

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΥ

(Εισαγωγής - Εξαγωγής)

Οι Εμπορικοί Αντιπρόσωποι αποτελούν ένα ξεχωριστό κλάδο του εμπορίου. Για τον Εισαγωγέα ο Εμπορικός Αντιπρόσωπος αποτελεί το τοπικό υποκατάστατο του Οίκου που αντιπροσωπεύει, επιλύοντας τα προβλήματα χρόνου και αποστάσεως. Το γεγονός ότι ο Εμπορικός Αντιπρόσωπος δεν αποτελεί μόνο ένα τεχνικό σύνδεσμο, αλλά και ανθρώπινο, αποτελεί γεγονός υψίστης σημασίας στη σημερινή τεχνολογική εποχή.

Ο εμπορικός αντιπρόσωπος είναι εκείνος στον οποίο, υπό την ιδιότητά του ως ανεξάρτητου μεσολαβητή, ανατίθεται σε μόνιμη βάση να διαπραγματεύεται για λογαριασμό άλλου προσώπου (αντιπροσωπευομένου), την πώληση ή την αγορά εμπορευμάτων (ή την παροχή υπηρεσιών) και να συνάπτει τις πράξεις αυτές επ' ονόματι και για λογαριασμό του αντιπροσωπευομένου. Ο Εμπορικός Αντιπρόσωπος οφείλει κατά την άσκηση των δραστηριοτήτων του να μεριμνά για τα συμφέροντα των συναλλασσομένων.

Αρχικά ο Εμπορικός Αντιπρόσωπος κάνει διεξοδική έρευνα της αγοράς για καινούρια προϊόντα, παρακολουθεί την εξέλιξη και την τάση ζήτησης των προϊόντων και μελετά τον ανταγωνισμό στον κλάδο που ειδικεύεται. Ακολούθως αναλαμβάνει την αντιπροσώπευση ενός ή περισσότερων οίκων (Παραγωγών - Εξαγωγέων) και προχωρεί στην εύρεση πελατείας και την προώθηση των προϊόντων του Αντιπροσωπευομένου Οίκου, τη λήψη παραγγελιών και την παρακολούθηση όλης της διαδικασίας έως την παράδοση των προϊόντων στον εισαγωγέα πελάτη.

Οι τεχνολογικές εξελίξεις στις τηλεπικοινωνίες, τις μεταφορές και την πληροφορική (internet, social networks) έχουν καταστήσει την επικοινωνία μεταξύ των διαπραγματευομένων μερών σε μια εμπορική συναλλαγή εύκολη και άνετη, όμως οι υπηρεσίες που προσφέρει ένας Εμπορικός Αντιπρόσωπος προτιμούνται καθώς γνωρίζει εκ των έσω τις τοπικές αγορές ενώ η φυσική παρουσία του παρέχει άμεση πρόσβαση στο δίκτυο των εν δυνάμει πελατών.

Ο Εμπορικός Αντιπρόσωπος αποτελεί σημαντικό παράγοντα ανάπτυξης του ελληνικού εμπορίου. Είναι ο οικονομικός παράγοντας, ο οποίος με τη δραστηριότητά του διασφαλίζει στον τελικό καταναλωτή αγαθά και υπηρεσίες υψηλής ποιότητας, με συγκριτικά χαμηλό και ευπρόσιτο κόστος. Ταυτόχρονα πρέπει να αναλαμβάνει το βάρος της προώθησης και αντιπροσώπευσης στο εξωτερικό των προϊόντων των Ελληνικών Εξαγωγικών Οίκων. Είναι απαραίτητος τόσο για ανάπτυξη των Εξαγωγών της χώρας όσο και για την εισροή Επενδύσεων καθώς η επαγγελματική του παρουσία αναδεικνύει τις δυνατότητες του παραγωγικού δυναμικού της.

