

Wykład:

# **Badania jakościowe**

# Porównanie badań jakościowych i ilościowych

Wyszczególnienie	Badania jakościowe	Badania ilościowe`
Potrzeby informacyjne	wstępnie określone	dokładnie zdefiniowane
Specyfika badania	koncentrujemy się na zdobyciu nowej wiedzy	posiadamy już pewną wiedzę, chcemy zmierzyć określone zjawiska
Cele	odpowieź na pytanie: dlaczego?	odpowieź na pytanie: ile?
Próba badawcza	mała, niereprezentatywna (najczęściej mniej niż 30 osób)	duża, reprezentatywna (najczęściej więcej niż 100 osób)
Instrument zbierania danych	scenariusz	kwestionariusz
Rodzaj pytań	otwarte	zamknięte
Rola respondenta	czynna, kreatywna	bierna, odtwórcza
Analiza danych	nieformalna, przeważnie jakościowa	formalna, przeważnie ilościowa
Sposób wnioskowania	brak wnioskowania statystycznego	wnioskowanie statystyczne
Koszty badań	relatywnie niskie	wysokie
Czas realizacji badania	krótki	długi lub średni

# **Badanie ekosystemów biznesowych**

## **Wywiady pogłębione (IDI)**

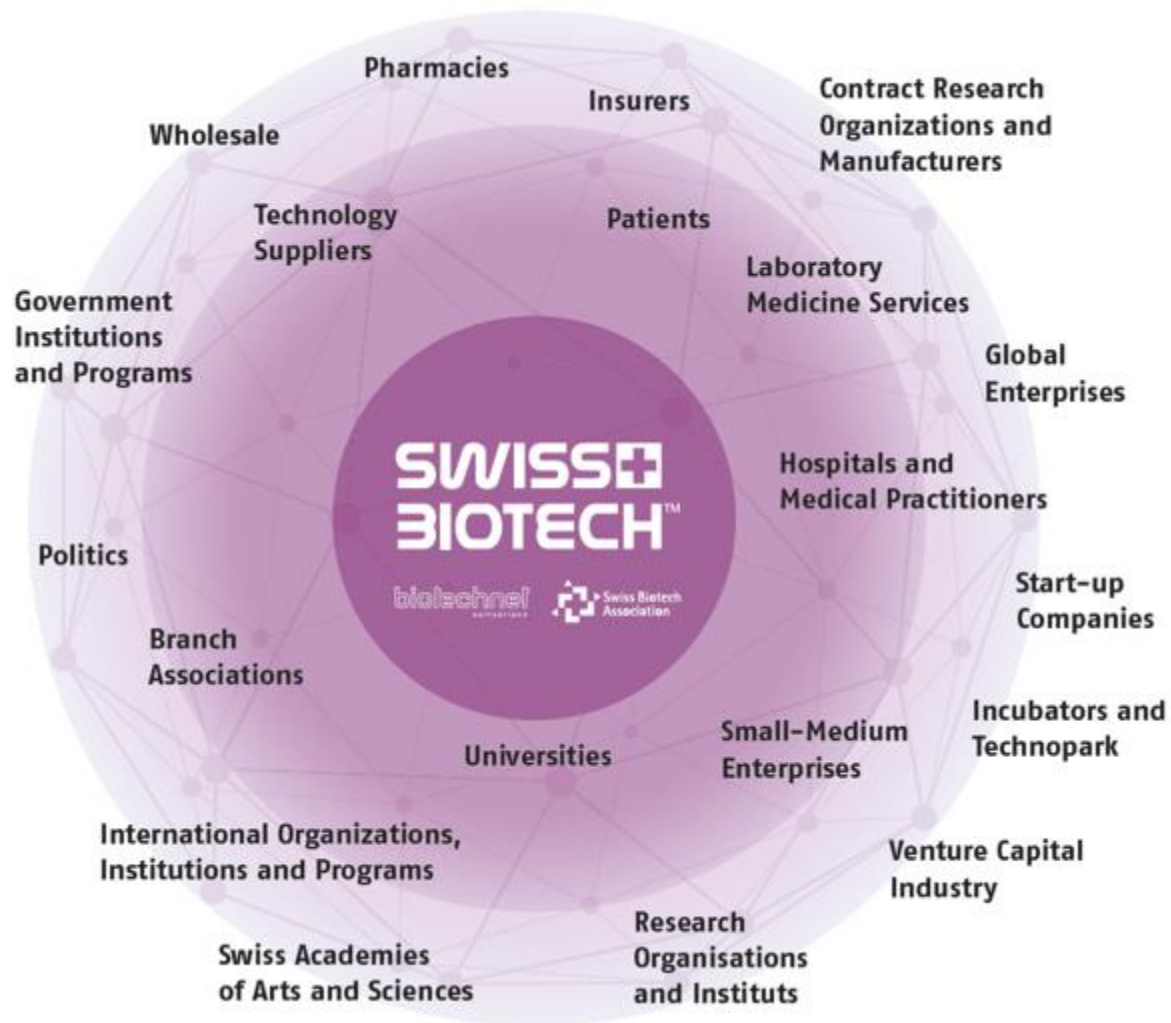
# Ekosystem biznesowy

Koncepcję ekosystemów biznesowych (business ecosystem) wprowadził do literatury ekonomicznej James Moore w latach 90. XX wieku.

W biznesie ekosystem oznacza **społeczność przedsiębiorstw i ich pracowników, dostawców, klientów, instytucji finansujących, ośrodków naukowych, różnych innych interesariuszy oraz ich wzajemne powiązania.**

Teece (2007) - **ekosystem biznesowy to wspólnota przedsiębiorstw, regulatorów, ośrodków wiedzy, przyczyniająca się do powstawania innowacji, zwiększenia konkurencyjności oraz poprawy wyników wszystkich uczestników.**

# Badanie ekosystemów biznesowych



# DNB w Szwajcarii i Polsce (per capita w USD)

Kraj	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Szwajcaria							
<i>PKB</i>	85435	81576	84080	86608	82956	81662	82907
Polska							
<i>PKB</i>	13909	13162	13790	14346	12549	12417	13851

Źródło: World Bank, 2019.

## Oczekiwana długość życia mieszkańców Szwajcarii i Polski, 2017

Wskaźnik	Szwajcaria	Polska
Oczekiwana długość życia (ogółem), 2016	83,7	78,0
Oczekiwana długość życia (kobiety), 2016	85,6	82,0
Oczekiwana długość życia (mężczyźni), 2016	81,7	73,9

Źródło: OECD, [https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=HEALTH\\_STAT#\\_ga=2.101898825.991784353.1560252652-1126891656.1560252652](https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=HEALTH_STAT#_ga=2.101898825.991784353.1560252652-1126891656.1560252652) [9.08.2019].

# Wskaźniki bogactwa w Szwajcarii i Polsce, 2021

Wskaźnik	Polska	Szwajcaria
Majątek netto - średnia (w USD na osobę dorosłą)	50 426	696 604
Aktywa finansowe (w USD na osobę dorosłą)	22 817	475 140
Aktywa niefinansowe (w USD na osobę dorosłą)	34 611	372 694
Zadłużenie (w USD na osobę dorosłą)	7 002	151 230
Mediana majątku netto (w USD na osobę dorosłą)	16 640	168 084
Odsetek osób posiadających majątek o wartości 100 tys. USD – 1 mln USD	9,7%	39,0%
Odsetek osób posiadających majątek o wartości powyżej 1 mln USD	0,3%	16,4%

## Global Innovation Index 2021 rankings

GII rank	Economy	Score	Income group rank	Region rank
1	Switzerland	65.5	1	1
2	Sweden	63.1	2	2
3	United States of America	61.3	3	1
4	United Kingdom	59.8	4	3
5	Republic of Korea	59.3	5	1
6	Netherlands	58.6	6	4
7	Finland	58.4	7	5
8	Singapore	57.8	8	2
9	Denmark	57.3	9	6
10	Germany	57.3	10	7
11	France	55.0	11	8
12	China	54.8	1	3
13	Japan	54.5	12	4
14	Hong Kong, China	53.7	13	5
15	Israel	53.4	14	1
16	Canada	53.1	15	2
17	Iceland	51.8	16	9
18	Austria	50.9	17	10
19	Ireland	50.7	18	11
20	Norway	50.4	19	12
21	Estonia	49.9	20	13
22	Belgium	49.2	21	14
23	Luxembourg	49.0	22	15
24	Czech Republic	49.0	23	16
25	Australia	48.3	24	6
26	New Zealand	47.5	25	7
27	Malta	47.1	26	17
28	Cyprus	46.7	27	2
29	Italy	45.7	28	18
30	Spain	45.4	29	19
31	Portugal	44.2	30	20
32	Slovenia	44.1	31	21
33	United Arab Emirates	43.0	32	3
34	Hungary	42.7	33	22
35	Bulgaria	42.4	2	23
36	Malaysia	41.9	3	8
37	Slovakia	40.2	34	24
38	Latvia	40.0	35	25
39	Lithuania	39.9	36	26
40	Poland	39.9	37	27

Kraj	Liczba wniosków patentowych na 1 mln mieszk., 2018	Liczba obowiązujących patentów na 1 mln mieszk., 2018
Szwajcaria	5481	28730
Korea Płd.	4496	19400
Japonia	3639	16239
Niemcy	2172	8487
USA	1577	9377
Chiny	1048	1699
Wielka Brytania	846	8608
Hiszpania	220	1751
Czechy	219	4370
Polska	178	2176
Grecja	106	2556



# Branża farmaceutyczna w Szwajcarii i Polsce, 2017

Wskaźnik	Szwajcaria	Polska
Wydatki na leki (w USD PPP per capita), 2015	602	352
Eksport leków, 2017 (w mln USD)	70 282	4 342
Import leków, 2017 (w mln USD)	28 720	6 289
Saldo bilansu handlowego leków, 2017 (w mln USD)	41 562	-1 947

