

network

enterprise europe



Business Support on Your Doorstep

Partner handlowy

Pośrednicy występujący w eksporcie, ich rola i zasady działania.



Helena Cieśluk

Pani Helena Cieśluk od 12 lat współpracuje z polskimi firmami jako doradca i realizuje działania eksportowe w zakresie planowania rynków i strategii eksportu, badań rynków, wyszukiwania kontrahentów, pośrednictwa w sprzedaży towarów, organizacji wystąpień targowych, projektuje i prowadzi szkolenia z tematyki handlu zagranicznego. Obecnie Prezes OEG – Open Expo Global. W 2004 r założyła Fundację Rozwoju Polskiego Eksportu, aby działać na rzecz podnoszenia standardów wsparcia polskich eksporterów. Specjalizuje się w eksporcie do Rosji i nadzoruje pracę zespołu doradców od rynków UE, USA, Chin i Ameryki Płd., gdzie m.in. pozyskują kontrahentów dla polskich firm. Posiada duże doświadczenie w poszukiwaniu kontrahentów handlowych dla przedsiębiorców na rynkach zagranicznych, znajomość praktycznych technik i narzędzi poszukiwania kontrahentów, dokonywania wyboru rynków i metod wejścia na wybrane rynki. Kieruje się zasadą Druckera – skuteczność to właściwie rzeczy, właściwie zrobione we właściwym czasie.



Partner handlowy. Pośrednicy występujący w eksporcie, ich rola i zasady działania

- Odcinek I** **Rozpoczynanie eksportu**
- Odcinek II** **Rodzaje pośredników handlowych**
- Odcinek III** **Agent handlowy – najtańsza forma wejścia na rynek**
- Odcinek IV** **Prawo o agentach handlowych**
- Odcinek V** **Modelowa umowa z agentem handlowym na podstawie dyrektywy**
- Odcinek VI** **Komisant, konsygnator , makler**
- Odcinek VII** **Dystrybutor, hurtownik, detalista – pośrednicy działający we własnym imieniu na własny rachunek**
- Odcinek VIII** **Umowa z dystrybutorem**
- Odcinek IX** **Umowa z dystrybutorem**
- Odcinek X** **Współpraca z pośrednikami w praktyce**

Korzyści z eksportu

- wzrost skali produkcji i rozwoju firmy
- poznanie konkurencji i szybsze dostosowywanie się do zmian
- powiększenie bazy klientów
- uniezależnienie od wahań na rynku krajowym
- często większa opłacalność sprzedaży
- wzrost konkurencyjności i innowacyjności
- dywersyfikacja ryzyka

Kiedy podjąć decyzję o eksporcie?

Najważniejsze przesłanki do podjęcia eksportu

Firma odnosi sukcesy na rynku krajowym

Ma wolne moce produkcyjne, dostęp do surowców i finansowania

Konkurencja na rynku zagranicznym jest niezbyt intensywna

Wejście na nowe rynki zdywersyfikuje sprzedaż, zwiększy stabilność

Rentowność innego rynku jest istotnie wyższa niż na rynku podstawowym

Kluczowym zagadnieniem nie jest - czy wejść na rynki zagraniczne - ale jak i kiedy to zrobić?

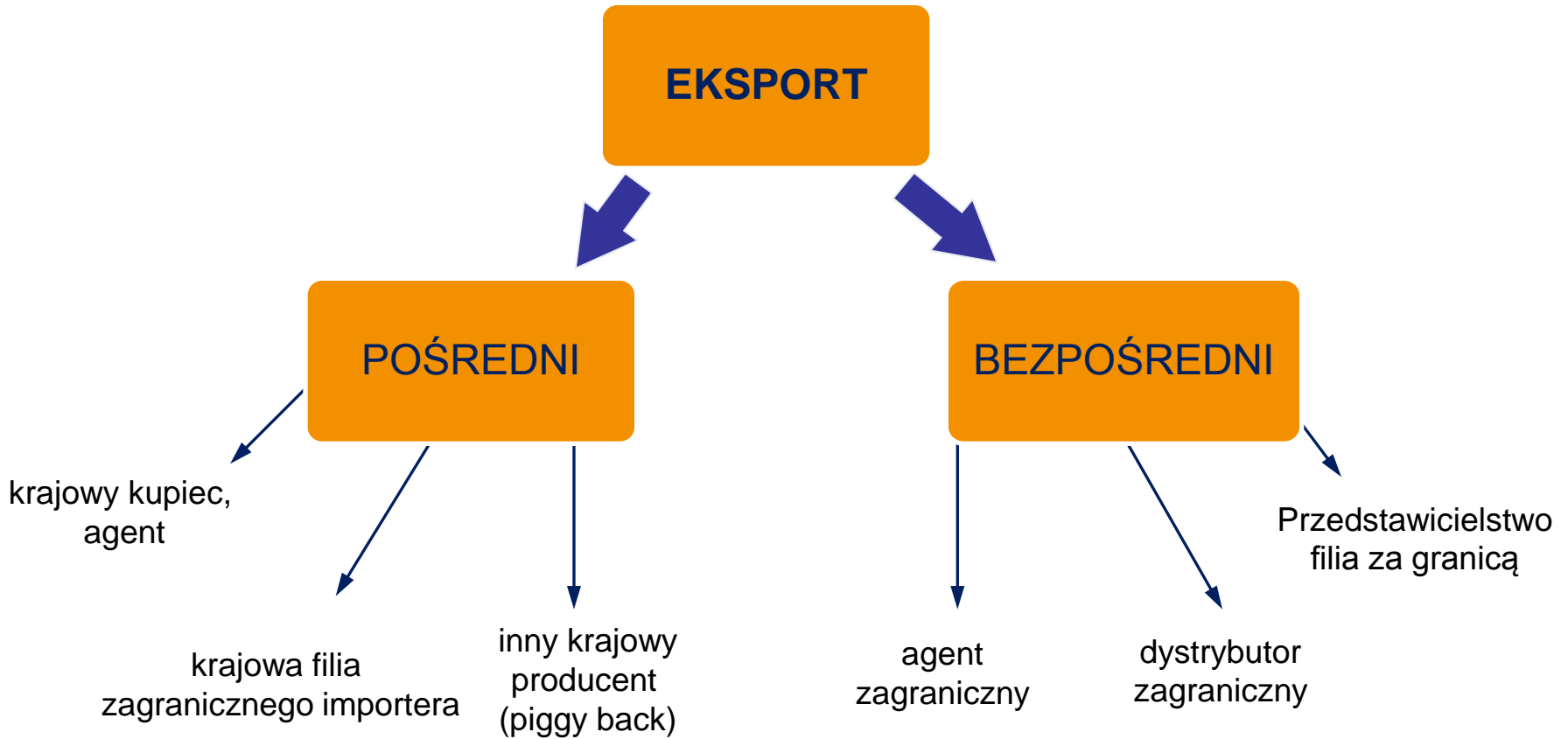
Podstawą sukcesu w eksporcie jest WIEDZA



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki



Sposoby wejścia na rynki zagraniczne



Sposoby wejścia na rynki – case study

Rynek UK - meble ogrodowe:

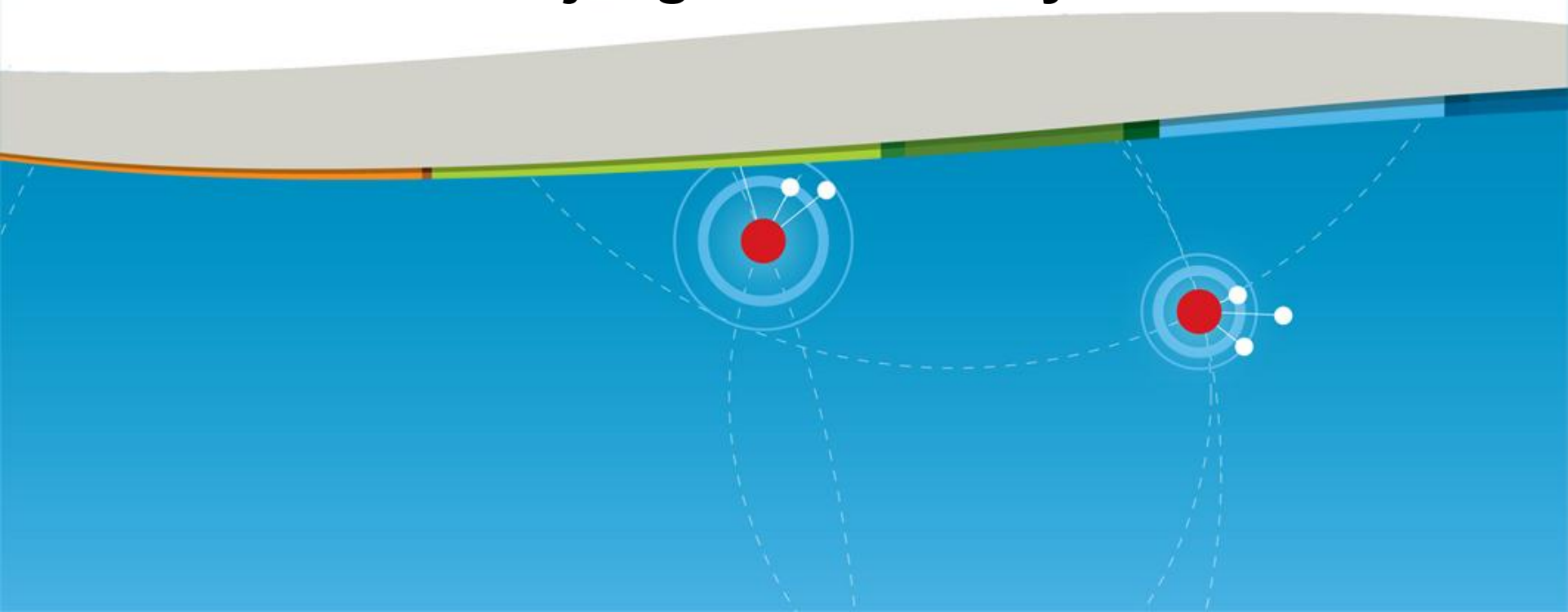
- Wybór rynku
- Zdobywanie informacji o rynku, konkurencji, cenach – raport branżowy z wybranego rynku
- Przygotowanie bazy potencjalnych klientów
- Przygotowanie oferty produktowej
- Selekcja i nawiązanie kontaktu – e-mail, telefon
- Zebranie informacji o zainteresowaniu ofertą
- Spotkanie bezpośrednio z potencjalnymi odbiorcami
- Negocjowanie warunków sprzedaży
- Podpisanie kontraktu lub zamówienia



Business Support on Your Doorstep



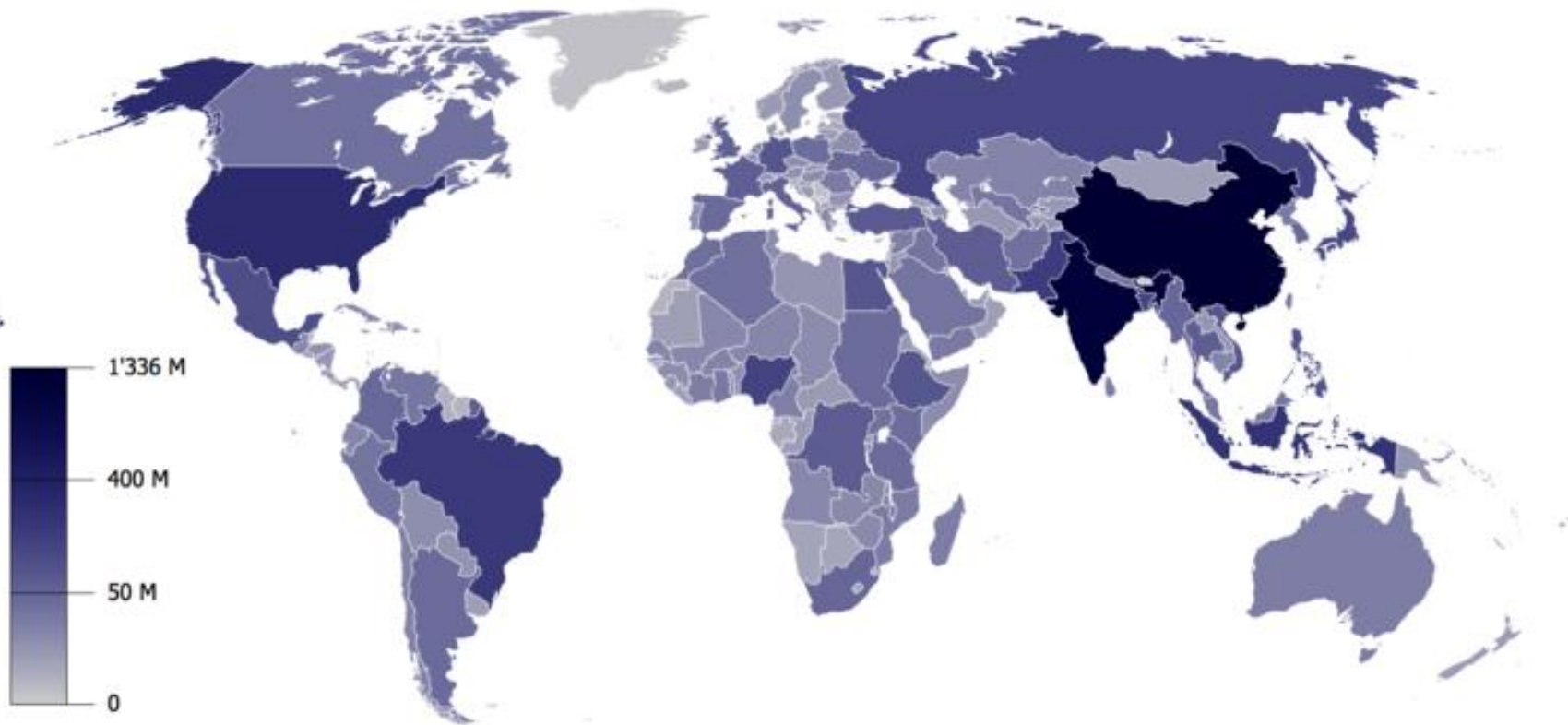
**Dziękujemy za uwagę.
Zapraszamy do obejrzenia
kolejnego odcinka wykładu**



