

جمهورية مصر العربية  
وزارة التجارة والصناعة  
الإدارة المركزية للسياسات التجارية الدولية  
جهاز مكافحة الدعم و الإغراق والوقاية

قائمة الاستقصاء  
الخاصة بالمستوردين  
.....  
الواردة من أو ذات منشأ  
.....

يتعين إستيفاء هذه القائمة على نماذج الشركة على أن تقدم للجهاز  
بنصها السرى وغير السرى

(شهر .. سنة )

## قائمة استقصاء المستوردين

### الجزء الأول

### بيانات عامة (غير سرية/معلنة)

- أذكر أسم شركتك، وعنوانها، وأرقام التليفون، وأرقام الفاكس إن وجدت.

---

---

---

- أذكر أسماء ووظائف وعناوين الأشخاص الذين يمكن الاتصال بهم في شركتك (إن كانت العناوين مختلفة عن ما سبق) للحصول على مزيد من المعلومات، وكذلك أرقام التليفون والفاكس إن وجد.

---

---

---

- ما هي السنة المالية لشركتك؟

---

- يرجى تقديم نسخ من التقارير المالية السنوية عن السنوات الثلاث الأخيرة، على أن تكون معتمدة محاسبياً (قدر المتاح) أو تقديمها بدون أن تكون معتمدة محاسبية (إذا لم تتوافر التقارير التحقيق محاسبياً) وإذا لم تتصف المعلومات بصفة العمومية برجاء وضعها تحت بند سرى مع ذكر مبررات ذلك، وتقديم نص غير سرى للمعلومات السرية للإطلاع العام عليه.

- يرجى تقديم أي كتيبات أو مطبوعات، تعطى مزيداً من المعلومات عن الشركة ومنتجاتها.

- إذا كانت شركتك هي إحدى الفروع المملوكة كلياً أو جزئياً لشركة أخرى فيرجى تقديم الاسم والعنوان الخاص بالشركة الأم مع بيان نظام الملكية.

<u>الاسم</u>	<u>العنوان</u>	<u>نظام الملكية</u>
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----

- إذا كانت شركتك تملك - كلياً أو جزئياً - شركات أخرى فالرجاء ذكر أسماء وعناوين هذه الشركات مع بيان نظام الملكية لشركتك في هذه الشركات.

<u>الاسم</u>	<u>العنوان</u>	<u>نظام الملكية</u>
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----

- إذا كانت شركتك ترتبط بأي شكل من أشكال الارتباط أو الصلات، مع مصنعي السلعة المعنية في مصر أو أي دول أخرى، موضوع البحث و التقصي (المصادر المعنية) أو المستوردين أو المصدرين للسلعة المعنية في مصر، أو موردي المواد الخام لمصنعي السلعة المعنية في مصر، أو العملاء المشترين لهذه السلعة في مصر فالمرجو ذكر أسماء هذه الجهات التي لشركتك ارتباط أو صلات بها، وعناوينها، وطبيعة علاقة هذا الارتباط أو تلك الصلات.

<u>الاسم</u>	<u>العنوان</u>	<u>نظام الملكية</u>
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----

- قدم نبذة تاريخية عن شركتك مع التركيز بصفة خاصة على السلعة المعنية، على أن تغطي هذه النبذة - ضمن ما تغطي - تاريخ إنشاء الشركة، طبيعة الشركة، الخريطة التنظيمية لها، أصناف السلع التي تقوم بتصنيعها أو استيرادها و/أو تقوم بتسويقها مع التركيز بشكل خاص على السلعة المعنية التي يتم تسويقها في مصر. حدد طبيعة المستوى التجاري لشركتك : مصنع، مستورد، مصدر، موزع، جملة، تجزئة... الخ. أذكر بالتفصيل الوظائف التي تقوم بها.

-----  
-----  
-----  
- إذا كنت تصنع السلعة المعنية فيرجى الإشارة إلى موقع المصانع التابعة لك ونوعية السلعة التي يختص كل منها بإنتاجها، ويرجى الإشارة إلى المصنع الذي يقوم بإنتاج السلعة المعنية والذي تستخدمه لتزويد السوق المصرية بهذه السلعة.

-----  
-----  
-----  
- يرجى تقديم وصف شامل " للسلعة المعنية بمفهومها الواسع " تلك السلعة التي تستوردها شركتك، وتقديم أي كتيبات و/أو كتالوجات بشأن هذه السلعة.

-----  
-----  
-----  
- يرجى توضيح أية اختلافات بين السلعة التي تستوردها شركتك، والسلعة التي يصنعها المنتج المصري.