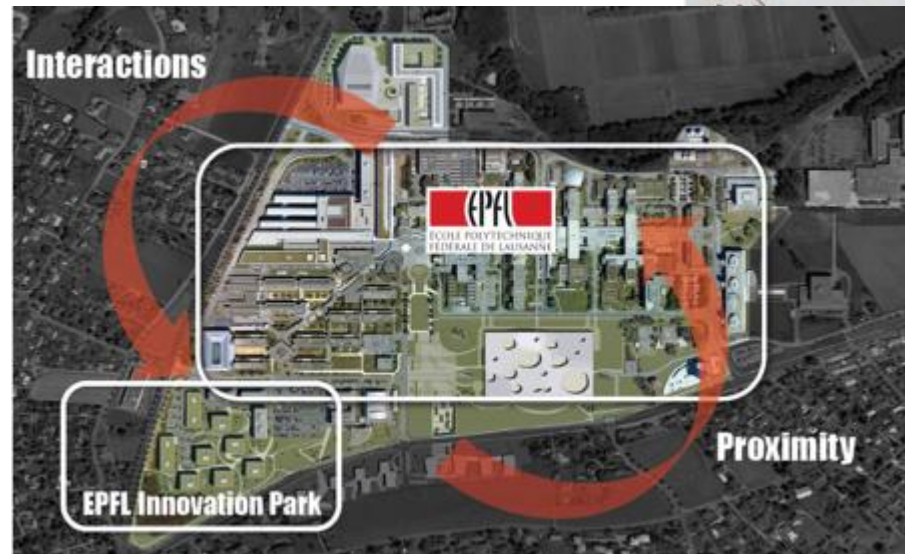
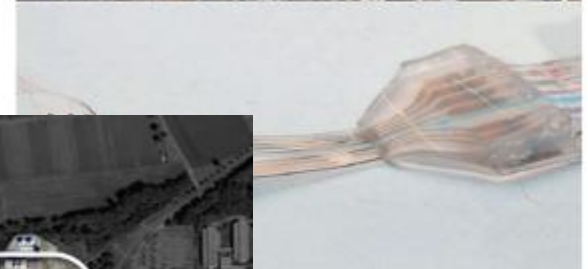
Źródło: OECD i COMTRADE, <https://comtrade.un.org/db/dqBasicQueryResults.aspx?px=H5&cc=30&r=276&y=2017> [9.08.2019].

# II. Development of innovative ecosystems

---

## University active engagement for innovation

- Science park on campus
- Tech transfer office
- Entrepreneurship programs
- Access to coaches
- Seed funding (ie angels, state etc)
- Accelerators
- Innovation culture



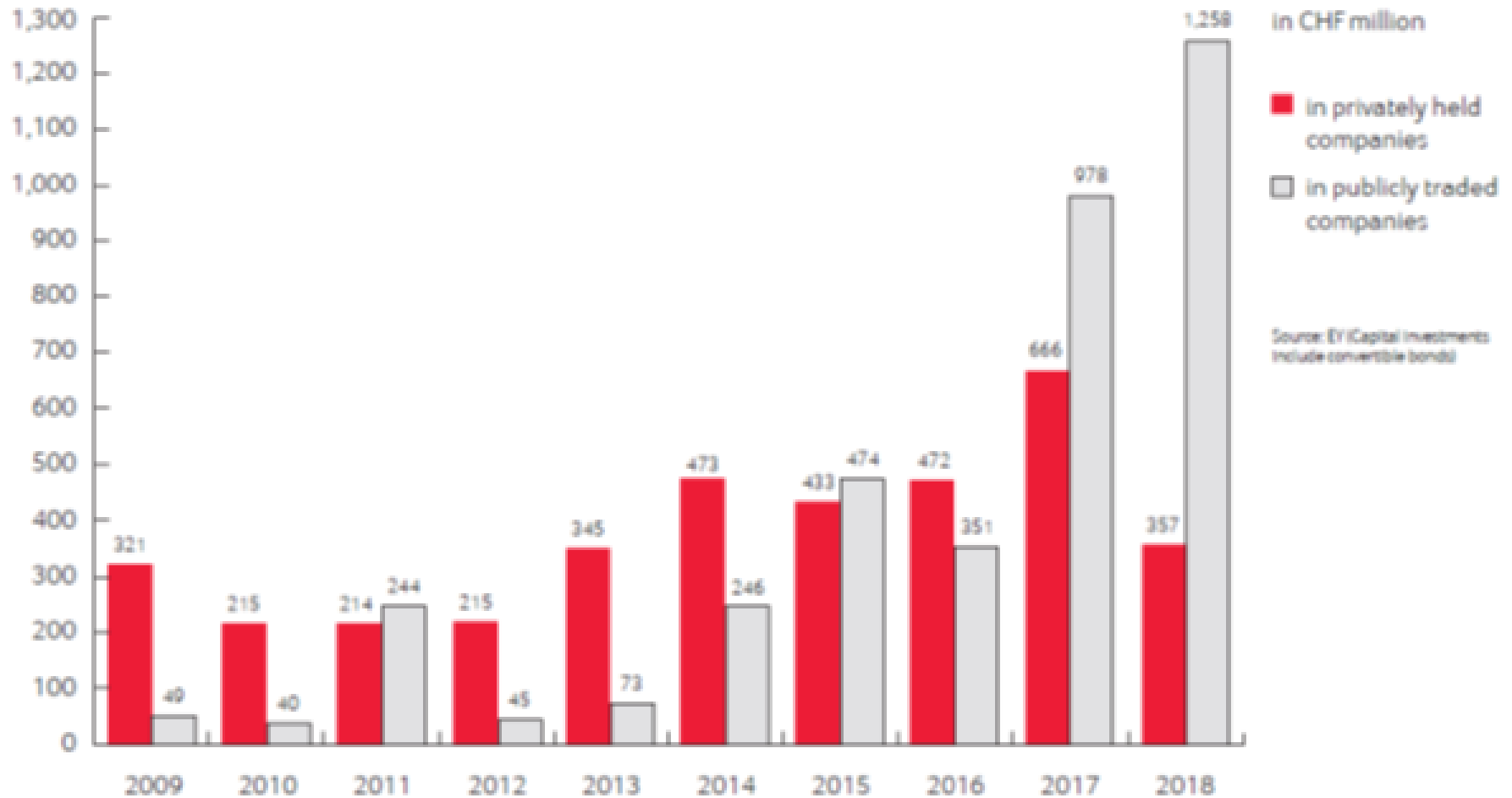
# Development of an innovation ecosystem

---

## Framework conditions

- Top universities producing disruptive research and discoveries
- Development of innovative ecosystems (infrastructures, entrepreneurship culture etc.)
- Large anchor companies to access talents
- Access to venture capital and growth funds
- Attractive exit strategies (IPO, M&A etc.) for start-up
- Pleasant living location w/ an international flavor (schooling, restaurants etc.)

# Inwestycje kapitałowe w szwajcarskie firmy biotechnologiczne



# Scenariusz wywiadu pogłębionego (1)



## Scenariusz wywiadu pogłębionego:

### Ekosystemy gospodarcze

#### 1. Jaka jest tematyka Pana/i badań / analiz do doktoratu?

Synteza, analiza fizykochemiczna oraz biologiczna potencjalnych leków w walce z chorobami nowotworowymi – sensybilizatory DNA.

2. Czy tematyka badań ma charakter podstawowy czy stosowany? Czy widzi Pan/i jakieś potencjalne możliwości zastosowania wyników badań / analiz w praktyce gospodarczej (nawet w przypadku, gdy badania / analizy mają charakter podstawowy / teoretyczny) / proszę wskazać potencjalne obszary zastosowań/?

Tematyka badań zawiera w sobie wszelkie elementy badań podstawowych, aczkolwiek daje wiele możliwości skomercjalizowania wyników badań, ze względu na to, iż pracujemy nad przyszłymi lekami. Cześć z naszych osiągnięć (konkretne związki i ich zastosowanie) jest patentowana i będzie nadal patentowana. Dodatkowo posiadamy wiele metod analitycznych umożliwiających analizę skomplikowanych materiałów biologicznych, a takie analizy mogą być wykonywane dla zewnętrznych podmiotów odpłatnie (oczywiście po zakończeniu karencji EU na budynek wydziałowy)

3. Czy sądzi Pan/i, że w przypadku powodzenia Pana/i badań w ramach doktoratu daloby się opracować rozwiązanie, produkt, usługę, na których można byłoby zarabiać pieniądze?

Tak, udałoby się opracować rozwiązania (kilka już opracowanych posiadamy) i je skomercjalizować.

4. Czy w trakcie studiów I, II i III stopnia miał/a Pan/i przedmioty / zajęcia przygotowujące do działalności gospodarczej (w opisanych poniżej obszarach)? Jeśli TAK, to proszę zwięźle ocenić przydatność tych zajęć.

#### Zakładanie przedsiębiorstw (start-upów)

Niestety nie, nawet po włączeniu 2 kierunków studiów na Politechnice Gdańskiej (Biotechnologia i nanotechnologia)

#### Finansowanie działalności przedsiębiorstw / finansowanie wdrożeń

Niestety nie, nawet po włączeniu 2 kierunków studiów na Politechnice Gdańskiej (Biotechnologia i nanotechnologia)

#### Innowacje / komercjalizacja wyników badań naukowych

Niestety nie, nawet po włączeniu 2 kierunków studiów na Politechnice Gdańskiej (Biotechnologia i nanotechnologia)

#### Prawo patentowe / prawo gospodarcze

W przypadku tylko i wyłącznie Politechniki Gdańskiej

#### Projektowanie produktów, technologii i rozwiązań

Niestety nie, nawet po włączeniu 2 kierunków studiów na Politechnice Gdańskiej (Biotechnologia i nanotechnologia)

#### Marketing nowych produktów, technologii, rozwiązań

Niestety nie, nawet po włączeniu 2 kierunków studiów na Politechnice Gdańskiej (Biotechnologia i nanotechnologia)

#### Inne zajęcia powiązane tematycznie z działalnością gospodarczą?

Najbliżej pasującym przedmiotem jest ekonomia.

5. Jak Pan/i sądzi, czy uruchomienie wdrożeniowego profilu studiów doktoranckich na Pani kierunku sprzyjałoby podejmowaniu działalności gospodarczej przez doktorantów?

