



Further, Together

# Διανομή – Όροι Πώλησης & Εγγυήσεων

NEW YORK • LONDON • LUXEMBOURG • SHANGHAI • ISTANBUL • BUCHAREST • BUDAPEST • ATHENS • THESSALONIKI

ΣΤΙΓΓΑΣ ΕΥΘΥΜΙΟΣ  
Αθήνα, Μάρτιος 2017

DK Consultants – All rights reserved - © 2016

# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1.

Διανομή

2.

Όροι πώλησης & εγγυήσεων

1.

# Διανομή

# 1. Διανομή

1

## Έννοια

Αφορά στη φυσική κίνηση του προϊόντος και περιλαμβάνει:

### I. Εκτέλεση παραγγελιών

- Χρόνος εκτέλεσης
- Πληρότητα παραγγελίας
- Προγραμματισμός πωλήσεων



### II. Οργάνωση μεταφοράς

- Φόρτωση
- Μεταφορά
- Εκφόρτωση
- Δεματοποίηση
- Ασφάλιση
- Συσκευασία
- Προστασία προϊόντος

# 1. Διανομή

1

## Έννοια

Αφορά στη φυσική κίνηση του προϊόντος και περιλαμβάνει:

### III. Έλεγχος για κάλυψη των σημείων πώλησης

- ο Μεταφορά μηνυμάτων
- ο Ελλείψεις
- ο Συντονισμό προμηθευτή – πελάτη

### IV. Διαχείριση αποθεμάτων

### V. Αποθήκευση



# 1. Διανομή

2

## Κανάλια διανομής για καταναλωτικά προϊόντα - υπηρεσίες

- Ταχυδρομικές πωλήσεις
- Τηλεφωνικές πωλήσεις
- Ηλεκτρονικές πωλήσεις

Παραγωγός

Καταναλωτής

- Ακριβά ρούχα
- Κοσμήματα

Παραγωγός

Λιανοπωλητής

Καταναλωτής

- Τρόφιμα
- Αλκοόλ
- Καλλυντικά

Παραγωγός

Χονδρέμπορος

Λιανοπωλητής

Καταναλωτής

- Επιχειρήσεις με περιορισμένο δυναμικό πωλήσεων

Παραγωγός

Μεσίτης

