

ZA5558

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

**Country Questionnaire
Italy**

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

SCREENER

D01. Siete coinvolti in transazioni business-to-business (cioè transazioni tra la Sua azienda - come venditrice o acquirente - ed altre aziende)?

- Sì 1
- No 2 [RINGRAZIARE E CHIUDERE]
- [Non so/ Non risponde] 9 [RINGRAZIARE E CHIUDERE]

D02. Quale delle seguenti affermazioni corrisponde alla Vostra situazione?

- Attualmente effettuiamo vendite /acquisti transfrontalieri (crossborder) verso /da aziende di altri paesi UE 1
- Stiamo prendendo in considerazione vendite /acquisti transfrontalieri a / da aziende di altri paesi UE per il futuro 2
- NON siamo interessati a vendite /acquisti transfrontalieri a/da imprese di altri paesi UE [RINGRAZIARE E CHIUDERE] 3
- [Non so/ Non risponde] 9 [RINGRAZIARE E CHIUDERE]

D03. In che tipo di transazioni business-to-business siete coinvolti principalmente?

- Vendite/acquisto di beni (...compresi i prodotti dell'industria manifatturiera, prodotti per il tempo libero ed Alberghi/ristoranti ecc.) 1
- Vendite/acquisti di prodotti digitali (per esempio CD, DVD, software, musica e film scaricabili) 2
- Vendite/ acquisti di servizi finanziari 3
- Vendite/ acquisto di altri servizi 4 [RINGRAZIARE E CHIUDERE]
- [Non so/ Non risponde] 9

DEMOGRAPHICS

D1. Quanti addetti ha nella Sua azienda?

- Addetti
- Non so/ Non risponde 9999999

D2. Qual è stato nel 2009 il fatturato della Sua azienda?

-€
- Non so/ Non risponde 9999999

D3. Quale delle seguenti categorie di prodotto è la più rilevante nelle vostre vendite?

[È POSSIBILE UNA SOLA RISPOSTA]

- Automobili, veicoli a motori e pezzi di ricambio 1
- Abbigliamento, calzature ed accessori (compresi gioielli e cosmetici) 2

- Servizi finanziari ed assicurativi	3
- Cibi e bevande	4
- Mobili, arredamento e decorazioni (compresi prodotti fai-da-te e prodotti per la manutenzione)	5
- Elettrodomestici, prodotti elettronici e prodotti di information technology.....	6
- Prodotti per il tempo libero (es. libri, materiale audiovisivo, giocattoli...)	7
- Prodotti del settore metalmeccanico, ad esempio macchinari.....	8
- Prodotti digitali.....	9
- Altri prodotti.....	10
- [Non so/ Non risponde].....	99

D4. Siete coinvolti in transazioni business-to-business principalmente come acquirenti o come venditori?

- Principalmente come acquirenti	1
- Principalmente come venditori	2
- Pari coinvolgimento come acquirente e venditore	3
- [Non so/ Non risponde].....	9

D5. Quali dei seguenti canali di vendita utilizza?

[SONO POSSIBILI RISPOSTE MULTIPLE]

- Vendite in locali commerciali	1
- Internet.....	2
- Telefono, posta ed altri mezzi di comunicazione a distanza	3
- Vendite a domicilio ed altri canali fuori dai locali commerciali.....	4
- [Non so/ Non risponde].....	9

D6. Oltre all'Italia, in quanti altri paesi UE fate attualmente transazioni transfrontaliere (cross-border)

[UNA SOLA RISPOSTA]

- [] [] Paesi (0 – 26)	
- [Non so/ Non risponde].....	99

MAIN QUESTIONNAIRE

[CHIEDERE A TUTTI]

Q1. Quale diritto contrattuale governa più spesso le vostre transazioni business-to-business transfrontaliere nell'UE?

[È POSSIBILE UNA SOLA RISPOSTA]

- Il diritto contrattuale nazionale italiano.....	1
- Il diritto contrattuale nazionale del paese dove è di base l'altra parte.....	2
- Il diritto contrattuale nazionale di un terzo paese	3
- Il diritto contrattuale non legato ad alcun particolare paese ad esempio convenzioni internazionali o principi UNIDROIT.....	4
- [Non so/ Non risponde].....	9

[CHIEDERE A TUTTI]

Q2. Quale impatto hanno i seguenti potenziali ostacoli sulla vostra decisione di vendere / acquistare oltre frontiera a /da aziende di altri paesi UE?

