

**ΣΥΛΛΟΓΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ ΑΠΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ  
ΑΦΟΡΑ ΤΙΣ ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΕΙΣ ΠΛΗΡΩΜΩΝ ΣΤΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ  
ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ**

Οι καθυστερήσεις πληρωμών στις εμπορικές συναλλαγές αποτελούν μεγάλο πρόβλημα για πολλές μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜμΕ) και η προώθηση μιας κουλτούρας υπεύθυνης στάσης πληρωμών αποτελεί βασικό στοιχείο των πολιτικών της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τη βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Η διεξαγωγή της συγκεκριμένης διαβούλευσης σκοπό έχει στη συλλογή πληροφοριών από τις ΜμΕ που θα συμβάλουν στην βελτίωση της αποτελεσματικότητας της Οδηγίας για τις καθυστερήσεις πληρωμών στις εμπορικές συναλλαγές (2011/7/ΕΕ). Συγκεκριμένα, στον εντοπισμό μέτρων για την πρόληψη των καθυστερήσεων πληρωμών και τον μετριασμό των επιπτώσεών τους.

Το ΚΕΒΕ, ως μέλος του Δικτύου «**Enterprise Europe Network**», καλεί τις Κυπριακές επιχειρήσεις να συμμετάσχουν στην δημόσια διαβούλευση και να αναφέρουν τις απαιτούμενες πληροφορίες για το θέμα αυτό.

Παρακαλούμε όπως συμπληρώσετε και αποστείλετε το ερωτηματολόγιο που ακολουθεί στο email: [stalo@ccci.org.cy](mailto:stalo@ccci.org.cy) ή στο φαξ. 22661044 ή ταχυδρομικώς στο ΚΕΒΕ στη διεύθυνση: Λεωφ. Γρίβα Διγενή 38, 1509 Λευκωσία.

**Η διαβούλευση θα είναι ανοιχτή μέχρι τις 15 Οκτωβρίου 2021.**

*Να σημειωθεί ότι οι πληροφορίες που υποβάλλετε είναι εμπιστευτικές. Τα αποτελέσματα που παρουσιάζονται στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή είναι ανώνυμα και έχουν συγκεντρωτική μορφή.*

Σας ευχαριστούμε εκ των προτέρων και αναμένουμε τη θετική σας ανταπόκριση.

Με εκτίμηση,

Στάλω Δημοσθένους  
Ανώτερη Λειτουργός ΚΕΒΕ  
Τμήμα Ευρωπαϊκών θεμάτων & Προγραμμάτων  
Enterprise Europe Network Κύπρου  
Τηλ. 22889752, Email: [Stalo@ccci.org.cy](mailto:Stalo@ccci.org.cy)



# Διαβούλευση της ομάδας ΜΜΕ σχετικά με τις καθυστερήσεις πληρωμών

Τα πεδία με αστερίσκο (\*) είναι υποχρεωτικά.

## Γενικές πληροφορίες

Η παρούσα διαβούλευση διεξάγεται στο πλαίσιο μελέτης με τίτλο «Μελέτη για την οικοδόμηση υπεύθυνης νοοτροπίας πληρωμών στην ΕΕ: Βελτίωση της αποτελεσματικότητας της οδήγίας για τις καθυστερήσεις πληρωμών (2011/7/ΕΕ)». Η μελέτη, που δρομολογήθηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή — ΓΔ GROW, αποσκοπεί στον προσδιορισμό μέτρων για την πρόληψη των καθυστερήσεων πληρωμών και τον μετριασμό των επιπτώσεών τους.

Σκοπός της διαβούλευσης είναι η συλλογή πληροφοριών σχετικά με τέσσερις πτυχές, και συγκεκριμένα τις ακόλουθες: i) τα κύρια χαρακτηριστικά των προθεσμιών πληρωμής που τάσσουν οι επιχειρήσεις· ii) την εμπειρία των επιχειρήσεων όσον αφορά τις καταχρηστικές πρακτικές πληρωμών· iii) τον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις χειρίζονται τις διαφορές που αφορούν καθυστερήσεις πληρωμών· και iv) τις απόψεις των επιχειρήσεων σχετικά με πιθανά μέτρα πολιτικής για την αντιμετώπιση των καθυστερήσεων πληρωμών.

