



EXPORTEREN
NAAR

THAILAND

Algemeen juridisch en reglementair kader
16-22 maart 2013

Studie verwezenlijkt
ter gelegenheid van de
gezamenlijke economische
zending onder het
voorzitterschap van
Z.K.H. Prins Filip



agentschap voor
buitenlandse handel



INLEIDING	7
DEEL I: INVOERREGLEMENTERING EN DOCUMENTEN BIJ INVOER	14
DOUANEREGLEMENTERING: ALGEMEEN KADER	17
1 Praktische benadering van de Thaise invoerregeling	19
2 Internationale integratie	23
2.1 Bilaterale vrijhandelsakkoorden	23
2.2 ASEAN	23
2.3 APEC	24
2.4 BIMSTEC	25
2.5 EU	25
2.6 Thailand in de WTO	26
DOUANEREGLEMENTERING: INVOERFORMALITEITEN	29
1 Wettelijk kader	30
2 Invoerverboden	30
3 Vergunningen en andere invoerrestricties	31
4 De aangifte	32
5 Douanewaarde	33
6 Invoerrechten	34
7 Oorsprong	36
8 Bijkomende heffingen	37
8.1 Invoer-btw	37
8.2 Accijnzen	37
8.3 Antidumpingrechten en compenserende rechten	38
8.4 Tariefquota	38
9 Vrijhandelszones	39
10 Tijdelijke invoer – promotiemateriaal en stalen	39
11 Legalisatie	43

PRODUCTCERTIFICATEN 45

1	Normalisatie en certificering	46
2	Bijzonderheden	47
2.1	Dieren en dierlijke producten	47
2.2	Planten en plantaardige producten	48
2.3	CITES	49
2.4	Voedingsmiddelen	49
2.5	Medicijnen, medische apparatuur en cosmetica	51
2.6	Tabakswaar	53
2.7	Wapens	53
2.8	Radio- en telecommunicatieapparatuur	54

VERPAKKING EN ETIKETTERING 57

1	Verpakking	58
2	Consumentenverpakking en etikettering	59

DEEL II: ZAKENDOEN IN THAILAND 60

INTERNATIONALE KOOPOVEREENKOMSTEN 65

1	Recht en contracten	66
2	Contracten en modelcontracten	67
3	Intern kooprecht	68
4	Vormvereiste	70
5	Taal	70
6	Betaling	71

AGENTUUR EN CONCESSIE VAN ALLEENVERKOOP	73
1 Agentuur	75
1.1 Wettelijk kader	75
1.2 Vormvereisten	75
1.3 Rechten en plichten	76
1.4 Exclusiviteit	77
1.5 Vergoeding	77
1.6 Duur en opzegging	78
1.7 Concurrentie	78
1.8 Rechtskeuze	79
2 Concessie van alleenverkoop	80
2.1 Wettelijk kader	80
2.2 Vormvereisten	80
2.3 Rechten en plichten	80
2.4 Exclusiviteit	81
2.5 Vergoeding	82
2.6 Duur en opzegging	82
2.7 Rechtskeuze	83
2.8 Retail and Wholesale Business Act	83
 INTERNATIONAAL PRIVAATRECHT	 85
1 Procederen in Thailand	86
2 Geschillenbeslechting	88
3 Verdragen	90
4 Rechtskeuze in het Thaise IPR	90
5 Forumkeuze in het Thaise IPR	91
6 Exequatur	91
7 Arbitrage	92



INLEIDING

Thailand, officieel het Koninkrijk Thailand, is een land in volle expansie. Het land is wat zijn economie betreft, volledig gericht op de export. Het land profiteert dan ook maximaal van de groeiende Aziatische markten. Zo kon het land na een terugval eind 2011-begin 2012, door de ernstige overstromingen in zowat het hele land, zich vrij snel herstellen. Het land is op basis van het bbp dat het in 2011 liet optekenen de dertigste economie ter wereld en in omvang de tweede economie in Zuid-Oost-Azië, na Indonesië (16^{de} plaats). Wat het bbp per capita voor 2011 betreft, staat Thailand pas op een 86^{ste} plaats. Dit wijst erop dat per inwoner relatief weinig toegevoegde waarde gecreëerd wordt en dat Thailand op dit punt zeker nog een inhaalbeweging te maken heeft.

Het land is administratief opgedeeld in 76 provincies en telt 67 miljoen inwoners. Veruit de meeste inwoners wonen in de hoofdstad Bangkok. De stad telt namelijk zo'n 7 miljoen inwoners. De agglomeratie Bangkok Metropolitan Area zelfs meer dan 15 miljoen. Op verre afstand volgen de andere grotere steden van Thailand: Nonthaburi (260.000), Pak Kret (180.000), Hat Yai (160.000), Nakhon Ratchasima, Udon Thani en Chiang Mai (140.000). Aangezien Thailand een lange kustlijn heeft, beschikt het over een heel aantal havens. Vele havens worden voornamelijk voor toerismedoelinden gebruikt. De grootste industriehavens zijn deze van Laem Chabang en Bangkok.

Thailand is een parlementaire constitutionele monarchie met aan het hoofd de langst regerende koning ter wereld, Bhumibol de Grote. De Thaise nationale assemblee heeft een tweekamerstelsel dat bestaat uit het Thaise parlement en de Thaise senaat. Sinds augustus 2011 is Yingluck Shinawatra de vrouwelijke Eerste Minister van Thailand.

De Thaise wetgeving volgt in grote lijnen het civiele rechtssysteem. Dit betekent dat het Thaise recht steunt op wetgeving, met enkele belangrijke wetboeken voorop: Civil and Commercial Code (CCC), Penal Code (PC), Civil Procedure Code, Criminal Procedure Code, Revenue Code, Land Code, enz. De officiële Thaise wetgeving is terug te vinden in de Royal Thai Government Gazette (<http://www.ratchakitcha.soc.go.th/RKJ/index/index.htm>).

De Thaise rechtbanken zijn onderverdeeld in Courts of Justice, Administrative Courts en het Constitutional Court. De Courts of Justice waar veruit de meeste zaken behandeld worden, bestaan uit een rechtbank van eerste aanleg, een

beroepsinstantie en een hoogste gerechtshof. De Administratieve rechtbanken hebben enkel een eerste aanleg en het Supreme Administrative Court.

Het Constitutional Court werd opgericht in 1997 en gaat de grondwettelijkheid na van alle wetgevende initiatieven in het land. De huidige Constitution werd opgesteld in 2007 en is in zijn Engelse vertaling te raadplegen op <http://www.constitutionalcourt.or.th/dmdocuments/Constitution2007byIFES.pdf>.



Voor wie op zoek is naar een nuttig vertrekpunt om meer te weten te komen over de invoerformaliteiten in Thailand, is er de website van de Thaise douaneadministratie (<http://www.customs.go.th/>). Deze website bevat heel wat nuttige informatie over de Thaise douaneformaliteiten. Daaronder ook de douanewetgeving (Onder 'Legislation' – klik 'Customs and Subsidiary Laws'), informatie over invoerprocedures (onder 'Import/Export'), douanetarieven (onder 'Traders and Business' – klik 'Customs Tariff'), enz. De website heeft een duidelijke Engelstalige website, in tegenstelling tot vele andere Thaise go.th-websites waar de Engelse pagina's eerder beperkt zijn.

Andere nuttige internetbronnen voor wie op zoek is naar Thaise invoerformaliteiten en handelsgerelateerde wetgeving:

Office of the Prime Minister

<http://www.opm.go.th/>

Ministry of Interior

<http://www.moi.go.th/>

Office of the Anti-Corruption Commission

<http://www.nacc.go.th/>

Ministry of Foreign Affairs

<http://www.mfa.go.th/>

Ministry of Commerce

<http://www.moc.go.th/>

- Department of Foreign Trade met voornamelijk uitleg over de verschillende vrijhandelsakkoorden die Thailand sloot, evenals officiële teksten.
<http://www.dft.moc.go.th/>
- Department of Business Development met uitleg over de verschillende ondernemingsvormen in Thailand, handelsregister, statistieken, buitenlandse handel ('Foreign Business in Brief'), hoe vergunningen verkrijgen enz.
<http://www.dbd.go.th/>

Ministry of Industry

<http://www.industry.go.th/>

- Department of Industrial Promotion
<http://www.dip.go.th/>
- Thai Industry Standards Institute met verschillende normen, hoe certificeren, accreditatie enz.
<http://www.tisi.go.th/>
- Industrial Estate Authority of Thailand (free trade zones) met onder andere een handige pagina 'Thailand Ready to Invest' met investeringsmogelijkheden in elke provincie en bijbehorende cijfers.
<http://www.ieat.go.th/>

Ministry of Public Health

<http://www.moph.go.th/>

- Food and Drug Administration
<http://www.fda.moph.go.th/>

Ministry of Finance

<http://www.mof.go.th/>

Bank of Thailand

<http://www.bot.or.th/>

Thai Parliament

<http://www.parliament.go.th/>

Thai Senate

<http://www.senate.go.th/>

Supreme Court of Justice

<http://www.supremecourt.pr.th/>

Administrative Court of Justice

<http://www.admincourt.go.th/>

Constitutional Court

<http://www.constitutionalcourt.or.th/>

Federation of Thai Industries

<http://www.fti.or.th/>

Thai Chamber of Commerce and Board of Trade of Thailand

<http://www.thaichamber.org/>

Belgian-Luxembourg Thai Chamber of Commerce

<http://www.beluthai.org/>

Websites waar Thaise wetgeving in een Engelse vertaling terug te vinden is:

<http://www.samuiforsale.com/table/law-texts/>

<http://www.thailandlaw.org/>

<http://www.thailandlawonline.com/Table/Laws/>

<http://www.thailaws.com/>

<http://www.ctlo.com/>







DEEL 1

INVOERREGLEMENTERING
EN DOCUMENTEN
BIJ INVOER



DOUANEREGLEMENTERING: ALGEMEEN KADER

1 PRAKTISCHE BENADERING VAN DE THAISE INVOERREGELING

Thailand is dankzij een betere score van het Bruto nationaal inkomen (GNI) per capita opgeklommen in de Wereldbank-ranking naar de categorie van economieën met een hoger gemiddeld inkomen (*upper-middle income economy*). Dit betekent dat in het land de inkomens verhogen en de armoedecijfers dalen (alhoewel er een groot verschil bestaat tussen de verschillende provincies, met name in het rurale noorden liggen de armoedecijfers nog erg hoog). Ook is de overheidsschuld en de inflatie laag en worden wetgevende beslissingen genomen om buitenlandse investeerders aan te trekken en de industrie te diversifiëren¹.

Dit wordt onder andere bevestigd door de Global Competition Index 2011-2012 van het World Economic Forum (WEF) waar Thailand als 38^{de} gerangschikt wordt net na Kuwait en voor Tsjechië². De Transparency International World Corruption Index van 2011 toont dan weer een minder goede kant. Thailand staat wat het corruptieniveau betreft op de 80^{ste} plaats samen met Colombia, El Salvador, Griekenland, Marokko en Peru³. België staat in deze rangschikkingen tweemaal op de 19^{de} plaats.

Thailand dankt deze scores enerzijds aan zijn sterke exportcijfers, het hoog investeerdersvertrouwen, belangrijke institutionele hervormingen, gezonde financiële markten (herstructurering na Aziatische financiële crisis in 1997). Anderzijds kent het land nog heel wat werkpunten. Zo kampt Thailand met een hoge corruptiegraad, politieke instabiliteit na enkele coups, weinig verbetering op het vlak van gezondheidszorg, een te laag opleidingsniveau en een gebrek aan technische innovatie.

Wat de grensoverschrijdende goederenbewegingen betreft, scoort Thailand echter beter dan België. Dit blijkt uit het Doing Business onderzoek van de Wereldbank voor 2013. De cijfers (voor een dry-cargo, 20-foot, full container load) tonen aan dat Thailand zich in de top van het peloton bevindt op een 20^{ste} plaats, wat ver voor de andere landen in de regio is. Ter vergelijking: België bekleedt de 29^{ste} plek, terwijl Singapore en Hongkong de ranglijst aanvoeren.

1. Worldbank: <http://www.worldbank.org/en/country/thailand/overview>.

2. World Economic Forum, Global Competition Index 2012-2013: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

3. Transparency International, World Corruption Index 2011: <http://cpi.transparency.org/cpi2011/>.

Wat de kostprijs betreft, is Thailand de helft goedkoper dan België. Qua snelheid van de goederenbewegingen en wat het aantal benodigde documenten betreft bij in- en uitvoer is België dan weer (nipt) beter geplaatst.

Dit uit zich in volgende cijfers:

CIJFERS VOOR THAILAND ('TRADING ACROSS BORDERS'-RANKING: 20^{STE} PLAATS):

Thailand - Export Procedure (2013)	Duur (in dagen)	Kost (in USD) per container
Vorbereiding documenten	8	175
Binnenlands vervoer en behandeling	2	200
Douane-afhandeling en technische controle	1	50
Haven- en terminalhandling	3	160
Totaal:	14	585

Thailand - Import Procedure (2013)	Duur (in dagen)	Kost (in USD) per container
Vorbereiding documenten	8	125
Binnenlands vervoer en behandeling	1	210
Douane-afhandeling en technische controle	2	255
Haven- en terminalhandling	2	160
Totaal:	13	750

CIJFERS VOOR BELGIË ('TRADING ACROSS BORDERS'-RANKING: 29^{STE} PLAATS):

België - Export Procedure (2013)	Duur (in dagen)	Kost (in USD) per container
Vorbereiding documenten	3	180
Binnenlands vervoer en behandeling	3	650
Douane-afhandeling en technische controle	1	100
Haven- en terminalhandling	2	350
Totaal:	9	1230

België - Import Procedure (2013)	Duur (in dagen)	Kost (in USD) per container
Vorbereiding documenten	5	270
Binnenlands vervoer en behandeling	1	730
Douane-afhandeling en technische controle	1	100
Haven- en terminalhandling	2	300
Totaal:	9	1400

The Global Enabling Trade Report (2012), eveneens opgesteld door het WEF, legt niettemin enkele pijnpunten bloot⁴. Thailand staat in het algemene klassement op een 57^{ste} plaats (net na China en voor Indonesië; ter vergelijking: België staat op een 21^{ste} plaats) onder meer door volgende bemerkingen van het WEF:

- Positief zijn enerzijds de efficiënte import- en exportprocedures, incl. de douaneadministratie, de goede transportinfrastructuur en –diensten;
- Negatief zijn anderzijds het gebrek aan transparante grensovergangprocedures, de fysieke veiligheid, hoge invoertarieven, ingewikkelde tariefstructuren en een beperking van de markttoegang ondanks het lidmaatschap van ASEAN. Voor dit laatste staat Thailand pas op de 110^{de} plaats van alle door het WEF onderzochte landen.



4. World Economic Forum, The Global Enabling Trade Report (2012):
http://www3.weforum.org/docs/GETR/2012/GlobalEnablingTrade_Report.pdf.

