

Gruppo PMI sulla revisione della direttiva sui ritardi di pagamento

I campi contrassegnati con un \* sono obbligatori.

# Introduzione al questionario

# La presente consultazione fa parte dei preparativi della Commissione europea per la revisione della direttiva sui ritardi di pagamento (2011/7/UE).

# L'obiettivo della consultazione è raccogliere informazioni sui seguenti aspetti connessi ai ritardi di pagamento:

# i) le principali caratteristiche dei termini di pagamento utilizzati dalle imprese;

# ii) l'esperienza delle imprese per quanto riguarda le prassi inique di pagamento;

# iii) la gestione da parte delle imprese delle controversie relative ai ritardi di pagamento;

# iv) il punto di vista delle imprese su possibili misure strategiche volte a contrastare i ritardi di pagamento.

# La presente consultazione è rivolta alle piccole e medie imprese (PMI) che operano in qualsiasi settore dell'economia e riguarda esclusivamente le condizioni di pagamento nell'ambito delle transazioni tra imprese (B2B). Pertanto i commercianti al dettaglio e le imprese che vendono per lo più direttamente ai consumatori e/o alle pubbliche amministrazioni non dovrebbero partecipare alla consultazione.

# Termini utilizzati:

# termine di pagamento; il limite temporale pattuito per l'effettuazione del pagamento, stabilito nel contratto o mediante qualsiasi altra forma di accordo tra le parti (può essere espresso in giorni o mesi, per esempio); ritardo di pagamento; il tempo oltre il termine di pagamento;

# periodo di pagamento; la somma del termine di pagamento e del ritardo di pagamento.

# Per ulteriori informazioni: https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-strategy/late-payment- directive\_en.

# Nel rispondere alle domande, fare riferimento allo scenario abituale, vale a dire senza tenere conto degli effetti di crisi passate e attuali (ad es. COVID-19, aumento dei prezzi dell'energia, inflazione), a meno che la domanda non faccia specifico riferimento a tali effetti.

**Per contribuire al sondaggio:**

Si prega di compilare e far pervenire il presente questionario a Unioncamere Campania che provvederà ad inserire le risposte in forma anonima nell’apposito database della Commissione Europa – **entro il 7 marzo 2023.**

Per info e contatti [loredana.affinito@cam.camcom.it](mailto:loredana.affinito@cam.camcom.it)

**A - INFORMAZIONI GENERALI**

**\* 1. Quali sono le dimensioni della sua impresa?**

Impresa individuale/lavoratore autonomo  Impresa con 1-9 dipendenti

Impresa con 10-49 dipendenti

Impresa con 50-249 dipendenti

* **2. In quale paese ha sede la sua impresa?**

Italia

altro Paese\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* **3. Selezioni il principale settore di attività della sua impresa.**

**Sezioni della NACE Rev. 2**

A Agricoltura, silvicoltura e pesca

B Attività estrattiva

C Attività manifatturiere

D Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata

E Fornitura di acqua; reti fognarie, attività di trattamento dei rifiuti e risanamento

F Costruzioni

G Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli

H Trasporto e magazzinaggio

I Servizi di alloggio e di ristorazione

J Servizi di informazione e comunicazione

K Attività finanziarie e assicurative

L Attività immobiliari

M Attività professionali, scientifiche e tecniche N Attività amministrative e servizi di supporto

O Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale obbligatoria

P Istruzione

Q Sanità e assistenza sociale

R Attività artistiche, di intrattenimento e divertimento

S Altre attività di servizi

T Attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro per personale domestico; produzione di beni e di servizi per uso proprio da parte di famiglie e convivenze

U Attività di organizzazioni e organismi extraterritoriali

* **4. Indichi il tipo di clienti che pagano più frequentemente in ritardo.**

Grandi imprese (250 o più dipendenti)

Piccole e medie imprese (10-249 dipendenti)

Microimprese (1-9 dipendenti)

**B - MISURE STRATEGICHE PER CONTRASTARE I RITARDI DI PAGAMENTO**

I ritardi di pagamento hanno conseguenze negative sull'economia. Quali misure strategiche potrebbero contribuire meglio a contrastare questo problema?