Tak, uważam że jest to rewelacyjny pomysł, który pozwoli wykorzystać potencjał polskiej nauki.

6. Czy w trakcie studiów I, II i III stopnia miał/a Pan/i okazję odbyć staż lub praktykę w przedsiębiorstwach o profilu działalności powiązanych z kierunkiem studiów (jeżeli tak, to proszę w skrócie opisać zdobyte doświadczenia / umiejętności)?

Tak (5 miesięcy) – umiejętność pracy w zespole i obsługi nowoczesnego sprzętu na skalę przemysłową – z zachowaniem warunków BHP.

7. Czy w trakcie studiów I, II i III stopnia miał/a Pan/i okazję podjąć naukę lub odbyć staż lub praktykę za granicą na uczelniach lub w przedsiębiorstwach o profilu działalności powiązanych z kierunkiem studiów (jeżeli tak, to proszę w skrócie opisać zdobyte doświadczenia / umiejętności)?

Tak (6 miesięcy) – staż odbyty został na Wydziale Chemii przemysłowej i dotyczył obliczeń komputerowych w renomowanym ośrodku badawczym, który współpracuje z wieloma korporacjami o znaczeniu światowym (głównie firmy kosmetyczne – L'Oréal itp.). Zaprezentowana mi została współpraca nauki z przemysłem – pierwszy raz zostało pokazane mi naocznie jak wygląda taka współpraca i na jakie wsparcie obie strony mogą liczyć.

8. Czy obecnie Pan/i pracuje w firmie o profilu działalności zbliżonym do kierunku studiów doktoranckich? Jeżeli tak, to jaką praktyczną wiedzę / umiejętności / kompetencje Pan/i zdobywa?

Nie, doktorat pochłania mi praktycznie cały czas za wyjątkiem snu (praca praktycznie 7 dni w tygodniu)

9. Czy rozważa Pan/i możliwość założenia własnej firmy po zakończeniu studiów (o profilu działalności powiązanych z kierunkiem studiów) (proszę uzasadnić odpowiedź)?

Tak, dlaczego?

Ponieważ, w kraju ilość miejsc pracy dla osób wykształconych jako Biotechnolodzy, nanotechnolodzy jest znikoma i opiera się na pracy odtwórczej w większej mierze, i nie

# Scenariusz wywiadu pogłębionego (2)

stanowi wyzwania. Dodatkowo posiadam wiele umiejętności mogących sprzyjać rozwojowi mojej przyszłej firmy.

Nie, dlaczego?

10. Czy zna Pan/i jakieś krajowe przykłady osób (w tym absolwentów lub pracowników naukowych wydziału), które założyły własne przedsiębiorstwo i z sukcesem prowadzą działalność o profilu powiązanym z kierunkiem Pana/i studiów?

Nie,

Niestety nie znam osób prowadzących własną działalność po studiach biotechnologicznych ani chemicznych. Znam jedynie osoby, które prowadzą własną działalność o kierunku swoich studiów na kierunkach takich jak (zarządzanie (PG), medycyna (GUM), informatyka (PG), finansowa obsługa podmiotów gospodarczych (SGH)). Inne osoby jeżeli prowadzą działalność to zdecydowanie w innej dziedzinie niż się rozwijały.

Tak, proszę w skrócie opisać charakter tej działalności?

Własny gabinet lekarski, tworzenie stron www oraz gier na smartphon'y, oraz szeroko rozumiana działalność marketingowa dla firm, księgowość dla firm.

11. Czy zna Pan/i jakieś zagraniczne przykłady osób (lub całych zespołów), które założyły własne przedsiębiorstwo i z sukcesem prowadzą działalność o profilu powiązanym z kierunkiem Pana/i studiów?

Nie,

Tak, proszę w skrócie opisać charakter tej działalności?

Tak, biotechnologiczne firmy, produkujące na zamówienia białka, DNA oraz wykonujące analizy materiałów biologicznych (kraj: Niemcy, Włochy)

12. Jak ocenia Pan/i możliwości finansowania (przez granty / dotacje itp.) w Polsce badań stosowanych o tematyce związanej z profilem Pana/i studiów?

Jedynie o czym mi wiadomo to granty wdrożeniowe NCBiR, które dają szerokie możliwości wdrożenia danego produktu lub metody na rynek. Jednocześnie zacieśniając współpracę między uczelnią a firmami. Niestety z mojej wiedzy i rozmów z osobami pracującymi w prywatnych firmach w ramach grantu NCBiR ilość wdrożeń jest znikoma.

13. Jak ocenia Pan/i możliwości zakładania i rozwoju w Polsce firm wywodzących się z sektora wiedzy (tzw. uniwersyteckich lub politechnicznych spin-off-ów)?

Zależy jeszcze w jakim kierunku, zdecydowanie pomysły innowacyjne (nowe technologie) są trudne do wdrożenia, ponieważ jest bardzo mało osób, które mogłyby udzielić niezbędnej pomocy w pierwszych etapach rozwoju działalności. Dodatkowo są to przeważnie projekty kosztochłonne na pierwszym etapie działalności. Kolejną barierą są budynki wybudowane za pomocą środków UE.

14. Czy w Polsce istnieje klimat korzystny dla prowadzenia badań prowadzących do ważnych odkryć naukowych, ale mających zastosowania w praktyce?

Niestety nie,

15. Czy Pana/i zdaniem w tzw. „szufladach” polskich naukowców pełno jest gotowych wyników badań / pomysłów mających potencjalne praktyczne i biznesowe zastosowania, czy raczej szuflady te są puste (ewentualnie zawierają niewiele innowacyjnych projektów)?

Szuflady są pełne, aczkolwiek naukowcy obarczeni są bezsensowną pracą administracyjną, która niestety nie daje możliwości na wykonywanie tego w czym jesteśmy najlepsi (nauka i rozwój) ze względu na brak czasu. Brak jest wyraźnego odgrózenia nauki od innych elementów administracyjnych. Dodatkowo mało jaki naukowiec zaryzykuje, ponieważ grant trzeba rozliczyć, a działalność naukowa jest początkowo wielką niewiadomą.

16. Łańcuch wartości w procesach innowacyjnych najczęściej wygląda następująco: idea, badania, rozwój pomysłu, produkcja, wprowadzenie na rynek. Czy Pana/i zdaniem warunki istniejące w Polsce sprzyjają wdrażaniu innowacji, czy może w pewnych ogniwach łańcucha wartości występują bariery i interesujące projekty kończą się niepowodzeniem (ewentualnie są wyprowadzane za granicę)?

Problemy pojawiają się na etapie rozwoju pomysłu – brak odpowiedniego finansowania, wsparcia ze strony uczelni oraz brak firm do współpracy. O produkcji i wprowadzaniu na rynek nie wspomnę. Znam wiele przykładów gdzie od chwili rozwoju pomysłu (włącznie), wszelką inicjatywę wykazywały firmy ale zagraniczne (ze względu na kapitał, środki oraz niezbędne know-how do wdrożenia produktu na rynek)

17. Jak ocenia Pan/i obecną sytuację materialną doktorantów na Pana/i kierunku studiów? Czy system stypendialny oraz możliwości zarobkowania w czasie studiów są Pana/i zdaniem satysfakcjonujące?

Nie, nie są - System wynagrodzeń oparty jest na ilości publikacji i liczbie osób na danych kierunku (przeważnie 30% posiada wynagrodzenie z uczelni, reszta osób pracuje za darmo (UG), natomiast na PG wszyscy doktoranci posiadają przynajmniej stypendium podstawowe. Jak wyżej wspomniałem, mój doktorat nie umożliwia mi podjęcia pracy zarobkowej ze względu na brak czasu.

18. Jak ocenia Pan/i perspektywy na rynku pracy w Polsce dla absolwentów studiów doktoranckich, w których Pan/i uczestniczy (możliwości znalezienia interesującej pracy, wynagrodzenia, możliwości kariery zawodowej, realizacji innowacyjnych badań / projektów)?

Praktycznie brak jest takich możliwości, które spełniają moje wymagania. Wiele takich ofert pracy można znaleźć w wielkich korporacjach, które mają swoje oddziały w kluczowych centrach rozwoju chemicznych, biochemicznych itp. wdrożeń – Niemcy, Szwajcaria, USA, Japonia.

19. Jak ocenia Pan/i istniejący w Polsce system prawa własności intelektualnej? Czy w wystarczający sposób zabezpiecza interesy wynalazców / naukowców?

Niestety, nie mam szerokiej wiedzy na ten temat. Ale zakładam, że jest dostosowany do prawa Unijnego a prawo Unijne powinno być już odpowiednio przygotowane.

---

22. W niektórych krajach, np. Szwajcarii i USA istnieją całe ekosystemy sprzyjające zakładaniu i rozwijaniu firm z branży farmaceutycznej / biotechnologii / chemicznej, obejmujące wsparcie i finansowanie na każdym etapie działalności (granty, dostęp do laboratoriów, finansowanie uruchomienia i rozwoju działalności przez tzw. *seed capital* lub *venture capital*, sieć współpracy z dużymi korporacjami itp.). Czy Pana/i zdaniem w Polsce warunki do uruchomienia i rozwoju działalności w branżach farmaceutycznej / biotechnologii / chemicznej są sprzyjające czy nie?

Warunki są sprzyjające (proszę opisać, co Pana/i zdaniem sprzyja uruchomieniu i rozwojowi działalności )

.....

Warunki raczej nie sprzyjają działalności gospodarczej (czego Pana/i zdaniem brakuje / jakie są bariery?)

**Dziękuję za udział w badaniu!**

Odpowiedzi proszę przesłać na adres: .....

**Badanie *split payment***

**Wywiady pogłębione (IDI)**




# Luka podatkowa

Według amerykańskiej Internal Revenue Service luka podatkowa pozwala zmierzyć skalę, w jakiej podatnicy nie składają zeznań podatkowych i nie płacą podatku na czas.

Jest ona definiowana jako różnica pomiędzy kwotą podatków, które powinny zostać zapłacone, a kwotą, która faktycznie trafia do budżetu państwa.

