

ZA5558

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

**Country Questionnaire
Poland**

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

SCREENER

D01. Czy Pana(i) firma jest zaangażowana w transakcje business-to-business (tzn. transakcje pomiędzy Pana(i) biznesem - jako sprzedawcą lub kupującym - a innymi biznesami)?

- Tak 1
- Nie 2 [PODZIĘKOWAĆ I ZAKOŃCZYĆ]
- [Nie wie/Brak odpowiedzi] 9 [PODZIĘKOWAĆ I ZAKOŃCZYĆ]

D02. Które z następujących stwierdzeń odpowiada Pana(i) sytuacji?

- Obecnie dokonujemy sprzedaży/zakupów transgranicznych dla/od biznesów(firm) z innych krajów Unii Europejskiej 1
- Rozważamy w przyszłości sprzedaż/zakup transgraniczny do/od biznesów(firm) w innych krajach Unii Europejskiej 2
- NIE jesteśmy zainteresowani sprzedażą/zakupem transgranicznym z biznesami z innych krajów Unii Europejskiej 3 [PODZIĘKOWAĆ I ZAKOŃCZYĆ]
- [Nie wie/Brak odpowiedzi] 9 [PODZIĘKOWAĆ I ZAKOŃCZYĆ]

D03. W jaki rodzaj transakcji business-to-business Pana(i) firma jest głównie zaangażowana?

- Sprzedaż/zakup towarów (obejmuje wyroby przemysłu, produkty hotelowe, restauracyjne, związane z wypoczynkiem itp)..... 1
- Sprzedaż/zakup cyfrowych produktów (np. CD, DVD, oprogramowania, muzyki i filmów do pobrania w sieci)..... 2
- Sprzedaż/zakup usług finansowych..... 3
- Sprzedaż/zakup innych usług 4 [PODZIĘKOWAĆ I ZAKOŃCZYĆ]
- [Nie wie/Brak odpowiedzi] 9

DEMOGRAPHICS

D1. Ilu pracowników ma Pana(i) firma?

- Pracowników
- Nie wie/Brak odpowiedzi 99999999

D2. Jaki był obrót Pana(i) firmy w 2009 roku?

-Euro
- Nie wie/Brak odpowiedzi 99999999

D3. Która z poniższych kategorii produktów jest największa w Pana(i) sprzedaży?

[ANK.: MOŻLIWA TYLKO JEDNA ODPOWIEDŹ]

- Samochody, pojazdy silnikowe i części zamienne 1
- Ubrania, obuwie i akcesoria (włączając w to biżuterię i kosmetyki) 2

- Usługi finansowe i ubezpieczeniowe	3
- Żywność i napoje	4
- Meble, wyposażenie wnętrz i artykuły dekoracyjne (w tym dobra do samodzielnego montażu oraz produkty do konserwacji i napraw)	5
- Urządzenia domowe, produkty elektroniczne i technologii informacyjnych	6
- Dobra związane ze spędzaniem wolnego czasu (np. książki, materiały audiowizualne, zabawki...)	7
- Produkty z sektora przemysłowego np. maszyny, aparatura	8
- Produkty cyfrowe	9
- Inne dobra	10
- [Nie wie/Brak odpowiedzi]	99

D4. Czy Pana(i) firma jest głównie zaangażowana w transakcje business-to-business jako kupiec, czy jako sprzedawca?

- Głównie jako kupiec	1
- Głównie jako sprzedawca	2
- Równe zaangażowanie, jako kupiec jak i sprzedawca	3
- [Nie wie/Brak odpowiedzi]	9

D5. Który z następujących kanałów sprzedaży Pan(i) wykorzystuje?

[ANK.: MOŻLIWYCH KILKA ODPOWIEDZI]

- Sprzedaż w placówce handlowej końcowemu konsumentowi	1
- Internet	2
- Telefon, poczta, inne środki komunikacji na odległość	3
- Sprzedaż obwoźna i inne kanały sprzedaży poza placówką handlową	4
- [Nie wie/Brak odpowiedzi]	9

D6. W ilu innych - poza Polską - krajach Unii Europejskiej Pana(i) firma dokonuje obecnie transakcji transgranicznych?

[ANK.: TYLKO JEDNA ODPOWIEDŹ]

- [][]Krajach (0 – 26)	
- [Nie wie/Brak odpowiedzi]	99

MAIN QUESTIONNAIRE

[ZAPYTAĆ WSZYSTKICH]

Q1. Które prawo kontraktowe najczęściej reguluje Pana(i) transgraniczne transakcje typu business-to-business w Unii Europejskiej?

[ANK.: MOŻLIWA TYLKO JEDNA ODPOWIEDŹ]

- Krajowe prawo kontraktowe Polski	1
- Krajowe prawo kontraktowe kraju, który jest siedzibą drugiej strony	2
- Krajowe prawo kontraktowe trzeciej strony	3
- Prawo kontraktowe niezwiązane z jakimkolwiek danym krajem np. konwencje międzynarodowe lub zasady UNIDROIT	4
- [Nie wie/Brak odpowiedzi]	9

[ZAPYTAĆ WSZYSTKICH]

Q2. Jaki wpływ na Pana(i) decyzje w kwestii transgranicznej sprzedaży/zakupu biznesom (firmom) do/z innych krajów Unii Europejskiej mają następujące potencjalne bariery?

