

UITVOEREN NAAR
JAPAN



Algemeen juridisch en
reglementair kader

9 - 16 JUNI 2012



Studie verwezenlijkt ter gelegenheid van de gezamenlijke economische
zending onder het voorzitterschap van Z.K.H. Prins Filip



agentschap voor
buitenlandse handel

INHOUD

INLEIDING	7
DEEL 1: INVOERREGLEMENTERING EN DOCUMENTEN BIJ INVOER.....	17
DOUANEREGLEMENTERING: ALGEMEEN KADER	19
1. PRAKTISCHE BENADERING VAN DE JAPANESE INVOERREGELING	21
2. INTERNATIONALE INTEGRATIE	25
2.1. BILATERALE VRIJHANDELSAKKOORDEN.....	25
2.2. ASEAN.....	25
2.3. APEC.....	27
2.4. EU	28
2.5. WTO.....	30
DOUANEREGLEMENTERING: INVOERFORMALITEITEN	33
1. WETTELIJK KADER	35
2. INVOERVERBODEN	35
3. VERGUNNINGEN EN ANDERE INVOERRESTRICTIES.....	36
4. DE AANGIFTE.....	38
5. DOUANEWAARDE	41
6. INVOERRECHTEN	42
7. OORSPRONG	44
8. BIJKOMENDE HEFFINGEN.....	45
8.1. BTW	45
8.2. ACCIJNZEN	45
8.3. ANTIDUMPINGRECHTEN EN COMPENSERENDE RECHTEN	46
8.4. TARIEFQUOTA	47
9. VRIJSTELLINGEN	47
10. TIJDELIJKE INVOER – PROMOTIEMATERIAAL EN STALEN.....	48
11. LEGALISATIE.....	52



PRODUCTCERTIFICATEN	55
1. NORMALISATIE EN CERTIFICERING	57
2. BIJZONDERHEDEN.....	59
2.1. DIEREN EN DIERLIJKE PRODUCTEN	59
2.2. PLANTEN EN PLANTAARDIGE PRODUCTEN	60
2.3. CITES.....	60
2.4. VOEDINGSMIDDELEN	61
2.5. MEDICIJNEN, MEDISCHE APPARATUUR EN COSMETICA	63
2.6. TABAKSWAAR.....	63
2.7. VOERTUIGEN.....	63
2.8. OVERIGE	64

VERPAKKING EN ETIKETTERING.....	67
1. VERPAKKING	69
2. CONSUMENTENVERPAKKING EN ETIKETTERING	70

DEEL 2: ZAKENDOEN IN JAPAN..... 73

INTERNATIONALE KOOPVEREENKOMSTEN	79
1. RECHT EN CONTRACTEN	81
2. CONTRACTEN EN MODELCONTRACTEN.....	82
3. WEENS KOOPVERDRAG	84
4. INTERN KOOPRECHT.....	85
4.1. BURGERLIJK WETBOEK.....	85
4.2. WETBOEK VAN KOOPHANDEL.....	87
5. VORMVEREISTEN.....	88
6. TAAL	88
7. BETALING	89



AGENTUUR EN CONCESSIE VAN ALLEENVERKOOP	91
1. AGENTUUR.....	94
1.1. HANDELSAGENT	94
1.2. COMMISSIONAIR.....	98
2. CONCESSIE VAN ALLEENVERKOOP	99
INTERNATIONAAL PRIVAATRECHT	105
1. PROCEDEREN IN JAPAN.....	107
2. GESCHILLENBESLECHTING.....	110
3. VERDRAGEN.....	111
4. RECHTSKEUZE IN HET JAPANESE IPR	112
5. FORUMKEUZE IN HET JAPANESE IPR	113
6. EXEQUATUR	114
7. ARBITRAGE.....	115





INLEIDING



Japan ('Nippon') is de derde grootste economie ter wereld, na de Verenigde Staten en de Volksrepubliek China. Deze twee landen zijn bovendien de grootste exportmarkten van Japan. Japan zet zeer sterk in op export en dan voornamelijk hoogwaardige hoogtechnologische goederen. De economie is daarom sterk georganiseerd rond O&O. Dit vertaalt zich naar een zeer innovatief klimaat waar intellectuele eigendom sterk gereguleerd en beschermd is. Voor bedrijven die denken aan export naar Japan, zijn de stabiele banksector en vooral ook de sterke en dus dure Japanse yen (JPY), de nationale Japanse munt, interessant. Hierdoor hebben exporteurs die in een andere munt produceren een competitief voordeel ten opzichte van Japanse leveranciers.

De keerzijde is dat investeren in Japan duur is. Bovendien is er een bijzonder grote taal- en cultuurbarrière die het zakendoen met Japanners niet evident maakt. Daarom wordt in het tweede deel van deze studie een hoofdstuk gewijd aan agentuur- en distributiecontracten. Door te kiezen voor één van deze systemen kan de Japanse markt voor Belgische bedrijven meer binnen handbereik komen te liggen.

Minder positief is de gigantische overheidsschuld. Het land heeft een schuldenberg van meer dan 200% van het bbp. Enkel Zimbabwe doet slechter. Ook de sterk verouderende bevolking remt de Japanse economie af. Het land telt meer dan 127 miljoen mensen en bijna een kwart is ouder dan 65 jaar. Een ander probleem is de afhankelijkheid van Japan van energiebronnen die het land moet invoeren. De stijgende olie- en aardgasprijzen wegen op de economie.

De grootste bedreiging van de Japanse economie is echter de ligging en constitutie van het land. Japan is een langgerekte archipel met veel actieve vulkanen en aardbevingen, tsunami's en tyfoons zijn er schering en inslag. Welke weerslag deze natuurelementen op de Japanse economie kunnen hebben, werd pijnlijk duidelijk na de verwoestende aardbeving en tsunami in maart 2011, gevolgd door de kernramp in Fukushima.





Japan is opgedeeld in 47 prefecturen waarvan de bekendste Tokyo is, tevens de hoofdstad van Japan en de grootste metropool ter wereld met bijna 36 miljoen inwoners. Andere grote steden zijn Osaka, Kobe en Nagoya. Het land heeft enkele zeer grote zeehavens wat de invoer van goederentransport sterk vergemakkelijkt. De bekendste havens zijn Tokyo, Chiba, Kobe, Nagoya, Osaka, Yokohama, Yokosuka en Kawasaki.

Japan is een parlementaire democratie met een bicameraal systeem. Het parlement (*Diet*) bestaat uit het Lagerhuis – House of Representatives (*Shugi-in*) en het Hogerhuis – House of Councillors (*Sangi-in*). De uitvoerende macht bevindt zich bij de Eerste Minister en diens kabinet. De hoogste ceremoniële functie wordt bekleed door de Japanse Keizer Akihito, gezien Japan een constitutionele monarchie is.

Het Japans recht is volstrekt uniek. Het traditionele Japanse recht is voornamelijk gebaseerd op het Chinese recht maar in het begin van 20^{ste} eeuw werd besloten het continentale recht, voornamelijk de Duitse en in mindere mate Franse (burgerlijke) wetboeken, over te nemen. Na de Tweede Wereldoorlog bracht de Amerikaanse bezetter Anglo-Amerikaanse elementen mee, onder meer in de nieuwe naoorlogse grondwet, het ondernemings- en het arbeidsrecht. Het Japanse recht is met andere woorden een echte mix van rechtssystemen en culturen.

Het Japanse rechtssysteem is gebaseerd op formele wetteksten. Rechtelijke uitspraken hebben geen kracht van wet (precedentwaarde). De Japanse grondwet dateert van 1946, vlak na de Tweede Wereldoorlog. Verder zijn er verschillende geschreven bronnen: zes wetboeken (*roppō*), wetten (*seiteiho*), orders (*meirei*) van het kabinet en de ministeries en lokale ordonnanties (*jorei*). Daarnaast bestaan ook nog onofficiële administratieve richtlijnen en blijft het ongeschreven gewoonterrecht belangrijk.

