



HANDEL



EN



FINAN—

CIERING

DE BASISPRINCIPES



INHOUD

MODULE 1 HANDELSVERRICHTINGEN

Hoofdstuk 1. Waarom handel?	13
1. Welvaartsvoordelen	13
2. Wereldhandelsorganisatie (WHO)	16
Hoofdstuk 2. Incoterms	18
Hoofdstuk 3. Handelsdocumenten	22
1. Cognossement of connossement	22
2. Vrachtbrief	23
3. In- en uitvoervergunning	23
4. Oorsprongsdocument	24
5. Factuur	24
Hoofdstuk 4. Betalingstechnieken	30
1. Documentair incasso	31
2. Documentair krediet	32
Hoofdstuk 5. Financieringstechnieken	35
1. Discontokrediet	35
2. Acceptkrediet	39
3. Factoring	42
Hoofdstuk 6. Technieken van risico-indekking	45
1. Valuta	45
1.1. Termijncontract	46
1.1.1. Importeur	46
1.1.2. Exporteur	50
1.2. Optie	53
1.2.1. Calloptie	54
1.2.2. Putoptie	57

2. Rente	59
2.1. Termijncontract	60
2.1.1. Ontlener	60
2.1.2. Belegger	62
2.2. Optie	64
2.2.1. Calloptie	65
2.2.2. Putoptie	67

MODULE 2 FINANCIËLE VERRICHTINGEN: BEURS

Hoofdstuk 1. Financiële Markten / Beurzen	73
1. Algemeen	73
2. Voordelen financiële markten	77
3. Soorten financiële markten	78
3.1. Primaire en secundaire markten	78
3.2. Geldmarkten en kapitaalmarkten	79
3.3. Concrete en abstracte markten	80
3.4. Prijsgedreven en ordergedreven markten	82
4. Euronext Brussel	86
4.1. Ontstaan	86
4.2. Deelmarkten	87
Hoofdstuk 2. Obligaties	89
1. Definitie	89
2. Kenmerken	89
3. Standaard-obligatie en varianten	93
3.1. Standaard eigenschap 1: vaste en positieve rente	94
3.1.1. Variant 1: nulcouponobligatie of <i>zero bond</i>	94
3.1.2. Variant 2: variabele rente obligatie of <i>floating rate note</i>	94
3.1.3. Variant 3: geïndexeerde obligatie of <i>inflation linked bond</i>	95
3.2. Standaard eigenschap 2: binnenlandse obligatie	95
3.2.1. Variant 1: buitenlandse obligatie	95
3.2.2. Variant 2: euro-obligatie	96
3.3. Standaard eigenschap 3: niet achtergesteld of bevoorrecht	97
3.3.1. Variant 1: achtergestelde obligatie	97
3.3.2. Variant 2: bevoorrechte obligatie	97
3.4. Standaard eigenschap 4: niet converteerbaar of met warrant	108
3.4.1. Variant 1: converteerbare obligatie	109
3.4.2. Variant 2: obligatie met warrant	110
4. Primaire markt	113
5. Secundaire markt	116

6. Berekening rendement	118
6.1. Lopend rendement	118
6.2. Actuariel rendement	122
6.2.1. Tijds waarde van geld	122
6.2.2. Actuariel rendement bij volledige jaren	124
6.2.3. Actuariel rendement bij onvolledige jaren	126
6.2.4. Negatieve actuariële rendementen	130
7. Determinanten rendement	136
7.1. Marktrente	136
7.2. Kredietwaardigheid emittent	138
7.3. Andere determinanten	141
8. Gewogen gemiddelde looptijd of duration	141
8.1. Belang van duration	141
8.2. Verband tussen koers en rendement via duration	144
8.3. Berekening van duration	151
8.4. Toepassingen van duration	153
Hoofdstuk 3. Aandelen	156
1. Definitie	156
2. Beursintroductie en kapitaalverhoging	156
2.1. Beursintroductie	156
2.2. Kapitaalverhoging	158
3. Bepaling prijs aandeel	163
3.1. Soorten beursorders	163
3.1.1. Order zonder limiet of marktorder	163
3.1.2. Order met limiet of limietorder	163
3.1.3. Bijzondere orders	163
3.2. Orderboek	165
3.3. Bepaling prijs aandeel	166
4. Determinanten prijs aandeel	171
4.1. Efficiënte-markthypothese versus behavioral finance hypothese	171
4.2. Determinanten prijs aandeel	176
4.2.1. Macro-economische factoren	177
4.2.2. Politieke gebeurtenissen	181
4.2.3. Ondernemings specifieke factoren	184
4.2.4. Beurstechnische factoren	188
4.2.5. Psychologische stemmingen	190
4.3. Beursgolven	192
4.3.1. Langetermijngolven	192
4.3.2. Conjunctuurgolven	193
4.3.3. Seizoensgolven	193