# Wartości teoretycznych i faktycznych wpływów z VAT oraz luki w VAT w Polsce (mln PLN)

	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
<b>VTTL</b>	<b>158882</b>	<b>162359</b>	<b>165817</b>	<b>168416</b>	<b>179194</b>	<b>190246</b>
o/w liability on household final consumption	109749	112465	114399	118645	125895	
o/w liability on government and NPISH final consumption	6716	7113	7380	7574	7974	
o/w liability on intermediate consumption	22919	22939	24649	25852	26848	
o/w liability on GFCF	15306	16875	17038	13879	15976	
o/w net adjustments	4191	2967	2351	2467	2502	
<b>VAT Revenue</b>	<b>116607</b>	<b>122671</b>	<b>125836</b>	<b>134554</b>	<b>154656</b>	<b>172210</b>
<b>VAT GAP</b> 	<b>42275</b>	<b>39689</b>	<b>39981</b>	<b>33862</b>	<b>24538</b>	
<b>VAT GAP as a percent of VTTL</b>	<b>27%</b>	<b>24%</b>	<b>24%</b>	<b>20%</b>	<b>14%</b>	<b>9%</b>

Źródło: CASE 2019.

VTTL

VAT Total Tax Liability

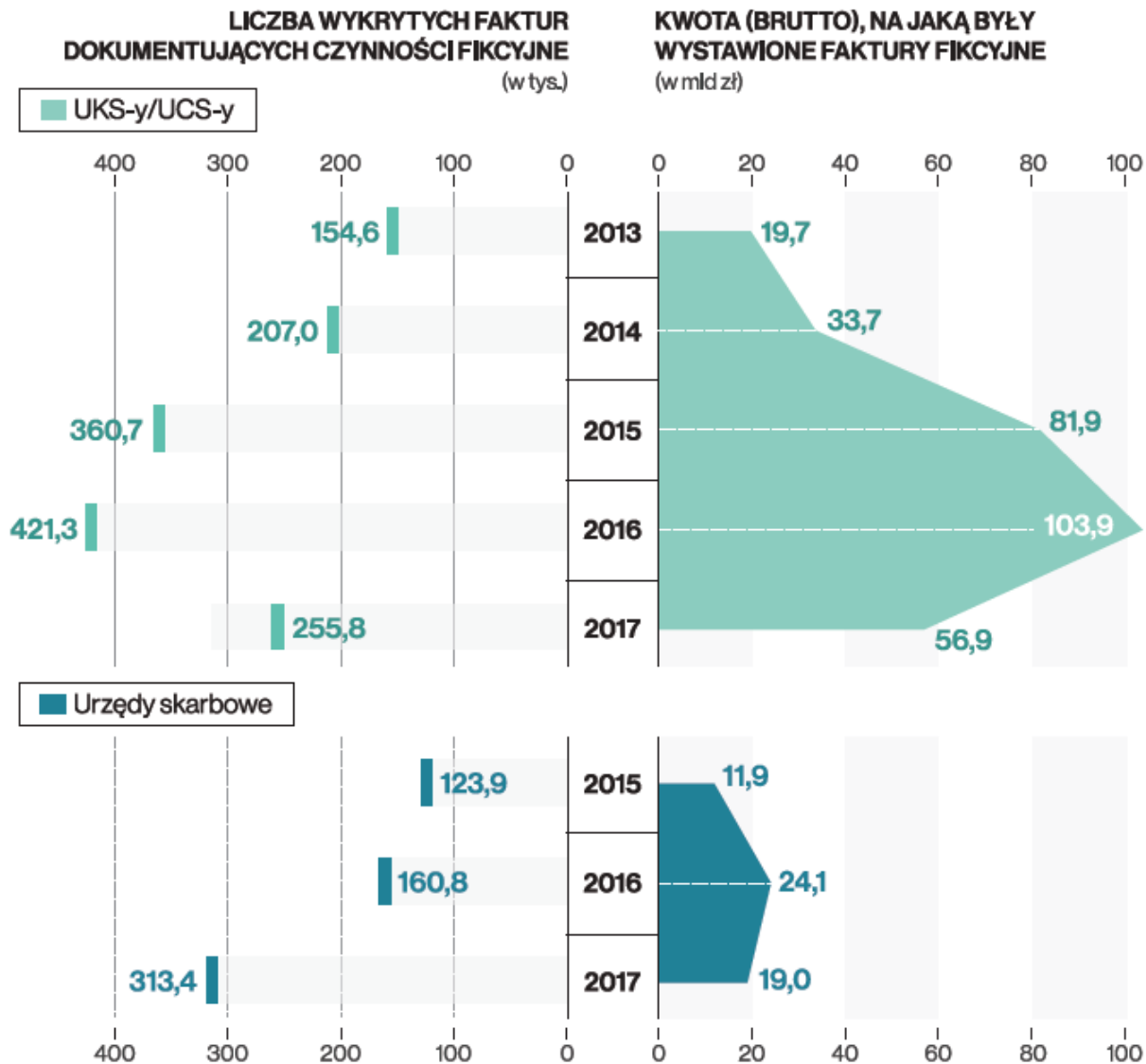
NPISH  
GFCF

Non-Profit Institutions Serving Households  
Gross Fixed Capital Formation

o/w

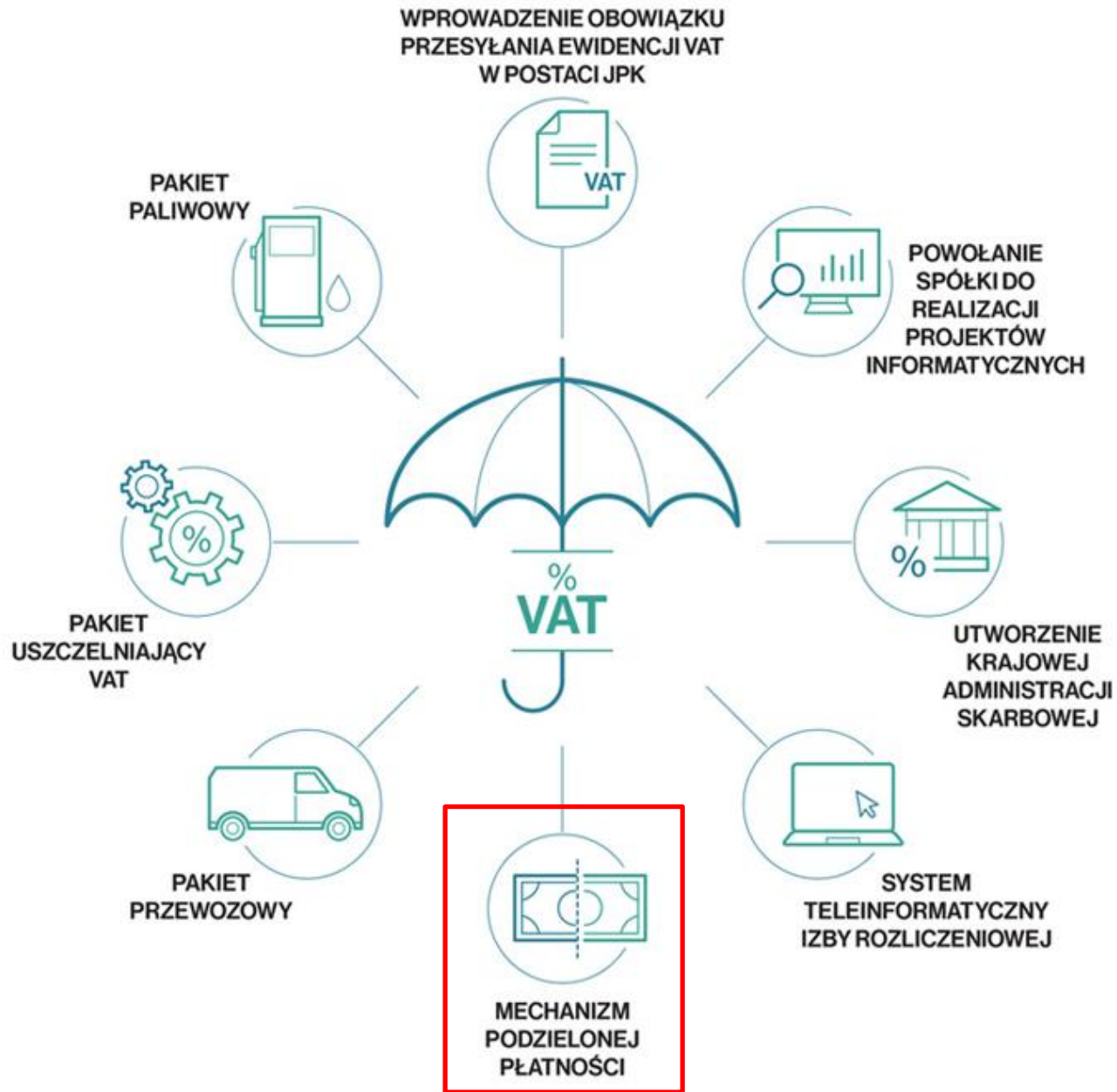
of which

# Liczba wykrytych przez służby skarbowe faktur dokumentujących czynności fikcyjne oraz kwota (brutto) na jaką były wystawione



Źródło: NIK.