Ο Εμπορικός Αντιπρόσωπος δεν εισάγει εμπορεύματα για λογαριασμό οποιουδήποτε πελάτη, δεν αποκτά την κυριότητα των προϊόντων που εμπορεύεται, δεν διατηρεί αποθηκευτικούς χώρους. Ουσιαστικά λειτουργεί ως γραφείο δημοσίων σχέσεων του αντιπροσωπευμένου οίκου. Η πώληση γίνεται στον κάθε ενδιαφερόμενο πελάτη μέσω προσωπικών συναντήσεων κατά τις οποίες παρουσιάζεται και αναλύεται το προϊόν. Οι εισαγωγείς δεν αγοράζουν απευθείας από τον εμπορικό αντιπρόσωπο αλλά από τον Οίκο του εξωτερικού. Οι εμπορικοί αντιπρόσωποι αμείβονται με (προσυμφωνημένη) προμήθεια πάνω στην τιμή πώλησης των αγαθών για λογαριασμό του αντιπροσωπευμένου.

Το επάγγελμα του Εμπορικού αντιπροσώπου καθορίζεται από το Προεδρικό Διάταγμα (ΠΔ) υπ' αριθ. 219 της 18.5.1991 (ΦΕΚ 81/Α/1991) «Περί Εμπορικών Αντιπροσώπων σε συμμόρφωση προς την Οδηγία 86/653/ΕΟΚ του Συμβουλίου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων της 18ης Δεκεμβρίου 1986 για το συντονισμό των δικαίων των κρατών μελών όσον αφορά τους εμπορικούς αντιπροσώπους (ανεξάρτητους επαγγελματίες)» [όπως έχει τροποποιηθεί και συμπληρωθεί με τα ΠΔ 249 της 23/28.6.93 (ΦΕΚ 108/Α/1993), ΠΔ 88 της 18/22.4.94 (ΦΕΚ 64/Α/1994), ΠΔ 312 της 8.8.95 (ΦΕΚ 168/Α/1995), και τους Νόμους 3557/2007 (ΦΕΚ 100/Α/2007) και 4013/2011 (ΦΕΚ 204/Α/2011)].

Οι διατάξεις του ΠΔ 219/1991, όπως ισχύει, εφαρμόζονται αναλόγως στις συμβάσεις αποκλειστικής διανομής.

Οι Εμπορικοί Αντιπρόσωποι στην Ελλάδα, για να προστατεύσουν, προωθήσουν και διευρύνουν τις εργασίες τους, προχώρησαν στην σύσταση και ίδρυση Επαγγελματικών - Συνδικαλιστικών Σωματείων - Συνδέσμων στα τέλη της δεκαετίας του 1920.

Σκοπός των Συνδέσμων ήταν, και είναι μέχρι σήμερα, η διαφύλαξη, μελέτη και προαγωγή των κοινών οικονομικών, κοινωνικών και επαγγελματικών συμφερόντων των μελών τους. Η ανάπτυξη του πνεύματος της συναδελφικής αλληλεγγύης μεταξύ των μελών του κάθε Συνδέσμου και η εξύψωση του Κλάδου των Εμπορικών Αντιπροσώπων Εισαγωγής - Εξαγωγής και των Διανομένων. Η υποβοήθηση των επαγγελματικών εργασιών των μελών του Συνδέσμου και η διασφάλιση των νομίμων συμφερόντων τους, καθώς και η καθοδήγησή τους από το Σύνδεσμο με σκοπό τη συνεργασία και συνεννόησή τους κατά την άσκηση του επαγγέλματός τους. Η μεσολάβηση του Συνδέσμου μετά από αίτηση των ενδιαφερομένων μελών για την επίλυση συμβιβαστικών λύσεων σε διαφορές που ανακύπτουν κατά την άσκηση του επαγγέλματός τους, είτε με τους αντιπροσωπευόμενους Οίκους ή τους Προμηθευτές είτε με τους εμπόρους με τους οποίους έχουν συναλλαγές, είτε και μεταξύ μελών του Συνδέσμου. Η επαγγελματική κατάρτιση όσων επιθυμούν να ασκήσουν το επάγγελμα του Εμπορικού Αντιπροσώπου. Επίσης η διοργάνωση Εκπαιδευτικών Προγραμμάτων για την επιμόρφωση των μελών τους και των Υπαλλήλων των γραφείων τους. Η ενημέρωση των μελών τους επί των επαγγελματικών τους θεμάτων μέσω Δελτίου Πληροφοριών, Σεμιναρίων, Διαλέξεων, Ημερίδων και Συνεδρίων. Και τέλος η συμμετοχή σε υπερκείμενες Πανελλήνιες Οργανώσεις και διεθνείς Ενώσεις.

