحاد الفلسطيني لشركات التأمين





الاتحاد العام للصناعات الفلسطينية
Palestinian Federation of Industries



USAID
من الشعب الأمريكي



منتدى سيدات الأعمال
Business Women Forum

جمعية البنوك في فلسطين
Association of Banks in Palestine



Arab Hotel
Association

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

صور من أنشطة المركز



الحلقة الحوارية للاستراتيجية الوطنية للتصدير
"حلقة خاصة"
حول أهداف وأهمية الإستراتيجية الوطنية للتصدير



مركز التجارة الفلسطيني بال تيريد يستقبل
الوفد الاردني الشقيق لدى وصوله فلسطين



الحلقة الحوارية حول الاستراتيجية الوطنية للتصدير



الاقتصاد و بالتريدي يختتمان دورة تدريبية حول
المفاوضات الإقليمية لتحرير تجارة الخدمات



ورشة عمل تسويق وتصدير الخدمات المرتبطة
بالاعمال ضمن مشروع التجارة بالخدمات



اللقاء السويدي مع مكتب بال تيريد في غزة



اجتماع الجمعية العمومية لمركز التجارة الفلسطيني - بال تيريد
اجتماع الجمعية العمومية لمركز التجارة الفلسطيني - بال تيريد
PALTRADE's General Assembly Meeting



بال تيريد تخرج مجموعة من خبراء تنمية وإدارة الصادرات



اجتماع المؤسسات الدولية والدول المانحة مع وزارة الاقتصاد
وبال تيريد لعرض اهم ما ورد في الاستراتيجية الوطنية للتصدير



بال تيريد تخرج مجموعة من
خبراء تنمية وإدارة الصادرات



اعداد الخطة الوطنية بتنفيذ الاستراتيجية الوطنية للتصدير



لقاء وزير الاقتصاد د. جواد ناجي ومجلس ادارة بال تيريد



وزارة الاقتصاد الوطني ووزارة النقل والمواصلات وبال
ترديد يعقدان لقاء تشاوريا حول اليات متابعة اوراق الموقف



لقاء موسع مع وفد الرباعية في مكتب بال ترديد في غزة



استقبال مركز التجارة الفلسطيني بال ترديد
للجنة الاقتصادية الفلسطينية الاردنية المشتركة



قام مركز التجارة الفلسطيني - بال ترديد وبالتعاون مع مشروع
كومبيت الممول بتنظيم المشاركة الفلسطينية في معرض وورلد ف



في معرض فيرونا لاصار نصار يتسلم وسام معلم الحجر



لقاء الاعمال الفلسطيني الالماني الذي عقده بال ترديد بالتعاون
مع وزارة الاقتصاد الوطني وبدعم الوكالة الالمانية للتعاون



قام م بال ترديد وبالتعاون مع مشروع كومبيت بتنظيم
المشاركة الفلسطينية في معرض Fruit Logistica



ورشة عمل في بال ترديد تناقش تطبيق معايير النوع الاجتماعي في المؤسسة



ورشة عمل حول الادارة المبنية على النتائج



بال ترديد تشارك في فعاليات الاسبوع العالمي لريادة الاعمال في فلسطين



ورشة عمل حول تسويق خدمات قطاع
السياحة ضمن مشروع التجارة بالخدمات



دورة تدريبية حول الاستراتيجية الوطنية للتصدير



دورة تدريبية حول مفاوضات تجارة الخدمات
من أجل الانضمام الى منظمة التجارة العالمية



ورشة عمل حول اعداد الاستراتيجية
الوطنية للتصدير لقطاع المعلومات التجارية

"بال ترويد" ينظم مشاركة شركات القطاع الخاص في سلسلة معارض وملتقيات لرجال الأعمال

كتب حامد جاد

استعمل مركز التجارة الفلسطيني "بال ترويد" المنظم للمعارض وملتقيات لرجال الأعمال... في شهر أيار المقبل... في شهر أيار المقبل... في شهر أيار المقبل...

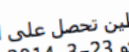
ورشتنا عمل برام الله وأربنا حول الانضمام لمنظمة التجارة العالمية

الملاءة | 2013-04-16 | 03:38 مساءً

رام الله - وطن للأخبار: عقد مركز التجارة الفلسطينية مع الشركاء... ورشة عمل متخصصة بعنوان "الاتار المترتبة لانتضمام دولة فلسطين إلى منظمة التجارة العالمية وانعكاس ذلك على القطاع الخاص"، وذلك بدعم من الوكالة الأمريكية للتنمية... في مقر الغرفة بأريحا، وبحضور المستثمرين ورجال الأعمال في محافظة أريحا والأغوار.

تلفزيون فلسطين Palestine tv

فلسطين تحصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال العالمية لعام 2013



فلسطين تحصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال العالمية لعام 2013... حصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال العالمية لعام 2013... حصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال العالمية لعام 2013...

فلسطين تحصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال العالمية لعام 2013... حصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال العالمية لعام 2013... حصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال العالمية لعام 2013...

الجمعية العمومية لمركز "بال ترويد" تصادق على التقريرين الإداري والمالي

نشر السبت 02/06/2012 (آخر تحديث) 03/06/2012 الساعة 13:08



بيت لحم - معا- صادقت الجمعية العمومية لمركز التجارة الفلسطينية (بال ترويد) على التقريرين الإداري والمالي عن السنة المالية المنتهية في 31/12/2011، وأرأت دمة مجلس الإدارة، وانتخب برايس ووتر هاوس مدقق حسابات للسنة المالية القادمة.

فلسطين تحصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال لعام 2013... حصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال لعام 2013... حصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال لعام 2013...

فلسطين تحصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال لعام 2013

الفاصلين | نشر بتاريخ الأحد 2013-03-23 | 13:50



بيت لحم/PNN- حصلت فلسطين على مرتبة أفضل بلد مضيف للأسبوع العالمي لريادة الأعمال، الذي نظّمته مؤسسة فلسطين من أجل عهد جديد في الفترة ما بين 18 - 24 من تشرين الثاني عام 2013، وقد تم الإعلان عن ذلك خلال المؤتمر الذي عقد في بيت لحم، العاصم...

"بال ترويد" ينظم مشاركة شركات القطاع الخاص في سلسلة معارض وملتقيات لرجال الأعمال

فلسطين تحصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال لعام 2013... حصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال لعام 2013... حصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال لعام 2013...

