

# Consultazione del gruppo PMI sui ritardi di pagamento

I campi contrassegnati con un \* sono obbligatori.

## Informazioni generali

---

La presente consultazione è condotta nel quadro di uno "Studio sulla promozione di una cultura dei pagamenti responsabile nell'UE: migliorare l'efficacia della direttiva 2011/7/UE sui ritardi di pagamento". Lo studio, avviato dalla DG GROW della Commissione europea, mira a individuare misure volte a prevenire i ritardi di pagamento e ad attenuarne gli effetti.

Scopo della consultazione è raccogliere informazioni su quattro aspetti, in particolare: i) le principali caratteristiche delle condizioni di pagamento stabilite dalle imprese; ii) l'esperienza delle imprese in materia di prassi di pagamento inique; iii) la gestione, da parte delle imprese, delle controversie relative ai ritardi di pagamento; e iv) il parere delle imprese circa possibili misure normative per lottare contro i ritardi di pagamento.

Benché sia rivolta alle piccole e medie imprese (PMI) attive in tutti i settori, la consultazione riguarda esclusivamente le condizioni di pagamento nelle transazioni tra imprese (B2B). Di conseguenza sono esclusi dalla consultazione i commercianti al dettaglio e le imprese che lavorano principalmente e direttamente con i consumatori e/o con le amministrazioni pubbliche.

## A. INFORMAZIONI GENERALI

---

- \* 1. Inserire il codice di identificazione a 7 cifre del membro della rete Enterprise Europe (EEN) che le ha inviato il questionario (codice alfanumerico).

*al massimo 7 carattere/i*

- \* 2. Quali sono le dimensioni della sua impresa? *Selezionare la risposta appropriata.*

- Da 1 a 9 dipendenti  
 Da 10 a 49 dipendenti  
 Da 50 a 249 dipendenti

- \* 3. In quale paese risiede?

- AT - Austria  
 BE - Belgio  
 BG - Bulgaria  
 CZ - Cechia

- CY - Cipro
- HR - Croazia
- DK - Danimarca
- EE - Estonia
- FI - Finlandia
- FR - Francia
- DE - Germania
- EL - Grecia
- IE - Irlanda
- IT - Italia
- LV - Lettonia
- LT - Lituania
- LU - Lussemburgo
- MT - Malta
- NL - Paesi Bassi
- PL - Polonia
- PT - Portogallo
- SK - Repubblica slovacca
- RO - Romania
- SI - Slovenia
- ES - Spagna
- SE - Svezia
- HU - Ungheria

\* 4. Qual è il suo settore di attività? Selezionare una sola risposta. *NB: se opera in più di un settore, indichi il settore che contribuisce in maggior misura alle vendite.*

- Agricoltura, silvicoltura e pesca [A]
- Attività manifatturiere [C]
- Costruzioni [F]
- Altri settori (attività estrattiva, fornitura di energia elettrica, gas, trattamento dei rifiuti, ecc.) [B, D, E]
- Commercio all'ingrosso [46 e 47]
- Trasporto e magazzinaggio [H]
- Attività professionali, scientifiche e tecniche (ingegneria, attività legali, contabilità, pubblicità, consulenza, ecc.) [M]
- Altri servizi [I, J, K, L, N, P, Q, R, S]

Industrie alimentari e produzione di bevande [10 e 11]

- Sì
- No

Programmazione, consulenza informatica e attività connesse [62]

- Sì
- No

5. Chi sono i suoi principali clienti? Selezionare una sola risposta. *NB: se interagisce con più di una categoria di clienti, indichi la categoria che contribuisce in misura maggiore alle vendite.*

- Grandi imprese (almeno 250 dipendenti)
- Piccole e medie imprese (da 10 a 249 dipendenti)
- Microimprese (da 1 a 9 dipendenti)

## B. DEFINIZIONE DELLE CONDIZIONI DI PAGAMENTO

---

**Nelle transazioni B2B è essenziale che siano definite condizioni di pagamento; ci interessa conoscere il modo in cui tale aspetto è gestito nella sua impresa.**

