

Internationale handel



Colofon

Boom beroepsonderwijs
info@boomberoepsonderwijs.nl
www.boomberoepsonderwijs.nl

Auteurs: P. Ketelaars, C. Würsten
Eindredactie: J. Oude Lansink, R. van Midde
Omslagfoto: Jurjen Poeles

Titel: Internationale handel

Deze uitgave is tot stand gekomen in samenwerking met ondernemersvereniging evofenedex. Het netwerk van handels- en productiebedrijven met een logistieke of internationale operatie.

ISBN: 978 90 372 5971 1

Bronvermelding: Klaas Fopma / ANP, MediaTV / ANP, Pim Ras / ANP, Jerry Lampen / ANP, Dafinchi / Shutterstock, KVK, Utermohlen, Port of Rotterdam, Cabooter Group, Jan Oude Lansink, Mauro Ujetto / Shutterstock, Rabobank, Zapp2Photo / Shutterstock, Beurtvaartadres, Sovastock / Shutterstock, Humphery / Shutterstock, SN040288 / Shutterstock, AML, StreetVJ / Shutterstock, Titan LNG, Van Oord, Gary Perkin / Shutterstock, Oranka, Gira, Sanitronics.

Eerste druk/ eerste oplage

© Boom beroepsonderwijs 2021

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van reprografische verveelvoudigingen uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16h Auteurswet dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (www.reprorecht.nl). Voor het overnemen van (een) gedeelte(n) uit deze uitgave in bijvoorbeeld een (digitale) leeromgeving of een reader in het onderwijs (op grond van artikel 16, Auteurswet 1912) kan men zich wenden tot Stichting Uitgeversorganisatie voor Onderwijslicenties (Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp, www.stichting-uvo.nl).

De uitgever heeft ernaar gestreefd de auteursrechten te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen zich alsnog tot de uitgever wenden. Door het gebruik van deze uitgave verklaart u kennis te hebben genomen van en akkoord te gaan met de specifieke productvoorwaarden en algemene voorwaarden van Boom beroepsonderwijs, te vinden op www.boomberoepsonderwijs.nl.

Inhoudsopgave

Voorwoord	8
1. Inleiding internationale handel	9
1.1 Inleiding	10
1.2 Import en export	10
1.3 Onze open economie	13
1.4 Cultuurverschillen, doe er wat mee	17
1.5 Handelsblokken	21
1.6 Instanties voor de Internationale Handel	26
1.7 Wereldwijde economische samenwerking	28
1.8 Begrippen	32
2. Juridische aspecten	37
2.1 Inleiding	38
2.2 Regels	38
2.3 Overeenkomsten	39
2.4 Algemene voorwaarden	41
2.5 Verkoopkanalen bij internationale handel	44
2.6 Productaansprakelijkheid	47
2.7 Internationale rechten en overeenkomsten	48
2.8 Begrippen	51
3. Incoterms 2020	55
3.1 Inleiding	56
3.2 Incoterms 2020	56
3.3 Twee groepen Incoterms	57
3.4 De kenmerken per Incoterm	60
3.5 Incoterms en transportschadeverzekering	66
3.6 Incoterm kiezen	67
3.7 De invloed van de Incoterms op de exportverkoopprijs	69
3.8 Begrippen	71

4.	Internationaal transport	73
4.1	Inleiding	74
4.2	Internationaal transport in cijfers	74
4.3	Keuze voor de transportmodaliteit	78
4.4	Wegvervoer	79
4.5	Spoorvervoer	80
4.6	Vervoer over water	80
4.7	Luchttransport	84
4.8	Tussenpersonen bij transport	85
4.9	Eigen vervoer	87
4.10	De transportdocumenten	88
4.11	Transportkosten	95
4.12	Begrippen	101
5.	Transportverzekering	105
5.1	Inleiding	106
5.2	Verzekeringsovereenkomst	106
5.3	Afsluiten van verzekeringen	107
5.4	Verantwoordelijk voor het risico op schade	108
5.5	Soorten polissen	112
5.6	Dekkingsmogelijkheden	115
5.7	Hoogte van de verzekeringspremie	118
5.8	Schadeafwikkeling	120
5.9	Begrippen	121
6.	Wisselkoersen	125
6.1	Inleiding	126
6.2	Wisselkoers: de waarde van vreemd geld	126
6.3	Vraag naar en aanbod van valuta	127
6.4	Economische en Monetaire Unie (EMU)	129
6.5	EMS-II	130
6.6	Begrippen	132
7.	Wisselkoersrisico's	135
7.1	Inleiding	136
7.2	Omgaan met het valutarisico	136
7.3	Interne dekkingstechnieken	137
7.4	Externe dekkingstechnieken	138
7.5	Begrippen	144