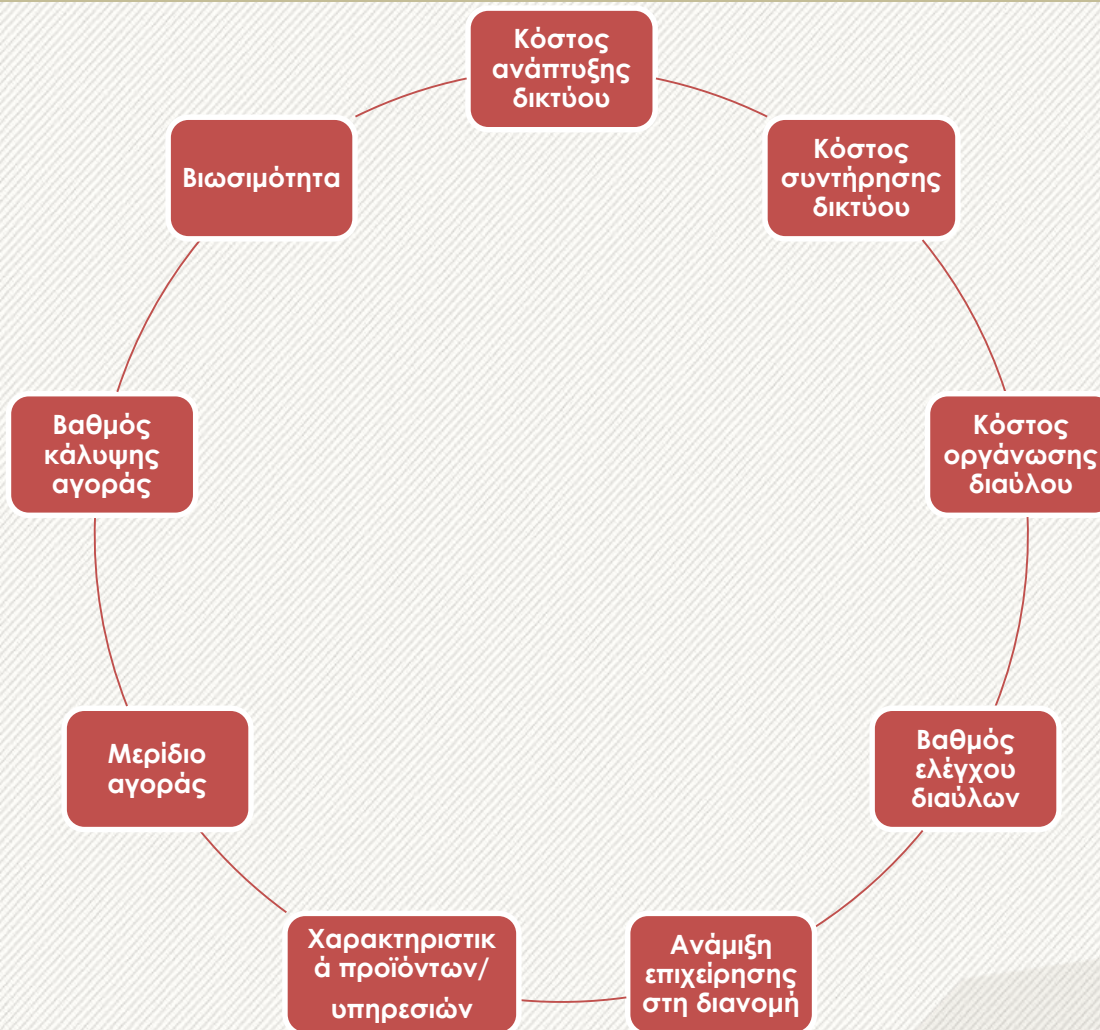
Χονδρέμπορος

Λιανοπωλητής

Καταναλωτής

# 1. Διανομή

## 3 Παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή δικτύου



# 1. Διανομή

4

## Κύριοι παράγοντες αδυναμίας εύρεσης τοπικών συνεργατών

- **Φυσικές και πολιτισμικές διαφορές** της επιχείρησης από την τοπική αγορά
- **Ανταγωνισμός από άλλους προμηθευτές** που κάνουν χρήση των τοπικών δικτύων διανομής
- **Έλλειψη πληροφόρησης της αγοράς – στόχου** για τα προϊόντα της επιχείρησης
- **Έλλειψη πληροφόρησης** της επιχείρησης **για την ύπαρξη ενδιαφέροντος** εκ μέρους της αγοράς
- Αδυναμία πρόγνωσης των χαρακτηριστικών ζήτησης της αγοράς (**τι ζητείται, πόσο, πότε, σε τι τιμή** και τυχόν επιπλέον απαιτήσεις)

### «Κλειδί» επιτυχίας

Να μην συνεργάζονται άμεσα ή έμμεσα με ανταγωνιστές εγχώριους ή αλλοδαπούς

# 1. Διανομή

5

## Τρόποι διείσδυσης στις ξένες αγορές

### Τρόποι Διείσδυσης

- Αντιπρόσωπος πωλήσεων
- Διανομέας εμπορευμάτων
- Υποκατάστημα πωλήσεων
- Θυγατρική εταιρία πωλήσεων εξωτερικού
- Μεικτές εταιρίες με τοπικές επιχειρήσεις
- Άμεση πώληση
- Συμφωνία μεταφορέα – αναβάτη
- Συλλογικές εξαγωγές
- Κοινοπραξίες εξαγωγικών επιχειρήσεων
- Εταιρία διαχείρισης εξαγωγών

### Βασικοί παράγοντες επιλογής

- Ο κίνδυνος που είναι διατεθειμένη να αναλάβει η επιχείρηση
- Ο βαθμός που επιθυμεί να ελέγχει το προϊόν στη νέα αγορά

