



Handel mit Thailand

- Hinweise zu rechtlichen und steuerlichen Gesichtspunkten bei Handelsbeziehungen mit Hersteller, Handelsvertretern und sonstigen Vertriebspartnern in Thailand.
- Warum die erstbeste Lösung oft nicht die Beste ist.
- Bangkok, im Januar 2012



Optimierung der Liefer- und Wertschöpfungskette

- Eine simple Übernahme deutscher, österreichischer oder Schweizer Vertragsstandards auf den thailändischen und südostasiatischen Markt verschenkt Gestaltungsspielräume, Kosten- sowie Steuervorteile.
- Die Optimierung der Liefer- und Wertschöpfungskette im Thailandgeschäft umfasst die gesonderte Ausgestaltung von (1) Eigentumsübergang, (2) physischer Lieferung sowie (3) den Dienstleistungsbeziehungen. Nur eine integrierte Zuordnung der Vermögenswerte, Funktionen und Risiken wird den rechtlichen, steuerlichen und zollrechtlichen Anforderungen gerecht.
- Weitere Problematik sind die Wirksamkeit und Durchsetzbarkeit der Verträge in Thailand, des Eigentumsvorbehalts und der Sicherungsabtretung. Hinzu kommt die überlegte Wahl von anwendbarem Recht, Gerichtsstand und gegebenenfalls des Schiedsgerichts.
- Weiter wichtig sind die Kenntnis und Berücksichtigung der ausländischen und thailändischen Regelungen zur Korruptionsbekämpfung.

Import zum Vertrieb in Thailand

- **Ausgestaltung der Handelsverträge in Thailand**
 - ✓ Handelsvertreter, Vertragshändler, Eigenhändler und ihre Abgrenzung nach thailändischem Recht
 - ✓ Stripped Risk Distributor / Limited Risk Distributorship Model
 - ✓ Kommissionär, Kommissionsverträge und Konsignationslagerverträge
 - ✓ Abgrenzung zu Repräsentanz und eigener Vertriebsgesellschaft
 - ✓ Chancen und Risiken eines Joint Ventures mit thailändischem Partner
- **Erfordernis zu TISI Standardisierung, Lizenzierung und Verfahrensfragen**
- **Haftungsfragen, Schadensersatz, Ausgleichsanspruch, Auslagenersatz nach thailändischem Recht, Neuregelung des Produkthaftungsrechts in 2008.**
- **Einbeziehung von Frachtführer bzw. Spediteur und rechtliche Ausgestaltung.**
- **Erfordernis einer Importlizenz, Ausländerinvestitionslizenz, steuerlichen Registrierung, etc.**

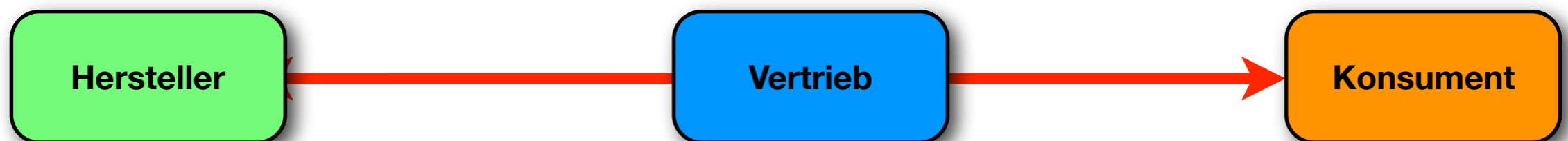
INCOTERMS 2010

„INCOTERMS®“ ist eine eingetragene Marke des ICC in Paris.

- INCOTERMS 2010 sind (seit der ersten Fassung aus dem Jahr 1936) in der siebten Revision zum 1. Januar 2011 in Kraft getreten. Statt bisher 13 gibt es sieben unveränderte, zwei geänderte und zwei neue INCOTERMS Klauseln.
- Neu ist die ausdrückliche Unterteilung in zwei Kategorien:
 - ✓ Klauseln für alle Transportarten: EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP
 - ✓ Klauseln nur für den See- und Binnenschiffstransport: FAS, FOB, CFR, CIF
- Die INCOTERMS DAP (delivered at place) und DAT (delivered at terminal) ersetzen die bisherigen Klauseln DEQ, DAF, DES und DDU.
- Gemäß den INCOTERMS 2010 gilt die Ware bei den Klauseln FOB, CFR und CIF an Bord des Schiffes als geliefert und nicht über der Schiffsreling.
- Die INCOTERMS 2010 können nicht nur in internationalen sondern auch in nationalen Kaufverträgen (also z.B. innerhalb Thailands) angewendet werden.
- INCOTERMS regeln unverändert Versicherungspflichten, Kosten- sowie Gefahrübergang, nicht jedoch den Eigentumsübergang.

