

UITVOEREN NAAR
TURKIJE



Algemeen juridisch en
reglementair kader

15 - 19 OKTOBER 2012



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



agentschap voor
buitenlandse handel

INHOUD

INLEIDING	7
DEEL 1: INVOERREGLEMENTERING EN DOCUMENTEN BIJ INVOER.....	17
DOUANEREGLEMENTERING: ALGEMEEN KADER	19
1. PRAKTISCHE BENADERING VAN DE TURKSE INVOERREGLEMENTERING.....	21
2. INTERNATIONALE INTEGRATIE	25
2.1. TURKIJE EN DE EUROPESE UNIE.....	25
2.2. BILATERALE VRIJHANDELSAKKOORDEN.....	32
2.3. OVERIGE REGIONALE AKKOORDEN	32
2.4. WTO.....	33
DOUANEREGLEMENTERING: INVOERFORMALITEITEN	35
1. WETTELIJK KADER	37
2. INVOERVERBODEN	37
3. VERGUNNINGEN EN ANDERE INVOERRESTRICTIES.....	38
4. DE AANGIFTE.....	40
5. DOUANEWAARDE	45
6. INVOERRECHTEN	46
7. OORSPRONG.....	49
8. BIJKOMENDE HEFFINGEN.....	54
8.1. BTW	54
8.2. SPECIAL CONSUMPTION TAX	55
8.3. ANTIDUMPINGRECHTEN EN COMPENSERENDE RECHTEN	56
8.4. TARIEFQUOTA.....	56
8.5. OVERIGE HEFFINGEN	57
9. VRIJHANDELSZONES.....	58
10. TIJDELIJKE INVOER – PROMOTIEMATERIAAL EN STALEN.....	58
11. LEGALISATIE.....	61
PRODUCTCERTIFICATEN.....	65
1. NORMALISATIE EN CERTIFICERING.....	67





2. BIJZONDERHEDEN.....	68
2.1. DIEREN EN DIERLIJKE PRODUCTEN	70
2.2. PLANTEN EN PLANTAARDIGE PRODUCTEN	72
2.3. CITES.....	72
2.4. MEDICIJNEN, MEDISCHE APPARATUUR EN COSMETICA	72
2.5. TEXTIEL	73
2.6. OVERIGE.....	75
 VERPAKKING EN ETIKETTERING.....	77
1. VERPAKKING	79
2. CONSUMENTENVERPAKKING EN ETIKETTERING	80

DEEL 2: ZAKENDOEN IN TURKIJE	83
INTERNATIONALE KOOPVEREENKOMSTEN	89
1. RECHT EN CONTRACTEN	91
2. CONTRACTEN EN MODELCONTRACTEN	92
3. WEENS KOOPVERDRAG	94
4. INTERN KOOPRECHT.....	95
4.1. CODE OF OBLIGATIONS	95
4.2. CODE OF COMMERCE.....	97
5. VORMVEREISTEN.....	98
6. TAAL	98
7. VERJARING.....	98
8. NIET-CONFORME LEVERING	99
9. BETALING	101
 AGENTUUR EN DISTRIBUTIE.....	105
1. INLEIDING.....	107
2. AGENTUUR.....	108
3. CONCESSIE VAN ALLEENVERKOOP	115



OPRICHTING VENNOOTSCHAP	121
1. INLEIDING.....	123
2. EEN VERTEGENWOORDIGINGSKANTOOR (İRTİBAT BÜROSU).....	125
3. EEN BIJKANTOOR (ŞUBE)	126
4. EEN DOCHTERONDERNEMING	127
4.1. NAAMLOZE VENNOOTSCHAP (ANONİM ŞİRKET)	127
4.2. VENNOOTSCHAP MET BEPERKTE AANSPRAKELIJKHEID (LIMITED ŞİRKET)	128
4.3. BURGERLIJKE VENNOOTSCHAP	128
4.4. JOINT VENTURE	129
UITVOEREN VAN WERKEN	131
1. INLEIDING.....	133
2. VENNOOTSCHAPSBELASTING	133
3. BTW-ASPECTEN.....	135
3.1. FACTURATIE VAN DE PRESTATIES.....	135
3.2. LEVERING VAN DE GOEDEREN	136
3.3. TERUGGAAF VAN BTW DIE IN TURKIJE WORDT BETAALD.....	136
4. DETACHERING VAN PERSONEEL.....	137
4.1. PERSONENBELASTING	137
4.2. ARBEIDSWETGEVING EN SOCIALE ZEKERHEID	138
4.3. VERBLIJFS- EN WERKVERGUNNINGEN	141
INTERNATIONAAL PRIVAATRECHT	145
1. PROCEDEREN IN TURKIJE.....	147
2. GESCHILLENBESLECHTING.....	150
3. VERDRAGEN.....	151
4. RECHTSKEUZE IN HET TURKSE IPR	152
5. FORUMKEUZE IN HET TURKSE IPR	152
6. EXEQUATUR	153
7. ARBITRAGE.....	154





INLEIDING



De Republiek Turkije (in het Turks: *Türkiye Cumhuriyeti*), hierna kortweg Turkije, wordt wel vaker “de brug tussen oost en west” genoemd. Niet alleen omdat het land deels in Europa en deels in Azië gelegen is, maar ook omdat Turkije, hoewel een seculiere en democratische staat, een voornamelijk islamitische bevolking heeft en dus zeggenschap heeft in de islamitische wereld die na 9/11 danig doorheen werd geschud. Ook in de Westelijke Balkan is de rol van Turkije niet uitgespeeld. Deze politieke rol als stabilisator in de omringende gebieden is van groot belang.

Turkije is naast een belangrijke politieke partner voor het westen echter ook een belangrijke economische partner. Nadat het land in 2001 de zwaarste economische crisis in haar moderne geschiedenis meemaakte, kroop het land uit het dal en liet het jaar na jaar spectaculaire groeicijfers van het bbp optekenen. Daarenboven worden de begrotingstekorten beter gecontroleerd. Ook is de financiële sector gesaneerd. Na de crisis zorgde een IMF-programma voor een beter gereguleerde financiële markt en een vernieuwd bankensysteem. Verder is de handel met het buitenland dankzij nieuwe en hervormde wetgeving gemoderniseerd. In deze liberalisering en modernisering wordt het land geholpen door een jonge, actieve bevolking. Momenteel telt het land zo'n 80 miljoen inwoners en kent het een bevolkingsgroei die stukken hoger ligt dan in Europa. Turkije wordt dan ook genoemd als één van de landen behorende tot de *Next Eleven* waarvan samen met de BRIC-landen verwacht wordt dat zij het economische mooie weer zullen maken de komende jaren.

Deze dynamische economische rol in de regio zal Turkije de komende jaren zeker nog verder uitbouwen. Zo profileert Turkije zich voor Europese ondernemers meer en meer als bevoorrechte toegangspoort naar de nieuwe groeimarkten in het Midden-Oosten en Noord-Afrika. Ook wat betreft energiezekerheid is Turkije een belangrijke partner voor Europa. Dankzij de oliepijplijn Baku-Tbilisi-Ceyhan en de gaspijpleiding die gas uit Centraal-Azië door Turkije vervoert, wordt Europa minder afhankelijk van andere landen voor haar energietoevoer.





Dat het land zich geleidelijk hervormt, is ook te zien aan de groeiende industrie- en dienstensector. Naast de traditionele textielsector, zijn nu ook de automobiel-, bouw- en elektronicasector belangrijke groeipolen. Toch mag de landbouwsector niet vergeten worden. Deze is nog steeds goed voor zo'n 25% van de tewerkstelling in Turkije. De landbouwsector wordt dan ook erg beschermd via quota, hoge invoerrechten enz.

Het grootste pijnpunt voor de Turkse economie is het forse handelstekort dat het land reeds decennia met zich mee draagt en het hiermee samenhangende tekort op de lopende rekeningen. Hoewel het tekort begin 2012 een stuk werd teruggedrongen, ondermeer door een verzwakte lira, is het probleem structureel.

De hoofdstad van Turkije is Ankara met zo'n 5 miljoen inwoners, maar veruit de grootste stad is Istanbul met meer dan 13 miljoen inwoners. Andere belangrijke centra zijn Izmir, Bursa, Adana, Gaziantep, Konya en Antalya. Turkije bestaat uit 81 provincies die sterk van elkaar verschillen wat betreft bevolkingsaantallen, economische activiteiten, rijkdom en klimaat. Turkije grenst zowel aan de Zwarte Zee, de Middellandse Zee, de Zee van Marmara als aan de Egeïsche Zee en heeft dan ook vele zeehavens. De belangrijkste zijn: Aliaga, Diliskelesi, Eregli, Izmir, Izmit (Kocaeli), Mercin (Icel), Limani en Yarimca.

Sinds Atatürk in 1923 Turkije seculariseerde, sloeg het land een nieuwe richting in, weg van het gecentraliseerd islamitisch bestuur. Turkije kan dan ook beschouwd worden als een parlementaire democratie. Het land heeft een parlement met een eenkamerstelsel. De 550 leden van de Grand National Assembly (*Türkiye Büyük Millet Meclisi*) worden net als de premier van het land om de vier jaar verkozen. Bij de laatste nationale verkiezingen van 12 juni 2011 won de AKP, de partij van premier Recep Tayyip Erdoğan, andermaal de verkiezingen. De AKP is een islamitische geïnspireerde centrum-rechtse politieke partij. Ook de president van Turkije, Abdullah Gül, is lid van deze partij. Hij werd herverko-



zen in de laatste presidentsverkiezingen van 2007. De presidentsverkiezingen vinden om de vijf jaar plaats.

Turkije kent een civil law-systeem, gebaseerd op het Europees continentaal recht. Formele wetteksten vormen dus de basis en rechterlijke uitspraken hebben geen kracht van wet (precedentwaarde). Bij het schrijven van de moderne seculiere wetboeken werden verschillende Europese (voornamelijk Zwitserse) wetteksten als voorbeeld genomen. Alle wetgeving wordt gepubliceerd in het Turkse Publicatieblad (T.C. Resmi Gazete; <http://www.resmigazete.gov.tr/default.aspx>). Opzoeken zijn het eenvoudigst via de zoekfunctie ("*gelişmiş arama*"); er kan worden gezocht op naam, datum van uitvaardiging of publicatie, nummer enz.

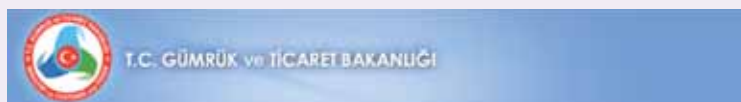
Turkije kent een gerechtelijke organisatie die sterk op de onze lijkt. De algemene rechtbanken zijn opgedeeld in vrederechten voor kleinere zaken (tot ongeveer 7200 lira) en rechtbanken van eerste aanleg voor zaken boven dit bedrag of hoger beroep tegen uitspraken van de lagere rechtbanken. Appeal courts (hoven van beroep) behandelen het hoger beroep tegen uitspraken van de rechtbank van eerste aanleg. Deze rechtbanken behandelen zowel strafzaken als burgerlijke zaken. Bijzondere rechtbanken oordelen over familiezaken, jeugdzaken, verkeerszaken, arbeidszaken, consumentenzaken enz. Het supreme court of appeals (*Yargıtay Başkanlığı*) treedt op als cassatierechtbank. Naast de algemene rechtbanken zijn ook bijzondere hoven opgericht voor militaire en administratieve zaken. Het Grondwettelijk Hof (*Anayasa Mahkemesi*) tenslotte controleert alle handelingen van de Turkse instellingen op hun grondwettelijkheid.

Voor wie op zoek is naar een nuttig vertrekpunt om meer te weten te komen over de invoerformaliteiten in Turkije, is er de website van de Turkse douaneadministratie (Ministerie van Douane en Handel; <http://eski.gumruk.gov.tr/ENG/homepage/Pages/default.aspx>). Deze web-





site bevat heel wat nuttige informatie over de Turkse douaneformaliteiten, wetgeving, externe betrekkingen enz. De meeste informatie is echter enkel in het Turks consulteerbaar.



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

» **Customs Tariff Information and Legislation of Turkey in English**

<http://www.tariff-tr.com/>

Website met de geldende Turkse douanetarieven, wetgeving en informatie rond investeren, import & export, het belastingssysteem, vrijhandelszones enz. Bepaalde delen van de website zijn enkel te bereiken na inschrijving en betaling.

» **Türkiye Büyük Millet Meclisi (Turks nationaal parlement)**

<http://www.tbmm.gov.tr/english/english.htm>

Website over de werkzaamheden van het parlement met informatie over de leden en een mogelijkheid tot het opzoeken van wetgeving en de Engelse vertaling van de Turkse grondwet.

» **Website van de president, Abdullah Gül**

<http://www.tccb.gov.tr/pages/>

» **Website van de Eerste Minister, Recep Tayyip Erdoğan**

<http://www.basbakanlik.gov.tr/Forms/pMain.aspx>

» **Belangrijkste ministeries voor deze studie:**

- **<http://www.mfa.gov.tr/default.en.mfa>**

Ministerie van Buitenlandse Zaken



- <http://www.abgs.gov.tr/?p=1&l=2>
Ministerie voor EU-aangelegenheden
- www.icisleri.gov.tr
Ministerie van Binnenlandse Zaken
- www.adalet.gov.tr / <http://www.justice.gov.tr/>
Ministerie van Justitie
- <http://www.economy.gov.tr/>
Ministerie van Economische Zaken
- www.treasury.gov.tr
Schatkist
- www.maliye.gov.tr
Ministerie van Financiën
- <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/eng/>
Centrale Bank

» Consulaire website van de Republiek Turkije

<http://www.konsolosluk.gov.tr>

Website met alle mogelijke procedures wat betreft visa, werkvergunningen en andere consulaire procedures.

» Grondwettelijk Hof

<http://www.anayasa.gov.tr/index.php?lang=1>

» Hooggerechtshof (Cassatie)

<http://www.yargitay.gov.tr/eng/index2.php?pgid=2>

» Istanbul Stock Exchange

<http://www.ise.org>

» Invest in Turkey

<http://www.invest.gov.tr/en-US/Pages/Home.aspx>

Dit is de Turkse One-Stop-Shop van het Investment Support and Promotion Agency (ISPAT). Zeer goede overzichtelijke website





met algemene informatie over Turkije, een investeringsgids, investeringssectoren die in het bijzonder belicht worden, een interactieve kaart met bijvoorbeeld de verschillende douanekantoren, havens, vrije zones enz., info over de Turkse steden, provincies, sectorclusters en een 'investment process wizard' die aangeeft welke registraties, licenties, werkvergunningen, en dergelijke nodig zijn.

» **General Directorate of Exports – Turkey Contact Point**

<http://www.tcp.gov.tr/>

Deze website is een informatief platform voor internationale ondernemers. Zo is informatie beschikbaar met betrekking tot invoer, uitvoer, FDI, vrije zones, technische standaarden en veiligheidsstandaarden, handelsakkoorden enz.

» **Belgisch-Turkse Kamer van Koophandel in Turkije (Istanbul)** met meer dan 150 leden.

<http://www.turc-belge.org/en/hakkimizda.asp>

» **Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey**

<http://www.tobb.org.tr/Sayfalar/Eng/Anasayfa.aspx>

Dit is de grootste private vertegenwoordiger van Turkse ondernemingen. Bovendien verspreidt de Union dagelijks het Turks handelsregister en reikt het ATA-carnets uit aan Turkse bedrijven die hierom verzoeken. Website met heel wat nuttige informatie.



» **Index**

<http://www.byegm.gov.tr/docs/Turkiye2011/english/index.htm>

Index met nuttige informatie over Turkije, opgemaakt door het Turkish News Agency welke afhangt van het Office of the Prime Minister, Directorate General of Press and Information. Info over onder meer de Turkse bevolking, geografie, gerechtelijk system, economische sectoren, enz.

Websites waar Engelstalige Turkse wetgeving terug te vinden is:

» **<http://www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/eur/lxwetur.htm>**

» **<http://www.legalisplatform.net/english/index.asp>**

» **<http://www.ecoi.net/turkey/nationallaw>**

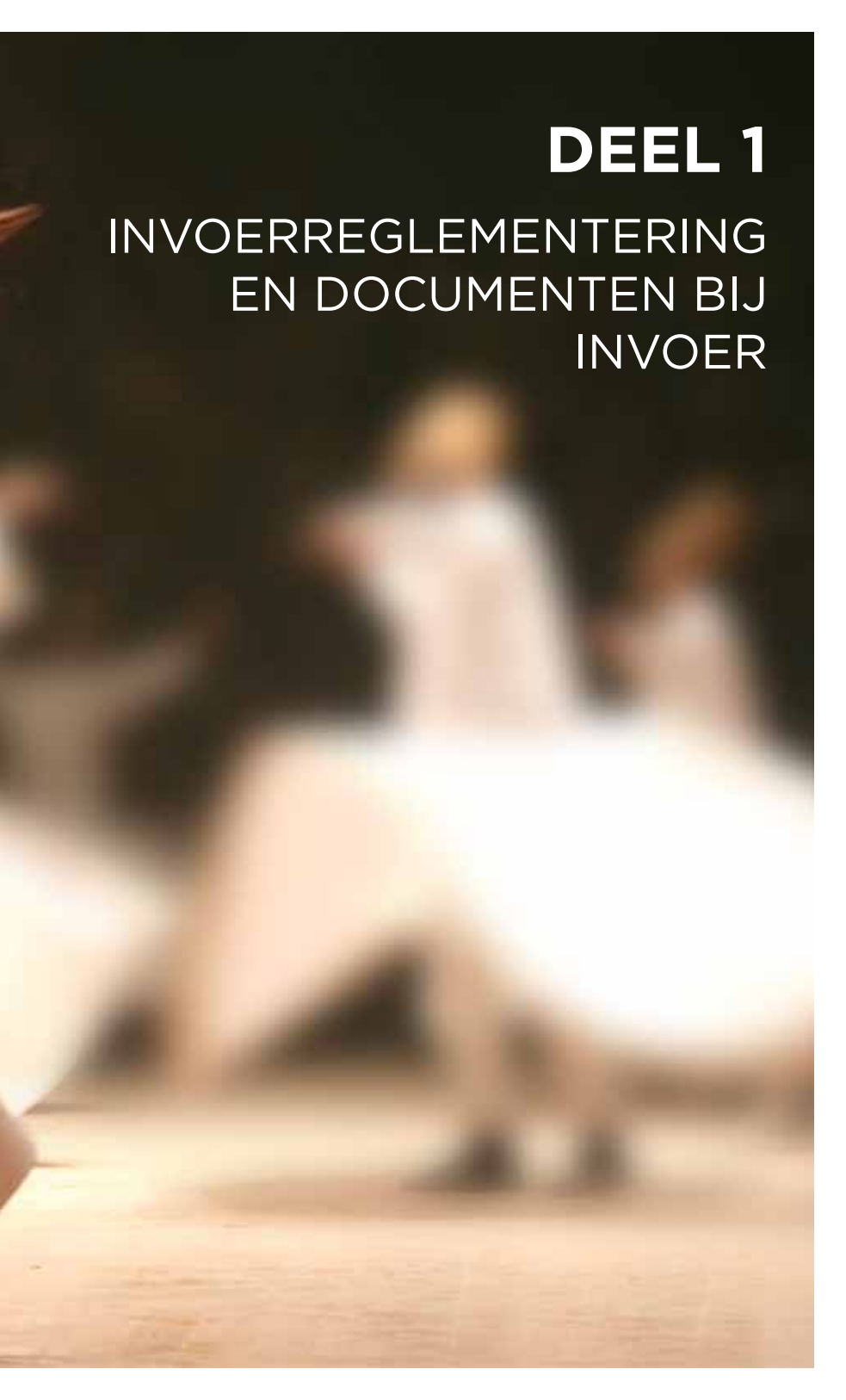
» **<http://www.tariff-tr.com/>** (betalend)

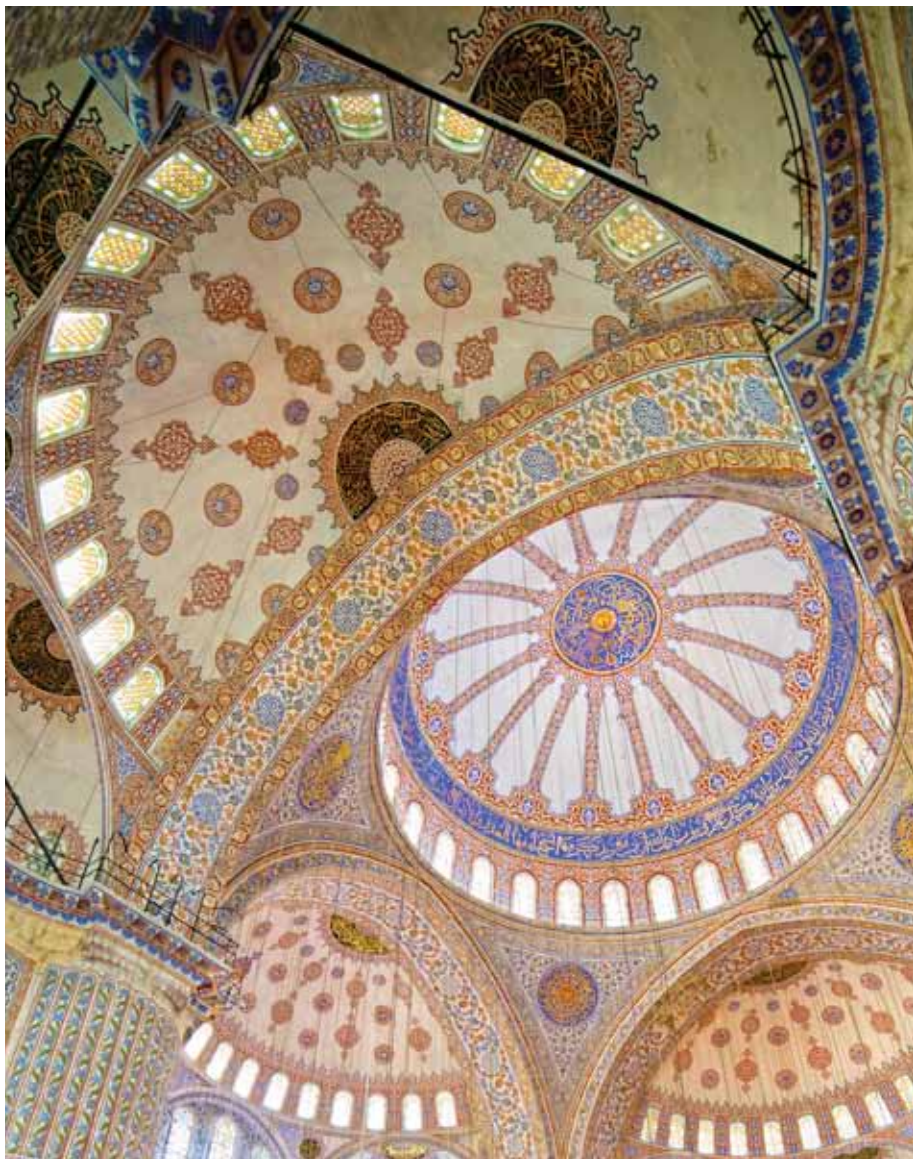




DEEL 1

INVOERREGLEMENTERING EN DOCUMENTEN BIJ INVOER





DOUANEREGLEMENTERING ALGEMEEN KADER





1. PRAKTISCHE BENADERING VAN DE TURKSE INVOERREGELING

Turkije en de Europese Unie sloten, althans wat de handel in industrie-goederen betreft (d.w.z. vanaf hoofdstuk 25 van het douanetarief), een douane-unie. Dit heeft de invoer van deze goederen in Turkije danig vereenvoudigd. Toch moet er rekening mee gehouden worden dat de Turkse douane, ook voor goederen die onder toepassing van de douane-unie vallen, naast het bewijs van vrij verkeer (A.TR; zie verder vanaf p. 30 en 49) nog steeds bijkomende documenten (al dan niet te legaliseren) kan vragen, dat bijzondere, d.w.z. van de EU verschillende, handelspolitieke maatregelen (antidumping...) van toepassing kunnen zijn en dat de correcte naleving van verpakkingsregels en technische voorschriften sterk gecontroleerd wordt.