6. Come sono stabilite le condizioni di pagamento per le transazioni B2B? Quale delle seguenti situazioni descrive meglio la prassi attualmente in vigore nella sua impresa? *Selezionare una sola risposta.*

- Vigono condizioni specifiche di pagamento e i nostri clienti sono tenuti a rispettarle
- Ci atteniamo alle condizioni di pagamento del nostro settore, che sono abbastanza standardizzate
- Negoziamo di volta in volta le condizioni di pagamento
- Le condizioni di pagamento sono di fatto dettate dai nostri clienti

7. I suoi clienti sono tenuti a versare un anticipo (totale o parziale)? *Selezionare una sola risposta.*

- Sempre o quasi sempre
- Spesso
- Raramente
- Mai o quasi mai

8. Quali sono le condizioni di pagamento abituali per quanto riguarda le vendite NON pagate in anticipo? Quale delle seguenti opzioni descrive meglio la prassi attualmente in vigore nella sua impresa? *Selezionare una sola risposta.*

- Pagamento entro 30 giorni dalla data di emissione della fattura
- Pagamento tra i 30 e i 60 giorni dalla data di emissione della fattura
- Pagamento tra i 60 e i 90 giorni dalla data di emissione della fattura
- Pagamento dopo 90 giorni dalla data di emissione della fattura

9. Vi sono casi in cui è incline a concedere termini di pagamento più lunghi ai suoi clienti in deroga alle condizioni abituali sopra descritte?

- Sì
- No

10. In caso di risposta affermativa, qual è il motivo principale per cui concede termini di pagamento più lunghi? (Quale dei seguenti motivi descrive meglio la prassi attualmente in vigore nella sua impresa?). *Selezionare una sola risposta.*

- Per acquisire nuovi clienti e/o entrare in nuovi mercati
- Per ottenere ordini più ingenti e/o più redditizi
- Per mantenere un cliente e/o difendere la posizione di mercato dell'impresa a fronte di una concorrenza sempre più aspra
- Quando abbiamo pochi ordini e dobbiamo assolutamente creare nuove opportunità commerciali
- Altro (specificare)

## C. PRASSI DI PAGAMENTO INIQUE

---

**I ritardi di pagamento (ossia i pagamenti effettuati dopo la data o il periodo concordati nel contratto) possono verificarsi per svariati motivi. Ci interessa sapere se ha avuto esperienze con prassi di pagamento inique.**

11. Negli ultimi 12 mesi ha avuto esperienze con clienti che hanno provato a modificare retroattivamente alcune disposizioni contrattuali essenziali (come prezzo, quantità o qualità di merci/servizi, tempi di consegna, ecc.) per posticipare il pagamento oltre i termini concordati (e/o per ottenere uno sconto sul prezzo)?

- Sì  
 No

12. In caso affermativo, potrebbe descrivere brevemente la sua esperienza? (Il tipo di cliente che ha assunto tale comportamento, la frequenza, le motivazioni addotte, la gravità del problema, ecc.)

13. Negli ultimi 12 mesi ha avuto esperienze con clienti che hanno deliberatamente ritardato l'accettazione dei servizi erogati e/o delle merci consegnate per posticipare il pagamento oltre i termini concordati (e/o per ottenere uno sconto sul prezzo)?

- Sì  
 No

14. In caso affermativo, potrebbe descrivere brevemente la sua esperienza? (Il tipo di cliente che ha assunto tale comportamento, la frequenza, la gravità del problema, ecc.)

15. Negli ultimi 12 mesi ha avuto esperienze di altri tipi di comportamenti commerciali sleali messi in pratica con l'obiettivo di posticipare un pagamento oltre i termini concordati (e/o di ottenere uno sconto sul prezzo)? In caso affermativo, potrebbe descrivere brevemente la sua esperienza? (Il tipo di cliente che ha assunto tale comportamento, la frequenza, le motivazioni addotte, la gravità del problema, ecc.)

