**الــجـــــــمـهــــــوريـــــــــــــة الــجــزائـــــــــريـــــــة الديـــــمــقــــــــراطــيــة الـــشـــــعــبــــيـــــة**

**وزارة الـــتــــجــارة**

**المديرية العامة لضبط النشاطات**

**و تنظيمها**

**مــديــريــة الــمنــافــسة**

**سبر أراء حول البيوع المقننة**

**)البيع بالتخفيض والبيع الترويجي والبيع في حالة تصفية المخزونات والبيع عند مخازن المعامل والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود(.**

**الجزء المخصص للأعوان الإقتصاديين**

**سبر أراء حول البيوع المقننة**

**)البيع بالتخفيض والبيع الترويجي والبيع في حالة تصفية المخزونات والبيع عند مخازن المعامل والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود(.**

**الجزء المخصص للمتعاملين الاقتصاديين**

**أ) معلومات عامة :**

**1) ما هي طبيعتكم القانونية؟**

 شخص طبيعي  شخص معنوي

**2) ما هو قطاع نشاطكم ؟**

** الإنتاج  الاستيراد  التوزيع  نشاط أخر(للتوضيح) ........................................................................**

**3) أين تزاولون نشاطكم التجاري ؟**

**الولاية ........................................................................**

**الدائرة ........................................................................**

**البلدية.........................................................................**

**4) ما هو نشاطكم ؟ ( أو نشاطاتكم إذا كانت متعددة).**

**...................................................................................**

**5) ما هي مجالات نشاطكم ؟**

**** ملابس الكبار  الأحذية  الهواتف النقالة و الثابتة

 معدات الإعلام الآلي ( كمبيوتر ، لوحات )  الأجهزة الكهرومنزلية

 مواد غذائية  مواد الديكور  مواد التجميل  لوازم الأطفال  أخرى ( الرجاء التوضيح ):...........................

**6) منذ متى و أنتم تمارسون نشاطكم ؟ ( أو أنشطتكم حسب الحالة ).**

**..............................................................................**

**7) ما هي فئة السن التي تنتمون إليها ( مسير إذا كنتم شخص معنوي )؟**

 19 -25  26-30  31-35

 35-40  41-50  51-55  أكثر من 55 سنة

**8) ما هو مستواكم الدراسي و الجامعي ( مسير إذا كنتم شخص معنوي ).**

 المستوى المدرسي ( التوضيح ) : .................................................................................

 المستوى الجامعي ( التوضيح ) : .................................................................................

**9) ما هي اللغة التي تتقنونها ؟**

 عربية  فرنسية  انجليزية

 غيرها (مع التحديد)......................................................

**10) معلومات أخرى مفيدة تخصكم :**

**.................................................................................**

**ب/ - الإطار التنظيمي:**

**1) هل تعرفون التنظيم المطبق على البيوع المقننة (مرسوم تنفيذي رقم 06-215 مؤرخ في 22 جمادى الاولى عام 1427 الموافق 18 يونيو سنة 2006، يحدد شروط وكيفيات ممارسة البيع بالتخفيض والبيع الترويجي والبيع في حالة تصفية المخزونات والبيع عند مخازن المعامل والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود)**

 نعم، أعرف هذا التنظيم جيد جدا  نعم، أعرفه جيدا  نعم، أعرفه قليلا

 لا اعرف (لماذا**؟**) .........................................................

**2) إذا كان الجواب نعم، كيف تعرفتم على هذا الإطار التنظيمي ؟**

 عن طريق مصالح وزارة التجارة :

 المصالح المركزية

 المصالح الجهوية

 المصالح المحلية

 من طرف عون اقتصادي آخر

 مختلف وسائل الإعلام

 غيرها؟

3) **إذا كانت إجابتكم بـ لا، لماذا؟..................................................**.

**4) هل تعتبرون أن الإطار التنظيمي المطبق واضح و بسيط بما فيه الكفاية ؟**

 نعم

 لا، لماذا ؟..................................................................