8.	Internationale betalingswijzen	147
8.1	Inleiding	148
8.2	Internationale betalingswijzen	148
8.3	De betalingswijze kiezen	150
8.4	Blanco betalingen	153
8.5	De wissel	155
8.6	Het documentair incasso	157
8.7	Het documentair krediet	158
8.8	De juiste documenten	163
8.9	Verband tussen een L/C en de Incoterms 2020	167
8.10	Begrippen	168
9.	Douane en douaneregelingen	173
9.1	Inleiding	174
9.2	De organisatie	174
9.3	Taken van de douane	177
9.4	Nationale regelgeving	181
9.5	AEO-vergunning	183
9.6	Export Controle Systeem (ECS)	185
9.7	Van AGS naar DMS	185
9.8	Invoerrechten	186
9.9	Btw	197
9.10	Accijns	200
9.11	Douanegoederen	202
9.12	Begrippen	206
10.	Importeren	213
10.1	Inleiding	214
10.2	Importstatistiek	215
10.3	Inkooptraject	217
10.4	Invoerrechten	221
10.5	Invoer en douane	224
10.6	Overige aandachtspunten bij import	225
10.7	Begrippen	227
11.	Importkostprijs	229
11.1	Inleiding	230
11.2	Kosten bij import	230
11.3	Landed cost price en de verkoopprijs	233
11.4	Begrippen	235

12. Exporteren	237
12.1 Inleiding	238
12.2 Export is belangrijk voor Nederland	238
12.3 Redenen om te exporteren	239
12.4 Groeistrategieën van Ansoff	241
12.5 Fasen van exportontwikkeling	243
12.6 Voorwaarden om te gaan exporteren	244
12.7 Begrippen	246
13. Exportverkoopprijs	247
13.1 Inleiding	248
13.2 Prijsstellingsmethoden	248
13.3 Prijselasticiteit	252
13.4 Exportkostprijsbepalende factoren	255
13.5 Incoterms en exportverkoopprijs	259
13.6 Nacalculatie	260
13.7 Begrippen	261
14. Financiering van internationale transacties	265
14.1 Inleiding	266
14.2 Financieren	266
14.3 Financieringsaanpak	267
14.4 Voorfinanciering en natinanciering	268
14.5 De rol van de bank	268
14.6 De rol van de overheid	270
14.7 Begrippen	274
15. Kredietverzekering en te stellen garanties	277
15.1 Inleiding	278
15.2 Debiteurenbeheer	278
15.3 Exportkredietverzekering	280
15.4 Factoring	283
15.5 Bankgaranties als zekerheidsstelling van betaling	284
15.6 Garanties te stellen door de bank van de exporteur	284
15.7 Begrippen	286

16. Import- en exportadministratie	289
16.1 Inleiding	290
16.2 Met welke documenten krijg je te maken?	291
16.3 Documenten in het voortraject	291
16.4 De offerte	292
16.5 De order	296
16.6 De factuur	299
16.7 De pak- en/of wichtlijst	302
16.8 Douanedocumenten	302
16.9 Het Enig Document	307
16.10 Het carnet TIR	308
16.11 Preferentiële oorsprong	311
16.12 Niet-preferentiële oorsprong	317
16.13 ATR-certificaten voor handel met Turkije	321
16.14 Begrippen	323
17. Exportmarketing	327
17.1 Inleiding	328
17.2 Exportmarketingbeleid	328
17.3 SWOT-analyse	330
17.4 Internationaal productbeleid	333
17.5 Internationaal prijsbeleid	337
17.6 Internationaal promotiebeleid	338
17.7 Internationaal plaatsbeleid	343
17.8 Internationaal personeelsbeleid	344
17.9 Exportmarketingplan	345
17.10 Zoekstrategieën voor het internet	346
17.11 Begrippen	349
Index	351