5. Beursindexen	194
5.1. Definitie	194
5.2. Nut en toepassingen	194
5.3. Validiteit en betrouwbaarheid	195
5.4. Berekening	195
5.5. Koersindex versus returnindex	196
5.6. Samenstelling en gewichten	198
5.7. Voorbeelden	200
6. Waardering van aandelen	200
6.1. Dividendrendement	201
6.2. Koers/Winst (of Price/Earnings)	202
6.3. Price/Earnings-to-Growth	203
6.4. Koers/Boekwaarde	204
6.5. Actuarieel rendement	205
7. Risicoaversie en risicobeperking	208
7.1. Rendement en risico	208
7.2. Risicoaversie	210
7.3. Risicobeperking	214
7.3.1. Diversificatie	214
7.3.2. Lange termijn	223

MODULE 3 FINANCIËLE VERRICHTINGEN: BANK

Hoofdstuk 1. Meerwaarde banken	231
1. Wat zijn banken?	231
2. Meerwaarde financieel systeem	232
3. Meerwaarde banken	242
3.1. Transformatie door banken	242
3.2. Transformatiemarge en rentemarge	244
3.3. Geldschepping door banken	252
3.4. Overige taken van banken	262
Hoofdstuk 2. Producten banken	267
1. Algemene beschrijving	267
2. Beleggingsproducten	273
2.1. Depositoproducten	273
2.2. ICB (instelling voor collectieve belegging)	283
3. Kredietproducten	304
3.1. Kredieten voor huishoudens	304
3.2. Kredieten voor bedrijven	311

Hoofdstuk 3. Risico's banken	313
1. Solvabiliteitsrisico's	313
1.1. Kredietrisico	316
1.2. Marktrisico	318
1.3. Wisselrisico	318
1.4. Operationeel risico	319
1.5. Landenrisico	321
2. Liquiditeitsrisico's	321
2.1. Herfinancieringsrisico	321
2.2. Opvragingsrisico	322
2.3. Renterisico	324
2.4. Wisselrisico	324
2.5. Reputatierisico	325
2.6. Operationeel risico	325
Hoofdstuk 4. Profiel en ontwikkelingen	326
1. Profiel van de (Belgische) banksector	326
2. Ontwikkelingen in de bankenwereld	330
2.1. Desintermediatie	330
2.2. Schaalvergroting	335
2.3. Branchevervaging	340
2.4. Digitalisering	343
Hoofdstuk 5. Financiële analyse en balansbeleid	345
1. Financiële Analyse	345
1.1. Rendabiliteit	345
1.2. Solvabiliteit	348
1.3. RAROC	361
2. Balansbeleid	362
2.1. Meetinstrumenten voor het renterisico	363
2.2. Balansbeleid in de praktijk	368

BEGRIPPENLIJST

INDEX

VOORWOORD

Dit handboek behandelt de verrichtingen van een onderneming die handeldrijft en zich wenst te financieren. Bij de financiering van een onderneming kijken we ook naar het standpunt van de investeerder die middelen verstrekt aan het bedrijf en naar de werking van financiële markten en banken die fungeren als kanaal om bedrijven en investeerders met elkaar in contact te brengen.

De module ‘handelsverrichtingen’ analyseert de verrichtingen van een onderneming die (buitenlandse) handel voert. We kijken naar welke courante documenten een onderneming daarbij kan gebruiken, welke betalings- en financieringstechnieken hierbij beschikbaar zijn en welke technieken van risico-indekking een onderneming kan hanteren. Bijkomend worden ook de voordelen van (internationale) handel geschetst vanuit welvaartsoogpunt en dus voor de gehele maatschappij.

De module ‘financiële verrichtingen: beurs’ kijkt naar de verrichtingen van een onderneming om zich te financieren via de beurs of de financiële markt. Via de financiële markt kan een onderneming zich financieren door middel van de uitgifte van obligaties en aandelen. We bespreken uitgebreid de kenmerken van beide financiële producten en hoe ze worden verhandeld op een financiële markt. Alhoewel we de materie prioritair behandelen vanuit het oogpunt van een onderneming, kijken we ook regelmatig vanuit de ogen van een investeerder of belegger die wenst te beleggen in obligaties en/of aandelen.