Η διαβούλευση απευθύνεται σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) που δραστηριοποιούνται σε όλους τους τομείς. Ωστόσο, επικεντρώνεται μόνο στις προθεσμίες πληρωμής στις συναλλαγές μεταξύ επιχειρήσεων (B2B). Κατά συνέπεια, αποκλείονται από τη διαβούλευση οι έμποροι λιανικής πώλησης καθώς και οι επιχειρήσεις που εργάζονται κατά βάση απευθείας με καταναλωτές και/ή με δημόσιες διοικήσεις.

## A. ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

- \* 1. Πληκτρολογήστε τον επταψήφιο αναγνωριστικό κωδικό του μέλους του δικτύου Enterprise Europe Network (EEN) που σας έστειλε το παρόν ερωτηματολόγιο (αλφαριθμητικός κωδικός).

*το πολύ 7 χαρακτήρες*

- \* 2. Ποιο είναι το μέγεθος της επιχείρησής σας; *Επιλέξτε την κατάλληλη απάντηση.*

- 1 έως 9 εργαζόμενοι  
 10 έως 49 εργαζόμενοι  
 50 έως 249 εργαζόμενοι

- \* 3. Σε ποια χώρα βρίσκεται η έδρα σας;

- AT - Αυστρία

- BE - Βέλγιο
- BG - Βουλγαρία
- FR - Γαλλία
- DE - Γερμανία
- DK - Δανία
- EL - Ελλάδα
- EE - Εσθονία
- IE - Ιρλανδία
- ES - Ισπανία
- IT - Ιταλία
- NL - Κάτω Χώρες
- HR - Κροατία
- CY - Κύπρος
- LV - Λετονία
- LT - Λιθουανία
- LU - Λουξεμβούργο
- MT - Μάλτα
- HU - Ουγγαρία
- PL - Πολωνία
- PT - Πορτογαλία
- RO - Ρουμανία
- SK - Σλοβακική Δημοκρατία
- SI - Σλοβενία
- SE - Σουηδία
- CZ - Τσεχία
- FI - Φινλανδία

\* 4. Ποιος είναι ο τομέας δραστηριοτήτων σας; Επιλέξτε ένα από τα παρακάτω. *Σημ.: Εάν δραστηριοποιείστε σε περισσότερους του ενός τομείς, αναφέρετε τον τομέα που συμβάλλει περισσότερο στις πωλήσεις σας.*

- Γεωργία, δασοκομία και αλιεία [Α]
- Μεταποίηση [Γ]
- Κατασκευές (ΣΤ)
- Άλλος τομέας (ορυχεία, παροχή ηλεκτρικού ρεύματος, παροχή φυσικού αερίου, επεξεργασία λιμάτων κ.λπ.) [Β, Δ, Ε]
- Χονδρικό εμπόριο [46 και 47]
- Μεταφορά και αποθήκευση [Η]
- Επαγγελματικές, επιστημονικές και τεχνικές δραστηριότητες (μηχανολογία, νομική, λογιστική, διαφήμιση, παροχή συμβουλών κ.λπ.) [ΙΓ]
- Άλλες υπηρεσίες [Θ, Ι, ΙΑ, ΙΒ, ΙΔ, ΙΣΤ, ΙΖ, ΙΗ, ΙΘ]

Βιομηχανία τροφίμων και ποτοποιία [10 και 11]

- Ναι
- Όχι

Δραστηριότητες προγραμματισμού ηλεκτρονικών υπολογιστών, παροχής συμβουλών και συναφείς δραστηριότητες [62]

- Ναι
- Όχι

5. Ποιοι είναι οι κύριοι πελάτες σας; Επιλέξτε ένα από τα παρακάτω. *Σημ.: Σε περίπτωση που εξυπηρετείτε περισσότερες από μία κατηγορίες πελατών, αναφέρετε την κατηγορία που συμβάλλει περισσότερο στις πωλήσεις σας*

- Μεγάλες επιχειρήσεις (με 250 ή περισσότερους εργαζομένους)
- Μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (με 10 έως 249 εργαζομένους)
- Πολύ μικρές επιχειρήσεις (με 1 έως 9 εργαζομένους)

## B. Καθορισμός των όρων πληρωμής

---

**Ο καθορισμός των όρων πληρωμής αποτελεί βασικό στοιχείο στις συναλλαγές μεταξύ επιχειρήσεων (B2B) και θα θέλαμε να μάθουμε τον τρόπο με τον οποίο η επιχείρησή σας χειρίζεται το εν λόγω ζήτημα.**