Voorwoord

Scoren.info

Voor je ligt een bronnenboek dat hoort bij de methode Scoren.info. Scoren.info is de methode voor commerciële opleidingen op niveau 3 en 4. De opleidingen zijn:

- Commercieel medewerker (CM), niveau 3
- Contactcentermedewerker (CCM), niveau 3
- Intercedent (INT), niveau 4
- Junior accountmanager (JAM), niveau 4
- Vestigingsmanager groothandel (VMGH), niveau 4
- Assistent-manager internationale handel (AMIH), niveau 4.

Kwalificatiedossier

Uiteraard worden aan de opleiding eisen gesteld met betrekking tot het uitvoeren van het beroep.

De eisen die aan jou worden gesteld om in een bepaald beroep aan de slag te kunnen, staan vermeld in een zogenaamd kwalificatiedossier.

In dit kwalificatiedossier staan de kerntaken vermeld. Kerntaken zijn de belangrijkste taken die in een beroep voorkomen. Om deze kerntaken goed onder de knie te krijgen, moet je werkprocessen uitvoeren en competenties ontwikkelen. Werkprocessen zijn eigenlijk werkzaamheden die je dagelijks moet uitvoeren. Om dat goed te kunnen doen, moet je allerlei kwaliteiten ontwikkelen, zoals samenwerken, luisteren, initiatief nemen, vakkennis ontwikkelen en omgaan met stress. Dat noem je 'competenties'.

De theorieboeken en inhoud van de digitale leeromgeving helpen je hierbij.

Hoe werkt de methode?

De methode bestaat uit theorieboeken en een digitale leeromgeving. Voor elke opleiding heb je een aantal theorieboeken nodig. In deze theorieboeken wordt de belangrijkste basistheorie beschreven en worden begrippen uitgelegd.

In de digitale leeromgeving vind je zeer diverse opdrachten. Ook vind je er video's, weblinks en andere brondocumenten die horen bij dit theorieboek. De digitale leeromgeving kun je bereiken via digitaal.boomonderwijs.nl.



Bekijk de video in de digitale leeromgeving.



Activeer de weblink of download het document in de digitale leeromgeving.

Beschrijving inlogproces

Als je voor het eerst wilt inloggen op de digitale leeromgeving, moet je eerst de licentie activeren. Deze licentie heb je bij de aanschaf van je boek ontvangen.

Hoe moet je de licentie activeren?

Voordat je de digitale leeromgeving kunt gebruiken, moet je de licentie activeren.

- Overleg met je docent welk type account je gebruikt.
- Ga naar www.boomberoepsonderwijs.nl/licentie.
- Bekijk de instructiefilm of lees het stappenplan.
- Volg de stappen.



HOOFDSTUK 1

Inleiding internationale handel

Inleiding

Nederland is een actief handelsland. Op de wereldranglijst van de internationale handel vind je ons land in de top tien. De Rotterdamse haven is de grootste van Europa en de luchtvracht via Schiphol groeit.

Internationale handel is in. Nederland doet daarin actief mee. Steeds vaker kopen ondernemers en consumenten goederen die uit het buitenland komen of verkopen bedrijven 'onze' producten aan buitenlandse afnemers.

Online shoppen is wereldwijd populair, Nederlandse consumenten besteden recordbedragen bij Europese webwinkels. Jij hebt vast ook weleens een online aankoop gedaan! Er zijn ook steeds meer Nederlandse webwinkels. Die doen internationaal goed mee.

In dit hoofdstuk lees je meer over de internationale handel en de positie van Nederland hierin. Je maakt kennis met de factoren die van invloed zijn op het ontstaan van internationale handel en met de verschillende vormen van economische samenwerking tussen Nederland en andere landen.