De module ‘financiële verrichtingen: bank’ behandelt de verrichtingen van een onderneming die zich wil financieren via de bank. We behandelen deze topic zeer ruim, in die zin dat we ook kijken naar hoe huishoudens geld kunnen lenen bij een bank en we ook het standpunt innemen van een spaarder of belegger die met zijn spaarcenten naar de bank trekt. Bijkomend besteden we ook aandacht aan het beheer van banken, de ontwikkelingen binnen het (internationale) bankwezen en de regulering omtrent banken.

MODULE

1

HANDELS- VERRICHTINGEN



HOOFDSTUK 1. WAAROM HANDEL?

1. WELVAARTSVOORDELEN

Elke maatschappij of gemeenschap (denk bijvoorbeeld aan een land) kent de tegenstelling tussen een oneindig aantal behoeften enerzijds en een eindige hoeveelheid beschikbare middelen anderzijds. De behoeften zijn divers en heterogeen en bevatten bijvoorbeeld voedsel, huisvesting, kleding, medicijnen etc. De beschikbare middelen hebben betrekking op het aantal arbeidskrachten, de hoeveelheid grondstoffen (olie, koper, lood ...) en het totaal van kapitaalgoederen (dat zijn goederen die gebruikt worden om andere goederen te produceren, denk dan vooral aan machines die gebruikt worden in het productieproces). De voorgaande tegenstelling tussen de oneindige behoeften en de eindige middelen noopt het maken van keuzen. Vaak zal het zo zijn dat een maatschappij zeer veel verschillende goederen en diensten produceert en dus niet moet kiezen welke goederen en diensten ze wel wenst te produceren en welke niet. De keuze betreft dan de hoeveelheid van de goederen en diensten die zullen worden voortgebracht. Je kan niet oneindig veel stuks van alle goederen en diensten vervaardigen: meer van het ene impliceert minder van het andere.

Het uiteindelijke doel voor iedere maatschappij is de maximale bevrediging van de aanwezige behoeften en dit door een zo ruim mogelijk palet aan goederen en diensten te produceren. Dit kan vooreerst door meer productiemiddelen te gebruiken. Immigratie verhoogt bijvoorbeeld de beschikbare arbeidskrachten en een hoger geboortecijfer heeft op termijn hetzelfde resultaat. Technologische vooruitgang verruimt ook het palet aan goederen en diensten. Betere machines zijn in staat om meer te produceren met eenzelfde hoeveelheid arbeidskrachten en grondstoffen. Een gemeenschap kan tenslotte ervoor opteren om haar arbeidsorganisatie te wijzigen.

Het begrip arbeidsorganisatie verwijst naar de wijze waarop het werk in een maatschappij is georganiseerd. Autarkie is een eerste mogelijke vorm van arbeidsorganisatie. Autarkie impliceert dat ieder lid van een gemeenschap probeert maximaal in eigen behoeften te voorzien. Ieder teelt zelf zijn eigen

groenten, bakt zijn eigen brood, stikt en naait zijn eigen kleding etc. Autarkie heeft voordelen en nadelen. Het belangrijkste voordeel is de onafhankelijkheid die iedereen bereikt, wat vooral in tijden van oorlog en crisis een troef kan zijn. Het nadeel van autarkie is dat niet maximaal wordt gebruikgemaakt van ieders talenten. Niemand is talentvol in alle mogelijke uit te voeren taken. Daarom is het beter om de arbeid te verdelen en te specialiseren op basis van aanwezige talenten. Bakkers bakken de hele dag brood (en pistolets en sandwiches ...) omdat ze een uitgesproken expertise hebben inzake deze handelingen. Slagers bereiden vlees en doen niets anders. Timmerlui vervaardigen stoelen, tafels, kasten etc. Arbeidsverdeling en specialisatie betekenen dus dat iedereen zich bekommert om één welbepaalde taak en dit op basis van aanwezige talenten. Arbeidsverdeling en specialisatie leiden tot de productie van meer goederen en diensten en dus tot meer behoeftebevrediging.

Arbeidsverdeling en specialisatie zijn voordelig op het niveau van een individu. Individuen hebben elk hun eigen uitgesproken talenten die maximaal worden benut bij arbeidsverdeling (zie het voorbeeld van de bakker en de slaager). Het kan en zal zijn dat in een meer ontwikkelde maatschappij individuen met gelijkaardige talenten zich verenigen binnen een bedrijf en samen dan specifieke goederen en diensten produceren. Individuen met bijvoorbeeld een talent voor het vervaardigen van kleding zullen zich verenigen binnen een textielbedrijf en samen textiel produceren. Een ander voorbeeld betreft individuen met aanleg voor het telen, zaaien, snoeien en onderhouden van planten, die zich zullen verenigen binnen een tuinbouwbedrijf. Arbeidsverdeling en specialisatie leiden dus tot het ontstaan van bedrijven en ondernemingen.

