

هيئة تشجيع الاستثمار الفلسطينية طلب دراسة مشروع استثماري جديد

إرشادات تعبئة الطلب

يتكون هذا الطلب من 10 صفحات، 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 970 2 2988 791/2+ أو الرقم المجاني 1800250250، وإرسال الطلب الكامل إلى هيئة تشجيع الاستثمار الفلسطينية إما شخصياً أو من خلال البريد الإلكتروني 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- 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)؟

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. توزيع مبيعات الشركة المتوقعة 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 للمنافسين.
- iv. الحصة المستقبلية المتوقعة في السوق.

ت- التسويق

1- الميزة التنافسية

- i. لماذا سوف 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.

2- التسعير

- i. ما هي أسعار بيع المنتجات و \ أو الخدمات التي سوف تقدمها؟
- ii. كيف ستقوم بتحديد الأسعار (حسب سعر السوق، التكلفة مضافا إليها هامش ربح، غير ذلك)
- iii. كيف ستبدو أسعار المنتجات و \ أو الخدمات التي تقدمها بالمقارنة مع السوق؟

3- التوزيع

- i. أين يتواجد الزبائن؟
- ii. كيف سيحصل 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.

4- التسويق والترويج

- i. كيف سيعرف الزبائن عن المشروع التجاري والمنتجات و \ أو الخدمات التي سيقدمها؟

ث- المدخلات \ الإنتاج \ الإدارة

1- المدخلات والموردون

- i. ما هي أبرز المدخلات اللازمة من المواد الخام، المخزون، والأجهزة والمعدات ومن هم الموردون؟
- ii. تحديد اهم المواد الخام، المخزون، والأجهزة والمعدات.
- iii. تحديد أهم الموردين بالإسم والموقع.
- iv. تقدير عدد الموردين المحتملين.
- v. وصف شروط الشراء المتوقعة مع الموردين.

2- الإنتاج \ التشغيل

- i. كيف سيقوم المشروع الإستثماري بإنتاج المنتج النهائي \ تقديم الخدمة للزبون؟

3- الإدارة والموظفين

- i. أسماء أعضاء الفريق الإداري المحتملين.
- ii. وصف أعضاء الفريق الإداري المحتملين من ناحية التعليم والخبرة.
- iii. أعداد الوظائف الإدارية والتشغيلية المتوقعة مقسمة حسب المسمى الوظيفي.

ج- 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.

ح- 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.

خ- 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- دراسة الجدوى الإقتصادية \ خطة العمل
- 5- أبحاث السوق
- 6- الدراسات والمخططات الهندسية
- 7- عروض أسعار الأجهزة والمعدات
- 8- الإتفاقيات الموقعة مع الموردين \ الزبائن
- 9- الوكالات الحصرية
- 10- 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- السلع \ الزبائن \ المنافسة

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

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

ث- المدخلات \ الإنتاج \ الإدارة

1- المدخلات والموردون

2- الإنتاج \ التشغيل

3- الإدارة والموظفين

ج- 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