Het officiële Japanse publicatieblad Kanpou is te consulteren op <http://kanpou.npb.go.jp/> (enkel Japans).



Verder kent Japan een eenvoudige rechterlijke organisatie. De summary courts behandelen geschillen beneden 1,4 miljoen yen, district courts behandelen het hoger beroep tegen uitspraken van de lagere rechtbanken en geschillen boven 1,4 miljoen yen in eerste aanleg, acht high courts behandelen beroepen van tegen de uitspraken in eerste aanleg van de district courts en het supreme court tenslotte treedt op als cassatierechtbank. Alle mogelijke geschillen worden door deze rechtbanken behandeld. Zij hebben met andere woorden een algemene bevoegdheid. Enkel voor familiezaken zijn afzonderlijke family courts opgericht.



Japan Customs

Voor wie op zoek is naar een nuttig vertrekpunt om meer te weten te komen over de invoerformaliteiten in Japan, is er de website van de Japanse douaneadministratie (<http://www.customs.go.jp/english/index.htm>). Deze website bevat heel wat nuttige informatie over de Japanse douaneformaliteiten. Daaronder ook de douanewetgeving (Onder 'Laws, Policy' – klik 'Related Laws'), informatie over invoerprocedures (onder 'Export/Import'), douanetarieven (onder 'Quick Links' – klik 'Tariff Schedule'), enz. De website heeft een duidelijke Engelstalige website, net zoals de meeste andere Japanse 'go.jp'-sites.

Andere nuttige internetbronnen voor wie op zoek is naar Japanse invoerformaliteiten en handelsgerelateerde wetgeving:

» **Shugi-In**

<http://www.shugiin.go.jp/> & **Sangi-In** - <http://www.sangiin.go.jp/>

Websites van beide parlementaire kamers met uitleg over de werking van het parlement en de huidige activiteiten.





» **National Diet Library**

<http://www.ndl.go.jp/en/index.html>

Bibliotheekwebsite van het parlement met onder andere een online catalogus.

» **Kantei**

<http://www.kantei.go.jp/foreign/index-e.html>

Website van de Eerste Minister en diens kabinet met onder andere links naar de verschillende ministeries. De belangrijkste ministeries in het kader van deze studie zijn:

- Ministry of Economy, Trade and Industry (METI)

<http://www.meti.go.jp/english/>

- Ministry of Foreign Affairs (MOFA)

<http://www.mofa.go.jp/>

- Ministry of Justice (MOJ)

<http://www.moj.go.jp/ENGLISH/>

- Ministry of Finance (MOF)

<http://www.mof.go.jp/english/>

- Bank of Japan

<http://www.boj.or.jp/en/index.htm/>

» **Supreme Court of Japan**

<http://www.courts.go.jp/english/>

Website van het Japanse Hooggerechtshof met een volledig overzicht van het Japanse rechtssysteem; ook kunnen uitspraken van het Hof opgezocht worden.

» **Japan External Trade Organization**

<http://www.jetro.go.jp/>

Promotiewebsite van de Japanse overheidsdienst ter promotie van het internationaal ondernemen. Regionale en sectorspecifieke informatie wordt aangeboden. De Belgische zetel van JETRO kan teruggevonden worden op <http://www.jetro.go.jp/belgium/>.



» **Manufactured Imports and Investment Promotion Organization (MIPRO)**

<http://www.mipro.or.jp/english/>

Webside van MIPRO, een beroepsorganisatie die buitenlandse ondernemingen die willen investeren of importeren in Japan wil bijstaan via consultaties, de verdeling van informatiebrochures, de organisatie van seminars en internationale handelsbeurzen.

» **Japan Tariff Association (JTASS)**

<http://www.kanzei.or.jp/english/>

Webside van het JTASS met de douanetarieven die gelden in Japan, evenals interessante handelsstatistieken.

» **Belgium-Japan Association Chamber of Commerce (BJA)**

<http://www.bja.be/home.php>

Webside van de Belgisch-Japanse Kamer van Koophandel in België welke economische en culturele activiteiten organiseert. Ieder kwartaal wordt bovendien een publicatie uitgegeven met het laatste nieuws over de relaties tussen België en Japan (Trade Flows & Cultural News).

» **Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce in Japan (BLCCJ)**

<http://www.blccj.or.jp/>

Webside van de Belgisch-Luxemburgse Kamer van Koophandel in Japan die bedrijven ondersteunt bij hun activiteiten in Japan. De Kamer organiseert handelsmissies, geeft eerstelijnsbijstand, organiseert seminars en andere events om Belgische en Luxemburgse bedrijven zo goed als mogelijk te introduceren op de Japanse markt.

» **American Chamber of Commerce in Japan (ACCJ)**

<http://www.accj.or.jp/user/210/index/>

Webside van de Amerikaanse Kamer van Koophandel met onder meer links naar organisaties die market entries kunnen ondersteu-





nen (onder 'Doing Business in Japan'), alsook het maandelijks ACCJ Journal (<http://accjournal.com/>) met artikels rond zaken-
doen in Japan.

» **European Business Council in Japan (EBC)**

<http://www.ebc-jp.com/>

Website van het EBC dat verschillende Europese KvK samenbrengt met onder andere publicaties van *White Papers* en brochures.

» **EU Gateway Programme with Japan & Korea**

<http://www.eu-gateway.eu/go.php?nID=22&page=Home>

Europees programma dat bedrijven ondersteunt via business missies naar Japan en Korea.

» **EU-Japan Centre for Industrial Cooperation**

<http://www.eu-japan.eu/global/>

Europees platform om Europese en Japanse bedrijven samen te brengen en know-how uit te wisselen.

» **Venture Japan**

<http://www.venturejapan.com/>

Handige website met antwoorden op vragen hoe een bedrijf in Japan op te starten, wat de gevoeligheden zijn rond agentuur en distributie, hoe export het best geregeld kan worden enz. opgesteld uit persoonlijke ervaringen.



Websites waar (al dan niet Engelstalige) wetgeving terug te vinden is:

» E-gov

<http://www.e-gov.go.jp/>

Officiële website van de regering met geconsolideerde Japanse wetgeving (enkel in het Japans).

» Japanese Law Translations

<http://www.japaneselawtranslation.go.jp/>

Website met (officieus) naar het Engels vertaalde Japanse wetteksten, met een handige zoekmachine.

» CS-trans

<http://www.cs-trans.biz/J-Law.htm>

Website van cs-trans, een netwerk van internationale handelsbronnen, met Engelse (officieuze) vertalingen van de belangrijkste wetboeken en wetten in Japan, bijgewerkt tot 2003.

» Links to laws of Japan

http://www.isc.meiji.ac.jp/~sumwel_h/links/linkJO4.htm

Website van de Meiji Universiteit met een groot aantal (officieus) naar het Engels vertaalde Japanse wetteksten, eveneens bijgewerkt tot 2003.

» Mizuho Securities

<http://www.mizuho-sc.com/english/ebond/law.html>

Website van de Mizuho Financiële Groep met allerlei financie-gereleerde wetgeving.