Arbeidsverdeling en specialisatie zijn ook voordelig op het niveau van een land. Sommige landen beschikken omwille van geografische, klimatologische, technologische of nog andere redenen over meer aanleg voor de productie van specifieke goederen en diensten dan andere landen en beschikken daarom over een comparatief kostenvoordeel. Het onderstaande voorbeeld illustreert dat punt.

Stel dat er twee landen zijn: Congo en België. Zowel in Congo als in België worden kleding en graan gemaakt. Als een Belg zich volledig wijdt aan het fabriceren van kleding dan kan hij in een jaar tijd 60 kledingstukken maken. Legt dezelfde Belg zich volledig toe op het telen van graan, dan kan hij in die tijd 15 kg graan verbouwen. In Congo zijn er geen machines om de planten snel te zaaien en te oogsten of om kleding te maken, maar er is wel veel zon, dus de landbouwer in Congo kan zijn nadeel gedeeltelijk goedmaken en 10 kg graan

verbouwen in een jaar. Zonder machines kunnen ze in Congo echter maar 5 kledingstukken maken. Intuïtief verwachten we dat België dan het best alle kleding en graan die in eigen land nodig is, zelf kan vervaardigen. We produceren namelijk meer graan en veel meer kleding dan Congo, dus handelen lijkt geen zin te hebben. Toch is alles zelf produceren niet verstandig. Congo heeft namelijk een comparatief kostenvoordeel in graan. De term 'comparatief' betekent hier dat Congo graan relatief goedkoper kan produceren dan België. 'Relatief' wil zeggen dat de productie van graan in termen van kleding in Congo minder kost dan in België. In concreto kost 1 kg graan in Congo $1/2^e$ kledingstuk, gedurende de tijd die nodig is om 1 kg graan te produceren kan een Congolees immers $5/10^e$ of dus $1/2^e$ kledingstuk vervaardigen. In België daarentegen kost 1 kg graan 4 kledingstukken, wat de verhouding is van 60 gedeeld door 15. Graan is dus relatief goedkoper in Congo dan in België.

Om het voordeel van arbeidsverdeling te verduidelijken, veronderstellen we vooreerst dat beide landen zelf in eigen behoeften voorzien en dus zelf zowel kleding als graan produceren. De situatie van België is dan als volgt: België heeft (ruw naar beneden afgerond) 10 miljoen inwoners. Als 5 miljoen Belgen kleding gaan maken, dan hebben we 300 miljoen (60 maal 5 miljoen) kledingstukken. Als de overige 5 miljoen Belgen graan gaan verbouwen, hebben we ook 75 miljoen (15 maal 5 miljoen) kg graan. Voor iedere Belg beschikken we dan over 7,5 kg graan en 30 kledingstukken. De situatie van Congo is dan als volgt: Congo heeft ongeveer 80 miljoen inwoners. Als 40 miljoen inwoners kleding gaan maken, dan hebben ze 200 miljoen (5 maal 40 miljoen) kledingstukken en als de overige 40 miljoen Congolezen graan gaan verbouwen, dan hebben ze 400 miljoen (10 maal 40 miljoen) kg graan. Dat is 5 kg graan en 2,5 kledingstukken voor iedere inwoner van Congo. In totaal (in beide landen) zijn er dus 475 miljoen kg graan en 500 miljoen kledingstukken geproduceerd.

Veronderstel nu dat er wel arbeidsverdeling en specialisatie is. Congo heeft een comparatief kostenvoordeel in graan. Als Congo dus alleen graan gaat verbouwen, kan het 80 miljoen maal 10 kg graan produceren, dus 800 miljoen kg. Als de gehele bevolking van België kleding gaat maken, kan zij 10 miljoen maal 60 kledingstukken maken, ofwel 600 miljoen kledingstukken. Op deze manier beschikt België enkel over kleding maar niet over graan, dus alle Belgen verhongeren. De Congolezen bezitten wel graan maar lopen niet gekleed. De oplossing is dat beide landen goederen gaan ruilen, dus onderling handel gaan

drijven. Zo kunnen de inwoners van Congo bijvoorbeeld 250 miljoen kg graan ruilen voor 250 miljoen stuks kleding uit België. Het resultaat hiervan zal zijn dat beide landen nu meer hebben van beide goederen dan zonder arbeidsverdeling en specialisatie. Zo beschikken de Belgen over 250 (in plaats van 75) miljoen kg graan en 350 (in plaats van 300) miljoen stuks kleding. De inwoners van Congo hebben nu 550 (in plaats van 400) miljoen kg graan en 250 (in plaats van 200) miljoen stuks kleding. Beide landen zijn er dus door de handel op vooruit gegaan.

