

## مشروع تنمية ابتكارات القطاع الخاص (IPSD) و مشروع التمويل بهدف خلق فرص عمل (F4J)

### برنامج الاستجابة للأضرار الاقتصادية الناجمة عن جائحة كوفيد-19

#### الأسئلة المتكررة

#### ما هما مشروع الIPSD والF4J؟

- مشروع تنمية ابتكارات القطاع الخاص (IPSD) هو مشروع لوزارة الاقتصاد الوطني الفلسطينية، يموله البنك الدولي بتنفيذ من شركة DAI. يهدف المشروع إلى تمكين الإقتصاد الفلسطيني عبر تنمية القطاع الخاص مع التركيز على زيادة الأعمال، والشركات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs). يسعى مشروع IPSD لتحسين الروابط مع البيئة الحاضنة/أسواق زيادة الأعمال الإقليمية، وبناء نظام تمويل ديناميكي وشبكة "المستثمرين الفرديين" (angel investment network) وتطوير إطار تسجيل مُوحَّد ومحسَّن للشركات، بالإضافة إلى بناء مركز للاستعانة الخارجية (outsourcing hub) في غزة.
- مشروع التمويل بهدف خلق فرص عمل (F4J) هو مشروع لوزارة المالية الفلسطينية، يموله البنك الدولي بتنفيذ من شركة DAI. هدف المشروع التنموي هو اختبار فعالية تدخلات مالية محددة لتحفيز القطاع الخاص على الإستثمار وخلق الأشغال. للمشروع ثلاث مكونات من بينها مطابقة مِنحة البيئات الحاضنة لريادة الأعمال (entrepreneurship ecosystems matching grant, EE-MG) والذي صُمِّم لتحسين عدد ونوعية مبادرات الإستثمار-الجاهزة لريادة الأعمال عن طريق تعزيز سعة أو قدرة الشركات على استيعاب تمويل وسائل الإستثمار القائمة حالياً في مواضعها.

#### ما هو برنامج الاستجابة السريعة لفيروس كورونا المستجد؟

- إستجابة للأثار الناتجة عن جائحة كورونا وتأثيرها على شركات القطاع الخاص -محلياً ودولياً- قام مشروعاً (IPSD) و (F4J) بتصميم برنامج الاستجابة للأضرار الاقتصادية الناجمة عن جائحة كوفيد-19 لتقديم الدعم المالي والفني للشركات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة، مع إتاحة الفرصة للشركات المستهدفة في جميع القطاعات الإقتصادية لتقديم طلبات للاستفادة من البرنامج.

#### من يستطيع التقديم لبرنامج الدعم؟

- لضمان انتشار واسع وتأثير داخل البيئة الحاضنة لريادة الأعمال المحلية يرحب مشروعاً الIPSD والF4J بالشركات الناشئة الفلسطينية، والشركات في مرحلتها البدائية والشركات الصغيرة والمتوسطة التي:
  - هي مسجلة قانونياً في و/أو تعمل بشكل أساسي في الضفة الغربية أو غزة على أن تكون الشركة تزاوّل نشاطاتها لمدة لا تقل عن 6 شهور من تاريخ الاعلان عن المنحة (أي قبل 1 كانون الثاني 2020). الشركات الناشئة الغير مسجلة تستطيع الاستفادة من خدمات المشروع بشرط أستعدادها الحقيقي للتسجيل خلال شهر من توقيع العقد لدى الجهات الرسمية المختصة.
  - الشركات الناشئة والتي في مرحلتها البدائية غير المسجلة والتي تظهر نية حقيقة للتسجيل خلال شهر واحد سيتم أخذها بعين الاعتبار.
- (أ) تمتلك نموذج عمل مدفوع بالابتكار؛ (ب) متمكنة تكنولوجياً بصرف النظر عن القطاع الاقتصادي التي تعمل به.
- على الشركات الناشئة والشركات في مرحلتها البدائية خصوصاً وليس حصراً:
  - أن تمتلك نموذج منتج قائم على التكنولوجيا، كوننا نحذ العمل مع الشركات الناشئة التي تعالج أو تستهدف مشكلة فريدة.
  - أن تمتلك قدرأً من الجذب والشعبية في السوق، ويكون المنتج قد تخطى "مرحلة الفكرة" مع بعض تأكيدات العملاء الأولية.