Voor de handel in landbouwproducten hebben Turkije en de EU een vrijhandelsakkoord afgesloten. Voor deze goederen is er enkel vrijstelling van invoerrechten als een bewijs van oorsprong (EUR.1) kan worden voorgelegd.

De Global Competition Index 2011-2012 van het World Economic Forum (WEF) rangschikt Turkije op een 59^{ste} plaats op 142 onderzochte landen (België haalt hier een 15^{de} plaats). Turkije scoort vooral goed wat betreft de grootte en het potentieel van de markt, de gezonde concurrentie en de goed ontwikkelde infrastructuur (voornamelijk weg- en luchttransport). Turkije verliest echter punten op het vlak van onderwijs en gezondheidszorg, het tewerkstellingspotentieel wordt nog te weinig benut en de publieke instellingen werken nog niet voldoende transparant ⁽¹⁾. De Transparency International World Corruption Index van 2011 plaatst Turkije, samen met Cuba en Letland, op een 61^{ste} plaats op 183 landen (België haalt hier een 19^{de}

⁽¹⁾ World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2011-2012, p. 27, <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>





plaats) met een score van 4,2. Dit wijst erop dat goede relaties met de overheid in een aantal gevallen zwaarder doorwegen dan objectieve factoren en relatief weinig transparantie in de publieke sector ⁽²⁾. De Economic Freedom Index 2012 van The Heritage Foundation plaatst Turkije dan weer op een 73^{ste} plaats op 184 landen (België behaalt er een 38^{ste} plaats). Het bijbehorende rapport looft enerzijds de dynamische markt met een groeiende private sector en een banksector die de huidige financiële crisis goed opvangt, anderzijds verliest Turkije heel wat plaatsen door de structurele institutionele tekortkomingen die niet het hoofd kunnen bieden aan aanslepende problemen zoals daar zijn de bescherming van intellectuele eigendom, te trage justitie die onvoldoende middelen heeft om op te treden tegen corruptie (*bureaucratic red tape*) en de overheidsuitgaven, die sterk doorwegen ⁽³⁾.

Wat de grensoverschrijdende goederenbewegingen betreft, scoort Turkije een pak slechter dan België in de ranking (een 80^{ste} plaats t.o.v. een 36^{ste} plaats). Het verschil zit vooral in de snelheid van de goederenbeweging. Dit blijkt uit het Doing Business onderzoek van de Wereldbank voor 2012 ⁽⁴⁾. De cijfers (voor een dry-cargo, 20-foot, full container load) tonen aan dat Turkije zich in de middenmoot van het peloton bevindt. Singapore en Hongkong voeren de ranglijst aan.

Wat de kost van de invoer betreft is Turkije tot een derde goedkoper dan België. Qua snelheid van de goederenbewegingen is België dan weer beter geplaatst. In België neemt de export zo'n 8 dagen in beslag, in Turkije 14 dagen. De import in België neemt eveneens 8 dagen in beslag, terwijl dit in Turkije 15 dagen duurt.

⁽²⁾ Transparency International, World Corruption Index 2011, http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results.

⁽³⁾ The Heritage Foundation, Economic Freedom Index 2012, Report, pp. 417-418, <http://www.heritage.org/index/>.

⁽⁴⁾ World Bank, Doing Business Report Turkey 2012, <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/trading-across-borders>



Dit vertaalt zich in volgende cijfers:

Cijfers voor Turkije ('Trading Across Borders'-ranking: 80^{ste} plaats):

Turkije - Export Procedure (2012)	Duur (in dagen)	Kost (in USD) per container
Vorbereiding documenten	6	220
Binnenlands vervoer en behandeling	2	300
Douane-afhandeling en technische controle	3	200
Haven- en terminalhandling	3	270
Totaal:	14	990

Turkije - Import Procedure (2012)	Duur (in dagen)	Kost (in USD) per container
Vorbereiding documenten	8	280
Binnenlands vervoer en behandeling	1	400
Douane-afhandeling en technische controle	3	200
Haven- en terminalhandling	3	183
Totaal:	15	1063

Cijfers voor België ('Trading Across Borders'-ranking: 36^{ste} plaats):

België - Export Procedure (2012)	Duur (in dagen)	Kost (in USD) per container
Vorbereiding documenten	3	179
Binnenlands vervoer en behandeling	3	650
Douane-afhandeling en technische controle	1	250
Haven- en terminalhandling	1	350
Totaal:	8	1429





België - Import Procedure (2012)	Duur (in dagen)	Kost (in USD) per container
Vorbereiding documenten	5	270
Binnenlands vervoer en behandeling	1	730
Douane-afhandeling en technische controle	1	250
Haven- en terminalhandling	1	350
Totaal:	8	1600

The Global Enabling Trade Report (2012), eveneens opgesteld door het WEF, legt de volgende pijnpunten bloot ⁽⁵⁾. Turkije staat in het algemene klassement op een 62^{ste} plaats staat, net na Macedonië en voor Zuid-Afrika. Het WEF heeft volgende bemerkingen:

- » Positief zijn enerzijds de openheid van het handelsbeleid in tegenstelling tot landen van het zelfde formaat, de goede infrastructuur (voornamelijk voor weg- en luchttransport) en de goed werkende logistieke diensten;
- » Negatief is anderzijds de zware procedure bij de douaneadministratie die bovendien weinig transparant is. Ook heft Turkije zeer hoge invoerrechten op landbouwgoederen, al heeft het land heel wat preferentiële akkoorden gesloten zodat dit enigszins afgezwakt wordt ⁽⁶⁾.

⁽⁵⁾ World Economic Forum, The Global Enabling Trade Report – Reducing Supply Chain Barriers (2012): http://www3.weforum.org/docs/GETR/2012/GlobalEnablingTrade_Report.pdf.

⁽⁶⁾ The Global Enabling Trade Report, p. 24.



2. INTERNATIONALE INTEGRATIE

2.1. TURKIJE EN DE EUROPESE UNIE

2.1.1. GESCHIEDENIS

De Europese Unie en Turkije hebben reeds een lange geschiedenis samen. Al in september 1963 sloten beide partners een associatieovereenkomst (Overeenkomst van Ankara ⁽⁷⁾) waarin werd besloten dat een douane-unie zou worden opgericht tussen de EU, toen nog de EEG, en Turkije met als einddoel de toetreding van Turkije tot de Gemeenschap/Unie.

De volgende grote stap in de onderlinge samenwerking kwam er in 1995. De Associatieraad EG-Turkije sloot er een overeenkomst die het startsein moest geven voor een douane-unie ⁽⁸⁾. De douane-unie, een vrijhandels-zone die niet op oorsprong maar op 'vrij verkeer' is gebaseerd en waar een gemeenschappelijk douanetarief wordt gehanteerd t.a.v. invoer van buiten de zone en dus ook een gemeenschappelijk buitenlands handelsbeleid wordt opgezet, trad op 1 januari 1996 in werking (meer over de douane-unie onder punt 3).

Drie jaar later, in december 1999, werd Turkije op de EU-top in Helsinki erkend als volwaardig kandidaat-lid van de EU. Pas in 2005 worden de onderhandelingen over de toetreding effectief opgestart nadat men geoordeeld had dat Turkije zowel de politieke als economische criteria van Kopenhagen kon vervullen ⁽⁹⁾.

⁽⁷⁾ Besluit van de Raad van 23/12/1963 houdende sluiting van de Overeenkomst waarbij een associatie tot stand wordt gebracht tussen de EEG en Turkije (PB L 217, 29/12/1964).

⁽⁸⁾ Besluit nr. 1/95 van de Associatieraad EG-Turkije van 22/12/1995 inzake de tenuitvoerlegging van de slotfase van de douane-unie (PB L 35 van 13/02/1996)

⁽⁹⁾ De criteria van Kopenhagen zijn deze criteria waaraan een land dat wenst toe te treden tot de EU moet voldoen, wil het tot lidstaat gemaakt worden. Het gaat meer bepaald om het hebben van stabiele instellingen die de democratische waarden, het rule of law-principe, bescherming van mensenrechten en minderheden garanderen (de politieke criteria), een vrije markteconomie, overname van het acquis communautaire (de economische criteria) en een Europese identiteit.





De onderhandelingen verlopen volgens een strikt schema. Turkije zal zich institutioneel moeten hervormen en de wetgeving van het land in lijn brengen met het meer dan 80.000 pagina's tellende *acquis communautaire*, het Europees wetgevend kader dat alle lidstaten in wetgeving hebben omgezet (zie meer hierover onder punt 2.1.2.). Het *acquis* is overzichtelijk opgedeeld in 35 afzonderlijke hoofdstukken.

Omdat Turkije echter het Aanvullend Protocol van de Associatieovereenkomst van Ankara weigert toe te passen, wordt al in 2006 besloten de onderhandelingen over bepaalde hoofdstukken die verband houden met dit Aanvullend Protocol af te breken en te bevriezen ⁽¹⁰⁾. Het gaat om volgende acht hoofdstukken: het vrij verkeer van goederen, het recht om zich te vestigen, het vrij verkeer van diensten, het vrij verkeer van kapitaal, landbouw en plattelandsontwikkeling, visserij, vervoersbeleid, douane-unie en buitenlandse betrekkingen.

In 2008 werden dan nieuwe accenten en prioriteiten afgesproken om de onderhandelingen die door de Cyprus-kwestie muurvast zaten, opnieuw vlot te trekken ⁽¹¹⁾. Dit werkt echter maar gedeeltelijk. Hoewel achter de schermen grote hervormingen worden doorgevoerd die grote rechtsdomeinen zoveel mogelijk in lijn brengen met de Europese wetgeving, ligt het officiële onderhandelingsproces zo goed als stil.

Toch vinden nog enkele hoopgevende initiatieven plaats die aantonen dat de toetreding van Turkije tot de EU nog niet opgegeven is. Zo richtte Turkije in 2009 het Ministerie voor EU-aangelegenheden op (Law No. 5916 van 9/07/2009; <http://www.abgs.gov.tr/index.php?p=1&l=2>) dat de onderhandelingen en de implementering van het *acquis* in goede banen moet leiden.

⁽¹⁰⁾ Aanvullend protocol bij de Overeenkomst van Ankara (PB L 254, 30/09/2005). De uitvoering van het vrij verkeer van goederen uit Cyprus wordt systematisch door Turkije tegengehouden. Het protocol wil de totale eliminatie van invoertarieven en quota voor goederen in het vrije verkeer bewerkstelligen. Maar dit wordt tot dusver niet waargemaakt.

⁽¹¹⁾ Via Accession Partnerships (zoals er ook al werden afgesproken in 2001, 2003 en 2006).



In mei 2012 lanceerden EU-Commissaris voor Uitbreiding Füle en de Turkse Minister voor Europese Aangelegenheden Bagis een *positive agenda* waarin opnieuw gefocust wordt op thema's die los van de geblokkeerde hoofdstukken van het *acquis* wel bespreekbaar zijn. Nieuwe werkgroepen zullen hiervoor worden opgericht. Dit moet nieuwe constructieve gesprekken op gang brengen.

Op korte termijn rijst evenwel de vraag hoe de onderlinge verhoudingen zullen evolueren onder het EU-voorzitterschap in de tweede helft van 2012 door Cyprus. Turkije heeft reeds aangegeven dat het dit voorzitterschap niet zal erkennen. Quid met de toetredingsonderhandelingen?

Meer informatie is terug te vinden op de website van:

- » De Europese Commissaris voor de Uitbreiding van de EU: <http://ec.europa.eu/enlargement/>;
- » De delegatie van de EU in Turkije met info over onder meer de voortgang van de toetredingsonderhandelingen: <http://www.avrupa.info.tr/>.

2.1.2. ACQUIS COMMUNAUTAIRE: IMPLEMENTATIE

Zoals hierboven reeds kort aangehaald, moet Turkije, om lid te kunnen worden van de EU, voldoen aan de economische criteria van Kopenhagen.

Turkije heeft reeds een goed functionerende vrije markteconomie. Bovendien wordt de concurrentie voldoende gegarandeerd en een structureel hervormingsprogramma moet Turkije in staat stellen ook het hoofd te bieden aan de marktkrachten binnen de EU. Andere positieve aspecten zijn de groei van het bbp, de solide financiële sector en een versnelde privatisering van overheidsbedrijven.





Wat de implementatie van het *acquis* betreft, gaat dit een stuk moeizamer. Zoals vermeld zijn momenteel 8 van de 35 hoofdstukken geblokkeerd en kunnen deze niet afgesloten worden.

Toch kan al vooruitgang genoteerd worden in volgende domeinen die in deze bijdrage van belang zijn:

- » *Vennootschaprecht*: door het nieuwe Turkse wetboek van koop-handel (zie verder) wordt het mogelijk om een eenmanszaak op te richten in de vorm van een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid. Ook komt er een (door de wet verplichte) internetsite waarop de jaarrekeningen van vennootschappen op aandelen kunnen worden geconsulteerd (vergelijkbaar met de balanscentrale in België op de website van de Nationale Bank). Online registratie in het handelsregister van ondernemingen (denk aan het KBO in België) zal ook mogelijk worden. Het wetboek brengt verder meer transparantie, openheid, naleving van internationale normen inzake boekhouding en audit;
- » *Mededinging*: Turkije past de principes van de Europese concurrentiewetgeving (bestrijding kartelafspraken, fusiecontrole en misbruik economische macht) al toe;
- » *Fiscale wetgeving*: problematisch zijn o.m. de noodzakelijke verhoging van de accijnzen op alcoholhoudende dranken en ook de bepalingen met betrekking tot de directe belastingen (moeder- dochter-richtlijn...) zijn nog niet aangepast (discriminatoire bepalingen);
- » *Intellectuele eigendom*: de wetgeving is reeds in lijn, maar de handhaving schiet voorlopig tekort;
- » *Ondernemings- en industriebeleid*: Turkije is voldoende aangepast. Het heeft een nieuw actieplan opgesteld, de beschikbaarheid van



beleidsinstrumenten wordt op punt gesteld en de betalingsachterstand bij handelstransacties wordt weggewerkt;

- » *Douanewetgeving*: de wetgeving is via de douane-unie aangepast, maar zijn toepassing laat nog te wensen over. Zo moeten importeurs nog steeds oorsprongsinformatie over producten doorgeven terwijl deze zich reeds in het vrije verkeer bevinden. Ook de wetgeving m.b.t. vrije zones en tariefcontingenten is nog niet in lijn. Wat de handhaving van intellectuele eigendom betreft en de bestrijding van namaakgoederen moeten nog bijkomende stappen ondernomen worden;
- » *Buitenlandse betrekkingen inzake handel*: het geografisch toepassingsgebied van het algemene preferentiestelsel voor invoer uit ontwikkelingslanden (GSP) is nog niet volledig in overeenstemming met het *acquis* ⁽¹²⁾.

2.1.3. DOUANE-UNIE

Het besluit nr. 1/95 van de Associatieraad EG-Turkije ⁽¹³⁾ bevat de regels voor de tenuitvoerlegging van de slotfase van de douane-unie tussen de EU en Turkije. De uitvoeringsbepalingen zijn opgenomen in het besluit nr. 1/2006 ⁽¹⁴⁾. Hierin was overeengekomen dat een douane-unie tussen beide partners werd opgericht.

Een douane-unie is een gebied waarbinnen vrij verkeer van goederen geldt. Alle leden van de unie hebben eenzelfde gemeenschappelijk buitentarief en een zelfde gemeenschappelijk buitenlands handelsbeleid. Verschillen in invoerquota blijven echter mogelijk.

De douane-unie tussen de Gemeenschap en Turkije geldt voor industriële goederen en verwerkte landbouwgoederen. Voor landbouwgoederen en EGKS-goederen gelden andere overeenkomsten (zie p. 31).

⁽¹²⁾ "Uitbreidingsstrategie en voornaamste uitdagingen 2011-2012", Europese Commissie, COM(2011)666.

⁽¹³⁾ Besluit nr. 1/95 van de Associatieraad EG-Turkije van 22/12/1995 (PB L 35 van 13/02/1996).

⁽¹⁴⁾ Besluit nr. 1/2006 van het Comité douanesamenwerking EG-Turkije van 26/09/2006 tot vaststelling van toepassingsbepalingen van Besluit nr. 1/95 van de Associatieraad EG-Turkije (PB L 265 van 26/09/2006).





Voor de goederen die vallen onder de douane-unie worden geen in- of uitvoerrechten geheven en ook kwantitatieve beperkingen zijn opgeheven (of alle maatregelen die dezelfde uitwerking hebben). Het gaat om goederen die zich in een partnerland van de douane-unie in het vrij verkeer bevinden. Dit zijn niet alleen goederen die in de EU of Turkije vervaardigd werden ('oorsprongsgoederen'), maar ook goederen uit derde landen waarvoor in de EU of in Turkije de invoerformaliteiten zijn vervuld en de verschuldigde douanerechten zijn voldaan. Bovendien mag geen gehele of gedeeltelijke teruggave van die rechten of heffingen zijn verleend ('no drawback'). De oorsprong van de goederen is in dit geval niet langer relevante informatie voor de douaneautoriteiten.

Compenserende rechten en antidumpingrechten kunnen wel nog apart voorzien worden. Hiervoor zal de oorsprong van de goederen toch nog van belang blijven, ondanks het feit dat de goederen zich in het vrij verkeer bevinden.

Dat goederen zich in het vrije verkeer bevinden, wordt aangetoond door een A.TR-certificaat. Bovendien moeten de goederen rechtstreeks tussen de verschillende delen van de douane-unie worden vervoerd ('rechtstreeks vervoer') om zonder rechten te kunnen worden ingevoerd. Als derde landen worden aangedaan tijdens het transport (bv. transit via de Balkan landen) moeten de goederen onder douanetoezicht blijven (bv. TIR-vervoer, ATA...). Het A.TR-certificaat wordt geviseerd door de douaneautoriteiten van het land van uitvoer op het moment van deze uitvoer. Dit certificaat is het voornaamste bewijs dat de goederen zich in het vrij verkeer bevinden en dus van het preferentiestelsel kunnen genieten. De exporteur kan gevraagd worden bijkomende documenten voor te leggen om de 'communautaire status' van de goederen bijkomend te bewijzen.

Zoals gezegd is de oorsprong van de goederen normaal gezien niet van belang, gezien de goederen zich reeds in het vrij verkeer bevin-



den. Toch wordt vaak gevraagd een bijkomende fabrikantenverklaring op te stellen die de oorsprong aangeeft. Deze verklaring wordt door de Turkse overheid niet onderworpen aan vorm- of taalvereisten.

Voor landbouwgoederen ⁽¹⁵⁾ en EGKS-goederen ⁽¹⁶⁾, dit zijn goederen die onder het Verdrag van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal vallen, zijn afzonderlijke overeenkomsten gesloten. Hier volstaat het niet dat de goederen zich in het vrije verkeer bevinden ('communautaire goederen') maar moeten de goederen de Turkse of EU-oorsprong hebben. Bovendien geldt ook hier de voorwaarde van rechtstreeks vervoer. Deze goederen kunnen van tariefpreferentie genieten op overlegging van een EUR.1 of EUR-MED-oorsprongscertificaat (zie verder, onder 'Oorsprong').

Dat de douane-unie belangrijke voordelen biedt voor beide partners blijkt o.m. uit de handelscijfers. De Europese Unie is de eerste handelspartner voor Turkije en omgekeerd is Turkije EU's zesde handelspartner ⁽¹⁷⁾.

Meer lezen hierover in:

» W. Daens, *Douane Zakboekje 2012*, Kluwer, Mechelen, 2012, pp. 31-35.

» http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/customs_unions/article_414_en.htm: website "Taxation and Customs Union" van de Europese Commissie.

⁽¹⁵⁾ Besluit nr. 1/98 van de Associatieraad van 25/02/1998 betreffende de handelsregeling voor landbouwproducten (PB L 86 van 20/03/1998).

⁽¹⁶⁾ Besluit van de Commissie van 29/02/1996 over de sluiting van een overeenkomst tussen de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal en Turkije betreffende de handel in producten waarop het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap voor Kolen en Staal van toepassing is (PB L 227 van 7/09/1996).

⁽¹⁷⁾ Cijfers voor 2011.





2.2. BILATERALE VRIJHANDELSAKKOORDEN

Turkije sloot een hele reeks vrijhandelsakkoorden maar gelet op het gezamenlijk buitentarief dat de douane-unie oplegt en zijn lidmaatschap van de pan-Europese cumulatiezone (zie verder) moet Turkije dat netwerk in lijn brengen met de Europese handelspolitiek.

Turkije heeft vrijhandelsakkoorden gesloten met volgende landen: EFTA (1992), Israël (1997), Macedonië (2000), Bosnië-Herzegovina (2003), Kroatië (2003), Palestijnse Autoriteiten (2005), Tunesië (2005), Marokko (2006), Egypte (2007), Syrië (2007), Albanië (2008), Georgië (2008), Montenegro (2010), Servië (2010), Chili (2011) en Jordanië (2011).