2 INTERNATIONALE INTEGRATIE

2.1 Bilaterale vrijhandelsakkoorden

Thailand heeft relatief weinig vrijhandelsakkoorden afgesloten. In chronologische volgorde sloot het land akkoorden met Laos (1991), India (2004; gedeeltelijk), Australië (2005), Nieuw-Zeeland (2005) en Japan (2007). Verder werd een akkoord met Peru (2010) ondertekend, maar nog niet geratificeerd.

Meer informatie is te vinden op de website van het Thaise Departement van Buitenlandse Handel: <http://www.dft.go.th/en/InformationServices/TradePreferencesandDocumentation.aspx>.

2.2 ASEAN

ASEAN werd in 1967 door Thailand opgericht samen met vier andere landen (Indonesië, Maleisië, de Filippijnen en Singapore). In 1984 trad Brunei Darussalam toe, in 1995 trad Vietnam toe, later ook nog Laos en Myanmar (1997), en tenslotte Cambodja (1999). ASEAN heeft als missie om de economische groei, sociale vooruitgang, culturele ontwikkeling en vrede en stabiliteit in de regio te bevorderen.

Wat het economische luik betreft, sloten alle lidstaten van ASEAN in 1992 het vrijhandelsakkoord AFTA (ASEAN Free Trade Agreement). Het vrijhandelsakkoord wil voornamelijk dat het handelsblok sterker staat op de wereldmarkt door voornamelijk het verminderen of elimineren van tarifaire en niet-tarifaire barrières, en door het aantrekken van nieuwe investeringen.

Het voornaamste instrument is het CEPT-schema (*Common Effective Preferential Tariff*) welke als doel heeft 'to increase the region's competitive advantage as a production base geared for the World market'. Dit houdt in dat alle landen hun eigen invoertarieven mogen opstellen, maar dat tussen de ASEAN-lidstaten onderling tarieven gehanteerd worden tussen de 0 en 5%. Voor de meer ontwik-

kelde landen, waaronder Thailand, werd een nultarief opgelegd vanaf 2010. Voor enkele andere minder ontwikkelde landen werd tijd gelaten tot 2015 (Vietnam, Laos, Myanmar en Cambodja). Hierdoor zal ASEAN binnen enkele jaren één grote vrijhandelszone worden en meteen ook de grootste ter wereld.

Naast het verlagen van de tarieven wordt meer en meer ook op andere vlakken samengewerkt (AFTA Plus). Hieronder is begrepen: de afschaffing van niet-tarifaire maatregelen, de harmonisatie van de douanemenclatuur, een gelijke bepaling van de douanewaarde, en de opstelling van procedures voor een gemeenschappelijke standaard betreffende productcertificering.

Thailand is dan ook een groot voorstander om het AFTA tegen 2015 nog verder om te vormen tot een volwaardige economische gemeenschap, de ASEAN Economic Community (AEC), met eveneens politieke en socio-culturele aspiraties. De eerste deadlines lijken echter niet gehaald te worden.

In het kader van ASEAN heeft Thailand vrijhandelsakkoorden gesloten met China (2005), Japan (2009), Zuid-Korea (2010), India (2010) en Australië/Nieuw-Zeeland (2010).

2.3 APEC

Thailand is sinds het ontstaan van de organisatie lid van de Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC; <http://www.apec.org/>). Deze organisatie, opgericht in 1989, promoot vrije handel en economische samenwerking binnen de regio van Aziatische landen en landen die grenzen aan de Stille Oceaan. Naast Thailand, zijn ook de ASEAN-landen, China, Rusland, de VS en Canada lid van de organisatie. Dit forum heeft drie belangrijke pijlers: de vrije handel promoten (door de tariefbarrières geleidelijk op te heffen); zakendoen vergemakkelijken; en economische en technische samenwerking verbeteren. Er zijn stemmen opgegaan om parallel hieraan de FTAAP (Free Trade Area of the Asia-Pacific) op te richten welke de coördinatie zou regelen tussen de wederzijdse handelsverdragen. Tot dusver is hiervoor echter nog geen consensus gevonden.

2.4 BIMSTEC

Thailand vormt sinds 1997 samen met Bangladesh, India, Myanmar, Sri Lanka, Bhutan en Nepal het Bay of Bengal Initiative on Multi-Sectoral Technical and Economic Cooperation (BIMSTEC). Dit forum wordt ondersteund door de Asian Development Bank (ADB). De landen van het forum hebben in 2004 besloten een vrijhandelsblok te vormen. Onderhandelingen over dit Free Trade Area Framework Agreement worden nog gevoerd. Meer informatie is te verkrijgen op: http://www.bimstec.org/free_trade.html.

2.5 EU

Begin 2007 startte de EU/EFTA onderhandelingen met ASEAN om een volwaardig vrijhandelsakkoord te sluiten tussen beide regionale douanezones. Maar deze onderhandelingen zitten muurvast.

Daarom werd eind 2009 overeengekomen dat de EU met de ASEAN-lidstaten afzonderlijk vrijhandelsakkoorden kon afsluiten. Intussen zijn onderhandelingsgesprekken aan de gang met Singapore en Maleisië.

De EU wenst ook met Thailand een vrijhandelsakkoord te sluiten, aangezien het land de derde belangrijkste handelspartner is voor de EU binnen ASEAN⁵. De onderhandelingen voor een nieuw Partnership and Cooperation Agreement (PCA) met Thailand zijn alvast opgestart. Meer informatie is terug te vinden op: <http://ec.europa.eu/world/agreements/searchByCountryAndContinent.do?countryId=2179&countryName=Thailand>.

Ook andere initiatieven werden opgestart om de samenwerking tussen de EU en Thailand te verbeteren. Zo heeft de EU een permanente delegatie in Thailand. De werkzaamheden van deze delegatie kunnen opgevolgd worden op http://www.eeas.europa.eu/delegations/thailand/index_en.htm.

Sinds 2010 zijn er eveneens regelmatig informele EU-Thailand Senior Official's Meetings (SOMs).

5. ASEAN, EU sets sights on negotiations with Thailand", Bulletin Quotidien Europe No. 10514, p. 17.

Maar het doel blijft uiteindelijk toch een globaal vrijhandelsakkoord tussen beide regio's: EU en ASEAN. Daarom wordt jaarlijks een ASEAN-EU Business Summit gehouden (<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/regions/asean/>). De eerstvolgende vindt plaats in het voorjaar van 2013 in Brunei.

Verder mogen de gesprekken tussen de EU en ASEAN niet verward worden met ASEM (Asia-Europe Meeting). ASEM is een informeel forum voor dialoog en samenwerking tussen de EU-landen en de Europese Commissie enerzijds, en 19 Aziatische landen en het ASEAN Secretariaat anderzijds. De gesprekken gaan veel breder en behandelen niet enkel de economische, maar ook de politieke en socio-culturele integratie.

Meer info op <http://www.aseminfoboard.org/> en http://eeas.europa.eu/asem/index_en.htm.

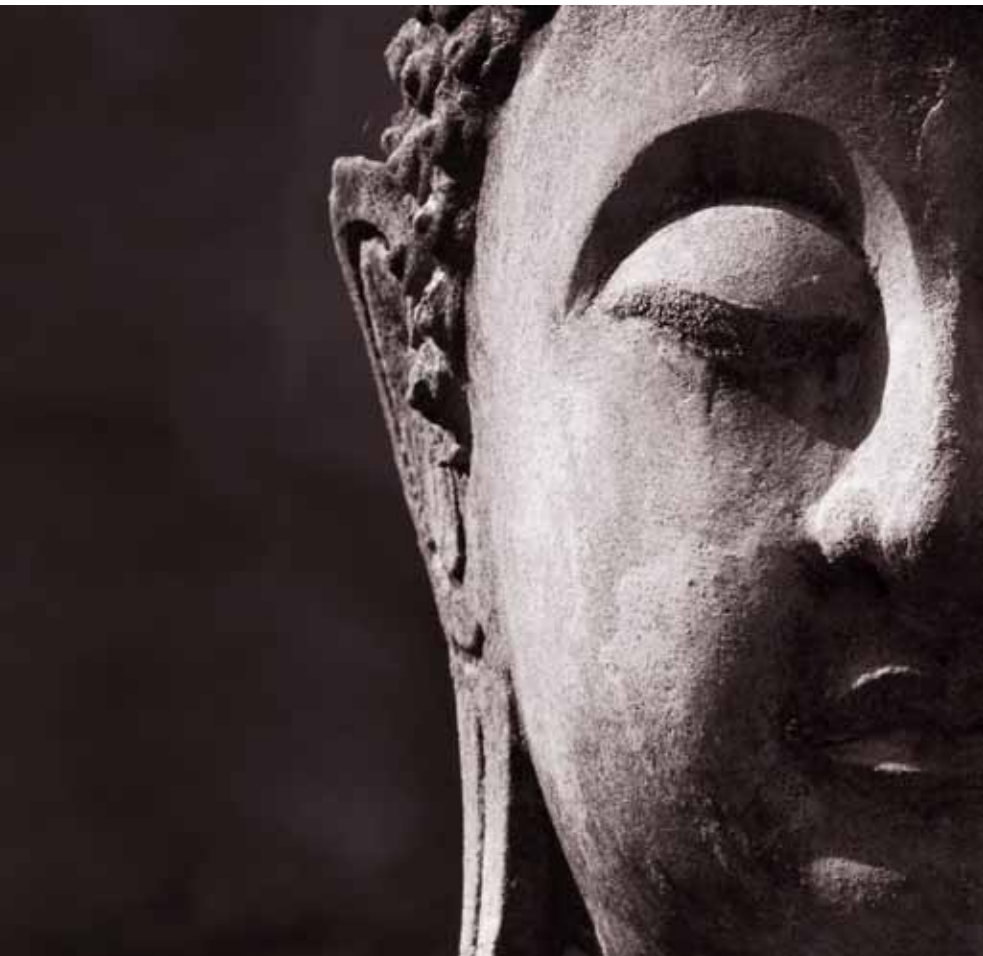
2.6 Thailand in de WTO

Thailand is van bij de oprichting van de Wereldhandelsorganisatie (WTO) in 1995 lid van de organisatie en past het Most Favoured Nation-principe toe⁶. De landenpagina kan ingeladen worden op http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/thailand_e.htm. Ook de Thaise administratie wijdt een pagina aan het WTO-lidmaatschap: <http://www.wtothailand.or.th/>.

Bij de Doha-onderhandelingen legt Thailand vooral de nadruk op hervormingen binnen de handel in landbouwgoederen, exportsubsidies en het terugdringen van verregaande staatsinmenging.

6. Eén gunstig MFN-tarief voor alle lidstaten van de WTO, zonder onderscheid.





DOUANEREGLEMENTERING: INVOERFORMALITEITEN

1 WETTELIJK KADER

De geconsolideerde versie van de Thaise douanewet, de Customs Act B.E. 2469 (1926), laatst geamendeerd in 2005, is terug te vinden op de Thaise douanewebsite (http://www.customs.go.th/wps/wcm/connect/14026c8a-44db-49a9-9095-7d8eedfd5d13/Customs_Act_2469.pdf?MOD=AJPERES). De wet bestaat uit 15 hoofdstukken en 122 artikels. Andere wetten die de douanewet aanvullen zijn het Customs Tariff Decree B.E. 2530 (1987) en de Import and Export of Goods Act B.E. 2522 (1979).

2 INVOERVERBODEN

Thailand heeft een aantal invoerverboden ingesteld. Enkele hiervan zijn absoluut, voor de invoer van andere goederen zal eerst een vergunning moeten worden voorgelegd vooraleer ze het land toegelaten worden. Thailand heeft een uitgebreid systeem van al dan niet automatische vergunningen (zie onder punt 3).

Onder de absolute invoerverboden vallen goederen die indruisen tegen de openbare orde, nationale veiligheid, gezondheid en intellectuele eigendomsrechten. Hieronder vallen bijvoorbeeld namaakgoederen, narcotica, valsmunterijgoederen, tweedehandse motoren, gokautomaten en huishoudapparaten die CFK's bevatten. Ook een aantal bedreigde diersoorten vallende onder CITES worden absoluut verboden. Het gaat om enkele vissoorten, mosselen, amfibieën en koraal. Ook bloeddiamanten ingevolge het Kimberley-akkoord worden geweerd.



3 VERGUNNINGEN EN ANDERE INVOERRESTRICTIES

Voor een heel aantal goederen zal eerst een invoervergunning moeten voorgelegd worden. Het Thaise Ministerie van Handel is hiervoor bevoegd. Deze invoervergunning kan automatisch toegekend worden voor onder meer kledingsstukken, printers en kopieerapparaten, zijdedraad en houtsoorten (indien voor deze laatste reeds in het land van oorsprong een uitvoervergunning werd uitgegeven). Dit geldt ook voor benzine, kerosine, diesel en LPG ingevoerd door erkende importeurs.

Voor een aantal goederen die door het Ministerie van Handel gereguleerd worden, moet de importeur een Importer Identification Card aanvragen bij het bevoegde departement welke twee jaar geldig is.

**Ministry of Commerce, Department of Foreign Trade,
Bureau of Import-Export Measures**

Adres: 44/100 Moo 1 Sanam Bin Nam Road, Bangkasor, Muang,
11000 Nonthaburi

☎ +66 2 547 4771 86

☎ +66 2 547 4791 2

Voor andere goederen geldt een niet-automatische invoerregeling. Hieronder vallen bijvoorbeeld de goederen waarvoor een quotum werd ingesteld (zie hierover p. 38). Voor andere goederen zal bewijs moeten voorliggen dat zij in lijn zijn met bijzondere Thaise regelgeving uitgevaardigd door de verschillende ministeries.

Het gaat bijvoorbeeld om vergunningen voor de invoer van clenbuterol, albuterol en cafeïne welke eerst door de Food and Drug Administration moeten zijn toegekend, tin, marmer of bewerkte steen (Industry), tweedehandse voertuigen (Trade), sculpturen, standbeelden en antiek (Fine Arts), glazuren aardewerk (Health), goud en muntstukken (Finance), medicijnen, farmaceutische chemicaliën en cosmetica (Health), (vuur)wapens, springstof en munitie (Interior), fauna en flora (Wildlife and Plant Conservation).

4 DE AANGIFTE

In principe organiseert de importeur de aangifte. Deze aangifte kan gedaan worden van zodra de goederen aankomen bij de douane of ten vroegste 10 dagen voor de verwachte aankomst van de zending. De invoerder kan, indien hij dit wil, een expediteur aanstellen om de aangifte te doen en de invoerprocedure te verzorgen.

De aangifte gebeurt via het document Kor Sor Kor 99/1, het Thaise aangiftedocument. Dit wordt bij voorkeur via het geïnformatiseerde e-Customs systeem verzonden dat sinds 2007 via het Value Added Network System (VANS) op poten is gezet (<http://www.customs.go.th/wps/wcm/connect/custen/e-customs/e-customs>). Van zodra een importeur, expediteur of exporteur zich registreert bij de Registration and Customs Privileges Sub-Division van de Thaise douane, kan van deze mogelijkheid gebruik gemaakt worden.

Bovendien is Thailand nog een stap verder gegaan en heeft het een National Single Window opgericht voor alle documentatie en contact tussen de overheid en bedrijven wat betreft invoer, uitvoer en logistiek: <http://www.thainsw.net/INSW/index.jsp?nswLang=E>. Deze nieuwigheden moeten bijdragen tot een transparantere douaneprocedure.