Ομοσπονδία
Συνδέσμων
Ανεξαρτήτων
Εμπορικών
Αντιπροσώπων
& Διανομέων



Hellenic
Federation of
Independent
Commercial
Agents &
Brokers

Ομοσπονδία Συνδέσμων Ανεξαρτήτων Εμπορικών Αντιπροσώπων Εισαγωγής - Εξαγωγής και Διανομέων (ΟΣΑΕΑ)

Η Ομοσπονδία Συνδέσμων Ανεξαρτήτων Εμπορικών Αντιπροσώπων Εισαγωγής - Εξαγωγής και Διανομέων ιδρύθηκε στις 15 Ιουνίου του 1988 από τους Συνδέσμους Αθηνών, Πειραιώς, Βορείου Ελλάδος και Δυτικής Ελλάδος.

Σκοπός της Ομοσπονδίας είναι να συνενώνει τους Συνδέσμους που έχουν την έδρα τους στον Ελλαδικό χώρο για την μελέτη, προστασία και περιφρούρηση των επαγγελματικών, οικονομικών και κοινωνικών συμφερόντων των μελών της. Επιπλέον να ερευνά και να εξετάζει όλα τα κλαδικά, οικονομικά και κοινωνικά προβλήματα των μελών της. Να κατευθύνει τις προσπάθειες και τους αγώνες των Εμπορικών Αντιπροσώπων τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό για την νόμιμη επίλυση των προβλημάτων τους και να επιδιώκει την προστασία των μελών των Συνδέσμων της.

Επίσης η Ομοσπονδία εστιάζει την προσοχή της στα φορολογικά και ασφαλιστικά θέματα και εξασκεί όλη την επιρροή της ώστε τα μέτρα που λαμβάνονται να είναι όσο γίνεται πιο θετικά για τους Εμπορικούς Αντιπροσώπους. Τέλος εφαρμόζει επιμορφωτική στρατηγική για τους Εμπορικούς Αντιπροσώπους και γίνονται προσπάθειες για την ίδρυση Ινστιτούτου Εμπορικών Αντιπροσώπων στα Οικονομικά Πανεπιστήμια.

Το 1999 η Ομοσπονδία έγινε μέλος της Διεθνούς Ενώσεως Εμπορικών Αντιπροσώπων (IUCAB - Internationally United Commercial Agents & Brokers).

Στις 20-22 Μαΐου 2010, η Ομοσπονδία διοργάνωσε με απόλυτη επιτυχία την Ετήσια Συνεδρίαση της IUCAB στην Αθήνα. Ενώπιον 60 συνέδρων, από την Ευρώπη και την Αμερική, που εκπροσώπησαν και τις 20 χώρες που συμμετέχουν στη Διεθνή Οργάνωση, αναπτύχθηκαν και συζητήθηκαν θέματα που άπτονται της παγκόσμιας οικονομίας και του διεθνούς εμπορίου καθώς και οι νομολογιακές εξελίξεις και διεθνείς πρακτικές που εφαρμόζονται διεθνώς στις συμβάσεις εμπορικής αντιπροσωπείας και διανομής.

Το 2012, η Ομοσπονδία, σε συνεργασία με τη IUCAB και τον Σύνδεσμο Εμπορικών Αντιπροσώπων και Διανομέων Αθηνών δημιούργησε τη διαδικτυακή βάση δεδομένων www.commercialagents.gr. Η διαδικτυακή βάση δεδομένων παρέχει σε Ελληνικούς και Αλλοδαπούς Οίκους τη δυνατότητα να αναζητήσουν Εμπορικούς Αντιπροσώπους στην Ελλάδα καθώς και να αναρτήσουν αγγελίες αναζήτησης Εμπορικών Αντιπροσώπων. Οι εγγεγραμμένοι Εμπορικοί Αντιπρόσωποι ενημερώνονται αυτόματα εάν έχουν αναρτηθεί νέες αγγελίες που αντιστοιχούν στο αντικείμενο εργασιών τους. Η ελληνική πλατφόρμα αποτελεί μέρος της διεθνούς διαδικτυακής βάσης δεδομένων www.come-into-contact.com της IUCAB.