رام الله - وطن للأخبار: احتفل مركز التجارة الفلسطيني "بال ترويد"، في فندق الموفتيلك برام الله، خيرياً في تنمية وإدارة الصادرات من مركز التجارة العالمية.

المجلس | 2013-09-05 | 14:00

وجاء ترخيص الخبراء ضمن برنامج المستشارين التجاريين المعتمدين، الذي ينفذه مركز التجارة العالمية لتصميم هذا البرنامج، وهو برنامج معترف به عالمياً، ويهدف إلى تدريب وتأهيل مجموعة من المهنيين في المنظمة العالمية لتقديم خدماتهم للشركات المحلية المصدرة والراغبة في التصدير.

فلسطين تحصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال

PM 21:23 الساعة 23-03-2014



فلسطين تحصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال لعام 2013... حصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال لعام 2013... حصل على المرتبة الأولى كأفضل بلد مضيف لريادة الأعمال لعام 2013...

بالتريدي في الصحافة

بالتريدي في الصحافة... بالتريدي في الصحافة... بالتريدي في الصحافة...

مركز التجارة الفلسطيني (بال توريد)

البيانات المالية

للسنة المنتهية في 31 كانون الأول 2013

مع تقرير مدقق الحسابات المستقل

مركز التجارة الفلسطيني – بال تريف
البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013

تقرير مدقق الحسابات المستقل

بيان المركز المالي

بيان النشاطات والتغيرات في صافي الموجودات

بيان التدفقات النقدية

الإيضاحات للبيانات المالية

مرفق (I) مصاريف البرامج حسب المانح

تقرير مدقق الحسابات المستقل

إلى أعضاء مجلس إدارة مركز التجارة الفلسطيني (بال توريد)

لقد دققنا البيانات المالية المرفقة لمركز التجارة الفلسطيني (فيما يلي "بال توريد") المؤلفة من بيان المركز المالي كما في 31 كانون الأول 2013 وبيان النشاطات والتغير في صافي الموجودات وبيان التدفقات النقدية للسنة المنتهية في ذلك التاريخ وملخص لأهم السياسات المحاسبية والمعلومات الإيضاحية الأخرى.

مسؤولية الإدارة عن البيانات المالية

إن الإدارة هي المسؤولة عن الإعداد والعرض العادل لهذه البيانات المالية وفقاً لمعايير التقارير المالية الدولية، بالإضافة إلى تحديد نظام الرقابة الداخلي الضروري لإعداد بيانات مالية خالية من الأخطاء الجوهرية سواء الناتجة عن احتيال أو خطأ.

مسؤولية مدقق الحسابات

إن مسؤوليتنا هي إبداء الرأي حول هذه البيانات المالية استناداً إلى تدقيقنا. لقد قمنا بتدقيقنا وفقاً لمعايير التدقيق الدولية. تتطلب هذه المعايير الإلتزام بقواعد السلوك المهني وتخطيط وتنفيذ أعمال التدقيق للحصول على تأكيد معقول بأن البيانات المالية خالية من الأخطاء الجوهرية.

يتضمن التدقيق القيام بإجراءات للحصول على أدلة مؤيدة للمبالغ والإيضاحات الواردة في البيانات المالية. إن اختيار تلك الإجراءات يستند إلى اجتهاد مدقق الحسابات بما في ذلك تقييم مخاطر الأخطاء الجوهرية في البيانات المالية سواء الناتجة عن الإحتيال أو الخطأ. عند تقييم مدقق الحسابات للمخاطر يأخذ في الإعتبار نظام الرقابة الداخلي للمنشأة ذي الصلة بأعداد وعرض البيانات المالية بصورة عادلة وذلك لتصميم إجراءات تدقيق ملائمة للظروف وليس بهدف إبداء رأي حول مدى فعالية نظام الرقابة الداخلي للمنشأة. يتضمن التدقيق كذلك تقييم ملاءمة السياسات المحاسبية المطبقة ومعقولية التقديرات المحاسبية التي قامت بها الإدارة، إضافة إلى تقييم العرض العام للبيانات المالية.

في اعتقادنا أن أدلة التدقيق التي حصلنا عليها كافية وملائمة وتوفر أساساً لإبداء الرأي.

الرأي

في رأينا، إن البيانات المالية تُظهر بعدالة، من كافة النواحي الجوهرية، المركز المالي لبال توريد كما في 31 كانون الأول 2013 ونتائج نشاطاته وتدفعاته النقدية للسنة المنتهية في ذلك التاريخ وفقاً لمعايير التقارير المالية الدولية.

برائيس ووتر هاوس كوبرز فلسطين
رام الله، فلسطين - 30 نيسان 2014

مركز التجارة الفلسطيني – بال توريد
البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013

بيان المركز المالي
(جميع المبالغ بالدولار الأمريكي)

2012	2013	إيضاح	
			الموجودات
			الموجودات غير المتداولة
260,503	218,748	(4)	ممتلكات وألات ومعدات
			الموجودات المتداولة
1,012	882	(5)	ذمم مدينة
41,692	9,200	(6)	منح وتبرعات مستحقة القبض
50,509	16,787	(7)	مصاريف مدفوعة مقدما وموجودات متداولة أخرى
768,293	773,039	(8)	النقد وأشباه النقد
861,506	799,908		مجموع الموجودات المتداولة
1,122,009	1,018,656		مجموع الموجودات
			صافي الموجودات والمطلوبات
			صافي الموجودات
843,322	710,040	(9)	صافي الموجودات مقيدة الإستعمال مؤقتاً
(366,448)	(182,000)		صافي الموجودات غير مقيدة الإستعمال
476,874	528,040		مجموع صافي الموجودات
			المطلوبات
			المطلوبات غير المتداولة
198,325	235,577	(10)	مخصص مكافأة نهاية الخدمة
			المطلوبات المتداولة
291,116	150,877		ذمم دائنة
155,694	104,162	(11)	المستحقات ومطلوبات متداولة أخرى
446,810	255,039		مجموع المطلوبات المتداولة
645,135	490,616		مجموع المطلوبات
1,122,009	1,018,656		مجموع صافي الموجودات والمطلوبات

- الإيضاحات للبيانات المالية المبينة من إيضاح (1 إلى 16) مع مرفق (I) للبيانات المالية تشكل جزءاً لا يتجزأ منها.