-----  
-----  
-----  
- يرجى ذكر أسماء وعناوين المصدرين الأجانب، الذين يوردون لك السلعة موضوع التحقيق، ووضح ما إذا كان هؤلاء المصدرين هم مصنعي السلعة أم لا. وإذا لم يكونوا هم مصنعي السلعة، فالرجاء ذكر أسماء وعناوين المصنعين على قدر معرفتك بهم. ويرجى ذكر تفاصيل أي عقود أو اتفاقيات شراء تكون سارية المفعول أثناء فترة التحقيق<sup>(1)</sup> بالقدر الذي تكون فيه المعلومات غير سرية. وإذا كانت هناك معلومات عن هذه المعاملات ترغب في حمايتها، فإنه يمكنك ترك مكان البيانات السرية خالية في هذا الجزء من الاستمارة،

---

<sup>(1)</sup> هي تلك الفترة الزمنية التي تتراوح من ثلاث إلى خمس سنوات والتي تسبق تاريخ بدء التحقيق وتقوم فيها سلطات التحقيق بالاستعانة بكافة البيانات والتي تتعلق بالمبيعات، والأسعار، والمخزون، الإنتاج، تزايد الواردات... أخ للتوصل إلى المؤشرات والدلائل اللازمة للتحقيق.

وقدم نفس البيانات على ورقة منفصلة مدون عليها بوضوح كلمة "سرى" متضمنة الأرقام السرية وإرفاقها بالجزء الثاني من هذا الاستقصاء.

---

---

---

- هل لشركتك أي علاقة - بما في ذلك العلاقات غير الرسمية (شفوية أو مكتوبة) - مع الموردين الأجانب وخصوصاً فيما يتعلق بشروط الدفع، والتعامل مع الرسوم من كافة الأنواع (بما في ذلك رسوم مكافحة الإغراق، والرسوم التعويضية) والضرائب الإضافية. وإذا كان الأمر كذلك فالمرجو ذكر تفاصيل هذه العلاقات وأثرها على حجم المبيعات بين الشركتين. ويرجى تقديم نسخ من أي اتفاقيات أو ترتيبات كتابة. وإذا كانت هناك معلومات عن هذه الترتيبات، تريد حمايتها، فيرجى ترك مكان البيانات السرية خالياً في هذا الجزء من الاستمارة، وقدم نفس المعلومات على ورقة منفصلة مكتوب عليها بوضوح كلمة "سرى" بما في ذلك الأرقام السرية، وأرفقها بالجزء الثاني من هذه الاستمارة.

---

---

---

- يرجى تقديم قوائم كاملة بالأسعار تغطي السلعة المعنية بالنسبة للسنوات المالية xxxxx/xxxx/xx/xx إذا كانت قوائم الأسعار تشمل سلعاً أخرى بالإضافة إلى السلع المعنية، فيرجى الإشارة بشكل واضح في قائمة الأسعار، وأي من تلك المنتجات هي السلعة المعنية.

- أذكر طرق التسويق وتوزيع المنتج، التي تتبعها والتي تتعلق بجميع وارداتك وبصفة خاصة السلع المعنية.

---

---

---

- هل قمت بتصدير أي من السلع المعنية، خلال السنوات الأربع الماضية سواء بنفس الشكل الذي كانت تستورد به، أو إدخال أي تعديلات تمت عليها في مصر؟ وإذا كان الأمر كذلك فأذكر التفاصيل التي ليست سرية بطبيعتها. وإذا كانت هناك معلومات عن هذه المعاملات التجارية تريد حمايتها فيرجى ترك مكان البيانات السرية الرقمية خالياً في هذا الجزء من

الاستمارة، وقدم نفس البيانات في ورقة منفصلة مدون عليها بوضوح كلمة "سرى" بما في ذلك الأرقام السرية وأرفقها بالجزء الثاني من هذه الاستمارة.

- يرجى ذكر الفترات الزمنية التي تستغرقها المشتريات والشحنات من السلع المعنية من تاريخ إصدار أمر الشراء حتى الإفراج عن البضائع من الجمارك بحيث تصبح في حوزتك. يرجى تحديد كل من هذه المراحل والوقت اللازم لها.

## الجزء الثاني

### المعلومات السرية

#### ملحوظة:

- المعلومات المطلوبة في هذا الجزء تعتبر معلومات سرية بطبيعتها، وتعامل بهذه الصفة ما لم تصنفها على أنها معلومات علنية.
- فترة التحقيق xxx/x/x حتى xxx/xx/xx سيتم التحقق فيها من شق الإغراق.
- فترة الضرر أربع سنوات سيتم فيها مقارنة بيانات xx، xx، xxx، xxxxx.

#### الجانب المالي

- يرجى تقديم القوائم المالية المعتمدة محاسبياً، عن شركتك، للسنوات الميلادية .xxx، xx، xx.

• xxxxx

- يرجى ذكر شروط الدفع والتسليم بالنسبة للسلع المعنية من مصادر الاستيراد التي تتعامل معها، لكل سلعة معنية مع الأخذ في الاعتبار (النوع، الوزن، مستوى الجودة، الاستخدامات) مع بيان ما إذا كان هناك اختلافات في هذه الشروط.

-----

-----

-----

- يرجى ذكر شروط أي ضمانات تقدم إليك تتعلق بالواردات من السلع المعنية حسب السلعة والصنف وإذا ما كانت هناك اختلافات.