Voor de inklaring van de goederen zijn twee mogelijke scenario's uitgewerkt: de 'green line' en de 'red line'. Importeurs die onder het 'green line'-regime vallen, zullen op de snelst mogelijke manier hun goederen kunnen inklaren. Importeurs die van de 'red line' gebruik dienen te maken, omdat zij nog niet eerder in Thailand invoerden of zij goederen importeren met een verhoogd risico (bijvoorbeeld landbouwgoederen), moeten aan bijkomende documentatie- en inspectievereisten voldoen. Zo zal naast de aangifte bijkomende documentatie (handelsfactuur, paklijst, vrachtbrief, verklaring van de douanewaarde, verzekeringsbewijs, oorsprongscertificaat, invoervergunning, analysecertificaat, enz.) moeten geleverd worden en is een fysieke inspectie van de goederen vereist.

De voor te leggen documenten mogen zowel in het Thai als in het Engels opgesteld worden, maar een Thaise vertaling is over het algemeen aan te raden.

Importeurs die steeds van het voordeel van de 'green line' willen genieten, moeten zich registreren bij het Gold Card Scheme. Wanneer zij over dergelijke 'Gold Card'-status beschikken, genieten zij een preferentiële behandeling bij de douane. Voorafgaand aan de uitreiking van het certificaat wordt een onderzoek ingesteld naar de importeur bij het Customs Standard Procedures and Valuation Bureau. De minimumvoorwaarden voor registratie en vereiste documenten worden op volgende webpagina vermeld: <http://www.customs.go.th/wps/wcm/connect/custen/traders+and+business/customs+incentive+schemes/gold+card+scheme/gold+card+scheme>.

Verder werkt Thailand eveneens aan een Authorized Economic Operator (AEO) regime. Momenteel is dit reeds ingesteld voor exporteurs, maar ook voor importeurs en expediteurs zal dit statuut van Geautoriseerde Marktdelnemer in de toekomst de binnenkomst van goederen in Thailand vereenvoudigen van zodra deze voldoet aan de vereisten van veiligheid, financiële staat, documenten, risicoanalyse enz.

Verdere informatie over de Thaise douaneregeling is te vinden op de website van de Thaise douane: <http://www.customs.go.th/wps/wcm/connect/custen/home/homewelcome>.

5 DOUANewaarde

Zoals gezegd moet de importeur ten behoeve van de douane een verklaring opstellen waarin de opgave van de douanewaarde wordt toegelicht. Documenten die deze waarde kunnen staven zijn de factuur, kostennota's van de vracht, de verzekeringspolis, enz.

Thailand hanteert voor het vaststellen van de douanewaarde, net als de EU-landen, de principes van het Customs Valuation Agreement van de WTO (http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/20-val_01_e.htm). De zes methodes van waardebepaling en de volgorde in dewelke ze toegepast moeten worden, zijn:

- > transactiewaarde van de ingevoerde goederen;

- transactiewaarde van identieke goederen;
- transactiewaarde van soortgelijke goederen;
- deductieve methode;
- methode van de berekende waarde;
- methode van de redelijke middelen.

De douanewaarde bij invoer is in de overgrote meerderheid van de inkla- ringen – als de invoer in het kader van een koopovereenkomst plaatsvindt – gebaseerd op de transactiewaarde van de goederen en wel de CIF-waarde hiervan. De transportkosten voorafgaand aan de invoer, de kosten van laden, overladen en de behandelingskosten voor aankomst in Thailand en de kosten van verzekering maken dus deel uit van de douanewaarde. De douanewaarde wordt definitief bepaald wanneer de goederen hun douanebestemming krijgen (<http://www.customs.go.th/wps/wcm/connect/custen/traders+and+business/customs+valuation/gatt+valuation/gatt>).

6 INVOERRECHTEN

De wettelijke basis voor de invoertarieven in Thailand is het Customs Tariff Decree B.E. 2530 (1987). Dit volgt de nomenclatuur van het Geharmoniseerd Systeem waardoor de eerste 6 cijfers van het Thaise douanetarief identiek zijn aan de eerste 6 cijfers van de Europese Gecombineerde Nomenclatuur (GN) en TARIC (<http://www.customs.go.th/wps/wcm/connect/custen/traders+and+business/customs+tariff/hs+system/hssystem>).

Bovendien besloten in 2007 de landen van ASEAN eenzelfde systeem te hanteren wat de invoer vereenvoudigde tussen deze landen. De ASEAN Harmonised Tariff Nomenclature wordt nu gevolgd in navolging van het AHTN Protocol⁷ welke de eerste 8 cijfers van alle goederencodes heeft geharmoniseerd.

7. Protocol Governing the Implementation of the ASEAN Harmonized Tariff Nomenclature, 11 maart 2004.

Toch beschikt Thailand nog steeds over een ingewikkeld systeem om tarieven toe te kennen aan tarieflijnen. De douanerechten worden berekend op de CIF-waarde van de goederen op het moment van binnenkomst. Het gaat in het merendeel van de gevallen om ad valorem-rechten. Dit betekent dat voor de berekening van de invoerrechten het percentage, zoals voorgeschreven in het tariefschema, niet afhankelijk gesteld wordt van het gewicht of de hoeveelheid van de zending maar van de waarde. Maar daarnaast heeft Thailand ook een heel aantal specifieke tarieven waarbij het recht afhankelijk gemaakt wordt van het gewicht of de hoeveelheid van de zending, ongeacht de waarde van de goederen en een aantal gecombineerde tarieven. Zo'n 74% van de tarieflijnen is 'gebonden' zoals voorzien door de Wereldhandelsorganisatie.

Het Thaise douanetarief kan online geconsulteerd worden op de Integrated Database: http://igtfcustoms.go.th/igtfc/en/main_frame.jsp. Hier wordt zowel het algemene, het MFN, als het preferentiële tarief opgelijst ingevolge o.a. ASEAN en verschillende vrijhandelsverdragen.

Voor Europese bedrijven die op zoek zijn naar het toepasselijke douanerecht is het eenvoudiger om de Market Access Database van de Europese Commissie te consulteren (<http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>). Voor de invoerrechten, ga naar 'Tariffs'

- Selecteer 'Thailand';
- Voer vervolgens de eerste 4 of 6 cijfers van het douanetarief in en door de zoekfunctie aan te klikken, verschijnen (na een copyright notice) de gevraagde invoerrechten; onder de hoofding 'MFN' (Most Favoured Nation) vindt u het conventionele (MFN-) tarief dat voor goederen uit de lidstaten van de WTO van toepassing is; onder 'GEN' (general) gaat het autonome (hogere) tarief;
- Als u vervolgens de (Thaise) tariefcode van het product aanklikt, krijgt u de informatie over de bijkomende rechten waaronder VAT (BTW), special consumption tax (accijnzen), enz.

Aangezien de Market Access Database enkel via een Europese server kan worden geconsulteerd en uitsluitend het MFN-tarief of het GEN-tarief meedeelt, is het aangewezen om het Thaise tarief rechtstreeks te consulteren wanneer goederen die geen EU-oorsprong hebben, worden geëxporteerd. In toepassing van de vrij-handelsakkoorden die Thailand heeft afgesloten kan bij invoer uit sommige andere landen op overlegging van het vereiste certificaat van oorsprong en een bewijs van rechtstreeks vervoer (vrachtbrief) namelijk wel tariefverlaging bekomen worden. Goederen met oorsprong 'Europese Unie' genieten niet van deze mogelijkheid.

Het 'globaal gemiddelde MFN-tarief' bij invoer in Thailand bedroeg in 2011 11,2% wat vrij hoog is. Dit komt voornamelijk doordat het gemiddelde tarief voor landbouwgoederen (26,5%) een stuk hoger ligt dan het tarief voor industriële goederen (9%). Bovendien telt het tarief een groot aantal internationale pieken: 24,2% van de tarieflijnen zijn onderhevig aan een percentage boven 15%⁸.

7 OORSPRONG

De EU en Thailand sloten (nog) geen vrijhandelsakkoord. Goederen met oorsprong 'EU' kunnen dus niet van een bijzonder preferentieel tarief genieten. Wel zijn zowel de EU als Thailand lid van de WTO. In dat opzicht kunnen goederen met EU-oorsprong wel genieten van het MFN-tarief.

Indien u goederen vervoert die wel de oorsprong hebben van een land welke een overeenkomst sloot met Thailand, kan een bewijs van oorsprong afgeleverd worden volgens de procedure zoals bepaald in de vrijhandelsovereenkomst.

Het certificaat van oorsprong ter bewijs van de niet-preferentiële oorsprong, een economisch certificaat, zoals gebruikt bij goederen die aan handelspolitieke maatregelen onderworpen zijn (antidumpingrechten, quota, handelsembargo's, enz.), moet hiervan onderscheiden worden. Wanneer de importeur of bank hierom vraagt (bvb. met het oog op wederuitvoer, om commerciële redenen...), kan dit certificaat aangevraagd worden bij de Kamer van Koophandel van de exporteur (behalve indien de importeur u een bijzonder model voorlegt). De datum van dit certificaat mag niet later zijn dan de datum van de B/L.

8. WTO, Thailand Tariff Profile 2012, <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=TH>.

8 BIJKOMENDE HEFFINGEN

8.1 Invoer-btw

Op de douanewaarde (CIF), verhoogd met invoerrechten en eventuele accijnzen of andere heffingen ('duty paid value'), is invoer-btw verschuldigd. Het standaardtarief bedraagt 7%. Meer informatie is terug te vinden op de website van het Revenue Department (<http://www.rd.go.th/publish/6043.0.html>).

8.2 Accijnzen

Ingevolge de Excise Act B.E. 2527 (1984) heft Thailand accijnzen op accijnsgoederen in 22 categorieën. Het gaat onder meer om telecomdiensten, elektrische apparatuur, parfum, tapijten, batterijen, marmer en graniet, dranken, alcohol, tabakswaar, brandstoffen, speelkaarten, glaswaren, voertuigen, pleziervaartuigen en motoren. Een overzicht van deze tarieven is terug te vinden op de website van het Excise Tax Department, onderdeel van het Ministerie van Financiën: <http://www.excise.go.th/index.php?id=450>.

Wat de accijnzen op alcohol betreft, ingevolge de Thai Liquor Act, is er door de EU een discriminatie vastgesteld tussen de invoer van buitenlandse geestrijke dranken en Thaise producten. De buitenlandse alcoholische dranken worden systematisch meer belast, in strengere productcategorieën geklasseerd en aan een strenger vergunningssysteem onderworpen⁹.

Zo wordt de douanewaarde steeds op theoretische wijze bepaald via de deductieve methode in plaats van de normale transactiewaarde van de ingevoerde alcoholische dranken, waardoor de goederen onder de productcodes 2203, 2204, 2205, 2206 en 2208 systematisch door de douane overgewaardeerd worden¹⁰.

9. Market Access Database, Trade Barriers, http://madb.europa.eu/madb/barriers_details.htm?barrier_id=095307&version=5.

10. Market Access Database, Trade Barriers, http://madb.europa.eu/madb/barriers_details.htm?barrier_id=095307&version=5.

8.3 Antidumpingrechten en compenserende rechten

Thailand beschermt zich tegen oneerlijke handelswetgeving via de Antidumping and Subsidized Import Act B.E. 2542 (1999) door het vastleggen van antidumpingrechten voor goederen die ingevoerd worden aan een prijs beneden de echte kostprijs en door het vastleggen van compenserende rechten voor goederen die genieten van een buitenlands subsidieregime waardoor de prijs artificieel laag kan gehouden worden in vergelijking tot de Thaise marktprijs.

Momenteel worden zesentwintig antidumpingrechten (waaronder een antidumpingrecht op plat warmgewalst roestvrij staal (al dan niet in spoelen) uit Roemenië of Slowakije en op glasblokken uit Tsjechië) en enkele compenserende rechten of subsidies opgelegd door Thailand. Tot deze laatste categorie behoren:

- De Investment Promotion Incentives die in bepaalde gebieden in Thailand investeringen aanmoedigen;
- Het Credit Refinancing Program dat kmo's goedkope financiering biedt;
- De Industrial Estate Authority of Thailand (I-EA-T) die de vestiging van industrie promoot in daartoe voorziene zones (zie ook onder punt 9).¹¹

8.4 Tariefquota

Een heel aantal landbouwgoederen mag ingevoerd worden aan een verlaagd tarief wanneer zij binnen een bepaald quotum vallen. Als bewijs zal bij de douane een certificaat moeten voorgelegd worden dat uitgereikt wordt door het Department of Foreign Trade (contactgegevens zie p. 31). Dit verlaagde tarief is er gekomen ingevolge de Uruguay-ronde binnen WTO (Agriculture Agreement) en geldt dus enkel voor lidstaten van de WTO.

Het gaat om melk- en zuivelproducten, aardappelen, uien, look, kokosnoten, koffie, thee, maïs, rijst, soja, palmolie, suikerriet en -biet.

11. WTO, Committee on Anti-Dumping Practices, Semi-Annual Report under article 16.4 of the Agreement, G/ADP/N/230/THA van 19 september 2012; WTO, Committee on Subsidies and Countervailing Measures, Semi

9 VRIJHANDELSZONES

Onder de Industrial Estate Authority of Thailand (IEAT; <http://www.ieat.go.th/>) zijn industriezones in het leven geroepen om investeringen te promoten. Zowel aan binnenlandse als aan buitenlandse investeerders worden voordelen gegeven zodat meer industriële en commerciële activiteiten ontplooid worden. Van de negen zones zijn deze van Laem Chabang (provincie Chonburi) en Map Ta Phut (provincie Rayong) de grootste.

Daarnaast beheert het IEAT ook 12 Free Zones waar grondstoffen (en machines) vrij van invoerrechten en taksen ingevoerd kunnen worden, indien deze na bewerking meteen heruitgevoerd worden (of hiervoor gebruikt worden). Deze zones bevinden zich binnen de *industrial estate zones*. Deze zones moeten de Thaise exportcijfers verbeteren.

10 TIJDELIJKE INVOER – PROMOTIEMATERIAAL EN STALEN

Goederen bestemd voor internationale vergaderingen en beurzen kunnen vrij van invoerrechten of taksen Thailand ingevoerd worden wanneer deze goederen binnen 6 maanden het land – onveranderd – verlaten. De invoerder zal wel een borgstelling als zekerheidstelling moeten doen bij de douane.



Thailand is toegetreden tot de ATA-conventie (Customs Convention on the ATA Carnet for the Temporary Admission of Goods (<http://www.customs.go.th/wps/wcm/connect/custen/traders+and+business/specific+customs+procedures/ata+carnet/atacarnet>)). Daarmee kan bij tijdelijke invoer eveneens gebruik gemaakt worden van het carnet. Met het ATA-carnet vermijdt men een aantal grensformaliteiten en bovendien is geen borgstelling nodig.



Carnets kunnen in Thailand gebruikt worden voor:

- Beroepsmateriaal (bijv. voor pers, film, radio, technische installaties, reparatiemateriaal, enz.);
- Tentoonstellingsmateriaal (bijv. constructie- en decoratiemateriaal voor de stand);
- Handelsmonsters (met uitzondering van bederfbare goederen of verbruiksartikelen);
- Doorvoer;



- Postzendingen, mits houder/vertegenwoordiger persoonlijk aangifte doet.