[LEGGERE – RUOTARE - UNA RISPOSTA PER RIGA]

- Vasto impatto.....	4
- Un certo impatto.....	3

- Un impatto minimo	2
- Nessun impatto	1
- [Non so/ Non risponde].....	9
A - La lingua (problemi di comunicazione, traduzione di documenti, ecc.)	1 2 3 4 9
B - Difficoltà nel concordare sul diritto contrattuale estero da applicare	1 2 3 4 9
C - Difficoltà nell'informarsi sulle clausole di un diritto contrattuale estero	1 2 3 4 9
D - Differenze culturali	1 2 3 4 9
E - Normativa fiscale	1 2 3 4 9
F - Richieste formali ad esempio procedure di concessione di licenze, di registrazione	1 2 3 4 9
G - Problemi nel risolvere i conflitti transfrontalieri, compresi i costi di contenzioso all'estero	1 2 3 4 9
H - Ottenere un parere giuridico sul diritto contrattuale estero	1 2 3 4 9
I - Problemi con le consegne transfrontaliere.....	1 2 3 4 9
J - Manutenzione post-vendita all'estero	1 2 3 4 9
K - Altro	1 2 3 4 9

[PORRE Q3 SOLO SE le risposte comprendono un vasto, un certo o un minimo impatto per almeno una delle seguenti voci:

Q2 B - difficoltà nel concordare sul diritto contrattuale estero da applicare = 4 o 3 o 2

Q2 C difficoltà nell'informarsi sulle clausole di un diritto contrattuale estero = 4 o 3 o 2

Q2 G - problemi nel risolvere i conflitti transfrontalieri, compresi i costi di contenzioso all'estero = 4 o 3 o 2

Q2 H - Ottenere un parere giuridico sul diritto contrattuale estero = 4 o 3 o 2]

Q3. Lei ha detto che alcuni problemi legati al diritto contrattuale hanno un impatto sulle vostre transazioni transfrontaliere business to business Quanto spesso questi ostacoli Vi hanno dissuasato dal condurre transazioni transfrontaliere?

[È POSSIBILE UNA SOLA RISPOSTA]

- Sempre	4
- Spesso.....	3
- Non molto spesso.....	2
- Mai.....	1
- [Non so/ Non risponde].....	9

[CHIEDERE A TUTTI]

Q4. Se Lei potesse scegliere, per le Sue transazioni Business-to-business transfrontaliere con un partner di un altro paese UE, un unico diritto contrattuale Europeo, quanto sarebbe probabile che lo utilizzerrebbe?

[È POSSIBILE UNA SOLA RISPOSTA]

- Molto probabile.....	4
- Probabile	3
- Improbabile	2
- Molto improbabile.....	1
- [Non so/ Non risponde].....	9

[CHIEDERE A TUTTI]

Q5. Se Lei potesse scegliere, per le Sue transazioni Business-to-business transfrontaliere nella UE, un unico diritto contrattuale Europeo, le Vostre operazioni transfrontaliere

[È POSSIBILE UNA SOLA RISPOSTA]

- Aumenterebbero moltissimo	4
- Aumenterebbero di poco	3
- Non cambierebbero oppure.....	2
- Diminuirebbero?	1
- [Non so/ Non risponde].....	9

[PORRE LA DOMANDA SE Q5 = “aumenterebbero moltissimo” oppure “aumenterebbero di poco”]

Q6. Se si potesse scegliere un unico diritto contrattuale Europeo, in quanti altri paesi UE calcolate che effettuereste operazioni transfrontaliere business to business?

[È POSSIBILE UNA SOLA RISPOSTA]

- in 6 nuovi paesi EU o più 4
- in 3-5 nuovi paesi EU 3
- in 1-2 nuovi paesi EU 2
- [nessun aumento nel numero di paesi]..... 1
- [Non so/ Non risponde]..... 9

[CHIEDERE A TUTTI]

Q7. Se si sviluppasse un diritto Europeo dei contratti, cosa preferirebbe per le Vostre transazioni business-to-business?

[È POSSIBILE UNA SOLA RISPOSTA]

- Un comune diritto contrattuale UE in sostituzione dei 27 diritti contrattuali nazionali 1
- Un diritto contrattuale Europeo da poter scegliere in alternativa alla legislazione nazionale solo per le Vostre transazioni transfrontaliere 2
- Un diritto contrattuale Europeo da poter scegliere in alternativa alla legislazione nazionale sia per le Vostre transazioni transfrontaliere che per quelle nazionali 3
- [Non so/ Non risponde]..... 9