# Pakiet zmian systemowych służących przeciwdziałaniu wyłudzeniom podatku VAT



## Scenariusz wywiadu pogłębionego - Split Payment (podzielona płatność)

1. W jakiej branży Pan/i przedsiębiorstwo funkcjonuje oraz jaki jest jego zakres działania na rynku (import/eksport, usługi, handel, budownictwo, produkcja itp.)?
2. Czy Pana/i przedsiębiorstwo wykorzystuje split payment w regulowaniu płatności faktur VAT, oraz czy Pana/i kontrahenci wykorzystują split payment, jeżeli tak to jaka ilość procentowo faktur zakupowych jest opłacanych za pomocą split payment oraz jak dużo przelewów otrzymuje Pan/i za pomocą powyższego systemu.
3. Czy w momencie uruchomienia split payment przez ustawodawcę, wprowadził/a Pan/i system podzielnej płatności od razu, czy zostało to wymuszone przez otrzymywanie owych płatności od swoich kontrahentów?
4. Czy Pan/i firma przygotowywała się do systemu split payment, jeżeli tak, to jakie to były przygotowania i jak wyglądało ich wdrożenie? oraz czy poniosła Pan/i z tym związane koszty? (Koszty związane wyłącznie z wdrożeniem mechanizmu podzielonej płatności)

*Podpowiedź:*

*Koszty jednorazowe: szkolenie pracowników, wdrożenie / aktualizacja oprogramowania ERP, zmiana procedur, itp.*

*Koszty cykliczne: zatrudnienie pracownika(ów), opłaty za obsługę księgową itp.*

5. Czy w związku z korzystaniem z podzielonych płatności występują jakieś problemy, trudności od strony technicznej, czy realizacja przelewów zajmuje więcej czasu?
6. Czy przy stosowaniu split payment wystąpiły / występują problemy związane z relacjami/ współpracą biznesową i innymi podmiotami gospodarczymi?

7. Czy w związku z otrzymywaniem przelewów split payment oraz brakiem swobodnego dostępu do tych środków, musiał/a Pan/i wspomagać przedsiębiorstwo dodatkowym finansowaniem, żeby nie utracić płynności finansowej? Jeżeli tak, to jakie były to źródła finansowania oraz jaka skala dodatkowego finansowania?

*Podpowiedź:*

*Źródła finansowania: kredyty, leasingi, limity w rachunku bankowym, zewnętrzni inwestorzy, itp.*

8. Czy przy korzystaniu / wprowadzeniu split payment powstały dodatkowe koszty finansowe? Jeśli tak to jakie i z czym były / są one związane? Jeżeli tak, to czy można prosić o podanie wysokości kosztów, oraz określić które z nich były jednorazowe, a które są cykliczne?

*Podpowiedź:*

*Koszty związane z finansowaniem, takim jak, kredyty, limity w rachunku itp.*

9. W związku z brakiem swobodnego dostępu do środków pieniężnych z rachunku VAT, czy oczekuje Pan/i dodatkowych zmian, możliwości zarządzenia owymi środkami pieniężnymi?

*Podpowiedź:*

*Możliwość dokonywania opłat innych podatków niż VAT, możliwość płatności kartą w metodzie split payment*

10. Czy system split payment może wpłynąć na zyski w Pana/i firmie oraz czy ów system może oddziaływać na przyszłe inwestycje w przedsiębiorstwie?
11. Czy odstąpienie od zasady wspólnej solidarności podczas korzystania z mechanizmu podzielonej płatności Pana/i zdaniem zachęca do korzystania ze split payment?
12. Czy odstąpienie od nakładania dodatkowego zobowiązania podatkowego jest czynnikiem, który może zachęcić do korzystania z mechanizmu podzielonej płatności?

*Informacja:*

*Organ podatkowy może nałożyć 30-100% kary za zaniżanie należności podatkowej*

13. Czy Pana/i zdaniem brak stosowania podwyższonych odsetek od zaległości podatkowych w VAT jest wystarczającą korzyścią, która skłoniłaby Pana/ią do wprowadzenia split payment w swoim przedsiębiorstwie?
14. Czy przyspieszony zwrot nadwyżki VAT naliczonego (w ciągu 25 dni zamiast 60 dni) jest ważnym czynnikiem, który zachęca do korzystania z mechanizmu podzielonej płatności?

15. Czy możliwość korzystania z pomniejszenia zobowiązania z tytułu VAT, gdy dokonamy zapłaty podatku we wcześniejszym terminie niż termin zapłaty podatku, jest czynnikiem który spowodował, że zdecydował/a się Pan/i na korzystanie ze split payment?

*Informacja:*

*Wzór do ustalenia kwoty do pomniejszenia zobowiązania:*

$$S = Z \times r \times \frac{n}{360}$$

*S - kwota, o którą obniża się kwotę zobowiązania podatkowego z tytułu podatku,*

*Z - kwota zobowiązania podatkowego z tytułu podatku wynikająca z deklaracji podatkowej przed obniżeniem tego zobowiązania,*

*r - stopa referencyjna Narodowego Banku Polskiego obowiązującą na dwa dni robocze przed dniem zapłaty podatku, (od dnia 2015-03-05 obowiązuje 1,5%)*

*n - liczba dni od dnia, w którym obciążono rachunek bankowy albo rachunek w spółdzielczej kasie oszczędnościowo-kredytowej, dla których jest prowadzony rachunek VAT, z wyłączeniem tego dnia, do dnia, w którym upływa termin zapłaty podatku, włącznie z tym dniem.*

16. Czy uważa Pan/i jako przedsiębiorca, że split payment jest dobrym rozwiązaniem w celu uszczelnienia luki w podatku VAT?
17. Czy widzi Pan/i jeszcze jakieś inne korzyści związane z wprowadzeniem split payment?
18. Czy widzi Pan/i jakieś inne koszty / utrudnienia dla przedsiębiorców, związane ze split payment?



# Artykuł naukowy na bazie IDI - cel

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie korzyści i kosztów związanych z wykorzystaniem split payment wśród przedsiębiorców. Ze względu na nowość rozwiązania, brakuje literatury naukowej w tym zakresie. Niniejsze opracowanie ma zapełnić tę lukę.

Badania przedstawione w artykule dotyczyły okresu przed nowelizacją przepisów z 1 listopada 2019 r. (znowelizowane przepisy w 2019 r. wprowadziły pewne ograniczenia, jak obowiązkowe stosowanie mechanizmu do pewnych transakcji gospodarczych oraz możliwości korzystniejszego zarządzania środkami finansowymi).

W niniejszym artykule wykorzystano 3 metody badawcze: studia literaturowe, obserwację uczestniczącą oraz wywiady pogłębione z przedsiębiorcami.

# Metody badawcze i wyniki badań własnych

Badania własne zostały zrealizowane przy wykorzystaniu standaryzowanego scenariusza wywiadu pogłębionego (IDI - *Individual In-depth Interview*). Wywiad został przeprowadzony w 10 przedsiębiorstwach o różnej skali działalności i reprezentujących różne branże. Dobór próby był celowy.

Tabela 1. Próba badawcza – charakterystyka przedsiębiorstw biorących udział w badaniu

Podmiot	Wielkość przedsiębiorstwa	Opis
A	małe	Branża budowlana, budowa hal przemysłowych
B	mikro	Branża informatyczna (IT), wdrażanie oprogramowania
C	małe	Handel, import towaru spoza terytorium UE
D	średnie	Producent systemów oświetlania
E	małe	Producent kotłów, palników, zbiorników na pelet
F	mikro	Branża transportowa
G	mikro	Przedsiębiorstwo zajmujące się instalacjami fotowoltaicznymi oraz elektrycznymi
H	małe	Producent mebli
I	małe	Branża rolnicza, produkcja drobiu
J	mikro	Przedsiębiorstwo zajmujące się poligrafią, druk reklamowy

Zródło: opracowanie własne na podstawie badań

# Metoda badawcza

Metoda prowadzenia badań za pomocą wywiadów pogłębionych należy do kategorii badań jakościowych oraz eksploracyjnych, które zostały wykorzystane m.in. w artykułach: Bozic i Dimovski (2019)<sup>41</sup> oraz Kawiecki (2018)<sup>42</sup>. Badania jakościowe wśród przedsiębiorstw zostały również wykorzystane przez: Caldera, Desha, Dawes (2019)<sup>43</sup>, Friend, Johnson (2017)<sup>44</sup> oraz Bhatnagar, Ramachandran, Ray (2018)<sup>45</sup>.

---

<sup>41</sup> Bozic K., Dimovski V., Business intelligence and analytics for value creation: The role of absorptive capacity, "International Journal of Information Management", Volume: 46, 2019.

<sup>42</sup> Kawiecki K., Organizational renewal or innovation? New possibilities in increasing family business effectiveness, "Zeszyty Naukowe. Organizacja i Zarządzanie / Politechnika Śląska", z. 130, 317-330, 2018

<sup>43</sup> Caldera H.T.S., Desha C., Dawes L., Evaluating the enablers and barriers for successful implementation of sustainable business practice in 'lean' SMEs, „Journal of Cleaner Production”, 2019.

<sup>44</sup> Friend S.B., Johnson J.S., Familiarity breeds contempt: perceived service and sales complacency in business-to-business relationships, „Journal of Personal Selling & Sales Management” t. 37 nr 1 2017.

<sup>45</sup> Bhatnagar N., Ramachandran K., Ray S., The role of familial socio-political forces on new venture creation in family business, „Cross Cultural & Strategic Management” t. 25 nr 4 2018.

# Wywiady pogłębione - uzasadnienie

Zastosowanie metody wywiadu pogłębionego umożliwia zebranie szczegółowych informacji, na podstawie których można lepiej zrozumieć dane zjawisko oraz stworzyć plan badań ilościowych<sup>46</sup>. Wykorzystanie otwartych pytań daje możliwość uzyskania dodatkowych informacji na temat badanego zjawiska, a w szczególności mechanizmów zachowań ludzkich<sup>47</sup>. Dzięki badaniom jakościowym możemy lepiej przyjrzeć się problemowi badawczemu, który jest złożony i składa się z wielu czynników, które mogą wpływać na dane zjawisko <sup>48</sup>.

Przy stosowaniu metody IDI warto zaznaczyć, że obróbka danych znacząco odbiega od mechanicznego obrabiania danych ilościowych. Wobec czego badanie jest bardziej pracochłonne<sup>49</sup>. Dane uzyskane poprzez wywiad pogłębiony należy posegregować według pytań, a potem dokonać analiz na podstawie uzyskanych odpowiedzi.