De carnets kunnen niet worden gebruikt voor goederen die niet persoonlijk door de buitenlandse eigenaar worden gebruikt. De goederen mogen met andere woorden niet worden uitgeleend, verhuurd of tegen betaling worden gebruikt door iemand anders dan de houder van het carnet.

Carnets zullen door alle douanekantoren in Thailand tijdens officiële kantooruren worden behandeld. De carnets worden best ingevuld in het Engels. Bij gebruik van een andere taal kan de douane een vertaling eisen.

De maximale looptijd van dergelijk carnet bedraagt 6 maanden.

Het carnet is in België te bekomen bij de Kamer van Koophandel van de zetel van de firma. De Kamer stelt zich in plaats van de betrokken onderneming borg voor de douaneschulden die in Thailand zouden kunnen voortkomen uit onregelmatig gebruik van het carnet, bijvoorbeeld als de goederen niet binnen de gestelde termijn – in hun oorspronkelijke vorm – worden wederuitgevoerd. Bovendien worden de formaliteiten bij aangifte aan de grens herleid tot het louter voorleggen van het ATA-carnet.

Het ATA-carnet kan concreet voor verschillende transacties gebruikt worden:

- de tijdelijke uitvoer van goederen uit de Europese Unie en, na afloop van de werkzaamheden, de wederinvoer zonder betaling van invoerrechten en/of invoer-BTW;
- de doorvoer over het grondgebied van een derde land of naar een kantoor waarlangs de goederen het gebied terug verlaten zonder doorvoervergunningen en/of borgstellingen;
- de tijdelijke invoer in Thailand zonder betaling van invoerrechten en/of BTW en de wederuitvoer.

Meer algemene informatie over het carnet kan teruggevonden worden op de website van de internationale Kamer van Koophandel (ICC): <http://www.iccwbo.org/ata/id36365/index.html>.

De verantwoordelijke instantie in Thailand voor deze carnets is het Board of Trade.

Board of Trade of Thailand

Adres: 150/2 Rajbopit Road, Pranakorn, 10200 Bangkok

☎ +66 2 622 1860-76 ext. 301, 302, 311, 391

☎ +66 2 226 4522

E-mail: ata@thaichamber.org

Thailand is in 1994, net als België, toegetreden tot de International Convention to Facilitate the Importation of Commercial Samples and Advertising Material. Promotiemateriaal en monsters kunnen dan ook belastingvrij in Thailand ingevoerd worden.

11 LEGALISATIE

Thailand past het Verdrag tot afschaffing van de vereiste van legalisatie van buitenlandse openbare akten (Den Haag, 05/10/1961; Wet van 5 juni 1975, B.S. 7 februari 1976 – Apostille-verdrag) niet toe.

Hierdoor moeten officiële documenten steeds consulaire gelegaliseerd te worden en volstaat een apostille-aanvraag niet.

Daarom zullen de documenten eerst gelegaliseerd moeten worden door de bevoegde dienst van de FOD Buitenlandse Zaken nadat deze door een openbaar ambtenaar zijn ondertekend.

FOD Buitenlandse Zaken, Dienst Legalisatie

Adres: Karmelietenstraat 27, 1000 Brussel

Internet: http://diplomatie.belgium.be/nl/Diensten/legalisatie_van_documenten/

Vervolgens zal het document eveneens gelegaliseerd moeten worden door de consulaire afdeling van de Thaise ambassade.

Thaise Ambassade (consulaire afdeling)

Adres: Waterloo-sesteenweg 876, 1000 Brussel

 +32 2 640 68 10

 +32 2 648 30 66

E-mail: thaibxl@thaiembassy.be

Internet: <http://www.thaiembassy.be/>



PRODUCTCERTIFICATEN

1 NORMALISATIE EN CERTIFICERING



De invoer van goederen in Thailand kan gehinderd worden door technische voorschriften en normen die Thailand heeft uitgevaardigd. Deze normen worden opgesteld door het Thai Industrial Standards Institute

(TISI) binnen het Ministerie van Industrie. Deze normen vinden hun grondslag in de Industrial Product Standards Act B.E. 2511 (1968). TISI staat in voor de ontwikkeling van zowel nationale normen, Thai Industrial Standards (TIS), als voor de ontwikkeling van regionale en internationale normen. Onder de regionale normen vallen initiatieven van het Pacific Area Standards Congress (PASC) en van het ASEAN Consultative Committee for Standards and Quality (ACCSQ). Onder de internationale normen vallen de normen van ISO, IEC en de Codex Alimentarius.

Goederen vallende onder de TIS-normen, dragen een markering. Er kan een onderscheid gemaakt worden tussen verplichte normen (rode markering) en tussen vrijwillige normen (blauwe markering).



Alle informatie met betrekking tot de inhoud van de normen, de technische regelgeving, het conformiteitsonderzoek enz. is terug te vinden op de website van TISI: http://app.tisi.go.th/standard/comp_eng.html.

Het National Accreditation Council (NAC), een onderdeel van TISI, accrediteert instanties die goederen kunnen onderzoeken om hun conformiteit met de normen te attesteren.

2 BIJZONDERHEDEN

Een aantal goederen wordt niet zomaar toegelaten tot het Thaise grondgebied. Hoewel zij niet verboden zijn, moet wel een invoervergunning, een specifieke toelating of ander document voorgelegd kunnen worden alvorens de douane de goederen kan inklaaren.

Een overzicht van de handelsbelemmeringen die Europese exporteurs ondervinden wanneer ze goederen naar Thailand uitvoeren en waarvoor de EU oplossingen zoekt, is terug te vinden op de website van de Market Access Database: <http://madb.europa.eu/mkaccdb2/indexPubli.htm>. Ga naar 'Trade Barriers' en selecteer 'Thailand'.

U krijgt een overzicht van de handelsbelemmeringen, evenals een uitgebreide beschrijving van deze belemmeringen en de acties die de EU reeds ondernam om deze belemmering op te heffen.

Hieronder volgt een kort overzicht.

2.1 Dieren en dierlijke producten

Bij invoer van dieren en producten van dierlijke oorsprong legt het Ministry of Agriculture and Cooperatives (Department of Livestock Development) de verplichting op een vergunning aan te vragen voor iedereen die deze goederen om commerciële redenen invoert. Verder moet voor elke zending een afzonderlijke toelating bekomen worden bij datzelfde departement.

Daarnaast legt het departement de overlegging van een veterinaire certificaat (gezondheidscertificaat) op dat aantoont dat de ingevoerde dieren en dierlijke producten vrij zijn van ziektes. Dit certificaat moet in het Engels door de Belgische exporteur aangevraagd worden bij het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV; <http://www.favv.be/>). Eventueel kan een quarantainecertificaat vereist zijn. Heeft u dit bij invoer niet in orde gebracht en blijkt dit toch een vereiste, dan zal u zich moeten wenden tot het Thaise Animal Quarantine Station om een dergelijk certificaat te bekomen.

Ministry of Agriculture and Cooperatives, Department of Livestock Development**Adres:** 69/1 Phayathai Road, Ratchathewee, 10400 Bangkok +66 2 653 4444 +66 2 653 4443**E-mail:** dldforeign@dld.go.th**Internet:** <http://www.dld.go.th/en/>

2.2 Planten en plantaardige producten

Net als voor dieren en dierlijke producten legt het Department of Agriculture, onderdeel van het Ministry of Agriculture and Cooperatives bij de invoer van planten en plantaardige producten een fytosanitair certificaat op dat aantoont dat deze vrij zijn van ziektes. Ook dit certificaat moet door de Belgische exporteur aangevraagd worden bij het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV; <http://www.favv.be/>).

Daarnaast is het verplicht elke zending van dergelijke goederen aan te melden via een Plant Quarantine Declaration. Voor zaden is dan weer een invoervergunning nodig (aan te vragen bij de Seed Regulatory Sub-division). Voor verboden goederen kan een invoervergunning bekomen worden. De goederen die onder zo'n vergunning Thailand binnenkomen moeten eerst aangemeld worden bij het Plant Quarantine Station waar een bijkomende inspectie plaats vindt van de goederen.

Ministry of Agriculture and Cooperatives, Department of Agriculture**Adres:** 50 Phaholyothin Road, Ladyao, Chatuchack, 10900 Bangkok +66 2 579 0151 8**Internet:** <http://www.doa.go.th/th/index.php>

2.3 CITES



Thailand is op 21 april 1983 toegetreden tot de Convention on the International Trade in Endangered Species (CITES). De handel in beschermde dieren en planten is daardoor, behoudens vergunning, verboden. Deze vergunning kan door de invoerder aangevraagd worden bij het Ministerie van Landbouw en meer bepaald het National Parks, Wildlife and Plant Conservation Department. Deze vergunning zal enkel worden uitgereikt als in België een uitvoervergunning werd bekomen van de FOD Volksgezondheid.

National Parks, Wildlife and Plant Conservation Department, CITES Office

Adres: 61 Phaholyothin Road, Chatuchak, 10900 Bangkok

☎ +66 2 561 4838, +66 2 940 6449

E-mail: citesthailand@dnf.go.th

Internet: <http://www.dnf.go.th/>

2.4 Voedingsmiddelen

Ingevolge de FDA Food Act B.E. 2522 (1979) is de invoer van voedingsmiddelen in Thailand sterk gereguleerd. Alle informatie en documentaanvragen zijn te bekomen bij het One Stop Service Center van de Thaise Food and Drug Administration welke bevoegd is voor deze materie. Alle documenten zullen in het Thai ingediend moeten worden.

Ministry of Public Health, Food and Drug Administration (FDA), One Stop Service Center

Adres: Tiwanon Road, Amphoe Muang, 11000 Nonthaburi

☎ +66 2 590 7000

☎ +66 2 590 7426

Internet: <http://newsser.fda.moph.go.th/ossce/eng/frontend/index.php>

Ingevolge de FDA Food Act zijn alle voedingsmiddelen opgedeeld in vier categorieën:

- 1) Specifically Controlled Foods
- 2) Standardized Foods
- 3) Labelled Foods
- 4) General Foods

Indien u als importeur totale zekerheid wilt over tot welke categorie uw goederen behoren, kan u steeds contact opnemen met het FDA waar u een Health Product Classification kan aanvragen.

Voor alle categorieën geldt de verplichting om een invoervergunning aan te vragen. Deze is drie jaar geldig. Ook voor goederen die tijdelijk ingevoerd worden en niet op de Thaise markt verkocht worden (beurzen, trade shows) moet een invoervergunning bekomen worden.

Voor de goederen uit de eerste groep, Specifically Controlled Foods, welke het strengst gereguleerd worden, is naast een invoervergunning eveneens de registratie van de samenstelling verplicht via een Food Formula Registration. Zo controleert het FDA of de goederen in lijn zijn met alle kwaliteits- en veiligheidsvereisten. Er zijn eveneens vereisten van verpakking en etikettering. Tot deze categorie behoren voornamelijk melk- en zuivelproducten.

Voor de goederen uit de tweede groep, Standardized Foods, zijn eveneens kwaliteitsnormen opgelegd. Er is geen bijkomende registratie verplicht, al zullen de goederen wel aangemeld moeten worden bij het FDA. Ook zal een Food Record of Food Declaration moeten ingediend worden bij het FDA waarop aan de goederen een serienummer wordt gegeven. Het gaat onder andere om oliën, voedingssupplementen, thee, koffie, kruiden en bewaarmiddelen.

Voor de goederen uit de derde groep, Labelled Foods, zal net als voor de vorige groep een Food Record of Food Declaration ingediend worden waarop een serienummer zal worden toegekend. Daarnaast gelden vooral bijzondere etiketteringsvoorschriften met betrekking tot het inlichten van consumenten.

De laatste categorie is niet aan bijzondere normen onderworpen, maar zal toch standaard zoals voor alle voedingsmiddelen aan de algemene vereisten van hygiëne, veiligheid, etikettering en marketing moeten voldoen.

Daarnaast zijn sommige voedingsmiddelen eveneens onderworpen aan het voorleggen van een analysecertificaat. Dit kan bij een geaccrediteerd laboratorium gebeuren, maar voor Belgische exporteurs zal het FAVV eveneens het nodige kunnen doen.

Andere goederen moeten dan weer een Free Sale Certificate kunnen voorleggen, als voorwaarde voor het verkrijgen van de invoervergunning, welke aantoont dat de goederen vrij in het land verkocht mogen worden.

Tot slot bestaat ook de mogelijkheid dat een Certificate of Good Manufacturing Practice wordt overgelegd voor voornamelijk goederen uit de eerste categorie welke aantoont dat het productieproces voor deze goederen in lijn is met de Thaise GMP-richtlijnen.

Een bijzondere verplichting geldt voor gekoeld of ingevroren vlees. Hiervoor zal voorafgaand aan de invoer een vergunning bekomen moeten worden bij het Department of Livestock Development (DLD, <http://www.dld.go.th/>). Ook zal een gezondheidscertificaat moeten opgemaakt worden en wordt bij aankomst elke zending gecontroleerd door het Animal Quarantine Station. Dit kan leiden tot bijkomende kosten voor inspectie, proefneming enz.

Tot slot kunnen er tijdelijke invoerverboden zijn omwille van bepaalde ziekten. Zo gelden momenteel nog bijzondere regels voor BSE en het H1N1-virus.

2.5 Medicijnen, medische apparatuur en cosmetica

Net als voor de invoer van voedingsmiddelen, is voor de invoer van medicijnen, medische apparatuur en cosmetica de Food and Drug Administration bevoegd voor de reglementering en naleving hiervan. Alle informatie kan zoals in bovenstaande paragraaf vermeld, bekomen worden bij het One Stop Service Center van de FDA.

Voor geneesmiddelen zal in de eerste plaats een invoervergunning bekomen moeten worden. Deze moet op het einde van elk jaar opnieuw aangevraagd worden. Deze vergunning is een vereiste voor de eveneens verplichte Drug Formula Registration waarbij de samenstelling van de geneesmiddelen doorgegeven moet worden.

Net als bij voedingsmiddelen kan het eveneens verplicht zijn om een Certificate of Analysis, een Free Sale Certificate of een Certificate of Good Manufacturing Practice over te leggen.

Medische apparatuur is opgedeeld in drie categorieën. Voor een eerste categorie van goederen moet een invoervergunning aangevraagd worden, voor een tweede categorie is het voldoende de goederen aan te melden met verklaring van hun bijzondere eigenschappen. Voor een derde categorie moet enkel een Free Sale Certificate overgelegd worden. Deze laatste verplichting geldt trouwens voor alle categorieën. Wie deze goederen wenst te distribueren, zal verder een afzonderlijke vergunning voor deze activiteit moeten bekomen.

Tot slot kunnen ook de cosmetische producten in drie categorieën opgedeeld worden, wat de reglementeringsvereisten bij het FDA betreft. Bij de invoer van een eerste categorie van 'Specially Controlled Cosmetics' is de registratie bij het FDA verplicht. Deze registratie moet jaarlijks vernieuwd worden met een bijbehorende registration fee. Verder zullen deze goederen bij aankomst aangemeld moeten worden.