Vrijhandelsakkoorden met Libanon en Mauritius zijn in hun finale fase.

Meer informatie is te vinden op de website van het Turkse Ministerie van Economie: <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=tradeagreements&bolum=fta®ion=0>.

2.3. OVERIGE REGIONALE AKKOORDEN

Turkije is lid van heel wat regionale organisaties. Een overzicht van de organisaties waar Turkije lid van is, of die door het land worden ondersteund, kan teruggevonden worden op de website van het Turkse Ministerie van Buitenlandse Zaken: <http://www.mfa.gov.tr/sub.en.mfa?7cafe2ef-78bd-4d88-b326-3916451364f3>.

Zo is Turkije lid van de Black Sea Economic Cooperation Organization (BSEC; <http://www.bsec-organization.org/Pages/homepage.aspx>).

De overige lidstaten zijn Albanië, Armenië, Azerbeidzjan, Bulgarije, Georgië, Griekenland, Moldavië, Roemenië, Russische Federatie, Servië en Oekraïne. Deze organisatie werd opgericht in 1992 en wil de politieke en economische samenwerking verbeteren tussen de landen rond de



Zwarte Zee. Het hoofdkwartier bevindt zich in Istanbul.

Turkije is eveneens lid van de Economic Cooperation Organization (ECO; <http://www.ecosecretariat.org/>). Deze organisatie wil voornamelijk de handel en economische samenwerking tussen de lidstaten verbeteren. De organisatie werd opgericht in 1985 door Turkije, Pakistan en Iran. Nu zijn ook Kazakstan, Azerbeidzjan, Turkmenistan, Afghanistan, Kirgizië, Oezbekistan en Tadzjikistan tot de organisatie toegetreden.

De Developing Eight (D-8; <http://www.developing8.org/>), opgericht in 1997, wil de samenwerking tussen een aantal landen in volle ontwikkeling bevorderen om zo de onderlinge handel te verbeteren. Naast Turkije zijn ook Bangladesh, Egypte, Indonesië, Iran, Maleisië, Nigeria en Pakistan lid.

De laatste regionale organisatie die eveneens het vermelden waard is, is de Organisation of Islamic Cooperation (OIC; <http://www.oic-oci.org/home.asp>). Deze intergouvernementele organisatie wil de islamitische wereld verzamelen en één stem geven. De organisatie werd opgericht in 1969. Intussen zijn 57 islamitische staten lid. Turkije is voorzitter van het Standing Committee for Economic and Commercial Cooperation.

2.4. WTO

Turkije is van bij de oprichting van de Wereldhandelsorganisatie (WTO) in 1995 lid van de organisatie. De Turkse landenpagina kan ingeladen worden op http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/turkey_e.htm. Ook het Turkse Ministerie van Economie wijdt een pagina aan het WTO-lidmaatschap: <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=tradeagreements&bolum=wto®ion=3>.

Turkije is verder ook lid van de OESO, UNCTAD en de G-20.





DOUANEREGLEMENTERING
INVOERFORMALITEITEN



1. WETTELIJK KADER

De Turkse douanewet (Law no. 4459 van 27/10/1999, laatst geamendeerd via de wet no. 5911 van 18/06/2009), kan geconsulteerd worden op <http://eski.gumruk.gov.tr/ENG/legislation/Pages/Law.aspx> (Engelse versie). De wet telt 13 hoofdstukken en 248 artikels. Zo bepaalt hoofdstuk 2 onder andere wanneer invoerrechten verschuldigd zijn, hoe de oorsprong van goederen wordt bepaald en hoe de douanewaarde van goederen wordt berekend. Andere wetten die de douanewet aanvullen zijn de Foreign Trade Regulations Law (No. 2976 van 1984) en de Import Regime Decree (No. 7606 van 1995).

Voor Europese exporteurs is natuurlijk eveneens het besluit nr. 1/95 van de Associatieraad EG-Turkije van groot belang dat de douane-unie tussen Turkije en de Gemeenschap oprichtte (zoals reeds besproken onder 'Internationale integratie' vanaf p. 25). Ieder jaar worden de beginselen van het Turkse invoerregime hernieuwd en opgenomen in het publicatieblad (2012 Import Regime Decree, No. 28159 van 31/12/2011; <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=722CFA6D-FF56-46D7-3AB02218DB9FDDA3>).

2. INVOERVERBODEN

Turkije verbiedt de import van tien productcategorieën. Deze principiële invoerverboden zijn ingesteld omwille van de nationale veiligheid, gezondheid van de consument, bescherming van het milieu enz. Als men de betrokken goederen omwille van bijzondere omstandigheden toch wil invoeren, is dit aan vergunning of uitdrukkelijke toelating onderworpen. De wetgeving is sterk verspreid, maar baseert zich op art. 55 Customs Law dat aangeeft welke redenen een verbod rechtvaardigen. Het gaat om:

- » Narcotica, opium, marihuana en andere stimulerende, psychotrope of verdovende middelen;





- » Wapens en munitie;
- » Chemische en biologische wapens;
- » Bepaalde kleurstoffen;
- » Meetinstrumenten welke niet conform de Turkse normen zijn;
- » Gokautomaten en andere gokspelen;
- » Namaakgoederen (misbruik van handelsmerk);
- » Natuurlijke meststoffen gebruikt voor landbouwdoeleinden;
- » Zijderupsdril;
- » Ozonlaag aantastende stoffen ⁽¹⁸⁾.

3. VERGUNNINGEN EN ANDERE INVOERRESTRICTIES

Turkije kent geen algemeen systeem van invoervergunningen. De meeste goederen kunnen dan ook vrij worden ingevoerd. Als een vergunning (*kontrol belgesi*) wordt opgelegd, is dat dan ook meestal om de naleving van internationale conventies en de nationale veiligheid en volksgezondheid te verzekeren.

Bijzonder zijn te vergunningen die bij het Ministerie voor Wetenschap en Technologie (<http://www.sanayi.gov.tr/Default.aspx?lng=en>) moeten worden aangevraagd voor een hele reeks producten waarvoor de

⁽¹⁸⁾ Tabel III.9 wto report turkey trade review 2011 – p. 42. WT/TPR/S/259.



distributeurs de dienst-na-verkoop moeten garanderen (*Garanti Belgesi*) of een stock van reserveonderdelen aanhouden. Het gaat onder meer om machineonderdelen, elektrische huishoudtoestellen, computers, telecommunicatie-uitrusting, enz. Voertuigen moeten van hetzelfde ministerie een vergunning krijgen dat ze geschikt zijn voor de Turkse wegen. Meetinstrumenten moeten dan weer een controle ondergaan om te zien of ze aan de Turkse meetstandaarden voldoen.



De Turkish Sugar Authority (een onderdeel van het Ministerie voor Wetenschap en Technologie; <http://www.sanayi.gov.tr/Pages.aspx?pageID=532&lng=en>) reikt certificaten uit voor bepaalde suikervervangers. Radioactief materiaal moet een vergunning krijgen van het Turkish Atomic Energy Authority (<http://www.taek.gov.tr/eng/>). Tweedehandse goederen moeten bij invoer een toelating kunnen voorleggen van het Ministerie van Economie (<http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=index&CFID=73250&CFTOKEN=60484380>). Datzelfde ministerie reikt ook certificaten uit voor de invoer van chemische wapens of onderdelen hiervan. Het Undersecretariat of Foreign Trade Board of Capital Market (<http://www.hazine.gov.tr/>) geeft licenties voor de invoer van bankbriefjes en soortgelijk commercieel papier.





Het Ministry of Food, Agriculture and Livestock (<http://www.tarim.gov.tr>) staat in voor de invoervergunningen voor zowel meststoffen als bedreigde diersoorten (CITES). De Energy Market Regulatory Authority (<http://www.emra.org.tr/>) controleert de energie-invoer. Enkel ondernemingen die gecertificeerd zijn door EMRA kunnen elektriciteit, gas en petroleum invoeren. Verder reikt het Ministerie van Binnenlandse Zaken vergunningen uit voor explosieven en soortgelijke goederen (<http://www.icisleri.gov.tr/>), het Ministerie van Werk en Sociale Zekerheid (<http://www.csgb.gov.tr/csgbPortal/csgb.portal>) vergunt goederen die de gezondheid van arbeiders kunnen schaden, het Ministerie van Transport (<http://www.ubak.gov.tr/>) reikt certificaten uit voor goederen die gebruikt worden in de burgerluchtvaart en het Ministerie van Defensie (<http://www.msb.gov.tr/anasayfa/phpscr/anasayfa.html>) tenslotte voor technische kaarten ⁽¹⁹⁾.

De procedure om de vereiste vergunningen te bekomen verloopt soms problematisch waardoor in een aantal gevallen de facto van een invoerverbod kan worden gesproken. Zo worden maar voor zeer weinig tweedehands goederen vergunningen uitgereikt. Goederen worden al als tweedehands gekwalificeerd wanneer ze niet in het jaar van productie ingevoerd worden. Goederen ouder dan tien jaar worden automatisch niet toegelaten ⁽²⁰⁾.

4. DE AANGIFTE

Enkel in Turkije gevestigde personen en ondernemingen (d.w.z. personen die in Turkije over een *tax identification number*, aan te vragen bij de Turkse belastingadministratie) kunnen als importeur optreden.

Gelir İdaresi Başkanlığı (Turkse belastingadministratie)

⁽¹⁹⁾ Policy Trade Review, Turkey, WT/TPR/S/259, p. 43.

⁽²⁰⁾ Market Access Database, Trade Barriers Database Turkey, http://madb.europa.eu/madb_barriers/barriers_select.htm.



Adres: İlkadim Cad. 06450 Dikmen Ankara

☎ +90 312 415 29 00 of +90 312 415 30 00

☎ +90 312 415 28 21 of +90 312 415 28 22

Website: <http://www.gib.gov.tr/index.php?id=466>

Voordat de goederen in Turkije aankomen moet de Turkse douane via een Summary Declaration (elektronisch) worden ingelicht. Dit document bevat een aantal gegevens die de Turkse douane moeten toelaten om voor aankomst in het douanegebied een risicoanalyse te maken. De procedure, termijnen enz. zijn dezelfde als die welke in de Europese Unie gelden (Entry Summary Declaration – ENS):

» *Vervoer over zee:*

- containers: 24 uur voor het feitelijke laden van de goederen ;
- andere goederen: 24 uur voor aankomst in de eerste haven van binnenkomst (bij vertrek uit een nabije haven minstens 2 uur voor aankomst);

» *Luchtvracht:*

- in het geval van vluchten van minder dan 4 uur uiterlijk op het ogenblik dat het vliegtuig vertrekt ('wheels off');
- voor lange vluchten minstens 4 uur voor aankomst in de eerste luchthaven;

» *Spoorvervoer en binnenvaart:* minstens 2 uur voor aankomst op het eerste kantoor;

» *Wegvervoer:* minstens 1 uur voor aankomst op het eerste kantoor van binnenkomst (indien niet mogelijk, binnen het uur van aankomst).





Goederen die via zee worden ingevoerd moeten uiterlijk binnen 45 dagen bij de douane onder één of ander douaneregime worden aangegeven. Voor andere verkeersmodi is deze termijn 20 dagen. De invoerder kan een expediteur aanstellen om de aangifte te doen en de invoerprocedure te verzorgen.

De aangifte gebeurt via een Enig Document (*Gümrük beyannamesi*). Dit document heeft exact dezelfde lay-out als het Europese SAD ('enig document').

Bepaalde goederen (voornamelijk landbouwgoederen) zijn onderworpen aan een meer uitgebreide analyse via het TAREKS-systeem (meer info op: <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=D391E481-0894-5397-EA-051FCDEA8CAEE2>). Deze goederen moeten eerst geregistreerd worden. Goederen die ingevoerd worden onder dekking van een A.TR-certificaat kunnen een vereenvoudigde procedure volgen (zie verder).

Importeurs met een AEO (Authorised Economic Operator)-statuut kunnen een 'green line'-behandeling krijgen. Net als in de Europese Unie, implementeert Turkije het AEO-systeem. Hierdoor kunnen Geautoriseerde Marktdelnemers die aan bepaalde criteria (veiligheid van goederen, financiële staat, documenten, risicoanalyse enz.) voldoen een verkorte/versnelde douaneprocedure volgen. De wetgeving betreffende Turkse AEO's is aangepast in 2009 maar de uitvoeringsbesluiten zijn nog niet geïmplementeerd.

Het is van het grootste belang alle beschikbare informatie over de goederen, zo snel mogelijk door te geven aan de douane om inkling te vergemakkelijken. De voor te leggen documenten worden bij voorkeur in het Turks opgesteld, al worden Frans- of Engelstalige documenten ook aanvaard.

De documenten die steeds voorgelegd moeten worden bij inkling zijn de handelsfactuur, de paklijst, de vrachtbrief (CMR, *bill of lading of air*



waybill) en (eventueel) het verzekeringsattest. Verder moet, afhankelijk van de aard van de goederen, een certificaat van vrij verkeer (A.TR) of een certificaat van oorsprong (preferentieel of economisch) en de eventueel vereiste invoervergunning worden voorgelegd.

De vervoerder zal het manifest, een *inward declaration* voor schepen of vliegtuigen (een melding bij binnenkomst in de haven) en de (elektronische) ENS indienen en de douaneagent zal invoeraangifte en de aangifte van de douanewaarde verzorgen.

De handelsfactuur moet de gebruikelijke gegevens bevatten: nummer, plaats en datum uitgifte, identiteit en adres partijen, bruto- en nettogewicht, merkbenaming, nummers en aantal colli, warenomschrijving, haven van verscheping, leveringsvoorwaarden en betalingscondities, eenheidsprijs, totale prijs en eventuele korting, land van oorsprong.

Bijkomend moet volgende formulering op de handelsfactuur opgenomen worden: *"We certify that this invoice is authentic and that it is the only one issued by us for the goods mentioned therein."* / *"Nous certifions que cette facture est authentique et qu'elle est la seule émise par notre maison pour les marchandises y mentionnées."* ⁽²¹⁾

Pro formaacturen worden niet door de Turkse douane aanvaard. Ook als geen betaling verschuldigd is moet m.a.w. een volwaardige factuur worden opgesteld, bijvoorbeeld met de vermelding *"value for customs purposes only"*.

Verdere informatie over de Turkse douaneregeling is te vinden op volgende website: <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=722CFA6D-FF56-46D7-3AB02218DB9FDDA3>.

⁽²¹⁾ "Het internationaal contract – Turkije" in L. Cuyvers (ed.), Import- en exportdocumenten, Kluwer, Mechelen, november 2011, 2.2/446.





5. DOUANEWAAARDE

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, verzekeringspolis, enz.

Turkije 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.

Deze regels zijn in het Turkse recht vastgelegd in art. 23 Customs Law e.v.

De douanewaarde bij invoer is in de overgrote meerderheid van de inklaaringen – als de invoer in het kader van een koopovereenkomst plaats vindt – gebaseerd op de transactiewaarde van de goederen en wel de CIF-waarde van de ingevoerde goederen. De transportkosten voorafgaand aan de invoer, de kosten van laden, overladen en de behandelingskosten voor aankomst in het douanegebied en de kosten van verzeke-





ring maken dus deel uit van de douanewaarde. De douanewaarde wordt definitief bepaald wanneer de goederen hun douanebestemming krijgen.

Belangrijke opmerkingen:

1. voor communautaire goederen die onder de douane-unie vallen, zijn geen invoerrechten verschuldigd en is de douanewaarde (voor zover die al relevantie heeft) de EXW-waarde van de goederen;
2. voor niet-communautaire goederen die onder de douane-unie vallen en die via EU-grondgebied naar Turkije worden vervoerd (bv. via de haven van Antwerpen) vormt de waarde van de goederen bij aankomst in de EU (= binnenkomst van het douanegebied) de douanewaarde ... ook wat Turkije betreft. In die gevallen is het dus belangrijk om alle kosten (vervoer, behandeling...) in de EU afzonderlijk op de factuur te vermelden zodat zij bij inklaring in Turkije niet in de douanewaarde worden opgenomen.

6. INVOERRECHTEN

Het Turkse douanetarief (geregeld via de Law No. 474 on Customs Tariff Schedule, Resmi Gazete 25/05/1964) is voor alle goederen vallende onder de douane-unie, zoals reeds aangehaald onder p. 29, gelijk aan het gemeenschappelijk douanetarief van de landen van de EU. Dit tarief geldt ten aanzien van derde landen. Tussen beide partners geldt het vrij verkeer van goederen en worden geen invoerrechten geheven, ongeacht de oorsprong van de goederen.

Voor goederen vallende onder het preferentieel verdrag voor kolen en staal gelden bijzondere douanetarieven, net zoals voor landbouwgoederen vallende onder een soortgelijk preferentieel verdrag (Beslissing no. 1/98).



Het Turkse douanetarief is, net als het EU-tarief, in lijn met het Geharmoniseerd Systeem (HS). Elke goederencode telt 12 cijfers, waarvan de eerste 8 gelijk zijn aan de Europese Gecombineerde Nomenclatuur (GN) en de eerste 10 TARIC volgen.

Elk geïmporteerd goed heeft een goederencode/tariefcode. De douaneadministratie heeft hierin het laatste woord. Het kan beslissen laboratoriumtests of andere analyses op de goederen uit te voeren om zo de code te bepalen. Importeurs kunnen ervoor kiezen een bindende tariefinlichting te bekomen (zoals dat ook in de EU mogelijk is). Deze inlichting moet bij het Ministry of Customs and Trade aangevraagd worden.

Ministry of Customs and Trade (T.C. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı)

Adres: Hükümet Meydanı 06100 Ulus Ankara

☎ +90 312 306 80 00

📠 +90 312 306 89 95

Website: <http://www.gumrukticaret.gov.tr/>

Voor Europese bedrijven die op zoek zijn naar het toepasselijke douanerecht is het eenvoudig om de Market Access Database van de Europese Commissie te consulteren (<http://madb.europa.eu/mkacddb2/index-Publi.htm>). Voor de invoerrechten, ga naar 'Applied Tariffs Database'

» Selecteer 'Turkey';

» Voer vervolgens de eerste 4 of 6 cijfers van het douanetarief of een goederenomschrijving in het Engels 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 'EU' gaat het tarief voor goederen uit de Europese Unie;





- » Als u vervolgens de (Turkse) tariefcode van het product aanklikt, krijgt u de informatie over de bijkomende rechten waaronder VAT (btw), special consumption tax (accijnzen), enz.

Goederen van oorsprong uit landen waarmee Turkije een vrijhandelsakkoord heeft gesloten (zie vanaf p. 48), kunnen op overlegging van een preferentieel certificaat van oorsprong en een bewijs van rechtstreeks vervoer (de vrachtbrief) tariefpreferentie genieten (zoals in het betreffende vrijhandelsverdrag opgenomen). Goederen die dit niet hebben, maar lid zijn van de WTO genieten van het 'MFN'-tarief.

Goederen met oorsprong 'Europese Unie' genieten van het 'EU'-tarief. Dit tarief is voor alle industriële goederen of verwerkte landbouwgoederen 0%. Voor landbouwgoederen gelden bijzondere (soms excessieve) tarieven en zijn tariefquota opgelegd (zie verder, p. 56).

De douanerechten worden berekend op de waarde van de goederen op het moment van binnenkomst in het douanegebied (doorgaans als 'CIF-waarde' gekwalificeerd). Het gaat in het merendeel van de gevallen om ad valorem-rechten (meer dan 98%). 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.

Turkije heeft daarnaast ook enkele specifieke tarieven waarbij het recht afhankelijk gemaakt wordt van het gewicht of de hoeveelheid van de zending, ongeacht de waarde van de goederen (specifieke rechten; op o.a. alcoholische dranken en zout) en een aantal gecombineerde tarieven (op o.a. tapijten, glaswaar, horloges). In Turkije zijn quasi alle tarieven voor landbouwgoederen gelijk aan het 'gebonden' tarief zoals afgesproken binnen de Wereldhandelsorganisatie. Voor industriële goederen is dat slechts in iets meer dan 30% het geval. Toch liggen de tarieven voor industrie goederen stukken lager dan voor landbouwgoederen.



Het gemiddelde tarief voor industriegoederen ligt rond 17,4% en voor landbouwgoederen rond 72%. Dit hoge percentage komt door enkele uitschieterende tarieflijnen voor onder andere vlees-, vis- en zuivelproducten (tot 225%). Bij de industriegoederen zijn er uitschieters terug te vinden bij textielgoederen ⁽²²⁾. Deze uitschieters stellen zo'n 5,4% van alle tarieflijnen voor ⁽²³⁾.

7. OORSPRONG

Zoals eerder reeds vermeld onder punt 2.1.3. Douane-unie (p. 30) kunnen goederen onder een A.TR-certificaat (voor industriële en verwerkte landbouwgoederen) of een EUR.1/EUR-MED-certificaat (voor landbouwgoederen, kolen en staal) van de EU naar Turkije en omgekeerd vrij of met verlaagde invoerrechten ingevoerd worden.

Voor goederen die onder de douane-unie vallen en door een A.TR begeleid worden moet de oorsprong niet aangeduid worden, met uitzondering van die gevallen waarvoor Turkije andere anti-dumpingmaatregelen of compenserende rechten heeft ingesteld dan welke in de EU gelden.

De EU, EFTA ⁽²⁴⁾, Turkije en de 'geassocieerde' landen van het Middellandse Zeegebied (dit zijn de landen die de Verklaring van Barcelona (1995) ondertekenden) ⁽²⁵⁾ vormen de zgn. 'pan-Europese cumulatieve zone'. Dit houdt in dat deze 42 landen een gebied vormen waar preferentiële oorsprong niet alleen wordt verkregen door in één land een 'voldoende bewerking' uit te voeren, maar ook wanneer alle bewerkingen in verschillende landen van de zone moeten worden samengeteld om een 'voldoende bewerking' op te leveren. In de hele cumulatieve zone worden

⁽²²⁾ Bron: WTO Turkey Trade Policy Review, WT/TPR/S/259, 36.

⁽²³⁾ World Development Indicators 2012, World Bank, 01/2012, p. 356.

⁽²⁴⁾ Dit zijn: IJsland, Liechtenstein, Noorwegen, Zwitserland.