---

<sup>46</sup> Bukhshtaber N., . Role of Trust in Building a Business Network by Entrepreneurs in Russia, Lomonosov Moscow State University, Russia, 2018

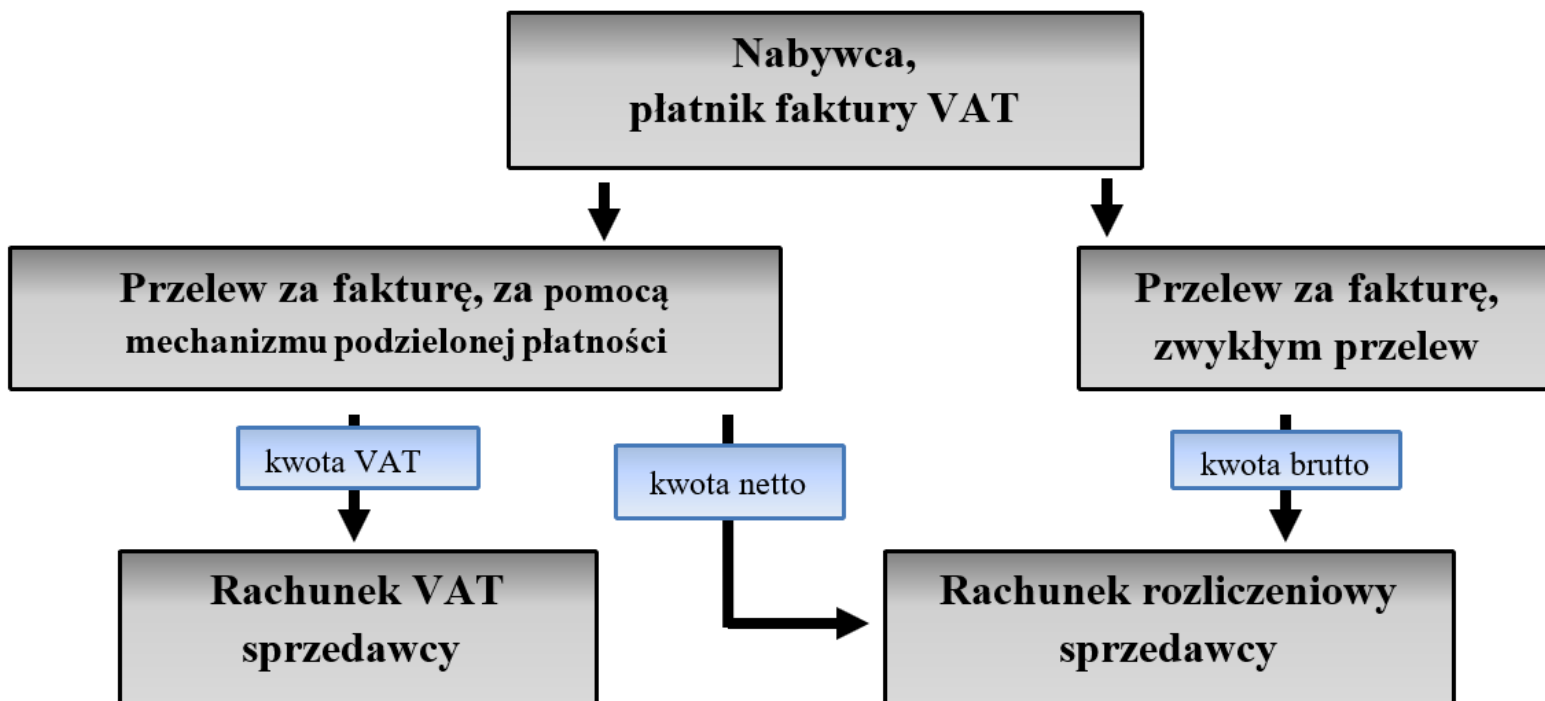
<sup>47</sup> Taghizadeh, S. K., Rahman, S. A., Ahmad, N., Ramayah, T. Psychological factors of innovativeness among nomadic micro-entrepreneurs for achieving business growth, „Business: Theory and Practice”, 2016. 17(3): 191-201.

<sup>48</sup> Ratajczak-Mrozek M., Fonfara K., Hauke-Lopes A., Conflict handling in small firms' foreign business relationships, „Journal of Business & Industrial Marketing”, 2019 Vol. 34 Issue: 1, pp.240-252,

<sup>49</sup> Miński R., Wywiad pogłębiony jako technika badawcza. Możliwości wykorzystania IDI w badaniach ewaluacyjnych., „Przegląd Socjologii Jakościowej”, tom XII, 30-51.

# Badane rozwiązanie podatkowe

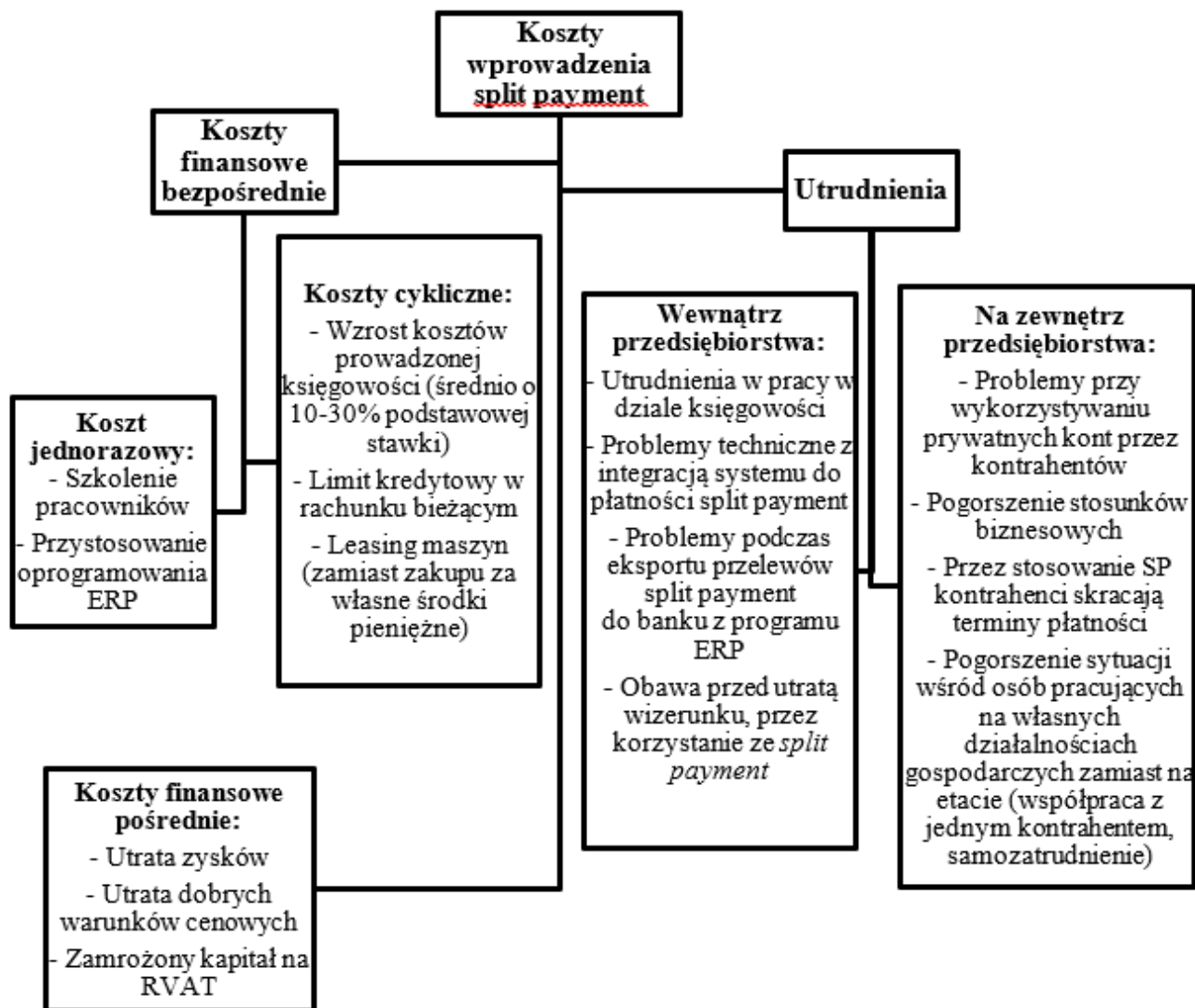
Rys. 1. Metoda działania mechanizmu podzielonej płatności w porównaniu ze zwykłym przelewem



Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. 2004 nr 54 poz. 535.

# Artykuł naukowy na bazie IDI - wyniki

Rys. 2. Koszty wprowadzenia split payment



# Artykuł naukowy na bazie IDI - wyniki

Tabela 2. Ocena przedsiębiorców dotycząca korzyści MPP zapewnione przez ustawodawcę

Korzyść	Podmiot										Ilość	
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	P	N
Brak solidarnej odpowiedzialności	P	N	N	P	P	N	N	N	N	N	3	7
Brak nakładania dodatkowego zobowiązania podatkowego	P	P	P	P	N	P	N	N	N	P	6	4
Brak stosowania podwyższonych stawek od zaległości podatkowych	N	P	N	N	N	N	N	N	N	P	2	8
Przyspieszony zwrot podatku VAT (25 dni) na rachunek VAT	N	N	N	P	N	N	P	P	N	N	3	7
Pomniejszenie zobowiązania VAT, płacąc w wcześniejszym terminie	P	N	N	N	N	N	N	N	N	N	1	9
P – pozytywnie, jest korzyścią dla przedsiębiorcy N – negatywnie, nie jest korzyścią												

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

# Artykuł naukowy na bazie IDI - cytaty

Przedsiębiorcy dostrzegli inne atuty wprowadzenia *split payment*. Jednym z nich jest eliminacja oszustów, którzy podszywają się pod przedsiębiorstwa, przez co poszkodowane były działające zgodnie z prawem przedsiębiorstwa. Przedsiębiorca A powiedział: „może uda się jakoś oczyścić rynek zarówno w kwestii oszustw podatkowych, jak i oszustw wśród przedsiębiorstw”, a przedsiębiorca I oznajmił: „mam nadzieję, że ograniczy to czarny rynek, czyli nieuczciwą konkurencję; niejednokrotnie spotkałem się z przedsiębiorcami, którzy proponują niższe ceny produktów/ usług bez dokumentów sprzedaży; (...) nie jest to zbyt uczciwe, gdy nasz konkurent robi to całkowicie bezkarnie”.