Doordat er handel kan worden gedreven zijn er nu in totaal 600 miljoen stuks kleding gemaakt en 800 miljoen kilogram graan.

Er zijn een aantal mogelijke opmerkingen te formuleren bij de principes van arbeidsverdeling, specialisatie en comparatief kostenvoordeel toegepast op landen. Hoewel deze principes kunnen impliceren dat het gehele land erop vooruitgaat bij vrijhandel, geldt dit niet noodzakelijk voor groepen binnen een land. Voortbouwend op het voorgaande voorbeeld: een landbouwer in België die graan teelt, verliest bij arbeidsverdeling zijn job. Van hem of haar wordt verwacht dat hij of zij zich omschoolt tot textielarbeider (of -arbeidster) wat vaak niet evident is en tot ongenoegen en frustratie leidt. Vanuit deze hoek zal dan ook vaak worden aangedrongen op protectionistische maatregelen. Bijkomend wordt internationale handel niet enkel gevoerd vanuit economische principes maar is het ook een instrument om aan internationale politiek te doen. Voorbeelden in dit verband zijn talrijk, met als meest recente casus de handelsoorlog tussen de VS en China. Tenslotte leidt internationale handel ertoe dat landen afhankelijk zijn van elkaar. In het voorgaande voorbeeld is België afhankelijk van Congo voor graan en als Congo zou besluiten om geen graan meer te exporteren, zullen alle Belgen verhongeren. Dat lijkt een vrij theoretische denkoefening, maar tijdens de recente coronacrisis bleek België (en vele andere landen) plots afhankelijk van China voor de import van mondmaskers. China had plots zelf nood aan veel mondmaskers, waardoor de export vanuit China stokte en België lange tijd kampte met een gebrek aan mondmaskers in ziekenhuizen en woonzorgcentra.

2. WERELDHANDELSORGANISATIE (WHO)

Niettegenstaande voorgaande bedenkingen, leert de economische theorie ons dat in globo internationale handel een makkelijke manier is om de wereld welvarender te maken, zodat het nobel is om elk obstakel voor internationale handel uit de weg te ruimen. De Wereldhandelsorganisatie (WHO)

(‘World Trade Organization’, WTO) is een intergouvernementele organisatie die specifiek werd opgericht met als doel de bevordering van de internationale handel. Specifiek zal zij toezien op de naleving van afspraken over de handel tussen landen. Veel van die afspraken zijn van belang voor het internationale zakendoen.

De Wereldhandelsorganisatie werd opgericht in 1995 en telt actueel 164 leden. De organisatie komt voort uit het ‘General Agreement on Tariffs and Trade’ (GATT). Dat handelsverdrag werd in 1947 in Genève ondertekend door 23 landen met de bedoeling om de vrije handel tussen de deelnemende landen te bevorderen. Het hoofdkantoor van de Wereldhandelsorganisatie bevindt zich actueel eveneens in Genève. Terwijl het GATT veeleer een multilateraal verdrag betrof, is de WHO een organisatie met ruimere bevoegdheden. De opdracht van de WHO is tweërlei: enerzijds de bevordering van de internationale handel door het maximaal elimineren van handelsbarrières en anderzijds de beslechting van handelsconflicten tussen landen.

In 2019 berekende de Bertelsmann Stiftung dat de WHO tussen 1995 en 2016 haar leden ongeveer 855 miljard dollar extra economische groei opleverde. De Verenigde Staten profiteerden in absolute cijfers het meest van het WHO-lidmaatschap met een extra groei van bijna 87 miljard dollar en China (dat lid is sinds 2001) boekte een surplus aan groei met 85,5 miljard dollar. Binnen Europa kunnen Duitsland en Nederland uitpakken met een positieve balans van respectievelijk 66 miljard dollar en 27,8 miljard dollar. In de studie wordt de extra meerwaarde voor België niet berekend.

HOOFDSTUK 2.