Partner handlowy. Pośrednicy występujący w eksporcie, ich rola i zasady działania

- Odcinek I **Rozpoczynanie eksportu**
- Odcinek II** **Rodzaje pośredników handlowych**
- Odcinek III **Agent handlowy – najtańsza forma wejścia na rynek**
- Odcinek IV **Prawo o agentach handlowych**
- Odcinek V **Modelowa umowa z agentem handlowym na podstawie dyrektywy**
- Odcinek VI **Komisant, konsygnator , makler**
- Odcinek VII **Dystrybutor, hurtownik, detalista – pośrednicy działający we własnym imieniu na własny rachunek**
- Odcinek VIII **Umowa z dystrybutorem**
- Odcinek IX **Umowa z dystrybutorem**
- Odcinek X **Współpraca z pośrednikami w praktyce**

Świat pośredników?



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki



Kim jest pośrednik handlowy?

Pośrednikiem w handlu zagranicznym jest każda osoba/organizacja doprowadzająca swoim działaniem do zawarcia transakcji między jej dwiema głównymi stronami: kupującym i sprzedającym. Różnią się między sobą ze względu na wielkość ponoszonego ryzyka.

Z prawnego punktu widzenia pośredników handlowych dzieli się na:

- *przedstawicieli działających na cudzy rachunek w cudzym imieniu (makler, agent, przedstawiciel);*
- *przedstawicieli działających na cudzy rachunek we własnym imieniu (komisant, konsygnatariusz);*
- *pośredników działających na własny rachunek we własnym imieniu (dystrybutor, importer, hurtownik).*

Pośrednik działający

Na cudzy rachunek
zysk/strata mocodawcy,
provizja dla pośrednika

Na własny rachunek i we własnym imieniu
koszty/ryzyko/zysk/strata pośrednika

W cudzym imieniu
bezpośrednie przeniesienie
praw i obowiązków
na mocodawcę

We własnym imieniu
pośrednie przeniesienie
praw i obowiązków
na mocodawcę

przedstawiciel
(agent)

makler
handlowy

komisant

konsygnator

sieci
grupy zakupowe

dystybutor
(dealer)

hurtownik



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki

PARP



Komisja
Europejska

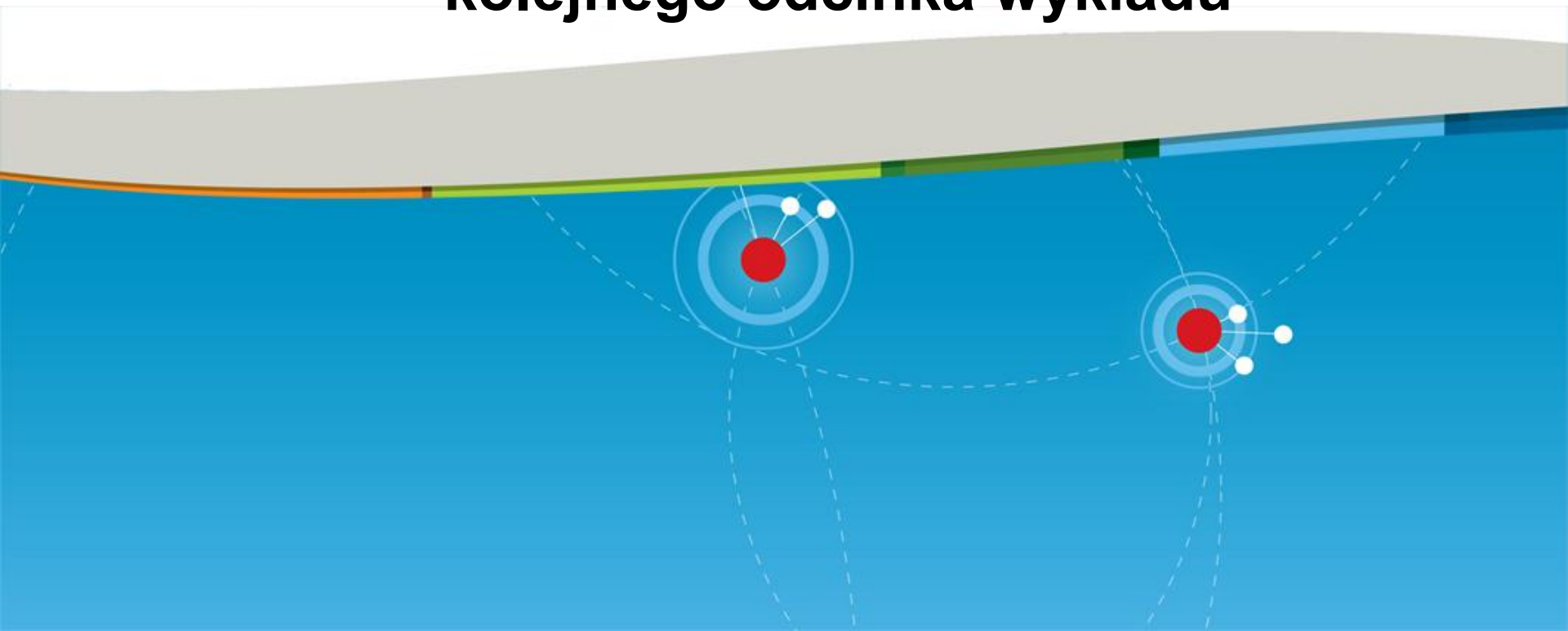
Źródło: Handel Zagraniczny, red. J. Rymarczyk, 2005



Business Support on Your Doorstep



**Dziękujemy za uwagę.
Zapraszamy do obejrzenia
kolejnego odcinka wykładu**



Partner handlowy. Pośrednicy występujący w eksporcie, ich rola i zasady działania

- Odcinek I Rozpoczynanie eksportu
- Odcinek II Rodzaje pośredników handlowych
- Odcinek III Agent handlowy – najtańsza forma wejścia na rynek**
- Odcinek IV Prawo o agentach handlowych
- Odcinek V Modelowa umowa z agentem handlowym na podstawie dyrektywy
- Odcinek VI Komisant, konsygnator , makler
- Odcinek VII Dystrybutor, hurtownik, detalista – pośrednicy działający we własnym imieniu na własny rachunek
- Odcinek VIII Umowa z dystrybutorem
- Odcinek IX Umowa z dystrybutorem
- Odcinek X Współpraca z pośrednikami w praktyce

Kim jest agent handlowy?

Agent handlowy jest pośrednikiem działającym na cudzy rachunek i w cudzym imieniu.

- Niezależny przedsiębiorca, posiada sieć kontaktów;
- Zna rynek lokalny;
- Pośredniczy w zawieraniu umów kupna – sprzedaży;
- Formalnie reprezentuje interesy eksportera przez pozyskiwanie zamówień i lokalną promocję;
- Może mieć specjalne pełnomocnictwo do zawierania umów, kontraktów.



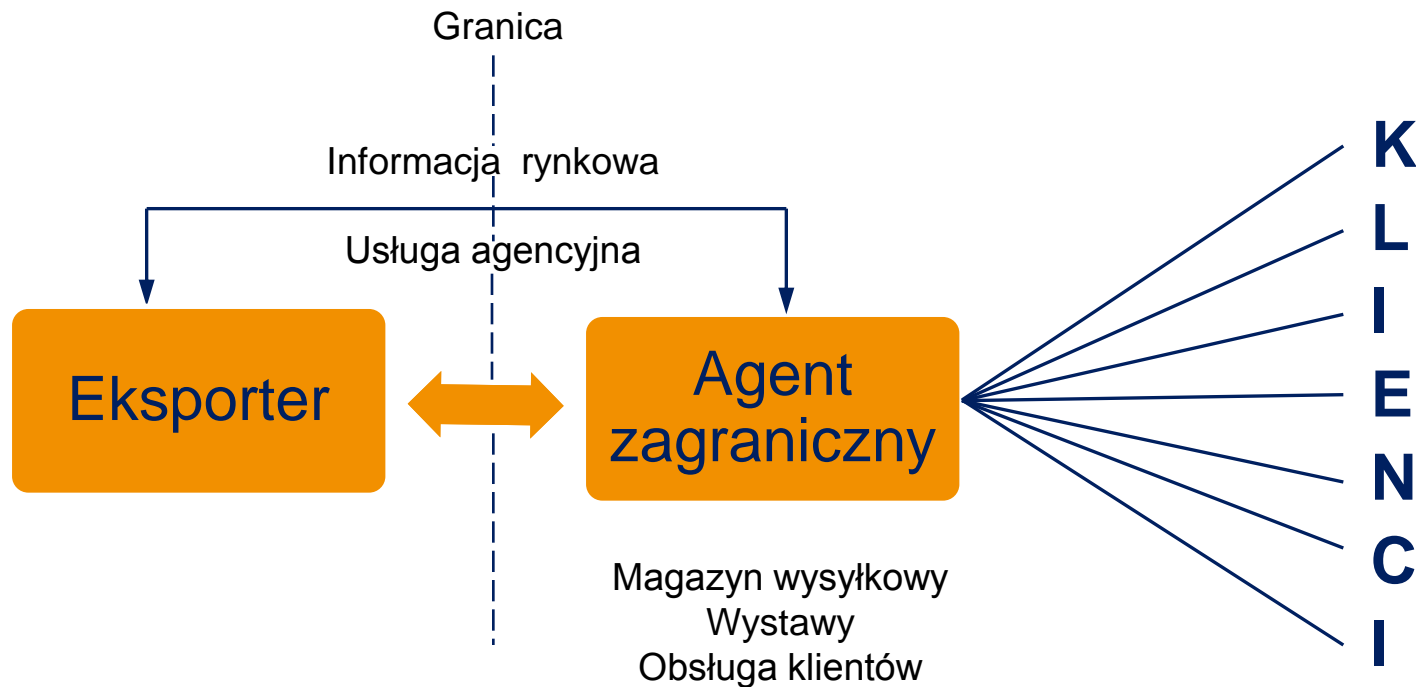
Co należy do obowiązków agenta?

- wyszukanie odbiorców na nasze towary;
- negocjowanie i zawieranie umów (jeśli jest pełnomocnictwo w umowie);
- prowadzenia akcji promocyjno – reklamowych;
- prowadzenie monitoringu konkurencji;
- przekazywanie informacji o rynku i branży, sytuacji finansowej kontrahentów;
- ochrona naszej marki; praw patentowych;
- nieujawnianie poufnych informacji;
- załatwianie reklamacji i serwisu;
- wszystkie inne działania ustalone indywidualnie w umowie agencyjnej.

Co należy do obowiązków eksportera?

- dobre przygotowanie i składanie ofert do wskazanych przez agenta odbiorców;
- dostarczanie materiałów promocyjnych, próbników, informacji technicznych;
- informowanie na bieżąco o przewidywanym obniżeniu obrotów, stanach magazynowych, asortymencie;
- uzgadnianie z Agentem wszelkich samodzielnych poczynań handlowych na terytorium działania agenta;
- przekazywanie wszelkich informacji istotnych dla skutecznej pracy Agentu;
- informować o losach każdej umowy, w której Agent był pośrednikiem.

Schemat współpracy agent – eksporter



Agent handlowy – case study

- Producent części motoryzacyjnych z Polski chciał wejść na rynek rosyjski. Ponieważ nie znał j. rosyjskiego ani tego rynku postanowiła poszukać pomocy u pośrednika- agenta. Zwrócił się do polskiej firmy oferującej usługi pośrednictwa w Rosji, sprawdził referencje i doświadczenie na tym rynku. Wynegocjowali korzystane dla obu stron warunki, podpisali umowę agencyjną. Firma zobowiązała się przekazać w ciągu miesiąca sprawozdanie z możliwości wejścia na rynek i znalezienia odbiorców.
- Agent dokładnie zmonitorował rynek, ceny i oferowane marki. Agent odbył spotkania z dystrybutorami z Petersburga i pozyskał informacje o możliwościach sprzedaży xxxx. Ta praca była kosztem Agentu. Przedstawił on koncepcję wprowadzenia tylko produktów średniej i wyższej półki i rezygnację ze sprzedaży najtańszych wyrobów. Informacje i argumenty przekonały producenta. Do oferty na Rosję wybrano kilka produktów do marek samochodowych najlepiej sprzedawanych w Rosji.