- أن يمتلك القدرة للتعرف على فرص السوق الكبيرة ذات التأثير الهام.

### ماذا يندرج تحت اطار ”التكنولوجيا و/أو نماذج العمل المبتكرة“؟

سنستخدم تعريف مصطلح ”المبني على الابتكار“ بناءً على ”كتيب أوسلو“، الطبعة الثالثة، 2005، والتي تشير إلى:

- **ابتكار المنتج:** تقديم منتج أو خدمة جديدة أو مُحسّنة/بشكل كبير من ناحية خصائصه/ها أو الاستعمالات المقصودة منه/ها. يتضمن هذا تحسينات كبيرة على المواصفات التقنيّة، والمكونات والموارد، والبرمجيات المُدمّجة، وسهولة الاستخدام، وأي صفات وظيفية أخرى. يمكن لابتكار المنتج أن يُوظّف معرفة أو تقنية جديدة، أو أن يُبنى على استعمالات جديدة أو مزيج من المعارف والتقنيات الموجودة.
- **الابتكار في العملية:** هو استخدام طريقة إنتاج أو طريقة تسليم جديدة أو محسّنة بشكل كبير. يتضمّن هذا تغييرات كبيرة في التقنيات، و/أو المعدات، و/أو البرمجيات. الابتكار في العملية يمكن ان يؤدي إلى تقليص تكاليف وحدة الإنتاج أو التسليم، أو رفع مستوى الجودة، أو إنتاج أو تسليم منتجات جديدة أو محسّنة.
- **الابتكار التسويقي:** هو استخدام طرق تسويقية جديدة تتضمّن تغييرات كبيرة في تصميم المنتج أو التغليف، أو موضعة المنتج، أو الترويج للمنتج أو التسعير. تهدف الابتكارات التسويقية إلى معالجة حاجات العميل، أو فتح أسواق جديدة، أو موضعة جديدة لمنتج الشركة في السوق من أجل زيادة مبيعات الشركة.
- **الابتكار التنظيمي:** هو استخدام طرق تنظيمية جديدة في ممارسات الشركة، أو مكان العمل، أو المؤسسة، أو العلاقات الخارجية. يمكن للابتكار التنظيمي أن يرمي إلى رفع مستوى أداء الشركة عن طريق تقليص التكاليف الإدارية أو المصاريف التشغيلية، أو تحسين مستوى الرضى في مكان العمل (وبالتالي إنتاجية العمل)، أو الوصول إلى موجودات غير قابلة للتداول (مثل المعرفة الخارجية المصنّفة)، أو تقليص تكاليف المستلزمات.

### ماهو تاريخ آخر موعد لتقديم الطلبات؟

- 22 حزيران/يونيو 2020.

### كيف تتم معالجة الطلبات، وكيف تُختار الشركات؟

- سُنقّم جميع الطلبات على أساس مُنَجِّد. بعد استكمال مرحلة التقييم، ستجتمع لجنة التقييم لتختار أفضل المرشحين من قائمة المتقدمين المؤهلين اللذين تجاوزوا الحد الأدنى (علامة الحد الأدنى للاجتياز) بناءً على تقرير المقيّمين. يعتمد عدد الحاصلين على المنحة على المبلغ الإجمالي للمنح المقدمة لكل شركة مؤهلة إضافة إلى الأموال المتاحة للمنحة (أي حتى يتم استنفاد التمويل بشكل كامل).