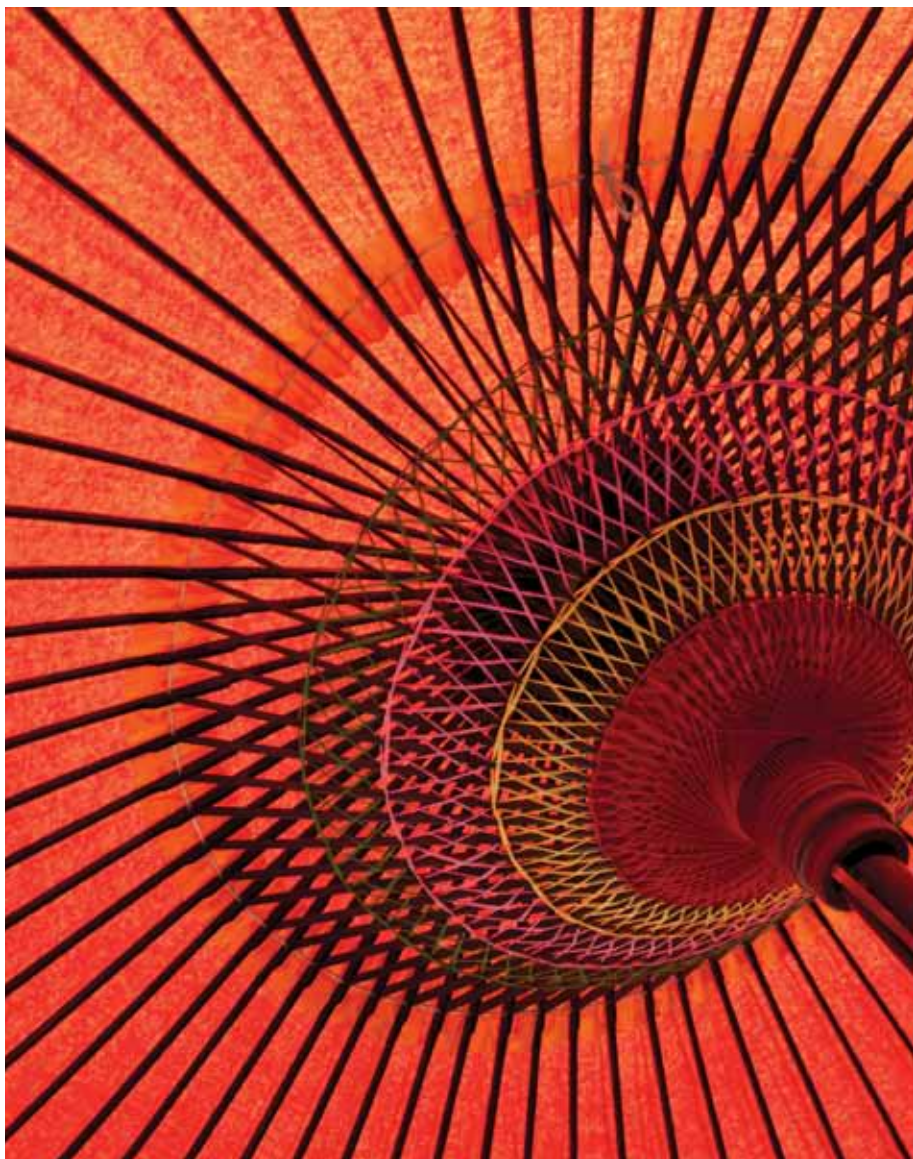




DEEL 1

INVOERREGLEMENTERING EN DOCUMENTEN BIJ INVOER





DOUANEREGLEMENTERING ALGEMEEN KADER





1. PRAKTISCHE BENADERING VAN DE JAPANESE INVOERREGELING

Japan heeft een mature, geconsolideerde markt waar het invoeren en inklaren van goederen doorgaans weinig problemen oplevert. Wie de juiste documenten kan voorleggen, eventueel met een officiële Japanse vertaling en rekening houdt met de verpakkinsregels en technische voorschriften, zal zijn goederen snel kunnen inklaren.

Dit wordt onder andere bevestigd door de Global Competition Index 2011-2012 van het World Economic Forum (WEF) waar Japan als 9^{de} gerangschikt wordt net na Denemarken en voor het Verenigd Koninkrijk ⁽¹⁾. Ook de Transparency International World Corruption Index van 2010 toont een ontwikkelde samenleving en plaatst Japan op de 17^{de} plaats net na Duitsland en voor Qatar ⁽²⁾. Een zelfde beeld biedt de Economic Freedom Index 2012 van The Heritage Foundation waar Japan de 22^{ste} plaats bekleedt net na Zweden en voor Litouwen ⁽³⁾. België scoort in deze onderzoeken steeds iets slechter dan Japan. Het staat er respectievelijk op de 15^{de}, de 22^{ste} en de 28^{ste} plaats.

Japan dankt deze scores aan enerzijds een goed werkend rechtssysteem, een lage corruptiegraad, hoge opleidings- en innovatiecijfers en bijna geen inflatie, met als grootste pijnpunt anderzijds de hoge staatsschuld en een aantal niet-tarifaire handelsbelemmeringen waarover verder meer (zie vanaf p. 57).

Wat de grensoverschrijdende goederenbewegingen betreft, scoort Japan niet alleen iets beter dan België, maar ook beter dan het gemiddelde van de OESO-landen (voornamelijk wat de kostprijs betreft). Dit blijkt uit het Doing Business onderzoek van de Wereldbank voor 2012. De cijfers (voor een dry-cargo, 20-foot, full container load) tonen aan dat Japan zich in de

⁽¹⁾ World Economic Forum, Global Competition Index 2011-2012: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

⁽²⁾ Transparency International, World Corruption Index 2010: http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results.

⁽³⁾ The Heritage Foundation, Economic Freedom Index 2012, <http://www.heritage.org/index/>.





top van het peloton bevindt op een 16^{de} plaats, welke de 11^{de} plek is van alle OESO-landen. Ter vergelijking: België bekleedt de 36^{ste} plek, terwijl Singapore en Hongkong de ranglijst aanvoeren.

Wat de kostprijs betreft is Japan een derde tot de helft goedkoper dan België. Qua snelheid van de goederenbewegingen is België dan weer iets beter geplaatst. In België neemt de export zo'n 8 dagen in beslag, in Japan 10 dagen. De import in België neemt eveneens 8 dagen in beslag, terwijl dit in Japan 11 dagen duurt. Wat de benodigde documenten betreft bij in- en uitvoer is er weinig verschil: in Japan voor in- en uitvoer resp. 5 en 3 documenten, in België resp. 5 en 4 documenten.

Dit uit zich in volgende cijfers:

Cijfers voor Japan ('Trading Across Borders'-ranking: 16^{ste} plaats):

Japan - Export Procedure (2012)	Duur (in dagen)	Kost (in USD) per container
Vorbereiding documenten	4	80
Binnenlands vervoer en behandeling	2	490
Douane-afhandeling en technische controle	2	60
Haven- en terminalhandling	2	250
Totaal:	10	880

Japan - Import Procedure (2012)	Duur (in dagen)	Kost (in USD) per container
Vorbereiding documenten	5	110
Binnenlands vervoer en behandeling	2	495
Douane-afhandeling en technische controle	2	115
Haven- en terminalhandling	2	250
Totaal:	11	970





Cijfers voor België ('Trading Across Borders'-ranking: 36^{ste} plaats):

België - Export Procedure (2012)	Duur (in dagen)	Kost (in USD) per container
Vorbereiding documenten	3	179
Binnenlands vervoer en behandeling	3	650
Douane-afhandeling en technische controle	1	250
Haven- en terminalhandling	1	350
Totaal:	8	1429

België - Import Procedure (2012)	Duur (in dagen)	Kost (in USD) per container
Vorbereiding documenten	5	270
Binnenlands vervoer en behandeling	1	730
Douane-afhandeling en technische controle	1	250
Haven- en terminalhandling	1	350
Totaal:	8	1600





The Global Enabling Trade Report (2010), eveneens opgesteld door het WEF, legt niettemin enkele pijnpunten bloot ⁽⁴⁾. Hoewel Japan in het algemene klassement op een 25^{ste} plaats staat, net na België, heeft het WEF volgende bemerkingen:

- » Positief zijn enerzijds de transparante en efficiënte douaneadministratie en -procedures, het businessklimaat, de kwaliteit van de transportdiensten en de infrastructuur.
- » Negatief is anderzijds de markttoegang. Japan staat hier pas op een 121^{ste} plaats van alle onderzochte landen en scoort slecht omwille van de hoge (bijna prohibitieve) tarieven voor landbouwproducten en de vele niet-tarifaire handelsbelemmeringen (lees hierover meer vanaf p 57). Eveneens bestaan er vele beperkingen voor buitenlandse investeerders (buitenlandse participatie, werkrachten enz.)