Agent handlowy – case study c.d.

W wyniku pracy Agentu doszło do podpisania umowy z firmą logistyczną, która działała jako importer i dostarczała towary do odbiorców hurtowych na terenie Rosji. Odbiorców pozyskiwał Agent, zbierał zamówienia, w ten sposób mogli obsługiwać rynek w różnych regionach Rosji, bez konieczności pozyskiwania głównych importerów.

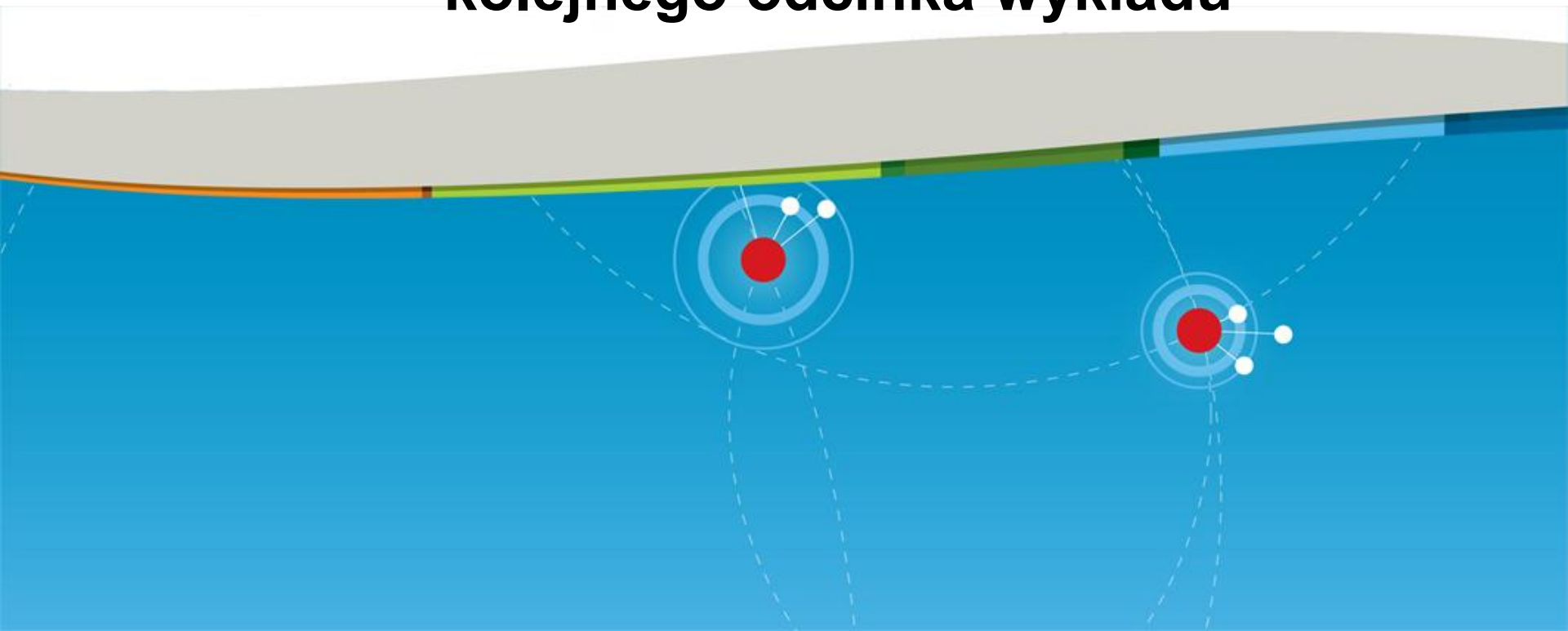
- Jakie koszty poniosły obie strony umowy?
- Jakie ryzyko wiąże się z zawartą umową dla każdej ze stron?
- Jakie mogą być dalsze kroki we wzajemnej współpracy?



Business Support on Your Doorstep



**Dziękujemy za uwagę.
Zapraszamy do obejrzenia
kolejnego odcinka wykładu**

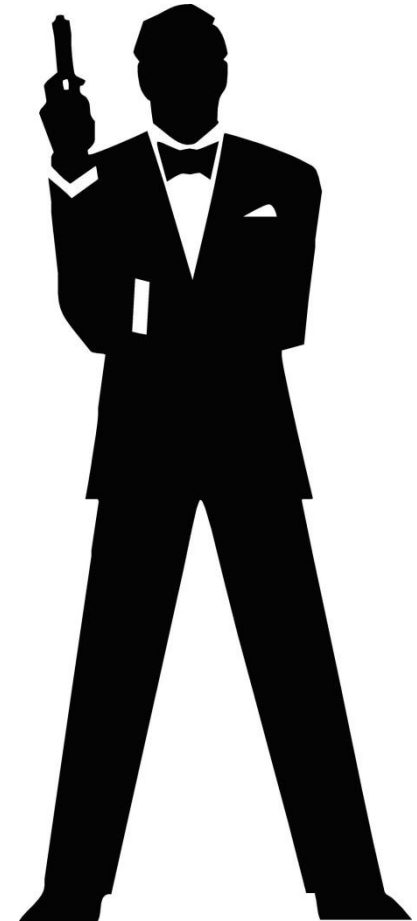


Partner handlowy. Pośrednicy występujący w eksporcie, ich rola i zasady działania

- Odcinek I Rozpoczynanie eksportu
- Odcinek II Rodzaje pośredników handlowych
- Odcinek III Agent handlowy – najtańsza forma wejścia na rynek
- Odcinek IV** **Prawo o agentach handlowych**
- Odcinek V Modelowa umowa z agentem handlowym na podstawie dyrektywy
- Odcinek VI Komisant, konsygnator , makler
- Odcinek VII Dystrybutor, hurtownik, detalista – pośrednicy działający we własnym imieniu na własny rachunek
- Odcinek VIII Umowa z dystrybutorem
- Odcinek IX Umowa z dystrybutorem
- Odcinek X Współpraca z pośrednikami w praktyce

Prawo o agentach handlowych

- Rada Wspólnot Europejskich wydała 18.12.1986 r. Dyrektywę o agentach handlowych (86/653/EEC);
- Dyrektywa ta określa minimalny standard ochrony interesów agentów;
- Postanowienia Dyrektywy zostały przeniesione do prawa każdego kraju Unii.



Dyrektywa Rady EWG 86/653 z 18 grudnia 1986 r. w sprawie harmonizacji praw państw członkowskich dotyczących niezależnych agentów handlowych

Czym jest dyrektywa?

Dyrektywa jest wiążącym aktem prawnym zobowiązującym:

- Państwa Unii
- do interpretacji postanowień do krajowego porządku prawnego
- w dowolny, skuteczny sposób
- w określonym terminie.

Dyrektywa 86/653 odnosi się do stosunków pomiędzy agentami handlowymi a zleceniodawcami. Na mocy art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653 agentem handlowym jest zarówno samodzielny pośrednik, tj. osoba posiadająca stałe upoważnienie do negocjowania sprzedaży i zakupu towarów na rzecz zleceniodawcy, jak również samodzielny przedstawiciel, tj. osoba upoważniona do negocjowania i zawierania umów w tym zakresie na rzecz i w imieniu zleceniodawcy.

Dyrektywa Rady EWG 86/653 z 18 grudnia 1986 r. w sprawie harmonizacji praw państw członkowskich dotyczących niezależnych agentów handlowych

- Dyrektywa określa obowiązujące przepisy ale w sporze decyduje prawo krajowe , dlatego w umowie z agentem należy określić kraj, w którym rozstrzyga się spory. Zgodnie z ustawą Prawo Prywatne Międzynarodowe właściwe jest prawo dla siedziby agenta jeśli umowa nie określa inaczej. Możliwy jest sąd polubowny.
- W praktyce mało możliwe jest aby agent zagraniczny zgodził się na prawo polskie
- **Zawsze należy poznać przepisy lokalne** (raport Komisji w sprawie stosowania dyrektyw o agentach handlowych (COM (1996) 364 final, z dnia 23 lipca 1996 r.), w którym wskazano, że stosowanie odszkodowań za szkodę przewidzianą w dyrektywie, w tej samej sytuacji faktycznej, wywołuje zupełnie inne skutki praktyczne we Francji i Wielkiej Brytanii, ze względu na odmienne metody kalkulacji wysokości odszkodowania)

Źródło: *Agent Handlowy. Regulacje polskie i europejskie.* Prof. Ewa Rott-Pietrzyk, Wydawnictwo HC Beck, 2005

Artykuły dyrektywy 86/653

- Definicja agentów
- Prawa i obowiązki agenta
- Prawa i obowiązki przedsiębiorcy
- Wynagrodzenie
- Prowizja
- Wynagrodzenie po wygaśnięciu umowy
- Obowiązki informacyjne
- Wyrównanie strat /odszkodowanie
- Ograniczenie działalności konkurencyjnej

Umowa agencyjna w prawie polskim - Kodeks Cywilny- zmiany z dn.09.12.2000r

Obecnie polskie prawo jest zgodne z prawem UE.

- Zgodnie z treścią **art. 758 § 1 k.c.**: „Przez **umowę agencyjną** przyjmujący zlecenie (**agent**) **zobowiązuje się**, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, **do stałego pośredniczenia**, za wynagrodzeniem, **przy zawieraniu z klientami umów** na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich w jego imieniu”. Umowa agencyjna należy do czynności handlowych i zaliczana jest do umów stałego pośrednictwa handlowego.
- W pośrednictwie gospodarczym sensu stricto osoba działająca jako pośrednik nie składa w imieniu dającego zlecenie żadnych oświadczeń woli, a więc nie dokonuje żadnych czynności prawnych. Jej działanie polega tylko na dokonywaniu czynności faktycznych, które mają ułatwić zawarcie umowy z klientem np.: poszukiwanie kontrahentów, zbieranie zamówień, pomoc przy negocjowaniu warunków umów i przy ich redagowaniu.
- Pośrednictwo o charakterze przedstawicielskim (zastępstwo) ma szerszy zakres kompetencji, dokonuje czynności prawnych składając oświadczenia woli w imieniu i na rzecz mocodawcy. Skutki prawne dokonanej przez niego czynności prawnej przechodzą bezpośrednio na mocodawcę.

Źródło: *Agent Handlowy. Regulacje polskie i europejskie.* Prof. Ewa Rott-Pietrzyk, Wydawnictwo HC Beck, 2005

Umowy i konwencje międzynarodowe

- Konwencja Haską z 1978 r. o prawie właściwym dla agencji
- Konwencję genewską z 1983 r. o agencji w międzynarodowej sprzedaży towarów, która jest wynikiem prac Międzynarodowego Instytutu Unifikacji Prawa Prywatnego (UNIDROIT).
- Przyjęto także konwencję genewską z dnia 17 lutego 1983 r. o agencji (zastępstwie) w międzynarodowej sprzedaży towarów. Nie weszła ona jednak w życie, bowiem nie została ratyfikowana przez wystarczającą liczbę państw.
- Co do umowy agencyjnej istnieją jeszcze takie akty jak Reguły Międzynarodowych Umów Handlowych UNIDROIT (PICC).
- Wzorzec umowy agencyjnej opracowany przez Międzynarodową Izbę Handlową (ICC).