مركز التجارة الفلسطيني – بال توريد
البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013

بيان النشاطات والتغيرات في صافي الموجودات
(جميع المبالغ بالدولار الأمريكي)

2012		2013		إيضاح
إجمالي الموجودات	إجمالي الموجودات	الموجودات مقيدة الإستعمال بشكل مؤقت	الموجودات غير مقيدة الإستعمال	
1,945,120	2,260,193	2,260,193	-	الإيرادات منح وتبرعات (9)
77,519	79,000	-	79,000	رسوم عضوية (12)
358,613	163,785	-	163,785	رسوم خدمات واشتراكات (13)
22,500	-	(133,234)	133,234	منح غير مقيدة الإستعمال (14)
166,806	191,836	-	191,836	الإيرادات أخرى (9)
41,692	9,200	9,200	-	المحول إلى منح وتبرعات مستحقة القبض صافي الموجودات المحررة من قيود الإستعمال (9)
-	-	(2,230,701)	2,230,701	فروق عملة (مشاريع) مرتعجات المناحين تعديلات مجموع الإيرادات (9)
-	(8,145)	56,062	(56,062)	
-	(86,657)	(86,657)	-	
2,612,250	2,609,212	(133,282)	2,742,494	
				المصاريف
2,075,803	2,087,982	-	2,087,982	مصاريف المشاريع (16)
529,205	424,309	-	424,309	المصاريف العمومية والإدارية (16)
69,408	45,755	-	45,755	مصاريف الإستهلاك (16)
2,674,416	2,558,046	-	2,558,046	مجموع المصاريف
(62,166)	51,166	(133,282)	184,448	الزيادة (العجز) في صافي الموجودات للسنة
539,040	476,874	843,322	(366,448)	صافي الموجودات، بداية السنة
476,874	528,040	710,040	(182,000)	صافي الموجودات، نهاية السنة

الإيضاحات للبيانات المالية المبينة من إيضاح (1) إلى (16) مع مرفق (I) للبيانات المالية تشكل جزءاً لا يتجزأ منها.

مركز التجارة الفلسطيني – بال توريد
البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013

بيان التدفقات النقدية
(جميع المبالغ بالدولار الأمريكي)

2012	2013	
		التدفقات النقدية من الأنشطة التشغيلية
(62,166)	51,166	التغير في صافي الموجودات للسنة
		تعديلات:
69,408	45,755	استهلاكات
86,489	70,326	صافي المخصصات لمكافأة نهاية الخدمة
(4,540)	(2,725)	شطب من مكافأة نهاية الخدمة
		تعديلات لتسوية التغيرات في صافي الأصول إلى صافي النقد المتوفر من الأنشطة التشغيلية:
(29,309)	33,722	مصاريف مدفوعة مقدما وموجودات متداولة أخرى
(10,282)	32,492	منح وتبرعات مستحقة القبض
40,039	130	ذمم مدينة
(15,709)	(140,239)	ذمم دائنة
(175,585)	(51,532)	المستحقات ومطلوبات متداولة أخرى
(13,500)	-	إيرادات غير مكتسبة
(76,619)	(30,349)	مكافأة نهاية الخدمة المدفوعة
(191,774)	8,746	صافي التدفقات النقدية الناتجة عن (المستخدمة في) الأنشطة التشغيلية
		التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية
(112,641)	(4,000)	شراء ممتلكات وألات ومعدات
(112,641)	(4,000)	صافي التدفقات النقدية المستخدمة في الأنشطة الإستثمارية
(304,415)	4,746	التغير في النقد وأشباه النقد خلال السنة
1,072,708	768,293	النقد وأشباه النقد، بداية السنة
768,293	773,039	النقد وأشباه النقد نهاية السنة

الإيضاحات للبيانات المالية المبينة من إيضاح (I إلى 16) مع مرفق (I) للبيانات المالية تشكل جزءاً لا يتجزأ منها.

مركز التجارة الفلسطيني – بال توريد البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013

الإيضاحات للبيانات المالية
(جميع المبالغ بالدولار الأمريكي)

إيضاح (1) عام

مركز التجارة الفلسطيني (فيما يلي "بال توريد" أو المركز) تأسس في عام 1998 كمنظمة غير ربحية، يمثل الهدف الرئيسي لبال توريد في قيادة مسيرة تنمية التجارة الفلسطينية والمساهمة كعنصر فاعل لتحقيق تنمية مستدامة للاقتصاد الوطني وبصفتها المؤسسة الوطنية لتنمية التجارة وكونه يحتوي على قاعدة عضوية تضم أكثر من 260 شركة فلسطينية رائدة، فإن بال توريد تعمل على تعزيز خلق بيئة تنافسية وممكنة للعمل التجاري كما يلتزم بتحسين التنافسية التجارية من خلال ترويج التجارة وبناء القدرات لدى شركات القطاع الخاص.

إيضاح (2) أهم السياسات المحاسبية

إن السياسات المحاسبية المتبعة من قبل ادارة بال توريد في إعداد هذه البيانات المالية موضحة أدناه. وقد طبقت هذه السياسات لكافة السنوات المعروضة، باستثناء ما ورد عكس ذلك .

2.1 أسس الإعداد

يتم تحضير البيانات المالية وفقاً للمعايير الدولية للتقارير المالية وفقاً لمبدأ التكلفة التاريخية ويتم عرضها بعملة الدولار الأمريكي. إن تحضير البيانات المالية وفقاً للمعايير الدولية للتقارير المالية يتطلب استخدام بعض التقديرات المحاسبية الهامة، وتتطلب هذه المعايير أيضاً من الإدارة الاجتهاد في عملية تطبيق السياسات المحاسبية لبال توريد. لا يوجد أي تقديرات أو اجتهادات لها تأثير كبير على البيانات المالية.

التغيرات في السياسات المحاسبية والإفصاحات

إن السياسات المحاسبية مطابقة لتلك التي تم استخدامها في السنة السابقة، باستثناء ما ورد عكس ذلك.

تعديلات على المعايير الدولية للتقارير المالية الحالية

أ. معايير جديدة ومعدلة تم اعتمادها من قبل المركز هناك عدد من المعايير الجديدة والتعديلات على المعايير والتفسيرات ذات الصلة بأنشطة المركز وواجبة التطبيق على الفترات السنوية التي تبدأ في 1 كانون الثاني 2013 وقد تم تطبيقها أثناء إعداد هذه البيانات المالية. نتيجة لطبيعة هيكل وعمليات المركز، لم يكن هناك أي أثر جوهري لهذه المعايير والتعديلات على البيانات المالية.