⁽²⁵⁾ Dit zijn: Algerije, Egypte, Israël, Jordanië, Libanon, Marokko, Syrië, Tunesië, Palestijnse Autoriteiten, Faeröer-eilanden.





dus als het ware de bewerkingen op goederen 'opgeteld' om preferentiële oorsprong te verwerven zodat in de hele zone verlaagde invoerrechten van toepassing zijn. Meer informatie hierover vindt u op: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/preferential/index_en.htm. In een handige matrix kunnen alle preferentiële verdragen met oorsprongsbepalingen tussen deze landen teruggevonden worden: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/preferential/article_783_en.htm.

De diagonale cumulatie waarvan sprake, is m.a.w. het gevolg van een netwerk van vrijhandelsakkoorden tussen de genoemde landen. Voor goederen waarvoor geen EUR.1-certificaat mocht worden afgegeven, omdat de bewerking die zij in één land hadden ondergaan onvoldoende was om preferentiële oorsprong te verwerven, mag dat nu wel als de bewerkingen die zij in verschillende landen binnen de cumulatiezone samen, wel volstaat. De verschillende productiestadia in de opeenvolgende landen mogen dus als het ware bij elkaar opgeteld worden. In dat geval wordt geen EUR.1-certificaat geviseerd, maar een EUR-MED-certificaat waardoor in toepassing van het vrijhandelsakkoord geen of een verminderd invoerrecht verschuldigd is.

Opgelet: Bij het viseren van een EUR-MED-certificaat wordt toepassing gemaakt van de 'no drawback' regel. Deze regel houdt in dat geen tariefpreferentie bij invoer kan worden verleend als voor de vervaardiging van deze goederen in een land van de zone derdelandsmaterialen werden gebruikt die in de zone werden ingevoerd onder vrijstelling (bv. in het kader van actieve veredeling).

Ook tussen de westelijke Balkanlanden⁽²⁶⁾, Turkije en de EU zal de oorsprong (in het kader van het Stabilisatie- en Associatieproces) op dezelfde wijze 'gecumuleerd' kunnen worden (onder voorlegging van een EUR.1-certificaat). Zodra de verschillende verdragen geratificeerd worden, treedt dit systeem in werking.

⁽²⁶⁾ Dit zijn Albanië, Bosnië en Herzegovina, Kroatië, Macedonië, Montenegro, Servië en Kosovo.



Al deze oorsprongscertificaten (A.TR, EUR.1, EUR-MED) worden uitge-reikt mits er sprake is van rechtstreeks vervoer en zijn vier maanden geldig. Allen hebben vrijwel dezelfde lay-out.

In plaats van met een afzonderlijk, door de douane te viseren docu-ment te werken, kan ter vereenvoudiging ook met een eenvoudige oor-sprongsverklaring op de factuur, bestelbon of op een ander handels-document worden gewerkt als het om een zending die 6000 EUR niet overschrijdt gaat of als de afzender als 'toegelaten exporteur' is erkend en zijn vergunningsnummer op de factuur vermeldt.

Ter vervanging van een EUR.1 moet deze verklaring opgenomen wor-den op de factuur:

"The exporter of the products covered by this document (customs aut-horisation No...) declares that, except where otherwise clearly indica-ted, these products are of... preferential origin."

Ter vervanging van een EUR-MED moet volgende verklaring opgeno-men worden op de factuur:

"The exporter of the products covered by this document (customs aut-horisation No...) declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of... preferential origin."

*(choice) — cumulation applied with... (name of the country/countries)
— no cumulation applied."*

Het certificaat van oorsprong ter bewijs van de niet-preferentiële oor-sprong (een economisch certificaat) dat wordt gebruikt voor goederen die aan handelspolitieke maatregelen onderworpen zijn (antidumping-rechten, quota, handelsembargo's, enz.), moet hiervan onderscheiden worden.





Dit certificaat wordt soms door de importeur of bank gevraagd (bvb. met het oog op wederuitvoer, om commerciële redenen...) en moet niet bij de douane maar bij de Kamer van Koophandel van de exporteur aan-gevraagd worden (tenzij de importeur u een bijzonder model voorlegt). De datum van dit certificaat mag niet later zijn dan de datum van de B/L. De regels van een niet-preferentieel certificaat van oorsprong zijn terug te vinden in Law no. 4458 (artt. 17-21) en zijn dezelfde als in de EU, gezien dit deel uitmaakt van de douane-unieovereenkomst.

Voorbeeld van een A.TR-certificaat:



DOLAŞIM BELGESİ (MOVEMENT CERTIFICATE)

483 Eye-licking
reys
TurkeyInserts that murder
types of
Turkey

1. Döruşatçı (Ad, aýk adres, ýlke) Exporteur (Name, full address, country)		A.TR No 0325313	
2. Tazyma Belgisi (Döruşat) No (Taryhi) _____ Transport document (Optional) No (Date) _____			
3. Malga gijeleriniň ýolu (Döruşat) (ad, aýk adres, ýlke) Consignee (Optional) (Name, full address, country)		4. AET TÜRKEJE DÖRTAKLAĞI ASSOCIATION between the EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY and TURKEY	
		5. Döruşat (Ýlke) Country of exportation	6. Yaraş (Ýlke) Country of destination (T)
7. Tazyma Bilgisi bolgiler (Döruşat) Transport details (Optional)		8. Gijelerder Remarks	
9. Ser-Nö From No	10. Kolliriye markalary, sanawalary, sany we çäsi (ýükleri muller kün, daryma gijer, gowinlar ady, wagon ýa-da kamyonnan sanawary bolmalydylar). Malgany tawma Marks and numbers; number and kind of packages (for goods in bulk, indicate the name of the ship or the number of the railway wagon or road vehicle). Description of goods	11. Berit aýratyk (kg) yzwa Other Markalar (kg, m, m, s) Case Weight (kg) or other measure (kg, m, s) (m, s)	
12. GÜWÄK YAZISI CUSTOMS ENGAGEMENT Dogduşlyk çäwäwäniň berjisi Declaration certified Berit Belgisi Export document (T) Model (Optional) No. _____ Gijelerli Bilgisi Customs Office Çäkli Ýlke Issuing country Ser-Nö Taryhi Place and Date		13. DÖRTAKLAĞYNYŇ BEYANNAMASY DECLARATION BY THE EXPORTER Aýratlyk tasawy bolmawak bol, ýakawla, bolmalyk markalary be bolgileri sorawak size gowinlar mullerlyry ryzaý adawaklyry berjisi çäwäniň. I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate Ser-Nö Taryhi Place and Date Ser-Nö (Optional)	

[illegible]



8. BIJKOMENDE HEFFINGEN

8.1. BTW

De wetgeving betreffende Turkse btw (*Katma Değer Vergisi; KDV*) is opgenomen in het Turkse btw-wetboek (Law No. 3065 van 25/10/84, Resmi Gazete 02/11/84).

De btw-tarieven bedragen ingevolge decreet 07/13033 (Resmi Gazete nr. 26742, 30/12/2007):

- » standaardtarief van 18% ;
- » verlaagd tarief van 1%: o.a. voor landbouwproducten zoals tarwe en katoen, kranten en tijdschriften, tweedehandse wagens, enz. (terug te vinden in List I van Annex I-A van de btw-wet);
- » verlaagd tarief van 8%: voor eerste levensbehoeften: gevogelte, klein en groot vee, vis, vismeel, melk, eieren, granen, aardappelen, aardgas, geneesmiddelen enz. (terug te vinden in List II van Annex I-A van het btw-wet).

Hoewel wettelijk nog steeds de mogelijkheid bestaat om een verhoogd tarief tot 40% in te voeren, wordt van deze mogelijkheid niet langer gebruik gemaakt.

De btw wordt bij invoer berekend op de douanewaarde, verhoogd met invoerrechten ('duty paid value'), in de andere gevallen op de transactieprijis ('maatstaf van heffing').

Invoer-btw wordt geheven bij binnenkomst van de goederen ongeacht of ook invoerrechten geheven worden. Turkije kent hierop uitzonderingen voor goederen die vergezeld gaan van een Investment Incentive



Certificate (meer info op: <http://www.invest.gov.tr/en-us/investment-guide/investorguide/pages/incentives.aspx>), transitgoederen en goederen van ambassades of diplomatieke medewerkers. Voor meer informatie over investeringsmaatregelen in Turkije, zie vanaf p. 124.

Ook op bank- en verzekeringstransacties en diensten wordt geen btw geheven. Een Banking and Insurance Transaction Tax van 5% vervangt dit (met een uitzondering voor buitenlandse valuta waarvoor slechts 0.1% wordt geheven).

8.2. SPECIAL CONSUMPTION TAX

Waar vroeger een wildgroei van verschillende bijkomende heffingen gold, zijn deze sinds 2002 gegroepeerd onder de noemer 'Special Consumption Tax' (*Özel Tüketim Vergisi; ÖTV*). De taks schommelt tussen 0,5 en 87%. Dit zijn meestal ad valorem-rechten al gelden voor alcoholische dranken specifieke rechten (afhankelijk van het alcoholpercentage en de hoeveelheid).

Law no. 4760 (2002) die de SCT invoerde, somt vier categorieën van goederen op:

- » Petroleumgerelateerde goederen, aardgas, oplosmiddelen en derivaten;
- » Vervoermiddelen: voertuigen, motorfietsen, vliegtuigen, jachten, helikopters, bussen, enz.;
- » Tabak en tabakswaar, alcoholische dranken en cola;
- » Luxegoederen.





8.3. ANTIDUMPINGRECHTEN EN COMPENSERENDE RECHTEN

Turkije beschermt zich tegen oneerlijke buitenlandse concurrentie door het vastleggen van antidumpingrechten (Law No. 4412/1999 on the Prevention of Unfair Competition in Imports) 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 Turkse marktprijs. Deze laatste mogelijkheid wordt echter amper toegepast.

Momenteel worden een heel aantal antidumpingrechten (geen enkele tegen de EU) opgelegd door Turkije. Het Ministerie van Economie neemt hiervoor het initiatief. De meeste antidumpingmaatregelen werden getroffen tegen (Zuid-Oost)-Aziatische landen zoals China, Indonesië, Thailand, Maleisië, enz. en dit voor onder meer textiel en kleding, onedele metalen, plastic en rubber ⁽²⁷⁾.

8.4. TARIEFQUOTA

Turkije legt unilateraal tariefquota op (op basis van Quota and Tariff Quota Administration Decree No. 339 (2010)). Op zeer veel landbouwgoederen worden contingenten aan verlaagd tarief of vrij van invoerrechten ingevoerd. De quota worden toegekend via een 'first come, first served'-basis, of soms voor reeds geregistreerde importeurs afgaande op hun voorgaand gebruik ('past performance'). Verder kunnen goederen die vallen onder een Investment Incentive aan quota gelinkt worden. Andere goederen, vermeld in de 'suspension list' (Bijlage V bij het Douanetarief), zoals basisgrondstoffen of halffabricaten, kunnen wanneer de economische realiteit hierom vraagt, vrij van invoerrechten of tegen een verlaagd tarief worden ingevoerd. Het Ministerie van Economie neemt deze beslissing wanneer de productiecapaciteit binnen de douane-unie de vraag bijvoorbeeld niet aankan.

.....
⁽²⁷⁾ WTO Turkey Trade Policy Review, WT/TPR/S/259, 45-46.



Deze invoerquota kunnen echter een echte handelsbelemmering vormen. Zo voerde Turkije in 2007 invoerquota in voor onder andere chocoladebereidingen, suikerwerk en gebak komende van EU-lidstaten (in lijn met de wetgeving rond de douane-unie). Een bepaalde hoeveelheid van deze goederen kan vrij van invoerrechten ingevoerd worden. Dit quotum ligt echter zeer laag. Bovendien geldt dit enkel voor importeurs die eveneens producenten van deze goederen zijn en verdere documenten kunnen voorleggen. Omgekeerd geldt voor Turkse importeurs van deze producten geen enkele beperking wat betreft hoeveelheid of hoedanigheid. Europese exporteurs van de getroffen goederen worden hierdoor sterk benadeeld.

8.5. OVERIGE HEFFINGEN

Turkije vraagt verder:

- » een transportation infrastructure fee. Deze bedraagt 4% voor maritiem transport en 3% voor weg-, spoor- en luchttransport;
- » een Mass Housing Fund Levy voor vis en visproducten. Deze heffing loopt op tot 35%;
- » Werkingskosten voor de douaneadministratie (zgn. 'customs clearance fee'). Het gaat om inkларingskosten, kosten voor documenten, eventuele overuren van de douane, laboratoriumtests en een zegelrecht. Dit zegelrecht wordt voor heel wat documenten gevraagd en is een percentage (0,15% tot 0,75%) op de waarde die deze documenten vertegenwoordigen.





9. VRIJHANDELSZONES

Turkije heeft 21 vrijhandelszones (opgericht volgens Free Trade Zones Law no. 3218 (1985)) die geacht worden buiten het Turkse douanegebied te liggen en die directe investeringen moeten aantrekken en internationale handel bevorderen. De zones zijn over het hele land verspreid. Deze zones bieden bijzondere voordelen aan buitenlandse invoerders en investeerders die er actief zijn (geen invoerrechten, geen vennootschapsbelasting, geen loonbelasting, geen btw of SCT, de binnengebrachte goederen kunnen er ongelimiteerd blijven, verbod op stakingen of vakbondsacties...) en aangepaste faciliteiten bij invoer, productie, distributie en beurzen.

Daarnaast kent Turkije ook nog Technology Development Zones (TDZ) en Organized Industrial Zones (OIZ). De voordelen van deze zones staan opgelijst onder: <http://www.invest.gov.tr/en-US/investment-guide/investorsguide/Pages/SpecialInvestmentZones.aspx>.

10. TIJDELIJKE INVOER – PROMOTIEMATERIAAL EN STALEN

De tijdelijke invoer in Turkije wordt geregeld door de artt. 128-134 Customs Law. Die wetgeving maakt het mogelijk dat voor goederen die tijdelijk ingevoerd worden gehele of gedeeltelijke vrijstelling van invoerrechten geldt. De goederen moeten zonder enige verandering in hun waarde heruitgevoerd worden met uitzondering van depreciatie door normaal gebruik. Er wordt geen voorafbetaling van invoerrechten gevraagd. Een borgstelling is voldoende.



Sinds 1974 is Turkije toegetreden tot de ATA-conventie (Customs Convention on the ATA Carnet for the Temporary Admission of Goods, bestendigd door Law No. 5108



van 7/04/2004). Daarmee kan bij tijdelijke invoer gebruik gemaakt worden van het carnet. Met het ATA-carnet vermijdt men een aantal grensformaliteiten en bovendien is geen borgstelling nodig.

Carnets kunnen in Turkije 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.

Het ATA-carnet kan in Turkije niet gebruikt worden voor postzendingen. Ook het gebruik voor transit⁽²⁸⁾ is niet toegelaten. De carnets kunnen verder 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 Turkije tijdens officiële kantooruren worden behandeld. De carnets worden best ingevuld in het Engels, Frans, Duits of Turks. Bij gebruik van een andere taal kan de douane een vertaling eisen.

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 Turkije zouden kunnen voortkomen uit onregelmatig gebruik van het carnet, bijvoorbeeld als de goederen niet binnen de gestelde termijn – in hun oorspronkelijke vorm –

⁽²⁸⁾ Vanaf 1 juli 2012 zal de Gemeenschappelijke Doorvoerprocedure integraal in Turkije van toepassing zijn.





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 Turkije zonder betaling van invoerrechten en/of btw en de wederuitvoer.

De prijs van het ATA-carnet bestaat uit een vast bedrag, vermeerderd met een percentage van de waarde van de goederen en bedraagt momenteel: ⁽²⁹⁾

a) basisprijs	181,50 EUR
b) waarborg	30,00 EUR (terugbetaalbaar ten laatste 1 jaar na vervaldatum)
c) suppl. bijkomende stroken	0,65 EUR/strook
d) suppl. niet-leden Kamer	45,00 EUR
e) verplichte verzekering ATA-conventie	Waarde materiaal lager dan 25.000 EUR suppl. 0,839% Waarde materiaal van 25.000 tot 74.999 EUR suppl. 0,655% Waarde materiaal van 75.000 tot 249.999 EUR suppl. 0,419% Waarde materiaal meer dan 250.000 EUR suppl. 0,261%

.....
⁽²⁹⁾ Bron: http://www.voka.be/limburg/aanbod/Pages/IO_ATAcarnets.aspx.



In Turkije is de Union of Chambers of Commerce, Industry and Produce Exchanges of Turkey bevoegd (<http://www.tobb.org.tr/eng/index.php>). Hun ATA Departement kan gecontacteerd worden op:

Adres: Dumlupinar Bulvari No. 252 06530 Ankara

☎ +90 312 218 20 00 / +90 312 218 22 45

☎ +90 312 218 22 44 / +90 312 219 40 90

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>.

Turkije is op 8 december 1956, net als België, toegetreden tot de International Convention to Facilitate the Importation of Commercial Samples and Advertising Material. Promotiemateriaal en monsters, maar ook materiaal voor beurzen kan belastingvrij in Turkije ingevoerd worden mits de uitvoer binnen 6 maanden plaats vindt. Bij deze goederen moet steeds een factuur meegestuurd worden met de vermelding '*no commercial value, custom purposes only*'.

11. LEGALISATIE

Sinds 1985 past Turkije 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; http://www.hcch.net/index_en.php?act=text.display&tid=37) toe. Hierdoor hoeven bepaalde documenten in principe niet meer consulaire gelegaliseerd te worden, maar volstaat het om bij de FOD Buitenlandse Zaken (<http://www.diplomatie.be/nl/services/legalisation/default.asp>) een apostille aan te vragen. Het is zeer belangrijk dat alle officiële documenten gelegaliseerd worden, willen ze door de Turkse administratie aanvaard worden.





FOD Buitenlandse Zaken

Dienst Legalisatie C2.1

Bezoekadres: Karmelietenstraat 27

Adres: Karmelietenstraat 15, 1000 Brussel

Meer informatie bij de Turkse Ambassade:

Adres: Montoyerstraat 4, 1000 Brussel

☎ +32 02/513 40 95 / +32 2 5061120 /

☎ +32 2 5112550 / +32 2 5140748

E-mail: embassy.brussels@mfa.gov.tr

Website: <http://bruksel.be.mfa.gov.tr/default.aspx>

APOSTILLE	
(Convention de La Haye du 5 octobre 1961)	
1. Country:	
This public document	
2. has been signed by	
3. acting in the capacity of	
4. bears the seal/stamp of	
.....	
Certified	
5. at	6. the
7. by	
8. N°	
9. Seal/stamp:	10. Signature:







PRODUCTCERTIFICATEN





1. NORMALISATIE EN CERTIFICERING

Turkije moet zijn wetgeving met betrekking tot de normalisatie (omwille van de douane-unie en de toetreding) in lijn te brengen met de Europese richtlijnen ter zake (Law relating to the Preparation and Implementation of Technical Legislation on Products No. 4703 (2002)). Deze harmonisatie gebeurt in navolging van het New Approach Standardisation programma (www.newapproach.org) dat eveneens geldt binnen de EU en EFTA.



Deze 'nieuwe aanpak' wil door de harmonisatie van de technische regelgeving (en dan met name de minimale veiligheidsvoorschriften) het vrij verkeer bevorderen om zo tot een beter functionerende interne markt te komen. De overeenstemming met de minimale veiligheidsvoorschriften die de EU heeft uitgewerkt wordt aangetoond door de CE-markering aan te brengen op het product. De richtlijn bepaalt telkens hoe de overeenstemming moet worden aangetoond. Soms kan dat aan de hand van een MDF (Manufacturer's Declaration of Conformity). Voor andere goederen is een (gelegaliseerd) certificaat van conformiteit, uitgereikt door een gecertificeerd laboratorium ('notified body') vereist. Afhankelijk van het geval kunnen overigens bijkomende bewijzen opgelegd worden om de conformiteit aan te tonen (bvb. technische fiches, producteigenschappen, technische tekeningen, enz.). Dit wordt verder uitgewerkt vanaf p.80.

Meestal volstaat overeenstemming met de Europese normen en de CE-markering, al wordt soms een bijkomende beoordeling door het Turkish Standards Institute opgelegd:



Türk Standartları Enstitüsü (TSE)

Standart Hazırlama Başkanlığı

Adres: Necatibey Caddesi 112 - 06100 Bakanlıklar,
Ankara, Turkey

☎ + 90 312 417 00 20

☎ + 90 312 425 43 99

Website: www.tse.org.tr (<http://global.tse.org.tr/services/ce>)





Andere instanties zijn de Turkish Cement Manufacturers Association (bouw materiaal) en de Turk Loydu Vakfi Iktisadi Isletmesi (gas- en drukapparatuur).

Meer info over de CE-markering: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/cemarking/>.

Goederen die zich in de EU in het vrije verkeer bevinden, kunnen zoals gezegd vrij ingevoerd worden in Turkije mits voorlegging van een A.TR-certificaat. Hoewel dit zou moeten volstaan, eist Turkije (via het Communiqué on Standardisation in Foreign Trade, i.w.t. 1/01/2009) dat bijkomende informatie gegeven wordt betreffende de oorsprong van de goederen en wordt de productveiligheid bijkomend gecontroleerd (ondanks CE-markeringen). Vooral elektrische apparaten, batterijen, speelgoed, medische toestellen, telecommunicatieapparatuur en bouw materiaal worden geïnspecteerd ⁽³⁰⁾. Deze bijkomende inspectie van de producten en documenten, evenals fysieke controle druiven in tegen de idee van een douane-unie. Tot dusver is echter geen nieuwe wetgeving in zicht, ondanks herhaaldelijk aandringen van de bevoegde Europese commissies en werkgroepen.

2. BIJZONDERHEDEN

Een aantal goederen wordt niet zomaar toegelaten tot het Turkse 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 inklaren.

In Turkije gaat het voornamelijk om bijkomende conformiteits- en controlecertificaten (niet-automatische invoervergunningen) en registratie van importeurs van bepaalde goederen. Ook zijn sommige goederen die

⁽³⁰⁾ Market Access Database, Trade Barriers Database Turkey, http://madb.europa.eu/madb_barriers/barriers_select.htm.



een veiligheids- of kwaliteitsrisico met zich mee brengen onderhevig aan aanmelding via het TAREKS-systeem. Dit geldt voornamelijk voor landbouwgoederen onderhevig aan een kwaliteitsinspectie, medische apparatuur en telecommunicatiemateriaal. Importeurs van deze goederen moeten zich bij het Ministerie van Economie registreren via de hiervoor ontwikkelde interface: <http://basvuru.dtm.gov.tr/yetkiBasvuru/giris.jsp>. Hierop krijgen deze geregistreerde importeurs een registratienummer. Vóór iedere zending moet een referentienummer voor deze zending aangevraagd worden bij het bevoegde lokale departement van het Ministerie van Economie. De hiervoor noodzakelijke data moeten elektronisch verzonden worden. Wordt de zending risicovol geacht, kunnen bijkomende documenten, controles en laboratoriatesten gevraagd worden. Met het oog op de vervolmaking van de douane-unie krijgen goederen die met een A.TR-document verzonden worden, meteen een TAREKS-referentienummer zonder dat bijkomende stappen ondernomen worden.