**5) ما هي التحسينات التي تريدون إضافتها للنص ؟**

**................................................................................**

**6) هل يمكنكم التفريق بين مختلف أنواع أأ البيوع المقننة ( البيع بالتخفيض، البيع الترويجي، البيع في حالة تصفية المخزونات، البيع عند مخازن المعامل ، البيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود) ؟**

** نعم**

** لا، لماذا ؟..................................................................**

**7) أي نوع من البيوع تمارسون ؟**

 البيع بالتخفيض  البيع الترويجي  البيع في حالة تصفية المخزونات

 البيع عند مخازن المعامل  البيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود

**8) لماذا تمارسون هذا النوع من البيوع ؟ ( مع ترقيم الخانة بحسب ترتيب الاختيار)**

 لتصفية مخزوناتكم  لرفع رقم أعمالكم

 لجلب و كسب وفاء زبائنكم  لتقوية قدراتكم التنافسية

 للإشهار و التعريف بمنتوجاتكم  أهداف أخرى .................

**9°) ما هو اثر البيوع الممارسة على رقم أعمالكم ( بالنسبة) ؟**

** من 5% إلى 15 %  من 15% إلى 30 %  من 30 %إلى 45 %**

** من 45 % إلى 60 %  من أكثر من 60 %**

**10) على العموم، ما هي درجة رضاكم عن كيفيات إجراء البيوع المقننة التي تمارسونها؟**

  **راضي جدا، لماذا ؟..........................................................**

  **راضي، لماذا ؟..............................................................**

  **لست راضي، لماذا ؟........................................................**

**11) هل واجهتكم عراقيل عند طلب تسليمكم رخصة لممارسة أحد أنواع هذه البيوع ؟**

** نعم، ما هي ؟ :............................................................**

** لا**

**12) ما رأيكم في الملف المطلوب للحصول على رخصة ممارسة بيوع ترويجية؟**

** ملف ثقليل  ملف سهل إيداعه**

** اقتراحاتكم................................................................**

**ج) ديناميكية النشاط**

**1) هل رقم أعمالكم خلال فترة البيع بالتخفيض مقارنة برقم الأعمال الإجمالي للفترة السابقة لنشاط (البيع بالتخفيض، البيع الترويجي، البيع في حالة تصفية المخزونات ،البيع عند مخازن المعامل والبيع خارج المحلات التجارية بواسطة فتح الطرود) هو:**

** أعلى (ذكر النسبة %)......................................................**

** أقل (ذكر النسبة %)........................................................**

** مماثل.......................................................................**

**2) بعد نهاية فترة البيع الترويجي، ما هو مستوى مخزون سلعتكم ؟**

** أصبح أقل بـ (.........%)  بقي على حاله.**

**3) ما هو ربحكم المالي المتوسط المحقق بالنسبة لمستهلك واحد قبل انطلاق نوع البيع الترويجي الذي مارستموه ؟**

**الربح المحقق (دج)................................................................**

**4) ماذا يمثل لكم عادة، بالنسب، رقم أعمال البيع الترويجي مقارنة برقم الأعمال المتوسط المتعلق بالمواد المباعة خلال فترة البيع الذي مارستموه؟**

**........................................................................... (بـ %)**

**5) عقب فترة البيع الممارس، كان نشاطكم على مستوى الديناميكية التجارية :**

** مرضي جدا  مرضي**

** مرضي قليلا  غير مرضي**

**6) هل الإقبال على تجارتكم أحسن قبل فترة البيع الترويجية**

** نعم، (النسبة المتوسطة اليومية) لماذا؟ .......................................**

** لا، لماذا .....................................................................**

**7) هل أنتم راضون عن فترات البيع بالتخفيض المحددة و مدتها؟**

** أ) نعم ، لماذا ؟ .............................................................**

** ب) لا ،لماذا ؟**

** قصيرة جدا  طويلة جدا**

** ج) اقتراحات مفيدة**

**...................................................................................**

**8) هل اللجوء لهذا النوع من النشاط أصبح، في رأيكم، وسيلة فعالة لإعطاء أكثر ديناميكية لنشاطكم و جعلها أكثر جاذبية للمستهلك؟**

** نعم  لا**

** لماذا ؟.....................................................................**

**9) اقتراحات و تعليقات أخرى هامة لتحسين شروط ممارسة هذا النشاط ( لا سيما على المستوى القانوني و الاقتصادي) :**

**......................................................................................................................................................................**

**10) هل لديكم أراء أو ملاحظات أو اقتراحات و تعليقات أخرى تقدموها لنا؟ ما هي؟**

**......................................................................................................................................................................**