Entro il luglio 2023 la Commissione europea rivedrà probabilmente le norme UE attuali sul contrasto ai ritardi di pagamento nelle transazioni commerciali. La tabella seguente fornisce un elenco di possibili opzioni in tal senso. Indichi in che misura ritiene che potrebbero essere utili

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **molto utile** | **utile** | **Neutrale** | **Non utile/non pertinente** | **Non so** |
| * + Applicazione più rigorosa delle norme. I paesi dell'UE dovrebbero istituire organismi di contrasto abilitati a indagare e ricevere reclami e a comminare sanzioni amministrative in caso di ripetuti ritardi di pagamento |  |  |  |  |  |
| * + I paesi dell'UE dovrebbero nominare un mediatore a livello nazionale per le PMI (o un organismo analogo) incaricato di richiamare l'attenzione politica sulla questione dei ritardi di pagamento e di mantenere i contatti con le imprese e gli organismi pubblici |  |  |  |  |  |
| * + Obblighi di trasparenza, solo per le grandi imprese, di riferire regolarmente in merito alle loro prestazioni di pagamento |  |  |  |  |  |
| * + Fissare un limite massimo di giorni che può essere definito nei termini di pagamento per tutte le transazioni B2B |  |  |  |  |  |
| * + Vietare prassi e clausole che obbligano i creditori a rinunciare ai loro diritti agli interessi di mora e al risarcimento in cambio del pagamento immediato |  |  |  |  |  |

* **5.a Aggiunga eventuali osservazioni.**

*al massimo 1000 carattere/i*

|  |
| --- |
|  |

* **6. Il termine di pagamento massimo nelle transazioni B2B dovrebbe essere fissato a:**

30 giorni, senza eccezioni

45 giorni, senza eccezioni

60 giorni, senza eccezioni

Non sono d'accordo con l'introduzione di un termine di pagamento massimo

È necessario stabilire eccezioni per determinati settori a causa della specificità della catena di fornitura o del mercato

* **7. Quale delle seguenti opzioni descrive meglio la sua esperienza in materia di fatturazione elettronica?**

La fatturazione elettronica ci aiuta a ricevere i pagamenti nei tempi previsti

La fatturazione elettronica non ci aiuta a ricevere i pagamenti nei tempi previsti

Non utilizziamo la fatturazione elettronica

Non so

**C - EFFETTI PIÙ GENERALI DEI RITARDI DI PAGAMENTO**

I ritardi di pagamento incidono anche sull'imprenditorialità, sull'occupazione, sulle scelte di investimento e sul benessere degli imprenditori.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Pienamente d’accordo | D’accordo | neutrale | In disaccordo | Per niente d’accordo | Nessun parere |
| * + I ritardi di pagamento incidono sul mio benessere, generano stress e ansia |  |  |  |  |  |  |
| * + I ritardi di pagamento incidono sulla sopravvivenza della mia impresa |  |  |  |  |  |  |
| * + I ritardi di pagamento mi impediscono di assumere personale |  |  |  |  |  |  |
| * + Ho dovuto licenziare personale a causa di ritardi di pagamento |  |  |  |  |  |  |
| * + I ritardi di pagamento impediscono alla mia impresa di diventare più verde |  |  |  |  |  |  |
| * + I ritardi di pagamento impediscono alla mia impresa di diventare più digitale |  |  |  |  |  |  |
| * + I ritardi di pagamento minano la mia fiducia nel mercato |  |  |  |  |  |  |
| * + I ritardi di pagamento mi impediscono di svolgere più attività transfrontaliere nel mercato unico dell'UE |  |  |  |  |  |  |