INCOTERMS

Internationale handel creëert vele onzekerheden. Koper en verkoper komen uit verschillende landen met verschillende gewoontes en verschillende rechtsregels, wat kan leiden tot misverstanden en conflicten inzake rechten en plichten van beide partijen. Om die reden bestaan sinds vele jaren de Incoterms. De Incoterms (samentrekking van 'International Commercial Terms') zijn internationale standaardregels over de rechten, plichten, risico's en kosten van de koper en verkoper bij internationale transacties. Op deze manier worden conflicten en misverstanden voorkomen en verloopt het internationale handelsverkeer soepel. De standaardregels zijn ontwikkeld en gepubliceerd door de Internationale Kamer van Koophandel ('International Chamber of Commerce' (ICC)). De Incoterms zijn geen wetten of verdragen, de koper en de verkoper kunnen zelf kiezen om er gebruik van te maken en ernaar te verwijzen in hun handelsovereenkomst.

De eerste Incoterms regels dateren van 1936 en zijn daarna verschillende malen aangepast in functie van nieuwe maatschappelijke ontwikkelingen. De laatste aanpassing dateert van 2020. Handelsovereenkomsten zijn actueel meestal opgesteld aan de hand van deze laatste versie, namelijk de Incoterms 2020-regels. In de Incoterms 2020-regels zijn er elf Incoterms. Vier van de elf zijn gericht op internationale handel, waarbij het transport via de zee verloopt, terwijl de overige zeven voor alle soorten transport gelden.

Voor elke vorm van transport kunnen verkoper en koper kiezen uit de volgende regels (waarbij we steeds eerst de afkorting vermelden, dan de betekenis van die afkorting en tenslotte tussen haakjes de Nederlandse vertaling van die betekenis):¹

EXW EX Works (Af fabriek):

Bij EXW heeft de koper maximale en de verkoper minimale verplichtingen. De verkoper houdt de goederen gereed voor afhaling op zijn locatie (fabriek of magazijn). De kosten, het risico van het laden en het transport van de goederen zijn volledig ten laste van de koper.

FCA Free Carrier (Vrachtvrij tot vervoerder):

De verkoper moet de goederen leveren aan de vervoerder of een andere door de koper aangewezen persoon op een overeengekomen plaats. De kosten en het risico van het vervoer zijn tot aan de overeengekomen plaats op rekening van de verkoper, nadien zijn ze voor rekening van de koper.

CPT Carriage Paid To (Vracht betaald tot):

Inzake het risico van het vervoer (bv. verlies of beschadiging van de goederen) is CPT gelijk aan FCA. De kosten van het vervoer vallen nu echter volledig ten laste van de verkoper. De overgang van de kosten tussen verkoper en koper valt nu dus niet samen met de overgang van het risico.

CIP Carriage and Insurance Paid To (Vracht en verzekering betaald tot):

CIP impliceert dezelfde verkopersverantwoordelijkheden als CPT. De koper draagt ook hier het transportrisico, maar de verkoper moet nu wel ten gunste van de koper een goederenverzekering afsluiten (en de premie betalen) die het risico van het vervoer dekt. De verkoper is alleen verplicht om de zo minimaal mogelijke dekking te betalen. Als de koper een uitgebreidere verzekering wil hebben, moet hij of zij dat zelf regelen.

DAP Delivered At Place (Geleverd ter bestemming):

De verkoper betaalt voor het vervoer naar de genoemde plaats van bestemming. De verkoper neemt bovendien alle risico's voorafgaand tot die plaats voor zijn rekening. Het lossen (dus het uitladen) van de goederen en het verdere transport vanaf die plaats van bestemming zijn echter voor rekening van de koper, zowel inzake kosten als inzake risico's.

DPU Delivered At Place Unloaded (Geleverd ter bestemming en gelost):

DPU is inzake kosten en risico's gelijk aan DAP. Het enige verschil is dat het lossen van de goederen op de overeengekomen plaats van bestemming zowel inzake kosten als inzake risico's nu ten laste valt van de verkoper.

DDP Delivered Duty Paid (Geleverd rechten betaald):

Bij DDP heeft de verkoper maximale en de koper minimale verplichtingen. De verkoper draagt het risico en de kosten van het vervoer van de goederen tot de genoemde plaats in het land van de koper. Die plaats kan de locatie (fabriek of magazijn) van de koper zijn. De verkoper moet ook alle formaliteiten (douane, belastingen, heffingen ...) vervullen die verbonden zijn aan de uitvoer/doorvoer/invoer van de goederen.

¹ De regels zijn zo geordend dat de plichten van de verkoper stijgen en die van de koper dalen.