De tweede categorie van 'Controlled Cosmetics' vereist een invoervergunning voor elke afzonderlijke factuur. Deze vergunning kan bekomen worden bij het Health Products e-Logistics and Lodgment Organizer (HeLLO) -platform. Elke importeur zal zich bij het "licence per invoice scheme" moeten registreren en de vergunning aanvragen. Dit gebeurt elektronisch.

De derde categorie van 'General Cosmetics' vereist de loutere aanmelding bij het FDA bij aankomst van de goederen.

2.6 Tabakswaar

Bij de invoer van tabakswaar zijn twee ministeriële departementen bevoegd voor het uitreiken van de nodige documenten.

Eenzijds moet een invoervergunning geldig voor één zending aangevraagd worden bij het Ministerie van Financiën en meer bepaald de Licence Sub-Division van het Excise Department.

Ministry of Finance, Excise Department, Licence Sub-Division

Adres: 1488 Nakhonchaisri Road, Dusit, 10300 Bangkok

☎ +66 2 668 6556

📠 +66 2 668 6141 4

Internet: <http://www.excise.go.th/index.php?id=1&L=1>

Voor sigaretten geldt een apart model van vergunning dan voor andere tabakswaar. Daarnaast zal voor sigaretten en sigaren eveneens een Certificate of Composition moeten aangevraagd worden met betrekking tot de samenstelling van deze producten. Dit certificaat is één jaar geldig en moet aangevraagd worden bij:

Ministry of Public Health, Department of Disease Control, Control Group of Tobacco and Alcoholic Beverages Consumption

Adres: Tiwanon Road, Amphoe Muang, 11000 Nonthaburi

☎ +66 2 590 3035, +66 2 590 3032

📠 +66 2 951 1493

Internet: <http://www.ddc.moph.go.th/index.php>

2.7 Wapens

Bij de invoer van wapens zal naast een wapenvergunning eveneens een vergunning verkregen moeten worden om deze wapens te dragen en eveneens om deze te verhandelen. Deze vergunningen worden uitgereikt door het Department of Provincial Administration (<http://www.dopa.go.th/index5dec.html>). Deze vergun-

ning is één jaar geldig en niet verlengbaar. Verder moet rekening gehouden worden met de door het Ministerie van Binnenlandse Zaken opgelegde invoerquota.

Daarnaast zal onder Europese en Belgische regelgeving eveneens een uitvoervergunning moeten aangevraagd worden bij de bevoegde regionale instanties.

2.8 Radio- en telecommunicatieapparatuur

De invoer van radio- en telecomapparatuur valt onder de verantwoordelijkheid van het National Broadcasting and Telecommunications Commission (NBTC; <http://www.nbtc.go.th/wps/portal/NTC/eng>).



Bureau of Engineering and Telecommunication Technology under the National Telecommunications Commission (NTC)

Adres: 87 Phahon Yothin 8 Road, 10400 Bangkok

 +66 2 271 0151, ext. 322

 +66 2 271 3518

Internet: <http://www.nbtc.go.th/wps/portal/Eng>

Het NBTC categoriseert deze apparatuur onder klasse A of B apparatuur. Klasse A apparatuur is onderhevig aan registratie bij het NBTC. Vooraleer registratie mogelijk is zal eerst de conformiteit van de goederen met de Thaise normen aangetoond moeten worden via een Type Approval. Deze toelating geldt voor alle soortgelijke goederen van een zelfde leverancier. Indien zo'n toelatingsprocedure niet ingesteld werd voor de in te voeren producten, volstaat het om een Supplier's Declaration of Conformity op te maken welke de conformiteit van de goederen met de Thaise normen bevestigt. Na registratie wordt een registratienummer aan de goederen toegekend.

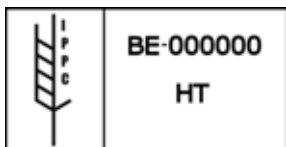
Klasse B apparatuur zal niet geregistreerd moeten worden, maar men moet een toelatingcertificaat bekomen bij het NBTC. Hierop zal eveneens een nummer aan de goederen toegekend worden.

Zowel op klasse A als klasse B apparatuur zal, na deze procedure te hebben doorlopen, een conformiteitsmarkering moeten aangebracht worden.



VERPAKKING EN ETIKETTERING

1 VERPAKKING



De verpakking van goederen, bestemd voor Thailand, moet voldoende stevig zijn om de goederen tijdens de zeereis en tegen de klimatologische omstandigheden te beschermen. Thailand heeft in augustus 2009 aangekondigd dat het een jaar

later zou toetreden tot de ISPM-norm N°15 (*International Standards for Phytosanitary Measures*).¹² Alle houten verpakkingsmateriaal, inclusief stuwhout dat gebruikt wordt om de lading te zekeren en te ondersteunen, kan sedertdien best in toepassing van de Draft Notification of the Ministry of Agriculture and Cooperatives on the Determination of Wood Packaging Materials as Restricted Articles B.E. 2552 (2009) in overeenstemming met de ISPM-norm N°15 behandeld en gemarkeerd zijn. Het Department of Agriculture (DOA) is de verantwoordelijke overheid. Meer uitleg hierover kan teruggevonden worden op de website van de International Plant Protection Convention (IPPC): https://www.ippc.int/index.php?id=npotha&no_cache=1&L=0.

De aanbrenging van het ISPM 15-merk volstaat en, tenzij dat contractueel wordt afgesproken, moet geen bijkomend fytosanitair certificaat worden voorgelegd.

Het hout of de houtproducten (coniferen) moeten ontschorst ('*debarked*') zijn en in het merkteken moet dit worden bevestigd ('*debarked*' - DB). Het hout moet verder worden behandeld conform ISPM 15, d.w.z.

- Warmtebehandeling ('*heat treatment*' - HT). De kern van het hout moet gedurende 30 minuten een temperatuur bereikt hebben van minimaal 56°C;
- Begassing met methylbromide ('*fumigation*' - MB) voor een duur van 24 uur op 21°C (opgelet: sinds 19/03/2010 is deze behandeling in België niet langer toegelaten n.a.v. een strengere Europese ozonverordening (1005/2009)).

Voor meer informatie: <http://www.ctib-tchn.be/>.

Voor zendingen die geen stuw- of verpakkingshout bevatten, is de exporteur verplicht een document (*Declaration of Non-Wood Package*) op te maken.

12. WTO, Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures, G/SPS/N/THA/180, 24 August 2009.

2 CONSUMENTENVERPAKKING EN ETIKETTERING

De correcte verpakking en etikettering is niet zo zeer belangrijk tijdens de inklaaringsprocedure en controle door de douane, als wel op het moment waarop de goederen op de Thaise markt worden gebracht. In principe zal de Thaise importeur of verdeler hiervoor instaan.

Het etiket zal steeds in het Thai opgesteld moeten worden en bevat onder meer de naam van het product, de gegevens van de fabrikant, het land van oorsprong, de gegevens van de importeur, de beschrijving van onderdelen of ingrediënten en het nettogewicht.

Voedingsmiddelen, cosmetica, geneesmiddelen en goederen waarvoor een conformiteitsmarkering aangebracht moet worden, vallen onder bijzondere voorwaarden.







DEEL 2
ZAKENDOEN IN
THAILAND

In de analyse van de juridische waarde van een contract of overeenkomst is niet het algemene, theoretische kader relevant, maar de concrete context waarin een ondernemer opereert.

Concreet moet hij zich de volgende vragen stellen:

- 1) waarvoor heb ik het contract nodig?
- 2) waar moet het contract worden nageleefd/afgedwongen?

Als men de problematiek vanuit deze analyse benadert, is het altijd belangrijk om voldoende aandacht te besteden aan de redactie van een 'goed' contract. Ook in relaties met overzeese klanten en leveranciers.

Al te vaak wordt een contract hoofdzakelijk gezien als een instrument om de tegenpartij ergens toe te dwingen en te straffen als zij in haar verplichtingen tekort schiet (als bewijs in geval van geschil). Een contract wordt in veel gevallen inderdaad pas gelezen als er een conflict is gerezen en aangezien veel bedrijven juridisch advies uitstellen tot het ogenblik dat zij volledig zijn vast gereden, worden ook advocaten vaak in eerste instantie geconfronteerd met deze functie van het contract.

Een contract is evenwel veel meer dan dat:

- het is ook een document waarmee men zich als Europese ondernemer kan verdedigen tegen – mogelijks onterechte – aantijgingen van de (Thaise) tegenpartij. In die gevallen zal de procedure met het oog op zijn uitvoerbaarheid dikwijls voor een Europese rechtbank gevoerd worden en is het belang van de schriftelijke overeenkomst evident;
- een contract kan een bewijsstuk zijn t.o.v. uw bank om een kredietaanvraag te staven;
- goede contracten voorkomen latere interpretatieproblemen, technische misverstanden, wrijvingen allerhande, onnodig tijdverlies, dure procedures enz. Onvoorziene problemen vinden er vaak een aanzet tot oplossing.

Maar de belangrijkste functie van het contract is dat zij een adequaat draaiboek moet vormen van de gemaakte afspraken. Als partijen niet eens over een opsomming van de verplichtingen die zij hebben aangegaan beschikken, hoe kunnen zij die verplichtingen dan ooit nakomen?

Daarom:

- contractonderhandelingen verplichten de partijen duidelijk te formuleren wat zij van elkaar verwachten en waartoe zij zelf bereid zijn. Geschillen ontstaan dikwijls over aspecten van de samenwerking waarover men - al dan niet bewust - niet gesproken heeft;
- contractonderhandelingen kunnen een meer directe, persoonlijke relatie tot stand brengen tussen de personen die bij de exporteur en de importeur instaan voor de uitvoering van de transactie. Problemen kunnen worden opgelost voordat zij tot geschillen uitgroeien en persoonlijke relaties kunnen een basis vormen voor meer intense handel. Bovendien is men doorgaans geneigd overeenkomsten met "bekende" bedrijven meer loyaal uit te voeren;
- contracten bevatten richtlijnen en informatie voor collega's die niet bij de onderhandelingen betrokken waren (zo bvb. zijn leveringstermijnen, technische specificaties, verpakking enz. essentieel voor de productiemensen, de betalingscondities voor de financiële mensen, de leveringsvoorwaarden voor de logistiek, de documentaire verplichtingen voor de boekhouding enz.).

Zelfs los van mogelijke problemen m.b.t. de afdwingbaarheid van de gemaakte afspraken, is het daarom, ook in relaties met Thaise contractanten, zeer belangrijk een gedetailleerd en duidelijk contract af te sluiten dat 'een gedetailleerd draaiboek van de gemaakte afspraken' vormt.

Een contract mag m.a.w. - en dat geldt voor de internationale handel in het algemeen - niet worden herleid tot een wapen dat in het licht van een mogelijk geschil moet gescherpt worden, maar moet worden beschouwd als een geschreven verslag van het akkoord dat na de onderhandelingen werd bereikt met als bedoeling de voorzienbare problemen zoveel mogelijk te voorkomen.



INTERNATIONALE
KOOPOVEREENKOMSTEN

1 RECHT EN CONTRACTEN

Het kooprecht, en zeker het internationale kooprecht, is 'aanvullend' recht. Dat betekent dat het contract, al dan niet aangevuld door algemene voorwaarden, de eerste bron is van de rechten en verplichtingen die partijen in een internationale commerciële transactie aangaan. Het contract kan dus (behoudens regels van openbare orde) perfect tegen de geldende algemene rechtsregels ingaan.

Het 'aanvullende' karakter van het kooprecht brengt echter ook mee dat het eigenlijk niet mogelijk is om 'iets niet af te spreken'.

Als partijen het over een bepaald punt (toepasselijk recht, bevoegde rechtbank, termijn voor klachten over de conformiteit enz.) moeilijk eens worden, durven zij die clauses namelijk wel eens weglaten uit de overeenkomst. Zij stellen het probleem dan uit tot wanneer het zich voordoet. Die werkwijze is bijzonder gevaarlijk.

Als het – ontweken of vergeten – probleem zich dan toch voordoet, zal immers het recht dat op de overeenkomst toepasselijk is (de gebruiken, verdragen, nationale wetgeving enz.) en niet de 'wil der partijen', die duistere punten regelen.

Met andere woorden, het is niet omdat een twistpunt niet in een overeenkomst uitdrukkelijk geregeld is, dat het geen oplossing zal krijgen.

Wat een overeenkomst bepaalt, is dus belangrijk. Maar welke aangelegenheden NIET in het contract geregeld zijn en wat het toepasselijke recht daarover zegt, is dat evenzeer. Hoedt u dus voor een struisvogelpolitiek.

De rangorde van toepasselijkheid is:

- 1) de bepalingen van de koopovereenkomst;
- 2) de bepalingen van de overeengekomen algemene voorwaarden voor de aspecten die niet in [1] zijn geregeld;

- 3) de bepalingen van het internationaal kooprecht voor de aspecten die niet in (1) en (2) zijn geregeld, en
- 4) de bepalingen van nationaal toepasselijk recht voor die onderwerpen die niet door (1), (2) en (3) geregeld zijn.

2 CONTRACTEN EN MODELCONTRACTEN

Bij het opstellen van een internationaal contract kan men zich laten inspireren door zgn. 'modelcontracten'.

Toch moeten bedrijven steeds voorzichtig blijven bij het gebruik van dergelijke modellen. Een contract moet immers weergeven wat de partij die het contract voorstelt zelf concreet wil en nodig heeft. Niet wat een 'gemiddelde' contractant in een 'gemiddelde' situatie nodig heeft. Ieder bedrijf, iedere bedrijfstak heeft inderdaad zijn specifieke behoeften, zijn eigen bijzondere omstandigheden en die laten zich niet gemakkelijk in 'modellen' vangen. Het contract dat een firma wil voorstellen moet daarmee rekening houden, daaraan worden aangepast en moet daarom meer zijn dan een losse collage van clauses die toevallig in verschillende 'modellen' of 'checklists' werden aangetroffen.

Bovendien is elk product, elke markt, elke koper en elke verkoper anders en heeft elke partij andere belangen: een ideaal contract voor een leverancier (de verkoper) ziet er dus helemaal anders uit dan een 'ideaal' contract voor de koper.

Internationale commerciële relaties geven tenslotte aanleiding tot andere problemen dan de binnenlandse handel. Contracten die men met binnenlandse contractanten gebruikt, kunnen daarom niet zonder meer naar het buitenland 'geëxporteerd' worden. Het heeft m.a.w. weinig zin om 'Thaise modelcontracten' aan te vragen aangezien de situatie van een internationale transactie met Thailand geheel verschilt van de problematiek van een binnenlandse Thaise transactie.

Aan de andere kant is het wel degelijk interessant om een 'modelcontract' te gebruiken, maar dan op het niveau van de onderneming. Dus dat een onderneming 'haar eigen modelcontract' uitwerkt: één goed uitgebalanceerd, nauwkeurig overwogen model dat zij in de situaties waar het toepasselijke recht aan partijen voldoende vrijheid laat om de overeenkomst naar eigen inzichten te organiseren, gaat gebruiken voor elke internationale relatie die zij aangaat.