⁽⁴⁾ World Economic Forum, The Global Enabling Trade Report (2010): http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2010.pdf



2. INTERNATIONALE INTEGRATIE

2.1. BILATERALE VRIJHANDELSAKKOORDEN

Japan heeft nog maar vrij recentelijk besloten vrijhandelsakkoorden aan te gaan. In chronologische volgorde sloot het land akkoorden met Singapore (2002), Mexico (2005), Maleisië (2006), Chili en Thailand (2007), de Filipijnen, Indonesië en Brunei Darussalam (2008), Zwitserland en Vietnam (2009) en India (2011).

Verder werd een akkoord met Peru ondertekend, maar nog niet geratificeerd en zijn akkoorden met Australië, Korea en de Gulf Cooperation Council (GCC) in onderhandeling (*early announcements*).

De Japanse overheid spreekt zelf niet over vrijhandelsakkoorden, maar over *Economic Partnership Agreements* (EPA) aangezien de akkoorden meer regelen dan alleen de handel in goederen en diensten. Zo worden verder ook afspraken gemaakt rond investeringen, verkeer van personen, overheidsopdrachten, mededinging en bilaterale samenwerking.

Meer informatie is te vinden op de website van het Japanse Ministerie van Buitenlandse Zaken: <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/fta/index.html>.

2.2. ASEAN

ASEAN (Association of South-East Asian Nations) werd in 1967 opgericht door vijf landen (Indonesië, Maleisië, de Filipijnen, Singapore en Thailand). In 1984 trad Brunei Darussalam toe, in 1995 trad Vietnam toe, later nog Laos en Myanmar (1997), en tenslotte Cambodja (1999). ASEAN heeft als missie om de economische groei, sociale vooruitgang, culturele ontwikkeling en vrede en stabiliteit in de regio te bevorderen.





Wat het economische luik betreft, sloten alle lidstaten van ASEAN in 1992 samen een vrijhandelsakkoord AFTA (ASEAN Free Trade Agreement). De ASEAN-landen hebben vervolgens besloten zo vaak als mogelijk als één handelsblok op te treden en sloten meerdere akkoorden af, waaronder in 2008 een EPA/FTA met Japan. Deze regionale samenwerking is een logische stap geweest gezien Japan en ASEAN belangrijke handelspartners zijn voor elkaar. De tekst van het vrijhandelsakkoord en de verschillende schema's voor de lidstaten zijn te consulteren op: <http://www.aseansec.org/22572.htm>. Een algemene uitleg kan ook teruggevonden worden op de website van het Ministerie van Buitenlandse Zaken (<http://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/asean/index.html>), op de Japan Customs Website (http://www.customs.go.jp/english/c-answer_e/keizairenkei/4029_e.htm), en op de website van het ASEAN-Japan Centre (AJC) dat opgericht is ter promotie van beide handelspartners (<http://www.asean.or.jp/en>).

Verder richtten de ASEAN-landen samen met China, Japan en Zuid-Korea een nieuw forum op in 1999 onder de noemer ASEAN Plus Three (APT). Het hoofddoel van APT is het creëren van meer financiële stabiliteit in Oost-Azië.

De 'Plus Three'-landen (de Volksrepubliek China, Zuid-Korea en Japan) zullen daarnaast hoogstwaarschijnlijk nog dit jaar nieuwe onderhandelingen opstarten om een vrijhandelsovereenkomst te sluiten. Hoewel Japan lang weigerachtig heeft gestaan tegenover dit idee, lijkt dit de enige mogelijkheid om de positie van het land in de wereldeconomie te handhaven. Zuid-Korea sloot namelijk reeds akkoorden af met de EU en de VS (nog niet in werking) en nu staat ook China op het punt om onderhandelingen op te starten.



2.3. APEC

Japan is sinds het ontstaan van de organisatie lid van de Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC; <http://www.apec.org/>). Deze organisatie, opgericht in 1989, promoot vrije handel en economische samenwerking binnen de regio van Aziatische landen en landen die grenzen aan de Stille Oceaan. Naast Japan, zijn ook de ASEAN-landen, China, Rusland, de VS en Canada lid van de organisatie. Dit forum heeft drie belangrijke pijlers: de vrije handel promoten (door de tariefbarrières geleidelijk op te heffen); zakendoen vergemakkelijken; en economische en technische samenwerking verbeteren. Er zijn stemmen opgegaan om parallel hieraan de FTAAP (Free Trade Area of the Asia-Pacific) op te richten welke de coördinatie zou regelen tussen de wederzijdse handelsverdragen. Tot dusver is hiervoor echter nog geen consensus gevonden. Japan in APEC: <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/apec/what.html>.

Omdat aangaande het FTAAP weinig beweegt, besloten een aantal landen, allen lid van APEC, een nieuw initiatief op te starten, los van APEC, maar in steun van het FTAAP: het Trans-Pacific Partnership (TPP; <http://www.ustr.gov/tpp>). Dit initiatief legt de nadruk op innovatie, economische groei en ontwikkeling en wil een multilateraal vrijhandelsverdrag afsluiten tussen haar leden (Australië, Brunei, Chili, Maleisië, Nieuw-Zeeland, Peru, Singapore, Vietnam en de VS).

Op de laatste APEC Summit in november 2011 lieten nu ook Japan en Canada weten interesse te hebben om toe te treden tot TPP en een afdwingbaar akkoord af te sluiten. Dit zou betekenen dat het TPP één van de grootste handelsakkoorden ter wereld zou worden.





2.4. EU

Japan en de Europese Unie onderhouden goede banden. De bilaterale relaties tussen de twee landen worden jaarlijks aangehaald op top-bijeenkomsten (EU-Japan Annual Summit Meetings). Op de jongste meeting van 20 mei 2011 werd afgesproken om onderhandelingen op te starten met het oog op een FTA/EPA tussen de EU en Japan met onder andere akkoorden over tarieven, niet-tarifaire maatregelen, diensten, investeringen, intellectuele eigendom, mededinging en overheidsopdrachten. Bovendien zoeken beide partijen ook hoe ze een akkoord kunnen sluiten rond politieke, globale en sectorale samenwerking.

De EU en Japan sloten eerder ook al verschillende akkoorden. De belangrijkste zijn:

- » Action Plan (2001) met onder andere een economisch luik;
- » EU-Japan Mutual Recognition Agreement (2002) rond de verbetering van de markttoegang voor telecom en radio-uitrusting, elektronica, *good laboratory practices* voor chemicaliën en farmaceutica;
- » Agreement on Co-operation on Anti-Competitive Activities (2003) welke de handel en investeringen ten goede moet komen;
- » Science and Technology Agreement (2009), sinds maart 2011 in werking, welke de samenwerking moet verbeteren rond wetenschappelijk onderzoek en innovatie en meer bepaald op het vlak van hernieuwbare energie, zeldzame grondstoffen, gezond ouder worden, milieu, verkeer, nucleaire veiligheid;
- » Agreement on Co-operation and Mutual Administrative Assistance in Customs Matters (CCMAA, 2008) welke onder andere de weg heeft vrijgemaakt voor de wederzijdse erkenning en gemeenschappelijke procedure van het AEO-statuuut (in werking sinds 2001; waarover meer vanaf p. 37).



Alle verdragen, zowel bi- als multilateraal zijn te consulteren op: <http://ec.europa.eu/world/agreements/searchByCountryAndContinent.do?countryId=2098&countryName=Japan>.