### كيف أعرف أنه تمّ اختياري؟

- بعد الاختيار، سيبلغ كل من الIPSD والF4J المتقدمين الناجحين رسمياً حسب جهة الاتصال الرئيسية كما هو مشار إليها في نموذج الطلب. لا يلزمك اتخاذ أي إجراء إضافي ما لم نتواصل معك مباشرة.
- خلال ٣٠ يوماً من تاريخ إنهاء استقبال الطلبات وعند نهاية فترة التقييم سيتم إعلام المتقدمين الذين تمّ رفضهم.

## ما هي معايير التقييم؟

على المتقدمين المستوفين للشروط أن يُظهروا/يشرحوا المتطلبات التالية:

الشركات الناشئة/ في مرحلتها الأولى	الشركات الصغيرة والمتوسطة
المبيعات السنوية أقل من \$500,000 و عدد الموظفين أقل من 15 و تاريخ التأسيس: بعد 2008 وقبل 2020/1/1	المبيعات السنوية أكثر من \$500,000 وأقل من \$1,500,000 و عدد الموظفين أقل من 30

- على الشركات الصغيرة والمتوسطة أن تكون مسجلة ككيانات تجارية في الضفة الغربية و/أو غزة، ولديها عمليات في الضفة الغربية وغزة، وتعمل منذ مدة لا تقل عن ستة شهور قبل اطلاق هذا البرنامج. على الشركات الناشئة والشركات في مرحلتها البدائية غير المسجلة أن تُظهر نية حقيقة للتسجيل خلال فترة شهر واحد ليتم أخذها بعين الاعتبار.
- على عدد الموظفين بدوام كامل ألا يتجاوز الثلاثين موظفاً للشركات الصغيرة والمتوسطة والخمسة عشر موظفاً للشركات الناشئة/ في مرحلتها البدائية
- على اجمالي المبيعات في السنوات الماضية ألا يتخطى الـ \$1,500,000 للشركات الصغيرة والمتوسطة، والـ \$500,000 للشركات الناشئة والتي في مراحلها البدائية.
- على الشركات الناشئة في مرحلة ما قبل الدخل (pre-revenue) والشركات في مرحلتها البدائية التي مضى عليها أقل من سنتين أن يكون لديها القدرة على توفير بيانات تاريخية مؤكدة (سجلات مالية مدققة أو أولية/ شكلية) للمدة السابقة (سنة أشهر كحد أدنى)، وتوقعات مالية مراجعة/ محدثة. يجب على جميع الشركات الأخرى الناشئة والتي في مرحلتها البدائية والصغيرة والمتوسطة والتي يتجاوز عمرها السنتين أن توفر بيانات تاريخية مؤكدة (سجلات مالية مدققة أو أولية/ شكلية) للسنتين التوحيديتين الأخيرتين. على جميع الشركات الناشئة والتي في مراحلها البدائية والصغيرة والمتوسطة، وبغض النظر عن عمرها، أن توفر توقعات مالية مراجعة/ محدثة لعامي 2020 و 2021 (18 شهراً على الأقل)
- مؤهلات فريق الإدارة (أي المقتردين/ين أو الأكثر تمكناً) في الفريق، وما هي التجارب التي سيجلبونها للأسواق والتقنيات المنشودة وذات الصلة
- على أي متقدم يطلب التمويل أن يستطيع إبراز خطط واضحة ومعقولة للتعافي بعد فيروس كورونا المستجد، وتحليل السبب الجذري لإظهار المصادقية للطلب
- يُنصح ويُشجّع جميع المتقدمين لإرفاق خطة العمل و/أو (PDP) pitch deck presentation الملخص التنفيذي الخاص بالمتقدم كجزء من عملية التقديم.
- استكمال المتقدم للملخص التنفيذي هو متطلب (سواء كانت خطة العمل أو PDP متوفرة و/أو مرفقة كجزء من تسليم الطلب). كذلك، على الملخص التنفيذي للمتقدم أن يعرض بوضوح نموذج عمل سليم يُظهر واحدة أو أكثر من الصفات التالية:
  - ابتكار معرف بوضوح ومعقول سواء كانت التكنولوجيا أو خطة العمل هي القدرة على انجاز الاهداف المرجوة؛
  - على الشركات الناشئة والتي في مرحلتها البدائية والشركات الصغيرة والمتوسطة تعريف وتوضيح: (أ) امتلاكها لنموذج عمل مدفوع بالابتكار؛ (ب) كونه عملاً متمكناً تقنياً؛ (ج) امتلاكها منتج مبني على التقنية (راجع التعريف أعلاه للـ "مبني على الابتكار" في "كتيب أوسلو"، الطبعة الثالثة، 2005)؛

