

Douane

Internationale handel: over Incoterms® en im-/export-documenten

Wereldwijde handel betekent communiceren met mensen uit andere taalgebieden en met andere (bedrijfs-)culturen. Een misverstand in de afspraken kan tot grote vertraging in de afhandeling van de import / export leiden. Gebruik van Incoterms vereenvoudigt de communicatie en is de eerste stap naar correcte im/export documenten.



Mariëlle Huguenin,
medewerker bij
Trade Facilitation B.V.

1. Het kiezen van de juiste Incoterms®

Om internationale handel te faciliteren heeft de onafhankelijke Internationale Kamer van Koophandel (ICC) de meest voorkomende leveringsvoorwaarden voor handelscontracten vastgelegd in elf standaard afspraken, gespecificeerd per vervoersmodaliteit en met als doel eenheid en duidelijkheid te creëren. Deze leveringsvoorwaarden worden Incoterms® genoemd. Door deze standaard afspraken te gebruiken in hun contracten, kunnen importeurs en exporteurs voorkomen dat er door mogelijke misverstanden of conflicten hoge kosten gemaakt moeten worden om de taakverdeling met betrekking tot kosten en risico's tussen koper en verkoper op te helderen. Incoterms® bieden een handvat aan handelspartners om optimale leveringscondities overeen te komen en deze vast te leggen in het koopcontract. Koper en verkoper spreken af, welke verplichtingen zij op zich nemen ten aanzien van de volgende aspecten van de levering en het vervoer van de verkochte goederen:

- Kosten van het vervoer: tot welk moment worden de kosten gedragen door de verkoper en vanaf welk moment in het vervoertraject worden de kosten betaald door de koper;
- Organisatie van het vervoer: wie organiseert/ communiceert wat en op welk moment;
- Wie draagt het risico van verlies of schade aan goederen tijdens het vervoer en wie verzekert dit risico. In de Incoterms® staat het moment waarop dit risico overgaat van de verkoper op de koper.

De elf Incoterms® van de laatst gepubliceerde versie 2010¹ worden weergegeven in Engelstalige afkortingen van drie letters. Vier van deze condities zijn specifiek opgesteld voor vervoer van goederen over zee en binnenwateren, de overige condities kunnen worden toegepast op andere modaliteiten.

Het is van belang in het oog te houden dat de plaatsaanduiding direct achter de Incoterms® minstens even belangrijk is als de drieletter afkorting. De combinatie van de afkorting en plaatsaanduiding geeft het overdrachtspunt aan van kosten, risico's en organisatie van transport, de verplichting tot het opmaken van documenten en fiscale afhandeling van import- en exporttransacties tussen de koper en verkoper. De keuze voor de betreffende Incoterms® dient verder te zijn toegespitst op de modaliteit passend bij de productsoort en hierbij in overweging houdend welke handelspartner de hierbij behorende verantwoordelijkheden het beste naar vermogen kan invullen. Belangrijk aspect is dat Incoterms® worden gepubliceerd in zestig verschillende talen, zodat de afnemer of leverancier in de eigen taal kan meelesen!

2. Incoterms® in de praktijk

Handeldrijven, importeren en exporteren zijn mooie activiteiten, maar ze vragen om investering in kennis en aandacht voor communicatie. Communicatie kan worden bemoeilijkt, omdat handelspartners andere talen spreken en een andere zakelijke cultuur hebben. Kennis van de regels en afspraken zijn nodig om uitgebreide papierwinkel aan te kunnen. Kennis van regels beperkt zich niet tot het eigen land maar ook – afhankelijk van de afspraken in Incoterms® – tot het partnerland. Het is in het belang van zowel koper als verkoper om zo weinig mogelijk kosten te genereren voor het handeldrijven op zich, om risico's te vermijden, eenduidig te communiceren en om de onderlinge relatie goed te houden, zodat de handelsrelatie waar mogelijk gecontinueerd of zelfs uitgebreid kan worden.

De praktijk leert dat -ondanks de eenduidige opzet en vereenvoudigingen- Incoterms® met enige regelmaat op z'n minst onhandig worden opgesteld en toegepast of de werkingssfeer ervan wordt overschat. Belangrijk is dat de inkoop- of verkoopafdeling die de contracten opstellen met de leverancier of koper, de Incoterms® en overige condities afstemmen met de afdeling die zorgdraagt voor de logistieke afhandeling en het opmaken van de documenten. De communicatie tussen de inkoop/verkoopafdeling en de afdeling logistiek brengt bewustwording van mogelijke vergissingen en geeft een beter inzicht voor een juiste toepassing van de Incoterms®.

