

ZA5558

**Flash Eurobarometer 320
(European Contract Law in Business-to-Business Transactions)**

**Country Questionnaire
Latvia**

F1320
FLASH EUROBAROMETER
Business attitudes towards cross-border business-to-business transactions and the usefulness of a European contract law

SCREENER

D01. Vai Jūsu uzņēmums ir iesaistīts business-to-business darījumos (t.i., darījumi starp Jūsu uzņēmumu - kā pārdevēju vai pircēju - un citiem uzņēmumiem)?

- Jā..... 1
- Nē 2 [PATEIKTIES UN BEIGT INTERVIJU]
- [Nezina/NA] 9 [PATEIKTIES UN BEIGT INTERVIJU]

D02. Kurš no sekojošiem izteikumiem atbilst Jūsu situācijai?

- Mēs patlaban pārdodam / pērkam pāri robežai no/ uz uzņēmumiem citās ES valstīs..... 1
- Mēs apsveram pārrobežu pārdošanu/ pirkšanu no/ uz uzņēmumiem citās ES valstīs nākotnē 2
- Mēs NEESAM ieinteresēti pārrobežu pārdošanā / pirkšanā no uzņēmumiem no citām ES valstīm 3 [PATEIKTIES UN BEIGT INTERVIJU]
- [Nezina/NA] 9 [PATEIKTIES UN BEIGT INTERVIJU]

D03. Kāda veida business-to-business darījumos Jūs galvenokārt esat iesaistīti?

- Preču tirdzniecība/ iegāde (...ieskaitot produktus no ražošanas, izklaides preces un viesnīcas/restorānus u.c.) 1
- Digitālo produktu (piemēram, CD, DVD, programmatūra, lejupielādējama mūzika un filmas) tirdzniecība/ iegāde 2
- Finanšu pakalpojumu pārdošana/ iegāde 3
- Citu pakalpojumu pārdošana/ iegāde 4 [PATEIKTIES UN BEIGT INTERVIJU]
- [Nezina/NA] 9

DEMOGRAPHICS

D1. Cik daudz darbinieku ir Jūsu uzņēmumā?

- Darbinieki
- Nezina/NA 99999999

D2. Kāds bija Jūsu uzņēmuma apgrozījums 2009.gadā?

-EUR
- Nezina/NA 99999999

D3. Kura no sekojošajām produktu kategorijām ir lielākā Jūsu pārdošanā?

[IESPĒJAMA TIKAI VIENA ATBILDE]

- Automašīnas, motorizētie transporta līdzekļi un to daļas..... 1
- Apģērbi, apavi un aksesuāri (ieskaitot juvelierizstrādājumus un kosmētiku) 2
- Finanšu un apdrošināšanas pakalpojumi..... 3

- Pārtika un dzērieni.....	4
- Mēbeles, apdare un dekorācija (ieskaitot do-it-yourself preces un kopšanas produktus)	5
- Mājsaimniecības tehnika, elektronikas preces un informācijas tehnoloģiju preces	6
- Brīvā laika preces (piem. grāmatas, audiovizuālie materiāli, rotaļlietas u.c.)	7
- Produkti no inženiertehnikas sektora, piem., iekārtas	8
- Digitālie produkti	9
- Citas preces	10
- [Nezina/NA]	99

D4. Vai Jūsu uzņēmums business-to-business darījumos ir pārsvarā iesaistīts kā pircējs vai pārdevējs?

- Pārsvarā kā pircējs.....	1
- Pārsvarā kā pārdevējs.....	2
- Iesaistīts vienlīdz lielā mērā kā pircējs un kā pārdevējs	3
- [Nezina/NA]	9

D5. Kurus no sekojošajiem pārdošanas kanāliem Jūs izmantojat?

[IESPĒJAMAS VAIRĀKAS ATBILDES]

- Pārdošana veikalos (tirdzniecības telpās).....	1
- Internets	2
- Telefons, pasts un citi attālinātās komunikācijas veidi.....	3
- Pārdošana ar tirdzniecības aģentu starpniecību un citi ārpus veikala telpu tirdzniecības kanāli	4
- [Nezina/NA]	9

D6. Neskaitot [Latviju], cik daudzās citās ES valstīs Jūs šobrīd veicat pārrobežu darījumus?

[TIKAI VIENA ATBILDE]

- [] [] Valstīs (0 – 26)	
- [Nezina/NA]	99

MAIN QUESTIONNAIRE

[JAUTĀT VISIEM]

Q1. Kādi komercīgumu principi visbiežāk nosaka Jūsu business-to-business pārrobežu darījumus Eiropas Savienībā?

[IESPĒJAMA TIKAI VIENA ATBILDE]

- Latvijas valsts komercīgumu principi/ akti	1
- Tās valsts komercīgumu principi, kurā atrodas otrā puse	2
- Trešās valsts līgumtiesību akti	3
- Komercīgumu principi, kas nav saistīti ar kādu konkrētu valsti, piemēram, starptautiskās konvencijas vai UNIDROIT (Starptautisko privāttiesību unifikācijas institūts) principi.....	4
- [Nezina/NA]	9

[JAUTĀT VISIEM]

Q2. Kāda ietekme ir sekojošiem potenciālajiem šķēršļiem uz Jūsu lēmumu pārdot/ pirkt pāri robežai uzņēmumiem no/ uz citām ES valstīm?