- قابلية نموذج عمل الشركة للتوسع والبقاء (مثلاً: (أ) هل المنتج أو الخدمة "مبني/ة على منصة" (platform-based) وتحمل الفرصة لمنتجات أو خدمات إضافية؟ (ب) ماذا يجعل سوق الأعمال جذاباً؟ (ج) ما الذي يدفع النمو؟)؛
  - قاعدة عملاء وسوق معقولة ومعروفة بوضوح تكون مهتمة بشراء المنتج أو الخدمة الذي/ التي ي/تقدم الأداء، والتكلفة، وأي ميزات مقارنة أخرى تتجاوز تلك التي في المنتجات الحالية أو المنافسين المحتملين في السوق (أي أن الاختبار الحقيقي هو إن كان العميل سيرى هذا المنتج كشيء "جميل امتلاكه" أم "يحتاج امتلاكه"). من المستحسن التوضيح بإيجاز وبشكل مقنع القيمة المضافة، و/أو المفارقة (المزايا) عن السوق، و/أو الميزة التنافسية بشكل يمكن من الدفاع عنها أو تبريرها.
  - على الشركات الناشئة والتي في مرحلتها البدائية في مرحلة ما قبل الدخل (pre-revenue)، وإضافة إلى ما سبق، توضيح مدى كاملية أو نضج المنتج أو الخدمة من وجهة نظر العميل؛
  - على الشركات الناشئة والتي في مرحلتها البدائية في مرحلة ما قبل الدخل (pre-revenue)، وإضافة إلى ما سبق، امتلاك قدر من الجذب والشعبية في السوق من المنتج/ الخدمة وتخطي "مرحلة الفكرة" مع بعض تأكيدات العملاء الأولية. على الأقل، تقديم منتج صالح كحدٍ أدنى (Minimum Viable Product, MVP) تم تطويره واختباره مُفضلاً مع العملاء أو مجموعة برامج تجريبية؛
  - ان تكون المنحة المطلوبة: (أ) ضمن النطاق؛ (ب) منطقية ومتماشية مع مستويات السوق المقبولة؛ (ج) يُفضل أن تُمثّل القيمة مقابل المال (أي الرواتب والأجور متقاربة مع أسعار السوق)؛
  - إكمال الطلب بجميع أجزاءه إضافة إلى تسليم المرفقات والمعلومات والملفات المطلوبة و/أو المُستحسنة.
  - التأكد من اكتمال وصلاحيات المعلومات المقدمة في الطلب وخلوها من أي حذف قد يؤدي إلى جعل المعلومة غير مكتملة أو غير صحيحة أو مضللة اعتباراً من تاريخها.
- سيحصل المتقدمون على اهتمام إضافي خلال تقييم ملائمتهم لأهداف مشروع الF4J والIPSD، أي:
- لديهم منتج/ خدمة فيه/ها ابتكار معقول (سواء كان تقنياً أو نموذج العمل) يمكن أن ي/تصنّع وي/تُباع لسوق التصدير (راجع التعريف أعلاه لل"مبني على الابتكار" في "كتيب أولسو"، الطبعة الثالثة، 2005)
  - لديهم برهان بوجود سوق واعد مع امكانية كبيرة للنمو، كما ان لدى الشركة نية واضحة للتوسع وتحقيق النمو متخطيةً سوقها (أسواقها) الأولية/ الأساسية.
  - المنتج أو الخدمة "مبني على منصة" مع الفرصة للتوسع في الأسواق الإقليمية/ الدولية بالمنتجات أو الخدمات القائمة أو الإضافية؛
  - أن تكون شركة ناشئة أو في مرحلتها البدائية مع فرص لتلقى استثماراً من مستثمر فردي (Business angel) أو ممولين آخرين للمراحل الأولية.
  - لديه/ها النية لجمع أو السعي بفعالية لإيجاد ملاك عمل أو ممول خاص آخر.