6. Πώς καθορίζετε τους όρους πληρωμής για συναλλαγές μεταξύ επιχειρήσεων (B2B); Ποια από τις ακόλουθες καταστάσεις αντιπροσωπεύει καλύτερα την τρέχουσα πρακτική στην επιχείρησή σας; *Επιλέξτε ένα από τα παρακάτω.*

- Έχουμε τους δικούς μας ειδικούς όρους πληρωμής και οι πελάτες μας καλούνται να τους τηρήσουν.
- Στον τομέα μας, υπάρχουν ως επί το πλείστον καθιερωμένοι όροι πληρωμής τους οποίους έχουμε υιοθετήσει και εμείς.
- Διαπραγματευόμαστε τους όρους πληρωμής κατά περίπτωση.
- Οι όροι πληρωμής υπαγορεύονται εκ των πραγμάτων από τους πελάτες μας.

7. Ζητάτε (μερική ή συνολική) προκαταβολή από τους πελάτες σας; *Επιλέξτε ένα από τα παρακάτω.*

- Πάντα ή σχεδόν πάντα
- Συχνά
- Σπάνια
- Ποτέ ή σχεδόν ποτέ

8. Όσον αφορά τις πωλήσεις που ΔΕΝ προπληρώνονται, ποιες είναι οι συνήθεις προθεσμίες πληρωμής; Ποια από τις ακόλουθες καταστάσεις αντιπροσωπεύει καλύτερα την τρέχουσα πρακτική στην επιχείρησή σας; *Επιλέξτε ένα από τα παρακάτω.*

- Πληρωμή εντός 30 ημερών από την έκδοση του τιμολογίου
- Πληρωμή εντός 30 έως 60 ημερών από την έκδοση του τιμολογίου
- Πληρωμή εντός 60 έως 90 ημερών από την έκδοση του τιμολογίου
- Πληρωμή μετά από 90 ημέρες από την έκδοση του τιμολογίου

9. Υπάρχουν περιπτώσεις στις οποίες προτίθεστε να υπερβείτε τις ανωτέρω συνήθεις προθεσμίες πληρωμής και να προσφέρετε στους πελάτες σας μεγαλύτερες προθεσμίες πληρωμής;

- Ναι
- Όχι

10. Εάν ναι, ποιος είναι ο κύριος λόγος για την αποδοχή μεγαλύτερων προθεσμιών πληρωμής; (ο λόγος που περιγράφει καλύτερα την τρέχουσα πρακτική στην επιχείρησή σας). *Επιλέξτε ένα από τα παρακάτω.*

- Η εξασφάλιση νέων πελατών και/ή η είσοδος σε νέες αγορές.
- Η εξασφάλιση μεγαλύτερων και/ή πιο κερδοφόρων παραγγελιών.
- Η διατήρηση ενός πελάτη και/ή η διαφύλαξη της θέσης μας στην αγορά ενόψει της αύξησης του ανταγωνισμού.
- Όταν οι παραγγελίες μας είναι λίγες και πρέπει απαραίτητως να δημιουργήσουμε νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες.
- Άλλο (διευκρινίστε)

## Γ. Καταχρηστικές πρακτικές πληρωμών

---

**Καθυστερήσεις πληρωμών (δηλ. πληρωμές που πραγματοποιήθηκαν μετά την ημερομηνία /περίοδο που συμφωνήθηκε στη σύμβαση) μπορεί να προκύψουν για διάφορους λόγους. Θα θέλαμε να μάθουμε αν έχετε αντιμετωπίσει καταστάσεις καταχρηστικών πρακτικών πληρωμών.**

11. Κατά τους τελευταίους 12 μήνες, έχετε αντιμετωπίσει περιπτώσεις πελατών που επιδιώκουν να τροποποιήσουν αναδρομικά βασικές συμβατικές διατάξεις (π.χ. σχετικά με την τιμή, την ποσότητα ή την ποιότητα των αγαθών/υπηρεσιών, τους χρόνους παράδοσης κ.λπ.) προκειμένου να μετατεθεί η πληρωμή πέρα από τις συμφωνηθείσες προθεσμίες (και/ή να ληφθεί έκπτωση επί της τιμής);

- Ναι
- Όχι

12. Εάν ναι, μπορείτε να περιγράψετε εν συντομία την εμπειρία σας; (Είδος πελάτη που επιδεικνύει τέτοια συμπεριφορά, συχνότητα, επιχειρήματα που χρησιμοποιήθηκαν, σοβαρότητα του προβλήματος κ.λπ.)