Źródło: *Agent Handlowy. Regulacje polskie i europejskie.* Prof. Ewa Rott-Pietrzyk, Wydawnictwo HC Beck, 2005

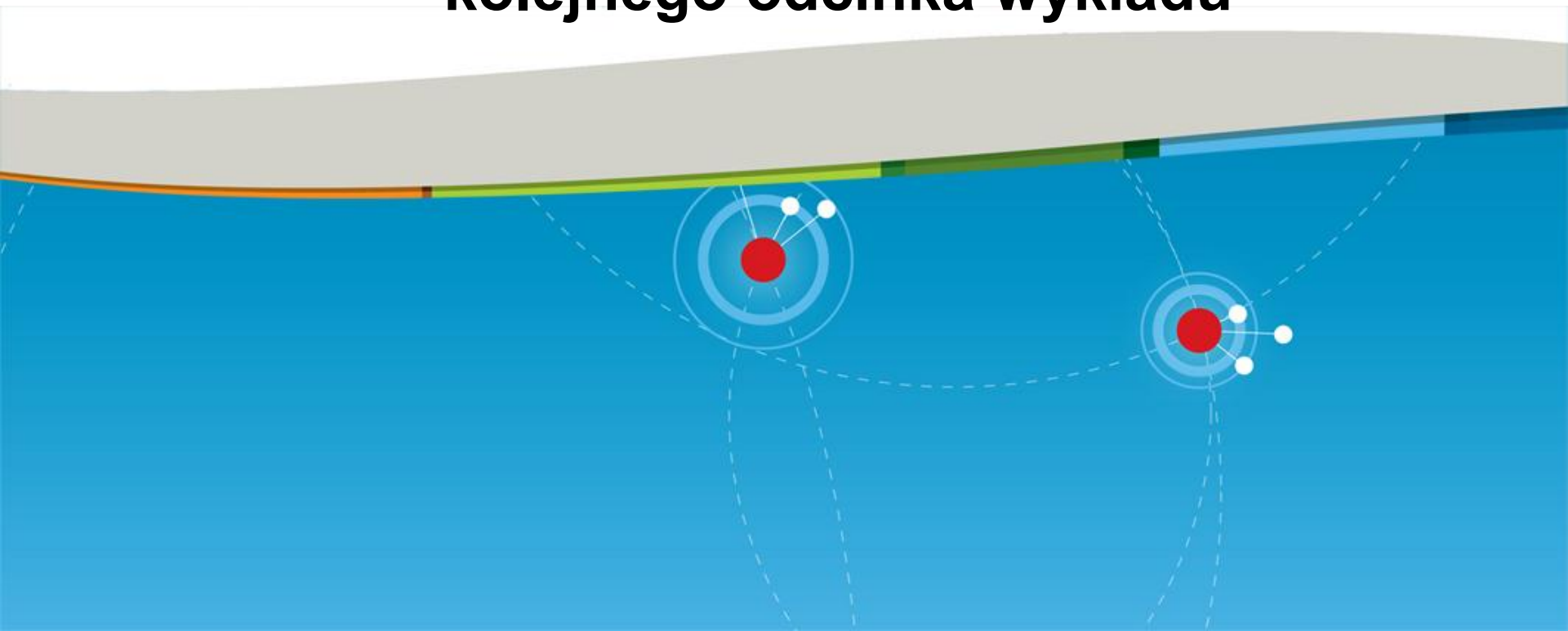




Business Support on Your Doorstep



**Dziękujemy za uwagę.
Zapraszamy do obejrzenia
kolejnego odcinka wykładu**



Partner handlowy. Pośrednicy występujący w eksporcie, ich rola i zasady działania

- Odcinek I Rozpoczynanie eksportu
- Odcinek II Rodzaje pośredników handlowych
- Odcinek III Agent handlowy – najtańsza forma wejścia na rynek
- Odcinek IV Prawo o agentach handlowych
- Odcinek V** **Modelowa umowa z agentem handlowym na podstawie dyrektywy**
- Odcinek VI Komisant, konsygnator , makler
- Odcinek VII Dystrybutor, hurtownik, detalista – pośrednicy działający we własnym imieniu na własny rachunek
- Odcinek VIII Umowa z dystrybutorem
- Odcinek IX Umowa z dystrybutorem
- Odcinek X Współpraca z pośrednikami w praktyce

Umowa z agentem zagranicznym

Umowa na okres próbny – zabezpiecza przed „nietrafnym wyborem”- tak naprawdę nigdy nie wiemy ile wysiłku włoży agent w sprzedaż naszego produktu; chroni przed ograniczeniem dostępu do rynku na okres kiedy podpiszemy umowę o wyłączności.

- Forma gentlemen's agreement, listu prowizyjnego lub listu intencyjnego określającego tymczasowe warunki współpracy (takie formy mają moc prawną);
- Opcja na umowę przedstawicielską – gwarantuje uzyskanie wyłączności i przedstawicielstwa na kraj pod warunkiem spełnienia wymogów – np. uzyskania zamówień określonej wielkości, umieszczenia towarów w określonych regionach i punktach itp.;
- Wstępne porozumienia powinny być określone w formie pisemnej w oparciu o prawo handlu międzynarodowego.

Umowa agencyjna – przedmiot umowy

Przedmiot umowy – przykład

- Wyszukiwania na terenie firm o profilu i rodzaju działalności określonym przez Dającego zlecenie, z którymi Dający zlecenie może rozpocząć rozmowy mające na celu nawiązanie współpracy oraz realizację kontraktów handlowych;
- Organizacji spotkań i przedsięwzięć mających na celu nawiązanie bezpośredniego kontaktu z firmami;
- Świadczenia usług doradczych Dającemu zlecenie w zakresie prawa i zasad prowadzenia interesów na terenie.....;
- Realizacji wszelkich innych działań mających na celu nawiązanie i prowadzenie współpracy z partnerami zagranicznymi według postanowień uzgadnianych aneksami sporządzanymi na piśmie pomiędzy Dającym zlecenie a Agentem.

Umowa agencyjna – wynagrodzenie

- W braku stosownych postanowień, agentowi należy się wynagrodzenie zwyczajowo przyjęte;
- Dyrektywa określa zasady należnej prowizji;
- Przez prowizję rozumie się każdy rodzaj wynagrodzenia zależny od liczby lub wartości transakcji.

Wygrany – wygrany to wynik gry , która przynosi obustronne korzyści we wszystkich relacjach międzyludzkich. Todd King

Umowa agencyjne – prowizja w trakcie umowy

Agent jest uprawniony do prowizji, gdy:

- zawarcie transakcji wynika z jego działania lub
- gdy transakcja została zawarta z osobą trzecią, już wcześniej przez niego pozyskaną do tego rodzaju transakcji

Agent jest ponadto uprawniony do prowizji, gdy:

- powierzono mu określony obszar lub grupę klientów, albo
- ma wyłączność na danym obszarze lub w stosunku do danej grupy klientów
- i gdy transakcja została zawarta z klientem z tego obszaru lub grupy

Umowa agencyjna – prowizja po wygaśnięciu umowy

Agent jest uprawniony do prowizji również po rozwiązaniu umowy, gdy:

- w rozsądnym czasie po rozwiązaniu umowy została zawarta transakcja skutkiem jego uprzednich działań
- bądź, gdy Przedsiębiorca otrzymał zlecenie w trakcie trwania umowy, zgodnie z art. 7
- Powstanie prawa do prowizji

Prowizja związana jest z wykonaniem umowy, decyduje więc moment:

- spełnienia świadczenia, lub
- w którym świadczenie powinno zostać wykonane, lub
- w którym swoje świadczenie spełnił klient



Umowa agencyjna – obowiązki informacyjne

Agent ma prawo do:

- otrzymywania zestawienia nie rzadziej niż raz na kwartał o wymagalnych prowizjach;
- żądania udostępnienia wszelkich informacji, w tym wyciągu z ksiąg handlowych, w celu weryfikacji kwoty należnej prowizji.



Wsparcie dla biznesu w zasięgu ręki



Umowa agencyjna – świadczenie wyrównawcze

Agent ma prawo do świadczenia wyrównawczego, jeżeli:

- doprowadził do istotnego wzrostu obrotów lub pozyskał nowych klientów,
- a dający zlecenie dalej z tego korzysta;

Świadczenie to przysługuje na zasadzie słuszności.

- Wysokość świadczenia jest maksymalnie w wysokości średniego rocznego wynagrodzenia za ostatni okres, nie dłuższy niż 5 lat;
- Można dochodzić odszkodowania także na zasadach ogólnych;
- Również spadkobiercy mogą dochodzić świadczenia.

Umowy agencyjna – odszkodowanie za szkodę

Zamiast świadczenia wyrównawczego, Agentowi przysługiwać może odszkodowanie za szkodę wywołaną wygaśnięciem umowy, jeżeli:

- pozbawia to agenta prowizji, która byłaby należna, podczas gdy Zlecający odnosi znaczące korzyści;
- lub wygaśnięcie umowy pozbawiło agenta szans na zwrot kosztów poniesionych dla właściwego wykonywania pośrednictwa.

Utrata prawa do świadczenia oraz odszkodowania

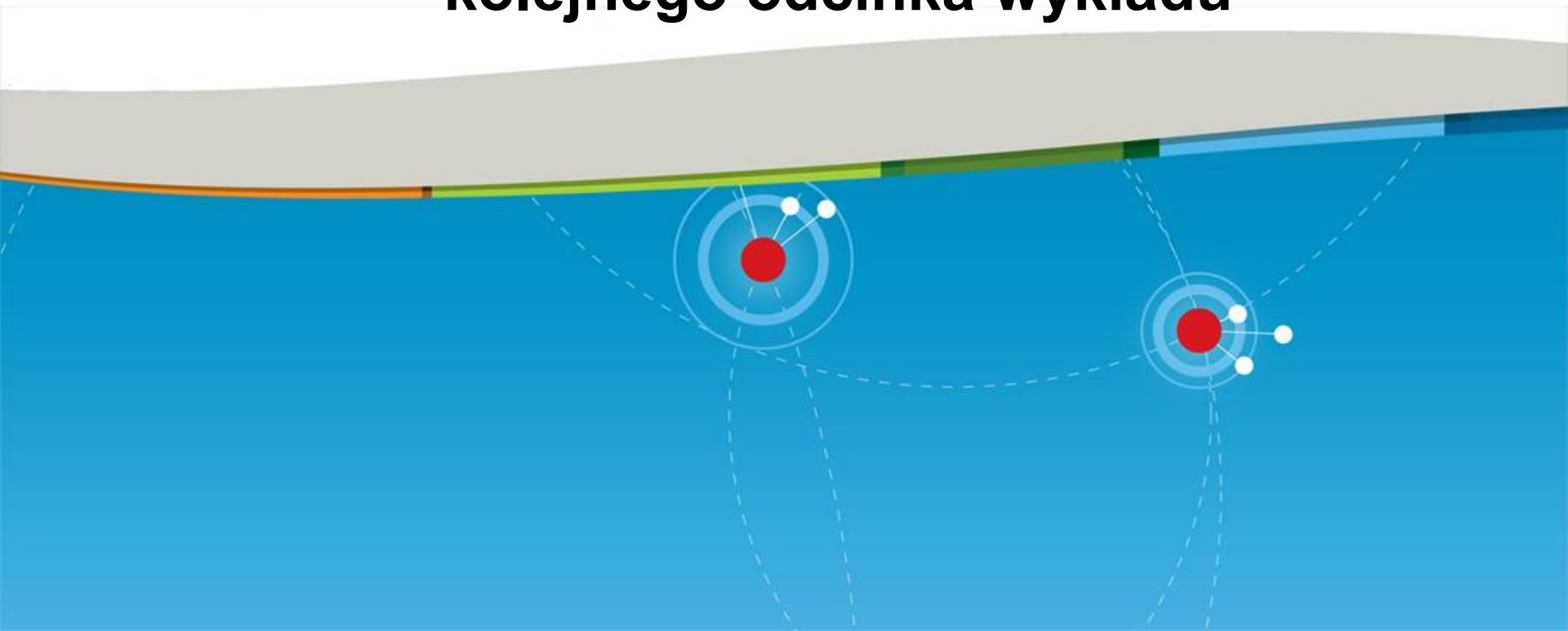
- Jeżeli umowa została rozwiązana na skutek takich uchybień w działalności agenta, które uzasadniają natychmiastowe rozwiązanie umowy;
- Jeżeli to agent rozwiązał umowę, chyba że spowodowane to było wiekiem, ułomnością lub chorobą;
- Gdy działalność agencyjna zostaje przeniesiona za zgodą Zlecającego na inną osobę;



Business Support on Your Doorstep



**Dziękujemy za uwagę.
Zapraszamy do obejrzenia
kolejnego odcinka wykładu**



Partner handlowy. Pośrednicy występujący w eksporcie, ich rola i zasady działania