ما هي المصاريف القابلة للتغطية من قبل البرنامج؟

يغطي البرنامج أعمالاً مختارة عبر مشاركة بعض التكاليف في الفئات التالية فقط:

- الرواتب
  - الإيجار
  - العناصر المهمة والحاسمة للشركات الناشئة: البرمجيات، والأجهزة، والتراخيص
- لن يغطي البرنامج مصاريف مُتكبَّدة قبل ذلك.

كم تبلغ نسبة التغطية لبنود المصاريف المذكورة اعلاه؟

ضمن شروط وأحكام المنحة قد يغطي البرنامج الآتي:

- الرواتب:
- مساهمتنا: إلى 50%
- الحد الأدنى للموظف الواحد (الشركة المسجَّلة): 300 دولار أمريكي شهرياً
- الحد الأقصى للموظف الواحد (الشركة المسجَّلة): إلى 1,000 دولار أمريكي شهرياً
- الحد الأقصى للأشخاص الذين يعملون على حسابهم في شركة ناشئة: إلى 600 دولار أمريكي شهرياً
- الإيجار:
- مساهمتنا: إلى 50%
- الحد الأقصى: 1,000 دولار أمريكي شهرياً
- العناصر المهمة والحاسمة للشركات الناشئة: البرمجيات، والأجهزة، والتراخيص
- مساهمتنا: إلى 100% بسقف قدره 3,000 دولار أمريكي
- رسوم تسجيل الشركة الناشئة في وزارة الإقتصاد الوطني:
- مساهمتنا: 100%

ما هو إجمالي مبلغ الدعم المالي؟

- قد تستلم الشركة حتى 8,000 دولار أمريكي شهرياً لمدة أقصاها ثلاث شهور. تغطي المنحة المصاريف المستحقة بدءاً من وشاملة لشهر توقيع إتفاقية المنحة (بصرف النظر عن تاريخ توقيع الإتفاقية خلال ذلك الشهر)، ولكن لن تقوم بتغطية مصاريف مُتكبَّدة قبل ذلك.

ما هو الدعم غير المالي؟

- سيتم توفير برامج تدريبية وتدريبية للشركات المختارة الناشئة منها والتي في مرحلتها البدائية والصغيرة والمتوسطة (دعم تقني مجموع تبعاً لحاجاتهم الخاصة — تحت موضوعات التأقلم، التخفيف، والفرص — كما يتعلق بإعادة تفصيل عمالك لعالم مصاب بفايروس كورونا المستجد.

المواضيع الأساسية للدعم غير المالي هي:

- وضع الميزانية، والتوقع، والنماذج المالية

- الأعمال والتخطيط الإستراتيجي (جائزة السوق، إستراتيجية الذهاب-إلى-السوق، وتوسُّع السوق)
- جمع التبرعات (الترويج، وحكاية القصص، واستكشاف/استطلاع المستثمرين)
- تطوير المنتج والإدارة والتنفيذ والمعايير
- العمليات وإدارة الأداء (تتضمَّن إدارة التكاليف وإدارة التدفُّق النقدي)
- التسويق والمبيعات (تتضمَّن تنمية العملاء، والاستحواد، والتحليلات)