Turks Ministerie van Economie



Ekonomi Bakanlığı

Adres: İnönü Bulvarı No. 36, 06510 Emek Ankara

☎ +90 312 204 75 00

☎ +90 312 212 37 84

Website: <http://www.ekonomi.gov.tr/>

Een overzicht van de handelsbelemmeringen die Europese exporteurs ondervinden wanneer ze goederen naar Turkije 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 Database':

- » Selecteer 'Turkey';
- » Selecteer eventueel de sector van uw interesse;
- » Selecteer eventueel de maatregel van uw interesse;
- » 'Search'.

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 worden een aantal bijkomende voorwaarden opgelegd (steunende op Law No. 3285 Law on Animal Health and Surveillance (1986)). Zo legt het Ministerie van Landbouw de overlegging van een veterinaire certificaat (gezondheidscertificaat) op dat aantoont dat de ingevoerde dieren en dierlijke producten vrij zijn van ziektes. Dit certificaat moet door de Belgische exporteur aangevraagd worden bij het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV; <http://www.favv.be/exportderdelanden/>). De vorm en taal van het certificaat zijn vrij, al zal een Engelse of Turkse versie van het certificaat de procedure vergemakkelijken.



Turks Ministerie van Landbouw



Tarım ve Köyişleri Bakanlığı

Adres: Milli Müdafa Cad. No. 20, Kızılay Ankara

☎ +90 312 424 05 80

☎ +90 312 417 71 68

Website: <http://www.tarim.gov.tr/>

Een Controlecertificaat (*Kontrol Belgesi*) moet voorgelegd worden wanneer landbouwproducten naar Turkije ingevoerd worden. Het certificaat geldt ter goedkeuring van de invoer. Zonder dit certificaat zal de toegang tot het land geweigerd worden. Het is met andere woorden een soort van invoervergunning. De importeur van de dieren of dierlijke producten zal dit certificaat moeten aanvragen bij het lokale kantoor van het Ministerie voor Landbouw. Het document zal afhankelijk van de gecontroleerde goederen 4 tot 6 maanden geldig zijn.

Deze invoervergunning voor landbouwgoederen toont dan weer aan dat aan alle Turkse standaarden (zoals opgelegd door het TSE) is voldaan.

Importeurs van verwerkte voedingsmiddelen zullen in de meeste gevallen bijkomend een analysecertificaat moeten kunnen voorleggen waar de samenstelling van de ingevoerde goederen op vermeld wordt (Sanitary Law No. 1593 (1930)).





2.2. PLANTEN EN PLANTAARDIGE PRODUCTEN

Net als voor dieren en dierlijke producten legt het MARA bij de invoer van planten en producten van planten een fytosanitair certificaat op dat aantoont dat de planten of plantaardige producten 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/exportderdelanden/>). Verder kunnen eveneens een controle- en conformiteitscertificaat gevraagd worden.

2.3. CITES



Turkije is op 23 september 1996 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 of bij het Ministerie van Bosbouw en Waterwerken (*Orman ve su işleri bakanlığı*; <http://www.ormansu.gov.tr/>). Deze vergunning zal enkel worden uitgereikt als in België een uitvoervergunning werd bekomen van de FOD Volksgezondheid (<http://www.health.belgium.be/eportal/AnimalsandPlants/Endangeredspecies/HoewerktCITES/index.htm>).

2.4. MEDICIJNEN, MEDISCHE APPARATUUR EN COSMETICA

De invoer van medicijnen en medische apparatuur is niet eenvoudig voor Europese importeurs. Deze invoer valt onder de verantwoordelijkheid van de General Directorate of Pharmaceuticals and Pharmacy, een departement van het Ministerie van Volksgezondheid.



T.C. İlaç ve Eczacılık Genel Müdürlüğü

Adres: Söğütözü Mahallesi 2176. Sokak No: 5 Çankaya 06520 Ankara

☎ +90 312 218 30 00

☎ +90 312 218 34 60

Website: <http://www.iegm.gov.tr/>

Er zijn reeds vele problemen gemeld door Europese exporteurs rond dataveiligheid. Bovendien moeten producenten van geneesmiddelen een Certificate of Good Manufacturing Practice kunnen voorleggen. Het Europese model wordt echter niet aanvaard wat met zich meebrengt dat de lange Turkse procedure gevolgd moet worden. Dit houdt onder andere in dat er ter plaatse inspecties doorgaan en dat heel wat technische documenten naar het Turks vertaald moeten worden.

2.5. TEXTIEL

Het Communiqué 2009/21 regarding the Registry of Textile and Apparel Importing (terug te vinden op: <http://www.itkib.org.tr/ithalat/dosyalar/2009-21.doc>) heeft het verplicht gemaakt om de invoerders van textiel, kledij en ruw katoen te registreren in Turkije.

Deze registratie gebeurt nadat de leverancier zijn Turkse importeur een exporter *registry form* heeft bezorgd. Dit formulier moet worden geviseerd door de Kamer van Koophandel, evenals door de consulaire dienst van de Turkse ambassade. Dit formulier moet in het Engels worden opgesteld. Een voorbeeld is hieronder terug te vinden. De bestemming moet zich vervolgens laten registreren als textielimporteur. Deze registraties zijn één jaar geldig. Binnen dit jaar is het aantal toegelaten zendingen onbeperkt. Een bijzondere vrijstelling geldt voor zendingen van textiel tot 50kg.





Belge no: İHRACATÇI KAYIT FORMU	
EXPORTER REGISTRY FORM	
Legal Title*	
Business Title**	
Address*** 1. Line	
Address 2. Line	
Address 3. Line	
City	
State/Province/Region	
ZIP	
Country	
Phone Number	
Fax Number	
URL	
E-mail	
Tax Authority	
Tax Registry Number	
Number of Employee	
(Yearly average)	
Total Sales in USD (last year)	
Year of Establishment	
Legal (Corporate) Status	
International quality certificates owned and their registry numbers	
Countries products are exported to	
Export country(ies)	Product(s)
I hereby declare that the information presented above is correct and verifiable.	
Name, surname and title in the company	
Company stamp and sing of the authorized person	

*The title that company is registered to.

**The title appears on invoice.

***Legal address that headquarters is legally registered



2.6. OVERIGE

Voor alcohol heft Turkije hoge invoerrechten (SCT) waardoor de binnenlandse productie sterk bevoordeeld wordt. Verder is er het product tracking-systeem waardoor op alle ingevoerde alcoholische verpakkingen een bijzondere code aangehecht moet worden. Deze bijzondere code op alcoholische dranken maakt het mogelijk dat de goederen opgevolgd worden na invoer. Deze aangepaste etikettering is echter een zeer dure verplichting. Verder geldt in Turkije een verbod op de invoer van “ready-to-drink” alcoholische dranken (alcopops).

Wat de invoer van chemicaliën betreft zijn importeurs verplicht zich te registreren bij het Ministry of the Environment and Forestry, Chemicals Management Department (<http://www.ormansu.gov.tr/>). Daarnaast moeten deze importeurs, naar analogie met de REACH-richtlijn in de EU, deze invoer aanmelden. Deze informatieplicht kan vervuld worden door de gegevens van de zendingen elektronisch door te geven op <http://www.cevre.cob.gov.tr> (steunende op Regulation on the Inventory and Control of Chemicals (2010)). Verdere info op: <http://www.crad.com.tr>. Daarnaast moet steeds rekening gehouden worden met de strenge regelgeving met betrekking tot chemische wapens en mogelijke onderdelen.

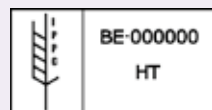




VERPAKKING EN ETIKETTERING



1. VERPAKKING



Turkije is lid van de International Plant Protection Convention (IPPC; <http://www.ippc.int>). Het land is op 1 januari 2006 toegetreden tot de ISPM-norm N°15 (*International Standards for Phytosanitary Measures*). Alle houten verpakkingsmateriaal, inclusief stuwhout dat gebruikt wordt om de lading te zekeren en te ondersteunen, moet sedertdien in overeenstemming met de ISPM-norm N°15 behandeld en gemarkeerd worden (ingevolge Regulation on Marking Wood Packing Material for Phytosanitary Health and Measures (2004)).

De aanbrengring van het ISPM 15-merk volstaat en, tenzij dat contractueel wordt afgesproken, moet geen bijkomend fytosanitair certificaat worden voorgelegd. Let op: het ISPM 15-merk moet duidelijk zichtbaar zijn en daarom wordt aangeraden om het merkteken op beide zijden van het gebruikte hout aan te brengen. De controle valt onder de verantwoordelijkheid van het Ministry of Agriculture and Rural Affairs, General Directorate of Protection and Control (<http://www.gkgm.gov.tr/>).

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. via een warmtebehandeling ('*heat treatment*' - HT). De kern van het hout moet gedurende 30 minuten een temperatuur bereiken van minimaal 56°C (defumigatie is verboden sinds mei 2010 in lijn met de EU-regelgeving). De verpakking moet eveneens een merkteken (BE) dragen.

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.





2. CONSUMENTENVERPAKKING EN ETIKETTERING

De CE-markering wil garanderen dat de op de markt zijnde producten op het vlak van gezondheid, veiligheid en milieubescherming voldoen... en als goederen aan deze normen voldoen, moet het vrij verkeer verleend worden. De CE-markering is dus geen kwaliteitsmerk, al wordt het door de consument wel vaak als dusdanig gepercipieerd.

De Turkse standaarden worden zoveel als mogelijk in overeenstemming gebracht met de EU-wetgeving. Deze harmonisatie gebeurt via de "New Approach" (zoals reeds kort vermeld op p. 67). Deze aanpak houdt niet in dat alle technische voorschriften identiek worden, maar dat alle landen die deelnemen dezelfde "essential requirements" ('minimale veiligheidsvereisten') toepassen. De richtlijnen en dus ook de productcategorieën die onder deze "New Approach" vallen, zijn terug te vinden op: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/documents/new-approach/index_en.htm.

Het is de verantwoordelijkheid van de fabrikant dat het product voldoet aan de eisen en dat het is voorzien van een CE-markering. Wanneer de fabrikant in het buitenland is gevestigd, gaat de verantwoordelijkheid over op de importeur en distributeur; voornamelijk wanneer de fabrikant zich buiten de EER of Turkije bevindt. De importeur moet zorgen dat het product dat hij op de markt brengt, voldoet aan de eisen die van toepassing zijn en geen risico vormt voor het Europese publiek. De importeur moet dus de desbetreffende richtlijnen kennen en is het eerste aanspreekpunt in het land van invoer bij problemen (http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/cemarking/professionals/index_nl.htm).





Het is ook de importeur die het best verantwoordelijk gesteld kan worden voor de juiste etikettering in Turkije. De meeste regels zijn louter in het Turks opgesteld en zijn zeer veranderlijk. Bijzondere regels gelden onder andere voor voedingsmiddelen en farmaceutica, zoals dit ook in de EU het geval is.





DEEL 2

ZAKENDOEN IN TURKIJE





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 buitenlandse 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 (Turkse) 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;





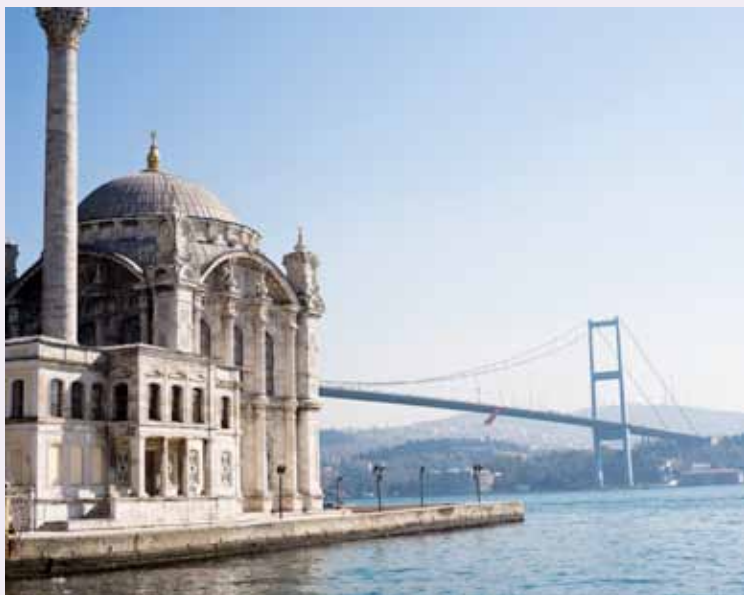
- » goede contracten voorkomen latere interpretatieproblemen, technische misverstanden, wrijvingen allerhande, onnodig tijdverlies, dure procedures enz. Onvoorziene problemen vinden er vaak een aanzet tot oplossing.

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 leveringstermijn, 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 Turkse 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 clausules 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 struisvogel-politiek.

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 clausules 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 'Turkse modelcontracten' te vragen aangezien de situatie van een internationale transactie met Turkije geheel verschilt van de problematiek van een binnenlandse transactie in Turkije.

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. WEENS KOOPVERDRAG

Voor Turkije is het Weens Koopverdrag (CISG) op 1 augustus 2011 in werking is getreden. Turkije is toegetreden zonder enig voorbehoud.

Dit verdrag is van toepassing op de internationale koop van roerende lichamelijke goederen, tussen partijen gevestigd in landen die het verdrag toepassen (of als het recht van een land dat het verdrag toepast op de overeenkomst van toepassing is). Openbare verkopen, gedwongen verkopen, consumentenkoop en zakelijke zekerheden die in de koopovereenkomst werden bedongen vallen niet onder de toepassing van het verdrag.

Ook België is tot het Weens Koopverdrag toegetreden (van toepassing sedert 1 november 1997) en het concrete gevolg hiervan is dat het Turkse recht aangaande de internationale koop van roerende goederen in essentie dezelfde regels volgt als die welke in België van toepassing zijn. Het Weens Koopverdrag heeft als supranationaal recht namelijk principieel voorrang op de nationale regels van de lidstaten. Indien partijen niet onder de bepalingen van dit verdrag willen vallen, moet dit expliciet uitgesloten worden in hun overeenkomst.

Op de website van PACE University (<http://cisgw3.law.pace.edu>) wordt nadere informatie over de toepassing van het Weens Koopverdrag online ter beschikking gesteld.



4. INTERN KOOPRECHT

Het interne Turkse verbintenissenrecht wordt in hoofdzaak beheerst door het Burgerlijk Wetboek (Turkish Code of Obligations (hierna TCO); *Türk Borçlar Kanunu*) en het Wetboek van Koophandel (Turkish Commercial Code (hierna TCC); *Türk Ticaret Kanunu*). Dit recht ondergaat momenteel – simultaan met de inwerkingtreding van het Weens Koopverdrag – een heuse metamorfose.

Beide wetboeken werden in 2011 namelijk volledig herschreven en op 1/7/2012 treden de nieuwe wetteksten in werking. De Code of Obligations No. 818 (1926) wordt vervangen door de Code of Obligations No. 6098 van 11/1/2011 (Resmi Gazete 4/2/2011) en de Code of Commerce No. 6762 (1956) wordt vervangen door de Code of Commerce No. 6102 van 13/1/2011 (Resmi Gazete 14/2/2011). In wat volgt wordt zoveel als mogelijk verwezen naar de nieuwe artikelen. Er wordt een transitieperiode ingesteld waarbinnen de bedrijven aanpassingen kunnen doen om hun statuten en contracten conform deze nieuwe wetgeving aan te passen.

4.1. CODE OF OBLIGATIONS

De nieuwe TCO bestaat uit 22 hoofdstukken en 649 artikelen. De meeste veranderingen zijn, net als voor de TCC, opgenomen met het oog op de harmonisatie met het Europese *acquis*. Hoewel weinig vooruitgang geboekt wordt op politiek vlak wat betreft de Turkse toetreding, beweegt in de praktijk heel wat en worden meer en meer Europese bepalingen overgenomen door de Turkse wetgever.

De voornaamste veranderingen in het nieuwe TCO zijn terug te vinden met betrekking tot de contractsluiting (herdefiniëring van de begrippen ‘aanbod’ en ‘aanvaarding’ in lijn met de Europese interpretatie), invoering van de elektronische handtekening, mogelijkheid om overeen-





komsten alsook rechten en verplichtingen over te dragen, een betere bescherming tegen toetredingscontracten (bijkomende informatieverplichting en onduidelijkheden worden in het voordeel van de onder-schrijver uitgelegd), beperking van interessen op schulden.

De artikelen 207 tot 281 regelen de koopovereenkomst. Artikel 207 geeft volgende definitie:

"A sale shall become effective when one of the parties transfers a certain property right to the other party and the other party pays the purchase money for it. Unless otherwise agreed in a contract or through customary law, both parties are obliged to fulfill their obligations at the same time."

Dit houdt in dat twee partijen overeenkomen een eigendomsrecht over te dragen tegen een bepaalde prijs. De koopsom moet duidelijk afgesproken zijn ⁽³¹⁾.

De koper zal de afgesproken prijs, behoudens andere overeenkomst, op het moment van de levering moeten voldoen en de zaak in ontvangst nemen.

De 'overdracht van een eigendomsrecht' kan de levering van een zaak uitmaken. Toch moet dit niet limitatief verstaan worden. Het kan bijvoorbeeld ook de overdracht van een vorderingsrecht uitmaken, zoals de eigendomsoverdracht van een schuldvordering of van een intellectuele eigendomsrecht. Het kan ook gaan om een toekomstig recht of het eigendomsrecht van een derde partij. In dit laatste geval zal de verkoper de onderliggende verplichting hebben om eerst de eigendom te verkrijgen van deze derde partij.

.....
⁽³¹⁾ Dit kan in elke munteenheid.



In principe zijn alle bepalingen met betrekking tot de koop van roerende goederen zoals bepaald in art. 207 e.v. van aanvullend recht. De partijen mogen hier in hun overeenkomst dus van afwijken. De overeenkomst zal echter niet in strijd mogen zijn met de openbare orde en goede zeden in Turkije en ook de mededingingsregels in Turkije zullen moeten worden gerespecteerd (Law No. 4054 on the Protection of Competition van 1994, laatst geamendeerd in 2008).

4.2. CODE OF COMMERCE

Ook de TCC werd geharmoniseerd met de Europese wetgeving. Zo kan sinds de invoering van het nieuwe wetboek een naamloze vennootschap (*Anonim Şirket*; A.Ş.) of een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (*Limited Şirketi*; Ltd. Şti) opgericht worden met slechts één vennoot of partner (eenmanszaak) waar vroeger minimum (resp.) vijf of twee oprichters nodig waren ⁽³²⁾.

Ook bestaat er nieuwe wetgeving voor groepvennootschappen (voor moeder- en dochtervennootschappen die onder hetzelfde management vallen). Kapitaalvennootschappen zijn verplicht een website te hebben waar alle financiële gegevens van de vennootschap vermeld worden (transparantie voor de aandeelhouders) en het auditsysteem wordt aangepast. A.Ş. kunnen online een algemene vergadering houden. Mededingingsregels worden verstrengd. Transparantie is één van de kernwoorden in dit nieuwe wetboek. Zo zal ook het handelsregister centraal bijgehouden worden en zal een databank opgericht worden. Dit moet de due diligence op Turkse bedrijven vergemakkelijken. Meer uitleg over de verschillende vennootschapsvormen in Turkije vindt u verder vanaf p. 123.

⁽³²⁾ In navolging van de Twaalfde Richtlijn 89/667/EEG inzake het vennootschapsrecht betreffende eenpersoonsvennootschappen met beperkte aansprakelijkheid (PB L 395/40).





5. VORMVEREISTEN

Bij de ratificatie van het CISG heeft Turkije geen enkel voorbehoud geformuleerd. Er is formeel gezien dus geen geschrift nodig om een geldige internationale koopovereenkomst af te sluiten, te wijzigen, aan te vullen, te aanvaarden enz. Ook het TCO die het ontstaan van een overeenkomst regelt, legt geen formele vereisten op.

In internationale overeenkomsten lijkt een geschrift nochtans essentieel. Zonder geschrift is het bijvoorbeeld moeilijk om het bestaan en de precieze inhoud van de gemaakte afspraken te bewijzen. Daarom worden internationale koopovereenkomsten met Turkije niettemin best schriftelijk aangegaan.

6. TAAL

Partijen zijn in principe vrij de taal te kiezen voor hun internationale contractuele afspraken met Turkse contractanten. De meeste contracten met Turkse bedrijven worden volledig in het Engels opgesteld. Als de partijen hun overeenkomst zowel in het Turks als in het Engels opstellen, is het verstandig om aan te geven welke versie als de authentieke moet worden beschouwd. Men 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.

7. VERJARING

Turkije is – in tegenstelling tot België – niet toegetreden tot de *Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods* van 1974 (http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/limit/limit_conv_E_Ebook.pdf).



Het Weens Koopverdrag zelf regelt niets over verjaringstermijnen. De algemene termijnen zoals beschreven in het TCO zijn van toepassing.

In toepassing van art. 146 TCO bedraagt de algemene verjaringstermijn in Turkije 10 jaar. Deze verjaring begint in principe te lopen vanaf de datum waarop het contract uitgevoerd moet worden (art. 149 TCO).

Art. 147 TCO somt enkele contracten op waarvoor de algemene verjaringstermijn werd ingekort tot 5 jaar (o.a. vorderen van commissies, agentuur- en brokercontracten). Koopcontracten tussen handelaren vallen hier echter niet onder.

Opgelet: de rechtbank kan niet van rechtswege een verjaringstermijn invoeren. Dit moet opgeworpen worden door de partijen in het geding (art. 161 TCO).

8. NIET-CONFORME LEVERING

De TCO bepaalt vanaf art. 219 de verplichtingen van de verkoper bij de verkoop (en levering) van goederen.

Art. 219: *“The supplier is obliged to provide that the product sold does not contain deficiencies which affect the value or the adequacy of such product with respect to its prescribed intended use”*. De verkoper heeft deze zelfde verplichting wanneer hij het gebrek niet kende.