فيما يلي قائمة بالمعايير/التفسيرات ذات الصلة بالمركز والتي تم إصدارها وأصبحت واجبة التطبيق للفترات التي تبدأ في أو بعد 1 كانون الثاني 2013:

- تعديلات على معيار المحاسبة الدولي رقم 1، "عرض البيانات المالية"، واجبة التطبيق في 1 تموز 2012؛

لم يكن هناك أثر جوهري على البيانات المالية للشركة لأي من المعايير الدولية للتقارير المالية أو التفسيرات الصادرة من لجنة تفسيرات المعايير الدولية للتقارير المالية أو تعديلات تلك المعايير واجبة التطبيق للمرة الأولى للسنة المالية التي تبدأ في أو بعد 1 كانون الثاني 2013.

ب. المعايير والتفسيرات التي لا تزال غير نافذة المفعول ولم يتم تطبيقها بعد من قبل المركز منذ بداية السنة المالية 1 كانون الثاني 2013 وكانت كالآتي:

- تعديلات على معيار المحاسبة الدولي رقم 19، "منافع الموظفين"، واجبة التطبيق في 1 كانون الثاني 2013؛

تتوقع الإدارة أن يتم تطبيق هذه المعايير الدولية للتقارير المالية والتعديلات في البيانات المالية في الفترة المبدئية عندما يصبح التطبيق إلزامياً. ويشير التقييم المبدئي للأثر المحتمل إلى أنه ليس من المتوقع أن يكون هناك أثر كبير لتطبيق غالبية هذه المعايير على المبالغ التي تم الإفصاح عنها في البيانات المالية ولكن من المتوقع أن يستوجب الأمر إفصاحات إضافية.

2.2 ممتلكات وآلات ومعدات

تظهر الممتلكات والآلات والمعدات بالتكلفة التاريخية والتي تشمل سعر الشراء أو تكلفة الإنشاء وكافة المصاريف المباشرة الضرورية لتصبح الموجودات جاهزة للإستعمال، مطروحاً منها الإستهلاك المتراكم.

يتم احتساب ورسملة النفقات الأخرى اللاحقة فقط عند زيادة المنافع الاقتصادية المستقبلية المتعلقة بالممتلكات والآلات والمعدات. ويتم استبعاد القيمة الدفترية للأجزاء التي تم استبدالها. يتم إثبات جميع نفقات الصيانة والتصليح الأخرى في بيان النشاطات والتغيرات في صافي الموجودات خلال السنة المالية التي حصلت فيها.

مركز التجارة الفلسطيني – بال توريد البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013

الإيضاحات للبيانات المالية (جميع المبالغ بالدولار الأمريكي)

يتم احتساب استهلاك بنود الممتلكات والآلات والمعدات حسب طريقة القسط الثابت بناء على العمر الإنتاجي المتوقع لهذه الموجودات باستخدام النسب المئوية التالية:

الأصل	%
الأثاث	15
معدات	30
نظام الاتصالات	20
الكتب والمطبوعات	14
السيارات	20

يتم دراسة تدني القيمة الدفترية للممتلكات والآلات والمعدات عند وجود أحداث أو تغييرات موضوعية في الظروف تشير إلى عدم توافر إمكانية استرداد قيمتها الدفترية. عند وجود أحد هذه الأدلة الموضوعية وعندما تزيد القيمة الدفترية عن القيمة المتوقعة استردادها، يتم تخفيض القيمة الدفترية للقيمة المتوقعة استردادها.
يتم تحديد الأرباح والخسائر الناتجة عن الاستبعاد بمقارنة العائدات مع القيمة الدفترية ويتم الاعتراف بها ضمن بيان النشاطات والتغيرات في صافي الموجودات.

2.3 الذمم المدينة

تظهر الذمم المدينة مبدئياً بالقيمة العادلة، وتقاس فيما بعد بالتكلفة المطفأة باستخدام طريقة الفائدة الفعلية، مطروحا منها مخصص الديون المشكوك في تحصيلها إن وجد.

2.4 مخصص الديون المشكوك في تحصيلها

بال توريد تقوم باحتساب مخصص الديون المشكوك في تحصيلها في قيمة الذمم التجارية المدينة بناءً على تقديرات الإدارة بعد دراسة كل حالة على حدة.

2.5 المنح والتبرعات المستحقة

بال توريد تقوم بتسجيل كافة مبالغ المصروفات التي تتجاوز التبرعات التي تلقتها كمساهمات مستحقة وتقوم بتسوية هذه المستحقات مقابل المنح عند استلامها.

2.6 النقد وأشبه النقد

يشمل النقد وأشبه النقد على النقد لدى البنوك والنقد في الصناديق والودائع قصيرة الأجل والتي تستحق خلال ستة أشهر أو أقل.

2.7 صافي الموجودات

صافي الموجودات في بال توريد والتغيرات التي تطرأ عليها تصنف على النحو التالي:
• صافي الموجودات غير المقيدة: صافي الموجودات التي تستخدمها بال توريد والتي لا تخضع للقيود المفروضة من الجهات المانحة.
• صافي الموجودات المقيدة مؤقتاً: صافي الموجودات المستخدمة التي تكون خاضعة للقيود المفروضة من الجهات المانحة، والتي تحرر من القيود إما بمرور الزمن أو بتحقيق الشروط المطلوبة من قبل الجهات المانحة.

2.8 مخصص تعويض نهاية الخدمة

يتم احتساب مخصص تعويض نهاية الخدمة الخاص بموظفي المركز استناداً لقانون العمل الفلسطيني المعمول به.

2.9 المستحقات ومطلوبات متداولة أخرى

يتم تسجيل المستحقات ومطلوبات متداولة أخرى للمبالغ المستحقة الدفع في المستقبل مقابل السلع والخدمات المستلمة، سواء صدرت بها فواتير من قبل الموردين أو لا.

2.10 تحقق الإيراد

تسجل جميع المنح والتبرعات ويعترف بها في العام الذي يستلم بها هذه المساهمات الواردة، ويجب أن تقاس بالقيمة العادلة وتعكس كزيادة في صافي الأصول. ومع ذلك، لا يجوز تسجيل المساهمات الغير المشروطة في السجلات ما لم يتم استلامها نقداً، حينها يوضع إيضاح على البيانات المالية يشير إلى احتمالية تحصيلها في المستقبل لمثل هذه المبالغ. يجب على بال توريد الإفصاح عن المنح النقدية والأصول الأخرى كمنح مقيدة إذا وردت مع الاشتراطات المانحة التي تحد من استخدام الأصول الممنوحة، أو إذا تم تصنيفها على أنها منح لفترات مقبلة. عند انتهاء صلاحية الشروط، أي عندما ينتهي وقت التقييد أو عندما يتم إنجاز الغرض من التقييد، يجب إعادة تصنيف صافي الموجودات المقيدة مؤقتاً على أنها صافي الموجودات غير مقيدة وتسجل في بيان الأنشطة والتغيرات في صافي الموجودات كأصول محررة من القيود.