13. Κατά τους τελευταίους 12 μήνες, έχετε αντιμετωπίσει περιπτώσεις πελατών που σκόπιμα καθυστερούν την αποδοχή των παρεχόμενων υπηρεσιών και/ή των παραδιδόμενων προϊόντων προκειμένου να μετατεθεί η πληρωμή πέρα από τις συμφωνηθείσες προθεσμίες (και/ή να ληφθεί έκπτωση επί της τιμής);

- Ναι
- Όχι

14. Εάν ναι, μπορείτε να περιγράψετε την εμπειρία σας; (Είδος πελάτη που επιδεικνύει τέτοια συμπεριφορά, συχνότητα, σοβαρότητα του προβλήματος κ.λπ.)

15. Κατά τους τελευταίους 12 μήνες, έχετε αντιμετωπίσει οποιοδήποτε άλλου είδους καταχρηστική επιχειρηματική συμπεριφορά προκειμένου να μετατεθεί η πληρωμή πέρα από τις συμφωνηθείσες προθεσμίες (και/ή να ληφθεί έκπτωση επί της τιμής); Εάν ναι, μπορείτε να περιγράψετε εν συντομία

την εμπειρία σας; (Είδος πελάτη που επιδεικνύει τέτοια συμπεριφορά, συχνότητα, επιχειρήματα που χρησιμοποιήθηκαν, σοβαρότητα του προβλήματος κ.λπ.)

16 Ποιες ήταν οι πιο επιτυχημένες πρακτικές στις οποίες βασίστηκε η επιχείρησή σας για την αντιμετώπιση καταχρηστικών πρακτικών πληρωμών;

## Δ ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΠΟΥ ΑΦΟΡΟΥΝ ΤΙΣ ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΕΙΣ ΠΛΗΡΩΜΩΝ

Οι καθυστερήσεις πληρωμών μπορεί να οδηγήσουν σε διαφορές με άλλες επιχειρήσεις. Με τη σειρά τους, οι διαφορές αυτές μπορούν να επιλυθούν με διάφορα μέσα, π.χ. με προσφυγή σε δικαστήριο ή με τη χρήση μηχανισμών εκτός της δικαστικής διαδικασίας, όπως η διαιτησία και η διαμεσολάβηση. Θα θέλαμε να μάθουμε τον τρόπο με τον οποίο χειριστήκατε τις διαφορές που σχετίζονται με καθυστερήσεις πληρωμών.

17. Είχατε ποτέ διαφορά με άλλη επιχείρηση λόγω καθυστερήσεων πληρωμών;

- Ναι  
 Όχι

18. Εάν ναι, προσπαθήσατε ποτέ να επιλύσετε επισήμως τη διαφορά σχετικά με τις καθυστερήσεις πληρωμών;

- Ναι  
 Όχι

19. Εάν ναι, τι κάνατε την τελευταία φορά που προσπαθήσατε να επιλύσετε επισήμως τη διαφορά; *Επιλέξτε ένα από τα παρακάτω.*

- Κινήσαμε επίσημη δικαστική διαδικασία, δηλαδή προσφύγαμε στο δικαστήριο  
 Καταφύγαμε σε διαιτησία, δηλαδή σε μηχανισμό που αποσκοπεί στην έκδοση δεσμευτικής απόφασης από τρίτο μέρος  
 Καταφύγαμε σε διαμεσολάβηση, δηλαδή μηχανισμό που αποσκοπεί στην επίτευξη φιλικής συμφωνίας

Άλλο (διευκρινίστε)

20. Ποια ήταν τα κύρια κίνητρα της απόφασής σας; Ειδικότερα, ποια ήταν τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του τρόπου που επιλέξατε για την επίλυση της τελευταίας διαφοράς σχετικά με καθυστερήσεις πληρωμών; (π.χ. διάρκεια ή κόστος της διαδικασίας)

	Θετικές πτυχές	Αρνητικές πτυχές
Προσφυγή στο δικαστήριο		
Προσφυγή σε διαιτησία		
Προσφυγή σε διαμεσολάβηση		

21. Εάν απαντήσατε όχι στην ερώτηση 18, γιατί αποφασίσατε να μην προσπαθήσετε να επιλύσετε επισήμως διαφορές σχετικά με καθυστερήσεις πληρωμών; Να αναφέρετε τους κύριους λόγους που υπαγόρευαν την απόφασή σας.