**D - FISSAZIONE DEI TERMINI DI PAGAMENTO**

**Questa sezione ha lo scopo di raccogliere informazioni sul modo in cui la sua impresa fissa i termini di pagamento nelle transazioni B2B.**

* **9. Quale delle seguenti situazioni descrive meglio la prassi attualmente in uso nella sua impresa?**

Abbiamo le nostre condizioni di pagamento specifiche e chiediamo ai nostri clienti di rispettarle

Ci atteniamo alle condizioni di pagamento del nostro settore, che sono standardizzate

Negoziamo di volta in volta le condizioni di pagamento

Le condizioni di pagamento sono imposte dai nostri clienti

* **10. Quale delle seguenti situazioni descrive meglio la prassi attualmente in uso nella sua impresa?**

Chiediamo i pagamenti entro 30 giorni dalla data della fattura

Chiediamo i pagamenti entro 30-60 giorni dalla data della fattura

Chiediamo i pagamenti entro 60-90 giorni dalla data della fattura

Chiediamo i pagamenti dopo 90 giorni dalla data della fattura

* **11. Quando i suoi clienti le chiedono di accettare un pagamento a 60 giorni (o più) dalla data della fattura, questa condizione le sta bene?**

Sì

No

Non so

* **12. Quali sono le ragioni che giustificano l'accettazione di termini di pagamento più lunghi rispetto a quelli che lei preferirebbe? *(selezionare tutte le opzioni appropriate)***

Acquisire nuovi clienti

Entrare in nuovi mercati

Assicurarsi ordini più grandi

Assicurarsi ordini più redditizi

Mantenere un cliente

Salvaguardare la nostra posizione di mercato di fronte alla concorrenza

Abbiamo pochi ordini e dobbiamo assolutamente procurarci nuove opportunità commerciali

Non c'è altra scelta

Altro

**E - ENTITÀ DEL PROBLEMA DEI RITARDI DI PAGAMENTO**

La presente sezione intende stabilire l'entità del problema e individuarne le tendenze evolutive

1. **Fornisca una stima dei costi sostenuti ogni anno in relazione ai problemi legati ai ritardi di pagamento, sia in ore di lavoro che in termini monetari.**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Ore** |
| **\*costi informali (ad es. invio di solleciti, telefonate)** |  |
| **\*costi formali (ad es. assunzione di un avvocato, partecipazione a un procedimento giudiziario, ricerca di una società di recupero crediti, ricerca di un mediatore)** |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Costi monetari (EUR)** |
| **\*costi informali (ad es. invio di solleciti, telefonate)** |  |
| **\*costi formali (ad es. assunzione di un avvocato, partecipazione a un procedimento giudiziario, ricerca di una società di recupero crediti, ricerca di un mediatore)** |  |

* **13.a Quante volte all'anno riceve i 40 EUR (o equivalenti) di risarcimento per i costi citati sopra in caso di pagamento tardivo delle fatture? *Specifichi un numero.***

*al massimo 50 carattere/i*

|  |
| --- |
|  |

* **14. Indichi la percentuale di fatture inviate ai clienti che vengono pagate in ritardo (il numero di singole fatture pagate dopo il termine concordato).**

0% delle fatture

1%-10% delle fatture

10%-25% delle fatture

25%-50% delle fatture

Più del 50% delle fatture

Non applicabile

* **15. Indichi la percentuale del fatturato della sua impresa (in valore delle fatture) che i clienti pagano dopo il termine concordato.**

0% del fatturato

1%-10% del fatturato

10%-25% del fatturato

25%-50% del fatturato

Più del 50% del fatturato

Non applicabile

* **16. Tenendo conto dei problemi recenti (ad es. COVID-19, aumento dei prezzi dell'energia, inflazione ecc.), in che misura la puntualità nei pagamenti da parte dei suoi clienti è peggiorata?**