Utrata płynności finansowej może spowodować naturalną selekcję przedsiębiorstw oraz powstrzymywanie się przez nowych potencjalnych konkurentów od otworzenia firmy. Jeden z przedsiębiorców powiedział: „korzyść jaką widzę dla siebie - to, że zwiększenie ilości wymogów dla przedsiębiorców może wpłynąć na konkurencję, a mianowicie wiele osób powstrzyma się od założenia firmy, ponieważ będzie obawiać się szeregu wymogów”. Inny przedsiębiorca zasugerował, że *split payment* wpłynie pozytywnie na sposób zarządzaniem pieniędzmi, oddzieli to gruntownie sposób myślenia o traktowaniu kwoty brutto jako swojej własności – oto cytat: „nauczy ludzi zarządzania pieniędzmi; (...) traktują VAT z faktur jako część swoich środków pieniężnych; znam przedsiębiorców, którzy potrafili odkładać podatek VAT na osobne konto i korzystać z nich dopiero, gdy księgowy wyliczył im deklarację i wiedzieli na czym stoją; dużo przedsiębiorstw upada, ponieważ w niewłaściwy sposób zarządzają kapitałem”.



# Artykuł naukowy na bazie IDI - podsumowanie

## Zakończenie

Wobec powyższych wyników badania można uznać, że wśród badanych przedsiębiorstw mechanizm podzielonej płatności generuje więcej kosztów niż korzyści.

Wśród kosztów ponoszonych przez przedsiębiorców można wyodrębnić koszty jednorazowe oraz cykliczne. Najczęściej przywoływanym kosztami jednorazowymi były szkolenia pracowników z działów księgowości, koszty związane z aktualizacją oprogramowania ERP. Wydatki cykliczne, jakie ponoszą przedsiębiorcy, to między innymi wzrost kosztu obsługi księgowej, utrzymanie płynności finansowej za pomocą limitów kredytowych w bieżącym rachunku bankowym, korzystanie z kredytów czy też leasingów. Przedsiębiorcy wykazali również jako specyficzny koszt, utratę potencjalnych zysków.

# Artykuł naukowy na bazie IDI - podsumowanie

Podczas stosowania mechanizmu podzielonej płatności występują utrudnienia w prowadzeniu przedsiębiorstwa. Utrudnienia zostały podzielone na dwie grupy: wewnętrzne i zewnętrzne. Utrudnienia wewnętrzne to takie, które wydłużają czas pracy służb księgowo-rachunkowych. Problemy techniczne generują dodatkowe prace działów informatycznych czy też wymiany sprzętu komputerowego. *Split payment* jest sporym utrudnieniem wśród przedsiębiorców, zajmujących się importem towarów spoza UE, ponieważ ograniczone możliwości w dysponowaniu środkami pieniężnymi z rachunku VAT uniemożliwiają opłacenia cła oraz podatku VAT na rzecz Urzędu Celnego. Do utrudnień zewnętrznych można zaliczyć pogorszenie warunków handlowych (utrata długich terminów płatności) oraz relacji z kontrahentami. Innym z utrudnień jest brak możliwości wykorzystywania prywatnych kont bankowych (nieprzyjmowanie przelewu w metodzie *split payment*).

# Artykuł naukowy na bazie IDI - podsumowanie

Wśród korzyści, jakie zapewnił ustawodawca dla korzystających z mechanizmu podzielonej płatności, można wymienić: brak solidarnej odpowiedzialności, brak nakładania dodatkowego zobowiązania podatkowego, brak stosowania podwyższonych stawek od zaległości podatkowych, przyspieszony zwrot podatku VAT (25 dni) na rachunek VAT, zmniejszenie zobowiązania VAT, płacąc we wcześniejszym terminie. Przedsiębiorcy z zadowoleniem przyjęli brak nakładania dodatkowego zobowiązania podatkowego, natomiast zmniejszenie zobowiązania VAT, przy wcześniejszym terminie płatności, uznano za iluzoryczną korzyść, ze względu na trudności przy spełnianiu warunków oraz bardzo niskie kwoty zmniejszające zobowiązanie podatkowe VAT.

W trakcie prowadzenia badania przedsiębiorcy wskazywali inne korzyści, które nie wynikają bezpośrednio z ustawy o VAT przy stosowaniu MPP. Korzyści te to eliminacja oszustw wśród przedsiębiorstw oraz ograniczenie nieuczciwej konkurencji. Jedną z kontrowersyjnych korzyści było to, że dodatkowy wymóg w postaci MPP wywoła naturalną selekcję przedsiębiorstw oraz stanie się barierą w prowadzeniu biznesu.

Ćwiczenie:

## **Projektowanie scenariusza IDI**

**1. Określamy zakres badania**

**2. Przygotowujemy pytania do scenariusza**

# Zakres badania (1)

Wzorce zakupowe

Mechanizmy decyzyjne  
/kryteria wyboru, oczekiwane korzyści/

Preferowane produkty / usługi  
/wg różnych cech, typów, rodzajów/

Akceptowane ceny  
/ceny płacone, bariery cenowe, reakcja na obniżki/

Miejsce / sposób zakupu

## Zakres badania (2)

Znajomość marek

Zapamiętane reklamy

Wykorzystywane media tradycyjne i społecznościowe

Wizerunek marek / producentów

Reakcja na promocję

## Zakres badania (3)

Cechy decydujące o jakości danego PRODUKTU

Satysfakcja

Lojalność wobec marek / dostawców

Styl życia, podejście do nowości

Charakterystyka nabywców

# Pytania w badaniach jakościowych (1)

Czy w ostatnich 12 miesiącach kupował/a Pan/i dany PRODUKT?

Jaką markę PRODUKTU Pan/i wybrał/a przy ostatnim zakupie?

Jaki rodzaj / typ PRODUKTU Pan/i wybrała przy ostatnim zakupie?

Jakimi kryteriami kierował/a się Pan/i przy zakupie danego PRODUKTU?

Jakich korzyści oczekuje Pan/i przy zakupie danego PRODUKTU?

Jakie elementy / atrybuty Pana/i zdaniem decydują o jakości danego PRODUKTU?

Ile zapłacił/a Pan/i za dany PRODUKT przy ostatnim zakupie?

Jaką cenę w danej kategorii produktowej uważa Pan/i za zbyt wysoką?



## Pytania w badaniach jakościowych (2)

W jakim miejscu (w jaki sposób) kupił Pan/i dany PRODUKT?

Jakie marki w danej kategorii PRODUKTOWEJ są Panu/i znane?

1..... 2..... 3..... 4..... 5.....

Czy w ostatnich 12 miesiącach zauważył/a Pan/i reklamę jakiejś marki z danej kategorii PRODUKTOWEJ?

Nie,

Tak, reklamę jakich marek Pan/i zauważył/a?

Którą markę uważa Pan/i za lidera w danej kategorii PRODUKTOWEJ?

Jakie cechy Pana/i zdaniem decydują o jakości danego PRODUKTU?

Jak by Pan/i ocenił stopień zadowolenia z ostatnio kupionego produktu?  
*Proszę ocenić w skali 0 – 100%. gdzie 100% oznacza pełną satysfakcję z produktu*

Jeżeli ocenił/a Pan/i poziom zadowolenia na mniej niż 100%, to do czego ma Pan/i zastrzeżenia?

## Pytania w badaniach jakościowych (3)

Czy w ostatnich 12 miesiącach zmienił/a Pan/i markę najczęściej kupowanego produktu?

Nie,

Tak, na jaki produkt?

Co zdecydowało o zmianie ulubionej marki produktu?

Na ile prawdopodobne jest, że polecił/a/by Pan/i kupiony ostatnio PRODUKT, komuś z rodziny bądź znajomym?

Proszę podać liczbę na skali od 0 do 10, na której 0 oznacza, że na pewno nie polecił/a/by Pan/i tego produktu, a 10 oznacza, że z całą pewnością polecił/a/by Pan/i ten produkt.

Ocena: .....pkt.

Czy z zakupem danego PRODUKTU są związane emocje?

Czy PRODUKT wyraża Pana/i osobowość / cechy indywidualne?

# Pytania w badaniach jakościowych (4)

Jak ocenia Pan/i swoją wiedzę na temat danej kategorii PRODUKTOWEJ?

Jakie jest Pana/i nastawienie do nowości w danej kategorii PRODUKTOWEJ?

Jak by Pan/i opisał/a swój sposób spędzania czasu wolnego?

Jaki wpływ na Pan/i zakupy w danej kategorii PRODUKTOWEJ mają inne osoby (znajomi, rodzina, znane osoby z internetu /bloggerzy, klubowicze, uczestnicy forów itp./, celebryci)?

# Informacje statystyczne

Płeć

1.  Mężczyzna
2.  Kobieta

Wiek

1.  do 25 lat
2.  26 do 35 lat
3.  36 do 45 lat
4.  powyżej 44 lat

W którym z poniższych przedziałów zawiera się Pan/a/i przeciętny miesięczny dochód netto?