Daarnaast heeft de EU een (diplomatieke) delegatie in Japan, naast de ambassades van haar lidstaten. De website is terug te vinden op: http://www.deljpn.ec.europa.eu/index.php?ml_lang=en.

Meer informatie kan u terugvinden op de websites van DG Trade (<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/japan/>) en van EEAS (http://eeas.europa.eu/japan/index_en.htm).

De EU en Japan zitten verder ook samen in ASEM (Asia-Europe Meeting). ASEM is een informeel forum voor dialoog en samenwerking tussen de EU-landen en de Europese Commissie enerzijds, en 19 Aziatische landen en het ASEAN Secretariaat anderzijds. De gesprekken gaan veel breder en behandelen niet enkel de economische integratie, maar ook de politieke en culturele.

Meer info op <http://www.aseminfoboard.org/> en http://eeas.europa.eu/asem/index_en.htm.





2.5. WTO

Japan is van bij de oprichting van de Wereldhandelsorganisatie (WTO) in 1995 lid van de organisatie en past het Most Favoured Nation-principe toe ⁽⁵⁾. De landenpagina kan ingeladen worden op http://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/japan_e.htm. Ook het Japanse Ministerie van Financiën wijdt een pagina aan het WTO-lidmaatschap: http://www.mof.go.jp/english/customs_tariff/wto/index.htm.

Aangezien zowel de EU als Japan wereldspelers zijn op het vlak van handel, zijn zij gebaat bij een goed werkend wereldhandelssysteem en dus ook een goed werkende WTO. Daarom is er veel bilaterale samenwerking tussen beide partijen en nemen zij zoveel als mogelijk een gemeenschappelijke positie in. De EU en Japan zijn dan ook voortrekkers om de Doha-ronde die in 2001 opgestart werd, succesvol af te ronden.

Naast de proactieve samenwerking in de WTO, werken de EU en Japan ook samen in onder andere de VN en de G8.



⁽⁵⁾ Een gunstig MFN-tarief voor alle lidstaten van de WTO, zonder onderscheid.







DOUANEREGLEMENTERING
INVOERFORMALITEITEN



1. WETTELIJK KADER

De Japanse douanewet (Law No. 61 van 2 april 1954), laatst geamendeerd via de wet No. 13 van 31 maart 2010, kan geconsulteerd worden via http://www.wipo.int/wipolex/en/text.jsp?file_id=187818 (Japanse versie). De wet telt 11 hoofdstukken en 140 artikels. Hoofdstuk 2 regelt de invoerrechten en hoofdstuk 6 de inklaring van goederen. Andere wetten die de douanewet aanvullen zijn de Customs Tariff Law (Law No. 54 van 15 april 1910), de Foreign Exchange and Foreign Trade Law (Law No. 228 van 1 december 1949) en de Import Trade Control Order (Cabinet Order No. 414 van 29 december 1949).

2. INVOERVERBODEN

De artikelen 69-11 tot 70 Customs Law en artikel 21 Customs Tariff Law lijsten de goederen op waar een principiële invoerverbod voor geldt (bijvoorbeeld omwille van de nationale veiligheid, gezondheid van de consument, bescherming van het milieu enz.)... en die dus, als men ze omwille van bijzondere omstandigheden toch wil invoeren, aan vergunning of uitdrukkelijke toelating onderworpen zijn. Het gaat om:

- » Heroïne, cocaïne, MDMA, opium, cannabis, en andere stimulerende, psychotrope of verdovende middelen;
- » Wapens, munitie en explosieven, chemische en biologische wapens;
- » Vervalste betaalmiddelen;
- » Boeken, tekeningen, gravures en soortgelijke artikelen die inhoudelijk de openbare veiligheid en goede zeden schaden;





- » Kinderpornografie;
- » Goederen die indruisen tegen de intellectuele eigendomsrechten;
- » Dieren en planten die onder de bescherming van de *Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora* (CITES) vallen (zie ook p. 58);
- » Ozonlaag aantastende stoffen.

3. VERGUNNINGEN EN ANDERE INVOERRESTRICTIES

De meeste goederen zijn vrijgesteld van een invoervergunning. Toch bepaalt artikel 7 Customs Law dat voor bepaalde goederen eerst een invoervergunning moet kunnen voorgelegd worden, zonder dewelke de Japanse douane de betrokken goederen niet kan inklaren. Dit is verder uitgewerkt door art. 52 van de Foreign Exchange and Foreign Trade Law en art. 3 van de Import Trade Control Order.

Het gaat onder meer om bederfbare goederen, goederen uit bepaalde landen waarvoor handelsbeperkingen ingesteld zijn, walvisproducten uit landen die geen lid zijn van de International Convention for the Regulation of Whaling, enz.

Ook bij invoer van goederen waarvoor een kwantitatief invoerquotasysteem bestaat, moet een vergunning kunnen worden voorgelegd. Het betreft onder andere explosieven, ruwe zijde, bepaalde vissoorten, ozonlaag aantastende stoffen, medicijnen, producten van bedreigde dier- en plantsoorten (vallende onder CITES) en militaire uitrustingen



en wapens. Deze laatste zijn net zoals in België ook aan een uitvoervergunning onderworpen.

Uiteraard moeten bij de invoer van goederen die een veiligheids- of gezondheidsrisico kunnen inhouden (nucleair materiaal, medische apparaten, voedingswaren, veterinaire producten, medische apparatuur, cosmetica...) ook technische voorschriften worden nageleefd die bepaalde technische controles en de overlegging van certificaten (analyse, free sales...) en bewijsstukken kunnen meebrengen. Het hoofdstuk 'Productcertificatie' bespreekt dit verderop (zie p. 55).

Een belangrijke beperking op de vrije invoer betreft de goederen die enkel door Japanse 'state trading enterprises' verhandeld mogen worden. Dit betekent dat deze staatsbedrijven een soort monopolie hebben op de verkoop of controle van deze goederen. Zo heeft het Japan Tobacco Inc (JTI) het alleenrecht om tabaksbladeren te verkopen in Japan (Tobacco Business Law No. 68, 1984). Importeurs mogen deze wel invoeren, maar zijn verplicht hun ingevoerde tabaksbladeren aan JTI door te verkopen. Opium mag enkel door een gespecialiseerd agentschap van het Ministerie van Gezondheid ingevoerd worden. De invoer en verkoop van melk- en zuivelproducten wordt gecontroleerd door het Agriculture and Livestock Industries Corporation (ALIC). Rijst, tarwe en gerst worden dan weer sterk gereguleerd door het Ministerie van Landbouw (MAFF). Door het belang van deze producten in de Japanse voedselketen worden de prijs en hoeveelheid op de markt sterk gereguleerd (Law for Stabilization of Supply-Demand and Price of Staple Food, 1942). ⁽⁶⁾

⁽⁶⁾ WTO, Working Party on State Trading Enterprises, Japan, 11 oktober 2010, G/STR/N/13/JPN.





4. DE AANGIFTE

In principe organiseert de importeur de aangifte. Deze aangifte kan gedaan worden van zodra de goederen aankomen bij de douane. De invoerder kan een expediteur aanstellen om de aangifte te doen en de invoerprocedure te verzorgen. Deze expediteur moet geregistreerd staan bij de Japanse douane. Personen, gevestigd in het buitenland die de inkling willen doen, moeten een 'douanemanager' aanduiden met zetel in Japan, welke de nodige documenten kan indienen en de invoerrechten kan voldoen (art. 95 Customs Law). In het algemeen verloopt de inkling van goederen bij de Japanse douane zonder noemenswaardige problemen.

De artikelen 68 tot 70 van de Customs Law beschrijven de documenten die voorgelegd moeten worden bij inkling. Het gaat om de handelsfactuur, de paklijst, de vrachtbrief (bill of lading of air waybill), het cargo manifest, een *inward declaration* voor schepen of vliegtuigen (een melding bij binnenkomst in de haven), de (elektronische) invoeraangifte, de verklaring van de douanewaarde, het certificaat van oorsprong (indien de goederen van een preferentieel tarief kunnen genieten), het verzekeringsattest, de invoervergunning (indien van toepassing) en de schriftelijke vraag tot vermindering of vrijstelling van douane- en/of accijnsrechten (indien van toepassing).