È rimasta uguale

È migliorata di poco

È notevolmente migliorata

È leggermente peggiorata

È notevolmente peggiorata

Non so

Altro

# F - PRASSI INIQUE DI PAGAMENTO

* **I ritardi di pagamento (pagamenti effettuati dopo la data o il periodo concordati nel contratto) possono verificarsi per svariati motivi. Ha subito pratiche inique di pagamento?**
  1. **Indichi se ha vissuto una delle seguenti situazioni e, in caso affermativo, con quale frequenza**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | sempre | spesso | raramente | Mai | Non applicabile/non so |
| * + - I nostri clienti cercano di modificare retroattivamente disposizioni contrattuali importanti (ad es. in relazione a prezzo, quantità o qualità dei beni/servizi, tempi di consegna ecc.) per posticipare il pagamento |  |  |  |  |  |
| * + - I nostri clienti ritardano di proposito l'accettazione dei servizi forniti e/o delle merci consegnate per posticipare il pagamento |  |  |  |  |  |
| * + - I nostri clienti contestano di proposito la fattura per posticipare il pagamento |  |  |  |  |  |
| * + - Quando il pagamento è successivo al termine di pagamento concordato, i nostri clienti pagano automaticamente sia gli interessi che il risarcimento di 40 EUR |  |  |  |  |  |
| * + - I nostri clienti pagano con prodotti finanziari (ad es. factoring indiretto, "confirming") in modo che, per poter chiedere il pagamento entro i termini contrattuali concordati, dobbiamo pagare commissioni e/o sconti |  |  |  |  |  |

* 1. Se ha sperimentato una o più delle prassi descritte, fornisca ulteriori informazioni (ad es. tipo di cliente che adotta un tale comportamento, come incide sulla sua impresa, se sono state messe in atto soluzioni alternative, etc)

*(al massimo 1000 caratteri)*

|  |
| --- |
|  |

# G - CONTROVERSIE SUI RITARDI DI PAGAMENTO

I ritardi di pagamento possono dare luogo a controversie risolvibili in vari modi, ad esempio in tribunale o tramite meccanismi extragiudiziali, come l'arbitrato e la mediazione. Come ha gestito le controversie relative ai ritardi di pagamento?

* **19. La sua impresa è mai stata coinvolta in controversie con altre imprese perché queste non hanno rispettato i termini di pagamento?**

Sì, spesso

Sì, raramente

Mai

Non so

* **20. Indichi il numero approssimativo di controversie avviate con altre imprese negli ultimi due anni perché queste ultime non hanno rispettato i termini di pagamento.**

*al massimo 10 carattere/i*

|  |
| --- |
|  |

* **21. Con quale frequenza ha utilizzato uno dei seguenti mezzi di ricorso per risolvere la controversia di pagamento con il suo debitore?**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **sempre** | **spesso** | **raramente** | **mai** | **Non applicabile/non so** |
| * + **Procedimenti giudiziari** |  |  |  |  |  |
| * + **Mediazione** |  |  |  |  |  |
| * + **Arbitrato** |  |  |  |  |  |
| * + **Risoluzione diretta con le altre imprese** |  |  |  |  |  |

### \* 22. Quale azione ha intrapreso l'ultima volta che ha cercato di risolvere una controversia?

Abbiamo portato la questione in tribunale

Abbiamo fatto ricorso all'arbitrato, un meccanismo volto a ottenere una decisione vincolante da parte di terzi

Abbiamo fatto ricorso alla mediazione, un meccanismo volto a giungere a un accordo amichevole con l'altra impresa favorito da un mediatore

Abbiamo risolto la questione direttamente con l'altra impresa

Abbiamo preferito non intraprendere alcuna azione

Altro

Non applicabile

### 23. Aggiunga ulteriori osservazioni.

*al massimo 1000 carattere/i*

|  |
| --- |
|  |

### IL QUESTIONARIO TERMINA QUI. GRAZIE DEL SUO PREZIOSO CONTRIBUTO.