[NOLASĪT – ROTĒT - VIENA ATBILDE KATRĀ RINDIŅĀ]

- Liela ietekme	4
- Zināma ietekme.....	3
- Minimāla ietekme	2

- Nav ietekmes.....	1
- [Nezina/NA].....	9
A - Valoda (komunikācijas problēmas, dokumentu tulkošana utt.)	1 2 3 4 9
B - Grūtības vienoties par piemērojamiem ārvalstu komercīgumu principiem	1 2 3 4 9
C - Grūtības atrast informāciju par ārvalstu komercīgumu noteikumiem	1 2 3 4 9
D - Kultūras atšķirības	1 2 3 4 9
E - Nodokļu likumdošana	1 2 3 4 9
F - Formālas prasības, piem., licencēšanas, reģistrācijas procedūra.....	1 2 3 4 9
G - Problēmas pārrobežu konfliktu risināšanā, tostarp tiesāšanās izdevumi ārzemēs	1 2 3 4 9
H - Juridisko konsultāciju saņemšana par ārvalstu komercīgumiem	1 2 3 4 9
I - Problēmas ar pārrobežu piegādi.....	1 2 3 4 9
J - Pēc-pārdošanas apkalpošana ārzemēs	1 2 3 4 9
K - Cits	1 2 3 4 9

[UZDOT Q3 TIKAI JA atbildes ietver lielu, zināmu vai minimālu ietekmi par vismaz vienu no sekojošiem:

Q2 B - grūtības vienoties par piemērojamiem ārvalstu komercīgumu principiem = 4 vai 3 vai 2 vai

Q2 C - Grūtības atrast informāciju par ārvalstu komercīgumu noteikumiem =4 vai 3 vai 2 vai

Q2 G - Problēmas pārrobežu konfliktu risināšanā, tostarp tiesāšanās izdevumi ārzemēs =4 vai 3 vai 2 vai

Q2 H- Juridisko konsultāciju saņemšana par ārvalstu komercīgumiem = 4 vai 3 vai 2]

Q3. Jūs teicāt, ka dažiem jautājumiem, kas attiecas uz komercīgumu principiem, ir ietekme uz Jūsu pārrobežu business-to-business darījumiem. Cik bieži šādi šķēršļi atturēja Jūs no pārrobežu darījumu veikšanas?

[IESPĒJAMA TIKAI VIENA ATBILDE]

- Vienmēr	4
- Bieži	3
- Ne sevišķi bieži	2
- Nekad	1
- [Nezina/NA]	9

[JAUTĀT VISIEM]

Q4. Ja Jums būtu iespēja izvēlēties Jūsu business-to-business pārrobežu darījumiem, kuriem partneris ir no citas ES valsts, vienotu Eiropas komercīgumu principu, cik ticami, ka Jūs to izmantotu?

[IESPĒJAMA TIKAI VIENA ATBILDE]

- Ļoti ticami.....	4
- Ticami	3
- Nav ticami.....	2
- Nemaz nav ticami	1
- [Nezina/NA]	9

[JAUTĀT VISIEM]

Q5. Ja Jums būtu iespēja izvēlēties vienotu Eiropas komercīgumu principu Jūsu business-to-business pārrobežu darījumiem Eiropas Savienībā, vai Jūsu pārrobežu darījumi ...

[IESPĒJAMA TIKAI VIENA ATBILDE]

- Lielā mērā pieaugtu	4
- Nedaudz pieaugtu	3
- Nemainītos vai.....	2
- Samazinātos?.....	1
- [Nezina/NA]	9

[JAUTĀT, JA Q5="lielā mērā pieaugtu" vai "mazliet pieaugtu"]

Q6. Ja Jums būtu iespēja izvēlēties vienotu Eiropas komercīgumu principu, ar cik papildus ES valstīm, pēc Jūsu aprēķiniem, Jūs veidotu business-to-business pārrobežu darījumus?

[IESPĒJAMA TIKAI VIENA ATBILDE]

- 6 vai vairāk jaunajās ES valstīs 4
- 3-5 jaunajās ES valstīs 3
- 1-2 jaunajās ES valstīs 2
- [nepieaugtu valstu skaits]..... 1
- [Nezina/NA] 9

[JAUTĀT VISIEM]

Q7. Ja Eiropas komercīguma principi tiktu izstrādāti, kam Jūs dotu priekšroku Jūsu business-to-business darījumos?

[IESPĒJAMA TIKAI VIENA ATBILDE]

- Vienotiem ES komercīguma principiem, kas aizstāj 27 valstu komercīgumu principus 1
- Eiropas komercīguma principiem, ko Jūs varētu izvēlēties kā alternatīvu valstu noteikumiem tikai savos pārrobežu darījumos 2
- Eiropas komercīguma principiem, ko Jūs varētu izvēlēties kā alternatīvu valstu noteikumiem gan savos pārrobežu darījumos, gan vietējos darījumos. 3
- [Nezina/NA] 9