Uitsluitend voor transport over zee of binnenwateren kunnen verkoper en koper kiezen uit volgende regels:

FAS Free Alongside Ship (Vrachtvrij langszij schip):

De verkoper moet de goederen langszij het schip plaatsen in de genoemde haven. De kosten en het risico vallen vanaf de plaatsing van de goederen ten laste van de koper.

FOB Free On Board (Vrachtvrij aan boord):

De verkoper moet de goederen aan boord van het door de koper aangewezen schip laden. De kosten en risico's gaan over van verkoper naar koper zodra de goederen op het schip zijn geladen.

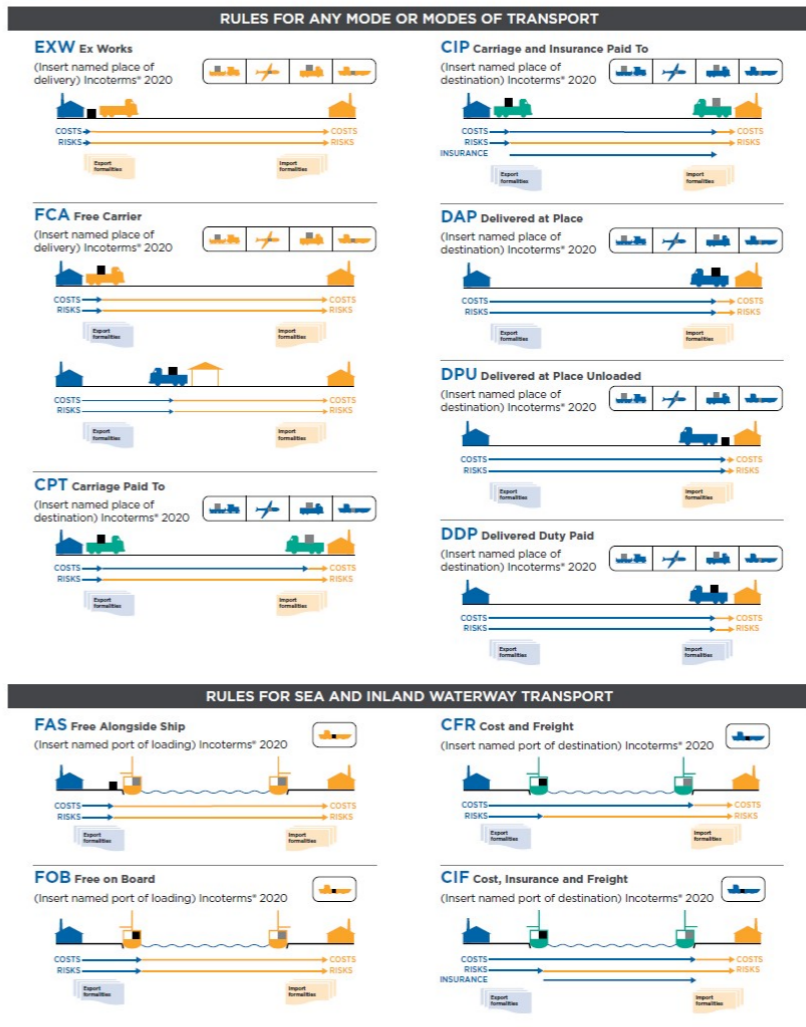
CFR Cost And Freight (Kosten en vracht):

De verkoper moet de kosten betalen om de goederen naar de haven van bestemming te brengen. Het risico wordt echter overgedragen aan de koper zodra de goederen aan boord van het schip zijn. Het verschil tussen de verschepingshaven en de bestemmingshaven is hier dus belangrijk.

CIF Cost, Insurance and Freight (Kost, verzekering en vracht):

CIF impliceert dezelfde verkopersverantwoordelijkheden als CFR. De koper draagt ook hier het transportrisico zodra de goederen aan boord zijn van het schip, maar de verkoper moet nu wel ten gunste van de koper een goederenverzekering afsluiten (en de premie betalen) die het risico van het vervoer dekt vanaf de verschepingshaven tot minstens de bestemmingshaven. Net zoals bij CIP is de verkoper enkel verplicht om de minimumdekking te betalen.

Het bijgevoegde document bevat een schematisch overzicht van de verschillende Incoterms zoals gepubliceerd door de Internationale Kamer van Koophandel ('International Chamber of Commerce' (ICC)).



ICC INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE
The world's business organization
ICC Knowledge 2 Go: 2go.iccwbo.org

ICC ACADEMY

WARNING: This chart is not intended to be used alone, and should always be used in conjunction with the Incoterms® 2020 rule book.
© 2019 International Chamber of Commerce (ICC) All rights reserved. No part of this work may be reproduced, copied, distributed, translated or adapted in any form or by any means (whether graphic, electronic or mechanical, and including without limitation photocopying, scanning, recording, taping, or by use of computer, the internet or information retrieval systems) without written permission of ICC through ICC Services, Publications department. "Incoterms" is a registered trademark of the International Chamber of Commerce.