Folgen der Risikoaufteilung mit Vertriebspartner

- Vertragliche Gestaltung
 - ✓ Niedrig-Risiko-Vereinbarung reduziert bei thailändischer Gesellschaft die Risiken, den Finanzbedarf und die Profitabilität
 - ✓ Zentralisierung der Risiken (Marktrisiko, Gewährleistungsrisiko, Währungs-risiko, etc.)
 - ✓ Zentralisierung der Vermögenswerte (Anlagevermögen, Umlaufvermögen, Know-how, Warenzeichen, Patente, Mitarbeiter)
 - ✓ Wesentliche Betriebsfunktionen werden in das Ausland verlagert und gerin-ger besteuert (Marketing, Finanzierung, After-sales-support)
 - ✓ Steuerlast in Thailand vergleichbar einem Kommissionär (cost-plus)
- Auswirkungen auf die Verbuchung und Versteuerung in Thailand und beim Prinzipal



Zahlungsvarianten

- Vorauszahlung oder hohe Anzahlung: riskante volle Kaufpreiszahlung bzw. Teilzahlung vor Versand der Ware
- Dokumentenakkreditiv: der Importeur beauftragt seine Bank ein Akkreditiv (abstraktes Zahlungsverprechen) zugunsten des Exporteurs zu eröffnen
- Dokumenteninkasso: Dokumente werden der Bank des Käufers vorgelegt und nach Zahlung oder Akzeptierung einer Tratte ausgehändigt
- Clean Payment: Die Zahlung erfolgt gegen Rechnung
- Zahlungsziele



Sicherheiten beim Exportgeschäft

- Welche Sicherheiten können durch den Importeur gestellt werden?
 - ✓ Bank- oder Staatsgarantie zur Absicherung der ausländischen Forderung:
 - ✓ Akkreditiv der Hausbank des Exporteurs
 - ✓ Bankavalierte (Sola-)Wechsel durch den Exporteur
- Bietungsgarantie sichert dem Importeur die Ernsthaftigkeit des Angebotes und deckt i.d.R. zusätzliche Kosten des Importeurs für eine Ausschreibung
- Anzahlungsgarantie sichert den Rückerstattungsanspruch des Importeurs für die geleistete Anzahlung
- Vertragserfüllungsgarantie sichert einen Teilbetrag des Liefergeschäftes ab, falls der Exporteur nicht vertragsgemäß liefert

Kaufmännische Aspekte des Distributionsvertrages

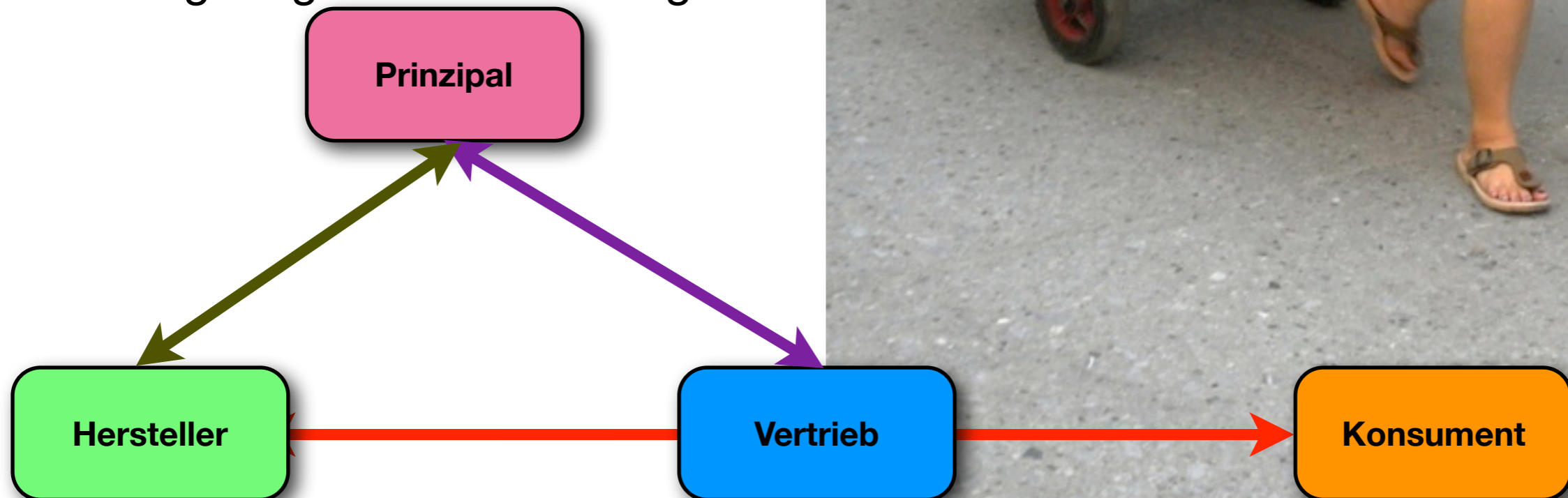
Umfang aktuelle Produktpalette	Rückgaberecht an Hersteller	Gebietsschutz im Einzugsgebiet	Marketingpflicht und Kostenverteilung	Außerordentliche Kündigung
Zukünftige Produktpalette (Informations- und Belieferungspflicht)	Mindestabnahmeverpflichtung	Vertrieb von Konkurrenzprodukten	Technische und organisatorische Unterstützung	Ausgleichsanspruch bei Vertragsende
Lieferung nach INCOTERMS 2010	Preiskalkulation Verkauf	Meistbegünstigungsklausel gegenüber Konkurrenzprodukten	Vertraulichkeitsvereinbarung	Warenzeichen-/ Patentrisiko
Preiskalkulation Einkauf	Gewährleistung und Kulanz	Direktverkauf / Internet durch Hersteller	Versicherungspflichten	Verteilung Produkthaftungsrisiko
Preissteigerungen Einkauf	Ersatzteilproblematik	Gewinnabführung bei Gebietsverstoß	Informationspflichten bei (Produkthaftungs-)Klagen	Verteilung Steuerisiko Betriebsstätte
Zahlungskonditionen	Berechtigung an Warenzeichen	Einschaltung Zwischenhändler	Laufzeit und Verlängerung	Anwendbares Recht und Gerichtsstand