'Nederland handelsland', is een bekende slogan. We handelen al eeuwenlang actief, en hebben andere landen nodig. In de middeleeuwen deden we zaken met Belgische, Duitse, Scandinavische en Baltische steden in de Hanze. Dat was een netwerk van samenwerkende handelssteden die onderling economische afspraken maakten. Een mooi middel om succesvol internationaal te handelen.

Na de middeleeuwen voeren Nederlanders met hun handelsschepen van de VOC en andere compagnieën over alle wereldzeeën en rivieren, om handel te drijven met producten als zout, hout en ijzer. De handel met het buitenland is in de eeuwen daarna ook altijd heel belangrijk gebleven. Wie klein is, moet slim zijn. Als relatief klein land kunnen we niet helemaal zelf in onze behoeften voorzien. De hoeveelheid fossiele brandstoffen die we hebben, is niet voldoende om alle fabrieken en auto's te laten draaien. We zijn ook niet in staat om alle voedingsmiddelen die we nodig hebben, zelf te produceren. Zonder buitenlandse producten zou Nederland er heel anders uitzien. We hebben daarom een open economie (daarover later meer).

Invoer (import) en uitvoer (export) zijn onmisbaar voor Nederland.

Bij **export** verkoop je als Nederlandse ondernemer goederen en/of diensten aan het buitenland. Bij **import** koop je goederen en/of diensten in vanuit het buitenland. Als assistent-manager internationale handel of import-/exportmedewerker speel jij hierin een belangrijke rol.

Wereldhandel

Niet alleen voor Nederland is de internationale handel belangrijk als bron van inkomsten, maar voor de hele wereld. We krijgen wereldwijd steeds meer met elkaar te maken, op economisch, cultureel en politiek vlak. Veel bedrijven zien die hele wereld tegenwoordig dan ook als hun productie- en marktgebied. Ze produceren waar dat het goedkoopst kan, en verkopen hun goederen en diensten daarna wereldwijd. Ook handelen ze in technologie en informatie. Dat alles noem je **globalisering**.

Je reist tegenwoordig eenvoudig naar andere continenten, koopt makkelijk iets bij een internationale webwinkel en bent via internet met iedereen verbonden. Het lijkt daarmee alsof de wereld steeds kleiner wordt. Dat ontdekken ook grote bedrijven als Unilever, Philips, Ahold, McDonald's, Coca-Cola, Boeing en Mercedes. Ze werken steeds vaker samen met regio's, landen en bedrijven in andere landen. Maar ook de kleinere bedrijven kijken steeds meer over de landsgrenzen heen. Handelsbelemmeringen, maatregelen die overheden en landen nemen om de eigen markt of hun eigen product te beschermen, worden steeds vaker afgeschaft.

De handel tussen alle landen van de wereld noem je de **wereldhandel**. Daarbij worden vele miljarden euro's omgezet. De grootste spelers zijn de EU, de Verenigde Staten, Japan en China. In het schema zie je de groei van de wereldhandel van deze vier grote spelers, tussen 2000 en 2019.

Wereldhandel in goederen (bedragen x EUR mld.).

	2000	2005	2010	2015	2019
Import wereldwijd					
Verenigde Staten	1315,8	1643,4	1630,8	1960,9	2149,9
Japan	446,0	540,2	545,4	616,9	660,0
EU	1401,0	1603,3	1669,2	1752,1	1900,0
China	394,6	988,3	1396,0	1628,6	1965,7
Export wereldwijd					
Verenigde Staten	838,4	904,0	1112,9	1300,8	1399,9
Japan	385,9	499,5	587,5	592,9	650,0
EU	1341,7	1601,1	1725,3	1904,4	2049,9
China	386,7	1040,8	1577,8	1916,9	2143,2

Bron: Centraal Plan Bureau, World Trade Monitor, juli 2020.

De wereldhandel groeit onder andere doordat de WTO (Wereldhandelsorganisatie) zich inspant om wereldwijd de invoerrechten, de belastingen die je moet betalen als je goederen of grondstoffen invoert, omlaag te krijgen. Een andere factor is de ontwikkeling en economische groei van opkomende markten (emerging markets), zoals Brazilië, India en Nigeria.