

✍ JAN MAAS EN MIRÈSE HEIJTING

Operationele activiteiten in de Euraziatische Douane Unie kunnen onafhankelijk van elkaar goed geregeld zijn, maar sluiten ze ook op elkaar aan? Jan Maas en Mirèse Heijting geven tips op basis van hun eigen ervaringen.

Certificering, inklaring & transport

De Euraziatische Douane Unie

Stel u heeft een mooie opdracht binnen uit Rusland. Aan alle technische details wordt gedacht, het product staat op tijd klaar voor levering, de certificering is geregeld, een ervaren transporteur gaat voor u op weg en een ‘customs broker’ zal de inklaring verzorgen. Kortom, alles lijkt geregeld. Helaas zien we het proces zo nu en dan toch nog misgaan.

Het komt voor dat de certificering nog niet gereed is als het transport vertrekt. Soms wordt zo'n situatie opgelost doordat de chauffeur het onderweg ontvangt of de broker maakt afspraken met de douane om de certificering later te tonen. Meestal lukt dat niet en is er een flink probleem.


Wat we ook zien, is dat de afzonderlijke documenten voor certificering, transport en inklaring los van elkaar bekeken weliswaar correct lijken, maar de inhoud niet op elkaar is afgestemd.

Voor een CUTR-certificering (zie Globe Magazine 417) moet men bijvoorbeeld een ‘CU-applicant’ hebben, een legale entiteit uit de lidstaten van deze douane-unie: Rusland, Wit-Rusland, Kazachstan, Armenië en Kirgizië. De certificering moet getekend worden door deze applicant, en daarvoor is er een contract nodig tussen producent en CU-applicant. Als de naamgeving of het adres op het contract afwijkt van

de naamgeving of het adres op de certificering kan dat al tot problemen leiden. De HS-code (Harmonized Commodity Description and Coding System), ook wel de goederencode genoemd, moet hetzelfde zijn op de certificering als op de transportdocumenten. Ook de omschrijving van het product moet eenduidig zijn.

“Met de CU TR-certificering gaat nog veel mis.”

Certificering

U kunt een levering in zijn geheel laten certificeren of dit voor de verschillende onderdelen apart doen. De manier van aanpak hangt van verschillende factoren af – moeilijkheidsgraad, kosten, tijd. De beslissing hieromtrent moet echter overeenkomen met de manier van transport- 

►► teren. Wordt de levering als systeem getransporteerd dan moet u het niet in onderdelen certificeren, wordt het als losse onderdelen verstuurd en bijvoorbeeld bij de eindgebruiker pas geassembleerd dan moet u het niet als systeem certificeren.

Soms hebben wij opdrachten die we samen uitvoeren. Op dat moment stemmen we alles zorgvuldig met elkaar af. Is dat niet zo dan vragen we de klant altijd om de inhoud van alle documenten goed met de broker af te

stemmen. Mocht u een type certificering hebben (één type product, meerdere klanten in de Customs Union), die meerdere jaren geldig is, dan is het zaak om de broker te instrueren hoe in te voeren.

Uit de praktijk

Het probleem hoeft niet altijd aan de voorbereiding te liggen. Een klant van ons had alles prima voorbereid, alles ook goed afgestemd met de customs broker en de eindklant. Er was al een eerdere levering gedaan

van hetzelfde product en wat blijkt: bij aankomst bij de douane is de inkleding door een andere broker overgenomen die wat essentiële dingen had gewijzigd. In plaats van het systeem als geheel in te klaren, had hij besloten dit voor de onderdelen afzonderlijk te doen. Vervolgens waren ook alle HS-codes aangepast. Mogelijk leverde dit een financieel voordeel op. Onze klant heeft er gelukkig geen last van gehad, buiten dat de levering later dan gepland aankwam. Het liep dus met een sisser af, maar dat had



Wit-Rusland is één van de oprichters van de Euraziatische Douane Unie, die nu vijf leden telt. Op de foto Minsk.

net zo goed anders kunnen zijn. Bij grote leveringen is er bijna altijd sprake van één producent, uit wiens naam alles geleverd wordt als geheel. Als bedrijf A een grote machine maakt waar onderdelen van de bedrijven B en C in verwerkt zijn dan is de producent nog steeds bedrijf A. We hebben een situatie gehad dat het onderdeel van bedrijf B dusdanig groot bleek te zijn, met de merknaam B duidelijk erop vermeld, dat de douane er niet omheen kon. De customs broker is van tevoren in overleg gegaan met de douane en samen is gelukkig besloten dat het toch als producent A ingevoerd mocht worden, wat een extra certificering scheelde.

“De afzonderlijke documenten moeten op elkaar afgestemd zijn.”

Dan een situatie die niet goed afliep. Een kleine partij goederen was gepland voor vertrek per luchtvracht. Het exportdocument was opgevraagd maar de douane bepaalde dat het ‘dual-use’ (= voor tweërlei gebruik) goederen betrof, die enkel met een speciale exportvergunning geëxporteerd mogen worden. Het exportdocument wordt pas afgegeven als deze vergunning geregeld is. De goederen zijn gestrand in Nederland tot nader order.

Goede voorbereiding

Een hoop problemen zijn te voorkomen door een gedegen voorbereiding. Beschouw de levering van het product niet als hekkensluis maar als essentieel deel van het geheel. Mocht het transport stil komen te staan dan staan daar wel uw producten met naam en toenaam, het kost u tijd en geld, en een volgende keer zal er kritischer worden gekeken als u aankomt bij de douane. ■

Veel gestelde vragen over leveringen aan de Euraziatische Douane Unie

Q “Valt mijn product onder de gesanctioneerde goederen?”

A “Er bestaat een Handboek van het Ministerie van Buitenlandse Zaken geheten ‘Zakendoen met Rusland, omgaan met sancties’, dat een overzichtelijk beeld geeft. Ook de uitzonderingen worden gemeld, maar wil men weten of het betreffende product daaronder valt dan komt er vaak meer bij kijken. Grote bedrijven hebben daarvoor compliance-afdelingen en kunnen er de tijd en het geld in steken – meestal betreft het grote potentiële opdrachten en dus is het kosten-baten-plaatje gunstig. Toch is het belang voor mkb-bedrijven net zo groot. Een goede voorbereiding is cruciaal. Het begint met een zorgvuldig vooronderzoek naar de Russische afnemer om hopelijk aantoonbaar te kunnen maken dat de betreffende partner niet onder de sancties valt, zodat er met gerust hart zaken kan worden. Aarzel niet om extern advies in te winnen, mocht u er zelf niet uitkomen.

Q “Moet ik een exportvergunning aanvragen ondanks het feit dat mijn goederen niet onder de sanctiegoederen vallen?”

A “Dat hangt af van de goederen. Voor sommige goederen is sowieso een exportvergunning nodig, los van enige sancties, denk bijvoorbeeld aan dual-use goederen. Altijd even checken of een exportvergunning nodig is!”

Q “In welke situatie moet ik een end-user verklaring opstellen?”

A “Een end-user verklaring is lastig te krijgen. De meeste end-users in Rusland proberen het te voorkomen door bijvoorbeeld te certificeren.

Ook deze certificering kost tijd, moeite en geld maar vaak veel minder dan een end-user verklaring.”

Q “In welke situatie is het verplicht DDP toe te passen voor de invoer in Rusland?”

A “Er is geen enkele situatie waar DDP-import verplicht is. DDP blijft een ingewikkelde constructie in Rusland, als een bedrijf in Rusland daarom vraagt zou het kunnen zijn dat de afnemer niet naar het buitenland kan of wil betalen.”

► **Jan Maas** is directeur van EWF (East West Forwarding) B.V.

► **Mirèse Heijting** is mede-directeur van CIS Certification B.V.