¹ Een overzicht van Incoterms 2010 wordt gegeven op de website van de International Chamber of Commerce <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/the-incoterms-rules>

In dit kader is het interessant om een viertal voorbeelden te geven van wat er fout kan gaan:

- a. Zo bedenken bedrijven wel eens een eigen Incoterms® zoals FOT (Free on Truck) in plaats van FOB (Free on Board). Deze zelfbedachte leveringsvoorwaarde is uiteraard niet opgenomen in de Internationaal erkende condities van de International Chamber of Commerce. Dit heeft als consequentie dat de definitie van FOT niet internationaal is vastgelegd en dus inhoudelijk niet vaststaat wat hier precies onder verstaan wordt. Is het verpakken van goederen, het laden & lossen, opmaken van documenten en verzekering van transport de verantwoording van de verkoper of de koper en wie regelt dit dan? Bij het ontstaan van onregelmatigheden biedt deze zelfbedachte conditie geen houvast voor een rechtmatige verdeling van verantwoordelijkheden. Partijen zullen zelf de afspraken moeten vastleggen om een geschil te voorkomen.
- b. Het vergeten van een plaatsaanduiding, het toepassen van de verkeerde plaats bij de gekozen Incoterms® of dit in het midden laten door geen plaats aan te duiden is ook een valkuil. Wanneer goederen van New York naar Rotterdam verscheept worden en de Inco term FOB Rotterdam wordt opgenomen in het koopcontract is het de vraag of de Incoterms® onjuist is gekozen of de plaatsaanduiding niet juist is, maar het geeft in ieder geval alle ruimte voor discussies – en conflicten – op het moment dat onregelmatigheden geconstateerd worden.
- c. Het verwarren van Incoterms® met vervoersovereenkomsten; bijvoorbeeld DDP leveringen vertalen naar “door to door” levering. Bij DDP *eindbestemming* is het duidelijk dat de exporteur alle kosten -inclusief belastingen en andere heffingen- op zich neemt, douaneafhandeling is hier dus bij inbegrepen (blijft de vraag of dit handig is, waarover verderop in dit artikel op wordt ingegaan). Bij “door to door” leveringen lijkt dat ook het geval, maar de definitie “door to door” is niet eenduidig. Soms blijkt bij douaneafhandeling bijvoorbeeld dat de vervoerder niet op mag of wil optreden namens de exporteur voor de aangifte ten invoer en in sommige landen moet de verkoper zelfs geregistreerd zijn om op te *mogen* treden als importeur. Uiteindelijk komt het er vaak op neer dat de ontvangende partij de verantwoording voor de fiscale aangifte en kosten gepresenteerd krijgt van de vervoerder.

De term “door to door” heeft enkel betrekking op transport en niet op fiscale afhandeling zoals dit bij Incoterms® DDP wel het geval is.

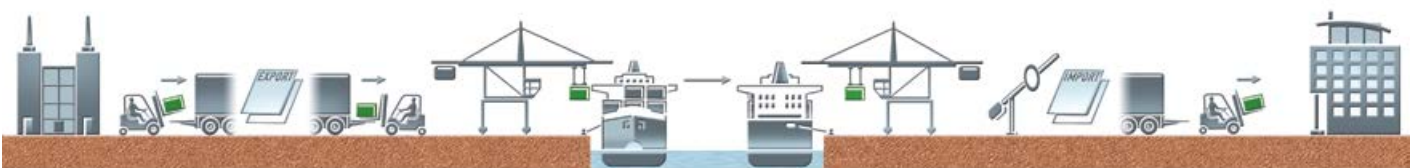
- d. Het gebruik van Incoterms® die specifiek zijn opgesteld voor vervoer over water maar worden toegepast bij vervoer via een andere modaliteit, bijvoorbeeld truck of vervoer door de lucht. Uiteraard is het omgekeerde eveneens af te raden. Als het vervoer plaatsvindt over water, moeten de bijbehorende condities worden gebruikt en niet de algemene condities voor de overige modaliteiten.

Tenslotte wil ik er nog op wijzen dat hoewel betalingscondities geen onderdeel zijn van Incoterms® ze wel behoren aan te sluiten bij de gekozen Incoterms®. Een niet vooraf afgewogen risico van het afleveren van goederen waarvoor op het moment van leveren de financiële afhandeling nog onzeker is, kan de handelsrelatie en de positie van de exporteur schaden. Realisatie dat wellicht geen boter bij de vis wordt gedaan, of veel te laat (ze zullen toch wel betalen...? anders verkoop je toch gewoon de boot!²) zal contraproductief werken op de handelsbetrekkingen. Beter is het natuurlijk als de transactie is gedekt door een documentair krediet of anderszins door een documentair incasso. Wanneer de goederen zijn afgeleverd is het immers bijzonder lastig om deze terug te halen als het financiële deel van de transactie niet wordt nagekomen. De Incoterms® beschermt niet tegen betalingsrisico's en vervangt geen betalingsgaranties!

Bij de Incoterms® keuze hoort het beseft, dat Incoterms® dus niet alle aspecten van de transactie afdekken. Naast het hierboven aangehaalde voorbeeld van betalingscondities zijn bijvoorbeeld ook de eigendomsoverdracht en kwaliteitsproblemen van geleverde goederen niet begrepen in de Internationale Incoterms®. Deze onderwerpen dienen dan ook apart te worden geadresseerd in het koopcontract.