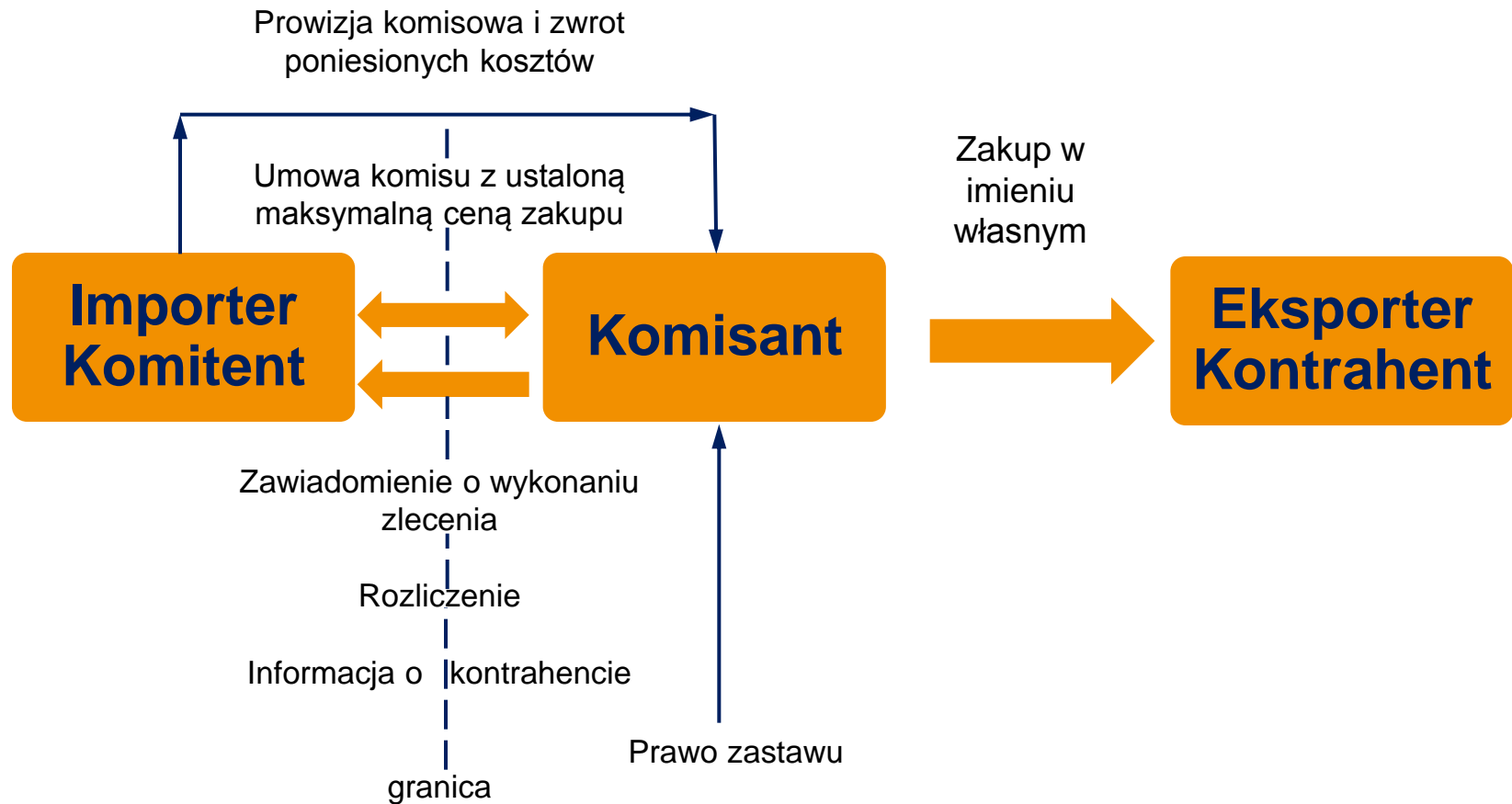
- Odcinek I Rozpoczynanie eksportu
- Odcinek II Rodzaje pośredników handlowych
- Odcinek III Agent handlowy – najtańsza forma wejścia na rynek
- Odcinek IV Prawo o agentach handlowych
- Odcinek V Modelowa umowa z agentem handlowym na podstawie dyrektywy
- Odcinek VI Komisant, konsygnator , makler**
- Odcinek VII Dystrybutor, hurtownik, detalista – pośrednicy działający we własnym imieniu na własny rachunek
- Odcinek VIII Umowa z dystrybutorem
- Odcinek IX Umowa z dystrybutorem
- Odcinek X Współpraca z pośrednikami w praktyce

Komisant

Pośrednik działający w imieniu własnym ale na cudzy rachunek – dającego zlecenie – Komitenta



- Komisant sprzedaje towar na zlecenie Komitenta, wobec osób trzecich jest zawsze stroną trzecią – sprzedającym. Istnieje możliwość nieujawniania Komitenta;
- Właścicielem towaru jest Komitent aż do momentu sprzedaży towaru osobie trzeciej;
- Komisant otrzymuje prowizję, przyjmuje towar z ustaloną minimalną ceną sprzedaży lub maksymalną ceną zakupu (w przypadku importu).



Źródło: Handel Zagraniczny, red. J. Rymarczyk, 2005

Konsygnator

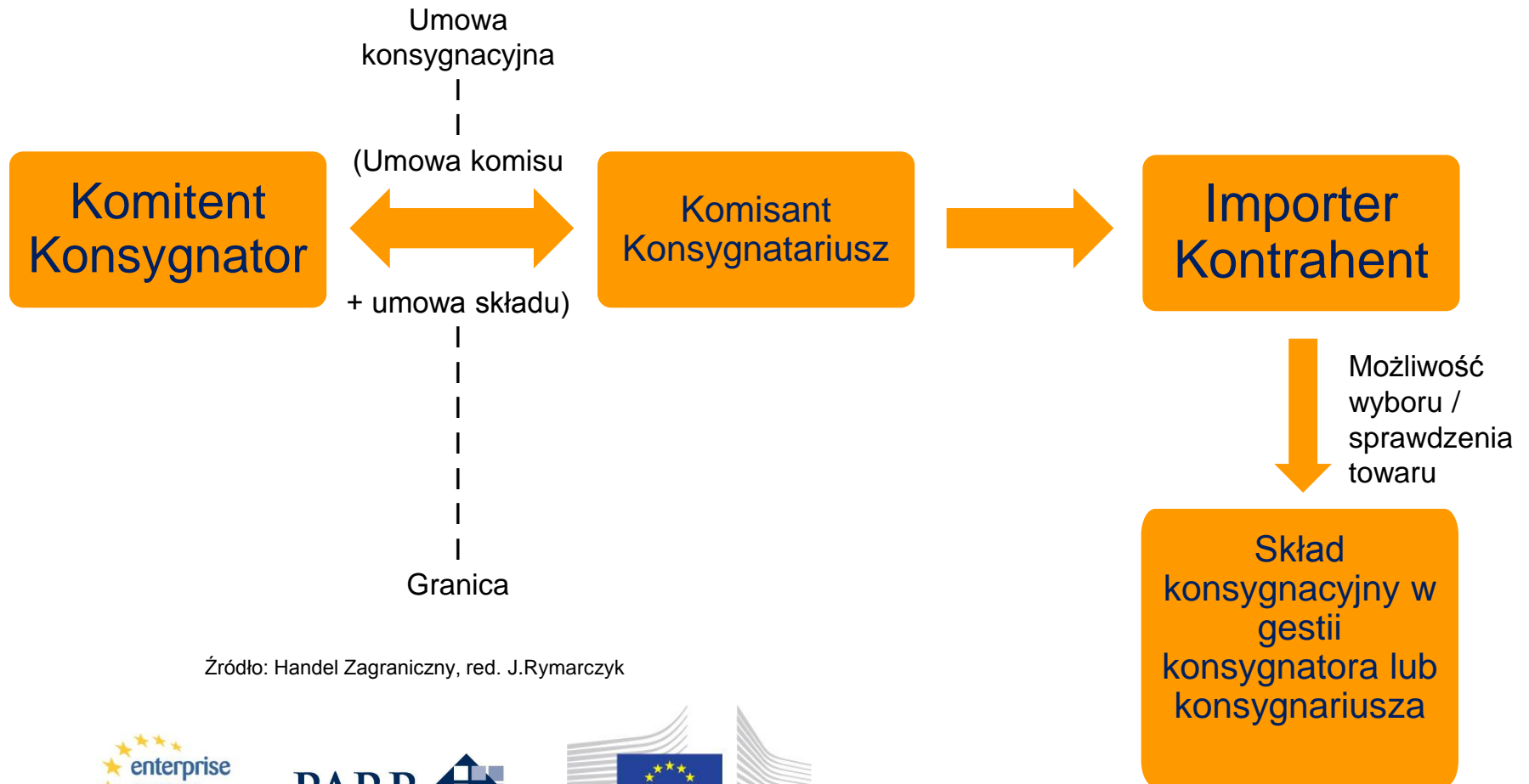
Coraz bardziej popularna forma sprzedaży zagranicznej. Konsygnator działa we własnym imieniu na cudzy rachunek podobnie jak komisant.

Konsygnator prowadzi skład konsygnacyjny.

Magazyny konsygnacyjne są powszechnie używane w międzynarodowym obrocie gospodarczym.

- Ze składów konsygnacyjnych towary mogą być dostarczane do szeregu odbiorców, nie zawsze identyfikowanych już w momencie wprowadzania towarów do magazynu, lub dla wskazanych odbiorców;
- Składy mogą być bezpośrednio na terenie fabryk, lub w ich pobliżu; często lokowane są w strefach wolnocełowych;
- W momencie wprowadzania towarów do takich magazynów, nawet gdy są one zlokalizowane na terenie zakładu nabywcy, towary pozostają własnością dostawcy. Własność towarów w sensie cywilnoprawnym przechodzi na ich nabywcę dopiero w momencie pobrania wymaganej ilości towarów z magazynu;
- Dzięki temu nabywca towarów może minimalizować ponoszone przez siebie koszty magazynowania surowców i półfabrykatów, a w ten sposób zwiększać swoją konkurencyjność na rynku.

Schemat transakcji z Konsygnatorem



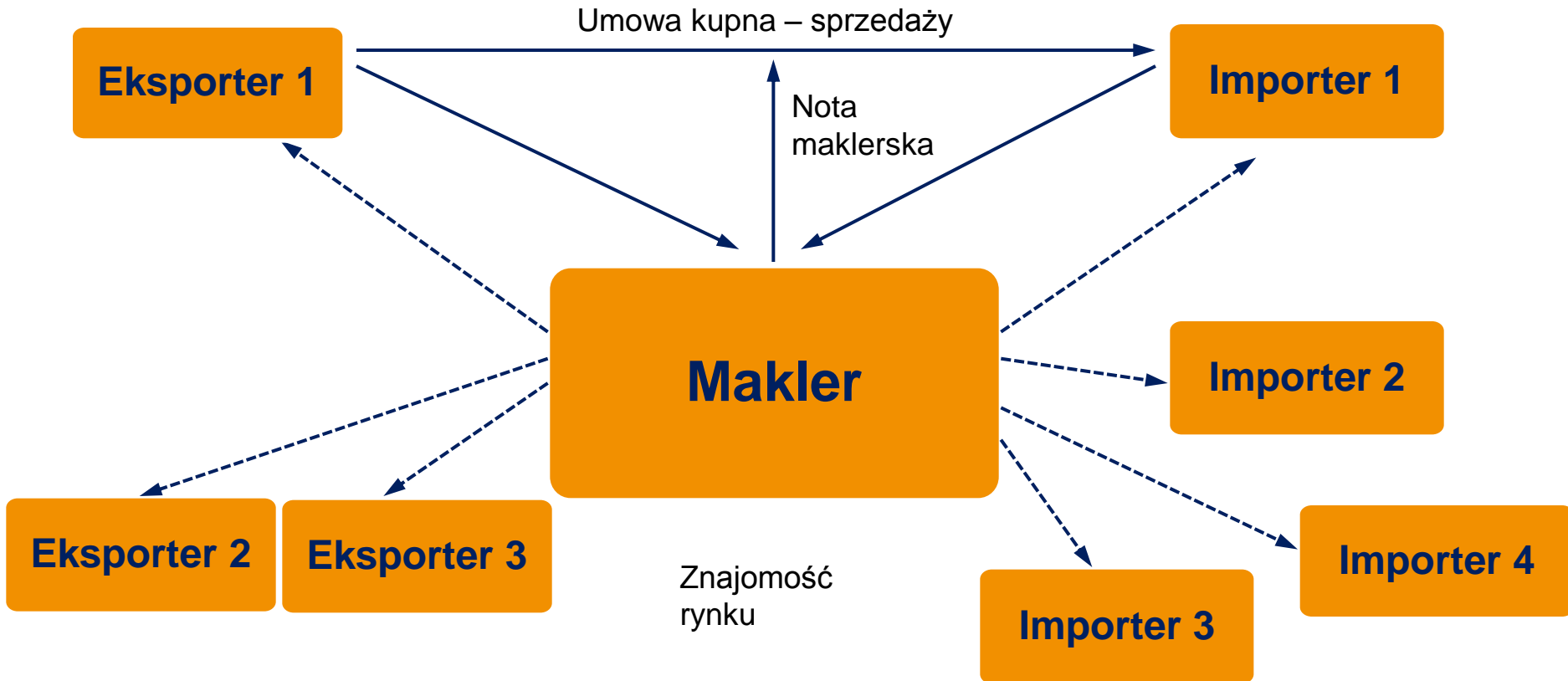
Źródło: Handel Zagraniczny, red. J.Rymarczyk

Makler

Makler handlowy jest kupcem, który pośredniczy w zawieraniu w cudzym imieniu i na cudzy rachunek transakcji towarowych (giełdy, aukcje, pieniężnych lub frachtowych lub ubezpieczeniowych).

- wykonuje on zlecenia każdego, kto się do niego zgłosi (nie ma stałego stosunku umownego pomiędzy stronami);
- pobiera prowizję maklerską zazwyczaj płaconą przez partnerów handlowych po połowie;
- obowiązek maklera strzeżenia interesów obu stron i odpowiedzialność wobec nich za ewentualne szkody wynikłe z jego winy;
- w polskiej klasyfikacji zawodów występuje – makler giełd towarowych, makler morski, makler papierów wartościowych;
- w większości krajów maklerzy są koncesjonowani przez państwo, giełdę lub korporację kupiecką (towary sprzedawane na giełdach???)