Wanneer het geleverde goed op het ogenblik van de levering of de risico-overgang niet beantwoordt aan de overeengekomen eigenschappen (*express warranties*) of aan de kenmerken die gewoonlijk eigen zijn aan het product (*‘normal qualities’* – *‘implicit warranties’*), is dus sprake van een gebrek.





Daarenboven:

- » moet het gebrek ernstig zijn;
- » moet het gebrek aanwezig zijn op het ogenblik van de levering;
- » mag het gebrek op het moment van de koop niet gekend geweest zijn voor de koper (art. 222 TCO);
- » kunnen de partijen de wettelijke aansprakelijkheid in de overeenkomst inperken. Een dergelijke aansprakelijkheidsbeperking zal zonder gevolg blijven in geval van bewezen opzet in hoofde van de verkoper ("*gross negligence*"; art. 221 TCO). Zo zullen al te korte kennisgevingstermijnen en afgezwakte verplichtingen van de verkoper als niet-geschreven beschouwd worden.

De koper heeft een principiële verplichting om de goederen, zodra hij daartoe de gelegenheid heeft, te onderzoeken en na te gaan of het geleverde goed conform is dan wel gebreken vertoont (art. 223 TCO). Als de koper gebreken ontdekt, moet hij die onmiddellijk protesteren bij de verkoper.

In het Turkse recht, wordt net als in het Belgische recht, een onderscheid gemaakt tussen zichtbare (eigenlijk 'heel' zichtbare en 'tamelijk' zichtbare) en verborgen gebreken. Dit onderscheid heeft gevolgen voor de termijn van kennisgeving van het gebrek ('protest') aan de verkoper en voor de verjaringstermijn.

In toepassing van art. 25, §3 TCC moet de koper in een handelskoop namelijk duidelijk/heel/evident zichtbare gebreken binnen twee dagen na 'levering' (in werkelijkheid doorgaans bij aankomst ter bestemming) protesteren. Niet onmiddellijk zichtbare gebreken ('*defects that are not obvious*') moeten binnen acht dagen geprotesteerd worden.



Verborgen gebreken die niet redelijkerwijs onmiddellijk door de koper hadden moeten vastgesteld worden, ontslaan de koper niet van de verplichting om binnen een redelijke termijn de nodige inspectie te doen, maar moeten onmiddellijk nadat het gebrek ontdekt wordt (en niet later dan twee jaar na de levering (art. 231 TCO)) geprotesteerd worden (art. 223 TCO – art. 25 TCC). In het nieuwe TCC bestaat voor handelaren geen bijzondere, kortere termijn meer om deze gebreken aan te melden. Als er sprake is van fraude in hoofde van de verkoper, geldt helemaal geen beperking (artt. 225 en 231 TCO).

Wanneer de verkoper binnen de voorgeschreven termijnen in kennis is gesteld van het gebrek, kan de koper een vordering instellen voor compensatie. Deze rechtsovereenkomst moet binnen de algemene verjaaringstermijn van 10 jaar ingesteld worden ⁽³³⁾.

9. BETALING

De Turkse centrale bank (*Türkiye cumhuriyeti merkez bankası*) staat in voor het monetaire beleid en op de website van de bank (<http://www.tcmb.gov.tr/yeni/eng/>) is heel wat interessante informatie beschikbaar (tekst van de basiswetgeving, koersen, inflatierapporten...). In totaal zijn 49 banken actief in Turkije, waaronder voornamelijk commerciële instellingen en enkele investerings- en participatiebanken. Sinds de hervorming van de bankensector in 2001 (Law No. 1211 on the Central Bank of the Republic of Turkey) is deze sector stabiel en sterk gereguleerd.

De nationale munt van Turkije is de lira (₺, TRY). Tot voor kort werd dit de 'nieuwe Turkse lira' (afkorting: YTL) genoemd omdat deze lira gelijk was aan 1 miljoen oude Turkse lira. Intussen is de munt echter ingeburgerd en wordt geen onderscheid tussen 'nieuw' en 'oud' meer gemaakt.

⁽³³⁾ ÜNEL, D., "Defective Performance of the Contract and the Warranty of the Supplier in Commercial Sales Contracts", Kasaroglu Law Office, http://www.kasaroglu.av.tr/upload/mce/yayinlar/makale_ayibakarsitekefull.pdf; ANSAY, T. en SCHNEIDER, E.C. (eds.), Introduction to Turkish Business Law, 2001, Kluwer Law International, pp. 20-23.





De afkorting wordt soms nog wel gebruikt.

De lira is net als bijvoorbeeld de dollar en de euro vrij verhandelbaar op de internationale valutamarkt. Men moet echter opletten omwille van de hoge jaarlijkse devaluatie van de munt.

Over het algemeen gebeuren betalingen in Turkse contracten in open account (rekening courant). Bij een levering in open account levert de leverancier en betaalt de afnemer binnen de overeengekomen betalings-termijn, zonder dat hier bijzondere zekerheidsstellingen of documenten aan te pas komen. De levering en de betaling vinden dus niet plaats op hetzelfde tijdstip. Dit brengt een zeker risico met zich mee. Het is dan ook nodig vertrouwen te hebben in de tegenpartij en zeker te zijn wat diens kredietwaardigheid betreft. Documentaire kredieten en soortgelijke betalingsmodaliteiten kunnen bij twijfel meer zekerheid bieden.







AGENTUUR EN DISTRIBUTIE



1. INLEIDING

Om goederen op de Turkse markt te brengen, moet een bedrijf er zijn aanwezigheid verzekeren. Omdat het voor een Belgisch (kmo-)bedrijf niet altijd evident is om in Turkije 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 ... en je moet de tussenpersoon pas betalen NADAT de omzet werd gerealiseerd, wat er voor zorgt dat deze werkwijze voor velen een voor de hand liggende keuze is.

Deze keuze 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.

In Europa, waar het statuut van de handelsagent door de Richtlijn 86/653/EEG van 18 december 1986 geharmoniseerd werd, bedoelt men met een agentuur (*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 'principe') 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.

2. AGENTUUR

Wettelijk kader

Agentuur wordt sedert 1 juli 2012 geregeld door artt. 102-123 TCC. Deze artikels hebben in vergelijking met de artikels aangaande agentuur in de voorgaande TCO belangrijke wijzigingen ondergaan. De Turkse wetgever heeft namelijk de artikelen in overeenstemming gebracht met Richtlijn 86/653/EEG. Dit houdt voornamelijk een betere bescherming in van de agent in diens relatie t.o.v. de principaal.

In art. 102 wordt een definitie van agentuur gegeven:

"An agent is a person acting as an intermediary in commercial undertakings in a permanent manner at a determined place or district on the basis of a contract, without having a dependent status such as being a commercial representative, commercial proxy, salesman or an employee, or carrying these operations on behalf of the said undertaking."

Dit, in tegenstelling tot de handelsvertegenwoordiger die volledig ondergeschikt is aan de principaal, een maandelijks vaste commissie krijgt, maar dan wel aan meer beperkingen onderhevig is dan de agent (art. 574 TCO).



Vormvereisten

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

Exclusiviteit

Contractueel kan aan de handelsagent een exclusiviteit worden verleend en/of opgelegd. Exclusiviteit kan toegekend worden voor een bepaalde doelgroep (bijv. klein- of groothandel) of voor een geografisch gebied (artt. 104 en 113/2 TCC).

Bevoegdheid

In toepassing van de artt. 106 en 107 kan de agent niet zelf voor rekening van zijn principaal overeenkomsten afsluiten en betalingen ontvangen, tenzij deze bevoegdheden in de overeenkomst aan de agent werden verleend. Sluit de agent toch overeenkomsten af buiten zijn bevoegdheid, zonder machtiging of bevestiging, dan is hij hier zelf voor verantwoordelijk (art. 108 TCC). *Opgelet:* het nieuwe wetboek heeft de invulling hiervan enigszins aangepast. Waar de principaal vroeger expliciet afstand moest doen van overeenkomsten die de agent met een derde afsloot met overschrijding van bevoegdheden, is dit niet langer vereist. De bescherming van en rechtszekerheid voor derden gaat hierdoor dus achteruit.

Rechten en plichten van de agent

In de artt. 109 tot 112 TCC worden de verplichtingen van de agent opgenomen. Deze zal de contacten met de klanten moeten verzorgen, informatie doorgeven aan de principaal met betrekking tot de klanten en hun financiële situatie, zelf optreden als een 'zorgvuldige handelaar' bij spoedeisende situaties om de goederen van de principaal te vrijwaren en de betalingen van derden aan de principaal over maken indien dit zo





werd overeengekomen. Naast deze opsomming, staat het de partijen vrij andere bepalingen in de overeenkomst op te nemen ... en een principaal doet dit dan ook best (bv. marktrapportering, volgen opleidingen, deelneming aan beurzen, aanwezigheid op het internet, enz.)

Rechten en plichten van de principaal

Art. 120 TCC somt de taken van de principaal niet limitatief op. Deze verplichtingen kunnen dus in de overeenkomst verder worden aangevuld. Het gaat echter om 'minimale' (zgn. 'dwingende') verplichtingen en bepalingen in de overeenkomst die hiervan afwijken in het nadeel van de agent, zullen nietig zijn. Het gaat om de informatie die de principaal aan de agent moet geven over de goederen, hij moet de nodige informatie overmaken zodat de agentuurovereenkomst kan uitgevoerd worden en bijvoorbeeld de agent inlichten wanneer bepaalde productievolumes niet gehaald zullen worden, hij moet de agent binnen een redelijke termijn inlichten wanneer welke transacties werden uitgevoerd, de commissie betalen evenals alle bijkomende kosten (buitengewone uitgaven, interesten enz.)

Vergoeding

De handelsagent heeft recht op een vergoeding. Doorgaans bestaat die uit een commissie. Een percentage dus, berekend 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 (voorzie degressieve commissies), op welk bedrag de commissie moet worden berekend (factuurwaarde of EXW-waarde), voor welke tussenkomsten de commissie verschuldigd is (bestaande



klanten, nieuwe klanten, klanten buiten het contractgebied), evenals op welk tijdstip (bij levering, facturatie, betaling, enz.)

De agent heeft niet alleen recht op een commissie op de transacties die hij zelf heeft bemiddeld, maar ook op rechtstreekse bestellingen van die klanten ('follow-up commissie'), op transacties uit zijn exclusief contractgebied (indirecte commissie) en op transacties die door de principaal werden afgesloten na afloop van de overeenkomst maar waarin de agent bemiddeld heeft ('*commission sur échantillonnage*'). Het is vaak aangewezen om in de overeenkomst voor deze verschillende types van transacties verschillende commissies overeen te komen. Indien de agent verplicht is de betalingen van de klanten aan te nemen en door te zenden naar de principaal, dan krijgt de agent hiervoor een bijkomende vergoeding, een '*collection commission*' (art. 113 TCC).

Doorgaans voorziet het contract in een periodieke afrekening van de aangebrachte orders met en betaling van de commissie tegen het eind van de volgende maand (of die daarna). Volgens art. 114 TCC is deze commissie opeisbaar op de datum zoals voorzien werd in de overeenkomst. Wanneer hierover geen afspraken werden gemaakt (*commission is due after receipt of payment*), dan wordt de commissie al verschuldigd op het ogenblik van de uitvoering van de transactie door de principaal (= levering) of de klant (= voorafbetaling), welk ogenblik eerst is telt.

De hoogte van de commissie wordt, indien dit niet in de overeenkomst werd opgenomen, vastgesteld volgens de commerciële praktijken (art. 115 TCC).

Het recht op commissie vervalt, wanneer de derde zijn verplichtingen niet is nagekomen zonder schuld van de principaal (bv. faillissement). Wel blijft de commissie verschuldigd wanneer de principaal de transactie niet (correct) heeft uitgevoerd, behoudens omstandigheden buiten zijn wil (*force majeure*; art. 115 TCC).





De betaling zelf moet geschieden binnen drie maanden nadat deze opeisbaar is geworden en is verschuldigd ten laatste bij beëindiging van de overeenkomst. De principaal is verplicht de agent alle informatie omtrent de betaling mee te geven. Op deze twee bovenstaande punten mag nooit in het nadeel van de agent afgeweken worden (art. 116 TCC). Dit artikel is daarom een voorbeeld van de betere bescherming van de handelsagent in Turkije in navolging van de Europese richtlijn uit 1986.

Naast de commissie en de eventuele *collection commission*, kan de agent ook betaling vragen voor buitengewone uitgaven die gemaakt werden om overeenkomsten af te kunnen sluiten (art. 117 TCC).

Duur en opzegging

Waar het oude Wetboek van Koophandel stil bleef over de duur en opzegging van de agentuurovereenkomst, regelen de artt. 121 tot 123 TCC dit nu wel.

De overeenkomst kan voor bepaalde of onbepaalde duur worden afgesloten. De overeenkomst van bepaalde duur loopt af op de afgesproken datum. Wordt deze vervolgens toch verder gezet, dan kan de overeenkomst de modaliteiten van deze verderzetting regelen. Is niets geregeld, dan geldt de verlenging als een omzetting van de overeenkomst in een overeenkomst van onbepaalde duur. Een overeenkomst van onbepaalde duur wordt beëindigd overeenkomstig de bepalingen uit de overeenkomst of in onderling akkoord. Art. 121 legt voor overeenkomsten van onbepaalde duur een minimale opzeggingstermijn van drie maanden op. Hier kan enkel in het voordeel van de agent van afgeweken worden. Hoe de opzeg moet gebeuren, is vrij al lijkt een geschreven opzegging aangewezen.

Wordt echter geen voldoende opzegging gegeven, dan is een opzegvergoeding verschuldigd. Deze vergoeding is eveneens verschuldigd bij opzegging van de overeenkomst na zware fout van de tegenpartij.



Art. 122 TCC regelt nu ook, in navolging van Turkse rechtspraak, het recht van de agent op een uitwinningsvergoeding. De Turkse wetgever heeft hierbij geopteerd voor het 'Duitse' systeem van art. 17 van de Europese richtlijn en verleent de agent recht op een 'klantenvergoeding' ter compensatie van de voordelen die de principaal blijft genieten van nieuwe klanten die door de agent werden aangebracht tijdens de duur van de overeenkomst.

Deze vergoeding is niet verschuldigd wanneer de overeenkomst door de principaal beëindigd werd omwille van een fout van de agent. Ook wanneer de agent zelf de overeenkomst beëindigt, heeft deze hier geen recht op (behoudens wanneer een fout van de principaal, overlijden of onmogelijkheid tot verderzetting (ouderdom, ziekte, enz.) aan de basis van deze stopzetting lag).

Wettelijk bedraagt deze vergoeding ten hoogste de gemiddelde commissie van één jaar (berekend op het gemiddelde over de laatste vijf jaar of over de hele duur van de overeenkomst indien dit onder de vijf jaar lag).

De agent kan niet op voorhand afstand doen van het recht op een uitwinningsvergoeding.

BELANGRIJK: De uitwinningsvergoeding is volgens art. 122/5 eveneens van toepassing **op exclusieve distributieovereenkomsten** en andere permanente overeenkomsten die monopolierechten verlenen .

Faillissement

De principaal kan bij de agent goederen in consignatie leveren. Als dit gebeurt, heeft de principaal bij faillissement van de agent het recht om zijn goederen terug te halen, gezien deze nog steeds tot zijn eigendom behoren. De handelsagent heeft op geen enkel moment de eigendom van de goederen (art. 119 TCC).





Concurrentieverbod

Het is geoorloofd in een Turks agentuurcontract een beding op te nemen dat de handelsagent verbiedt om gedurende een zekere termijn na afloop van de agentuur concurrerende activiteiten te ondernemen. Dit moet steeds schriftelijk overeengekomen worden en de termijn mag twee jaar niet overschrijden. Bovendien mag het verbod enkel uitwerking hebben op het rayon waar de agent uit de overeenkomst werkzaam was of voor dat doelpubliek én voor die goederen die de principaal verdeelde.

In ruil moet de agent – naar analogie met de Duitse wetgeving ('Wettbewerbsentschädigung') – een redelijke compensatie ontvangen. Wordt de overeenkomst echter beëindigd door de agent omwille van een fout uit hoofde van de principaal, dan moet het niet-concurrentiebeding niet nageleefd worden. Van alle bepalingen in het Wetboek van Koophandel met betrekking tot het niet-concurrentiebeding mag opnieuw niet in het nadeel van de agent afgeweken worden.

Rechtskeuze

Belgische exporteurs houden er vaak aan om op alle contracten die zij met hun buitenlandse partners afsluiten – dus ook hun agenturen voor Turkije – 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.

Aangezien het Turkse recht zich met betrekking tot agentuur nu, net als het Belgische recht, baseert op de Europese Richtlijn 86/653/EEG van 18 december 1986 wordt in beide landen een vergelijkbare bescherming gegeven aan de agent en lijkt een dergelijk beding afdwingbaar.



Volgens art. 105 TCC kan de Turkse agent voor de rechtbank gedaagd worden door een derde wanneer hij optreedt voor rekening van een buitenlandse principaal. Het zal wel de principaal zijn die verantwoordelijk gesteld wordt voor de tenuitvoerlegging van het vonnis. Dit is de enige regel die in het wetboek van Koophandel met betrekking tot de rechtspleging in agentuur werd opgenomen.

3. CONCESSIE VAN ALLEENVERKOOP

Wettelijk kader

De concessie van alleenverkoop was in Turkije, in tegenstelling tot in België, tot voor kort niet aan bijzondere wettelijke voorschriften onderworpen, maar aangezien de regeling aangaande wettelijke bepalingen aangaande de uitwinningvergoeding van de handelsagent door het nieuwe wetboek van koophandel werd uitgebreid naar exclusieve distributieovereenkomsten, lijkt het twijfelachtig dat een Belgische exporteur in de toekomst nog kan vertrouwen op de soepele opzeggingsmodaliteiten die hij met zijn Turkse importeur contractueel was overeengekomen.

Behoudens dit aspect, heeft Turkije echter geen bijzondere wettelijke voorschriften en naar Turks recht kunnen partijen daarom zowel mondeling als schriftelijk een distributieovereenkomst aangaan. Zij kunnen in hun overeenkomst vrij hun onderlinge rechten en verplichtingen afspreken, zowel inzake de omvang van het rayon als de exclusiviteit als de omzetverplichtingen, de opzegging en het niet-concurrentiebeding. De enige beperking die opgelegd wordt, is deze beperking opgenomen in art. 23 Civil Code: *“One neither can waive its civil rights nor use them while one can neither transfer its freedom nor limit it”*.





Het is aangewezen om in de overeenkomst bijzondere aandacht te besteden aan de invoerreglementering en de technische voorschriften die op de Turkse markt komen, 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.

Vormvereisten

Ook de overeenkomst zelf is vormvrij, maar wordt omwille van het bewijs best schriftelijk aangegaan.

Rechten en plichten

De distributieovereenkomst is een verkoopsovereenkomst 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.

De exporteur of fabrikant heeft enkele verplichtingen tegenover zijn distributeur. In de eerste plaats moet hij steeds voldoende goederen kunnen leveren op vraag van de distributeur en dit op continue basis, behoudens uitzonderlijke omstandigheden, en dit binnen de afgesproken termijnen ('lead time'). Hij moet de distributeur eveneens adequate informatie verschaffen over de geleverde goederen, technische informatie ter beschikking stellen, monsters, handleidingen, inlichtingen geven over het marketingbeleid enz.

De distributeur van zijn kant moet de bestelde goederen afnemen en betalen. Indien hij bepaalde targets niet haalt, kan hiervoor een boete



worden opgelegd. Hij kan verplicht worden bepaalde minimumhoeveelheden aan te kopen, het handelsmerk ⁽³⁵⁾ van de fabrikant en de correcte verpakking te gebruiken, stocks aan te houden, promotie te voeren, enz.

Verder zal hij de fabrikant of leverancier alle nuttige informatie moeten doorspelen over o.a. statistieken van verkochte goederen, gegeven voorwaarden, promoties, klantendienst enz.

Vaak zal het de distributeur verboden zijn actief promotie te voeren buiten het aan hem toegewezen exclusief domein. Ook kan een niet-concurrentieclausule in de overeenkomst er voor zorgen dat het de distributeur verboden is om andere goederen te produceren of te verkopen welke concurrentiële goederen zijn voor de leverancier. Dit valt tevens onder de verplichting van de distributeur om de belangen van de fabrikant veilig te stellen door confidentieel en loyaal te werken.

Zoals eerder al aangegeven (zie p. 39), is de distributeur van een heel aantal consumentengoederen verplicht de dienst-na-verkoop op zich te nemen en reserveonderdelen in stock te houden. Bovendien is de distributeur samen met de fabrikant hoofdelijk aansprakelijk voor gebreken aan de verkochte goederen.

Vaak verloopt de betaling van de goederen door de distributeur op krediet. Het is in dat geval – maar ook algemeen – belangrijk de kredietwaardigheid na te gaan van de distributeur via een *due diligence*-onderzoek.

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. Deze restrictie mag echter nooit in strijd zijn met het Turkse mededingingsrecht (Competition Law

⁽³⁵⁾ Opgelet: geef als fabrikant de distributeur nooit de opdracht om zelf de handelsnaam te registreren.





No. 4054, 1994). Zo bepaalt Communiqué 2002/2 ⁽³⁶⁾ dat de overeenkomst tussen een leverancier of fabrikant en een exclusieve distributeur een toegelaten verticale overeenkomst is. Het Communiqué zegt namelijk dat *"agreements entered into two or more undertakings each of which operates at a different level of the production or distribution chain for the purposes of purchase, sell or resell certain goods or services"* geoorloofd zijn. Niet-concurrentiebedingen tussen de fabrikant en de distributeur moeten dan wel strikt geïnterpreteerd worden. Ook mag bij exclusieve distributie de leverancier niet in het toegewezen rayon actief zijn.

Duur en beëindiging

Wegens het duurzame karakter wordt de duur en eventuele opzegging van de distributieovereenkomst best contractueel geregeld.

De overeenkomst kan van bepaalde of onbepaalde duur zijn. Distributeurs vragen doorgaans een minimale duur (3-4 jaar) om zekerheid te hebben dat zij de voorgenomen/noodzakelijke investeringen kunnen afschrijven. Bij een overeenkomst van bepaalde duur zullen de mogelijkheid van verlenging en de bijbehorende modaliteiten duidelijk in de overeenkomst opgenomen moeten worden.