# 1. Διανομή

5

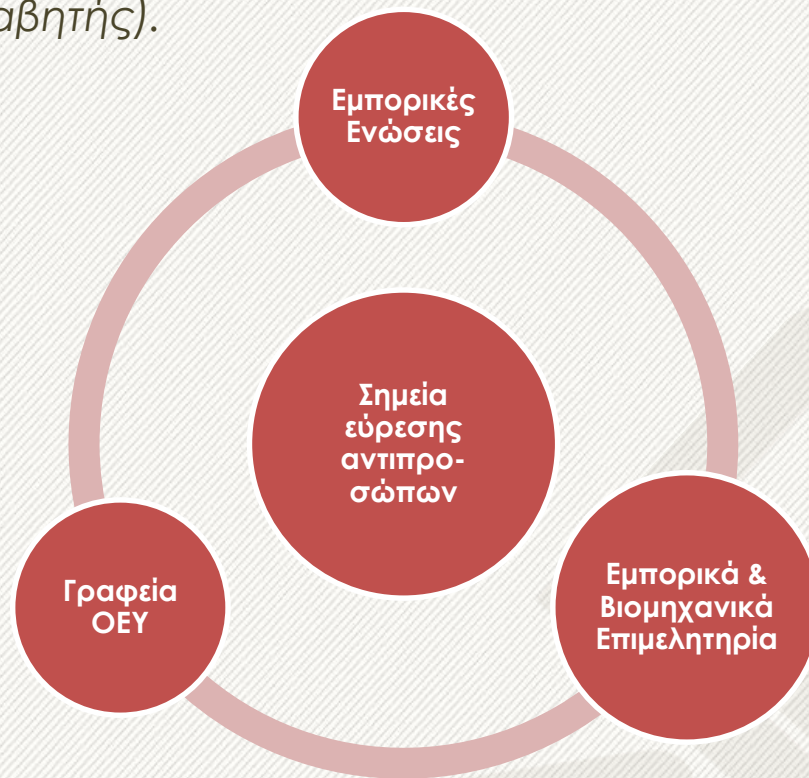
## Αντιπρόσωπος πωλήσεων

Μεσολαβεί στις **διαπραγματεύσεις** μεταξύ **εξαγωγέα** και **πελατών** και βοηθά στο **κλείσιμο παραγγελιών χωρίς** να αποκτά την **κυριότητα** των εμπορευμάτων (ανεξάρτητος μεσολαβητής).

### Πιθανοί Ρόλοι:

- Διατήρηση αποθήκων με εμπορεύματα του εξαγωγέα
- Παροχή πρόσθετων υπηρεσιών εξυπηρέτησης μετά την πώληση
- Προμήθεια ανταλλακτικών στους πελάτες

50% του παγκόσμιου εμπορίου διεξάγεται με αντιπρόσωπο πωλήσεων



# 1. Διανομή

5

## Διανομέας εμπορευμάτων

**Αγοράζει προϊόντα** για δικό του λογαριασμό από τον εξαγωγέα και τα **μεταπωλεί** με σκοπό το **κέρδος**, σύμφωνα με το πρόγραμμα προώθησης πωλήσεων που καταρτίζει μόνος του ή σε συνεργασία με τον εξαγωγέα.



### Προσοχή κατά την

- Επιλογή, εκπαίδευση, παρακολούθηση και έλεγχο του διανομέα
- Τήρηση της νομοθεσίας περί προστασίας του ανταγωνισμού στην ΕΕ

# 1. Διανομή

5

## Υποκατάστημα πωλήσεων

Η **προέκταση** του **τμήματος πωλήσεων** σε **άλλη χώρα** με αποστολή του την **αποθήκευση, μεταφορά και πώληση** των **προϊόντων** του **εξαγωγέα** και την παροχή υπηρεσιών υποστήριξης πωλήσεων.



- Προώθηση αποκλειστικά των προϊόντων της εταιρίας
- Μεγαλύτερος έλεγχος στις πωλήσεις
- Στενότερη επαφή με τους πελάτες
- Καλύτερη ενημέρωση για την αγορά

- Υψηλή απαιτούμενη επένδυση κεφαλαίου (συγκριτικά)
- Πάγια έξοδα λειτουργίας

- Το υποκατάστημα πωλήσεων υπάγεται στην Ελληνική νομοθεσία
- Συμφέρει όταν το κόστος λειτουργίας ανά μονάδα προϊόντος < περιθώρια κέρδους του μεταπωλητή/διανομέα

