

INHOUD

Voorwoord	3	Incoterms® in documenten	120
1.1 Voorgeschiedenis en achtergrond	7	- EXW, FCA	122
Vervoersvoorwaarden versus leveringsvoorwaarden	9	- CPT, CIP	123
Indeling in groepen	10	- DAT, DAP	124
1.2 Incoterms® en export/importtransacties	13	- DDP, FAS	125
Waar beginnen Incoterms®?	14	- FOB, CFR	126
Douaneformaliteiten	16	- CIF	127
Schade	17	4.1 Incoterms® en betalingscondities	129
De leveringsplicht van de verkoper	17	Documents Against Acceptance	129
Import	18	Documents Against Payment	129
1.3 De belangrijkste principes op een rij	23	Cash Against Documents	130
2.1 De tien verplichtingen	27	Vooruitbetaling	130
2.2 De elf Incoterms®	35	Letter of Credit (LC)	131
2.2.01 EXW	35	Incoterms® en het LC	131
2.2.02 FCA	54	4.2 De leveringsplicht van de verkoper	133
2.2.03 CPT	59	4.3 Dropshipment en Incoterms®	137
2.2.04 CIP	63	E-commerce en leveringsvoorwaarden	137
2.2.05 DAT	74	Biedt de praktijk een eenvoudiger oplossing?	140
2.2.06 DAP	79	4.4 Incoterms® en de Verenigde Staten	141
2.2.07 DDP	83	4.5 Extra aandachtspunten ¹⁴⁵	
2.2.08 FAS	89	4.6 Beslissingsmodellen	149
2.2.09 FOB	93	Beslissingsmodel koper	150
2.2.10 CFR	99	Beslissingsmodel verkoper	151
2.2.11 CIF	103	Nawoord	153
3.1 Vrachtvoorwaarden	107	Verklarende woordenlijst	155
3.2 Douanewaarde van goederen	111	Vervoersovereenkomsten	169
3.3 Goederenontvangstbewijs	113	Bijlagen	
3.4 Elektronische documentatie	115	Bijlage 1. Letter of Credit	173
3.5 Incoterms® en kostenverdeling	117	Bijlage 2. Vervoersdocumenten	178
3.6 Het vrachtcontract en het afleverpunt van de verkoper	119	Over de uitgevers	189
		Sponsor	190

1.1 VOORGESCHIEDENIS EN ACHTERGROND

Grenzen passeren is, vanuit historisch oogpunt gezien, in Europa nog nooit zo eenvoudig geweest. Al sinds de middeleeuwen werden rondom steden verdedigingsmuren opgetrokken tegen aanvallen van buitenaf. Naarmate handel en nijverheid floreerden en de burgerij zich ontwikkelde tot een eigen klasse werden deze barrières ook ingezet als protectionistisch wapen tegen concurrerende indringers. In latere perioden werden ook regels en procedures in het leven geroepen om handelsbelangen beter te verdedigen.

De begrippen tolmuren en tariefmuren vinden hierin hun oorsprong. Personen hadden een paspoort en vaak ook een visum nodig om een vreemd land binnen te gaan. Dat geldt nog steeds, ook voor goederen.

Goederen 'om de hoek' in eigen land afleveren is redelijk eenvoudig. Wat wel nodig bleek was een brief die precies aangaf waar die goederen moesten worden opgehaald en waar ze moesten worden afgeleverd. Was dat ver weg? Was het veel of weinig? Hoe was het verpakt? Was het breekbaar, gevaarlijk of juist bederfelijk? Was het volumineus? Was het zwaar? De ene vraag lokte als het ware de andere uit. Degene die tegen betaling akkoord ging om de goederen af te leveren, wilde een antwoord op al die vragen om er zeker van te zijn dat hij de opdracht naar behoren kon uitvoeren. Hij was op een gegeven moment zelfs bereid om zijn vervoermiddel aan te passen aan het soort goederen dat hij aangeboden kreeg. Dat werd dan wel wat duurder, maar daar stond tegenover dat de goederen eerder, op tijd, vollediger en gezonder zouden worden afgeleverd en dat kwam iedereen ten goede. De vrachtbrief was hiervan het logische gevolg.

Naargelang de goederenstroom zich ging verplaatsen tussen meerdere landen werd ook het leveringsproces gecompliceerder. De bijkomende papierwinkel groeide uit tot een papierberg. De vervoerder ging mee in dit proces, maar wenste liever niet verantwoordelijk te zijn voor de eisen die werden gesteld aan de invoer van de goederen die hij in opdracht vervoerde. Dat was niet ten onrechte, de procedurele obstakels namen alleen maar toe. Tegenwoordig onderscheiden we TB's (Tarifaire Belemmeringen) en NTB's (Non-tarifaire Belemmeringen). De invoerbelasting is het beste voorbeeld van een TB.

De hoogte van te betalen douanerechten werd niet alleen bepaald door de waarde van de goederen, maar vooral door de mate waarin het land van invoer de eigen productie van dezelfde soort goederen wenste te beschermen. Gezondheids- en veiligheidsvoorschriften, keuringseisen en tolheffingen op wegen

zijn voorbeelden van NTB's. Wanneer een verkoper een vervoersopdracht verstrekt, zal deze er dan ook voor moeten zorgen dat de vervoerder het transport, douanetechnisch en documenttechnisch, kan uitvoeren.