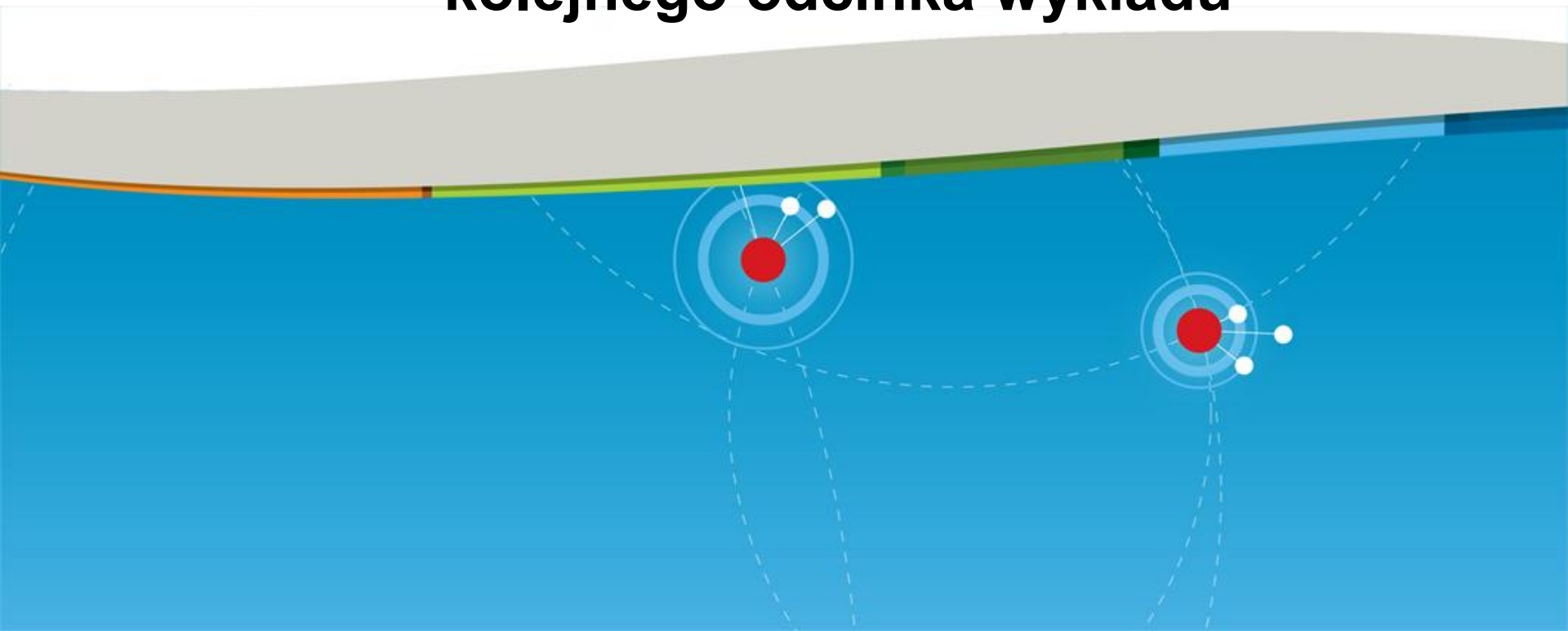




Business Support on Your Doorstep



**Dziękujemy za uwagę.
Zapraszamy do obejrzenia
kolejnego odcinka wykładu**



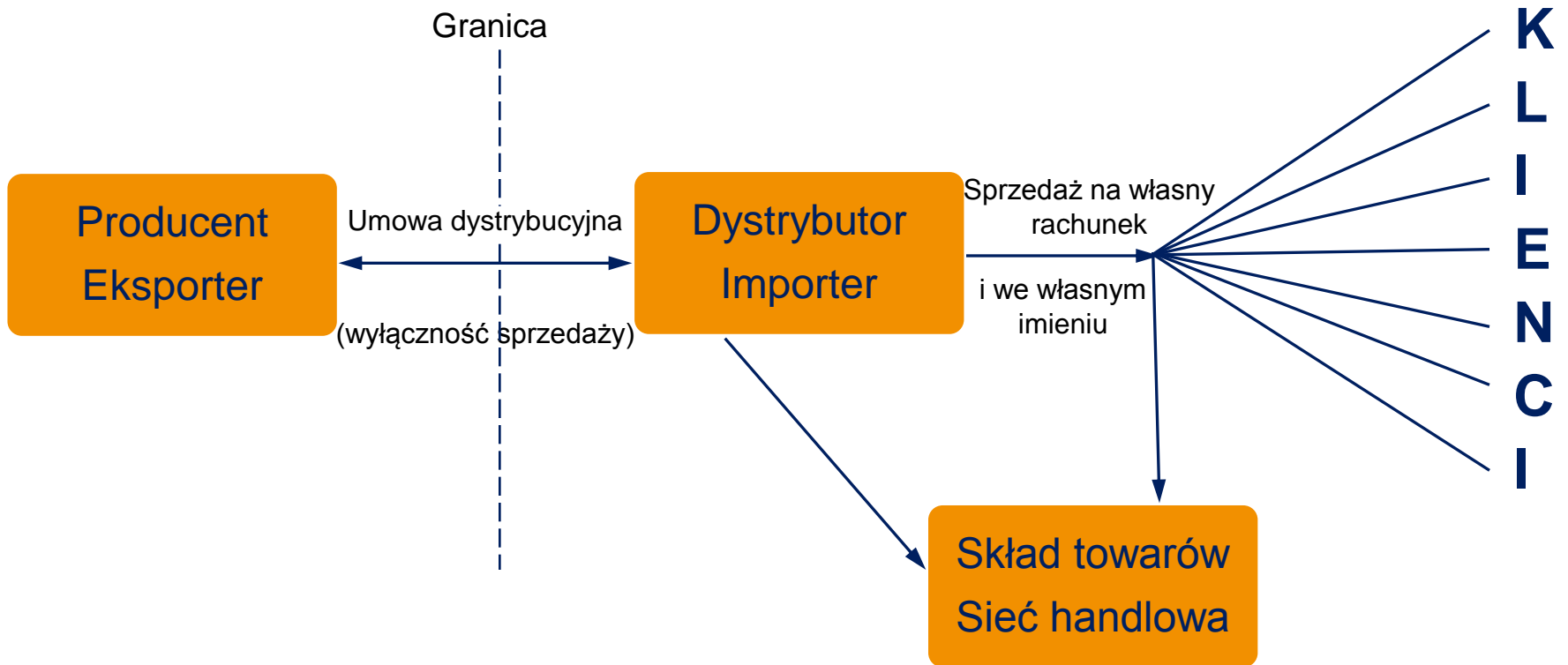
Partner handlowy. Pośrednicy występujący w eksporcie, ich rola i zasady działania

- Odcinek I Rozpoczynanie eksportu
- Odcinek II Rodzaje pośredników handlowych
- Odcinek III Agent handlowy – najtańsza forma wejścia na rynek
- Odcinek IV Prawo o agentach handlowych
- Odcinek V Modelowa umowa z agentem handlowym na podstawie dyrektywy
- Odcinek VI Komisant, konsygnator , makler
- Odcinek VII Dystrybutor, hurtownik, detalista – pośrednicy działający we własnym imieniu na własny rachunek**
- Odcinek VIII Umowa z dystrybutorem
- Odcinek IX Umowa z dystrybutorem
- Odcinek X Współpraca z pośrednikami w praktyce

Dystrybutor, hurtownik

- Najczęściej występujący pośrednicy w eksporcie
- Działają we własnym imieniu i na własny rachunek
- Kupują towar od dostawcy i sprzedają pośrednim ogniwom lub odbiorcy ostatecznemu
- Mogą sprzedawać towar pod własną marką
- Współpraca z dystrybutorem oparta jest na umowie dystrybucyjnej lub na wieloletnim kontrakcie
- Dystrybutor może mieć prawo wyłączności produktowej lub geograficznej zgodnie z ustaleniami umowy
- Hurtownik na każdą transakcję zawiera odrębną umowę, nie podpisuje umów długoterminowych
- Hurtownik nie posiada wyłączności terytorialnej, eksporter może sprzedawać dla wielu hurtowników w tym samym kraju

Schemat współpracy z dystrybutorem



Handel nowoczesny – sieci handlowe i grupy zakupowe

- Dobrymi odbiorcami dla eksportera mogą być sklepy tzw. handlu nowoczesnego – sieci marketów, sklepy specjalistyczne, sklepy dyskontowe, grupy zakupowe;
- Oprócz sieci handlowych warto szukać odbiorców wśród tzw. grup zakupowych, które w krajach wysokorozwiniętych stanowią coraz większą siłę odbiorców – zrzeszają nawet do kilku tysięcy firm (USA);
- **Centrala grupy** negocjuje warunki zakupu z producentami, negocjuje specjalne promocje, uzgadnia dogodne warunki logistyczne, zajmuje się również łączeniem małych zamówień w celu uzyskania korzystniejszych cen;
- Grupy zakupowe zaopatrują hurtowników, detalistów, producentów w zależności od asortymentu/ branży jaką reprezentują.



Sieci handlowe - detalista

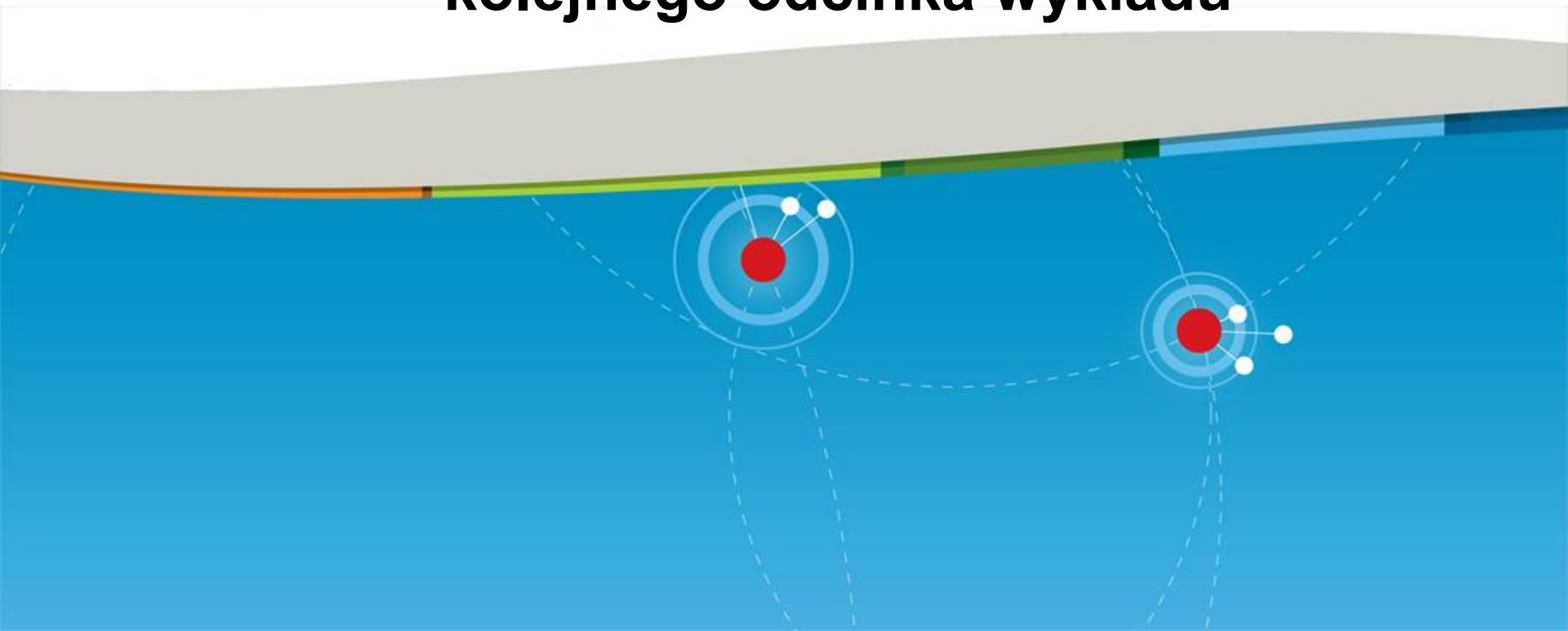
- Handel z sieciami handlowymi za granicą odbywa się na podobnych zasadach jak w Polsce;
- Najczęstszy problem eksportera – zabezpieczenie dostępności towaru w dowolnym momencie – konieczność magazynowania za granicą;
- Wykorzystanie składu konsygnacyjnego lub sprzedaż przez dostawcę do sieci;
- Umowy z sieciami często nie podlegają negocjacjom, eksporter/dostawca może ją podpisać lub zrezygnować ze współpracy;
- Sieci często starają się przenieść ryzyko na dostawcę;
- Opłaty półkowe i inne potrącenia wynikające ze świadczenia na rzecz eksportera/dostawcy „różnych usług marketingowych” nie zawsze są zgodne z prawem.