# 1. Διανομή

5

Θυγατρική εταιρία πωλήσεων εξωτερικού

*Ίδιος τρόπος και φιλοσοφία λειτουργίας με το Υποκατάστημα.*

## Διαφορές

- Πραγματοποιεί πωλήσεις σε Κρατικές Υπηρεσίες και Οργανισμούς
- Έχει μεγαλύτερο ειδικό βάρος στην εγχώρια αγορά
- Μπορεί να πραγματοποιεί ελαφρές μεταποιητικές εργασίες που προσθέτουν εγχώρια αξία
- Απομονώνει φορολογικά τη μητρική εταιρεία

# 1. Διανομή

5

## Μεικτές εταιρίες με τοπικές επιχειρήσεις

Δημιουργείται με την **συμμετοχή δύο εταιριών – συνεταιίρων**, εκ των οποίων η μια είναι ο **εξαγωγέας** και η άλλη είναι ο **συνεργάτης** του στην **χώρα εισαγωγής**. Οι δύο εταίροι μοιράζονται την κυριότητα, τον έλεγχο και την λήψη αποφάσεων.

### Προτιμάται όταν

- Η νομοθεσία που ισχύει στην χώρα εισαγωγής επιβάλλει ένα ελάχιστο ποσοστό κρατικής συμμετοχής
- Η εξαγωγή προϊόντων γίνεται σε αγορές:
  - Κορεσμένες
  - Με πολιτισμικές διαφορές
  - Με απρόσιτα κανάλια διανομής

# 1. Διανομή

5

## Άμεση πώληση

Η επιχείρηση έρχεται σε **απευθείας επαφή με τον τελικό πελάτη – αποδέκτη** των προϊόντων της



- Δημιουργία προσωπικών σχέσεων & κλίματος εμπιστοσύνης
- Σχετικά χαμηλές και ελεγχόμενες δαπάνες πωλήσεων
- Λήψη πληροφοριών απευθείας από την πηγή

- Ισχυρές πολιτισμικές διαφορές που δημιουργούν παρανοήσεις, προστριβές και προβλήματα

### Προτιμάται όταν ο εξαγωγέας:

- Διαθέτει προϊόντα υψηλής τεχνολογίας, με εξειδικευμένη χρήση που απευθύνονται σε περιορισμένο αριθμό υποψήφιων πελατών
- Αδυνατεί να βρει ικανό αντιπρόσωπο

# 1. Διανομή

5

## Συμφωνία Μεταφορέα - Αναβάτη

**Χρήση των καναλιών διανομής** που έχει δημιουργήσει μια **παλαιότερη επιχείρηση (μεταφορέας), έναντι προμήθειας**. Ο μεταφορέας αγοράζει τα προϊόντα της εξαγωγικής επιχείρησης (αναβάτη) και τα μεταπωλεί.



- Ταχεία και οικονομική πρόσβαση σε ξένες αγορές
- Προώθηση προϊόντων ως ενιαίο σύνολο
- Ευκολότερα αποδεκτά προϊόντα από τους υποψήφιους πελάτες

- Μοίρασμα παγίων εξόδων
- Εμπλουτισμός της γκάμας των προϊόντων

### Προϋποθέσεις

- Συμπληρωματικά προϊόντα
- Αναξιοποίητη δυναμικότητα στο δίκτυο διανομής του “μεταφορέα”
- Συμβατότητα προϊόντων του “αναβάτη” με το δίκτυο

# 1. Διανομή

5

## Συλλογικές εξαγωγές

**Δύο ή περισσότερες εξαγωγικές επιχειρήσεις ενώνουν τις δυνάμεις τους και μοιράζονται τα έξοδα που απαιτούνται για να προωθήσουν τα προϊόντα τους σε συγκεκριμένες χώρες.**



- Κοινή ανάληψη και μοίρασμα βασικών δαπανών, όπως:

- έρευνα αγοράς,
- εξασφάλιση διανομέα,
- κλείσιμο συμβολαίων,
- διαφημιστικές δαπάνες

- Ανεπίσημος χαρακτήρας συμφωνίας

- Δημιουργία διενέξεων και αντιδικιών

- Προβλήματα στον συγχρονισμό παραγωγής, φορτώσεων, λήψης & εκτέλεσης παραγγελιών

**Βασική προϋπόθεση να μην πρόκειται περί ανταγωνιστικών προϊόντων**  
**Δημιουργία οικονομιών κλίμακας για προϊόντα συμπληρωματικά**

# 1. Διανομή

5

## Κοινοπραξίες εξαγωγικών επιχειρήσεων

Ένωση ή συνεργασία δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων για να προσφέρουν από κοινού ένα σύνολο προϊόντων ή υπηρεσιών σε μια εξαγωγική αγορά.