Op die manier kan de onderneming:

- **schaalvoordelen** creëren aangezien al haar relaties door dezelfde – of sterk vergelijkbare – contractbedingen worden geregeld, kan de onderneming ervaringen in één contract toepassen op haar hele contractnetwerk. Bovendien kan één investering in degelijk juridisch advies dan over een hele reeks contracten worden afgeschreven.
- **concurrentie** in haar eigen distributienetwerk vermijden. Dit is wellicht het belangrijkste voordeel van een model op het niveau van de onderneming die zo haar onderhandelingspositie versterkt (alle afnemers/leveranciers werken onder deze voorwaarden), een samenhangende organisatie kan creëren (op het gebied van logistiek, prijszetting, verpakking) en vermijdt dat de medecontractanten mekaars contracten gebruiken als argument om hun eigen contractuele situatie te verbeteren.

Hieruit kan geconcludeerd worden, dat een onderneming – in relaties met zelfstandige partners – beter één 'internationaal' model gebruikt dat zij eventueel laat vertalen, dan voor elk land afzonderlijk een 'nationaal' model te hanteren.

3 INTERN KOOPRECHT

Aangezien Thailand geen lidstaat is van de UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods van 1980 ('Weens Koopverdrag'), bestaat tussen België – wel een lidstaat – en Thailand geen gemeenschappelijk kooprecht wat betreft de bepalingen in het CISG.

Er gaan heel wat stemmen op om Thailand toe te laten treden tot het CISG, maar tot dusver bestaat hierover nog geen akkoord¹³. Tot zolang worden internationale koopcontracten, behoudens een in de overeenkomst opgenomen rechtskeuze (zie p. 90), beheerst door de Thaise Civil and Commercial Code (CCC) dat laatst in 2008 geamendeerd werd.

Naast de algemene bepalingen van goede trouw (s. 5) en openbare orde en goede zeden (s. 150) zijn vooral de bepalingen uit Boek III "Special Contracts" relevant. De koop wordt namelijk in het CCC geregeld in Boek III en meer bepaald wordt een definitie van de koop gegeven in sectie 453: *"Sale is a contract whereby a person, called the seller, transfers to another person, called the buyer, the ownership of property, and the buyer agrees to pay to the seller a price for it."*

De verkoper zal met andere woorden de overeengekomen goederen moeten leveren volgens de overeengekomen modaliteiten (s. 461) en zal bijkomend moeten vrijwaren tegen zowel verborgen gebreken (s. 472 e.v.) als tegen uitwinning (s. 475 e.v.). De koper zal het goed in ontvangst moeten nemen en de afgesproken prijs voldoen (s. 486). De koper heeft in principe één jaar de tijd om het defect of de bezwaring van het goed aan te melden en zich tegen de koper te richten wegens de niet-uitvoering of niet correcte uitvoering van diens verplichtingen.

Wat betreft de verborgen gebreken, is de verkoper één jaar aansprakelijk om op een gepaste wijze aan de koper tegemoet te komen (vervanging, herstelling, prijsverlaging, enz.). Deze verplichting vervalt wanneer het een verkoop betreft waarbij de koper wist of hoorde te weten van het gebrek (goede huisvader-criterium). Wanneer het om een zichtbaar gebrek gaat vervalt de aansprakelijkheid van de verkoper wanneer de koper het gebrek niet op het moment van de koop meldt. Ook bij openbare verkopen geldt de éénjarige aansprakelijkheid van de verkoper niet.

De verkoper mag zijn aansprakelijkheid contractueel nog verder inperken, met uitsluiting van het gebrek ontstaan door zijn eigen fout of waar hij op het moment van de verkoop van op de hoogte was, maar naliet aan de koper te melden (s. 483).

13. Zie hierover T. Chuerboonchai, « International Sales Law: the CISG and Thailand », <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/chuerboonchai.html>.

Andere wetgeving die een mogelijke invloed op de overeenkomst kan hebben is de Unfair Contract Terms Act B.E. 2540 (1997) welke beperking op de vrijheid van contracteren instelt¹⁴ en de Electronic Transaction Act B.E. 2544 (2001) welke het wettelijk statuut van het elektronische contract en de elektronische handtekening regelt. Ter bescherming van de consument moet nog rekening gehouden worden met de Consumer Case Procedure Act B.E. 2551 (2009) en de Act on Liability for Damages Arising from Unsafe Goods B.E. 2551 (2009) (Product Liability Act).

Een Engelse tekst van de Thaise CCC is terug te vinden op <http://www.samuiforsale.com/law-texts/thailand-civil-code-part-1.html> of op <http://www.thailandlawonline.com/table-of-contents/thai-private-law-the-civil-and-commercial-code.html>.

4 VORMVEREISTE

In principe zijn koopovereenkomsten vrij van formele vereisten. Hierop bestaat een uitzondering voor verkopen van onroerend goed. Bovendien zullen verkopen van zowel onroerend goed als roerend goed boven 20.000 baht (zo'n 500 EUR) niet afdwingbaar zijn wanneer geen schriftelijk bewijs voorgelegd kan worden dat het bestaan van het contract aantoonst (s. 456).

5 TAAL

Partijen zijn in principe vrij de taal te kiezen voor hun internationale contractuele afspraken met Thaise contractanten. De meeste contracten met Thaise bedrijven worden volledig in het Engels opgesteld. Als de partijen hun overeenkomst zowel in het Thai als in het Engels opstellen, is het verstandig om aan te geven welke versie als de authentieke moet worden beschouwd. Met moet opletten dat hierbij geen juridische waarde verleend wordt aan een taalversie waarvan men de inhoud niet begrijpt of niet door een 'eigen' adviseur heeft laten verifiëren.

¹⁴. Zo is bijvoorbeeld een rechterlijke herziening van oneerlijke bedingen in een overeenkomst mogelijk.

6 BETALING

De centrale bank in Thailand is de Bank of Thailand (<http://www.bot.or.th/english/>) weke instaat voor het monetaire beleid. Op hun website is informatie terug te vinden met betrekking tot wisselkoersen, statistieken en wetgeving.

De nationale munt van Thailand is de baht (฿ - THB).

Over het algemeen gebeuren betalingen in Thaise contracten via documentaire kredieten. Deze vorm van betaling is goed ingeburgerd in Thailand en bij uitbreiding in heel Zuid-Oost-Azië. Het zal dan ook eenvoudig zijn uw klant te overtuigen om via deze betalingsvorm te werken. Verder brengt een documentair krediet meer zekerheid van betaling dan bijvoorbeeld een eenvoudige betaling in 'open account'.





AGENTUUR EN CONCESSIE
VAN ALLEENVERKOOP

Om goederen op de Thaise markt te brengen, moet een bedrijf er zijn aanwezigheid verzekeren. Omdat het voor een Belgisch bedrijf niet altijd evident is om in Thailand een bijkantoor of dochtervennootschap op te richten en niet elke onderneming over de middelen beschikt om een eigen distributienetwerk uit te bouwen, wordt vaak een beroep gedaan op een plaatselijke agent of distributeur die de goederen op deze buitenlandse markt brengt. De opstartkosten en het risico zijn een stuk lager, wat er voor zorgt dat deze werkwijze een voor de hand liggende keuze is.

De keuze voor een tussenpersoon betekent echter wel dat de exporteur een deel van zijn zelfstandigheid zal moeten afstaan en hiermee ook een deel van de controle over de manier waarop de afzetmarkt wordt bewerkt. Al kan via zeer precieze contractuele afspraken iedere gekozen exportstrategie en iedere distributietechniek op maat gesneden worden.

Daartegenover staat dan weer dat een lokale vertegenwoordiger of verkoper doorgaans beter op de hoogte is van de noden en de mogelijkheden van de markt. Het opbouwen van een klantenbestand gaat veel sneller dan wanneer de exporteur zelf zijn klanten moet zoeken. Dit is zeker ook waar voor de Thaise markt waar het hebben van persoonlijke contacten en het kunnen voorleggen van geloofsbrieven (van andere Thaise ondernemingen, kamers van koophandel, investeringsagentschappen enz.) minstens even belangrijk is als het hebben van een goed product. Ook het contact met de administraties voor vergunningen en andere verplichtingen zal een stuk vlotter verlopen via een Thaise tussenpersoon. Bovendien is ingevolge de Foreign Business Act B.E. 2542 (1999) de toegang tot de Thaise markt door buitenlandse entiteiten streng gecontroleerd en gereguleerd (zo geldt bijvoorbeeld een limiet voor buitenlandse eigendom van dienstenbedrijven tot 49%, met daarnaast bijkomende criteria voor de stemmingen en managementcontrole).

In Europa, waar het statuut van de handelsagent door de Richtlijn 86/653/EEG van 18 december 1986 geharmoniseerd werd, bedoelt men met een handelsagentschap (commercial agency) de techniek waarbij een natuurlijke persoon of vennootschap als zelfstandige tussenpersoon wordt aangesteld om in naam en voor rekening van de vertegenwoordigde firma (de 'principaal') op te treden. De handelsagent koopt de goederen dus niet zelf aan om ze nadien te verkopen, maar de vertegenwoordigde firma zal de orders rechtstreeks aan de klant leveren en factureren. De leverancier neemt dus geen financieel risico op de tussenpersoon, maar rechtstreeks op de klant.

Hiertegenover staat de distributeur, ook importeur, wederverkoper, concessionaris of alleenverkoper genoemd, die wel zelf de goederen van de exporteur koopt om ze daarna in een bepaald gebied ('rayon') door te verkopen. Bij een distributeur zijn er m.a.w. twee verkoopfacturen: één van de exporteur aan de wederverkoper en één van de wederverkoper aan de klant en de tussenpersoon zal zich doorgaans van de invoerformaliteiten kwijten. In dit geval is niet de eindklant, maar de tussenpersoon de debiteur van de exporteur.

1 AGENTUUR

1.1 Wettelijk kader

De algemene bepalingen van agentuur worden in het CCC behandeld in Boek III in de secties 797 tot 832. Verder gelden nog bijzondere bepalingen voor de commissionair (s. 833-844) en de makelaar (s. 845-849). De handelsagent wordt niet afzonderlijk benoemd in het CCC en dus zijn de algemene bepalingen van toepassing.

Naast de wettelijke bepalingen zijn de partijen vrij contractuele bepalingen op te nemen die de rechten en plichten van zowel de agent als de principaal inperken of uitbreiden. Een agent met algemene bevoegdheid zal echter een aantal overeenkomsten niet voor zijn principaal mogen afsluiten (s. 801). Het gaat met name om de verkoop van onroerend goed of het verlenen van een hypotheek hierop, de leasing van onroerend goed voor meer dan drie jaar, het doen van een schenking, akkoord gaan met een minnelijke schikking, een rechtszaak aanhangig maken of een geschil voorleggen aan arbitrage.

1.2 Vormvereisten

Het contract is niet aan bijzondere vormvereisten onderworpen, maar voor het bewijs wordt de overeenkomst bij voorkeur schriftelijk aangegaan.

Niettemin moet ingevolge sectie 798 een agentuurovereenkomst met betrekking tot transacties die volgens de wet schriftelijk aangegaan moeten worden, meer bepaald transacties met betrekking tot onroerend goed, roerend goed met een waarde boven 20.000 baht of merklicenties, eveneens schriftelijk opgemaakt worden.

Verder is op deze schriftelijke agentuurovereenkomsten steeds een zegelrecht verschuldigd. De hoogte van dit zegelrecht is variabel.

1.3 Rechten en plichten

Een aantal rechten en plichten van de principaal en agent worden wettelijk geregeld. Deze worden hieronder vermeld. Natuurlijk kunnen deze rechten en plichten contractueel uitgebreid of ingeperkt worden.

Wettelijk is de principaal verplicht de agent te vergoeden (s. 815 e.v.). Hoe dit gebeurt kan in principe vrij bepaald worden. Meer hierover onder punt 1.5. Daarnaast moet de principaal alle aansprakelijkheid dragen die voortvloeit uit contracten die de agent correct, binnen de grenzen van zijn aanstelling, afsluit.

De agent is dan weer verplicht alle instructies van de principaal op te volgen (s. 807), de principaal te informeren over de voortgang (s. 809) en alle gelden en andere zaken die hij krijgt ingevolge de agentuurovereenkomst door te storten naar de principaal (s. 810). De agent moet de overeenkomst te goeder trouw uitvoeren door de nodige zorg aan de dag te leggen. Verder zal de agent zelf aansprakelijk gesteld kunnen worden indien hij buiten zijn bevoegdheid contracten afsluit door eigen fout of door nalatigheid (s. 812). Verder kan ook aangegeven worden of de agent minimumverkoopcijfers moet halen, of hij zich aan bepaalde beleidskeuzes moet houden, hoe hij moet omgaan met vertrouwelijke informatie enz.

Bij bijkomende contractuele bepalingen zal in elk geval rekening gehouden moeten worden met de Act on Unfair Contract Terms uit 1997.

1.4 Exclusiviteit

Contractueel kan aan de handelsagent exclusiviteit worden verleend en/of opgelegd. Er moet echter rekening gehouden worden met sectie 28 van de Trade Competition Act B.E. 2542 (1999) welke stelt dat er geen verbod mag gelden op de rechtstreekse aankoop van deze producten door een consument bij de buitenlandse leverancier.

Een exclusieve overeenkomst wordt best goed afgebakend in de tijd. Ook geografisch (Thailand, enkele provincies, steden, enz.) en wat het doelpubliek van de agent betreft (enkel klanten zoeken in groothandel/retail/consumenten enz.), kan de overeenkomst ingeperkt worden.

De agent mag subagenten aanstellen, maar de principaal draagt enkel de aansprakelijkheid voor contracten door deze subagenten gesloten, indien hij hiervoor akkoord heeft gegeven. In dat geval is de principaal rechtstreeks aansprakelijk.

1.5 Vergoeding

Partijen kunnen vrij overeenkomen hoe, hoeveel en wanneer de agent vergoed zal worden door de principaal (s. 803). In principe krijgt de commissieagent een commissie op bestellingen die hij aanbrengt (s. 834). Dit is in principe een percentage welke berekend wordt op de waarde van de aangebrachte orders. Het is echter ook mogelijk om te voorzien in een vast bedrag per transactie of een minimumbedrag, aangevuld met een commissie.

De commissie die de agent krijgt, moet duidelijk in de overeenkomst voorzien worden. Onder andere moet afgesproken worden welk percentage de agent krijgt, voor welke tussenkomsten de commissie opeisbaar is, evenals op welk tijdstip en op welke wijze deze uitbetaald wordt.

Doorgaans voorziet het contract in een periodieke afrekening van de aangebrachte orders en betaling van de commissie tegen het eind van de volgende maand (of die daarna).

Het CCC stelt verder dat de principaal sommen moet voorschieten aan de agent indien deze nodig zijn om overeenkomsten af te kunnen sluiten en eveneens de agent moet vergoeden voor alle gemaakte kosten in het kader van de agentuur-overeenkomst (s. 815-816), dat andere agenten dan commissieagenten in principe enkel een vergoeding krijgen op het einde van de overeenkomst, behoudens anders overeengekomen (s. 817) en dat de agent een retentierecht heeft op de goederen van de principaal zolang hij niet correct is vergoed (s. 819).