3. Documenten bij export

Afhankelijk van de gekozen Incoterms® moet de koper of verkoper documenten voor export opmaken. Dat is voor zowel de douaneafhandeling bij export en import, als mogelijk ook voor de financiële afhandeling van een documentair krediet of documentair incasso van belang. Voor iedere grensoverschrijdende transactie is minimaal een – bij voorkeur commerciële – factuur, paklijst en een vrachtbrief nodig. De



² Dit was een bekende reclameslogan uit de jaren 80 van een Nederlandse kredietverzekeraar. De reactie op het antwoord dat hierop gegeven werd in de reclame, verwoord onherroepelijke onzekerheid & spijt dat het niet beter geregeld was; “dat had je nou niet moeten zeggen!”. <https://www.youtube.com/watch?v=i6oKEEMnueU>

gegevens op deze documenten dienen consistent te zijn en ook handelsspecifieke informatie over de goederen te bevatten, zoals het land van oorsprong en een *harmonised system code*, ook wel statistieknummer genoemd. Afhankelijk van de eindbestemming kan het noodzakelijk zijn om aanvullende documentatie aan te leveren. Het verdient aanbeveling om ruim van tevoren na te gaan welke verantwoordelijkheden u heeft op het gebied van documentatie. U kunt dat bijvoorbeeld nagaan door te overleggen met uw handelspartner over zijn/haar ervaringen of het zelf nakijken door de eerste vier cijfers van de betreffende *harmonised system code* in te vullen op de website van de Europese Commissie bij procedures en formaliteiten: http://madb.europa.eu/madb/datasetPreviewFormIFpubli.htm?datacat_id=IF&from=publi

U krijgt dan een overzicht van de informatie die vermeldt moet worden op de factuur en welke landspecifieke eisen gesteld worden aan additionele documentatie en/of verklaringen en zelfs productregistraties voor bepaalde landen. Certificaten van Oorsprong en originele facturen – al dan niet gelegaliseerd door de Kamer van Koophandel en/of geïmporteerd door het betreffende consulaat van het land van bestemming – zijn veel gevraagde documenten.

4. Afwegingen bij het kiezen van een Incoterms®

Een Incoterms® is juist gekozen, als u uw verplichtingen juridisch, fiscaal en organisatorisch onder controle heeft. Ook kunnen kosten meewegen in de keuze.

Contacten ter plaatse en behoorlijke kennis van lokale fiscale verplichtingen zijn onontbeerlijk, zeker wanneer de gekozen Incoterms® verantwoordelijkheden opreikt tot buiten de *comfort zone* van de eigen markt. Zeker wanneer er in uw naam uitvoeringshandelingen gepleegd worden en er – uiteraard onbedoeld – fouten gemaakt worden die fiscale gevolgen hebben. Heeft u in dat geval de mogelijkheid in beroep te gaan of verzoeken tot teruggaaf in te dienen in een taal die u beheerst en met toegankelijke wetgeving in de hand? Als het antwoord daarop negatief is, weet u zeker dat u beter een andere Incoterms® kunt kiezen!

De logistieke verplichtingen uit de gekozen Incoterms® moeten ook daadwerkelijk uitgevoerd worden. Kan uw organisatie regelen wat erbij komt kijken bij het moment en de plaats van overdracht van goederen bij de gekozen Incoterms®: stuwen, laden, lossen maar ook legaliseren van documenten bij een ambassade of het opmaken van douanedocumenten moet geregeld worden door u, uw handelspartner of een ingehuurd derde partij zoals een vervoerder of expediteur die optreedt namens koper of verkoper.

In bovenstaande kritische afwegingen komt het erop neer dat degene die de Incoterms® toepast in contracten en op documentatie volledig op de hoogte moet zijn – en kennis moet hebben van – de lokale verplichtingen wanneer de Incoterms® het gehele vervoerstraject afdekken voor een koper of verkoper. Wanneer de afzender documenten opmaakt redeneert de Incoterms® vanuit de verantwoordelijkheid van deze partij en vertaalt u dat naar wat er overblijft voor u als ontvanger of natuurlijk andersom als u exporteur bent.

In de veel gevallen zullen de kosten, de organisatie en de risico's overgedragen worden, nadat de goederen het internationale hoofdtraject hebben afgelegd. Kosten voor vervoer over het internationale hoofdtraject worden betaald door degene die de beste prijs voor het traject kan afspreken met een vervoerder; dat is voor beide partijen een voordeel. Vaak regelt de exporteur het transport, de verzekeringen voor het afdekken van risico's, de documentatie en de douaneformaliteiten in eigen land, vervolgens doet de importeur dat in het land van bestemming voor het traject tussen de (zee- of lucht)haven en de plaats van eindbestemming (bedrijfsadres).

In de ideale situatie informeren de handelspartners elkaar over de wettelijke eisen waaraan de documentatie dient te voldoen voor de fiscale afhandeling. De F en C condities van de Incoterms® blijken vaak het beste aan te sluiten op het principe van de handel: goed samenwerken, verantwoording nemen en efficiënt communiceren. Kortom, doen waar je goed in bent, geeft het beste resultaat en evenredig economisch voordeel!