Produktion in Thailand zum Export

- Ausgestaltung der Vertragsbeziehungen mit dem thailändischen Hersteller
 - ✓ Traditionelle Herstellerfunktion mit kompletten Vermögenswerten, Funktionen und Risiken: Welche Vertragsklauseln sind relevant?
 - ✓ Auftrags- und Lohnfertigung: Welche Struktur, welche Vermögensordnung, welche Funktionen, welche Risiken und welche Gewinnaufteilung?
- Anforderungen an Ursprungszeugnis, Nutzung Freihandelsabkommen, Devisenrecht in Thailand
- Einfluss des thailändischen Schutzes immaterieller Wirtschaftsgüter
- Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten und ihre wirtschaftliche und steuerliche Wirkung
- Nutzung von European Logistics Center (ELC) und „First Sale Principle“
- Genehmigungserfordernisse und Fördermöglichkeiten
- Handelsbräuche, Handelssitten und Usancen in Thailand

Vorteile der Lohn- und Auftragsfertigung

- Aufteilung der Wertschöpfungskette („Tranchierung“)
- Forschung, Marketing und Vertrieb gehen „offshore“ an Konzerngesellschaft im steuergünstigeren Ausland (Hongkong)
- Herstellung verbleibt als „Auftrags- bzw Lohnfertigung“ mit geringerer Gewinnmarge



Typische steuerliche Fragestellungen

- Anwendbarkeit der Verrechnungspreisgrundsätze und ihre konkrete Ausgestaltung nach thailändischem Recht
- Ungewolltes Entstehen einer Betriebsstätte des ausländischen Unternehmens in Thailand und vertragliche Verteilung des Steuerrisikos
- Umsatzsteuer, Einfuhrumsatzsteuer, Umsatzsteuerregistrierung und Erstattungsmöglichkeiten
- Steuerliche Fragen der Devisenwirtschaft und der Finanzierung
- Zollrechtliche Optimierung unter Einbeziehungen der Möglichkeiten der Freihandelsabkommen
- Repatriierung der Gewinne, Quellensteuern, Dividendenbesteuerung
- Thailändische Anforderungen an die Dokumentation und Registrierung

Zollrechtliche Optimierung

- Nutzung von Freihandelsabkommen / Zollunion
 - ✓ Handel innerhalb ASEAN
 - ✓ „ASEAN plus one“ Abkommen
 - ✓ Nutzung der allgemeinen GATT-Regelungen
 - ✓ Kein Freihandelsabkommen EU – ASEAN oder EU - Thailand
- Voraussetzungen
 - ✓ Qualifiziertes Ursprungszeugnis (COO)
 - Rules of Origin ROO
 - Anteilsquote 40%
 - ✓ Qualifizierung der Warengruppe durch HS Nummer
 - ✓ Dokumentation bzw. Beurkundung Import/Export
- ATIGA ASEAN Trade in Goods Agreement

Export in die Europäische Union

- Thailand ist Begünstigter unter dem Standard General System of Preferences der EU (EU-GSP). Dies bedeutet eine Reduzierung des Einfuhrzolls auf bis zu 0%.
- Thailand ist nicht Begünstigter unter dem „EU-GSP plus“ für Least Developed Countries.
- Thailand verliert aufgrund des steigenden Bruttoinlandsprodukts voraussichtlich demnächst den Status als Standard EU-GSP.
- Der Abschluss eines Freihandelsabkommens EU-Thailand ist unabsehbar.
- Wie ist auf die zeitliche Lücke zwischen GSP-Status und FTA-Abschluss zu reagieren?

Contact

- Dr. Ulrich Eder
Rechtsanwalt Steuerberater
Managing Director
- PUGNATORIUS Ltd.
29th Fl., Central World Tower
999/9 Rama I Road
Bangkok 10330, Thailand
- Telephone: +66 2 2072647
- lawyers@pugnatorius.com
- www.pugnatorius.com



Handel mit Thailand