-----

-----

-----

- يرجى ذكر تفاصيل شروط أي ترتيبات أو اتفاقيات مالية بينك وبين مصدر السلع المعنية والتي يمكن لها أن تؤثر على سعر الشراء.

-----

-----

-----

- يرجى ذكر تفاصيل أي مسموحات أو مزايا تحصل عليها وتتعلق بمجال الإعلان أو الترويج أو برامج تتعلق بالسلعة المعنية.

---

---

---

- يرجى ذكر تفاصيل تتعلق بسعر الشراء للسلع المعنية، حسب (النوع، الوزن، مستوى الجودة، الاستخدامات) ، خلال الثلاث سنوات الأخيرة والسنة الحالية بما في ذلك الأسس التي أستخدمت عليها هذا السعر (FOB&CIF) وأذكر أي خصومات أو شروط خاصة تحصل عليها من المصدر.

---

---

---

### **المستوردون المرتبطون وغير المرتبطون :**

- تقضى اتفاقيات منظمة التجارة العالمية بوجود علاقة ارتباط بين اثنين (أو أكثر) من الأشخاص أو الشركات:

أ - إذا كان إحدهما يدير الآخر ويتحكم فيه بشكل مباشر أو غير مباشر.

ب - أو إذا كان هناك طرف ثالث يديرها بشكل مباشر أو غير مباشر.

ج - إذا كانا يسيطران بشكل مباشر أو غير مباشر على طرف ثالث. ويعتبر

الشخص مسيطراً بشكل مباشر أو غير مباشر حينما يكون الشخص الأول

في وضع يسمح له من الناحية القانونية أو العلمية التحكم في الشخص

الآخر وتوجيهه.

- يطالب المستوردون باستكمال الإجابة عن الأسئلة اللاحقة، والتي تتعلق بعلاقتهم

بالمصدرين، أما بالنسبة للمستوردين الذين يستوردون من كلا المصدرين (المرتبطين

وغير المرتبطين) فإنهم مطالبون باستكمال الإجابة على كلا من القسمين، وإلا فعليهم

القيام بالرد على القسم الذي ينطبق عليه.

### المستورد غير المرتبط:

- يتعين الرد على الأسئلة التالية فقط من جانب المستوردين الذين لا تربطهم علاقة مع المصدرين الذين يستوردون منهم السلع المعنية.
- على كل مستورد تقديم قائمة بتاريخ البيع تتضمن استيراد السلع المعنية، خلال فترة البحث والتقصي ، مع إيضاح تاريخ الشحن وتاريخ دخول السلعة إلى مصر وميناء الدخول ووحدة القياس والكمية المستوردة وشروط الشحن وسعر شراء الوحدة والقيمة الإجمالية للسلع المستوردة المعنية.
- يرجى تقديم نسخة معتمدة من المستندات التي تتعلق بوزن البضاعة وقيمتها وأوصافها وعلى سبيل المثال مستند الإفراج الجمركي والفاكتورة التجارية وبوليصة الشحن البحري وقائمة التعبئة وفاكتورة النولون البحري وفاكتورة التأمين البحري بالنسبة لكل عملية إستيرادية - مشار إليها في السؤال السابق - .

### المستورد المرتبط:

- يتعين الرد على الأسئلة التالية، فقط من جانب المستوردين ذوى الصلة الذين تربطهم علاقة ما مع المصدرين الذين يستوردون منهم السلعة المعنية.
- أشرح بالتفصيل العلاقة بين شركتك وكل مورد تربطك به صلة/ارتباط/أو علاقة، أذكر تفاصيل أي ترتيبات مالية أو مزايا تجارية تتحقق إما لشركتك، وإما للموردين نتيجة عمليات البيع التجارية مثل: العمولات، خصومات أو تخفيضات خاصة في الأسعار، رد رسوم الدروباك ، المشاركة في الأرباح، رد الرسوم أو الضرائب ... الخ.
- (بالنسبة لكل مصدر ذو صلة) أذكر كمية وقيمة الواردات من السلع أثناء فترة البحث والتقصي والتي ثبت فيها من مستندات الجمارك أن شركتك كانت الشركة المستوردة وأذكر كذلك تفاصيل أية طلبيات أخرى كانت قائمة عند نهاية فترة البحث والتقصي .
- أذكر التكاليف، والمصروفات، والنفقات، المترتبة على عملية البيع ، أو التصدير أو الاستيراد، أو الشحن أو استلام وتخزين البضائع، حتى قيامك ببيعها إلى أول مشتري مصري غير ذي الصلة. وأذكر الشركة المسؤولة عن كل عنصر من عناصر التكلفة.
- قدم قائمة حسب تاريخ البيع تشمل وارداتك من السلع المعنية، بالنسبة لكل مورد ذي صلة، أثناء فترة البحث والتقصي (فترة الاسترشاد) مع الإشارة بوضوح إلى تاريخ

البيع، ورقم مستند الإفراج الجمركي، ميناء الدخول، وحدة القياس، والكمية المستوردة، وشروط الشحن، وسعر شراء الوحدة، وقيمة الفاتورة الإجمالية للسلع المعنية.