1.6 Duur en opzegging

De overeenkomst kan voor bepaalde of onbepaalde duur worden afgesloten. De overeenkomst van bepaalde duur loopt af op de afgesproken datum, maar kan meerdere malen verlengd worden.

Een overeenkomst van onbepaalde duur wordt beëindigd overeenkomstig de bepalingen uit de overeenkomst of in onderling akkoord. Dit kan op elk moment door één van de partijen aan de overeenkomst (s. 827). In principe wordt een opzegperiode voorzien. Hoe de opzeg moet gebeuren, is volledig vrij al lijkt een geschreven opzegging aangewezen.

Daarnaast kan de overeenkomst aflopen door overlijden, onbekwaamheid of faillissement behalve indien anders voorzien (s. 826).

Indien de overeenkomst niet correct wordt opgezegd, zal een compensatie verschuldigd zijn (s. 827). Deze compensatie wordt begroot aan de hand van het verlies dat door de tegenpartij geleden wordt.

1.7 Concurrentie

Het is geoorloofd in een Thais agentuurcontract een beding op te nemen dat de handelsagent verbiedt om gedurende een zekere termijn na afloop van de agentuur concurrerende activiteiten te ondernemen in het 'rayon' dat hem was

toegewezen. Deze termijn hangt af van de relatie principaal-agent, maar mag niet onredelijk lang zijn (één tot drie jaar is standaard).

1.8 Rechtskeuze

Belgische exporteurs houden er vaak aan om op alle contracten die zij met hun buitenlandse partners afsluiten – dus ook hun agenturen voor Thailand – Belgisch recht van toepassing te verklaren. Door voor toepassing van Belgisch recht te kiezen in al hun internationale handelsagenturen, kunnen exporteurs immers eenheid brengen in de juridische organisatie van hun internationaal distributienetwerk.

Bij gebrek aan dwingende bepalingen in het Thaise recht bestaat hiertegen geen direct bezwaar, maar de vraag rijst of de Thaise agent op die manier geen bescherming wordt verleend die hij onder toepassing van zijn eigen wetgeving niet zou kunnen genieten. De Belgische agentuurwet is namelijk gebaseerd op de Europese Richtlijn 86/653/EEG van 18 december 1986 en zeer ‘agentvriendelijk’.

Aangezien art. 27 van de Belgische agentuurwet (W. 13 april 1995) bepaalt dat deze wet van toepassing is op ‘elke activiteit van een handelsagent met hoofdvestiging in België’ en naar analogie met de Cassatierechtspraak inzake de concessie van alleenverkoop (06/04/2006 – zie verder) kan men argumenteren dat de bijzondere bepalingen van de Wet van 13/04/1995 (bv. inzake indirecte commissie, opzegging, klantenvergoeding, de termijn voor het ontslag wegens dringende redenen ...) NIET van toepassing zijn voor agenten die, onder toepassing van het Belgische recht, hun zetel in het buitenland (i.c. Thailand) hebben en niet in de Europese Unie actief zijn. Deze redenering werd recent nog bevestigd in een arbitrale uitspraak (ICC Arbitrage 15/02/2010, TBH, 2012/03, p. 238-246).

Niettemin is het wellicht verstandig om, als men contractueel voor de toepassing van Belgisch recht zou kiezen, de toepassing van de Belgische Handelsagentuurwet van 13 april 1995 expliciet uit te sluiten.

2 CONCESSIE VAN ALLEENVERKOOP

2.1 Wettelijk kader

De concessie van alleenverkoop is in Thailand, zoals in de meeste landen maar in tegenstelling tot België, niet aan bijzondere wettelijke voorschriften onderworpen. Een uitzondering hierop zijn de beperkingen aan de contractvrijheid zoals opgenomen in de Act on Unfair Contract Terms en de Trade Competition Act en de algemene beginselen van goede trouw, openbare orde en goede zeden.

Naar Thais recht kunnen partijen daarom in hun overeenkomst vrij hun onderlinge rechten en verplichtingen afspreken, zowel inzake de omvang van het rayon, de exclusiviteit, als de omzetverplichtingen, de opzegging, de vergoeding en het niet-concurrentiebeding.

Het is aangewezen om in de overeenkomst bijzondere aandacht te besteden aan de invoerreglementering en de technische voorschriften, aan mogelijke logistieke problemen (transport, verzekering, douane, documenten, oorsprong...), aan het gebruik van internet in de prospectie, aan de wijze waarop bestellingen worden doorgegeven, aan contractvoorwaarden (betaling, aansprakelijkheid...) en aan de problematiek van de confidentialiteit en de bescherming van intellectuele eigendomsrechten. Iedere distributeur is op termijn immers een potentiële (distributeur van een) concurrent.

2.2 Vormvereisten

Ook de overeenkomst zelf is vormvrij, maar wordt omwille van het bewijs best schriftelijk aangegaan. Een uitzondering bestaat opnieuw voor overeenkomsten met betrekking tot onroerend goed, roerend goed boven 20.000 baht en merklicentieovereenkomsten.

2.3 Rechten en plichten

De distributieovereenkomst is een verkoopovereenkomst op continue basis. De distributeur koopt goederen van de concessiegever en verkoopt deze verder. Hij wordt dus

eigenaar van de goederen. De gewone regels van de koop zijn van toepassing. Hij zal bijkomend naar best vermogen de goederen moeten promoten voor de fabrikant om de verkoopcijfers de hoogte in te krijgen. Verder heeft de distributeur ook een informatieverplichting ten opzichte van de fabrikant (bijzonderheden van de lokale markt, cijfers, mogelijke verbeteringspunten enz.) en moet hij een boekhouding voeren.

De verdeler of fabrikant heeft eveneens enkele verplichtingen tegenover zijn distributeur. In de eerste plaats moet deze steeds voldoende goederen kunnen leveren op vraag van de distributeur en dit op continue basis (stock aanhouden), behoudens uitzonderlijke omstandigheden. Bovendien moet de fabrikant zelf het eigendomsrecht (titel) hebben over de goederen. Zonder deze titel kan geen sprake zijn van verkoop. Verder moet de fabrikant zich ook houden aan de exclusiviteit die hij zijn distributeur gegeven heeft (zie punt 2.4).

In de tweede plaats moet de concessiegever een waarborg voorzien bij een gebrek aan geleverde producten. Uit de overeenkomst moet blijken of herstelling, vervanging of annulering van de bestelling mogelijk en wensbaar is. De leverancier kan eveneens training geven, technische ondersteuning bieden en publiciteit verzorgen.

2.4 Exclusiviteit

De concessiegever kan exclusiviteit verlenen aan zijn distributeur. In dat geval is het belangrijk dat het rayon waarbinnen de distributeur exclusiviteit verleend wordt, duidelijk afgebakend wordt. Dit kan geografisch, op basis van bepaalde sectoren of via het potentieel klantenbestand. Bovendien moet opnieuw rekening gehouden worden met s. 28 Trade Competition Act dat stelt dat geen verbod opgelegd kan worden aan personen in het rayon van de distributeur om rechtstreeks bij de buitenlandse leverancier aan te kopen.

Naast de beperking aan de distributeur d.m.v. het rayon dat hem toegekend wordt, kan een verbod opgelegd worden aan de distributeur om concurrerende producten te verkopen in dat rayon.

2.5 Vergoeding

De distributeur krijgt geen bijzondere vergoeding van de concessiegever gezien de marges die de distributeur heeft tussen aankoop- en verkoopprijs zijn 'vergoeding' uitmaken. Verder zal de distributeur in de meeste gevallen geacht worden bijkomende kosten te maken om de relatie te bestendigen d.m.v. promotie, het aankopen van stocks, technische assistentie verlenen aan klanten enz.

2.6 Duur en opzegging

Omwille van het duurzame karakter van de samenwerking moet de opzegging van een distributieovereenkomst 'op redelijke wijze' gebeuren. Er is geen wettelijke bescherming voor de distributeur, zoals deze in België wel bestaat. De beëindigingsmodaliteiten en opzeggingstermijn kunnen dus in principe vrij afgesproken worden in de overeenkomst, al moeten ze redelijk zijn.

De overeenkomst kan, in het licht van de investeringen die een importeur verondersteld wordt te hebben gemaakt, in geen geval eenzijdig zonder opzegging door de fabrikant beëindigd worden tenzij hiervoor een gegronde reden bestaat of tenzij de opzegging het gevolg is van een schending door de concessienemer van de overeenkomst. Anders kan een schadevergoeding verschuldigd zijn.

Deze vergoeding zal echter beperkt blijven gezien de Thaise rechter geen rekening houdt met de afhankelijkheid van de distributeur, de investeringen die hij deed, de duur van de relatie, de opgebouwde goodwill of merklicenties. In tegenstelling tot een agentuurovereenkomst heeft de distributeur geen retentierecht. Dit alles kan wel contractueel afgesproken worden.

De fabrikant kan verder minimumverkoopprijzen afspreken met de distributeur. Indien deze niet door de distributeur gehaald worden, kan de overeenkomst in principe beëindigd worden.

Hoewel de distributeur per definitie onafhankelijk is van de concessiegever, kan deze toch een niet-concurrentiebeding laten opnemen in de overeenkomst welke van toepassing wordt na beëindiging van de overeenkomst.

Ook de uitwinning- of klantenvergoeding wordt niet wettelijk geregeld. Dit kan dus ook beter in de overeenkomst opgenomen worden.

2.7 Rechtskeuze

Net als voor agentuurovereenkomsten wensen Belgische exporteurs de contracten voor een concessie van alleenverkoop die zij met hun buitenlandse partners afsluiten dikwijls aan Belgisch recht te onderwerpen.

Wat de toepassing van Belgisch recht op buitenlandse (i.c. Thaise) concessies van alleenverkoop betreft, heeft het Belgische Hof van Cassatie, na een lange discussie in de rechtsleer en uiteenlopende rechterlijke uitspraken, op 6 april 2006 geoordeeld dat de wet van 27 juli 1961 NIET van toepassing is op alleenverkoopovereenkomsten met uitwerking buiten België die contractueel aan Belgisch recht onderworpen waren. Alleen als het contract de wet van 27 juli 1961 uitdrukkelijk van toepassing verklaart, kan de voor onbepaalde duur aangestelde alleenverkoper de bescherming van deze wet inroepen.

Cassatie oordeelt m.a.w. dat wanneer een verkoopconcessie uitsluitend buiten het Belgische grondgebied uitwerking heeft – bijvoorbeeld in Thailand – ingeval van beëindiging van die verkoopconcessie, de dwingende bepalingen van de Alleenverkoopwet enkel toepasselijk zijn wanneer de overeenkomst tussen concessiehouder en concessiegever uitdrukkelijk die wet toepasselijk stelt op de overeenkomst tussen de partijen (cf. RW nr. 10, 04/11/2006).

2.8 Retail and Wholesale Business Act

In 2005 werd een ontwerp van wet geschreven voor een Retail and Wholesale Business Act in Thailand. Deze wet moet de markt van de grote detailhandels welke groter zijn dan 1000m² en jaarlijks een omzet draaien van meer dan 1 miljard baht beter reguleren door de overheidscontrole op dit soort winkels te verhogen. De Thaise wetgever wil zo de vele plaatselijke winkeltjes beter beschermen tegen de voornamelijk buitenlandse multinationals. De wet is al op veel protest gestuit, maar zou nu toch in het komende jaar in voege treden.¹⁵

15. http://www.oxfordbusinessgroup.com/economic_updates/thailand-strengthening-retail;http://madb.europa.eu/madb/barriers_details.htm?barrier_id=095304&version=1.



INTERNATIONAAL PRIVAATRECHT

1 PROCEDEREN IN THAILAND

De Wereldbank verzamelt op zijn website <http://www.doingbusiness.org/> voor alle landen ter wereld praktische informatie over de wijze waarop contracten gerechtelijk kunnen worden afgedwongen.

Op de pagina 'Enforcing Contracts' (<http://www.doingbusiness.org/Explore-Topics/EnforcingContracts/>) wordt meer precies land per land een overzicht gegeven van het aantal procedures, de duur en de kostprijs, gerekend vanaf de inleiding van de procedure tot en met de tenuitvoerlegging. Wat deze informatie interessanter maakt, is dat telkens ook de contactgegevens van de advocatenkantoren worden meegedeeld die deze informatie hebben verzameld.

Uit dit overzicht voor 2013 blijkt dat een gerechtelijke procedure in Thailand meer procedurestappen doorlopen moeten worden (36 t.o.v. 26 in België), maar dat de duurtijd toch een stuk korter is dan in België (440 t.o.v. 505 dagen). Vooral de lange duur van de debatten en het vonnis in België zijn hier de oorzaak van. Wat de kostprijs betreft, ligt deze voor Thailand en België ongeveer gelijk (een gemiddelde van 15% van de vordering in Thailand ten opzichte van een gemiddelde in België van 17,7%). Wat de uitvoering van de gerechtelijke uitspraak betreft (en daar komt het toch op aan), scoort België net beter dan Thailand: een tenuitvoerlegging neemt zo'n 90 dagen in beslag tegenover 120 in Thailand. De kosten zijn percentueel gezien gelijk (gemiddeld zo'n 3% van de vordering). Het algemene plaatje is met andere woorden vrij positief voor Thailand dat een 23^{ste} plaats inneemt op 185 door de Wereldbank onderzochte landen.

Thailand – Gerechtelijke procedures (2013) – 23^{ste} plaats/185

Aantal procedures	36
Duur (aantal dagen)	440
Dagvaarding en voorbereiding	60
Debatten en vonnis	260
Tenuitvoerlegging	120
Kost (% van de vordering)	15
Honorarium advocaat	10
Gerechtskost	2
Uitvoeringskost	3

België – Gerechtelijke procedures (2013) – 18^{de} plaats/185

Aantal procedures	26
Duur (aantal dagen)	505
Dagvaarding en voorbereiding	15
Debatten en vonnis	400
Tenuitvoerlegging	90
Kost (% van de vordering)	17,7
Honorarium advocaat	10
Gerechtskost	4,7
Uitvoeringskost	3

Gezien in Thailand geen onderscheid gemaakt wordt tussen burgerlijke en commerciële zaken (deze vloeien allemaal voort uit de Civil and Commercial Code), komen deze zaken in eerste aanleg allemaal voor de Court of First Instance welke territoriaal en materieel bevoegd is. Gezien de hele procedure in het Thai verloopt, de documenten eveneens in deze taal opgesteld moeten worden en het Thaise recht enkele bijzondere procedures kent, zal een Thaise advocaat onder de arm genomen moeten worden.

Een buitenlander die niet in Thailand gedomicilieerd is, zal er een zaak kunnen aanhangig maken wanneer het voorwerp van de zaak in Thailand kan gelokaliseerd worden, indien de verweerder in Thailand is gevestigd of er zaken deed of er vertegenwoordigd werd in de laatste twee jaar voor de aanhangigmaking.