Als de overeenkomst voor een onbepaalde duur werd afgesloten gelden in principe de regels van de agentuurovereenkomst (opzegtermijn en opzegvergoeding). De overeenkomst kan in geen geval eenzijdig door de fabrikant opgezegd worden zonder een opzegtermijn of het opgeven van een gegronde reden, gezien de investeringen die de distributeur gemaakt heeft, tenzij de opzegging het gevolg is van een schending door de concessienemer van de overeenkomst. Anders kan een schadevergoeding verschuldigd zijn. Het is toegelaten om in een Turks distributiecontract een niet-concurrentiebeding op te nemen. Deze mag echter, omwille van de mededingingsregels, niet langer dan één jaar na beëin-

⁽³⁶⁾ Block Exemption Communiqué on Vertical Agreements, 2002/2, http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=245495.



diging van toepassing blijven. Bovendien moet het toepassingsgebied beperkt blijven tot de goederen en diensten uit de overeenkomst, binnen het rayon van de overeenkomst en moet dit beding noodzakelijk zijn ter bescherming van de know-how van de fabrikant.

Een uitwinning- of klantenvergoeding wordt ingevolge art. 122/5 naar analogie met agentuur geregeld.

Rechtskeuze

Ook inzake de concessie van alleenverkoop wensen Belgische exporteurs de contracten die zij met hun buitenlandse partners afsluiten dikwijls aan Belgisch recht te onderwerpen.

Wat de toepassing van Belgisch recht op buitenlandse (i.c. Turkse) 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 invoeren.

Cassatie oordeelt m.a.w. dat wanneer een verkoopconcessie uitsluitend buiten het Belgische grondgebied uitwerking heeft – bijvoorbeeld in Turkije – 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).





OPRICHTING
VENNOOTSCHAP



1. INLEIDING

Naast het werken met een agent, distributeur of andere zelfstandige tussenpersoon, kan natuurlijk ook een permanente aanwezigheid gecreëerd worden in Turkije. De Foreign Direct Investment Law No. 4875 van 17/06/2003 en de Regulation for Implementation of Foreign Direct Investment Law No. 25205 van 20/08/2003 regelen het wettelijk kader voor buitenlandse investeringen in Turkije. De Engelse teksten zijn terug te vinden op de website van het Ministerie van Economie: <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=380BE181-C6CE-B8EF-37B940FAAD239BA2>.

De bevoegde instantie is het General Directorate of Foreign Investment (GDFI), een departement van het Undersecretariat of Treasury dat zelf afhangt van het Ministerie van Economie.

Undersecretariat of Treasury

General Directorate of Foreign Investment

Adres: İnönü Bulvarı Emek 06510 Ankara

☎ +90 312 212 58 75

☎ +90 312 212 89 16

Website: <http://www.investinturkey.gov.tr>

Deze wetgeving wil meer investeerders aantrekken in Turkije en heeft de toegang tot het land dan ook sterk vergemakkelijkt. Er zijn geen bijzondere beperkingen meer voor buitenlandse investeerders in vergelijking met de Turkse (behoudens internationale regels en enkele specifieke sectoren ⁽³⁷⁾). Zo worden bijvoorbeeld ook niet langer bijkomende kosten gerekend op winsten die gerepatriëerd worden naar het buitenland en kan een investeerder die rechtszekerheid zoekt zijn keuze maken tussen rechtbanken en arbitrage (zie verder vanaf p. 147).

⁽³⁷⁾ Zoals daar zijn civiele luchtvaart, maritiem transport (de wet op de cabotage bepaalt bijvoorbeeld dat deze activiteit en de daarmee verbonden scheepsagenturen voorbehouden zijn aan Turkse onderdanen) en media.





Verder heeft Turkije een heel aantal regionale en nationale investeringsprogramma's welke nieuwe investeerders moeten aantrekken. Afhankelijk van de regio waar de investeringen naartoe gaan, worden verlaagde douanerechten, btw, sociale zekerheidsbijdragen en belastingvermindering toegekend. De hoogte van deze tegemoetkomingen hangt af van de regio in Turkije waar de investeringen naartoe gaan. Elke Turkse provincie is toegewezen aan één van de zes regio's. Voor de meest achtergestelde provincies in het oosten van Turkije gelden hogere tegemoetkomingen (<http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=44F11798-C3E9-A72F-1EA3A3E4901D989D>).

Volgens het Turkse Investment Support and Promotion Agency (via <http://www.invest.gov.tr>) kan een Turks bedrijf opgericht worden op één dag. Het gaat hier dan wel degelijk om de inschrijving van het bedrijf in het handelsregister mits de juiste en gelegaliseerde documenten voorgelegd kunnen worden.

Volgens de cijfers van Doing Business 2012 moeten zes procedures doorlopen worden die elk één dag in beslag nemen: het opmaken en legaliseren van de oprichtingsstatuten, van de identiteitspapieren van de oprichters, enz; het storten van 0,04% van het ondernemingskapitaal aan de Turkish Competition Authority; storting bij de gekozen bank van het startkapitaal; de eigenlijke inschrijving in het handelsregister; certificering van de juridische teksten van de onderneming, kennisgeving van inschrijving in het handelsregister door het bedrijf aan de belastingautoriteiten; legalisatie van de bedrijfsrekeningen en -balansen.

De aanwezigheid in Turkije kan op verschillende manieren georganiseerd worden.



2. EEN VERTEGENWOORDIGINGSKANTOOR (İRTIBAT BÜROSU)

Deze entiteit zonder rechtspersoonlijkheid biedt het voordeel soepel te zijn en niet te veel (opstart)kosten te vergen. Een vertegenwoordigingskantoor is interessant in de fase van de bestudering en benadering van de betrokken markt, lobbywerk, als de activiteit beperkt blijft tot instructies en supervisie met een beroep op lokale onderaannemers voor de uitvoering van de werken ... of als je de facturatie vanuit het buitenland wil doen.

Het vertegenwoordigingskantoor vormt geen vaste vestiging in de zin van het dubbelbelastingverdrag zodat in Turkije geen vennootschapsbelasting verschuldigd is. Voorwaarde is dan wel dat de activiteit van het kantoor beperkt blijft tot commerciële, technische en logistieke ondersteuning (toezicht op de werken, opvolging van de onderaannemers, naverkoopservice...) en dat het geen eigen autonome commerciële activiteit ontwikkelt (bijv. directe uitvoeren van bouw-, montage- of installatiewerken). Het vertegenwoordigingskantoor mag m.a.w. geen contracten afsluiten (behalve voor zijn eigen werking zoals huur, elektriciteit ...) en de verkochte goederen en diensten niet zelf factureren. Omdat het om een 'organisatie naar buitenlands recht' gaat is de regelgeving voor Turks vertegenwoordigingskantoor niet terug te vinden in de Turkse Commercial Code, maar in de Foreign Direct Investment (FDI) Law (No. 4875).

Het GDFI geeft de toestemming voor de oprichting voor een duur van maximum drie jaar, waarna deze toestemming met een nieuwe driejarige termijn kan worden hernieuwd. Na de verkregen goedkeuring door het GDFI, moet het vertegenwoordigingskantoor zich registreren bij de bevoegde belastingautoriteiten, waar het kantoor een registratienummer zal bekomen. Via dit identificatienummer kan controle uitgeoefend





worden door de Turkse autoriteiten (Banking Regulation and Supervision Agency (BRSA; <http://www.bddk.org.tr/websitesi/English.aspx>) of het kantoor zich niet inlaat met activiteiten die buiten zijn bevoegdheid vallen.

Het hoofdkantoor moet de werkingskosten van het vertegenwoordigingskantoor in deviezen dekken. Het Turkse vertegenwoordigingskantoor kan maximaal één buitenlands kaderpersoneelslid aanstellen.

3. EEN BIJKANTOOR (ŞUBE)

Deze vestigingsvorm heeft evenmin een eigen van het 'hoofdkantoor' onderscheiden rechtspersoonlijkheid of vermogen, maar het bijkantoor kan wel eigen commerciële of industriële activiteiten ondernemen, factureren, kopen en verkopen. Hierop bestaat de uitzondering dat aangezien een bijkantoor geen Turkse vennootschap is, bepaalde activiteiten niet door het bijkantoor uitgeoefend kunnen worden als deze activiteiten voorbehouden zijn aan Turkse ondernemingen. Bovendien mogen de activiteiten van het bijkantoor niet ruimer gaan dan de activiteiten die het moederbedrijf zelf uitoefent.

Het bijkantoor moet door de branch manager ingeschreven worden in het handelsregister, nadat hiervoor toestemming gegeven wordt door het bevoegde dienst binnen het Ministerie van Industrie en Handel. Hierop zal een belastingsregistratienummer toegekend worden. De formaliteiten voor de oprichting van een filiaal gelijken met andere woorden sterk op die in het Belgisch recht (inschrijving handelsregister, aanvraag btw-nummer, opening bankrekening...).

Het bijkantoor is een vaste vestiging in de zin van het dubbelbelastingverdrag en dus onderworpen aan Turkse vennootschaps- en bronbelasting.



Voor bijkantoren is geen beperking opgelegd wat betreft duur van de oprichting of aantal buitenlandse personeelsleden. De personeelsleden moeten ofwel de Turkse nationaliteit hebben, ofwel een werk- en verblijfsvergunning kunnen voorleggen (zie verder voor de aanvraagprocedure, p. 141).

4. EEN DOCHTERONDERNEMING

Een dochteronderneming kan drie verschillende vormen aannemen: een naamloze vennootschap (Anonim Şirket / A. Ş.), een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (Limited Şirket / Ltd. Şti.) en een gewone vennootschap. De eerste twee vormen hebben rechtspersoonlijkheid. De meeste buitenlandse investeringen in Turkije gebeuren in de vorm van een A.Ş. of een Ltd. Şti. met 100% buitenlands kapitaal of minstens buitenlandse meerderheidsparticipatie (met een voorkeur voor de (private) A.Ş.). Joint ventures (tijdelijke verenigingen) en vennootschappen met een buitenlands minderheidsaandeel zijn minder gebruikelijk.

Bedrijven met buitenlandse aandeelhouders worden wettelijk op gelijke voet behandeld als bedrijven met (enkel) Turkse aandeelhouders. Buitenlanders kunnen voor 100% eigenaar zijn van een Turkse vennootschap en kunnen sinds de nieuwe TCC in Turkije een eenmanszaak oprichten. Eenmaal de investeringstoelating op zak, kunnen de winsten (na afsluiting van het boekjaar en belastingen) vrij worden gerepatriëerd.

4.1. NAAMLOZE VENNOOTSCHAP (ANONIM ŞİRKET)

Het minimumkapitaal voor een A.Ş. bedraagt 50.000 TRY (art. 332 TCC). 25% van het kapitaal moet gestort worden vóór de oprichting van de vennootschap met volstorting van het saldo binnen 24 maanden





na oprichting (art. 344 TCC). Turkije kent een principe van bestuurdersaansprakelijkheid voor belastingschulden van de vennootschap.

Er gelden geen bijzondere nationaliteitsvereisten. Aandelen in handen van buitenlanders worden op een bijzonder register ingeschreven. Aandelenoverdracht naar buitenlanders moet binnen één maand bij het GDFI worden aangemeld (hiervoor is geen toelating van de overheid nodig). Voor aandelenoverdrachten aan of van Turkse verblijfhouders is een voorafgaande toelating van het GDFI vereist.

4.2. VENNOOTSCHAP MET BEPERKTE AANSPRAKELIJKHEID (LIMITED ŞIRKET)

De Ltd. Şti. telt ten hoogste 50 vennoten (art. 574 TCC) en het minimumkapitaal bedraagt 25.000 TRY (art. 580 TCC). Dit geldt zowel voor Turkse als voor buitenlandse aandeelhouders. De aansprakelijkheid van de vennoten blijft beperkt tot hun inbreng.

Het dagelijks bestuur van een dergelijke vennootschap mag aan één enkele persoon (zaakvoerder) worden toevertrouwd. Dit kan een buitenlander zijn. Ook voor de Ltd. Şti. bestaat sedert 1 januari 1999 het principe van bestuurdersaansprakelijkheid voor belastingschulden.

4.3. BURGERLIJKE VENNOOTSCHAP

Deze vennootschapsvorm heeft geen rechtspersoonlijkheid en kan dus niet in eigen naam overeenkomsten aangaan of personeel aanwerven. Het is in werkelijkheid een associatieovereenkomst (bv. tijdelijke vereniging - partnership) tussen twee ondernemingen die willen samenwerken zonder een aparte rechtspersoon op te richten. Dit soort onderneming wordt o.a. in de petroleumsector gebruikt.



4.4. JOINT VENTURE

Het Turkse wettelijke investeringsregime behandelt het concept van de joint venture (*İş Ortaklığı*) niet uitdrukkelijk. Deze techniek wordt niet-temin gebruikt, bijvoorbeeld voor tijdelijke verenigingen met het oog op de uitvoering van een specifiek contract (bv. in de bouwsector). De algemene bepalingen voor partnerschappen zijn van toepassing (art. 620 TCO e.v.) Ook is de FDI-wetgeving volledig op deze structuur van toepassing. Doorgaans wordt een joint venture bij contract opgericht. Hiervoor bestaan echter geen formele vereisten.

Openbare diensten (nationaal en gemeentelijk) doen dikwijls een beroep op dergelijke constructies (bv. in het kader van infrastructuurwerken) waarin dan een '*foreign currency portion*' wordt opgenomen. Alleen dit deel van de vastgestelde prijs kan naar het buitenland getransfereerd worden. De praktijk is dat de aannemer op basis van deze overheidsopdracht werkvergunningen voor zijn personeel kan aanvragen, vergunningen voor de tijdelijke invoer van uitrustingsgoederen enz. kan aanvragen, alsook de andere aspecten die normaal door de investeringsvergunning van GDFI worden geregeld.

De onderneming moet wel bij de belasting- en sociale zekerheidsadministratie geregistreerd worden en een boekhouding voeren volgens de Turkse wetgeving.

Ook in het kader van internationale tenders is een GDFI-goedkeuring principieel niet vereist, maar toch neemt men best vooraf contact met het GDFI teneinde de repatriëring van de betalingen veilig te stellen, zeker als men dergelijke constructies voor particuliere opdrachtgevers wil opzetten.

Een zeer belangrijk aspect van deze organisatievorm is de hoofdelijke aansprakelijkheid van elk lid van de joint venture ten opzichte van de opdrachtgever, maar ook ten aanzien van de fiscus (hoofdelijke en solidaire aansprakelijkheid).





UITVOEREN VAN WERKEN

1. INLEIDING

Belgische bedrijven willen niet enkel via een agent of distributeur hun producten op de Turkse markt brengen, of via een vennootschap naar Turks recht commerciële activiteiten in het land opzetten. Soms doen zich opportuniteiten voor waardoor een bedrijf voor een korte periode werknemers in het buitenland werken laat uitvoeren. De formaliteiten die hiervoor in orde gebracht moeten worden, komen in dit deel aan bod. Zo wordt meer uitleg gegeven rond de Turkse vennootschapsbelasting, de btw-regeling en de detachering van personeel.

2. VENNOOTSCHAPSBELASTING

De werf waar bouwwerken of constructiewerkzaamheden (incl. montage), of werkzaamheden van toezicht daarop, worden uitgevoerd, wordt in het Belgisch-Turks dubbelbelastingverdrag al na zes maanden als een vaste vestiging beschouwd (art. 5§3 van het dubbelbelastingverdrag van 02/06/1987).

Zolang er geen sprake is van een vaste vestiging in Turkije, is in dat land ook geen vennootschapsbelasting verschuldigd.

Zodra sprake is van een vaste vestiging – zelfs als geen bijkantoor werd opgericht – wordt de onderneming in Turkije als niet-verblijfhouder belast. De inkomsten kunnen in deze hypothese onder één van de volgende categorieën vallen:

1. Verkoop van een fabriek: niet-belastbaar in Turkije;
2. Levering van technische assistentie: hieronder vallen ook herstellingswerkzaamheden en consultancy. Een bronheffing van 20% op het brutofactuurbedrag is verschuldigd;





3. Bouw-, installatie- en montageactiviteiten: in bepaalde gevallen is het erg belangrijk de verschillende aspecten van de opdracht scherp te onderscheiden. Dat is bijvoorbeeld het geval bij leveringen van goederen die niet belast worden in de inkomstenbelasting en installatie- en montagewerkzaamheden betreffende deze goederen die wel belast worden.

Het tarief in de vennootschapsbelasting voor bouw-, installatie- en montageactiviteiten bedraagt in Turkije momenteel 20%.

De Turkse klant is solidair verantwoordelijk met zijn buitenlandse aannemer voor de vervulling van alle formaliteiten en de fiscale verplichtingen ('ketenaansprakelijkheid'). Bovendien kunnen de tijdelijk ingevoerde uitrustingsgoederen in principe pas worden wederuitgevoerd nadat de belastingdienst een 'quitus fiscal' heeft uitgereikt voor de voltooiing van de fiscale verplichtingen.

Voor inkomsten uit de verhuur van machines en de verkoop van (bouw) plannen, consultancy enz. geldt een aparte regeling. Art. 12 van het Belgisch-Turkse dubbelbelastingverdrag beschouwt 'vergoedingen van welke aard ook voor het gebruik of het recht van gebruik van (...) een plan, (...) alsmede voor het gebruik van of voor het recht van gebruik van nijverheids- of handelsuitrusting of wetenschappelijke uitrusting of voor inlichtingen omtrent ervaringen op het gebied van nijverheid, handel of wetenschap' als royalty-inkomsten. Deze royalty's worden in het land waar de ontvanger van de betaling gevestigd is (i.c. België), belast alsook in de andere overeenkomstsluitende Staat met een beperking van 10% van het brutobedrag (Turkije dat hiervoor naar intern recht een tarief van 20 % hanteert).

Deze verlaagde belasting mag alleen worden toegepast als de ontvanger van het inkomen het bewijs levert dat hij, wat de belastingen betreft, Belgisch verblijfhouder is. Dit bewijs wordt geleverd aan de hand van het formulier 276 Conv. Dit document kan men bij zijn belastingcontroleur (directe belastingen) aanvragen.



3. BTW-ASPECTEN

3.1. FACTURATIE VAN DE PRESTATIES

De Turkse btw-wetgeving ⁽³⁸⁾ (art. 6) beschouwt volgende handelingen als belastbare handelingen die in Turkije plaatsvinden:

- » leveringen van goederen waarbij de goederen zich in Turkije bevinden op het ogenblik van de levering; en
- » diensten die in Turkije verricht worden of waarvan het voordeel in Turkije wordt genoten.

Dit betekent concreet dat alle diensten die aan een Turkse btw-plichtige gefactureerd worden in principe aan Turkse btw onderworpen zijn, ongeacht waar zij fysisch gepresteerd worden. Ook werken in onroerende staat in Turkije, leveringen met montage of installatie in Turkije zijn dus onderworpen aan Turkse btw.

Als de Belgische bouwonderneming (dienstverrichter) in Turkije een vaste vestiging heeft, houdt dit in dat de prestatie met Turkse btw gefactureerd moet worden. De btw-tarieven bedragen ingevolge decreet nr. 07/13033 ⁽³⁹⁾ – zoals reeds vermeld op p. 54 – 1%, 8% of 18% (standaardtarief).

De vaste vestiging moet de btw-registratie op eigen naam aanvragen.

Als een Belgische onderneming in Turkije belastbare handelingen verricht maar er geen verblijfplaats, bedrijfsinrichting of centrum van activiteiten heeft (concreet: als er geen vaste vestiging is), dan moet de Turkse klant de btw in plaats van de buitenlandse leverancier voldoen (artt. 9 en 40 btw-wet). De “regeling medecontractant” wordt m.a.w. toegepast voor de voldoening van diensten die volgens de Turkse btw-wet in Turkije gesitueerd zijn. Turkije kent

⁽³⁸⁾ Btw-wetboek, Law No. 3065 van 25/10/84, Resmi Gazete van 02/11/84.

⁽³⁹⁾ Resmi Gazete, Nr. 26742 van 30/12/2007.





geen systeem van aansprakelijke vertegenwoordigers. Op de factuur moet de buitenlandse dienstverrichter aangeven dat hij geen vaste vestiging in Turkije heeft, zoniet kan de uitvoering van de betaling problemen opleveren.

3.2. LEVERING VAN DE GOEDEREN

Materiaal dat in de werken verbruikt wordt, dient (uiteraard) te worden ingevoerd met betaling van alle eventueel verschuldigde rechten (zoals reeds aangehaald in DEEL 1).

Invoer-btw is eveneens verschuldigd. De materialen zullen doorgaans, begeleid door een factuur *'for customs purposes only'* met het oog op de bepaling van de maatstaf van heffing aan de grens gepresenteerd worden en er op naam van de Turkse klant worden ingeklaard. Zo kan die de invoer-btw in aftrek brengen.

Materiaal dat na afloop van de werken opnieuw wordt uitgevoerd, moet met het oog op de vrijstelling van invoer-btw voor tijdelijke invoer ⁽⁴⁰⁾ worden aangegeven, hetzij onder dekking van een ATA-carnet, hetzij onder een regeling tijdelijke invoer met borgstelling (art. 129 Customs Law No. 4458 (1999)). Machines voor grondwerken kunnen niet tijdelijk onder dekking van een ATA-carnet worden ingevoerd.

3.3. TERUGGAAF VAN BTW DIE IN TURKIJE WORDT BETAALD

Belgische btw-plichtigen zonder vestiging en zonder btw-nummer in Turkije kunnen geen teruggaaf vragen van de btw op goederen of diensten die ze daar hebben gekocht of op goederen die ze invoeren in Turkije. Een uitzondering geldt enkel voor prestaties van transportactiviteiten en beursdeelnames. Hiervoor kan het Ministerie van Financiën een teruggaafprocedure opzetten op voorwaarde dat de wederkerigheid gegarandeerd is ⁽⁴¹⁾.

⁽⁴⁰⁾ Zie ook onder titel 'Tijdelijke invoer – promotiemateriaal en stalen', p. 58.

⁽⁴¹⁾ Ministry of Finance Regulation on VAT No. 90, Resmi Gazete 6/11/2003 (No. 25281).



4. DETACHERING VAN PERSONEEL

4.1. PERSONENBELASTING

Artikel 15 van het Belgisch-Turkse dubbelbelastingverdrag kent de gewone 183-dagenregeling. Het gedetacheerde personeel is m.a.w. in principe alleen in België onderworpen aan personenbelasting zolang de duur van het verblijf in Turkije gedurende het kalenderjaar minder dan 183 dagen bedraagt en hun vergoeding integraal ten laste wordt genomen van de Belgische vestiging.