De voor te leggen documenten mogen zowel in het Japans als in het Engels opgesteld worden, maar een Japanse vertaling is over het algemeen aan te raden.

Het is mogelijk de nodige gegevens en documenten elektronisch toe te zenden via het Nippon Automated Cargo And Port Consolidated System (NACCS; <http://www.naccs.jp/>).



Als goederen snel ter bestemming moeten geraken, biedt de Japanse douane de mogelijkheid om al een aangifte te doen vóór aankomst van de goederen in het douane-entrepot. In voorkomend geval moeten de aangifte, de handelsfactuur en de verklaring van douanewaarde van de goederen naar het douanekantoor gezonden worden waar de goederen zullen aankomen. Dit kan pas nadat de vrachtbrief uitgereikt is, of nadat de buitenlandse wisselkoers gekend is. In uitzonderlijke gevallen kan toelating gegeven worden om de goederen al vrij te geven vooraleer de procedure volledig doorlopen is maar dan moet wel een borgsom gestort worden.

Nog sneller gaat het wanneer de importeur een AEO (Authorised Economic Operator) -statuut heeft verkregen. Net als in de Europese Unie, en naar model van de Werelddouaneorganisatie (WCO – Safe Framework of Standards), kunnen Geautoriseerde Marktdelnemers die aan bepaalde criteria (veiligheid van goederen, financiële staat, documenten, risicoanalyse enz.) voldoen een verkorte douaneprocedure volgen. Ingevolge wederzijdse erkenning tussen de EU en Japan (sinds mei 2011) zal het statuut van Europese AEO, door de Japanse douane positief in rekening genomen worden bij de risicoanalyse. De Europese AEO zal voor de formaliteiten die bij de Japanse douane vervuld worden een code van 12 tekens moeten opgeven, die door de Japanse douane werd toegekend aan de AEO.

Verdere informatie over de Japanse douaneregeling is te vinden op volgende site: <http://www.customs.go.jp/english/exp-imp/index.htm>.





Een voorbeeld van het aangifteformulier voor de Japanse douane:

http://www.customs.go.jp/kaisei/youshiki/form_C/C2000.pdf

入 出 港 届
GENERAL DECLARATION

		到着 Arrival	出発 Departure
1. 船舶の名称、種類及び信号符字 Name, Type and Call Sign of ship		2. 到着港／出発港 Port of arrival/departure	3. 到着日時／出発日時 Date-time of arrival /departure
4. 船舶の国籍 Nationality of ship	5. 船長の氏名 Name of Master	6. 前寄港地／次寄港地 Port arrived from/Port of destination	
7. 船籍港、登録年月日 [※] 及び船舶番号 Certificate of registry (Port; Date [※] ; Number)		8. 船舶の代理人の氏名又は名称及び住所 Name and address of ship's agent 船舶の運航者の氏名又は名称及び住所 Name and address of ship's Operator	
9. 総トン数 Gross tonnage	10. 純トン数 Net tonnage		
11. 港における船舶の位置(停泊地) Position of the ship in the port (berth or station)			
12. 航海に関する簡潔な細目(寄港地及び寄港予定地。積載されたままの貨物が荷揚げされる予定の港に下線を付す。) Brief particulars of voyage (previous and subsequent ports of call; underline where remaining cargo will be discharged)			
13. 貨物に関する簡潔な記述 Brief description of the cargo			
14. 乗組員の数(船長を含む。) Number of crew (incl. master)	15. 旅客の数 Number of passengers	16. 備考 Remarks	
添付書類の枚数 [※] Attached document [※] (Indicate number of copies)			
17. 積荷目録 Cargo Declaration	18. 船用品目録 Ship's Stores Declaration		
19. 乗組員名簿 Crew List	20. 旅客名簿 Passenger List	21. 日付及び船長又は委任を受けた代理人若しくは船舶の職員による署名 Date and signature by master, authorized agent or officer	
22. 乗組員携帯品申告書 Crew's Effects Declaration	23. 検疫申告書 Maritime Declaration of Health		

当局記入欄 For official use

24. 内航船舶

- (注) 1 ※の付されている項目については、記入不要。
2 傷病者を緊急の治療のために上陸させる目的で寄港し、直ちに出発する意図を有する船舶については、8.欄のうち「船舶の運航者の氏名又は名称及び住所」の記入不要。
3 24.欄には、内航船舶に該当する場合のみチェックを付すこと。

Note 1 It is not necessary to fill in the item marked "※"
2 With regard to ships calling at ports in order to put ashore sick or injured persons for emergency medical treatment and intending to leave again immediately, it is not necessary to fill in "Name and address of ship's Operator" of the column "8"



5. DOUANEEWAARDE

Zoals gezegd moet de importeur ten behoeve van de douane een verklaring opstellen waarin de opgave van de douanewaarde wordt toegelicht. Documenten die deze waarde kunnen staven zijn de factuur, kostennota's van de vracht, verzekeringspolis, enz.

Japan hanteert voor het vaststellen van de douanewaarde, net als de EU-landen, de principes van het Customs Valuation Agreement van de WTO (http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/20-val_01_e.htm). De zes methodes van waardebepaling en de volgorde in dewelke ze toegepast moeten worden, zijn:

- » transactiewaarde van de ingevoerde goederen;
- » transactiewaarde van identieke goederen;
- » transactiewaarde van soortgelijke goederen;
- » deductieve methode;
- » methode van de berekende waarde;
- » methode van de redelijke middelen.

Deze regels zijn in het Japanse recht vastgelegd in art. 3 Customs Law en art. 3 en 4 Customs Tariff Law.

De douanewaarde bij invoer is in de overgrote meerderheid van de inklaaringen – als de invoer in het kader van een koopovereenkomst plaats vindt – gebaseerd op de transactiewaarde van de goederen en wel de CIF-waarde van de ingevoerde goederen. De transportkosten voorafgaand aan de invoer, de kosten van laden, overladen en de behande-





lingskosten voor aankomst in Japan en de kosten van verzekering maken dus deel uit van de douanewaarde. De douanewaarde wordt definitief bepaald wanneer de goederen hun douanebestemming krijgen.

6. INVOERRECHTEN

De Customs Tariff Law (No. 54, 1910) en de Temporary Tariff Measures Law (No. 36, 1960) bepalen voor welke goederen invoerrechten geheven worden evenals de hoogte van de rechten. Het Japanse tarief van invoerrechten volgt de nomenclatuur van het Geharmoniseerd Systeem. Door de implementatie van het Geharmoniseerd Systeem in Japan, zijn de eerste 6 cijfers van het Japanse douanetarief identiek aan de eerste 6 cijfers van de Europese Gecombineerde Nomenclatuur (GN) en TARIC.

Het Japanse douanetarief kan online geconsulteerd worden op http://www.customs.go.jp/english/tariff/2012_1/index.htm. Hier wordt zowel het algemene, het tijdelijke (zoals bepaald door de Temporary Tariff Measures Law), het MFN ⁽⁷⁾, als het GSP ⁽⁸⁾ (incl. het LDC ⁽⁹⁾) -tarief opgelijst. Daarnaast wordt voor elk land waarmee Japan een vrijhandelsakkoord afsloot, het preferentiële tarief weergegeven. Japan kent met andere woorden vijf soorten tarieven. Deze worden vastgesteld door de Japan Tariff Association (JTAS): <http://www.kanzei.or.jp/english/>.