- يرجى تقديم نسخة من مستندات الإفراج الجمركي على سبيل المثال شهادة الإجراءات الجمركية، الفاتورة المبدئية والفاتورة النهائية، بوليصة الشحن البحري، قائمة التعبئة (المحتويات)، فاتورة التأمين البحري، الإشعارات الدائنة والمدينة (الخصم والإضافة) أو أي مستندات أخرى بما فيها الشهادات المطلوبة ذات صلة بعملية استيراد أو تصدير السلع المعنية فيما يتصل بكل عملية إستيرادية - مشار إليها في السؤال السابق.

- هل العلاقة مع مورديك تؤثر على سعر شرائك أو سعر البيع المصري للسلع المعنية، أو مبلغ الأرباح المحقق في مصر؟ رجاء الإيضاح؟

- إذا ما كان أي عميل من عملائك المصريين - في السوق المصري - مرتبط بشركتك، قدم تفاصيل كاملة بهذه العلاقة موضعاً الخصومات أو أي اعتبارات أخرى تؤدي إلى تخفيض سعر البيع لمثل هؤلاء العملاء.

- أشرح الشروط التي تحكم المبيعات من السلع المعنية خلال فترة التحقيق لكافة عملائك المصريين، سواء أكانوا ذوي صلة أم لا بما في ذلك:

أ- سعر البيع : تقدم نسخ من قوائم أسعار ذات الصلة بالسلعة المعنية إن كان معمول بها، وإذا لم تكن قوائم الأسعار مستخدمة لدى شركتك فبرجاء الإشارة إلى الطريقة المستخدمة في تحديد أسعار البيع.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

ب- الخصومات: أشرح مختلف أنواع الخصومات الممنوحة ومعيار منح هذه الخصومات

ج- شروط الدفع: أذكر شروط الدفع سواء أكانت نقداً أو بالأجل مع شرح أي خيارات تقدمها الشركة (مثلاً البيع لشركة أخرى بقيمة مخفضة) أو خصم من حسابات المدينون.

د- سياسة النولون - أشرح سياسة النولون بشركتك تسليم مخازن المصدر - ميناء المصدر - ميناء الوصول ... الخ مع موافقتنا ببوليصة الشحن المؤيدة لذلك.

-----  
-----  
-----

- فيما يتعلق بمبيعات شركتك من السلعة المعنية إلى عملائك في مصر أثناء فترة البحث والتقصي يرجى توضيح، وبيان:

أ- الوحدة القياسية للبيع: (بالطقم، بالطن، بالكيلو جرام، ... الخ) والكمية الإجمالية المباعة.

ب - بيانات بيعيه ذات صلة بما يلي:

- الإيرادات الإجمالية للمبيعات الكلية.

- إجمالي عائد المبيعات.

- إجمالي المبالغ النقدية أو الخصومات الأخرى المسموح بها.

ج- أسعار البيع السائدة، وفي حالة عدم توافرها فبرجاء موافقتنا بمتوسط سعر البيع المرجح (بعد استبعاد الخصومات) حسب الوزن، الطقم،... الخ، للسلعة المعنية التي تبيعها شركتك.

د- الكتالوجات و/أو الكتيبات، والتي تتضمن بيانات بالموصفات، المتعلقة بالسلع المباعة في السوق المصرية.

- يرجى تقديم بيان بكافة المبيعات بالنسبة لكل وزن، طقم، ... الخ من السلعة المعنية المباعة إلى عملائك في مصر أثناء فترة البحث والتقصي. وينبغي أن تكون الإجابة في صحيفة مطبوعة، أو مكتوبة على الآلة الكاتبة، أو بالكمبيوتر، أو في شكل جدولي حسب المستويات التجارية (تجارة جملة - تجار تجزئة - مستخدمون نهائيون ... الخ).

- مع إيضاح ما يلي بالنسبة لكل عملية من عمليات البيع :

١- اسم المورد.

٢- رقم فاتورة المصدر وتاريخها.

٣- تاريخ البيع والشحن والإفراج الجمركي.

٤- ميناء الدخول.

٥- مستند الإفراج الجمركي.

٦- شروط الشحن .

٧- وحدة القياس والصنف والكمية المستوردة.

- ٨- سعر شراء الوحدة.
- ٩- القيمة الإجمالية للسلعة المعنية.
- ١٠- تاريخ البيع للعميل.
- ١١- رقم وتاريخ الفاتورة.
- ١٢- اسم العميل وجهه الشحن النهائية.
- ١٣- شروط البيع (الشحن، والدفع، أشياء أخرى ... حدد).
- ١٤- الكمية المباعة من كل وزن، أو نوع.
- ١٥- سعر البيع الإجمالي لكل وزن، أو نوع.
- ١٦- مقدار:

- الخصم النقدي.
- الخصم الكمي.
- التنزيل.
- أي تخفيضات أخرى (حدد).