بسبب محدودية الميزانية المخصصة للمساعدة التقنيَّة، ستقوم الIPSD بوضع اولويات لوحدة التمرين والتدريب بعد الاختيار النهائي للمستفيدين. كما اننا سنحاول قدر المستطاع جعل الدورات التدريبية عبر الإنترنت مفتوحة للعمامة (مقابل التسجيل عبر الإنترنت)

### هل أستطيع التقديم إذا كنت متلقياً لمنح أخرى و/أو برامج دعم؟

- سيقوم البرنامج بتقييم مدى الأهلية بناءً على حاجات الأعمال والدعم. الرجاء التقديم ووصف الدعم الآخر المُتلقَى بدقة في خانة "الدعم الآخر" في الطلب.

### من يستطيع التقديم نيابة عن شركتي الناشئة أو التي في مرحلتها البدائية أو الصغيرة أو المتوسطة؟

- ممثل قادر على تصديق صحّة المعلومات المقدّمة وان يكون مخولاً من ناحية قانونية للتوقيع نيابة عن مقدم الطلب.

### هل أستطيع إرسال أكثر من طلب؟

- سيتم مراجعة طلب واحد من كل كيان/جهة. يؤدي تكرار الطلب إلى الاستبعاد المباشر للطلب سواء كان للشركة الناشئة أو للشركات الصغيرة والمتوسطة. إذا دعت الحاجة للحصول على مزيد من المعلومات، سيتم التواصل معكم من قبل ممثلي الF4J و/أو الIPSD للحصول على التوضيحات المطلوبة.
- في حال الحاجة لتعديل معلومات في الطلب أو لتصحيح اخطاء في الطلب، يُرجى التواصل معنا حصراً عبر البريد الإلكتروني مع ذكر سبب المراسلة (لا ترسل طلباً جديداً). [IPSD\\_applications@dai.com](mailto:IPSD_applications@dai.com)
- علاوةً على ذلك، يحق للIPSD والF4J ووفقاً لتقديرهما قبول أو رفض أي طلب تعديل على البيانات ما لم يكن ذلك التعديل قد تم استلامه من قبل ممثل الIPSD/F4J.

### كيف أرسل الطلب؟

- يرجى إرسال الطلب (مع المرفقات) عبر البريد الإلكتروني إلى: [IPSD\\_applications@dai.com](mailto:IPSD_applications@dai.com) بحيث يتم تضمين الجملة التالية في سطر الموضوع:  
**(RFA #: DAI-IPSD-F4J-2020-001 - اسم الشركة)**
- يرجى ان تتم الاشارة الى رقم ووصف كل مرفق في نص البريد الإلكتروني.
- يجب تعبئة نموذج الطلب بشكل مطبوع (وليس بخط اليد) باستثناء التوقيعات (يمكن القيام به إلكترونياً أو عن طريق التوقيع ومسح الطلب بالكامل)

### كيف أستطيع توقيع الطلب؟

- إلكترونياً: الرجاء إدراج توقيعك في المكان المشار إليه ثمّ احفظ الملف بتنسيق PDF. بإمكانكم ايضاً استخدام صورة بيانية للتوقيع موضوعة على الملف باستخدام برنامج متخصص (مثلاً: DocuSign).

- النسخة المطبوعة: الرجاء طباعة الطلب وتوقيعه في المكان المشار إليه، ثم مسح الطلب وإرساله بنسخة إلكترونية كما هو محدد في إعلان البرنامج.

أين أستطيع العثور على المزيد من المعلومات المساعدة لتعبئة نموذج الطلب؟  
إذا لم يتم الإجابة عن استفسارك أو سؤالك في قسم الأسئلة الشائعة أعلاه أو في الدليل المرجعي (بما يتعلّق بالطلب)، الرجاء التواصل معنا عبر البريد الإلكتروني: [IPSD\\_applications@dai.com](mailto:IPSD_applications@dai.com)