Voor Europese bedrijven die op zoek zijn naar het toepasselijke douanerecht is het eenvoudiger om de Market Access Database van de Europese Commissie te consulteren (<http://madb.europa.eu/mkaccdb2/indexPublic.htm>). Voor de invoerrechten, ga naar 'Applied Tariffs Database'

» selecteer 'Japan';

⁽⁷⁾ MFN: Most Favoured Nation

⁽⁸⁾ GSP: Generalised System of Preferences

⁽⁹⁾ LDC : Least Developed Countries



- » voer vervolgens de eerste 4 of 6 cijfers van het douanetarief of een goederenomschrijving in het Engels in en door de zoekfunctie aan te klikken, verschijnen (na een copyright notice) de gevraagde invoerrechten; onder de hoofding 'MFN' (Most Favoured Nation) vindt u het conventionele (MFN-) tarief dat voor goederen uit de lidstaten van de WTO van toepassing is; onder 'GEN' (general) gaat het autonome (hogere) tarief;
- » als u vervolgens de (Japanse) tariefcode van het product aanklikt, krijgt u de informatie over de bijkomende rechten waaronder VAT (BTW), special consumption tax (accijnzen), enz.

Goederen van oorsprong uit landen waarmee Japan een vrijhandelsakkoord heeft gesloten (zie vanaf p. 24), kunnen op overlegging van een preferentieel certificaat van oorsprong en een bewijs van rechtstreeks vervoer (de vrachtbrief) tariefpreferentie genieten. Goederen met oorsprong 'Europese Unie' genieten niet van deze mogelijkheid.

Aangezien de Market Access Database enkel via een Europese server kan worden geconsulteerd en uitsluitend het MFN-tarief of het GEN-tarief meedeelt, in het aangewezen om het Japanse tarief rechtstreeks te consulteren wanneer goederen die geen EU-oorsprong hebben, worden geëxporteerd. In toepassing van de vrijhandelsakkoorden die Japan heeft afgesloten kan bij invoer uit sommige andere landen op overlegging van het vereiste certificaat van oorsprong en een bewijs van rechtstreeks vervoer namelijk wel tariefverlaging bekomen worden.

De douanerechten worden berekend op de CIF-waarde van de goederen op het moment van binnenkomst. Het gaat in het merendeel van de gevallen om ad valorem-rechten. Dit betekent dat voor de berekening van de invoerrechten het percentage, zoals voorgeschreven in het tariefschema, niet afhankelijk gesteld wordt van het gewicht of de hoeveelheid van de zending maar van de waarde (met een absoluut maximum van





60%). Japan heeft daarnaast ook enkele specifieke tarieven waarbij het recht afhankelijk gemaakt wordt van het gewicht of de hoeveelheid van de zending, ongeacht de waarde van de goederen (specifieke rechten) en een aantal gecombineerde tarieven (artt. 3 en 4 Customs Law). Quasi alle tarieven door Japan opgelegd zijn gelijk aan of lager dan het afgesproken 'gebonden' tarief bij de Wereldhandelsorganisatie. ⁽¹⁰⁾

Het 'globaal gemiddelde MFN-tarief' bij invoer in Japan bedroeg in 2010 5,8%. Het gemiddelde tarief voor landbouwgoederen (14,7%) ligt een stuk hoger dan het tarief voor industriële goederen (3,4%).⁽¹¹⁾ Ter vergelijking: het gemiddelde tarief bij invoer bedroeg in de EU slechts 1,8% en in de VS 2,9%. Vooral de tarieven voor textiel, schoeisel en landbouwproducten zijn een stuk hoger in vergelijking met tarieven van andere ontwikkelde landen. Dit laatste komt omdat Japan enkele Special Safeguard Measures en Emergency Tariff Measures oplegt voor onder meer varkensvlees, melk- en zuivelproducten, granen en groenten ter compensatie voor de kwantitatieve beperkingen die door de WTO verboden werden.

7. OORSPRONG

De EU en Japan hebben (nog) geen vrijhandelsakkoord gesloten. Goederen met oorsprong 'EU' kunnen dus niet van een bijzonder preferentieel tarief genieten. Wel zijn zowel de EU als Japan lid van de WTO. In dat opzicht kunnen goederen met EU-oorsprong wel genieten van het MFN-tarief.

Indien u goederen vervoert die wel de oorsprong hebben van een land welke een overeenkomst sloot met Japan, kan een bewijs van oorsprong afgeleverd worden volgens de procedure zoals bepaald in de vrijhandelsovereenkomst.

⁽¹⁰⁾ 98,8% van de tarieflijnen: vooral uitzonderingen voor vis- en houtsoorten (bron: WTO Japan Trade Policy Review, WT/TPR/S/243/Rev.1, 21).

⁽¹¹⁾ World Development Indicators 2011, World Bank, 04/2011, p. 348-351



Het certificaat van oorsprong ter bewijs van de niet-preferentiële oorsprong, een economisch certificaat, zoals gebruikt bij goederen die aan handelspolitieke maatregelen onderworpen zijn (antidumpingrechten, quota, handelsembargo's, enz.), moet hiervan onderscheiden worden. Wanneer de importeur of bank hierom vraagt (bvb. met het oog op wederuitvoer, om commerciële redenen...), kan dit certificaat aangevraagd worden bij de Kamer van Koophandel van de exporteur (behalve indien de importeur u een bijzonder model voorlegt). De datum van dit certificaat mag niet later zijn dan de datum van de B/L.

8. BIJKOMENDE HEFFINGEN

8.1. BTW

Op de douanewaarde, verhoogd met invoerrechten ('duty paid value'), is invoer-BTW verschuldigd. Deze is vastgesteld op 5% (inclusief lokale taks).

Omwille van de grote overheidsschuld en het vrij lage algemene btw-tarief, besloot de Japanse regering op 30 december 2011 om het tarief op te trekken naar 8% in 2014 en naar 10% in 2015. Deze beslissing is zeer controversieel en de goedkeuring door het parlement is verre van zeker.

8.2. ACCIJNZEN

Japan heft accijnzen op een aantal producten (Law No. 37 for the Collection of Excise Taxes on Imports, 1955). Het gaat om tabakswaaren, brandstof en alcohol. Meer informatie kan gevonden worden op de website van het National Tax Agency (http://www.nta.go.jp/foreign_language/index.htm).





Onder de Liquor Tax Act (No. 6, 1953) gelden volgende tarieven:

- » Voor bier met een alcoholpercentage lager dan 20%: 220.000 JPY/kl;
- » Voor wijn: 80.000 JPY/kl;
- » Voor whisky, cognac en andere geestrijke dranken met een alcoholpercentage onder 37%: 370.000 JPY/kl;
- » Voor whisky, cognac en andere geestrijke dranken met een alcoholpercentage boven of gelijk aan 37%: 370.000 JPY/kl + 10.000 JPY/kl voor elke percent boven 37%;
- » Voor likeur met een alcoholpercentage lager dan 13%: 120.000 JPY/kl. ⁽¹²⁾

8.3. ANTIDUMPINGRECHTEN EN COMPENSERENDE RECHTEN

Japan beschermt zich tegen oneerlijke handelswetgeving door het vastleggen van antidumpingrechten (Cabinet Order Relating to Anti-Dumping Duties (No. 416, 1994)) voor goederen die ingevoerd worden aan een prijs beneden de echte kostprijs en door het vastleggen van compenserende rechten (Cabinet Order Relating to Countervailing Duties (No. 415, 1994)) voor goederen die genieten van een buitenlands subsidieregime waardoor de prijs artificieel laag kan gehouden worden in vergelijking tot de Japanse marktprijs.

Momenteel worden zes antidumpingrechten (geen enkele tegen de EU) en geen compenserende rechten opgelegd door Japan. Deze mogelijkheid om de Japanse markt tegen oneerlijke handel te beschermen, wordt dus weinig gebruikt. ⁽¹³⁾

⁽¹²⁾ JETRO, Guidebook for Export to Japan, Alcoholic Beverages, 03/2011, 2, http://www.jetro.go.jp/en/reports/market/pdf/guidebook_food_alcoholic_beverages.pdf.