16. Quali misure adottate dalla sua impresa sono risultate più efficaci nel far fronte a prassi di pagamento inique?

## D. CONTROVERSIE RELATIVE AI RITARDI DI PAGAMENTO

---

**I ritardi di pagamento possono dar luogo a controversie con altre imprese. A loro volta, tali controversie possono essere risolte in vari modi, ad esempio in tribunale o tramite meccanismi**

**extragiudiziali, come l'arbitrato e la mediazione. Ci interessa conoscere il modo in cui ha gestito le controversie relative ai ritardi di pagamento.**

17. Ha mai affrontato una controversia con un'altra impresa a causa di ritardi di pagamento?

- Sì
- No

18. In caso affermativo, ha mai cercato di risolvere in maniera formale tale controversia relativa a ritardi di pagamento?

- Sì
- No

19. In caso affermativo, come ha proceduto l'ultima volta che ha cercato di risolvere una controversia in maniera formale? *Selezionare una sola risposta.*

- È stato avviato un procedimento giudiziario formale, cioè la questione è stata discussa in tribunale
- Si è fatto ricorso all'arbitrato, cioè a un meccanismo volto a ottenere una decisione vincolante da parte di terzi
- Si è fatto ricorso alla mediazione, cioè a un meccanismo volto a giungere a un accordo amichevole

Altro (specificare)

20. Quali sono stati i principali motivi della sua decisione? In particolare, quali sono stati i pro e i contro del metodo che ha scelto per risolvere la sua ultima controversia relativa ai ritardi di pagamento? (ad esempio la durata o il costo della procedura)

	Aspetti positivi	Aspetti negativi
Procedimento giudiziario		
Ricorso all'arbitrato		
Ricorso alla mediazione		
Altro		

21. In caso di risposta negativa alle domanda 18, perché ha deciso di non cercare di risolvere in maniera formale le controversie relative ai ritardi di pagamento? Indicare i principali fattori che hanno motivato la sua decisione.

## **E. MISURE NORMATIVE PER LOTTARE CONTRO I RITARDI DI PAGAMENTO**

---

**Si ritiene in generale che i ritardi di pagamento abbiano conseguenze negative per l'economia. Ci interessa conoscere il suo parere circa possibili misure normative per contrastare questo fenomeno.**

22. Secondo lei quali iniziative dovrebbe adottare l'UE per affrontare il problema dei ritardi di pagamento? *In indicare tutte le opzioni pertinenti.*

- Emanare nuove normative
- Promuovere misure volontarie (ad esempio codici di condotta per i pagamenti)
- Promuovere il ricorso all'arbitrato/alla mediazione
- Altro

Se la risposta è "Altro", precisare:

23. La Commissione europea ha recentemente proposto una nuova normativa volta a rendere più trasparenti le operazioni delle grandi imprese attraverso la comunicazione di informazioni di carattere non finanziario su vari aspetti (ambientali, sociali, di governance). Secondo tale proposta anche le informazioni relative all'andamento dei pagamenti dovrebbero essere divulgate e rese pubbliche. Per le PMI saranno previsti principi volontari in materia di informativa semplificata, che serviranno anche da riferimento per le richieste di informazioni da parte delle grandi imprese alle PMI. A suo avviso, quanto sarebbe utile pubblicare informazioni relative agli aspetti seguenti?

x

	Molto utile	Piuttosto utile	Non molto utile	Assolutamente inutile	Non so
Termini di pagamento contrattuali standard concessi ai fornitori (numero di giorni)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Termini di pagamento contrattuali massimi concessi ai fornitori (numero di giorni)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tempi medi di pagamento delle fatture (numero di giorni)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Percentuale di fatture pagate entro 30 giorni, tra 31 e 60 giorni, e oltre i 61 giorni	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Percentuale di fatture oggetto di contenzioso a causa di ritardi di pagamento	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Percentuale di fatture per le quali si è fatto ricorso a meccanismi alternativi di risoluzione delle controversie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Percentuale di fatture non saldate entro i termini concordati, in assenza di problemi legati alla qualità e/o alla consegna	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

24. Oltre a quanto precede, vi sono altri tipi di informazioni sulle prassi di pagamento che le grandi imprese dovrebbero divulgare nelle rispettive relazioni? In caso affermativo, indicare il tipo di informazioni che lei ritiene sia utile divulgare.

**FINE DELLA CONSULTAZIONE. GRAZIE DEL SUO PREZIOSO CONTRIBUTO.**