## Ε ΜΕΤΡΑ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΠΟΛΕΜΗΣΗ ΤΩΝ ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΕΩΝ ΠΛΗΡΩΜΩΝ

**Θεωρείται ευρέως ότι οι καθυστερήσεις πληρωμών έχουν αρνητικές συνέπειες για την οικονομία. Θα θέλαμε να μάθουμε τις απόψεις σας σχετικά με πιθανά μέτρα πολιτικής για την αντιμετώπιση του ζητήματος.**

22. Κατά τη γνώμη σας, ποιες πρωτοβουλίες πρέπει να αναλάβει η ΕΕ για την αντιμετώπιση του προβλήματος των καθυστερήσεων πληρωμών; *Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.*

- Θέσπιση νέας νομοθεσίας
- Προώθηση εθελοντικών μέτρων (π.χ. κώδικες δεοντολογίας για τις πληρωμές)
- Υποστήριξη της χρήσης διαιτησίας/διαμεσολάβησης
- Άλλο

Εάν απαντήσατε «Άλλο», διευκρινίστε.

23 Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή πρότεινε πρόσφατα νέα νομοθεσία με σκοπό την αύξηση της διαφάνειας των δραστηριοτήτων των μεγάλων εταιρειών, μέσω της δημοσιοποίησης μη χρηματοοικονομικών πληροφοριών σχετικά με διάφορες πτυχές (περιβαλλοντικές, κοινωνικές, διακυβέρνησης). Σύμφωνα με την εν λόγω πρόταση, θα πρέπει επίσης να δημοσιοποιούνται και να τίθενται στη διάθεση του κοινού πληροφορίες σχετικά με τη συμπεριφορά ως προς τις πληρωμές. Ένα προαιρετικό απλοποιημένο πρότυπο υποβολής εκθέσεων θα είναι διαθέσιμο για τις ΜΜΕ και θα αποτελεί επίσης σημείο αναφοράς για αιτήματα παροχής πληροφοριών από μεγάλες εταιρείες προς ΜΜΕ. Κατά τη γνώμη σας, πόσο χρήσιμη θα ήταν η δημοσίευση πληροφοριών σχετικά με τις ακόλουθες πτυχές;

	Πολύ χρήσιμη	Λίγο χρήσιμη	Όχι ιδιαίτερα χρήσιμη	Καθόλου χρήσιμη	Δεν γνωρίζω
Συνήθης προθεσμία πληρωμής που τάσσεται στους προμηθευτές (αριθμός ημερών)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Μεγαλύτερη προθεσμία πληρωμής που τάσσεται στους προμηθευτές (αριθμός ημερών)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Μέσος χρόνος πληρωμής τιμολογίων (αριθμός ημερών)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ποσοστό τιμολογίων που εξοφλήθηκαν εντός 30 ημερών, εντός 31 έως 60 ημερών και εντός 61 ή περισσότερων ημερών	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ποσοστό πληρωμών που αποτελούν αντικείμενο διαφοράς λόγω καθυστερημένης πληρωμής	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ποσοστό τιμολογίων για τα οποία έχουν χρησιμοποιηθεί εναλλακτικοί μηχανισμοί επίλυσης διαφορών	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ποσοστό τιμολογίων χωρίς προβλήματα που αφορούν την ποιότητα και/ή την παράδοση, τα οποία δεν εξοφλήθηκαν εντός των προθεσμιών που συμφωνήθηκαν	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

24 Πέραν των ανωτέρω, υπάρχουν άλλες πληροφορίες σχετικά με τη συμπεριφορά ως προς τις πληρωμές, τις οποίες θα πρέπει να γνωστοποιούν οι μεγάλες εταιρείες στις εκθέσεις τους; Εάν ναι, αναφέρετε το είδος των πληροφοριών των οποίων τη γνωστοποίηση θεωρείτε χρήσιμη.

**ΤΕΛΟΣ ΔΙΑΒΟΥΛΕΥΣΗΣ. ΣΑΣ ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΟΛΥΤΙΜΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΑΣ**