



Succesvol handelen met Turkije

Tien Basisprincipes

10 basisprincipes die het succes van uw handelsrelaties ondersteunen

Inleiding

Door zijn geografische ligging op het kruispunt tussen Oost en West is Turkije sinds oudsher een sterke handelspartner voor zowel Europa als Azië. De voorbije decennia zijn de zakelijke relaties met partners in West-Europa nog verder uitgebreid. Vanuit de sterke intentie om tot de Europese Unie te kunnen toetreden, bewandelt het land almaar overtuigender het pad dat moet leiden

naar Europese integratie, zowel commercieel als regelgevend. Dit zorgt ervoor dat handelsbetrekkingen met Turkije niet méér voorbereidingen of juridisch onderzoek vergen dan handel met andere bureaus van de Europese Unie.

Turkije is een vrijemarkteconomie met weinig importbeperkingen. Toch houdt een uitvoerder best rekening met een

aantal bijzonderheden in de Turkse wetgeving wanneer hij een verkoop met Turkse klanten onderhandelt. Dit overzicht bevat 10 eenvoudig na te leven principes die kunnen helpen bij het tot stand brengen van een duurzame en succesvolle handelsrelatie.

1. Zet het op papier

Een buitenlandse leverancier die een grensoverschrijdend handelscontract met een Turkse onderneming wil aangaan, sluit best vooraf een schriftelijke leveringsovereenkomst af waarin alle bijzonderheden over de relatie vermeld staan. Hoewel deze eenvoudige regel geldt voor eender welke grensoverschrijdende handelsrelatie, ongeacht of dit met Turkije of een ander land is, is een gedetailleerde schriftelijke documentatie bijzonder belangrijk voor handelsrelaties met Turkse ondernemingen. Deze laatste, net als de lokale overheden en publieke rechtbanken, neigen immers meer naar een eerder formalistische aanpak - op basis van een letterlijke interpretatie van de schriftelijke documentatie - dan gebruikelijk is bij West-Europese ondernemingen. De leveringsovereenkomst moet voldoende bijzonderheden bevatten over de technische productgegevens, de bestelhoeveelheid, de productkwaliteit, de inkoopprijs en de betalingsvoorwaarden en -tijden. Voor de aanduiding van de leveringstermijnen kunnen bijvoorbeeld de Incoterms gebruikt worden.

In het algemeen verloopt import naar Turkije zonder beperkingen, er geldt enkel een importverbod voor een beperkt aantal producten. Dit zijn onder meer bepaalde landbouwproducten, een aantal verfstoffen en chemicaliën, diverse afvalproducten en producten die de ozonlaag aantasten.

Voor diverse andere goederen zoals zaden en bepaalde chemische producten zijn er speciale invoervergunningen nodig. Deze worden afgeleverd door de Turkse autoriteiten en moeten bij het inklaren aan de douane worden voorgelegd.

Daarnaast zijn er in Turkije ook maar weinig regels rond vaste prijzen, al reguleert de overheid de prijzen van bepaalde goederen. In het bijzonder farmaceutische producten zijn streng gereguleerd, met onder meer ook prijsbeperkingen.



2. Turkse wetgeving, erg Europees

In grensoverschrijdende relaties tussen Turkse en buitenlandse ondernemingen kunnen de partijen kiezen door welk rechtsstelsel hun handelsrelatie beheerst wordt. Hoewel Europese ondernemingen vaak met Turkse afnemers handelen op basis van overeenkomsten waarop het Duitse, Engelse, Franse of een ander buitenlands rechtstelsel van toepassing is, is er algemeen gesproken geen reden waarom het Turkse rechtstelsel gemedend moet worden voor uw leveringscontract.

Het Turkse civiele en handelsrecht is in ruime mate gebaseerd op het Zwitserse en Duitse systeem, en bijgevolg zeer vergelijkbaar met de continentale Europese rechtssystemen. In 2011 werd in Turkije een nieuw Wetboek van Koophandel aangenomen. Dit

wordt in juli 2012 van kracht. Het Wetboek zal het Turkse handelsrecht verder liberaliseren en moet ervoor zorgen dat het wettelijke kader voor commerciële activiteiten aantrekkelijker wordt voor buitenlandse investeerders en leveranciers. In de praktijk geven buitenlandse ondernemingen doorgaans echter de voorkeur aan de rechtsregels van hun land van oorsprong, aangezien ze hier meer vertrouwd mee zijn en deze coherent toegepast kunnen worden voor hun handelsbetrekkingen met andere rechtsgebieden. Overeenkomsten die vallen onder het Weens Koopverdrag worden zelden gebruikt.

Als vuistregel geldt dat beide partijen er goed aan doen het rechtssysteem te kiezen waarin zij zich beiden thuis

voelen en waarvan de rechtsregels bij een geschil of betwisting eenvoudig toepasbaar zijn in een procedure voor een rechtbank of bij arbitrage. Dit moet met andere woorden een rechtsstelsel zijn waarvoor een gevestigde rechtspraktijk bestaat en dat beide partijen de mogelijkheid biedt ervaren arbiters aan te stellen. Daarbij dient een onderneming er zich bewust van te zijn dat bepaalde verplichte bepalingen uit de Turkse wetgeving, bijvoorbeeld het Turkse handels- en mededingingsrecht, ook van toepassing kunnen zijn indien de leveringsovereenkomst onder buitenlandse wetgeving valt. Voor de overgrote meerderheid van de contractuele bepalingen gelden er echter geen beperkingen.

3. Kijk de bevoegdheid van uw handelspartner na

Het is belangrijk dat u voor u start met leveren of zelfs een leveringscontract afsluit, nagaat wie bevoegd is om daden te stellen voor de kandidaat-afnemer. Ook dit is een eenvoudige regel die men bij iedere handelsrelatie voor ogen zou moeten houden. De bevoegdheden binnen een Turkse wettelijke entiteit moeten worden bepaald onder de Turkse wetgeving. Hiervoor is het gebruikelijk dat buitenlandse leveranciers de volgende documentatie opvragen bij hun Turkse partners: de statuten van de onderneming en een verklaring van activiteit die werden gewettigd door het bevoegde handelsregister, een beslissing van de raad van bestuur die de voorwaarden alsook de transacties van het leveringscontract goedkeurt en die welbepaalde personen aanduidt om het leveringscontract in naam van de raad van bestuur uit te voeren, alsook een

overzicht van de tekenbevoegdheden (een officieel document dat voor een notaris werd ondertekend) met de naam, handtekening en verantwoordelijkheden van de personen met tekenbevoegdheid.

Daarnaast zijn in specifieke omstandigheden ook bijkomende goedkeuringen op bestuursniveau nodig aan Turkse zijde. In wezen moet men op twee situaties letten. Enerzijds, als de geleverde producten veel waard zijn, wordt best een notarieel bekrachtigde goedkeuring van de betreffende leveringsovereenkomst door de raad van bestuur gevraagd, of een bevoegdheidsadvies door een gerenommeerd Turks advocatenbureau. Ten tweede moet, indien leden van het management van de Turkse onderneming direct of indirect

betrokken zijn bij de betreffende transactie, worden nagegaan of er een belangenconflict kan ontstaan. In dat geval kan een goedkeuring van de transactie door de algemene aandeelhoudersvergadering vereist zijn.



4. Ga voor zekerheden

De meeste leveringsrelaties tussen West-Europese leveranciers en Turkse afnemers verlopen al jarenlang met goed gevolg. Het feit dat de goederen in Turkije geleverd moeten worden is zeker geen voldoende reden om bezorgd te zijn over het risico op wanbetaling. Dit neemt echter niet weg dat een leverancier er baat bij heeft zich op dezelfde manier in te dekken als wanneer hij verkoopt in zijn eigen land of in andere delen van de wereld. Doorgaans houdt dit in dat er alleen geleverd mag worden aan een kredietwaardige entiteit die over voldoende financiële draagkracht beschikt om betalingsverplichtingen afdwingbaar te maken.

Daarnaast dient een leverancier doorgaans een bijkomende financiële zekerheid in overweging te nemen. Deze kan door de Turkse partner verstrekt worden om het nakomen van de betalingsverplichtingen door de klant te garanderen. Hierna geven we een overzicht van de belangrijkste types van zekerheden die in Turkije beschikbaar zijn en waar de meeste leveranciers vertrouwd mee zijn.

- Een garantie (garanti sözleşmesi) of borg (kefalet) kan worden verleend door een andere ondernemingsentiteit of individu. Het belangrijkste verschil tussen een garantie en een borg is het feit dat de borg een accessoir zekerheidsinstrument is (dit wil zeggen afhankelijk van de hoofdvorbintenis) en dat de geldigheid ervan afhangt van de afdwingbaarheid van de onderliggende leveringsovereenkomst. De garantie vormt daarentegen wel een onafhankelijke betaalverplichting in geval van wanbetaling. De geldigheid van de onderliggende contractuele relatie is bijgevolg niet van invloed op de afdwingbaarheid van de garantie.

In de praktijk maken Turkse partners vaker gebruik van borgstellingen dan van garanties. Toch mogen we verwachten dat deze praktijk zal evolueren zodra de recente wijzigingen aan het Wetboek van Koophandel in juli 2012 van kracht worden. Door de nieuwe bepalingen zal het veel moeilijker worden om een borgovereenkomst uit te voeren. Om geldig te zijn zal deze schriftelijk vastgelegd moeten worden, waarbij het maximale bedrag waarvoor borg gestaan wordt, handgeschreven moet zijn. De nieuwe regels breiden de verplichting van de borg uit naar bijkomende interesten en uitgaven voor rechtszaken tegen de klant voor wiens betalingen men borg staat, wat niet het geval is onder de huidige regels.

- Een betalingsgarantie uitgegeven door een gereputeerde bank als een onherroepelijke, bevestigde kredietbrief die garandeert tot de betaling van een bepaald bedrag, of om door de koper getrokken wissels te aanvaarden of aan te kopen ten belope van het bedrag van de verkoop, of als een promesse of een wisselbrief die door de bank wordt aanvaard of geavanceerd. In Turkije worden bankgaranties steeds uitgegeven als garanties op eerste verzoek.
- Een hypotheek van onroerend goed (ipotek). Een hypotheek is een van de meest voorkomende en veilige instrumenten voor een schuldeiser om zijn vorderingen in Turkije te garanderen, op voorwaarde dat de klant over onroerende goederen beschikt en bereid is deze als zakelijk onderpand te gebruiken. Om een hypotheek te vestigen moet men echter een omstandige hypotheekakte verlijden en inschrijven in het eigendomsregister. Alvorens de hypotheek te aanvaarden zal de hypotheeknemer het eigendom

doorgaans ook onderwerpen aan een due diligence-onderzoek. Dit is vaak tijdrovend, daarom is het voor een buitenlandse leverancier vaak niet nuttig om een hypotheekstelling te onderhandelen als zekerheid.

- Een pand van roerende goederen, waaronder vorderingen, bankrekeningen, aandelen, enz. Om volgens het Turkse recht geldig een pandrecht te vestigen, moet de eigendom van het roerende goed worden overgedragen aan de pandnemer of aan een onderling overeengekomen derde partij. Een uitzondering vormen de goederen die bij wet geregistreerd zijn, zoals motorvoertuigen, bouwmachines en een pand op handelszaak. In alle andere gevallen moet bij de verpanding het bezit worden overgedragen, waardoor verpanding een weinig gebruikte techniek is bij leveranciersrelaties.
- Een cessie van vorderingen, waaronder toekomstige vorderingen, indien hun voorwerp bepaald is. Dit kan een effectief zekerheidsinstrument zijn, in het bijzonder indien de Turkse afnemer goederen aankoopt met het oog op wederverkoop.

Ongeacht welk type zekerheid uiteindelijk door de partijen wordt gekozen, het is belangrijk om steeds in de onderliggende leveringsovereenkomst duidelijk de betalingsverplichtingen te stipuleren, en er op die manier voor te zorgen dat de verplichtingen, die het voorwerp uitmaken van de zekerheid, in voldoende specifieke termen zijn aangegeven. Dit is in het bijzonder belangrijk indien de leveringsovereenkomst de vorm aanneemt van een raamovereenkomst en de leveringen en betalingen op basis van afzonderlijke bestellingen plaatsvinden.

5. Bescherm uw intellectuele eigendom

De Turkse wetgeving garandeert de bescherming van intellectuele eigendom zoals gebrevetteerde uitvindingen, werk waarop copyright rust en geregistreerde handelsmerken en dienstmerken. De bescherming van octrooien wordt gegarandeerd gedurende 20 of 7 jaar vanaf de datum waarop ze van toepassing worden, al naargelang de onderzoeksprocedure (gedetailleerd of beperkt) waarvoor de aanvrager heeft gekozen. De bescherming van geregistreerde handelsmerken en dienstmerken wordt voor 10 jaar verleend. Copyright is beschermd tot 70 jaar na overlijden van de auteur.

In overeenstemming met de Turkse wetten op de intellectuele eigendom kunnen de Turkse douaneautoriteiten

de inklaringsprocedures opschorten, op verzoek van eender welke aanvrager, indien het duidelijk is dat intellectuele eigendomsrechten worden geschonden. Indien de omstandigheden onduidelijk zijn, kunnen de douaneautoriteiten – om misbruiken te voorkomen en om de rechten van de invoerder te waarborgen – verzoeken dat de aanvrager een zekerheid verstrekt, die equivalent is aan de waarde van de goederen in kwestie. Indien de douaneautoriteiten niet binnen de 10 dagen op de hoogte worden gesteld van een wettelijke procedure of voorlopige maatregelen, kan de opschorting van de inklaring worden opgeheven en kunnen de goederen worden ingeklaard volgens de normale procedure.



6. Strijd eerlijk

Onafhankelijk van de door de partijen gemaakte rechtskeuze is elke leveringsovereenkomst voor leveringen op Turks grondgebied onderworpen aan dwingende mededingingsregels. Toen Turkije in 1996 aansloot bij de Europese Douane-unie, engageerde het land zich om de Europese normen ter bescherming van het mededingingsrecht in nationale wetgeving om te zetten en een regulator in het leven te roepen om ze af te dwingen. Als gevolg hiervan zijn de Turkse mededingingsregels sterk vergelijkbaar met deze van de Europese Unie. Samengevat kan men stellen dat de Turkse mededingingswetgeving overeenkomsten, besluiten en onderling afgestemde feitelijke gedragingen verbiedt indien deze de concurrentie beletten, verstoren of beperken of dit zouden kunnen doen, alsook het misbruik van machtsposities, ongeacht of dit gebeurt door een enkele onderneming of meerdere gezamenlijk handelende ondernemingen.

Hoewel de Turkse wetgeving geen marktaandeelcriterium heeft vastgelegd voor het veronderstellen of vaststellen van marktdominantie, wordt in de praktijk de EU-jurisprudentie als relevant beschouwd.

Met betrekking tot leveranciersrelaties merken we nog op dat exclusieve koopovereenkomsten waarbij de aankopen van de wederverkoper beperkt zijn tot een enkel merk van een enkele fabrikant of verkoper als mededingingsbeperkend beschouwd worden, waardoor een nauwgezette analyse van de mededingingssituatie van de gegeven markt noodzakelijk is.

Leveringsovereenkomsten waarop vreemd recht van toepassing is en die clausules bevatten voor de beperking van de aansprakelijkheid, dienen grondig te worden onderzocht, aangezien ze mogelijk niet afdwingbaar zijn in Turkije, in het bijzonder indien

een klant of derde partij een aanzienlijk zwakkere onderhandelingspositie heeft dan de leverancier en bijgevolg wettelijke bescherming vereist. Doorgaans is de fabrikant aansprakelijk voor producten die een gebrek vertonen.

7. Maak gebruik van de vrijhandelszones

Buitenlandse leveranciers dienen te weten dat Turkije een aantal vrijhandelszones heeft, dit zijn speciale gebieden waar de overheidstussenkomst in de economie beperkter is. Toch maken de vrijhandelszones deel uit van het Turkse soevereine grondgebied, alle civiele en handelsregels zijn er evengoed van toepassing als in de andere delen van het land. Heel wat maatregelen die gelden voor de buitenlandse handel zijn echter niet van toepassing in deze zones, waardoor het aanzienlijk gemakkelijker en goedkoper is om goederen te leveren

aan klanten die hier gevestigd zijn dan in andere regio's. Maar indien de goederen als eindbestemming een klant buiten de vrijhandelszone hebben, blijven de normale importregels gelden, ongeacht of de goederen rechtstreeks of via de vrijhandelszone worden ingevoerd.

Eind 2008 werden ook een aantal van de voorheen bestaande belastingvoordelen voor klanten in de vrijhandelszones afgeschaft. Toch zijn er voor Turkse partners nog steeds een reeks wettelijke voordelen met betrekking tot

wisselkoerswetgeving, beperkingen voor de kwaliteit en prijs van de goederen, werkgelegenheidsvoorschriften en de transfer van internationale inkomsten. Deze factoren kunnen ook indirect voordelen hebben voor buitenlandse leveranciers. Leveranciers kunnen dus best deze wettelijke aspecten voor ogen houden wanneer ze leveringsovereenkomsten onderhandelen, om te garanderen dat ze een 'fair aandeel' genieten in de economische voordelen die de Turkse vrijhandelszones bieden.

8. Volg belasting- en douanevoorschriften strikt op

Zoals hoger vermeld is Turkije lid van de Europese Douane-unie. De Douane-unie is gebaseerd op het principe van het vrij verkeer van goederen binnen de Europese Unie, maar lidmaatschap veronderstelt ook het aannemen van bepaalde regelgeving, zoals voor de technische kenmerken van producten, mededinging en de bescherming van intellectuele eigendom. Als gevolg hiervan zijn er bij de import van goederen uit de Europese lidstaten geen douanerechten of -heffingen verschuldigd. De import van landbouwproducten en kolen en staal vallen niet binnen het bereik van de Douane-unie. Hiervoor gelden er afzonderlijke preferentiële overeenkomsten.

De handelsrelaties met leveranciers uit andere rechtsgebieden buiten de Europese Unie vallen onder het normale gemeenschappelijk douanetarief dat door Turkije wordt toegepast. Turkije sloot niettemin diverse vrijhandelsverdragen met meerdere EU-handelspartners.

Op de levering van goederen aan Turkije kunnen in Turkije nog diverse taksen en/of inhoudingen van toepassing zijn, waaronder btw, een bijzondere verbruiksbelasting en zegelrecht. Het

standaard btw-tarief bedraagt 18%. Er gelden lagere tarieven voor drukwerk en gedrukte media, farmaceutische en medicinale producten, textielproducten enz. De bijzondere verbruiksbelasting is een accijns die wordt geheven op bepaalde goederen zoals olie, oliederivaten en oplosmiddelen, voertuigen (auto's, vliegtuigen en jachten), tabak, alcoholische dranken, cola en luxeproducten. Zegelrecht wordt geheven op heel wat documenten waaronder, maar niet beperkt tot, contracten, overeenkomsten, te betalen wissels, kredietbrieven en garantieverklaringen, financiële staten en loonstaatdocumenten.

Hoewel Turkije verschillende bilaterale dubbelbelastingverdragen heeft afgesloten, wordt leveranciers aanbevolen om vooraf belastingrisico's na te gaan en contractuele gross-upclausules en aansprakelijkheidsregelingen in hun leveringsovereenkomsten op te nemen.



9. Afdwingen van rechten, niet moeilijker dan in andere landen

In de regel zijn beslissingen van buitenlandse rechtbanken afdwingbaar in Turkije, op voorwaarde dat Turkije met het betreffende land een verdrag heeft afgesloten voor het wederzijds afdwingen van rechterlijke beslissingen. Daarnaast wordt het beginsel voor het wederzijds afdwingen van rechterlijke beslissingen toegepast tussen Turkije en de meeste West-Europese landen, waaronder Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Italië, Zwitserland en Oostenrijk.

Niettemin is het voor de partijen normaal gemakkelijker en meer aangewezen om betwistingen

te laten behandelen voor een arbitragerechtbank, door in de leveringsovereenkomst een arbitrageclausule op te nemen. Buitenlandse arbitrale vonnissen zijn in het algemeen afdwingbaar in Turkije. Toch dient men voor ogen te houden dat volgens de Turkse wetgeving een aantal wettelijke materies niet via arbitrage beslecht kunnen worden, waaronder bijvoorbeeld arbeidsgeschillen en antitrustmaterie. Voor deze materies zijn enkel de Turkse publieke rechtbanken bevoegd.



10. Zorg dat u verzekerd bent

Net als voor leveringen aan andere landen, zijn aan leveringen in Turkije bepaalde risico's verbonden die niet volledig uit te sluiten zijn, zelfs wanneer alle wettelijke aspecten getoetst en nageleefd werden. Turkije kampt nog steeds met een zekere wisselkoersinstabiliteit en een eerder hoge inflatie, die een invloed kan hebben op het vermogen van Turkse klanten om aan hun betalingsverplichtingen in het kader van leveringsovereenkomsten te

voldoen. Daarom is het voor leveranciers aangeraden om voor leveringen aan een Turkse afnemer een kredietverzekering af te sluiten.

Een onderneming die een kredietverzekering wil sluiten voor leveringen aan Turkije moet doorgaans de onderliggende leveringsovereenkomst voorleggen en bewijzen dat voldoende zekerheid geëist werd van de Turkse afnemer, bijvoorbeeld via een garant- of

borgstelling door de uiteindelijke moedermaatschappij van de afnemer. Risico's voortvloeiende uit omstandigheden waarover de leverancier de controle heeft, worden normaliter niet gedekt in de polissen. Het gaat daarbij onder meer om de rechtsgeldigheid van de onderliggende leveringsovereenkomst, de geldigheid van de door de verzekerde verkregen zekerheid en de naleving van de regelgeving en goedkeuringsvereisten op bestuursniveau.

C L I F F O R D
C H A N C E

Bij het opstellen van de Tien basisprincipes heeft Atradius juridisch advies gekregen van Torsten Syrbe, partner bij CIS en het in Istanbul gevestigde kantoor van Clifford Chance.

Dit overzicht is bedoeld als algemene leidraad bij het rechtskader dat van toepassing is op handelsrelaties met Turkse afnemers. Het is niet het opzet van dit overzicht juridisch advies uit te brengen; evenmin beoogt dit een grondig ad-hoonderzoek van een handelsovereenkomst overbodig te maken.

Copyright Atradius NV 2012

Atradius Disclaimer 2011

De inhoud van dit rapport is slechts tot het verstrekken van informatie bedoeld. Deze informatie is niet bedoeld als aanbeveling en/of voor specifieke transacties, investeringen of strategieën op welke wijze dan ook, voor welke lezer dan ook. Lezers dienen hun eigen onafhankelijke, al dan niet commerciële beslissingen ten aanzien van deze inhoudelijke informatie, te nemen. Hoewel we al het noodzakelijke hebben gedaan om te verzekeren dat de informatie in dit rapport verkregen is van betrouwbare bronnen, kan Atradius niet verantwoordelijk gesteld worden voor fouten of omissies, of voor de resultaten bekomen door gebruik van deze informatie. Alle informatie in dit rapport wordt gegeven "zoals ze is", zonder garantie op volledigheid, accuraatheid, tijdsgebondenheid of voor de resultaten bij het gebruik ervan, alsook zonder enige, uitdrukkelijke of impliciete, waarborg. In geen geval zal Atradius, haar gerelateerde partners of corporaties, of de partners, agenten of werknemers hiervan verantwoordelijk kunnen gesteld worden voor elke genomen beslissing of actie die zij zouden nemen op basis van de in dit rapport verstrekte informatie noch voor om het even welke andere schade, zelfs wanneer vooraf geïnformeerd over de mogelijke negatieve gevolgen.

Atradius Credit Insurance N.V
Meir 30, 2000 Antwerpen
Tel: +32 (0) 70 661 702
E-mail: belgium@atradius.com

Avenue Prince de Liège 74-78, 5100 Namen
Tel: +32 (0)81 32 42 11
E-mail: info.be@atradius.com
www.atradius.be