Business Support on Your Doorstep



**Dziękujemy za uwagę.
Zapraszamy do obejrzenia
kolejnego odcinka wykładu**



Partner handlowy. Pośrednicy występujący w eksporcie, ich rola i zasady działania

- Odcinek I Rozpoczynanie eksportu
- Odcinek II Rodzaje pośredników handlowych
- Odcinek III Agent handlowy – najtańsza forma wejścia na rynek
- Odcinek IV Prawo o agentach handlowych
- Odcinek V Modelowa umowa z agentem handlowym na podstawie dyrektywy
- Odcinek VI Komisant, konsygnator , makler
- Odcinek VII Dystrybutor, hurtownik, detalista – pośrednicy działający we własnym imieniu na własny rachunek
- Odcinek VIII** **Umowa z dystrybutorem**
- Odcinek IX Umowa z dystrybutorem
- Odcinek X Współpraca z pośrednikami w praktyce

Umowa z dystrybutorem

Współpraca pisze się przez dwie litery MY

R. Fritz

- Dobra umowa jest konsensusem obu stron i zapewnia korzyści dla każdej z nich
- Pamiętaj o swoich prawach ale i o obowiązkach
- Czy umowa będzie skuteczna zależy od jej właściwego przygotowania
- Wszystkie elementy umowy powinny być bardzo dokładnie przeanalizowane

Dystrybutor – obowiązki

- Promuje i sprzedaje uzgodnione w umowie towary producenta;
- Nie sprzedaje bez uzgodnienia konkurencyjnych towarów;
- Regularnie informuje/raportuje o sprzedaży towarów;
- Prowadzi politykę cenową uzgodnioną z eksporterem;
- Przekazuje eksporterowi wszelkie informacje istotne dla zbytu towaru

Eksporter – obowiązki

- Współuczestniczy w promocji, dostarcza materiały promocyjne, przekazuje część obrotów na promocję;
- Dostarcza uzgodnione ilości towaru;
- Udziela rękojmi za wady towaru;
- Dostarcza części zamienne do serwisu gwarancyjnego;
- Dostosowuje towar do wymagań rynku.

Umowa z dystrybutorem - główne elementy

- Opis towaru – przedmiot dostawy: cechy, opakowanie, znakowanie;
- Cena towaru, zasady ustalania ceny (wysokość) w poszczególnych kanałach dystrybucji;
- Formy płatności za towar, odroczenie płatności, ubezpieczenie transakcji w przypadku odroczenia płatności;
- Terminy dostaw i zasady składania zamówień: planowany volumen sprzedaży, częstotliwość dostaw, terminy realizacji dostawy;

Umowa z dystrybutorem - główne elementy

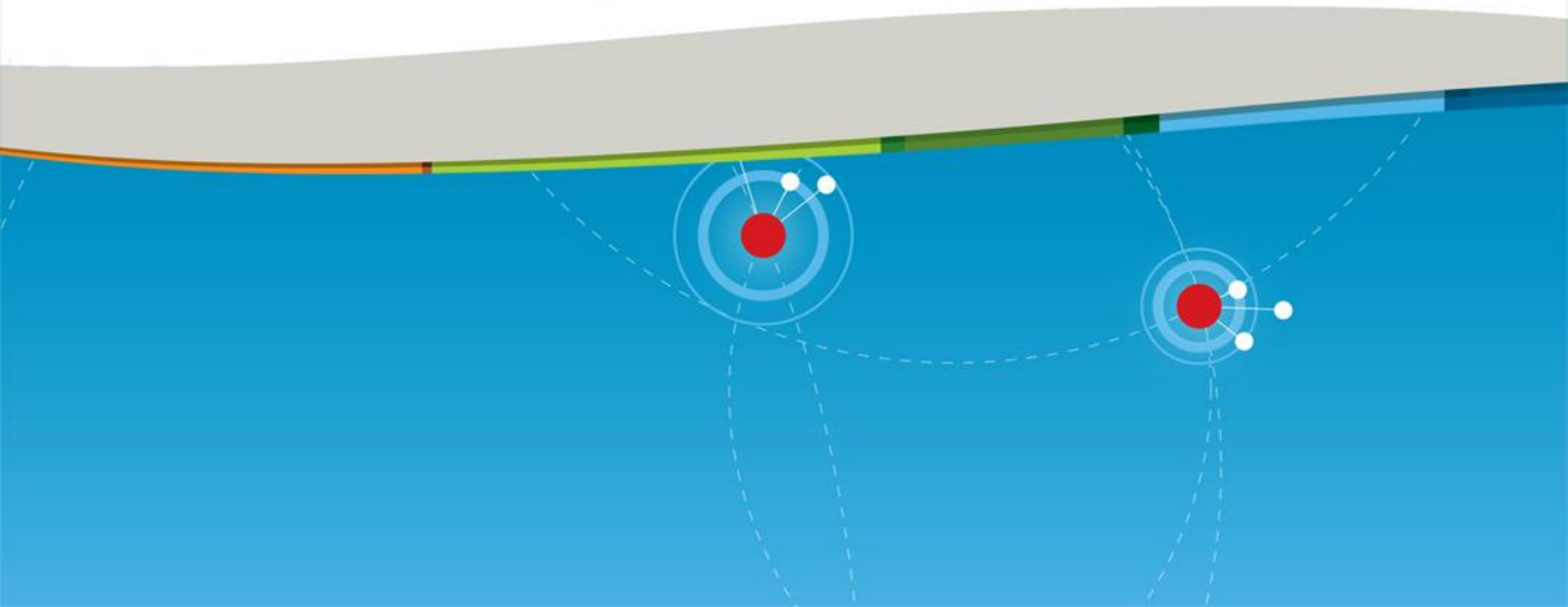
- Kary i odszkodowania w przypadku niewywiązania się eksportera z zamówienia;
- Zasady obsługi gwarancyjnej i pogwarancyjnej; sprawa rękojmi za wady towaru;
- Zasady promocji marketingowej przez dystrybutora: podstawowe formy promocji, podział kosztów, zasady ich rozliczania;
- Sposób rozstrzygania spraw spornych;
- Sposób i termin rozwiązania umowy dystrybutorskiej: zasady wypowiedzenia, przypadki losowe, siła wyższa.



Business Support on Your Doorstep



**Dziękujemy za uwagę.
Zapraszamy do obejrzenia
kolejnego odcinka wykładu**

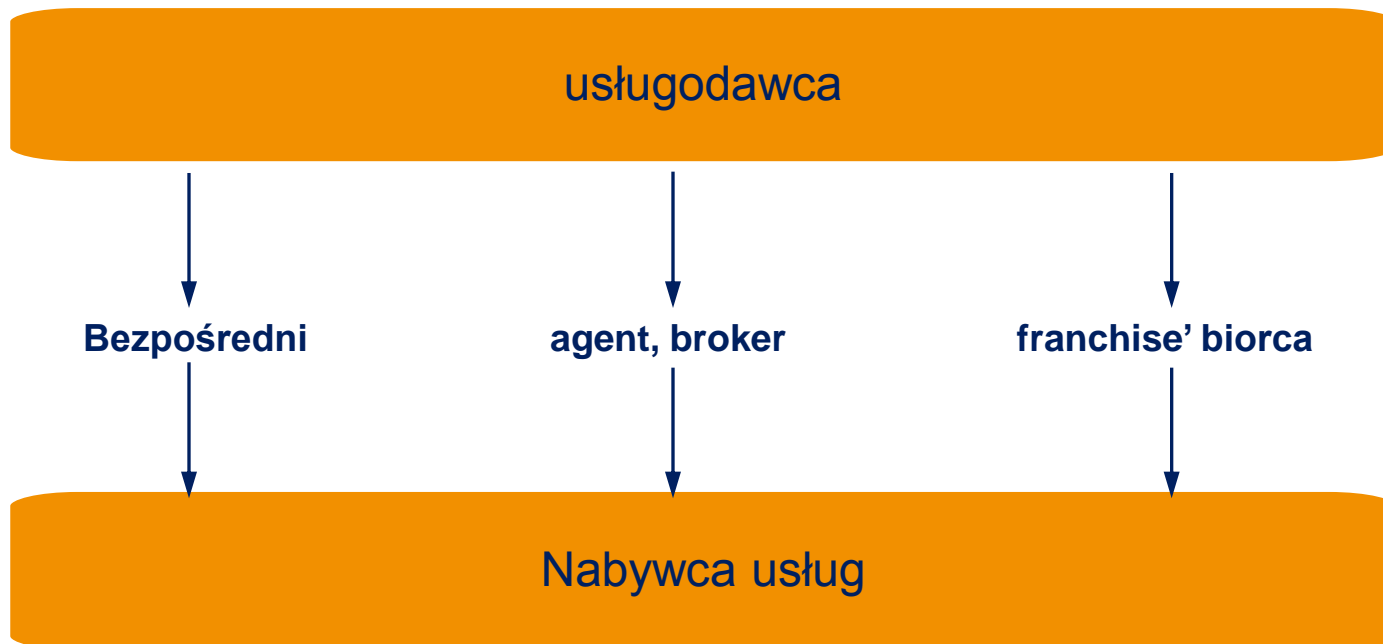


Partner handlowy. Pośrednicy występujący w eksporcie, ich rola i zasady działania

- Odcinek I Rozpoczynanie eksportu
- Odcinek II Rodzaje pośredników handlowych
- Odcinek III Agent handlowy – najtańsza forma wejścia na rynek
- Odcinek IV Prawo o agentach handlowych
- Odcinek V Modelowa umowa z agentem handlowym na podstawie dyrektywy
- Odcinek VI Komisant, konsygnator , makler
- Odcinek VII Dystrybutor, hurtownik, detalista – pośrednicy działający we własnym imieniu na własny rachunek
- Odcinek VIII Umowa z dystrybutorem
- Odcinek IX Umowa z dystrybutorem**
- Odcinek X Współpraca z pośrednikami w praktyce