Naast de Courts of First Instance kunnen buitenlanders eveneens een zaak aanhangig maken voor het Central Intellectual Property and International Trade Court in Bangkok (<http://www.ipitc.coj.go.th/index.php?co=en>). Dit hof is opgericht door de Act for the Establishment of and Procedure for Intellectual Property and International Trade Court B.E. 2539 (1996). Naast intellectuele eigendomszaken, kunnen ook alle geschillen met betrekking tot buitenlandse handel door dit hof beslecht worden. Zo is dit bevoegd om geschillen te horen over internationale koop-, diensten-, transport- of verzekeringscontracten. Ook zaken met betrekking tot documentaire kredieten, antidumpingrechten, subsidiëring kunnen aan bod komen. Door de formalistische hoorzittingen verloopt een procedure voor deze rechtbank een stuk sneller dan voor de gewone rechtbanken van eerste aanleg in Thailand. Binnen het jaar worden de meeste zaken er afgerond.

2 GESCHILLENBESLECHTING

Hoewel clausules aangaande rechtskeuze en geschillenregeling doorgaans achteraan in de overeenkomst komen en de onderhandelingen 'afsluiten', vormen zij het werkelijke sluitstuk van de juridische organisatie van elke overeenkomst.

Omdat dit thema niet tot het 'operationele gedeelte' van de afspraken behoort – de onderneming zou van deze bepaling liever nooit toepassing moeten maken

– laten ondernemers deze materie niettemin vaak over aan hun juridische adviseurs ... en, omdat zij niet telkens opnieuw advies willen inwinnen, aan standaardoplossingen ('boilerplate clauses').

Nochtans volstaat het geenszins om een sluitend contract te onderhandelen als het contract op deze kwestie geen antwoord biedt. Minstens even belangrijk is immers de garantie dat koper en verkoper de wettelijke voorschriften en contractuele afspraken ook effectief kunnen afdwingen. De zekerheid m.a.w. dat de prijscalculatie klopt die op basis van de bereikte afspraken werd gemaakt.

Er bestaan verschillende technieken van internationale geschillenbeslechting die elk hun voor- en nadelen hebben (kostprijs, afdwingbaarheid, snelheid...). Bovendien kunnen de duur en de kosten van procedures, juridische vertegenwoordiging, enz. van land tot land en van procedure tot procedure sterk verschillen. Daarom bestaan geen 'standaardoplossingen' en moet een ondernemer voor elke situatie opnieuw onderzoeken welke techniek van geschillenbeslechting het meest geschikt is.

Het antwoord op die vraag hangt af van verschillende factoren:

- bent u waarschijnlijk verweerder (bv. de verkoper die vooraf betaald werd) of eiser (bv. de opgezegde handelsagent)?
- moet de vertrouwelijkheid van de rechtspleging gewaarborgd blijven?
- waar is er uitvoering van het vonnis mogelijk?

Het antwoord op deze vragen zal bepalen hoe snel – of hoe traag – de procedure zou moeten verlopen, wat ze mag kosten, of de uitvoering gemakkelijk moet zijn dan wel quasi onmogelijk, enz.

Als intellectuele eigendomsrechten en bedrijfsgeheimen op het spel staan, gaat u bijvoorbeeld best niet naar een openbare rechtbank maar in arbitrage. Als u met ingewikkelde contracten in het Engels werkt, vermijdt u wellicht eveneens best de 'gewone' rechtbanken omdat dan alles (naar het Thai of het Nederlands) moet worden vertaald.

Hierbij mag men nooit uit het oog verliezen dat, ook in het geval dat men in de overeenkomst geen regeling van geschillenbeslechting afsprekt, eventuele geschillen moeten

kunnen worden opgelost. Alleen zal in dat geval de door de toepasselijke wetgeving opgelegde werkwijze gevolgd moeten worden en niet de contractueel gekozen techniek.

Dat betekent dat het ontbreken van een keuze in het contract, hetzij voor de geschillenregeling, hetzij voor het toepasselijke recht, niettemin steeds een keuze inhoudt ... maar dan voor de wettelijke regeling.

3 VERDRAGEN

België en Thailand hebben wat de internationale handel betreft geen relevante verdragen gesloten. Contracten worden daarom door nationaal recht geregeld.

België en Thailand hebben bijvoorbeeld geen verdragrechtelijke regeling over de rechtskeuze in internationale overeenkomsten. Ook de wederzijdse erkenning van rechterlijke uitspraken wordt niet geregeld door een verdrag waaraan België en Thailand beiden partij zijn.

4 RECHTSKEUZE IN HET THAISE IPR

Het Thaise internationaal privaatrecht volgende uit de Act on Conflicts of Law B.E. 2481 (1938) bepaalt dat de rechtskeuze in de eerste plaats een zaak is tussen de onderhandelende partijen (s. 3). De partijautonomie speelt volledig in contractuele relaties met een buitenlands element. De rechtskeuze mag echter niet ingaan tegen de Thaise openbare orde en goede zeden (s. 5).

Indien de partijen geen rechtskeuze maken in hun overeenkomst, expliciet noch impliciet, dan bepaalt het Thaise IPR in sectie 13 dat wanneer de partijen een verschillende nationaliteit hebben, het recht van toepassing is van de plaats waar de overeenkomst is opgesteld. Werd het contract op afstand opgesteld, dan geldt het recht van de plaats waar het contract uitwerking heeft.

Thaise rechtbanken zullen wanneer zij geconfronteerd worden met een clause van rechtskeuze het gekozen (buitenlands) recht toepassen. De partijen moeten er echter voor zorgen dat de wettelijke draagwijdte van het gekozen recht duidelijk is door een kopie met Thaise vertaling aan het hof te overhandigen. In het merendeel van de gevallen zal echter de rechtskeuze overeenkomen met de rechtbankkeuze, waardoor de rechter zijn eigen recht zal kunnen toepassen, maar dit is dus geen verplichting.

5 FORUMKEUZE IN HET THAISE IPR

Partijen kunnen naar Thais recht vrij de bevoegde rechtbank kiezen. Deze keuze zal schriftelijk in de overeenkomst opgenomen moeten worden. Deze vrijheid wordt echter in belangrijke mate ingeperkt. Sectie 4 (1) van de Civil Procedure Code stelt namelijk dat de territoriaal bevoegde rechtbank deze is waar de verweerder gevestigd is of waar de oorzaak van het geschil is ontstaan. De bepalingen uit de Civil Procedure Code zijn van openbare orde en volgende uit sectie 150 van de Civil and Commercial Code kan van zulk een bepaling niet afgeweken worden. Om deze reden zal een exclusieve forumkeuze niet kunnen beletten dat het geschil ook correct voor een Thaise rechtbank aangespannen kan worden ingevolge sectie 4 (1).

Verder moet er nog rekening gehouden worden met het feit dat buitenlandse uitspraken niet in Thailand zullen kunnen worden ten uitvoer gebracht. Hiervoor moet men een uitspraak krijgen van een Thaise rechter. Het eerder uitgesproken vonnis zal louter als bewijsstuk kunnen dienen voor de Thaise rechter, maar deze is niet verplicht dit vonnis te volgen.

6 EXEQUATUR

Zoals in bovenstaande paragraaf reeds aangehaald, zal een buitenlands vonnis niet ten uitvoer gelegd kunnen worden in Thailand. Een nieuwe procedure voor

de Thaise rechter zal aangespannen moeten worden waarbij de zaak volledig over gedaan wordt. Het buitenlands vonnis geldt enkel als bewijs voor de Thaise rechter, maar een exequatur is dit dus zeker niet.

7 ARBITRAGE

Geschillen in internationale handelstransacties kunnen ook via arbitrage worden beslecht. Een scheidsrechterlijk beding of arbitragebeding is een afspraak waarbij de partijen in hun contract overeenkomen om eventuele toekomstige geschillen niet aan een gewone (staats)rechtbank voor te leggen, maar aan een vrij gekozen instantie of vrij gekozen personen. Arbitrage is dus geen minnelijke regeling, maar leidt tot een bindende (buitengerechtelijke) uitspraak die de partijen moeten uitvoeren. Eenmaal zij een arbitrageclausule hebben ondertekend, kunnen zij hun zaak niet meer voor een gewone rechtbank brengen.

Arbitrage heeft een aantal voordelen:

- kortere procedure (zeker voor complexe geschillen);
- vrije rechts- en taalkeuze (geen noodzaak tot vertaling van de contractstukken);
- geheime en informele procedure (bv. waar confidentialiteit belangrijk is);
- onafhankelijker, vooral wanneer een arbiter in een derde land oordeelt in geschillen met overheid of staatsbedrijven;
- meer ruimte voor pragmatisme en billijkheid;
- er is een wereldwijd verdrag tot erkenning van arbitrale uitspraken. Zeker gezien de onmogelijkheid om Belgische vonnissen ten uitvoer te laten brengen in Thailand, is dit belangrijk. Het is namelijk niet voldoende om gelijk te krijgen in een zaak, maar ook om het vonnis uit te kunnen voeren.

Toch is arbitrage niet altijd de beste oplossing:

- (vaak) geen hoger beroep mogelijk;
- kostprijs (arbiters zijn duurder dan rechtbanken);
- problemen in verband met voorlopige maatregelen en dwanguitvoering;
- bepaalde materies zijn uitgesloten van arbitrage.

Arbitrage wordt in Thailand geregeld door de Arbitration Act B.E. 2545 (2002), welke in lijn is met het UNCITRAL Mode. Een Engelse vertaling is terug te vinden op: <http://www.thailawforum.com/database1/arbitration-act.html>. Deze wet is zowel van toepassing op clauses in nationale als in internationale overeenkomsten.

Deze wet stelt dat een arbitrageclause steeds schriftelijk overeengekomen moet worden (s. 11 Arbitration Act). De keuze voor arbitrage kan contractueel worden vastgelegd in de basisovereenkomst, in een afzonderlijke overeenkomst of achteraf, na het ontstaan van het geschil.

In een arbitrageovereenkomst is het niet voldoende het bevoegde college aan te duiden in een standaardclause. Ook aan andere punten moet aandacht besteed worden: de werkingssfeer van de overeenkomst (welke geschillen?), de toepasselijke rechtsregels, de zetel van de procedure, het aantal arbiters dat aangeduid wordt (doorgaans één of drie), de nationaliteit van deze arbiter(s), de taal van de arbitrage, een confidentialiteitsclause enz.

Partijen kunnen kiezen voor geïnstitutionaliseerde arbitrage-instanties of zij kunnen zelf het volledige kader vaststellen waarbinnen de arbiters zullen optreden. De partijen kunnen een clause van een bestaande arbitrage-instantie overnemen met de verwijzing naar het gekozen arbitragehof. Gerenommeerde arbitragehoven zijn onder andere ICC Parijs, Stockholm of LCIA. Maar deze procedures zijn zeer duur en ook de wachttijden kunnen sterk uitlopen.

Partijen die de voorkeur geven aan een Belgisch arbitragecentrum kunnen terecht bij het Belgisch Centrum voor Arbitrage en Mediatie (CEPINA; <http://www.cepani.be/NL/>). Dit centrum heeft de naam betrouwbaar en onafhankelijk te zijn.

Het belangrijkste Thaise college voor handelsarbitrage is het Thai Arbitration Institute (TAI; <http://www.adro.coj.go.th/>). Op de website van deze instelling zijn ondermeer de procedure, de kosten van een arbitrageprocedure, modelclausules en een lijst van mogelijke arbiters terug te vinden.

Het belangrijkste voordeel bij arbitrage is dat de arbitrale uitspraak niet enkel in Thailand erkend wordt, maar ook kan ten uitvoer gelegd worden (afdwingbaarheid). Ingevolge s. 41 is dit mogelijk indien Thailand een overeenkomst sloot met het land waar de arbitrale uitspraak is uitgesproken. Aangezien zowel België als Thailand het Verdrag van New York van 1958 ('Overeenkomst inzake Erkenning en Tenuitvoerlegging van Buitenlandse Arbitrale vonnissen') geratificeerd hebben, is dit geen probleem en kan de eenvoudigere procedure tot tenuitvoerlegging gevolgd worden zoals in het verdrag beschreven.

Uit s. 42 volgt eveneens dat de Thaise rechter, welke binnen drie jaar gevat moet worden, voldoende heeft aan een afschrift van de arbitrale uitspraak en een vertaling naar het Thai van het volledige document om de tenuitvoerlegging te bevelen. Dit laatste zal de grootste hindernis vormen voor de tenuitvoerlegging.

Indien een partij de tenuitvoerlegging van een arbitrale uitspraak wil tegengaan of wil aanpassen, moet hij deze uitspraak binnen 90 dagen voor de Thaise rechter aanvechten. Deze 'recourse against award' wordt beschreven in s. 40 van de Arbitration Act. De rechter heeft de mogelijkheid de uitspraak te herroepen, corrigeren, herinterpreteren of een bijkomende vergoeding te voorzien.

Verder kan de rechter de tenuitvoerlegging weigeren wanneer een partij ingevolge s. 43 kan aantonen dat de tegenpartij onbekwaam was om een arbitrage-clausule af te sluiten, de uitspraak niet bindend is onder het gekozen recht, hij zich niet naar behoren heeft kunnen verdedigen (slechte oproeping enz.), de uitspraak een geschil regelt dat niet onder de arbitrageclausule viel waardoor de uitspraak door een rechtbank naast zich neergelegd mag worden, de samenstelling van de arbiters of de procedure niet in lijn was met de afspraken in de clausule.

De rechter kan zelf ook de arbitrale uitspraak naast zich neerleggen indien deze een geschil regelt dat wettelijk niet in arbitrage mag worden behandeld of indien de erkenning en tenuitvoerlegging zou ingaan tegen de openbare orde of goede zeden in Thailand (s. 44).

Deze bijdrage werd bijgewerkt tot december 2012.



Flanders Investment & Trade

Gaucheretstraat 90

1030 Brussel

☎ +32 2 504 87 11

www.flandersinvestmentandtrade.be

Brussel Invest & Export

Louizalaan 500, bus 4

1050 Brussel

☎ +32 2 800 40 00

www.brusselinvestexport.be

Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers

Sainteletteplein 2

1000 Brussel

☎ +32 2 421 82 11

www.wallonia-export.be

Agentschap voor Buitenlandse Handel

Montoyerstraat 3

1000 Brussel

☎ +32 2 206 35 11

www.abh-ace.be



Flanders Investment & Trade
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen



BRUSSEL
invest & export



**agentschap voor
buitenlandse handel**

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER: MARC BOGAERTS

AUTEUR: SOFIE ALBERT

GRAFISCHE VORMGEVING EN UITVOERING: CIBLE COMMUNICATION
(WWW.CIBLE.BE)

GEDRUKT OP PAPIER MET EEN FSC-LABEL

DEZE STUDIE IS OOK BESCHIKBAAR OP DE WEBSITE VAN
HET AGENTSCHAP VOOR BUITENLANDSE HANDEL: WWW.ABH-ACE.BE

Hoewel alles in het werk werd gesteld om nauwkeurige en actuele informatie te geven, kunnen noch het Agentschap voor Buitenlandse Handel, noch zijn partners (Flanders Investment and Trade, Brussel Invest & Export en Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers) verantwoordelijk worden gesteld voor fouten, weglatingen en leugenachtige verklaringen. Ze kunnen evenmin verantwoordelijk worden gesteld voor het gebruik of de interpretatie van de informatie in deze studie. Deze studie heeft niet de bedoeling advies te verstrekken.

DATUM VAN PUBLICATIE: JANUARI 2013