ب) يرجى تحديد وبيان كافة التكاليف، والأعباء، والمصروفات، بقدر ما تحمته فقط الشركة التابعة لك، على أن يشمل ذلك:

- ١- مصاريف التمويل.
- ٢- العمولات (أشرح طبيعتها).
- ٣- نولون النقل البري في بلد التصدير.
- ٤- التأمين.
- ٥- مصاريف الوصول، والأرضيات وغرامات التأخير، ومصاريف التحميل والتفريغ LIGHTENED CHARGE .
- ٦- مصاريف نولون خدمات الحاويات.
- ٧- النولون البحري (إن وجد).
- ٨- مصاريف تخزين السلعة وهي في الطريق إلى مصر.
- ٩- مصاريف أخرى (حدد).

ج) ١- فرض رسوم من أي نوع (رسوم جمركية-رسوم مكافحة الإغراق-رسوم تعويضية-ضرائب إضافية ... الخ).

٢- أية تكاليف أخرى تتعلق باستيراد السلعة المعنية، مثل أتعاب السمسرة، ومصاريف التخزين، ومصاريف النقل.

٣- أية تكاليف أخرى يتم تحملها عند استيراد السلعة أو بعد استيرادها، حتى وصولها إلى منفذ البيع للعميل في مصر.

#### السلعة:

- يرجى أن تدرج بشكل منفصل في الجدول رقم ( ١ ) السلعة المعنية التي استوردتها شركتك (من حيث الوزن، النوع، مستوى الجودة، الاستخدامات، اللون) وكذلك السلعة المشتراة من موردين محليين (من حيث الوزن، النوع ، مستوى الجودة، الاستخدامات، اللون) مع الإشارة إلى المصدر.

- يرجى تقديم بيان عن وارداتك من السلعة المعنية من المصادر المعنية وغير المعنية كما هو موضح في الجدول رقم (٢). وأذكر فقط الواردات التي أفرجت عنها من الجمارك، أو التي جرى الإفراج عنها بالنيابة عنك. أذكر بشكل منفصل حسب كل دولة من الدول التي استوردت السلعة المعنية منها.

- يرجى وضع قائمة (من حيث الوزن، النوع ، مستوى الجودة، الاستخدامات، اللون) بحجم وقيمة طلبيات شركتك من السلعة المعنية التي قدمتها للمصدرين أثناء فترة التحقيق ولو لم يكن قد تم استيرادها حتى نهاية فترة التحقيق كما يرجى تحديد توقعات شركتك لنمو حجم وقيمة هذه الطلبيات خلال العامين القادمين.

---

---

---

#### المشتريات المحلية:

- يرجى ذكر مشترياتك من السلعة المعنية من المنتجين المصريين كما هو موضح في الجدول رقم (٣).

#### المبيعات:

- يرجى ذكر مبيعاتك من السلعة المعنية المستوردة من مصادر معنية وغير معنية كما هو موضح في الجدول رقم (٤) ومع إدراج المبيعات من الواردات بشكل منفصل، حسب كل دولة من الدول التي استوردت منها السلعة المعنية.

#### التسويق:

- يرجى أن تبين في الجدول رقم (٥) حجم وقيمة المبيعات، حسب كل عميل من أكبر عشرة عملاء لديك من السلعة المعنية.

- يرجى تقديم المعلومات المطلوبة في الجدول رقم ( ٦ ) عن أكبر عشرة عملاء على الأقل، من عملاء السلعة المعنية التي زادت مبيعاتك منها (مع استبعاد العملاء الجدد) منذ سنة xxxxx (ثلاث سنوات قبل مرحلة البحث والتقصي).
- يرجى تقديم المعلومات المطلوبة في الجدول رقم ( ٧ ) بالنسبة لأكثر عشرة عملاء على الأقل (من العملاء الجدد) بالنسبة للسلعة المعنية، والذين جذبتهم كعملاء منذ سنة xxxxx (ثلاث سنوات قبل مرحلة البحث والتقصي).
- يرجى تحديد مدى قدرة شركتك على توزيع وتسويق المنتج الخاضع للتحقيق في حالة زيادة الواردات منه خلال العامين القادمين.
- يرجى تحديد مدى صعوبة أو سهولة دخول مستوردين جدد إلى السوق المصرية فيما يتعلق ببيع أو توزيع المنتج الخاضع للتحقيق من الدول المعنية.

#### المخزون:

الواردات		الإنتاج المحلي	
الحجم(بالطن)	القيمة(بالألف جنيه)	الحجم(بالطن)	القيمة(بالألف جنيه)
	-----	-----	-----
	-----	-----	-----
	-----	-----	-----
	-----	-----	-----

- يرجى ذكر الطريقة المستخدمة في تقييم المخزون السابق. وهل حدث أي تغيير في طريقة التقييم خلال الفترة محل الاعتبار؟ هل حدث أية تخفيضات كبيرة في المخزون أثناء هذه الفترة؟

-----

-----

-----

- يرجى تحديد نسبة المخزون الحالي لديك بالقياس إلى المبيعات التي تحققها شركتك كما يرجى تحديد ما إذا كنت تتوقع زيادة ذلك المخزون خلال العامين القادمين وما هي كمية هذه الزيادة المتوقعة وما هو تاريخ حدوثها.