- Παρουσία στην αγορά – στόχος ολοκληρωμένος όμιλος επιχειρήσεων
- Δυνατότητες πρόσβασης σε αγορές και επενδυτικά προγράμματα

- Διαφωνίες στην στοχοθεσία
- Διοικητικές δυσλειτουργίες
- Δυσκαμψία στην αντιμετώπιση εκτάκτων ή/και αμφιλεγόμενων

### Προτιμάται σε περιπτώσεις

- Ανάληψης μεγάλων έργων (κατασκευές κλπ)
- Διάθεσης συμπληρωματικών προϊόντων, με δημιουργία κοινοπραξίας επιμέρους τμημάτων, ιδρύοντας εταιρία διαχείρισης εξαγωγών για την εξυπηρέτηση των μελών της κοινοπραξίας

# 1. Διανομή

5

## Εταιρία διαχείρισης εξαγωγών

Λειτουργεί ως **προέκταση του τμήματος πωλήσεων** μιας εταιρίας, **εκτελώντας υπηρεσίες διαχείρισης εξαγωγών** για λογαριασμό της ίδιας ή άλλων μικρών εταιριών.



- Μεγάλη εξειδίκευση σε μεθοδολογία και εργαλεία εξαγωγών
- Πολύ χρήσιμη σε αρχικά ή εξειδικευμένα στάδια εξαγωγικής διαδικασίας

- Έλλειψη γνώσης προϊόντων

### Προτιμάται σε περιπτώσεις

επιχειρήσεων μικρού μεγέθους που δεν έχουν οργανωμένο τμήμα εξαγωγών και συναλλάσσονται με την εξουσιοδότηση του πελάτη τους, παίρνοντας ως αμοιβή μια προμήθεια επί των πωλήσεων.

2.

## Όροι πώλησης & εγγυήσεων

## 2. Όροι πώλησης & εγγυήσεων

1

### Συμφωνητικό

#### Γενικοί Όροι Πώλησης

**Ισχύουν για όλες τις πωλήσεις** και υπερισχύουν κάθε εντολής αγοράς, παραδοχής παραγγελίας ή γενικών όρων αγοράς του Αγοραστή, εκτός εάν έχουν συμφωνηθεί κατηγορηματικά γραπτώς από τον Πωλητή

Κάθε συμφωνία πώλησης που ενσωματώνει τους παρόντες Γενικούς Όρους Πώλησης θα πρέπει να αναφέρεται ως **«Συμφωνητικό»**

## 2. Όροι πώλησης & εγγυήσεων

2

### Τιμές

**Κάθε τιμή ή τιμοκατάλογος** που ανακοινώνεται στον Αγοραστή πριν από μια πώληση **μπορεί να μεταβληθεί** και δίνεται μόνο για λόγους ενημέρωσης

**Οι τιμές συμφωνούνται τη χρονική στιγμή της πώλησης**

**Οι τιμές καθορίζονται εξαιρουμένου του ΦΠΑ.** Οι εγχώριες προμήθειες, όπου τα Προϊόντα δεν θα σταλούν ούτε θα μεταφερθούν σε άλλη χώρα (ΕΕ), θα υπόκεινται στον τοπικό ΦΠΑ

Σε περίπτωση που τα Προϊόντα αποστέλλονται ή μεταφέρονται σε άλλη χώρα (ΕΕ) είτε από τον Αγοραστή είτε από τρίτο μέρος, ο Πωλητής θα επιβάλλει ΦΠΑ 0% υπό ορισμένους όρους

## 2. Όροι πώλησης & εγγυήσεων

2

### Πληρωμή

Η πληρωμή θα γίνεται χωρίς κανένα συμψηφισμό και θα εισπράττεται από τον Πωλητή όπως περιγράφεται στους «Όρους Πληρωμής» στο τιμολόγιο

Δεν ισχύει καμία άμεση πληρωμή ή άλλο είδος έκπτωσης, πλην διαφορετικής δήλωσης στο τιμολόγιο

Ο Πωλητής μπορεί να ασκήσει τα δικαιώματά ακόμα και αν έχει δεχτεί ληξιπρόθεσμες πληρωμές από τον Αγοραστή