مركز التجارة الفلسطيني – بال توريد البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013

الإيضاحات للبيانات المالية
(جميع المبالغ بالدولار الأمريكي)

2.11 تسجيل المصاريف

يتم تسجيل المصاريف عند حدوثها اعتماداً على مبدأ الاستحقاق.

2.12 أسلوب توزيع المصاريف

تقوم بال توريد بتوزيع الرواتب والمصاريف التشغيلية الأخرى على المشاريع وفقاً للنسب المعتمدة سلفاً من قبل الجهة المانحة.

2.13 ضريبة الدخل

بال توريد مؤسسة غير ربحية؛ وبناءً على ذلك، فهي لا تخضع لضريبة الدخل.

2.14 ترجمة العملات الأجنبية

(أ) عملة الإفصاح

يتم قياس البنود المدرجة في البيانات المالية باستخدام العملة الاقتصادية الرئيسية التي تعمل بها بال توريد وهي الدولار الأمريكي حيث يتم عرض البيانات المالية بهذه العملة.

(ب) المعاملات والأرصدة

إن البيانات المالية المرفقة تظهر بالدولار الأمريكي ويتم تحويل المعاملات التي تتم بالعملات الأجنبية إلى الدولار الأمريكي باستخدام أسعار الصرف السائدة بتاريخ كل معاملة. كما يتم إعادة تقييم الموجودات والمطلوبات بالعملات الأجنبية إلى الدولار الأمريكي باستخدام أسعار الصرف السائدة بتاريخ البيانات المالية ويتم قيد أي فروقات في بيان النشاطات والتغيرات في صافي الموجودات. فيما يلي أسعار صرف العملات الرئيسية التي يتعامل بها المركز مقابل الدولار الأمريكي كما في 31 كانون الأول 2013 و 2012 على التوالي:

2012	2013	
3.828	3.480	الشيكل الإسرائيلي
0.767	0.726	العملة الأوروبية الموحدة (اليورو)
0.709	0.709	الدينار الأردني

إيضاح (3) إدارة المخاطر

3.1 مخاطر الائتمان

تواجه بال توريد مخاطر ائتمان والتي تتمثل في عدم قدرة الغير على تسديد التزاماتهم للمركز. وفيما يلي قائمة من الأصول المالية، مع تحليل هذه المخاطر من خلال نوعية الائتمان هي كما يلي:

القيمة الدفترية 2012	القيمة الدفترية 2013	البند
768,293	773,039	النقد وأشباه النقد
41,692	9,200	منح وتبرعات مستحقة القبض

- بال توريد لديها مبلغ 773,039 دولار أمريكي نقد لدى البنوك المحلية الموزعة في رام الله غزة.
- بال توريد لديها مبلغ 9,200 دولار أمريكي منح وتبرعات مستحقة القبض من الجهات المانحة، والتي ستدفع هذه المبالغ عند استحقاقها حسب شروط الاتفاقية.

3.2 مخاطر السيولة

تتمثل في عدم قدرة بال توريد على الوفاء بالتزاماته المالية، وتقدر الإدارة المبلغ الذي سيتم دفعه نقداً بمبلغ 57,360 دولار أمريكي من الالتزامات الحالية اعتباراً من 31 كانون الأول 2013 في غضون ستة أشهر من ذلك التاريخ.

الوقت المتوقع لاستخدام التدفقات النقدية			البند
12-7 شهر	6-0 أشهر	القيمة الدفترية	
21,163	-	21,163	رواتب مستحقة
-	7,360	7,360	ضرائب مستحقة
100,877	50,000	150,877	ذمم دائنة

مركز التجارة الفلسطيني – بال تريف البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013

الإيضاحات للبيانات المالية
(جميع المبالغ بالدولار الأمريكي)

3.3 مخاطر السوق

تتمثل هذه المخاطر وبشكل رئيسي من مخاطر التغيير في القيمة العادلة أو القيمة المستقبلية للتدفقات النقدية للأدوات المالية نتيجة التغيير في أسعار السوق.

من أهم مخاطر السوق التي تتعرض لها بال تريف هي مخاطر أسعار الصرف والتي تعرف على أنها المخاطر الناتجة عن التغيير في القيمة العادلة للتدفقات النقدية المستقبلية للأدوات المالية نتيجة التغيير في أسعار صرف العملات. العملات الرئيسية التي تتعامل بها بال تريف هي الشيكل الإسرائيلي واليورو والدينار الأردني. نتج عن التقلبات في أسعار الصرف إلى ربح بقيمة 114,798 دولار أمريكي خلال السنة المالية المنتهية في 31 كانون الأول 2013 (وخسائر بقيمة 23,784 دولار أمريكي خلال السنة المالية المنتهية في 31 كانون الأول 2012).

مركز التجارة الفلسطيني – بال توريد
البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013

الإيضاحات للبيانات المالية
(جميع المبالغ بالدولار الأمريكي)
ايضاح (4) ممتلكات وألات ومعدات
تفاصيل البند:

المجموع	السيارات	الكتب والمطبوعات	نظام الاتصالات	معدات	الأثاث	الأراضي	التكلفة
696,633	-	38,930	37,908	367,778	129,932	122,085	الرصيد كما في 1 كانون الثاني 2012
112,641	29,000	-	4,264	56,639	22,738	-	الإضافات الإستبعادات
809,274	29,000	38,930	42,172	424,417	152,670	122,085	الرصيد كما في 31 كانون الأول 2012
479,363	-	10,981	22,372	329,394	116,616	-	الإستهلاك المتراكم
69,408	4,656	5,465	5,675	44,772	8,840	-	الرصيد كما في 1 كانون الثاني 2012
548,771	4,656	16,446	28,047	374,166	125,456	-	الإضافات الإستبعادات
260,503	24,344	22,484	14,125	50,251	27,214	122,085	الرصيد كما في 31 كانون الأول 2012
المجموع	السيارات	الكتب والمطبوعات	نظام الاتصالات	معدات	الأثاث	الأراضي	التكلفة
809,274	29,000	38,930	42,172	424,417	152,670	122,085	الرصيد كما في 1 كانون الثاني 2013
4,000	-	-	-	4,000	-	-	الإضافات الإستبعادات
813,274	29,000	38,930	42,172	428,417	152,670	122,085	الرصيد كما في 31 كانون الأول 2013
548,771	4,656	16,446	28,047	374,166	125,456	-	الإستهلاك المتراكم
45,755	5,800	5,450	5,442	19,944	9,119	-	الرصيد كما في 1 كانون الثاني 2013
594,526	10,456	21,896	33,489	394,110	134,575	-	الإضافات الإستبعادات
218,748	18,544	17,034	8,683	34,307	18,095	122,085	الرصيد كما في 31 كانون الأول 2013
							القيمة التقديرية كما في 31 كانون الأول 2013

بلغت قيمة الممتلكات والمعدات المستهلكة بالكامل التي مازالت تستخدم في عمليات المركز مبلغ 197,902 دولار امريكي و 73,760 دولار امريكي كما في 31 كانون الأول 2013 و 2012 على التوالي.

مركز التجارة الفلسطيني – بال توريد
البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013

الإيضاحات للبيانات المالية
(جميع المبالغ بالدولار الأمريكي)

إيضاح (5) ذمم مدينة

تفاصيل البند:

2012	2013
6,697	6,567
17,165	17,165
60,544	60,544
700	700
85,106	84,976
(84,094)	(84,094)
1,012	882

ذمم مدينة
رسوم عضوية
رسوم اشتراكات
مستحقات من المانح

ي طرح منه: مخصص الديون المشكوك في تحصيلها (الملاحظة 5.1)

5.1 الحركات على مخصص الديون المشكوك بتحصيلها

تفاصيل البند:

2012	2013
(53,188)	(84,094)
(30,906)	-
(84,094)	(84,094)

الرصيد بداية السنة
اضافات خلال السنة
الرصيد نهاية السنة

إيضاح (6) منح وتبرعات مستحقة القبض

تفاصيل البند:

2012	2013
-	9,200
33,704	-
7,988	-
41,692	9,200

DAI - Big 5 Show
Chemonics - ICI
Islamic Development Bank (IDB)

إيضاح (7) مصاريف مدفوعة مقدما وموجودات متداولة أخرى

تفاصيل البند:

2012	2013
6,820	9,241
8,224	649
23,517	1,298
5,554	5,599
6,394	-
50,509	16,787

سلف للموظفين
مصاريف السفر المدفوعة مقدما
مصاريف الأنشطة المدفوعة مقدما
ايجار المكتب مدفوع مقدما
شيكات برسم التحصيل

إيضاح (8) النقد وأشبه النقد

تفاصيل البند:

2012	2013
319	1,642
767,974	771,397
768,293	773,039

النقد في الصندوق
النقد لدى البنوك

مركز التجارة الفلسطيني – بال تريد
البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013

الإيضاحات للبيانات المالية
(جميع المبالغ بالدولار الأمريكي)

إيضاح (9) صافي الموجودات مقيدة الاستعمال مؤقتاً

تفاصيل البنود:

الرصيد النهائية الفترة	التعديلات	المحول الى منقح وتبرعات	مستحقة القبض	عملة	فرق عملة	المحول الى ايرادات أخرى	المحور من القيد	الإضافات خلال العام	مرتجات للمناحين	الرصيد بداية الفترة	اسم الممول
88,938	(92)	-	-	(523)	(423,959)	-	-	-	-	513,512	UNDP
37,020	-	-	-	(22,406)	(22,406)	-	-	59,426	-	-	EU PARC
351,645	8,922	-	-	50,387	(915,670)	-	-	1,022,908	-	185,098	EU
45,759	(2,770)	-	-	1,733	(97,915)	-	-	140,631	-	4,080	Oxfam
1,297	-	-	-	-	(14,824)	-	-	16,121	-	-	GIZ Matching Fund
3,368	(2,436)	-	-	940	(40,655)	-	-	45,403	-	116	EU-Peres Center
-	478	-	-	-	(97,422)	-	-	96,944	-	-	Chemomics - ICI
-	-	-	-	(546)	(167,351)	-	-	154,844	-	33,093	DAI Compete
-	-	-	-	(10)	(76,580)	-	-	135,300	-	-	DAI – Moscow
-	-	-	-	-	(180,071)	-	-	192,982	-	-	DAI – Verona
-	-	-	9,200	-	(171,894)	-	-	162,694	-	-	DAI - Big 5 Show
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	IDB - Islamic Development Bank
-	(2,348)	-	-	444	(6,015)	-	-	43,753	-	-	Netherland B2B
-	(935)	-	-	617	(1,781)	-	-	5,510	-	-	PITA
6,300	(2,286)	-	-	-	(6,380)	-	-	-	-	6,618	GIZ B2B
-	-	-	-	-	-	-	-	10,676	-	-	GIZ - Quality Assurance
-	310	-	-	-	(7,778)	-	-	7,468	-	-	Training
-	(85,580)	-	-	3,286	-	-	-	-	(8,145)	90,439	AFD / West Bank
10,180	80	-	-	(266)	-	-	-	-	-	10,366	DAI – Europe
165,533	-	-	-	-	-	-	-	165,533	-	-	Norway - Market Penetration
710,040	(86,657)	9,200	56,062	(133,234)	(2,230,701)	2,260,193	(8,145)	843,322			

مركز التجارة الفلسطيني – بال توريد
البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013

الإيضاحات للبيانات المالية
(جميع المبالغ بالدولار الأمريكي)

إيضاح (10) مخصص مكافأة نهاية الخدمة

تفاصيل البند:

2012	2013
192,995	198,325
86,489	70,326
(81,159)	(33,074)
198,325	235,577

الرصيد الافتتاحي

مخصص السنة

دفعات تمت خلال السنة (الملاحظة 10.1)

10.1 دفعات تمت خلال السنة

2013
(30,349)
(2,725)
(33,074)

دفع للموظفين

المشطوب من المخصص

إيضاح (11) المستحقات ومطلوبات متداولة أخرى

تفاصيل البند:

2012	2013
130	647
52,344	21,163
28,135	7,360
9,200	9,280
65,885	65,712
155,694	104,162

مصاريف مستحقة

رواتب مستحقة

ضرائب مستحقة

أتعاب تدقيق

شيكات آجلة

إيضاح (12) رسوم خدمات واشتراكات

تفاصيل البند:

2012	2013
328,875	163,785
1,478	-
28,260	-
358,613	163,785

رسوم الاشتراك

رسوم مؤتمرات

الرعابات

إيضاح (13) إيرادات خدمات مقدمة

تفاصيل البند:

2012	2013
18,675	-
2,500	-
1,325	-
22,500	-

Chemonics International
Palestinian Shippers Council – PSC
Netherlands Senior Experts- PUM

مركز التجارة الفلسطيني – بال توريد
البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013

الإيضاحات للبيانات المالية
(جميع المبالغ بالدولار الأمريكي)

ايضاح (14) إيرادات أخرى

تفاصيل البنود:

2012	2013
86,587	93,089
80,219	98,747
166,806	191,836

إيرادات متنوعة
مساهمات لتغطية التكاليف الإدارية

ايضاح (15) الأطراف ذات العلاقة

الافصاح عن جميع المعاملات مع اطرف ذي علاقة، مع الرصيد المدين / الدائن في نهاية السنة.

العمليات المالية مع اطراف ذات العلاقة خلال السنة:

2012	2013	العلاقة	
72,000	72,000	الرئيس التنفيذي	تعويضات موظفي الإدارة
69,551	75,538	الإدارة العليا	مكافأة نهاية الخدمة

مركز التجارة الفلسطينية – بال توريد
البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013
الإيضاحات للبيانات المالية
(جميع المبالغ بالدولار الأمريكي)

إيضاح (16) مصاريف وظيفية

تفاصيل البند:

2012	2013	الممول
مجموع	بال توريد	
735,977	783,852	709,071
182,569	205,839	186,571
35,024	37,418	1,270
953,570	1,027,109	896,912
72,460	75,155	16,082
155,021	279,538	224,820
15,335	14,685	6,122
13,540	11,869	10,614
16,921	15,896	5,775
71,501	95,408	64,699
61,457	11,670	11,350
13,457	1,715	1,312
42,769	31,800	22,687
572,165	332,728	315,510
65,257	143,318	131,198
71,070	61,863	61,663
49,937	51,079	48,152
21,429	22,025	18,944
127,295	91,084	87,890
81,261	98,747	98,747
81,378	4,343	671
30,906	-	-
-	164,892	164,892
24,519	30,073	9,831
-	11,489	4,780
23,784	(114,798)	(142,719)
69,408	45,755	-
39,976	50,603	28,050
1,720,846	1,530,937	1,191,070
2,674,416	2,558,046	2,087,982

الرواتب ومصاريف متعلقة بها
رواتب
رواتب ومناقص ذات صلة
مصاريف التأمين الصحي
مجموع الرواتب والمصاريف المتعلقة بها
مصاريف ادارية أخرى
مصروف اجار المكتب
مصاريف اجار أخرى
مصاريف صيانة و مصاريف سيارات
مصاريف ضيافة
مصاريف معدات المكتب
مصاريف الطباعة و مصاريف الترجمة
مصاريف التدريب
مصاريف الدعابة
مصاريف المواصلات
مصاريف الاستشارة
مصاريف الاتعاب المهنية
مصاريف النقل
مصاريف الطيران
مصاريف الورشة
مصاريف الحجزات و السفر
مصاريف ادارة المشاريع
فوائد وعمولات بنكية
الديون المدومة
مصاريف البناء
مصاريف الهاتف
رسوم مشاركات مستردة
فروق العملة
مصروف الاستهلاك
مصاريف أخرى
مجموع مصاريف ادارية أخرى
مجموع المصاريف الوظيفية

مركز التجارة الفلسطينية – بال توريد
البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013

الإيضاحات للبيانات المالية

(جميع المبالغ بالدولار الأمريكي)

مرفق (I) مصاريف البرامج حسب المانح

تفاصيل البند:

المجموع	Paltrade Share	Total Program Cost	PTA	DAI EU	AFD	IDB	DAI Big 5 Show	DAI Verona	DAI Moscow	DAI GulfFood	DAI Fruit logistics	Netherlands B2B	GIZ B2B	GIZ Quality Assurance	EU Parc	EU PC	GIZ matching Fund	ICI	OXFAM	EU EC	UNDP/CIDA	نوع المصروف	
782,452	73,380	709,072	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15,929	24,474	12,237	10,523	67,670	291,672	286,567	رواتب	
70,326	10,752	59,574	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,327	2,039	1,019	877	5,706	24,245	24,361	تعويض نهاية الخدمة	
77,956	-	77,956	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,700	2,611	1,306	1,123	7,304	31,055	32,857	منافع الموظفين الأخرى	
360	-	360	-	-	-	-	360	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	تأمين سفر	
4,640	-	4,640	-	-	-	-	4,640	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	تصميم	
29,435	4,070	25,365	-	-	-	891	3,215	2,062	1,331	1,277	1,278	1,222	-	-	-	-	-	3,420	-	5,578	5,091	مياومة	
4,448	4,448	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	مكافحة	
37,418	36,148	1,270	-	-	-	-	-	414	220	-	400	-	-	-	-	-	-	-	-	58	178	مصاريف التأمين الصحي	
75,153	59,071	16,082	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	489	-	15,593	-	مصرف ايجار المكتب	
9,541	7,471	2,070	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	557	-	-	78	-	1,435	-	مصرف الكهرباء	
850	635	215	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	215	-	مصرف الماء	
12,784	10,300	2,484	-	-	-	-	29	-	-	-	-	-	-	-	330	-	-	124	-	2,001	-	مصرف الاتصالات	
422	422	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	مصرف البريد	
6,553	3,499	3,054	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	287	-	2,767	-	مصرف الصيانة	
4,240	1,222	3,018	-	-	-	-	23	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,995	رسوم الاشتراكات	
6,685	4,564	2,121	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,063	-	-	-	-	-	-	1,058	محروقات
3,812	2,552	1,260	-	-	-	-	1,260	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	خدمات
2,043	467	1,576	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	قرطاسية
11,869	1,255	10,614	-	-	-	-	2,460	-	-	170	155	-	-	-	-	-	-	3,690	42	3,409	688	مصاريف	
15,897	10,122	5,775	-	-	-	-	-	-	17	-	32	-	-	-	323	278	-	1,230	233	3,558	104	معدات المكتب	
513	434	79	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	79	-	الاشتراك الجديدة	
71,561	30,709	40,852	-	-	-	-	1,580	22,403	1,190	1,500	1,500	-	400	-	-	-	-	3,500	-	8,477	302	طباعة	
23,847	-	23,847	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20,821	1,856	مصاريف الترجمة	
11,670	320	11,350	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6,400	مصاريف التدريب
1,714	402	1,312	-	-	-	-	71	128	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	729	384	مصاريف الدعاية	
31,800	9,113	22,687	-	-	-	364	1,361	1,329	567	13	17	478	1,955	-	15	5,070	262	2,201	1,751	4,424	2,880	مصاريف النقل	
17,290	9,942	7,348	-	-	-	-	153	-	-	810	-	-	-	-	-	-	-	387	-	5,998	-	مصاريف قوائم الشؤون	
4,157	23	4,134	-	-	-	-	-	4,134	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	مصاريف لافتات	
1,319,436	281,321	1,038,115	-	-	-	1,255	15,152	30,470	3,325	3,770	3,382	1,700	2,355	4,950	21,244	34,472	14,824	30,039	82,706	423,808	364,663	المجموع الفرعي	

مركز التجارة الفلسطيني – بال تريف
البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013

الإيضاحات للبيانات المالية
(جميع المبالغ بالدولار الأمريكي)
مرفق (I) مصاريف البرامج حسب الماتح
تفاصيل البند:

المجموع	Paltrade Share	Total Program Cost	PTA	DAI EU	AFD	IDB	DAI Big 5 Show	DAI Verona	DAI Moscow	DAI Guilford	DAI fruit Logistics	Netheland B2B	GIZ B2B	GIZ Quality Assurance	EU Parc	EU PC	GIZ matching Fund	ICI	OXFAM	EU EC	UNDP/CIDA	نوع المصروف
1,319,436	281,321	1,038,115	-	-	-	1,255	15,152	30,470	3,325	3,770	3,382	1,700	2,355	4,950	21,244	34,472	14,824	30,039	82,706	423,808	364,663	المجموع الفرعي من الصفحة السابقة
3,900	3,900	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	تعويض العمال
2,869	1,119	1,750	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,750	حساب البرمجيات
209	502	737	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	737	تأمين سيارات
107	-	209	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	209	رسوم تسجيل سيارات
332,728	17,218	315,510	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	32,755	-	265,195	17,560	مصاريف رسوم استشارية
126,496	715	125,781	-	-	-	-	-	-	3,681	875	4,915	-	-	-	-	-	-	26,876	-	77,934	11,500	اتعاب مهنية
23,673	-	23,673	-	-	-	422	1,225	1,483	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,600	16,943	-	مصاريف الرواتب
1,400	1,400	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	رواتب المتكربين
16,822	11,405	5,417	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,417	-	اتعاب التفتيش
11,489	6,709	4,780	-	-	1,440	-	-	-	640	2,700	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	رسوم مشاركات مستردة
239,684	39,194	200,490	-	-	-	82,000	26,322	-	-	43,388	48,780	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	مصاريف اجار
39,854	15,524	24,330	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,025	1,971	-	-	-	1,800	-	13,379	3,155	مصاريف اجار القاعة
61,863	200	61,663	-	-	-	14,620	18,872	8,531	8,614	11,026	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	مصاريف الشحن
51,079	2,927	48,152	-	-	-	5,892	13,019	4,371	4,320	11,892	81	-	-	-	-	-	-	1,889	700	2,204	3,784	مصاريف تاكسر الطيران
22,026	3,081	18,945	-	-	-	-	1,040	70	-	-	-	-	-	-	103	-	-	4,063	105	10,873	2,691	مصاريف ورشة العمل
80,845	1,360	79,485	-	-	-	7,554	10,117	8,087	6,464	13,630	-	-	-	852	-	-	-	-	172	26,989	5,620	مصاريف الاقامة
1,663	57	1,606	-	-	-	-	-	1,024	180	1,224	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,064)	242	مصاريف السفر
6,550	2,121	4,429	-	-	-	-	2,000	2,200	229	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	مصاريف الهدايا
8,216	1,778	6,438	-	-	3,300	-	-	1,163	1,440	375	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	160	حساب القبرا
98,747	-	98,747	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,061	6,183	-	-	5,751	72,926	12,826	مصاريف ادارة المشروع
3,100	3,100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	مصاريف عضوية
164,892	-	164,892	-	-	-	46,220	76,667	42,005	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	مصاريف البناء
3,946	3,580	366	-	-	20	34	33	86	61	-	-	-	-	4	-	-	-	-	-	120	8	قوات وعمليات بكنية
22	22	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	مصاريف التنظيف
4,881	-	4,881	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,881	-	-	مصاريف الترويجية
2,627,736	397,340	2,230,396	-	-	6,015	171,894	179,765	76,580	1,781	6,380	95,285	1,781	6,380	7,777	22,408	40,655	14,824	97,422	97,915	915,670	423,959	المجموع الفرعي

مركز التجارة الفلسطيني – بال توريد
البيانات المالية للسنة المنتهية يوم 31 كانون الأول 2013

الإيضاحات للبيانات المالية
(جميع المبالغ بالدولار الأمريكي)

مرفق (I) مصاريف البرامج حسب المانح

تفاصيل البند:

2,627,736	397,340	2,230,396	-	-	6,015	171,894	179,765	76,580	72,066	95,285	1,781	6,380	7,777	22,408	40,655	14,824	97,422	97,915	915,670	423,959	المجموع الفرعي من الصفحة السابقة
(1,044)	(1,044)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	مصاريف أخرى
397	92	305	-	-	-	-	305	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	مصاريف القوائد
2,627,089	396,388	2,230,701	-	-	6,015	171,894	180,070	76,580	72,066	95,285	1,781	6,380	7,777	22,408	40,655	14,824	97,422	97,915	915,670	423,959	المجموع لا يشمل الاستهلاك و فرق العملة
45,755	45,755	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	مصروف الاستهلاك
(114,798)	27,921	(142,719)	(1,552)	346	(2,792)	-	-	10	-	545	-	(2,286)	310	-	(3,376)	-	478	(4,503)	-41,465	431	فرق العملة
2,558,046	470,064	2,087,982	(1,552)	346	3,223	171,894	180,070	76,590	72,066	95,830	1,781	4,094	8,087	22,408	37,279	14,824	97,900	93,412	874,205	424,390	المجموع الكلي
4,000	4,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	الاضافات لاصول القابلة
2,562,046	474,064	2,087,982	(1,552)	346	3,223	171,894	180,070	76,590	72,066	95,830	1,781	4,094	8,087	22,408	37,279	14,824	97,900	93,412	874,205	424,390	



PALTRADE

مركز التجارة الفلسطيني - بال توريد
PALESTINE TRADE CENTER