## الأسعار:

فيما يتعلق بقوائم الأسعار لديك التي تشمل السلع المعنية اعتباراً من سنة xxxx (بداية فترة التحقيق) أذكر التفاصيل المتعلقة بمعدلات الأسعار والخصومات و المسموحات أو أية اعتبارات أخرى لها تأثيرها على تخفيض السعر للمشتري، وإذا كانت هناك قائمة تخفيض مستخدمة عند بيع السلعة المعنية، فيرجى تقديم نسخة من هذه القائمة (أو القوائم) التي كانت سارية أثناء هذه الفترة.

- ما هي السلع -التي تنتج في مصر أو في دولة أخرى- يمكن أن تكون بديلاً مناسباً للسلع المعنية المنتجة محلياً أو المستوردة؟ يرجى تحديد القيود التي ترد على استخدام هذه السلع المعنية (مثل المواصفات الفنية، الجودة... الخ).

---

---

---

-هل يمكن للسلع المعنية المنتجة محلياً، والسلع المعنية من المصادر المعنية أو غير المعنية أن تستخدم بالتبادل مع بعضها البعض؟

المصادر المعنية نعم لا (ضع دائرة حول الإجابة الصحيحة)  
المصادر غير المعنية نعم لا (ضع دائرة حول الإجابة الصحيحة)

- وإذا لم يكن الأمر كذلك، فيرجى ذكر الخصائص الطبيعية و/أو العوامل الأخرى التي لا تسمح باستخدام السلع بالتبادل مع بعضها البعض.

---

---

---

هل إختلاف الجودة بين السلع المعنية التي تستوردها شركتك والسلع المعنية المنتجة في مصر، يشكل عاملاً مؤثراً في مبيعات الشركة من السلع المعنية؟

نعم لا (ضع دائرة حول الإجابة الصحيحة)

- إذا كان الأمر كذلك؟ فيرجى تحديد الإختلافات في الجودة تفصيلاً، وتوضيح ما إذا كانت هذه الإختلافات في صالح المبيعات التي تقوم بها شركتك أو في غير صالحها.

(ضع دائرة حول الإجابة الصحيحة)	<u>إختلاف الجودة في السلعة المستوردة</u>
في غير صالح	-١ في صالح
في غير صالح	-٢ في صالح

(ضع دائرة حول الإجابة الصحيحة)	<u>إختلاف الجودة في السلعة المصرية</u>
في غير صالح	-١ في صالح
في غير صالح	-٢ في صالح

- ما هي الدول - بخلاف "الدول المصدرة موضوع البحث والتقصي" التي يمكن إعتبارها مصادر يعتمد عليها في توريد السلع المعنية ؟

-----

-----

-----

- كيف تغير الطلب على السلعة المعنية منذ بداية السنة الميلادية xxxx حتى xxxx/xx/xx.

-----

-----

-----

- ما هي العوامل الرئيسية التي أثرت على هذا التغير (مثل : أسعار الصرف ، معدلات الفائدة ، منتجات جديدة) ؟

-----

-----

-----

- ما هو أثر التغير التكنولوجي -إن وجد- في السنوات الأربع الأخيرة (الذي أثر على الإنتاج ، أو على الإستخدام النهائي للسلعة المعنية) وعلى قدرة الشركة على المنافسة ، مع المصادر المحلية أو الأجنبية الأخرى للسلعة المعنية ؟

#### تقدم المعلومات عن طريق الوسائل الإلكترونية ( الكمبيوتر ) :

- تتشرف إدارة السياسات التجارية الدولية ان تتلقى الردود على الاستبيان عن طرق الوسائل الإلكترونية والمعلومات التالية تساعد في تقديم المستندات.

والمعلومات التي يمكن عرضها عن طريق الوسائل الإلكترونية تتضمن:

- الردود على الاستبيان

- معلومات إضافية على شكل قاعدة بيانات أو جداول إلكترونية.
- رسومات وخرائط توضيحية

### **نماذج التقديم**

تقدم إدارة السياسات التجارية الدولية النماذج التالية والتي يمكن تقديم البيانات عن طريقها:

آخر إصدار	النموذج المقترح	نوع الملف
7	Ms. WinWord	معالجة البيانات
7	Ms. Excel	جداول إلكترونية
7	Ms. Access	قاعدة البيانات

### **المستندات الإضافية :**

في حالة استخدام الكمبيوتر لتقديم البيانات ، نرجو تقديم نسخة من المستندات إلى جانب ديسك يحمل البيانات ( Floppy Disk 3.5 Inch أو CD- ROM).

وفي حالة إجراء عملية واختزال للمعلومات أو ضغط ، نرجو أن تكون على ملف ذاتي التشغيل من خلال برنامج PKZIP.

## الجدول

### جدول ١

أوزان السلعة المعنية التي تقوم شركتكم بإستيرادها أو شرائها محلياً .