## 2. Όροι πώλησης & εγγυήσεων

3

### Πληρωμή

Να καταγγείλει το  
Συμφωνητικό με  
άμεση ισχύ

Να αναστείλει τις  
παραδόσεις έως  
ότου εξοφληθούν  
τα χρέη

Να θέσει τον  
Αγοραστή σε  
πλαίσιο  
αντικαταβολής

**Η Αν ο Αγοραστής δεν  
εξοφλήσει τον Πωλητή,  
ο Πωλητής μπορεί:**

## 2. Όροι πώλησης & εγγυήσεων

4

### Όροι μεταφοράς

- Η αποστολή Προϊόντων διέπεται από τους Διεθνείς Εμπορικούς Όρους (INCOTERMS). Εάν οι συγκεκριμένοι Incoterms δεν καθορίζονται στο Συμφωνητικό, τα μέρη συμφωνούν να εφαρμόσουν τους Incoterms που αρμόζουν καλύτερα στη σχετική πώληση.

| Incoterm                                  | Named Place         | Sharing of Costs and risk between buyer and seller in international traffic.        |                                                                                      |                                                                                       |                                                                                     |
|-------------------------------------------|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>EXW</b> EX works                       | Loading Location    |    |     |    |  |
| <b>FCA</b> Free Carrier                   | Loading Location    |    |    |    |                                                                                     |
| <b>FAS</b> Free Alongside Ship            | Port of Loading     |    |    |    |                                                                                     |
| <b>FOB</b> Free On Board                  | Port of Loading     |    |    |    |                                                                                     |
| <b>CFR</b> Cost And Freight               | Port of Destination |  |  |  |                                                                                     |
| <b>CIF</b> Cost Insurance And Freight     | Port of Destination |  |  |  |                                                                                     |
| <b>CIP</b> Carriage And Insurance Paid To | Delivery Location   |  |  |  |                                                                                     |

## 2. Όροι πώλησης & εγγυήσεων

4

### Όροι μεταφοράς

Ο Αγοραστής πρέπει να δίνει στον Πωλητή οδηγίες αποστολής αρκετά νωρίτερα ώστε να καταστήσει εφικτή η έγκαιρη παράδοση, λαμβάνοντας υπόψη την επιθυμητή μέθοδο αποστολής

Οι αποστολές δεν θα πρέπει να διοχετεύονται αλλού ούτε να επαναποστέλλονται από τον Αγοραστή χωρίς την προγενέστερη γραπτή συναίνεση του Πωλητή

Σε περίπτωση πωλήσεων FOB (ελεύθερο πάνω στο πλοίο), ο Αγοραστής θα είναι υπεύθυνος για τη συμμόρφωση του μέσου μεταφοράς με τους κανονισμούς μεταφοράς και θα πρέπει να αποζημιώσει τον Πωλητή για όσα έξοδα υποστεί

## 2. Όροι πώλησης & εγγυήσεων

5

### Διατήρηση τίτλου κυριότητας

Ο Πωλητής διατηρεί τον τίτλο κυριότητας επί των Προϊόντων από τον Αγοραστή έως την εξόφληση τους

Ο Αγοραστής πρέπει να λαμβάνει όλα τα μέτρα που απαιτούνται για να διατηρούνται τα Προϊόντα αναγνωρίσιμα ώστε να είναι εφικτή η ανάκτηση τους

Ο Αγοραστής πριν από την ολοσχερή πληρωμή στον Πωλητή, δεν μπορεί να ενεχυριάσει ούτε να μεταβιβάσει την κυριότητα των Προϊόντων ως εγγύηση

Ο Αγοραστής πρέπει να ειδοποιεί αμέσως τον Πωλητή σε περίπτωση κατάσχεσης ή άλλης απαίτησης από τρίτο

## 2. Όροι πώλησης & εγγυήσεων

6

### Ευθύνη

**Ο Αγοραστής  
αναλαμβάνει  
κάθε κίνδυνο  
και ευθύνη για:**

- τον χειρισμό οποιουδήποτε προϊόντος
- για τα αποτελέσματα που προκύπτουν από τη χρήση οποιουδήποτε προϊόντος στις κατασκευαστικές διαδικασίες
- για τα αποτελέσματα που προκύπτουν από τη χρήση οποιουδήποτε προϊόντος σε συνδυασμό με άλλες ουσίες