[ANK.: ODCZYTAĆ – ROTOWAĆ - JEDNA ODPOWIEDŹ W WIERSZU]

- Duży wpływ	4
- Pewien wpływ	3
- Minimalny wpływ	2
- Brak wpływu.....	1
- [Nie wie/Brak odpowiedzi].....	9
A - Język (problemy komunikacyjne, tłumaczenie dokumentów, itp)	1 2 3 4 9
B - Trudność w uzgodnieniu zagranicznego prawa kontraktowego mającego zastosowanie ...	1 2 3 4 9
C - Trudności w dowiedzeniu się na temat klauzul zagranicznego prawa kontraktowego.....	1 2 3 4 9
D - Różnice kulturowe	1 2 3 4 9
E - Przepisy podatkowe	1 2 3 4 9
F - Formalne wymogi np. licencje, procedury rejestracyjne	1 2 3 4 9
G - Problemy z rozwiązywaniem konfliktów transgranicznych, włączając w to koszty sporu zagranicą	1 2 3 4 9
H - Otrzymanie porady prawnej odnośnie zagranicznego prawa kontraktowego.....	1 2 3 4 9
I - Problemy z dostawami transgranicznymi	1 2 3 4 9
J - Zagraniczny serwis obsługi posprzedażowej	1 2 3 4 9
K - Inne	1 2 3 4 9

[ZADAĆ Q3 TYLKO JEŚLI odpowiedź obejmuje duży wpływ, pewien wpływ lub minimalny wpływ za przynajmniej jedno z poniższych:

- Q2B -Trudność w uzgodnieniu zagranicznego prawa kontraktowego mającego zastosowanie=4 lub 3 lub 2
Q2C - Trudności w dowiedzeniu się na temat klauzul zagranicznego prawa kontraktowego=4 LUB 3 LUB 2
Q2G - Problemy z rozwiązywaniem konfliktów transgranicznych, włączając w to koszty sporu zagranicą=4 lub 3 lub 2
Q2H - Otrzymanie porady prawnej odnośnie zagranicznego prawa kontraktowego=4 lub 3 lub 2]

Q3. Powiedział(a) Pan(i), że pewne kwestie związane z prawem kontraktowym mają wpływ na Pana(i) transakcje transgraniczne business-to-business. Jak często te bariery powstrzymywały Pana(ią) przed prowadzeniem transakcji transgranicznej?

[ANK.: MOŻLIWA TYLKO JEDNA ODPOWIEDŹ]

- Zawsze	4
- Często	3
- Niezbyt często	2
- Nigdy.....	1
- [Nie wie/Brak odpowiedzi]	9

[ZAPYTAĆ WSZYSTKICH]

Q4. Jeśli mógłby(mogłaby) Pan(i) wybrać dla swoich transakcji transgranicznych typu business-to-business z partnerem z innego kraju Unii Europejskiej, jedno ujednoczone prawo kontraktowe, jak bardzo prawdopodobne byłoby, że użył(a)by Pan(i) je?

[ANK.: MOŻLIWA TYLKO JEDNA ODPOWIEDŹ]

- Bardzo prawdopodobne.....	4
- Prawdopodobne	3
- Mało prawdopodobne.....	2
- Bardzo mało prawdopodobne.....	1
- [Nie wie/Brak odpowiedzi]	9

[ZAPYTAĆ WSZYSTKICH]

Q5. Jeśli mógłby(mogłaby) Pan(i) wybrać jedno ujednoczone europejskie prawo kontraktowe dla swoich transakcji transgranicznych typu business-to-business w Unii Europejskiej, czy wówczas Pana(i) operacje

transgraniczne ...

[ANK.: MOŻLIWA TYLKO JEDNA ODPOWIEDŹ]

- Znacznie zwiększyłyby się 4
- Nieznacznie zwiększyłyby się 3
- Nie zmieniłyby się lub 2
- Zmniejszyłyby się? 1
- [Nie wie/Brak odpowiedzi] 9

[ZAPYTAĆ JEŚLI W Q5="ZWIĘKSZYŁYBY SIĘ ZNACZNIE" LUB "ZWIĘKSZYŁYBY SIĘ NIEZNACZNIE"]

Q6. Jeśli mógłby(mogłaby) Pan(i) wybrać jedno ujednoczone europejskie prawo kontraktowe, to w ilu dodatkowych krajach Unii Europejskiej, szacuje Pan(i), że prowadzi(a)by Pan(i) transakcje transgraniczne typu business-to-business?

[ANK.: MOŻLIWA TYLKO JEDNA ODPOWIEDŹ]

- w 6 lub więcej nowych krajach Unii Europejskiej 4
- w 3-5 nowych krajach Unii Europejskiej 3
- w 1-2 nowych krajach Unii Europejskiej 2
- [nie zwiększyłyby się liczba krajów] 1
- [Nie wie/Brak odpowiedzi] 9

[ZAPYTAĆ WSZYSTKICH]

Q7. Jeśli europejskie prawo kontraktowe byłoby opracowane, co wolał(a)by Pan(i) dla swoich transakcji typu business-to-business?

[ANK.: MOŻLIWA TYLKO JEDNA ODPOWIEDŹ]

- Wspólne prawo kontraktowe Unii Europejskiej zastępujące 27 krajowych praw kontraktowych 1
- Europejskie prawo kontraktowe, które mógłby(mogłaby) Pan(i) wybrać jako alternatywę do prawa krajowego tylko dla swoich transakcji transgranicznych 2
- Europejskie prawo kontraktowe, które mógłby(mogłaby) Pan(i) wybrać jako alternatywę do prawa krajowego zarówno dla swoich transakcji transgranicznych, jak i transakcji krajowych 3
- [Nie wie/Brak odpowiedzi] 9