مصدر المشتريات المحلية (الاسم والعنوان)	مصدر الواردات (الاسم والدولة)	أوزان السلعة/طن	
-----	-----	XXXXX	XXXX
-----	-----	-----	-----
-----	-----	-----	-----

## جدول ٢

### الواردات من السلعة المعنية عن الفترة

XXXX، XXXX، XXXX، XXXX

#### المنشأ الخاص بـ :

الدولة المعنية : (.....).

الكمية ( بالطن )

سعر التسليم الصافي ( بالألف جنيه )

تكاليف التسليم ( % )

----- : الدولة غير المعنية :

الكمية ( بالطن )

سعر التسليم الصافي ( بالألف جنيه )

تكاليف التسليم ( % )

١ - يرجى إعداد نسخ من هذا الجدول ، وتقديم جدول واحد مستوفى عن كل دولة من الدول التي إستوردت منها السلعة المعنية .

٢ - يجب أن تشمل الإجابة فقط تلك الواردات التي قمت بإستيرادها عبر الجمارك بمعنى أنك دفعت عنها رسوماً جمركية عند الإفراج عن السلع كاملة وبشكل نهائي من الجمارك (بعد دور المستخلص الجمركي إن وجد) .

٣ - سعر التسليم الصافي : هو تكلفة السلعة بما في ذلك تكاليف الإستيراد الإجمالية ، مثل الرسوم الجمركية ، وأتعاب السمسرة (النولون ، والمناولة ، والتأمين) حتى وصولها إلى مخازنك .

٤ - يجب ذكر سعر التسليم الصافي بالجنيه المصري .

ب يتعين تصميم هذا الجدول لكافة الشحنات التي قامت شركتكم بإستيرادها من الدول الخاضعة للتحقيق (.....) والدول الأخرى غير الخاضعة للتحقيق خلال الفترات المشار إليها (علي المستوى الشهري).

### جدول ٣

#### مشتريات السلع المعنية من المنتجين المصريين عن السنوات الميلادية

XXXX، XXXX، XXXX، XXXX

- 
- الكمية ( بالطن ) .
  - سعر التسليم الصافي ( بالألف جنيه ) .
  - تكاليف التسليم (%) .
- ١ - لابد من توضيح القيمة صافية بعد الخصومات النقدية ، أو الكمية أو المؤجلة ، أو مسموحات أو ضرائب ، ومع ذلك فهي تتضمن تكاليف التسليم ( النولون ، والمناولة ، والتأمين ) ، متضمنة في سعر البيع ، أو تقدير لتكاليف التسليم التي تتحملها شركتكم عند شراء السلع على أساس فوب (FOB) .
- ٢ - يرجى وضع متوسط تكاليف التسليم ( النولون ، والمناولة ، والتأمين ) سواء أدرجت ضمن أسعار الشراء أو تحملتها شركتكم بشكل منفصل في صورة نسبة مئوية من سعر التسليم الصافي .

## جدول ٤

المبيعات من السلعة المعنية

عن السنوات الميلادية

XXXX ، XXXX ، XXXX ، XXXX

أ - المبيعات من الإنتاج المحلي :

١ - للإستهلاك المحلي :

- الكمية ( بالطن ) .

- سعر التسليم الصافي ( بالآلف جنيه ) .

- تكاليف التسليم ( % ) .

٢ - للتصدير :

- الكمية ( بالطن ) .

- سعر التسليم الصافي ( بالآلف جنيه ) .

- تكاليف التسليم ( % ) .

ب - المبيعات من الواردات :

الدولة : -----

١ - للإستهلاك المحلي :

- الكمية ( بالطن ) .

- سعر التسليم الصافي ( بالآلف جنيه ) .

- تكاليف التسليم ( % ) .

٢ - للتصدير :

- الكمية ( بالطن ) .

- سعر التسليم الصافي ( بالآلف جنيه ) .

- تكاليف التسليم ( % ) .

١ - يرجى إعداد نسخ من هذا الجدول ، وتقديم جدول واحد مستوفى بالنسبة لكل دولة من

الدول التي إستوردت منها السلعة المعنية .

٢ - يجب أن تشمل الإجابة فقط تلك الواردات التي قمت بها عبر الجمارك ، بمعنى أنك

دفعت رسوماً جمركية عنها ، حينما تم الإفراج عن البضائع كاملة وبشكل نهائي من

الجمارك (بعد دور المستخلص الجمركي إن وجد) .

- ٣ - سعر التسليم الصافي هو القيمة بعد الخصومات النقدية أو الكمية ، أو المؤجلة ، أو أي مسموحات أو ضرائب ، ومع ذلك فهي تتضمن تكاليف التسليم التي تقوم الشركة بدفعها ، أو تقديراً لهذه التكاليف ، إذا قام المشتري بدفعها .
- ٤ - ضع متوسط تكاليف التسليم في صورة نسبة مئوية من سعر التسليم الصافي .