1.  do 1 000 zł
2.  od 1 001 do 2 000 zł
3.  od 2 001 do 3 000 zł
4.  od 3 001 do 4 000 zł
5.  powyżej 4 000 zł
6.  odmowa odpowiedzi

*Rynek preparatów przeciwbólowych*  
*Scenariusz wywiadu pogłębionego (IDI)*

**P1** Czy Pan/Pani kupował/a leki przeciwbólowe w ostatnich 12 miesiącach?

- a. - Nie
  - b. - Tak
1. Tak – 15 osób, Nie – 3 osoby (Focus group)
  2. Tak
  3. Tak
  4. Tak
  5. Tak
  6. Tak
  7. Tak

**P2** Jak często kupuje Pan/i leki przeciwbólowe?

- a. - częściej niż raz na 2 tygodnie
  - b. - raz w miesiącu
  - c. - raz na pół roku
  - d. - raz na rok
  - e. - rzadziej niż raz na rok
  - f. - nigdy
1. */Nie zadano tego pytania/*
  2. Co 3 miesiące
  3. Co 2 miesiące
  4. Raz w miesiącu
  5. Co 2 miesiące
  6. Raz na pół roku
  7. Raz na rok

**P3 Jaką markę leków przeciwbólowych Pan/i wybrał/a przy ostatnim zakupie?**

1. Paracetamol, Ibuprom, Ibum, Nurofen, Pyralgina, Apap, Ketonal
2. Lioton 1000, NaproxenEMO
3. DicloDuo
4. Ibuprom Sprint
5. Ibuprom Max
6. Ketonal
7. DicloDuo

**P4 Jaką formę leku przeciwbólowego Pan/i wybrał/a przy ostatnim zakupie?**

1. Tabletki, kapsułki żelowe, maść, spray, saszetki rozpuszczalne, syrop, żel
2. Żel, maść
3. Kapsułki
4. Kapsułki
5. Kapsułki
6. Tabletki
7. Kapsułki

**P5 Jakimi kryteriami kierował/a się Pan/Pani przy zakupie danego leku przeciwbólowego?**

1. Cena, substancja aktywna, szybkość działania, opakowanie, przywiązanie do marki, renoma marki, forma produktu, wielkość opakowania, reklama, dostępność, polecenie przez lekarza/farmaceutę
2. Szybkość działania, marka, reklama w czasopismach, wielkość opakowania
3. Szybkość działania, skuteczność
4. Szybkość działania
5. Szybkość działania, skuteczność
6. Skuteczność
7. Lekarz

**P6 Jakich korzyści oczekuje Pan/i przy zakupie danego leku przeciwbólowego?**

1. Skuteczność, szybkość działania, mało skutków ubocznych, długotrwały efekt
2. Ułatwienie sprawności ruchowej, brak skutków ubocznych, długotrwały efekt
3. Uśmierzenie bólu
4. Skuteczność
5. Szybkość zwalczania bólu
6. Skuteczność
7. Skuteczność

**P7 Ile zapłacił/a Pan/i za lek przeciwbólowy przy ostatnim zakupie?**

1. 8zł, 14zł, 3zł
2. 50 zł
3. 20 zł
4. 7 zł
5. 10 zł
6. 30 zł
7. 30 zł

**P8 Jaką cenę leków przeciwbólowych uważa Pan/i za zbyt wysoką?**

1. 20zł, 30zł, 50zł
2. Powyżej 50zł
3. 25zł
4. 30zł
5. 30zł
6. 70 zł
7. 50 zł

**P9 W jakim miejscu (w jaki sposób) kupił/a Pan/i lek przeciwbólowy?**

1. Apteka, stacja benzynowa, drogeria, hipermarket, dyskont (Lidl, Biedronka), sklep osiedlowy, internet
2. Apteka
3. Apteka
4. Apteka
5. Apteka
6. Apteka



**P10** Jakie marki leków przeciwbólowych są Panu/Pani znane? (Wymienić 5)

1. Paracetamol, Ibuprom, Ibum, Nurofen, Pyralgina, Apap, Ketonal
2. Aspiryna, Apap
3. Apap, Nurofen, Paracetamol
4. Paracetamol, Ibuprom, Apap
5. Ibuprom, Paracetamol, Nurofen
6. Ketonal, Ibuprom, Apap, Polopiryna
7. Apap, Nurofen

**P11** Czy w ostatnich 12 miesiącach zauważył/a Pan/i reklamę jakiejś marki leków przeciwbólowych? (Nie lub Tak, reklamę jakich leków Pan/i zauważył/a?)

1. Tak – Apap, Ibum, Pyralgina
2. Tak /nie podano/
3. Tak – Apap, Nurofen, Etopiryna
4. Tak – Ibuprom Sprint Max, Etopiryna
5. Tak- Etopiryna, Nurofen Forte
6. Tak – Ketonal, Ibuprom, Apap, Polopiryna
7. Tak – Voltaren, Nurofen

**P15** Jakie gazety/czasopisma najczęściej Pan/i czyta?

1. Czasopisma naukowe
2. Świat Zdrowia, Dziennik Bałtycki, Świat Wiedzy – Historia, Nieznany Świat, Twoje Imperium
3. Zwierciadło, Twój styl
4. Rzeczpospolita, Dziennik Bałtycki
5. -
6. Vouge
7. Teletydzień

**P16** Z jakich stron internetowych najczęściej Pan/i korzysta?

1. Facebook, Instagram, Youtube
2. Z żadnych
3. Trójmiasto.pl, Wirtualna Polska
4. Facebook, Newsletter Księgowego, Podatki i Vat, Lotto.pl
5. Facebook, Allegro, YouTube
6. Facebook, Vinted, TVN24
7. Facebook, Wirtualna Polska, Onet

**P17** Którą markę uważa Pan/i za lidera w lekach przeciwbólowych? (Która marka leku przeciwbólowego kojarzy się Pan/i z najlepszą jakością?)

1. Ibuprom, Ketonal
2. Polopiryna i aspiryna
3. Apap
4. Ibuprom
5. Ibuprom
6. Ketonal
7. Ketonal

**P18** Jakie cechy leku przeciwbólowego Pana/Pani zdaniem decydują o jego jakości?

1. Długość działania, szybkość działania
2. Mało działań ubocznych
3. Szybkość, skuteczność
4. Mało działań ubocznych, szybkość działania
5. Szybkość działania, skuteczność
6. Skuteczność, szybkość działania
7. Skuteczność, szybkość działania

**P19** Jaki jest poziom Pana/Pani satysfakcji z ostatnio kupionego leku przeciwbólowego? (W skali procentowej od 0 do 100%. Jak jest mniej niż 100% to dlaczego?)

1. */Nie zadano tego pytania/*
2. 100%
3. 80%

4. 100%
5. 90%
6. 90%
7. 80%

**P20** Czy w ostatnich 12 miesiącach zmienił/a Pan/i markę najczęściej kupowanego leku przeciwbólowego? (- Nie; - Tak, na jaki produkt? Co zdecydowało o zmianie ulubionej marki leku przeciwbólowego?)

1. */Nie zadano tego pytania/*
2. Nie
3. Zmiana Ketonalu na DicloDuo spowodowana skutkami ubocznymi w postaci bólu żołądka
4. Nie
5. Nie
6. Nie
7. Nie

**P21** Na ile jest prawdopodobne, że poleciliby Pan/Pani ostatnio kupiony lek przeciwbólowy rodzinie lub znajomym? (W skali 0-10, gdzie 0 oznacza, że Pan/i nie poleca a 10, że z całą pewnością poleca)

1. */Nie zadano tego pytania/*
2. 10
3. 8
4. 10
5. 9
6. 8
7. 8

**P22** Jak spędza Pan/i czas wolny? (aktywnie, przed komputerem)

1. */Nie zadano tego pytania/*
2. Spacerzy, czytanie książek
3. Nieaktywnie
4. Aktywnie – jazda rowerem, siłownia
5. Nieaktywnie
6. Przed komputerem, na zakupach
7. Przed komputerem, na meczach

**P23** Jak ocenia Pan/i swoją wiedzę na temat leków przeciwbólowych?

1. */Nie zadano tego pytania/*
2. Wiedza podstawowa
3. Wiedza podstawowa
4. Wiedza podstawowa
5. Wiedza podstawowa
6. Wiedza podstawowa
7. Wiedza podstawowa

**P24** Jakie jest Pana/i nastawienie do nowości na rynku leków przeciwbólowych?

1. */Nie zadano tego pytania/*
2. Nie jestem tym zainteresowana, mam swoje sprawdzone leki
3. Obojętne
4. Słucham o nich z zaciekawieniem
5. Obojętne
6. Nie śledzę nowości na rynku leków przeciwbólowych, mam swoje sprawdzone leki
7. Obojętne

**P25** Jaki wpływ na Pana/i zakupy leków przeciwbólowych mają inne osoby (znajomi, rodzina, znane osoby z internetu, klubowicze, celebryci)

1. */Nie zadano tego pytania/*
2. Nie mają wpływu
3. Nie mają wpływu
4. Nie mają wpływu
5. Wpływają na chęć zakupu leku
6. Nie mają wpływu
7. Nie mają wpływu

**P26** Na jakie bóle stosuje Pan/i leki?

1. */Nie zadano tego pytania/*
2. Bóle stawów i reumatyczne
3. Bóle głowy
4. Bóle głowy
5. Bóle głowy
6. Bóle głowy
7. Bóle kręgosłupa

**P27** Czy miewa Pan/i dolegliwości migrenowe?

1. */Nie zadano tego pytania/*
2. Nie, nigdy
3. Nie
4. Raczej nie
5. Tak
6. Tak
7. Raczej nie

**P28** Jakie smaki leków są preferowane? (np. fervex)

1. */Nie zadano tego pytania/*
2. Pomarańczowy
3. Obojętnie
4. Obojętnie, może być bez smaku
5. Cytrynowy
6. Cytrynowy, pomarańczowy
7. Obojętnie

**X1 Płeć:**

- a) kobieta
  - b) mężczyzna
1. Focus group (studenci: kobiety i mężczyźni)
  2. Kobieta
  3. Kobieta
  4. Kobieta
  5. Kobieta
  6. Kobieta
  7. Mężczyzna

**X2 Wiek**

- a) do 25 lat
  - b) 26 do 35 lat
  - c) 36 do 45 lat
  - d) powyżej 45 lat
1. Focus group – do 25 lat
  2. Powyżej 45 lat (75)
  3. Powyżej 45 lat (59)
  4. 36 do 45 lat (45)
  5. 26 do 35 lat (31)
  6. Do 25 lat (21)
  7. Powyżej 45

**X3 W którym z poniższych przedziałów zawiera się Pan/a/i przeciętny miesięczny dochód netto?**

- a) - do 1000zł
  - b) - od 1001zł do 2000zł
  - c) - od 2001zł do 3000zł
  - d) - od 3001zł do 4000zł
  - e) - powyżej 4000zł
  - f) - odmowa odpowiedzi
1. */Nie zadano tego pytania/*
  2. Od 2001zł do 3000zł
  3. Od 1001zł do 2000zł
  4. Odmowa odpowiedzi
  5. Od 2001zł do 3000zł
  6. Odmowa odpowiedzi
  7. Odmowa odpowiedzi