Duidelijke definities over de plichten en verantwoordelijkheden van opdrachtgever en vervoerder zijn dan ook noodzaak. Het resultaat zijn nauwkeurig omschreven internationale afspraken: de Incoterms®.

Incoterms® 'bemoeien' zich bijna overal mee. Ze staan dan ook in directe relatie tot diverse onderdelen van het transportproces:

- Exportprijscalculatie.
- Transport, het transportcontract en het transportdocument.
- Transportrisico.
- Afleverplicht en betalingsverplichting.
- Transportverzekering en het transportverzekeringscontract.
- Douanewaarde van goederen.
- Verpakking.
- Controle.
- Regelgeving.
- Uit- en invoerformaliteiten.
- Uit- en invoervergunning.
- Facturering.
- Financiering (een vrachtcontract sluiten van de zijde van de verkoper betekent investeren).
- Omzetbelasting (btw).
- Schaderegeling.
- Oorsprong.

Niet iedereen staat hierbij stil. Misschien verandert dit na het lezen van dit boekje.

Een opsomming van de documenten die hun intrede deden:

- De vervoersopdracht.
- De vervoersovereenkomst, later onderverdeeld in soorten vervoer (B/L, CMR, CIM, AWB).
- De factuur (vaak verplicht in kopievorm)
- Het uitvoerdocument om vast te leggen dat goederen het land gingen verlaten; onderverdeeld in soorten uitvoer, soorten goederen en soorten belastingen.
- Het document dat recht gaf op een bepaalde teruggaaf.
- Het Certificaat van Oorsprong, wat vaak een vereiste was bij de invoer en dat af en toe nog steeds is.

- De latere transportbegeleidende documenten, zoals het TIR-carnet, het wat jongere ATA-carnet, het T-document, het UGD, enzovoorts.
- Het EUR. 1-certificaat.
- De factuurverklaring.
- De transportverzekeringsspolis (contract).
- Het transportverzekeringcertificaat.

VERVOERSVOORWAARDEN VERSUS LEVERINGS- VOORWAARDEN

Voor de vervoerder is het belangrijkste dat hij weet door wie hij betaald wordt, zodat hij ook weet bij wie hij zijn beloning voor bewezen diensten, de verschuldigde vrachtpenningen, moet innen. Wie geeft hem opdracht om een partij goederen van A naar B te brengen?

Als de verkoper hem die opdracht geeft, dan betekent dat voor de vervoerder dat de goederen FRANCO worden geleverd. De verkoper betaalt zijn vrachtnota.

Als de koper de vervoersopdracht geeft, dan levert de verkoper ONFRANCO. De vervoerder moet bij de ontvanger, de koper, zijn voor betaling.

Deze termen vallen onder de frankeringsvoorschriften; het zijn geen opzichzelfstaande Incoterms[®], maar ze worden genoemd als onderdeel van het vervoerscontract.

.....
Bij vervoer over zee bijvoorbeeld hanteert men in het eerste geval de term:
FREIGHT (PRE)PAID

en in het tweede geval de term:
FREIGHT PAYABLE AT DESTINATION, of: FREIGHT COLLECT.

.....
Voor de verkoper en de koper bleek dit op een gegeven moment toch onvoldoende. Want wie is er verantwoordelijk in geval van schade bij aankomst van de goederen? Is dat degene die de vervoerskeuze heeft gemaakt, of is het de vervoerder omdat hij misschien ergens in gebreke is gebleven?

Een vervoerder kan er weinig aan doen als een vracht door vertraging schade ondervindt. Bijvoorbeeld omdat een buis van de Gotthardtunnel is afgesloten

vanwege een verkeersongeluk, als er een langzaamactie gaande is aan de grens, als slecht weer de ferry vertraagt waarmee hij naar de overkant moet, als de douane monsters wil nemen en ga zo maar door. Dat alles is overmacht.

In zo'n geval kan je daar moeilijk de vervoerder voor aansprakelijk stellen. Het is natuurlijk altijd te proberen, maar een vervoerder zal alle aansprakelijkheid onmiddellijk afwijzen, omdat hij de omstandigheden waarin hij terecht kwam niet redelijkerwijze heeft kunnen voorzien en dus niet heeft kunnen vermijden. Maar wie dan wel? De verkoper en de koper zijn evenmin verwijtbaar. Moet de koper betalen voor goederen die niet of beschadigd aankomen?

In 1936 zagen de Incoterms® (International Commercial Terms), als zelfstandig broertje van de eerder genoemde frankeringsvoorschriften, het licht. Verkoper en koper waren het eens geworden. De belangen van de order-contracterende partijen werden onvoldoende beschermd door de vervoersvoorwaarden. Er moesten aparte leveringsvoorwaarden komen. De Incoterms® waren een feit.

INDELING IN GROEPEN

De 2000-versie bestond uit dertien Incoterms®. In de 2010-versie is dat aantal teruggebracht naar elf, omdat vier ervan (DAF, DES, DEQ en DDU) zijn vervangen door twee nieuwe, op de huidige praktijk aangepaste versies, namelijk DAT en DAP.

De Incoterms®2010 zijn te verdelen in twee groepen:

Groep niet-exclusief maritiem

Te gebruiken voor wegvervoer, spoorvervoer, luchtvervoer en multimodaal vervoer (containers)