HOOFDSTUK 3.

HANDELSDOCUMENTEN

1. COGNOSSEMENT OF CONNOSSEMENT

Een cognossement of connossement is een document dat gebruikt wordt bij het vervoer van goederen over zee. Dat document wordt in principe opgesteld en verstrekt door de kapitein van het schip, maar actueel gebeurt dit veelal door een scheepvaartmaatschappij. Het connossement heeft drie belangrijke functies:

(1) Het connossement is een ontvangstbewijs. Door uitgifte van het connossement verklaart de scheepvaartmaatschappij dat zij de in het connossement vermelde goederen heeft ontvangen aan boord van haar schip. De in het connossement vermelde omschrijving van de goederen (de aard en het aantal) moet overeenstemmen met de werkelijkheid.

(2) Het connossement is een vervoerovereenkomst. Door uitgifte van een connossement verklaart de scheepvaartmaatschappij zich tegenover de houder van het connossement akkoord om de vermelde goederen te vervoeren van de verschepingshaven naar de bestemmingshaven. De vervoerder is dus verplicht de goederen af te leveren aan de houder van het connossement in de bestemmingshaven.

(3) Ten slotte is het connossement een waardepapier. De bezitter van het connossement heeft het recht op aflevering van de erin vermelde goederen. Het connossement is echter geen eigendomstitel. In de praktijk gebeurt het vaak dat de houder van het connossement niet de eigenaar is van de vervoerde goederen, omdat bijvoorbeeld een (weg)vervoerder door de koper is gevraagd om de goederen in de haven te gaan ophalen. Hij gebruikt hiervoor dan het connossement, maar deze vervoerder verzorgt dan enkel het transport naar bijvoorbeeld de fabriek van de koper, en is dus logischerwijze geen eigenaar van de goederen.

Figuur 1.1 bevat een voorbeeld van een connossement. Het document bevat een duidelijke omschrijving van de vervoerde goederen (in het midden van het document), de verschepingshaven en de bestemmingshaven (links bovenaan) en de identiteit van het schip (rechts bovenaan). Onderaan moet de kapitein (of de scheepvaartmaatschappij) tekenen. Dat is essentieel omdat hij hiermee verklaart de betreffende goederen te hebben ontvangen en te zullen vervoeren tussen beide havens.

2. VRACHTBRIEF

Een vrachtbrief is een overeenkomst inzake goederenvervoer. De afzender komt met de vervoerder overeen dat deze persoon een bepaalde lading in ontvangst neemt en die vervoert naar een afgesproken plaats. Een vrachtbrief is enigszins vergelijkbaar met een connossement, maar het document betreft geen waardepapier (dus niet functie (3) van een connossement) en het wordt ruimer gebruikt dan louter bij transport over zee. Er bestaan dan ook verschillende soorten vrachtbrieven, afhankelijk van het gebruikte transportmiddel. De zeevrachtbrief wordt gebruikt bij het transport over zee. De CMR-vrachtbrief² is een vrachtbrief die het goederenvervoer over de weg regelt. De CIM-vrachtbrief³ regelt het goederenvervoer per spoor. Ten slotte regelt de luchtvrachtbrief het transport per vliegtuig. Figuur 1.2 is een voorbeeld van een CMR-vrachtbrief.

3. IN- EN UITVOERVERGUNNING

De overheid houdt toezicht op de handel in sommige goederen. Daarom zijn bepaalde goederen bij de invoer, doorvoer en uitvoer onderworpen aan een voorafgaande vergunning van de overheid. Indien de importeur of exporteur niet over een dergelijke vergunning beschikt, kan hij of zij de goederen niet invoeren, doorvoeren of uitvoeren. Een uitvoervergunning heb je bijvoorbeeld nodig voor de export van militaire goederen of *dual use* goederen. Dat zijn goederen voor tweërlei gebruik (dus met zowel een civiele als militaire toepassing). Een invoervergunning is bijvoorbeeld noodzakelijk bij de import van beschermde planten en dieren. Figuur 1.3 is een voorbeeld van een uitvoervergunning.

² CMR = 'Convention Relative au Contrat de Transport International de Marchandises par Route'

³ CIM = 'Convention Internationale concernant le Transport des Marchandises par Chemins de Fer'