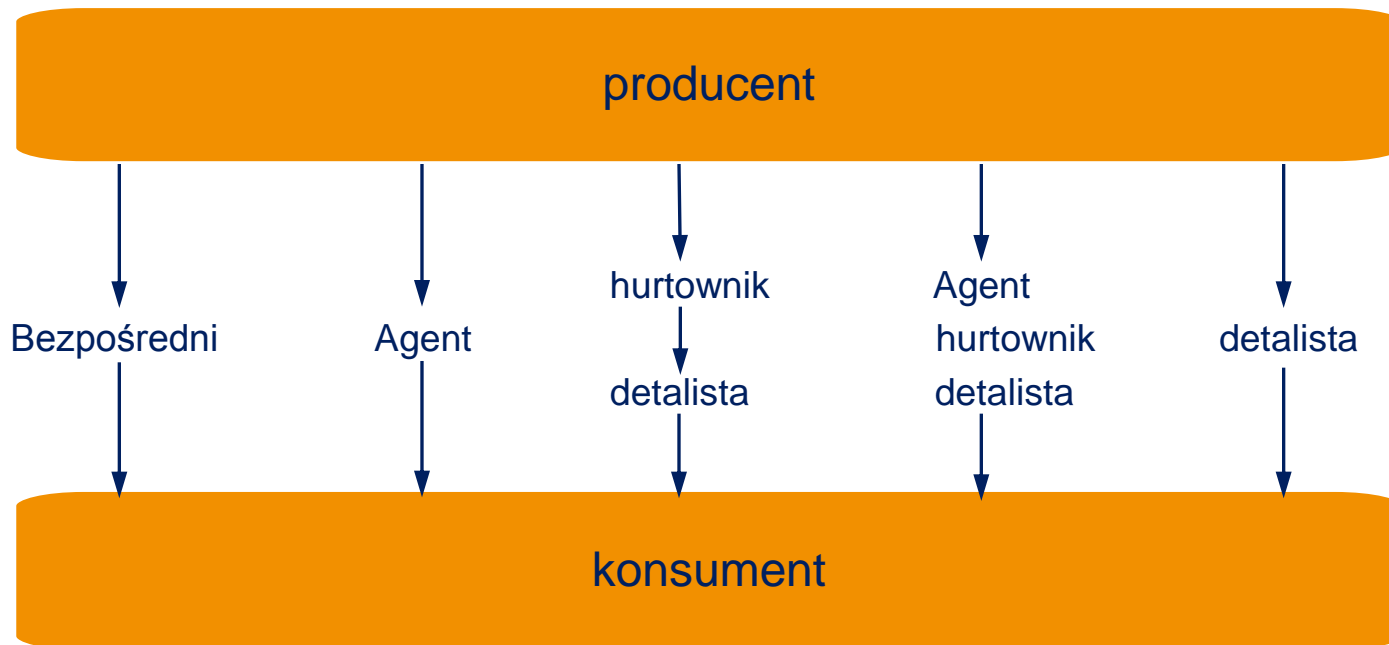
Kanały dystrybucji w usługach

- Kanały dystrybucji typowe dla usług



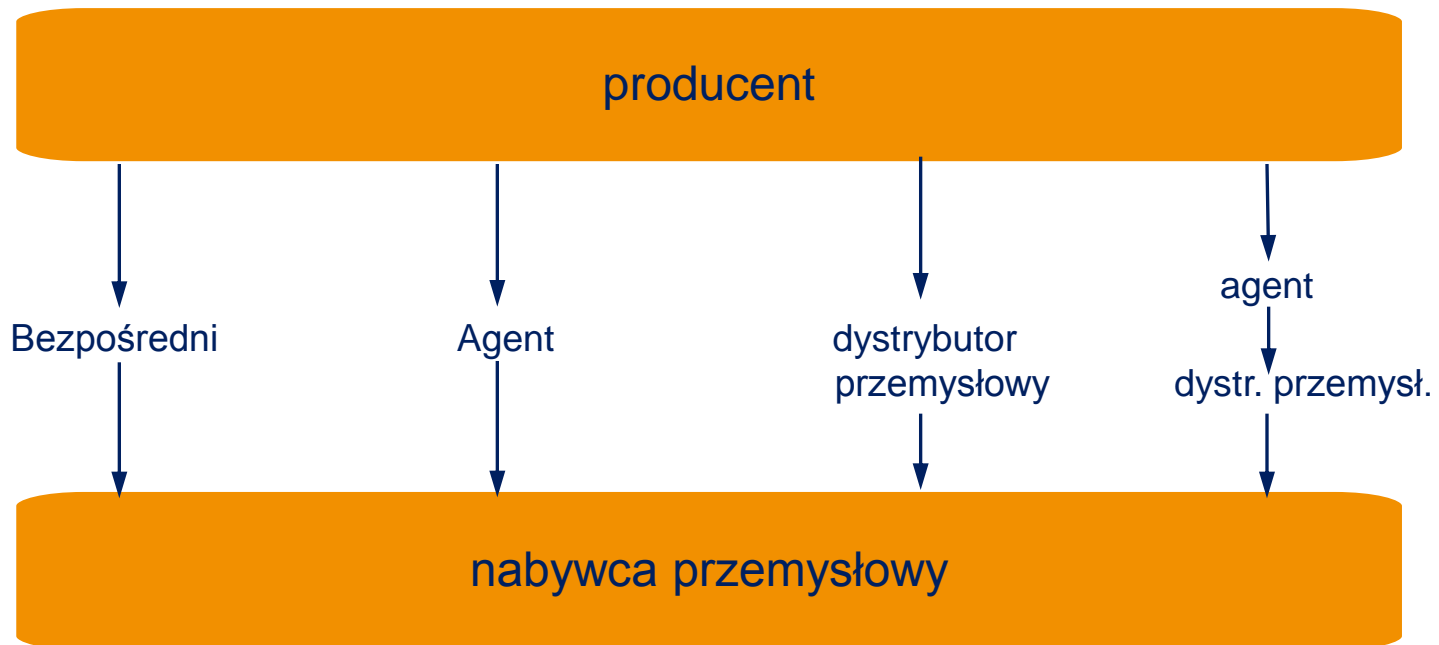
Kanały dystrybucji dla towarów konsumpcyjnych

- Kanały dystrybucji typowe dla dóbr konsumpcyjnych



Kanały dystrybucji dla towarów przemysłowych

- Kanały dystrybucji typowe dla dóbr przemysłowych



Szczeble dystrybucji

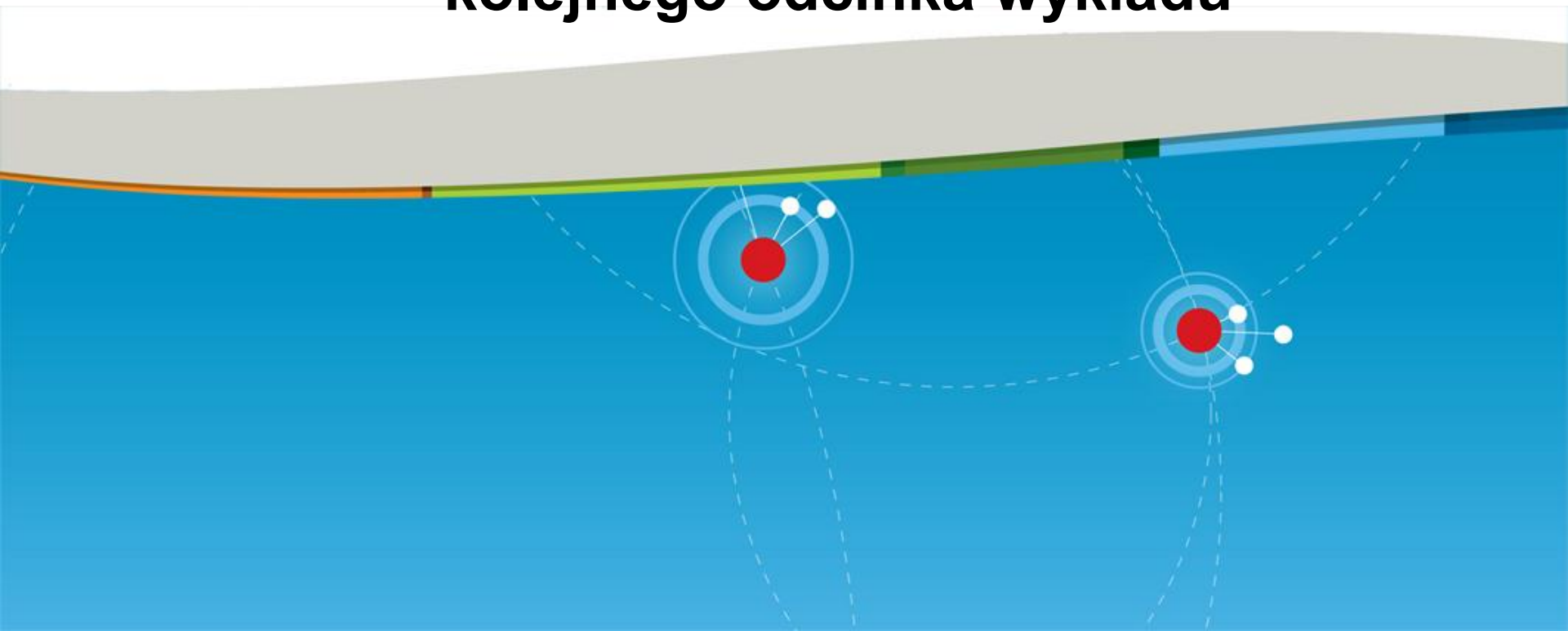
- Każdy kanał składa się z tak zwanych „szczebli” (komórek stojących na drodze pomiędzy sprzedawcą a finalnym nabywcą)
- Każdy szczebel pełni jakąś funkcję:
 - Sfinalizowanie transakcji (informacji, promocja, kontakt, dopasowanie, negocjacje)
 - Wypełnienie transakcji (dystrybucja fizyczna, finansowanie, podejmowanie ryzyka)
- Kanał bezpośredni nie ma szczebli



Business Support on Your Doorstep



**Dziękujemy za uwagę.
Zapraszamy do obejrzenia
kolejnego odcinka wykładu**



Partner handlowy. Pośrednicy występujący w eksporcie, ich rola i zasady działania

- Odcinek I** **Rozpoczynanie eksportu**
- Odcinek II** **Rodzaje pośredników handlowych**
- Odcinek III** **Agent handlowy – najtańsza forma wejścia na rynek**
- Odcinek IV** **Prawo o agentach handlowych**
- Odcinek V** **Modelowa umowa z agentem handlowym na podstawie dyrektywy**
- Odcinek VI** **Komisant, konsygnator , makler**
- Odcinek VII** **Dystrybutor, hurtownik, detalista – pośrednicy działający we własnym imieniu na własny rachunek**
- Odcinek VIII** **Umowa z dystrybutorem**
- Odcinek IX** **Umowa z dystrybutorem**
- Odcinek X** **Współpraca z pośrednikami w praktyce**

Jak wybrać pośrednika?

Główne czynniki decyzyjne:

- Wybrany rynek zagraniczny i jego konkurencyjność;
- Zasady funkcjonowania dystrybucji w branży;
- Poziom rozwoju dystrybucji;
- Wysokość budżetu na poszukiwanie pośrednika;
- Czy produkt jest złożony co do formy i zastosowania, czy jest specyficzny?
- Czy decyzja zakupu produktu jest prosta czy złożona?
- Czy transakcje będą duże czy małe?

Jak znaleźć pośrednika? - matchmaking meeting

- Zebrać informacje o rynku zagranicznym, które pomogą stwierdzić czy nasz produkt ma szansę na sprzedaż – m.in konkurencja, ceny, schemat organizacji dystrybucji na rynku – opracować raport rynkowy, analizę rynku zagranicznego;
- Opracować bazę potencjalnych dystrybutorów; uwzględnić różne segmenty odbiorców;
- Opracować właściwą ofertę produktową koniecznie w języku dystrybutora;
- Przeprowadzić akcje marketingową – e-mailing, rozmowy telefoniczne, zebranie informacji o zainteresowaniu naszą ofertą;
- Umówić spotkania z zainteresowanymi firmami;
- PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO PIERWSZEJ ROZMOWY Z DYSTRYBUTOREM !!!
- Podpisać kontrakt.

Warto korzystać z profesjonalnych firm, które oferują matchmaking meeting – organizację spotkań z potencjalnymi odbiorcami

Jak znaleźć pośrednika?

- Targi miejscem nawiązywania kontaktów, poszukiwania odbiorców;
- Konferencje branżowe, gospodarcze;
- Izby, stowarzyszenia, organizacje przedsiębiorców;
- Internet: platformy handlu międzynarodowego; zagraniczne portale branżowe;
- Giełdy kooperacyjne organizowane przez EEN lub inne instytucje otoczenia biznesu.

Nie musisz wywarzać otwartych drzwi. Są sprawdzone rozwiązania dotarcia do dystrybutora. Aby znaleźć odbiorcę za granicą wystarczy „właściwe rzeczy, zrobić właściwie, we właściwym czasie” P. Drucker.

Jak szukać agenta?

- Stowarzyszenia agentów.
- Izby Gospodarcze (szukać Izb Branżowych w danym kraju, Krajowe Izby Gospodarcze);
- Targi, konferencje branżowe;
- Międzynarodowe sieci działające na rzecz otoczenia biznesu EEN;
- Portale handlu międzynarodowego;
- Firmy polskie wyspecjalizowane w określonych rynkach zagranicznych (obecnie na naszym rynku działa kilkadziesiąt firm pośrednictwa w handlu zagranicznym). Często mają dobre kontakty w określonych branżach na wybranych rynkach, współpracują z wieloma odbiorcami.

Jak szukać agenta - Stowarzyszenia Agentów Handlowych?

W wielu państwach europejskich istnieją ogólnokrajowe stowarzyszenia agentów handlowych, które zaczęły powstawać w latach międzywojennych.

International Union of Commercial Agents and Brokers Amsterdam
www.iucab.nl

- Powstała w 1953 roku
- Zrzesza Stowarzyszenie agentów z 18 krajów
- Chroni i promuje i promuje interesy agentów i brokerów wszystkich krajów;
- Działa na rzecz wzmocnienia pozycji przedstawicieli handlowych jako niezależnych przedsiębiorców;
- Współpracuje z innymi organizacjami międzynarodowymi w zakresie celów statutowych.

Jak przygotować się do współpracy z pośrednikiem?

Aby nawiązać skuteczną współpracę:

- Przygotuj dobrą ofertę produktową;
- Zdobądź podstawową wiedzę o rynku zagranicznym, na którym chcesz działać;
- Ustal dokładnie swoje oczekiwania i zakres działania pośrednika;
- Określ koszty, które jesteś skłonny ponieść;
- Określ zakres promocji zagranicznej i swoje wsparcie w tym obszarze;
- Skalkuluj korzyści ze współpracy;
- Nie lekceważ roli pośrednika, przekazuj informacje, utrzymuj dobre relacje.

*Ludzie sprzedaży są najważniejszymi osobami w gospodarce.
Jeśli nie będzie sprzedaży nic więcej się nie zdarzy.*

Brian Tracy

Dlaczego warto korzystać z pośredników w eksporcie?

- Nie trzeba tworzyć działu eksportu – nie generujemy kosztów związanych z rekrutacją, zatrudnieniem wykwalifikowanych pracowników, szkoleniami, kontrolą i weryfikacją realizacji zadań przez pracownika
- Zwiększamy skuteczność działania poprzez współpracę z pośrednikiem, który ma wiedzę o rynku i wypracowane kontakty, potrafi określić szanse na sprzedaż naszego produktu
- Pośrednik ma dużą motywację do działania, zwłaszcza pośrednik prowizyjny, jego wynagrodzenie jest uzależnione od sprzedaży
- Koszty wejścia na nowy rynek są zdecydowanie niższe – pośrednik przejmuje koszty finansowania sprzedaży, organizowania szkieletu dystrybucji na rynku eksportowym



Business Support on Your Doorstep



**Dziękujemy za uwagę.
Zapraszamy do zapoznania
się z pozostałymi filmami
szkoleniowymi z cyklu
„Szkola dla Eksportera”**