

## هيئة تشجيع الاستثمار الفلسطينية

### طلب دراسة مشروع استثماري قائم

#### إرشادات تعبئة الطلب

يتكون هذا الطلب من 12 صفحة، يرجى الإجابة عن جميع الأسئلة في الطلب وتوفير أي من المعلومات المدرجة في قائمة الملاحق. يمكن إضافة صفحات إضافية للتوسع في الإجابة عن أي سؤال مع الإشارة إلى رقم السؤال. يمكن تعبئة الطلبات إلكترونياً أو يدوياً، في حالة التعبئة اليدوية يرجى الكتابة بخط واضح. الرجاء عدم تعبئة جزء "معلومات حول الطلب"، حيث سيتم تعبئة هذا الجزء من قبل إدارة الهيئة. في حال وجود إستفسارات حول كيفية تعبئة أي من الأجزاء يمكن الإتصال بالهيئة على الرقم 2 2988791\2 +970 أو الرقم المجاني 1800250250، وإرسال الطلب الكامل الى هيئة تشجيع الاستثمار الفلسطينية إما شخصياً أو من خلال البريد الإلكتروني [forsa@pipa.gov.ps](mailto:forsa@pipa.gov.ps). يرجى أخذ الإرشادات التالية بعين الإعتبار عند تعبئة الأجزاء المختلفة:

#### أ- معلومات عن المالكين

- 1- تعبئة الإسم الرباعي الكامل حسب الوثائق الرسمية.
- 2- تعبئة معلومات منفصلة لكل من المالكين في حال وجود أكثر من مالك.
- 3- في حال كون المالك شركة أو مؤسسة، تعبئة المعلومات ذات العلاقة مثل الإسم والعنوان.

#### ب- معلومات عن المشروع الاستثماري

- 1- تعبئة المعلومات في هذا الجزء حسب الوثائق القانونية للمشروع الاستثماري.

#### ت- المنتجات \ الزبائن \ المنافسة

##### 1- المنتجات \ الخدمات

- i. ما هي المنتجات و \ أو الخدمات؟
- ii. وصف مختصر لكل من المنتجات و \ أو الخدمات.
- iii. ما هو دور المشروع التجاري بالنسبة لكل من هذه المنتجات و \ أو الخدمات (مصنع، بائع جملة، بائع تجزئة، موزع، وكيل حصري، وكيل غير حصري)؟
- iv. التفريق بين المنتجات و \ أو الخدمات الحالية وتلك المتوقعة.

##### 2- الزبائن \ السوق المستهدف

- i. من هم الزبائن؟ ما هو السوق المستهدف؟
- ii. وصف الفئة المستهدفة من ناحية جغرافية وديموغرافية (العمر، الجنس، مستوى الدخل، الإحتياجات الخاصة، الموقع الجغرافي، وغير ذلك).
- iii. التفريق بين الأسواق الحالية والمتوقعة.
- iv. توزيع مبيعات الشركة الحالية على الأسواق المختلفة (على شكل نسب).

##### 3- المنافسة

- i. قائمة بأبرز المنافسين والمنتجات و \ أو الخدمات المنافسة.
- ii. المنافسون الذين يقدمون منتجات و \ أو خدمات بديلة.
- iii. الحصة الحالية في السوق وتقدير حصص المنافسين.
- iv. الحصة المستقبلية المتوقعة في السوق.

### ث- التسويق

#### 1- الميزة التنافسية

- i. لماذا يشتري الزبائن منك؟
- ii. كيف تختلف عن المنافسين والمنتجات و \ أو الخدمات المنافسة؟
- iii. ما هو العرض المتميز فيما تقدمه من منتجات و \ أو خدمات؟
- iv. تشمل الميزة التنافسية على السعر، الجودة، الموقع، التسهيل على المستهلك، الخدمة، وغير ذلك.
- v. ما هي الميز \ الميزة التنافسية الإضافية المتوقعة بعد التوسع؟

#### 2- التسعير

- i. ما هي أسعار بيع المنتجات و \ أو الخدمات التي تقدمها؟
- ii. كيف تقوم بتحديد الأسعار (حسب سعر السوق، التكلفة مضافا إليها هامش ربح، غير ذلك)
- iii. كيف تبدو أسعار المنتجات و \ أو الخدمات التي تقدمها بالمقارنة مع السوق؟
- iv. التفريق بين المنتجات و \ أو الخدمات الحالية والمستقبلية.

#### 3- التوزيع

- i. أين يتواجد الزبائن؟
- ii. كيف يحصل هؤلاء الزبائن على المنتجات و \ أو الخدمات؟
- iii. وصف طريقة التوزيع والتفريق بين: نقطة بيع مباشر واحدة، بيع التجزئة من خلال أكثر من نقطة بيع واحدة، بيع الجملة من خلال وكلاء الشركة، بيع الجملة من خلال وكلاء خارج الشركة أو موزعين.
- iv. التفريق بين طريقة التوزيع الحالية والمستقبلية.

#### 4- التسويق والترويج

- i. كيف يعرف الزبائن عن المشروع التجاري والمنتجات و \ أو الخدمات التي يقدمها؟
- ii. التفريق بين نشاطات التسويق والترويج الحالية والمستقبلية.

### ج- المدخلات \ الإنتاج \ الإدارة

#### 1- المدخلات والموردون

- i. ما هي أبرز المدخلات اللازمة من المواد الخام، المخزون، والأجهزة والمعدات، ومن هم الموردون؟
- ii. تحديد أهم المواد الخام، المخزون، والأجهزة والمعدات.
- iii. تحديد أهم الموردين بالإسم والموقع.
- iv. تقدير عدد الموردين المحتملين.
- v. وصف شروط الشراء من الموردين.
- vi. التفريق بين المدخلات الحالية والمستقبلية.
- vii. التفريق بين الموردين الحاليين والمستقبليين.

#### 2- الإنتاج \ التشغيل

- i. كيف يقوم المشروع الإستثماري بإنتاج المنتج النهائي \ تقديم الخدمة للزبون؟
- ii. التفريق بين دورة الإنتاج \ التشغيل الحالية والمستقبلية.

#### 3- الإدارة والموظفين

- i. أسماء أعضاء الفريق الإداري الحالي.
- ii. وصف أعضاء الفريق الإداري الحاليين من ناحية التعليم والخبرة.

- iii. أعداد الوظائف الإدارية والتشغيلية الحالية مقسمة حسب المسمى الوظيفي.  
iv. أعداد الوظائف الإدارية والتشغيلية التي سيتم إستحداثها مقسمة حسب المسمى الوظيفي.

#### ح- المعلومات المالية التاريخية

- 1- تحديد مصدر المعلومات المالية التاريخية.
- 2- تحديد العملة المستخدمة في إعداد المعلومات المالية التاريخية.
- 3- الإستعانة بالمحاسب، المدير المالي، مدقق الحسابات، أو أي جهة أخرى مسؤولة عن إعداد و \ أو تدقيق البيانات المالية للمشروع الإستثماري في تعبئة هذا الجزء.

#### خ- الأصول الثابتة التاريخية

- 1- تحديد مصدر المعلومات المالية التاريخية.
- 2- تحديد العملة المستخدمة في إعداد المعلومات المالية التاريخية.
- 3- تعبئة هذا الجدول بالإستناد إلى السجلات المحاسبية للمشروع الإستثماري والوثائق الداعمة المتوفرة.

#### د- تكاليف المشروع والتمويل

- 1- تحديد العملة المستخدمة في إعداد تكاليف المشروع والتمويل.
- 2- قائمة تفصيلية بكافة البنود المتعلقة بالتوسع والتي تشمل الأراضي، المباني، الأجهزة والمعدات، رأس المال العامل، مع تفصيل كل بند.
- 3- البدء بتحديد التكلفة الكلية لكل من البنود، ثم تحديد المبلغ الذي سيتم تمويله من قبل المالك الحالي، المبلغ المطلوب تمويله من قبل المستثمر الخارجي، والمبلغ المتوقع تمويله من خلال الإقتراض.
- 4- يجب أن تتساوى التكلفة الكلية للبند مع مجموع وسائل التمويل الثلاث.

#### ذ- التوقعات المالية المستقبلية

- 1- تحديد العملة المستخدمة في إعداد التوقعات المالية.
- 2- إعداد توقعات مالية أولية على شكل تدفقات نقدية.
- 3- تسمية مصادر النقد الداخل حسب المشروع الإستثماري وطبيعة نشاطه.
- 4- إضافة ما يلزم من أصناف النقد الخارج في الفراغات.

#### ر- الملاحق إرفاق ما يلي من الملاحق في حال توفرها:

- 1- صورة عن هوية مقدم الطلب
- 2- صورة عن شهادة تسجيل الشركة
- 3- صور عن الرخص والأذونات
- 4- البيانات المالية التاريخية للشركة
- 5- دراسة الجدوى الإقتصادية \ خطة العمل
- 6- أبحاث السوق
- 7- الدراسات والمخططات الهندسية
- 8- عروض أسعار الأجهزة والمعدات
- 9- الإتفاقيات الموقعة مع الموردين \ الزبائن
- 10- الوكالات الحصرية
- 11- وثائق أخرى

معلومات حول الطلب	
	رقم الطلب
	إسم مقدم الطلب
	تاريخ تقديم الطلب
	قبول \ رفض الطلب
	أسباب قبول \ رفض الطلب
	توقيع الجهة المخولة بقبول \ رفض الطلب
	منسق العلاقة مع مقدم الطلب
	تاريخ بدء العمل على الطلب
	تاريخ إنهاء خطة العمل المتعلقة بالطلب
	توقيع معد خطة العمل
	تاريخ المصادقة على خطة العمل
	المصادقة على خطة العمل
	ملاحظات

أ - معلومات عن المالكين

المالك الأول:	
الإسم الكامل	
الجنس	
عنوان الشارع	
المدينة \ القرية	
رقم الهاتف \ الهاتف الخليوي	
عنوان البريد الإلكتروني	
العمر	
الوظيفة	
التحصيل العلمي	
اللغات	
المالك الثاني:	
الإسم الكامل	
الجنس	
عنوان الشارع	
المدينة \ القرية	
رقم الهاتف \ الهاتف الخليوي	
عنوان البريد الإلكتروني	
العمر	
الوظيفة	
التحصيل العلمي	
اللغات	
المالك الثالث:	
الإسم الكامل	
الجنس	
عنوان الشارع	
المدينة \ القرية	
رقم الهاتف \ الهاتف الخليوي	
عنوان البريد الإلكتروني	
العمر	
الوظيفة	
التحصيل العلمي	
اللغات	
المالك الرابع:	
الإسم الكامل	
الجنس	
عنوان الشارع	
المدينة \ القرية	
رقم الهاتف \ الهاتف الخليوي	
عنوان البريد الإلكتروني	
العمر	
الوظيفة	
التحصيل العلمي	
اللغات	

ب- معلومات عن المشروع الإستثماري	
	الإسم القانوني
	عنوان الشارع
	المدينة \ القرية
	الهاتف \ الفاكس
	عنوان البريد الإلكتروني
	عنوان الموقع على الإنترنت
	تاريخ التأسيس
	تاريخ بدء العمل
	رقم التسجيل القانوني
	الرخص والأذونات
	عدد الموظفين
	الشركاء ونسب ملكيتهم

ت- السلع \ الزبائن \ المنافسة

	1- السلع \ الخدمات
	2- الزبائن \ السوق المستهدف
	3- المنافسة

ث- التسويق	
	1- الميزة التنافسية
	2- التسعير
	3- التوزيع
	4- التسويق والترويج

ج- المدخلات \ الإنتاج \ الإدارة

1- المدخلات والموردون

2- الإنتاج \ التشغيل

3- الإدارة والموظفين

ح- المعلومات المالية التاريخية					
الإدارة، البيانات المالية المجمعة، البيانات المالية المدققة				مصدر المعلومات المالية التاريخية	
شيكل، دولار، دينار، غير ذلك				العملة المستخدمة في إعداد المعلومات المالية التاريخية	
2014	2013	2012	2011	2010	
					المبيعات
					الربح الإجمالي
					الربح التشغيلي
					صافي الربح
					التدفق النقدي التشغيلي
					صافي التدفق النقدي
					الأصول الكلية
					الأصول الثابتة
					المطلوبات
					حقوق الملكية
خ- الأصول الثابتة التاريخية					
شيكل، دولار، دينار، غير ذلك				العملة المستخدمة في إعداد معلومات الأصول الثابتة	
ملاحظات	سنة الشراء	التكلفة	الإستهلاك السنوي	القيمة الدفترية	
					-1
					-2
					-3
					-4
					-5
					-6
					-7
					-8
					-9
					-10

د- تكاليف المشروع والتمويل

شيكل، دولار، دينار، غير ذلك		العملة المستخدمة في إعداد تكاليف المشروع والتمويل			
ملاحظات	الدين	مستثمر خارجي	التمويل الذاتي	التكلفة الكلية	
					-1
					-2
					-3
					-4
					-5
					-6
					-7
					-8
					-9
					-10
					-11
					-12
					-13
					-14
					-15
					-16
					-17
					-18
					-19
					-20