يتعين تصميم هذا الجدول لكافة الصفقات التي قامت شركتكم ببيعها في السوق المحلي المصري من الإنتاج المحلي والإنتاج المستورد (دول خاضعة للتحقيق وغير خاضعة للتحقيق) خلال الفترات المشار إليها (علي المستوي الشهري).

## جدول ٥

أكبر عشرة عملاء بالنسبة لمبيعات السلع المعنية

العميل :

العنوان :

المستوى التجاري :

تكاليف التسليم (%)	سعر التسليم الصافي	الكمية (طن)		الفترة
		XXXX	XXXX	
-----	-----	-----	-----	XXXX
-----	-----	-----	-----	XXXX
-----	-----	-----	-----	XXXX
-----	-----	-----	-----	XXXX

١ - يرجى إعداد نسخ من هذا الجدول ، وتقديم نسخة واحدة مستوفاة بالنسبة لكل واحد من العملاء العشرة .

٢ - يتضمن مستوى التجارة : تجارة الجملة/ الموزعين أو كبار تجار السلعة أو تجار التجزئة.

٣ - سعر التسليم الصافي : هو القيمة الإجمالية للمبيعات لهذا العميل بعد إستبعاد الخصومات النقدية أو الكمية أو المؤجلة أو أي مسموحات أو ضرائب ومع ذلك فهي تتضمن تكاليف التسليم (النولون ، المناولة ، والتأمين) التي تدفعها الشركة والتي تدخل في سعر البيع أو تقديراً إجمالياً لتكاليف التسليم إذا قام المشتري بدفعها .

٤ - يرجى وضع متوسط تكاليف التسليم سواء دفعتها شركتك أو دفعها المشتري في صورة نسبة مئوية من سعر التسليم الصافي .

## جدول ٦

- كبار العملاء الذين زاد حجم المبيعات لهم من السلع المعنية إعتباراً من السنة الميلادية  
xxxxxx (ثلاث سنوات قبل فترة البحث والتقصي)

----- : العميل  
----- : العنوان  
----- : المستوى التجاري

٤	٣	٢	١
---	---	---	---
- مواصفات السلعة (الوزن - الخ)			
---	---	---	---
- تاريخ التعامل معهم			

### المبيعات المحققة :

---	---	---	---
الكمية (طن)			
---	---	---	---
سعر التسليم الصافي (بالألف جنيهه)			
---	---	---	---
تكاليف التسليم (%)			

### المنافسة :

---	---	---	---
الاسم			
---	---	---	---
المصدر			
---	---	---	---
السلعة			

١ - يرجى إعداد نسخ من هذا الجدول ، وتقديم نسخة واحدة مستوفاة عن كل واحد من العملاء العشرة الجدد الذين حققوا مبيعات .

٢ - يتضمن المستوى التجاري : تجار ، الجملة / الموزعين ، كبار تجار السلعة ، تجار التجزئة.

٣ - سعر التسليم الصافي هو القيمة الإجمالية للمبيعات لهذا العميل بعد الخصومات النقدية أو الكمية أو المؤجلة والمسموحات والضرائب . ومع ذلك فهي تتضمن تكاليف التسليم (النولون ، المناولة ، والتأمين) التي تدفعها شركتك والتي يتضمنها سعر البيع أو تقديراً لتكاليف التسليم إذا كان المشتري هو الذي دفعها .

٤ - يرجى وضع متوسط تكاليف التسليم ، التي دفعتها شركتك أو دفعها المشتري في صورة نسبة مئوية من سعر التسليم الصافي .

## جدول ٧

أكبر عشرة عملاء جدد قاموا بشراء السلعة المعنية

العميل	:	-----
العنوان	:	-----
المستوى التجاري	:	-----
مواصفات السلعة (الوزن... الخ)	---	---
تاريخ التعامل	---	---
<b>العملاء الجدد :</b>		
الكمية (طن)	---	---
صافي القيمة المحققة (بالألف جنيه)	---	---
تكاليف التسليم (%)	---	---
<b>المنافسة :</b>		
الإسم	---	---
المصدر	---	---
السلعة	---	---

١ - يرجى إعداد نسخ من هذا الجدول ، وتقديم نسخة واحدة مستوفاة عن كل واحد من العملاء العشرة الجدد .

٢ - يتضمن المستوى التجاري : تجارة الجملة / الموزعين ، وتجار السلعة الكبار ، وتجار التجزئة .

٣ - سعر التسليم الصافي هو القيمة الإجمالية للمبيعات لهذا العميل مطروحاً منها الخصومات النقدية أو كمية أو مؤجلة والمسموحات والضرائب ومع ذلك فهي تتضمن تكاليف التسليم (النولون ، والمناولة ، والتأمين) التي دفعتها شركتك والتي تدخل ضمن سعر البيع ، أو تقديراً لتكاليف التسليم ، إذا كان المشتري قد دفعها .

٤ - ضع متوسط تكاليف التسليم سواء دفعتها الشركة أو المشتري ، في صورة نسبة مئوية من قيمة التسليم الصافية.