## 2. Όροι πώλησης & εγγυήσεων

7

### Υποχρεώσεις Αγοραστή για την ασφάλεια προϊόντων

Παραλαβή Δελτίων Δεδομένων Ασφαλείας Υλικών του Πωλητή για τα Προϊόντα

Τοιχοκόλληση των Δελτίων Δεδομένων Ασφαλείας Υλικών σε όλη την έκταση των εργοστασίων ή των εγκαταστάσεων

Βεβαίωση ότι είναι ενήμερος για την επικινδυνότητα ή τους κινδύνους που εγκυμονεί ο χειρισμός ή η χρήση τους

Ενημέρωση των υπαλλήλων, αντιπροσώπων, εργολάβων και πελατών του για την επικινδυνότητα των Προϊόντων

Παροχή αντιγράφων των Δελτίων Δεδομένων Ασφαλείας Υλικών σε όλους τους υπαλλήλους, αντιπροσώπους, εργολάβους και πελάτες

## 2. Όροι πώλησης & εγγυήσεων

8

### Εγγυήσεις

Τα Προϊόντα θα πρέπει να πληρούν τις προδιαγραφές που περιγράφονται στις προδιαγραφές προϊόντος

Οι ιδιότητες των δειγμάτων είναι δεσμευτικές μόνο στο βαθμό που έχουν ρητά συμφωνηθεί για τον καθορισμό της ποιότητας των αγαθών

Ο Πωλητής δεν παρέχει εγγύηση για τυχόν απαίτηση καταπάτησης κάποιου διπλώματος ευρεσιτεχνίας που βασίζεται:

- σε συνδυασμούς κάποιου Προϊόντος με άλλα υλικά
- στη χρήση κάποιου Προϊόντος στη λειτουργία κάποιας διεργασίας

## 2. Όροι πώλησης & εγγυήσεων

9

### Αθέτηση - Εκχωρήσεις

**Αν οποιοδήποτε από τα δύο μέρη δεν καταφέρει να εκτελέσει κάποιον από τους όρους του Συμφωνητικού, το άλλο μέρος μπορεί:**

Να αναστείλει τις αποστολές ή τη λήψη παραδόσεων έως ότου αποκατασταθεί η αθέτηση

Να αντιμετωπίσει αυτή την αθέτηση ως παράβαση ολόκληρου του Συμφωνητικού

Εάν δεν αποκατασταθεί η αθέτηση, το άλλο μέρος μπορεί να λύσει το Συμφωνητικό.

**Σε κάθε περίπτωση ο Αγοραστής υποχρεούται να εξοφλήσει όλα τα Προϊόντα που παραδόθηκαν πριν από την λύση.**

## 2. Όροι πώλησης & εγγυήσεων

10

### Εφαρμοσταίο δίκαιο και αντιδικίες

Το Συμφωνητικό θα διέπεται από το δίκαιο της χώρας στην οποία ο Πωλητής έχει την καταστατική έδρα του

Κάθε αντιδικία που εγείρεται σε σχέση με το Συμφωνητικό και δεν μπορεί να διακανονιστεί φιλικά θα υπόκειται στη δικαιοδοσία του αρμόδιου δικαστηρίου στην έδρα του Πωλητή

# Στοιχεία Επικοινωνίας



**FURTHER,  
TOGETHER**

## ΕΥΘΥΜΙΟΣ ΣΤΙΓΓΑΣ ASIAN MARKET EXPERT - MBA

T+F +30 231 041 7111, +30 210 360 2919

E [estingas@dkconsultants.gr](mailto:estingas@dkconsultants.gr)

W [www.dkconsultants.gr](http://www.dkconsultants.gr)



NEW YORK LONDON LUXEMBOURG SHANGHAI ISTANBUL BUCHAREST BUDAPEST ATHENS THESSALONIKI

Γραφείο Αθήνας  
Βουκουρεστίου 21  
10671 Κακονδία

Γραφείο Θεσσαλονίκης  
Ιονγένεας 3  
55133 Καλαμπάκη



NEW YORK • LONDON • LUXEMBOURG • SHANGHAI • ISTANBUL • BUCHAREST • BUDAPEST • ATHENS • THESSALONIKI