Στη σημερινή Ελλάδα της Οικονομικής Κρίσης και της Ανεργίας φαίνεται ότι ο Εμπορικός Αντιπρόσωπος πρέπει να στραφεί περισσότερο στον εξαγωγικό του ρόλο. Η παγκοσμιοποίηση και η εισβολή των ξένων κολοσσών στην Ελλάδα έχουν περιορίσει την ανάπτυξη του επαγγέλματος. Όμως η εξειδίκευση του Εμπορικού Αντιπροσώπου στη λειτουργία και τις ανάγκες της αγοράς, η ικανότητά του στην επικοινωνία και η διασύνδεσή του με ένα εκτεταμένο δίκτυο συνεργατών σ' ολόκληρο τον κόσμο, τον καθιστούν τον καλύτερο εγγυητή για την επιτυχή προώθηση των ελληνικών προϊόντων στην παγκόσμια αγορά.

ACTION AND FUNCTION OF FICAB

The «Federation of Independent Commercial Agents & Brokers» (FICAB) was founded on June 15, 1988 by the Commercial Agents Associations of Athens, Piraeus, Western Greece and Northern Greece. In 1999 the Federation became a member of «Internationally United Commercial Agents and Brokers» (IUCAB).

The aim of the Federation is to unite the Greek Commercial Agents Associations and to study, protect and safeguard the professional, economic and social interests of their members. Moreover investigates and examines all sectoral, economic and social problems of its members. Finally coordinates and directs the efforts and struggles of Commercial Agents to solve legal problems at home and abroad.

In 2012 in cooperation with IUCAB and the «Athens Association of Commercial Agents and Brokers» created the internet database www.commercialagents.gr.

The online database provides Greek and Foreign Firms a search engine to seek Commercial Agents in Greece and to post classifieds in search for them. Registered Commercial Agents are automatically updated if new listings posted that match the subject of their work.

The Greek platform is part of the international online database www.come-into-contact.com of IUCAB.

COMMERCIAL AGENT'S ROLE

Commercial agents are self-employed intermediaries authorised on a permanent basis to negotiate the sale or purchase of goods for and on behalf of another person, the "principal". Commercial agents play an important role in promoting new business, facilitating access to new markets by foreign players –especially SMEs–, and driving sales growth. Their closeness to customers, expertise, market knowledge and consultation has always been valued as key factors in a highly competitive trading environment.

Commercial Agent's role in the economy of each country is to develop the necessary activities in order to achieve a balance between production and consumption.

The Commercial Agent is a vital factor even for the major Industrial Houses. He is the personal adviser of the Principal House and simultaneously counsels the Importer-Customer.

For the Importer the Commercial Agent is a local substitute for the House that represents, solving the problems of time and distance. The contact between the supplier and Importer never interrupted.

The fact that the Commercial Agent is not just a technical link, but also human, is paramount in today's technological age.

But also for the Consumer the importance of the functioning of the Commercial Agent is utmost importance. He supplies a wider range of products and allows a wider choice in quality and favourable prices to meet their needs.

Commercial Agents' contribution to the export sector is the most important. Their specification in many sectors as well as their connection with a very extended net of collaborators all over the world make them the most dependable for the successful export of each country products to international markets.



ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΩΝ ΑΘΗΝΩΝ

ΔΕΛΤΙΟ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ

ΤΕΥΧΟΣ 30 - Β' ΠΕΡΙΟΔΟΣ

ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΜΑΡΤΙΟΣ 2007



[[[Ο ΕΜΠΟΡΙΚΟΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ ΣΥΜΒΑΛΛΕΙ
ΣΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ]]]



www.aaca.gr - email: aaca@acci.gr