De forfaitaire vergoedingen die wordt toegekend voor dienstreizen ⁽⁴²⁾ in het buitenland kunnen als een niet-belastbare terugbetaling van eigen kosten van de werkgever worden aangemerkt. Deze kosten vormen in hoofde van de werkgever een aftrekbare kost en in hoofde van de werknemer geen belastbare vergoeding. Dit, voor zover de vergoedingen niet meer bedragen dan de “dagelijkse forfaitaire bedrijfsvergoedingen” vastgesteld per land voor ambtenaren die behoren tot de “carrière Hoofdbestuur” (categorie 1) van de FOD Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking. Ook werknemers en bedrijfsleiders die hun beroepswerkzaamheden in vergelijkbare omstandigheden uitoefenen als de bedoelde ambtenaren komen in aanmerking. Zij moeten hoofdzakelijk een sedentair beroep uitoefenen en in het kader van dit beroep éénmalig, occasioneel of regelmatig dienstreizen naar het buitenland maken. Het gaat dus niet om werknemers waarvan verplaatsingen deel uitmaken van hun normale, dagelijkse beroepsactiviteit ⁽⁴³⁾.

De forfaitaire dagvergoeding voor beroepsmatige reizen in Turkije bedraagt 51 EUR (M.B. 21/03/2012; B.S. 30/03/2012).

Overigens blijft het mogelijk dat de kosten voor buitenlandse dienstreizen het bedrag uit de lijst van Buitenlandse Zaken overtreffen en toch als

⁽⁴²⁾ “Een dienstreis is een opdracht van korte duur in het buitenland in effectieve dienst of opdracht van de werkgever of vennootschap waarin men werknemer of bedrijfsleider is, met een minimum van 10 uur en maximum van 30 kalenderdagen” (punt 7, Administratieve circulaire Fiscaliteit nr. Cl.RH.241/598.471 (AAFisc Nr. 23/2011) van 15 april 2011).

⁽⁴³⁾ Administratieve circulaire Fiscaliteit nr. Cl.RH.241/598.471 (AAFisc Nr. 23/2011) van 15 april 2011.





niet-belastbare terugbetaling van eigen kosten van de werkgever worden aangemerkt. Dan moet de werkgever echter een dubbel bewijs leveren: enerzijds moet worden aangetoond dat de vergoeding bestemd is voor de vergoeding van kosten, eigen aan de werkgever, en anderzijds moet de vergoeding ook effectief aan deze kosten besteed zijn. Daarbij blijft echter het vermoeden gelden dat terugbetalingen van kosten, eigen aan de werkgever, niet belastbaar zijn. De belastingadministratie zal m.a.w. moeten aantonen dat het gaat om een verdoken, belastbare bezoldiging.

Zodra het verblijf in Turkije in de loop van het kalenderjaar 183 dagen te boven gaat of de loonlast wordt doorgeschoven naar een Turkse vestiging, worden de inkomsten uit de tewerkstelling in Turkije integraal onderworpen aan Turkse personenbelasting. De controle gebeurt o.a. aan de hand van de visa en werkvergunningen (zie verder, p. 141).

De inkomstenbelasting voor natuurlijke personen bestaat uit vier schijven van 15%, 20%, 27% en een maximumpercentage van 35%. Er is geen vrijgesteld deel. De inkomsten worden progressief aan de bijbehorende tarieven belast.

4.2. ARBEIDSWETGEVING EN SOCIALE ZEKERHEID

België heeft met Turkije een verdrag over de sociale zekerheid gesloten waardoor het mogelijk is Belgisch personeel, onder dekking van de Belgische sociale verzekering, tijdelijk naar Turkije te detacheren zonder het personeel te moeten onderwerpen aan de Turkse sociale verzekering ⁽⁴⁴⁾. Het systeem vertoont veel overeenstemming met het stelsel dat binnen de EER van toepassing is. De detachering kan in principe voor een periode van 24 maanden verleend worden.

⁽⁴⁴⁾ Algemeen Verdrag van 4 juli 1966 tussen het Koninkrijk België en de Republiek Turkije betreffende de sociale zekerheid (B.S. 10/04/68), laatst geamendeerd door de wet van 25/09/2000 (B.S. 25/07/2002).



De detachingsformulieren moeten bij de dienst detachering van de RSZ worden aangevraagd. Dit kan elektronisch via de toepassing 'Gotot' (GrensOverschrijdende Tewerkstelling – Occupation Transfrontalière; https://www.socialsecurity.be/site_nl/Applics/gotot/index.htm).

De aanvrager ontvangt onmiddellijk een ontvangstbewijs voor zijn aanvraag en na een inhoudelijke controle van het dossier worden de benodigde detachingsdocumenten bezorgd aan de Belgische werkgever. Deze documenten worden op papier (via de post) aan de werkgever bezorgd, maar kunnen ook elektronisch via de beveiligde e-Box verzonden worden wat de afleveringstermijn gevoelig verkort.

De elektronische aanvraag is (nog) niet mogelijk:

- » bij gelijktijdige tewerkstelling, aangezien een werknemer niet tezelfdertijd gedetacheerd kan worden naar twee landen die deel uitmaken van de EER. In dat geval moet contact opgenomen worden met de RSZ, Directie Internationale Betrekkingen, Victor Hortaplein 11, 1060 Brussel;
- » voor werkgevers die onderworpen zijn aan de aangifteplicht bij de RSZPPO (voor werknemers, tewerkgesteld bij provinciale en lokale overheidsbesturen). Zij moeten hun detachingsaanvraag nog steeds schriftelijk richten tot de RSZPPO, Jozef II-straat 47, 1000 Brussel;
- » voor zelfstandigen. Zij dienen contact op te nemen met het RSVZ (Rijksinstituut voor de sociale verzekering van zelfstandigen), Jan Jacobsplein 6, 1000 Brussel of met de Federale Overheidsdienst Sociale Zekerheid – DG Zelfstandigen, Eurostation II, Victor Hortaplein 40 bus 20, 1060 Brussel;
- » voor bedienend personeel van diplomatieke zendingen of consulaire posten en particuliere bedienden in dienst van ambtenaren van deze zendingen of posten (het zogenaamde 'keuzerecht' met het daaraan verbonden document E-103).





Met instemming van de Turkse sociale zekerheidsadministratie zou het mogelijk zijn in toepassing van het sociale zekerheidsverdrag tot vijf jaar (dit is dus een maximale verlenging met drie jaar) volledig en uitsluitend aan de Belgische sociale verzekering onderworpen te blijven.

Ingevolge het Europees Sociale Zekerheidsverdrag van 14/12/72 ⁽⁴⁵⁾ kunnen werknemers die zich niet op het bilaterale verdrag kunnen beroepen omdat zij niet de vereiste Belgische nationaliteit hebben, ook gedetacheerd worden naar Turkije voor een periode van maximaal 12 maanden. Het verdrag geldt voor werknemers met de Italiaanse, Luxemburgse, Nederlandse, Oostenrijkse, Portugese en Spaanse nationaliteit.

De Turkse nationale voorschriften inzake arbeidsrecht en sociale zekerheid zijn veel soepeler en minder beperkend dan in onze Belgische wetgeving. De werkweek bedraagt wettelijk ten hoogste 45 uren. Dit aantal uren is zo gespreid dat per dag niet meer dan 11 uur gewerkt wordt indien er sprake is van een variabel uurrooster. De minimumbarema's liggen (uiteraard) een heel stuk lager dan in België. De huidige arbeidswet nr. 4857 van 22/05/2003 is toch al een grote stap voorwaarts om in lijn te komen met het *acquis communautaire*.

In Turkije kan een arbeidscontract in principe opgezegd worden met inachtneming van een (beperkte) opzegtermijn ⁽⁴⁶⁾. De overeenkomst kan onmiddellijk verbroken worden mits betaling van een schade-loosstelling gelijk aan een maand per jaar anciënniteit. Een plafond is ingesteld. Voor Belgische werknemers kan het Belgische recht (incl. arbeidsreglement), in de mate dat dit een grotere bescherming biedt, uiteraard van kracht blijven. Meestal wordt dit contractueel geregeld.

Er bestaat een sociaal zekerheidstelsel waarbij alle arbeiders aangesloten moeten zijn, ook de geëxpatrieerde werknemers, behalve als deze laatste het bewijs leveren dat ze aan een ander sociaal zekerheidsstel-

⁽⁴⁵⁾ In België in werking getreden op 22/04/1986 en in Turkije op 01/03/1977.

⁽⁴⁶⁾ De opzegperiode duurt 2 (voor contracten lopende tot 6 maanden) tot 8 weken (voor contracten die meer dan 36 maanden lopen).



sel onderworpen zijn, bijvoorbeeld in het kader van het hoger besproken sociale zekerheidsverdrag. De sociale zekerheidsbijdrage berekend op het brutoloon (geplafonneerd) bestaat uit een werknemersbijdrage van 14%, een werkgeversbijdrage van 19% en een variabel gedeelte (1%-6.5%) afhankelijk van het beroepsrisico.

4.3. VERBLIJFS- EN WERKVERGUNNINGEN

Navraag bij de consulaire diensten van Turkije te Brussel wijst uit dat gedetacheerde werknemers, als zij de Belgische nationaliteit hebben, geen werk- of verblijfsvergunning nodig hebben als zij slechts voor een korte duur gedetacheerd worden. Zolang de duur van de aanwezigheid drie maanden niet te boven gaat, zou het volstaan dat zij, op overlegging van hun paspoort of identiteitskaart, bij aankomst in Turkije een visum kopen ⁽⁴⁷⁾. Deze informatie werd in Turkije evenwel tegengesproken door de bevoegde diensten die verzekeren dat een werkvergunning steeds vereist is, ongeacht de duur van de aanwezigheid, wanneer de detachering niet om toeristische redenen geschiedt, maar in het kader van een arbeidsovereenkomst. Alle informatie over vergunningen kan eveneens teruggevonden worden op de consulaire website van Turkije:

<http://konsolosluk.gov.tr/>.

De werkvergunning wordt beheerst door de Law on Work Permits for Foreigners No. 4817 van 27/02/2003 (Resmi Gazete, 5/03/2003). De aanvraag voor de werkvergunning moet door de werkgever worden ingediend. De betrokken werknemer kan de aanvraag niet zelf doen. De werkvergunning moet bij het Ministerie van Werk en Sociale Zekerheid worden aangevraagd. Een werkvergunning wordt in principe uitgereikt voor één jaar, maar kan met periodes van twee jaar verlengd worden zonder dat zes jaar overschreden mogen worden. Zodra de werkvergunning afgeleverd is, moet de werknemer bij zijn eigen Turkse ambassade een werkvisum bekomen.

⁽⁴⁷⁾ Bemerkt dat de Turkse regels met betrekking tot toeristenvisa sinds 1/1/2012 zijn verstrengd. De toeristenvisa zijn geldig zolang men op een totaal van 180 dagen maximum 90 dagen in Turkije verblijft.





Werknemers die langer dan 90 dagen in het land blijven, moeten zich in hun eerste maand na aankomst aanmelden bij het dichtstbijzijnde politiekantoor van hun verblijfplaats (als vertegenwoordiging van het Ministerie van Binnenlandse Zaken) waar een verblijfsvergunning kan afgeleverd worden.

De hele vergunningprocedure zou maximaal 90 dagen in beslag mogen nemen.

Werkvergunningen voor ingenieurs, architecten en stedenbouwkundigen die professionele activiteiten zullen uitoefenen in Turkije in het verlengde van hun diploma zullen langer op een werkvergunning moeten wachten. Hun diploma's moeten namelijk eerst een equivalentietest ondergaan bij de Union of Chambers of Turkish Engineers and Architects (TMMOB).

Adres: Selanik Cad No. 19/1 Yenışehir 06640 Ankara

 +90 312 418 12 75

 +90 312 417 48 24

Website: <http://www.tmmob.org.tr/>

Om de procedure niet onnodig te rekken kan het Ministerie van Werk en Sociale Zekerheid al voorlopige werkvergunningen uitreiken aan deze professionelen.







INTERNATIONAAL PRIVAATRECHT

1. PROCEDEREN IN TURKIJE



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/ExploreTopics/EnforcingContracts/>) wordt meer precies land per land een overzicht gegeven van het aantal procedures, de duur en de kost, gerekend vanaf de inleiding van de procedure tot en met de tenuitvoerlegging.

Uit dit overzicht blijkt dat een gerechtelijke procedure in Turkije een stuk meer procedurestappen doorlopen moeten worden (37 t.o.v. 26 in België), maar dat de looptijd gemiddeld toch korter is dan in België (420 t.o.v. 505 dagen). Vooral de lange duur van de debatten en het vonnis in België zijn hier de oorzaak van. De kostprijs ligt evenwel hoger in Turkije (een gemiddelde van 27,9% van de vordering i.t.t. een gemiddelde in België van 17,7%). Ook wat de uitvoering van de gerechtelijke uitspraak betreft (en daar komt het toch op aan), scoort Turkije slechter dan België: een tenuitvoerlegging neemt zo'n 100 dagen in beslag en kost zo'n 9,9% van de vordering (voor België: respectievelijk 90 dagen en 2,5%).





Turkije – Gerechtelijke procedures (2012) – 51^{ste} plaats

Aantal procedures	37
Duur (aantal dagen)	420
Dagvaarding en voorbereiding	30
Debatten en vonnis	290
Tenuitvoerlegging	100
Kost (% van de vordering)	27.9
Honorarium advocaat	12
Gerechtskost	6
Uitvoeringskost	9.9

België – Gerechtelijke procedures (2012) – 20^{ste} plaats

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	9.7
Gerechtskost	5.5
Uitvoeringskost	2.5

Procedures voor Turkse rechtbanken verlopen naar continentaal-Europese traditie in hoofdzaak schriftelijk op conclusies. De rechtbanken zijn er opgedeeld volgens drie takken: burgerlijke rechtbanken, strafrechtbanken en administratieve rechtbanken.



Voor de rechtbanken in Turkije kunnen enkel advocaten (*avukatlar*) met de Turkse nationaliteit, met een Turks rechtendiploma en lid van de Turkse balie aantreden. Richtlijn 89/48/EEG ⁽⁴⁸⁾ wordt door Turkije niet toegepast waardoor diploma's van buitenlandse advocaten niet automatisch aanvaard worden.

De principes van het Turkse recht zijn formeel in overeenstemming met de internationale commerciële geplogenheden en buitenlanders hebben voor Turkse rechtbanken gelijke rechten als Turken. Art. 40 van de Turkse grondwet stelt dan ook: *"Everyone whose constitutional rights and freedoms have been violated has the right to request prompt access to the competent authorities."*



Het Turkse Ministerie van Justitie heeft een webportaal opgericht, het 'Judicial Networking System' (UYAP; <http://www.e-justice.gov.tr/>). Dit systeem verbindt alle rechtbanken en andere instituties van het Ministerie om op een efficiënte manier documenten en rapporten door te sturen naar het hele netwerk. Daarnaast wordt ook een databank op poten gezet waar alle wetgeving en gerechtelijke uitspraken worden gepubliceerd. Op het voor burgers ontwikkelde luik kunnen burgers hun dossier opvragen en informatie bekomen bij de verschillende diensten (<https://vatandas.uyap.gov.tr/vatandasportal/index.html>). Ook is een pagina (http://www.hukukiyardim.gov.tr/legal_aid/) opgebouwd met informatie rond de verschillende stappen in een procedure (hoe een zaak aanhangig maken, hoe een klacht indienen, wat te doen als verweerder, enz.)

⁽⁴⁸⁾ Richtlijn 89/48/EEG van de Raad van 21 december 1988 betreffende een algemeen stelsel van erkenning van hoger-onderwijsdiploma's.



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 hierop 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 die op basis van de bereikte afspraken werd gemaakt, klopt.

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 de taal van de rechtbank 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

Turkije is pas recent (op 1 augustus 2011) toegetreden tot het CISG (UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods). Aangezien ook België lid is van deze conventie bestaat er wat het kooprecht betreft een gezamenlijk rechtskader in beide landen. Materies die niet door dit verdrag geregeld zijn en andere contracten worden – eventueel





op aanvullende wijze – door nationaal recht geregeld. België en Turkije hebben 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 Turkije beiden partij zijn.

4. RECHTSKEUZE IN HET TURKSE IPR

Het Turks internationaal privaatrecht (IPR) volgende uit International Private and Civil Procedure Law No. 5718 (2007) bepaalt dat de rechtskeuze in de eerste plaats een zaak is tussen de onderhandelende partijen. De partijautonomie speelt volledig in contractuele relaties met een buitenlands element (art. 24/1).

Indien de partijen geen rechtskeuze maken in hun overeenkomst, dan bepaalt het Turkse IPR dat het recht van toepassing is van de plaats waar de overeenkomst het nauwst mee verbonden is op het moment van de contractsluiting. Dit is de plaats waar de partij die de kenmerkende prestatie moet leveren zijn gewone verblijfplaats heeft of waar de onderneming gevestigd is (in koopovereenkomsten dus veelal het recht van het land van de verkoper). Als echter de omstandigheden aantonen dat een andere rechtskeuze meer aanleunt bij de overeenkomst, dan zal toch dat recht van toepassing verklaard worden (art. 24/4).

5. FORUMKEUZE IN HET TURKSE IPR

De International Private and Civil Procedure Law No. 5718 (2007) bepaalt dat de forumkeuze in de eerste plaats een zaak is tussen de onderhande-



lende partijen. De partijautonomie speelt volledig in contractuele relaties met een buitenlands element (art. 47). De enige uitzondering hierop is wanneer een Turkse rechtbank de exclusieve jurisdictie heeft.

De rechtbankkeuze moet steeds schriftelijk overeengekomen worden. Hier kan maar van afgeweken wanneer de aangewezen buitenlandse rechtbank zich onbevoegd acht of wanneer de zaak aanhangig wordt gemaakt bij een Turkse rechtbank en hier geen protest tegen komt.

6. EXEQUATUR

De erkenning en tenuitvoerlegging van buitenlandse vonnissen in Turkije wordt eveneens door Law No. 5718 (2007) georganiseerd. Art. 50 bepaalt hoe de Turkse rechter beslist of een eindvonnis van een buitenlandse rechtbank kan ten uitvoer gelegd worden via een '*enforcement order*'. Hiervoor gaat de Turkse rechter na of aan de voorwaarden van tenuitvoerlegging is voldaan. Dit gebeurt in een vereenvoudigde procedure die dus niet de grond van de zaak behandelt.

Art. 54 somt de verschillende voorwaarden op waaraan het buitenlandse vonnis moet voldoen:

1. Het buitenlands vonnis moet definitief zijn;
2. Vonnissen met betrekking tot zaken die tot de exclusieve jurisdictie van de Turkse rechtbanken behoren, kunnen niet ten uitvoer gelegd worden;
3. Er is een gewaarborgde wederzijdse tenuitvoerlegging van vonnissen;
4. Het vonnis mag niet ingaan tegen de openbare orde en goede zeden in Turkije;





5. De rechten van verdediging zijn tijdens het proces gerespecteerd (correcte oproeping, vonnis op tegenspraak, enz.)

Voor Belgische vonnissen zal de reciprociteitsvoorwaarde (de gewaarborgde wederzijdse tenuitvoerlegging) eerder problematisch zijn. Turkije en België sloten nog geen verdrag af tot erkenning van vonnissen. Ook een *de facto* erkenning is tot nu toe niet toegekend door de Turkse rechtbanken al kan dit steeds gevraagd en toegekend worden.

De loutere erkenning van een buitenlands vonnis wordt beheerst door art. 58. Dezelfde voorwaarden zoals opgesomd in art. 54 zijn van toepassing met uitzondering van de gewaarborgde wederzijdse tenuitvoerlegging.

7. ARBITRAGE

Geschillen in internationale handelstransacties kunnen ook via arbitrage worden beslecht. Een scheidsrechterlijk 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 (quasi-) onmogelijkheid om Belgische vonnissen ten uitvoer te laten brengen in Turkije, 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.

Internationale arbitrage (voor geschillen met een buitenlands element) wordt in Turkije geregeld door de International Arbitration Act (IAA; Act No. 4686 (2001)). Deze wet is gebaseerd op het UNCITRAL-model. Volgens art. 8 IAA kunnen de partijen vrij de arbitrageprocedure bepalen, behoudens enkele opgelegde bepalingen. Wanneer geen procedure is bepaald, wordt deze van het IAA gebruikt. Het arbitragebeding moet schriftelijk overeengekomen door te partijen (art. 4 IAA). Dit kan zowel in een clause in de oorspronkelijke overeenkomst, als in een afzonderlijke overeenkomst. Partijen kunnen ook nadat het geschil gerezen is nog beslissen het geschil in arbitrage te beslechten (art. 5 IAA).





In een arbitrageovereenkomst is het niet voldoende het bevoegde college aan te duiden in een standaardclausule. 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 confidentialiteitsclausule.

Partijen kunnen kiezen voor geïnstitutionaliseerde arbitrage instanties of zij kunnen zelf het volledige kader vaststellen waarbinnen de arbiters zullen optreden. De partijen kunnen een clausule 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.

In Turkije kan gekozen worden voor de Turkse zetel van het Europese arbitragecentrum (European Court of Arbitration, CEA; <http://cour-europe-arbitrage.org/index.php>). Dit centrum heeft een eigen procedure en modelclausules.



Adres: Buyukdere Cad Kasap Sok Gamze 19
Esentepe 34394 Istanbul

☎ +90 212 288 63 33

☎ +90 212 288 63 34



Er worden ook concrete plannen gemaakt om in de nabije toekomst een Istanbul Arbitration Center op te richten nu ook in Turkije arbitrage meer gangbaar is.

De tenuitvoerlegging van scheidsrechterlijke uitspraken (binnen- en buitenlandse) wordt in Turkije, net als vonnissen, geregeld door art. 60 International Private and Civil Procedure Law No. 5718 (2007). Maar aangezien zowel België als Turkije het Verdrag van New York van 1958 ('Overeenkomst inzake Erkenning en Tenuitvoerlegging van Buitenlandse Arbitrale Vonnissen') geratificeerd hebben, kan de eenvoudigere procedure tot tenuitvoerlegging gevolgd worden zoals in het verdrag beschreven. De grootste hindernis voor de tenuitvoerlegging is de verplichting tot vertaling naar het Turks van de volledige uitspraak.

Deze bijdrage werd bijgewerkt tot juni 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.brussels-export.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:
FABIANNE L'HOOST

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, Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers en Brussel Invest & Export) 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: SEPTEMBER 2012