⁽¹³⁾ WTO Japan Trade Policy Review, WT/TPR/S/243/Rev.1, 41.



8.4. TARIEFQUOTA

Het Cabinet Order on Tariff Quotas (Order No. 153, 1961) heeft het mogelijk gemaakt om invoerquota op te leggen voor bepaalde goederen die ingevoerd worden ter bescherming van de binnenlandse markt. Dit betekent dat een bepaalde hoeveelheid goederen, zoals vastgesteld door METI, ingevoerd kan worden aan een laag tarief. Zodra het contingent wordt overschreden geldt een tweede hoger tarief. De quota worden elk jaar opnieuw vastgesteld. Japan heeft quota voor onder andere lederen schoeisel en onderdelen hiervan ⁽¹⁴⁾ en bepaalde vissoorten.

9. VRIJSTELLINGEN

Japan heeft geen vrijhandelszones. Wel heeft de Law on Extraordinary Measures for the Promotion of Imports and Facilitation of Foreign Direct Investment (Law No. 22, 1992) een netwerk van 22 *Foreign Access Zones* (FAZ) in het leven geroepen doorheen het hele land. Deze zones bieden bijzondere voordelen aan buitenlandse invoerders en investeerders die in deze FAZ actief zijn (onder meer lage rentes bij leningen en lokale belastingvrijstellingen) en aangepaste faciliteiten bij invoer, productie, distributie en beurzen. De bevoegde administratie in Japan is de Trade and Investment Facilitation Division van het Trade and Cooperation Bureau (METI):

Adres: 13F West 5, METI Main Building, 1-3-1 Kasumigaseki, Chiyoda-ku, Tokyo 100-8901

☎ +81 3 35 01 16 62

☎ +81 3 35 01 20 82

E-mail: invest-japan@meti.go.jp

Website: http://www.meti.go.jp/english/policy/external_economy/investment/office.html

⁽¹⁴⁾ JETRO, Guidebook for Exports to Japan 2011 - Apparel Product and Materials, http://www.jetro.go.jp/en/reports/market/pdf/guidebook_apparel_products_materials.pdf.





Meer uitleg kan ook bekomen worden bij JETRO FAZ Support Center Tokyo:

Adres: 3F Main Bldg., Akasaka Twin Tower, 2-17-22 Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-0052

☎ +81 3 35 84 60 21

☎ +81 3 35 84 60 24

10. TIJDELIJKE INVOER – PROMOTIEMATERIAAL EN STALEN

Artikel 17 Customs Tariff Law lijst de goederen op die vrijgesteld worden van invoerrechten wegens tijdelijke invoer. Het gaat onder meer om goederen die gebruikt worden bij productie (veredeling) in Japan, containers, wetenschappelijk onderzoeksmateriaal, materiaal voor sportwedstrijden, enz. Men zal steeds moeten aantonen dat de goederen Japan effectief verlaten en dit binnen een vooraf vastgelegde periode (in principe één jaar). De douane zal een borgstelling vragen.



Sinds 1973 is Japan toegetreden tot de ATA-conventie (Customs Convention on the ATA Carnet for the Temporary Admission of Goods, bestendigd door de ATA Convention Exceptional Measures Law (No. 70, 1973)). Daarmee kan bij tijdelijke invoer eveneens gebruik gemaakt worden van het carnet. Met het ATA-carnet vermijdt men een aantal grensformaliteiten en bovendien is geen borgstelling nodig.



Carnets kunnen in Japan gebruikt worden voor:

- » Beroepsmateriaal (bijv. voor pers, film, radio, technische installaties, reparatiemateriaal, enz.);
- » Tentoonstellingsmateriaal (bijv. constructie- en decoratiemateriaal voor de stand);
- » Handelsmonsters (met uitzondering van bederfbare goederen of gebruiksartikelen);
- » Doorvoer;
- » Postzendingen, mits houder/vertegenwoordiger persoonlijk aangifte doet.

De carnets kunnen niet worden gebruikt voor goederen die niet persoonlijk door de buitenlandse eigenaar worden gebruikt. De goederen mogen met andere woorden niet worden uitgeleend, verhuurd of tegen betaling worden gebruikt door iemand anders dan de houder van het carnet.

Carnets zullen door alle douanekantoren in Japan tijdens officiële kantooruren worden behandeld. De carnets worden best ingevuld in het Engels. Bij gebruik van een andere taal kan de douane een vertaling eisen.

Het carnet is in België te bekomen bij de Kamer van Koophandel van de zetel van de firma. De Kamer stelt zich in plaats van de betrokken onderneming borg voor de douaneschulden die in Japan zouden kunnen voortkomen uit onregelmatig gebruik van het carnet, bijvoorbeeld als de goederen niet binnen de gestelde termijn – in hun oorspronkelijke vorm – worden wederuitgevoerd. Bovendien worden de formaliteiten bij aangifte aan de grens herleid tot het louter voorleggen van het ATA-carnet.





Het ATA-carnet kan concreet voor verschillende transacties gebruikt worden:

- de tijdelijke uitvoer van goederen uit de Europese Unie en, na afloop van de werkzaamheden, de wederinvoer zonder betaling van invoerrechten en/of invoer-BTW;
- de doorvoer over het grondgebied van een derde land of naar een kantoor waarlangs de goederen het gebied terug verlaten zonder doorvoervergunningen en/of borgstellingen;
- de tijdelijke invoer in Japan zonder betaling van invoerrechten en/of BTW en de wederuitvoer.

De prijs van het ATA-carnet bestaat uit een vast bedrag, vermeerderd met een percentage van de waarde van de goederen en bedraagt momenteel: ⁽¹⁵⁾

a) basisprijs	181,50 EUR
b) waarborg	30,00 EUR (terugbetaalbaar ten laatste 1 jaar na vervaldatum)
c) suppl. bijkomende stroken	0,65 EUR/strook
d) suppl. niet-leden Kamer	45,00 EUR
e) verplichte verzekering ATA-conventie	Waarde materiaal lager dan 25.000 EUR suppl. 0,839% Waarde materiaal van 25.000 tot 74.999 EUR suppl. 0,655% Waarde materiaal van 75.000 tot 249.999 EUR suppl. 0,419% Waarde materiaal meer dan 250.000 EUR suppl. 0,261%

⁽¹⁵⁾ Bron: http://www.voka.be/limburg/aanbod/Pages/IO_ATAcarnets.aspx.



In Japan is de Japan Commercial Arbitration Association (JCAA) bevoegd (<http://www.jcaa.or.jp/e/index.html>). Hun ATA Departementen in Tokio en Osaka kunnen respectievelijk gecontacteerd worden op:

Tokyo Office- ATA carnet Department

Adres: 3rd Floor, Hirose Building, 3-17, Kanda Nishiki-cho, Chiyoda-ku, Tokyo

☎ +81 3 52 80 51 71

☎ +81 3 52 80 51 70

Osaka Office- ATA carnet Department

Adres: 2-8, Hommachibashi, Chuo-ku, Osaka

☎ +81 6 69 49 61 65

☎ +81 6 69 46 88 65

Meer algemene informatie over het carnet kan teruggevonden worden op de website van de internationale Kamer van Koophandel (ICC): <http://www.iccwbo.org/ata/id36365/index.html>.

Japan is op 2 augustus 1955, net als België, toegetreden tot de International Convention to Facilitate the Importation of Commercial Samples and Advertising Material. Promotiemateriaal en monsters kunnen belastingvrij in Japan ingevoerd worden. Goederen bedoeld voor beurzen kunnen enkel belastingvrij ingevoerd worden wanneer de beurzen plaats vinden in *bonded exhibition sites*. Bij deze goederen moet steeds een factuur meegestuurd worden met de vermelding 'no commercial value, custom purposes only'.





11. LEGALISATIE

Sinds 27 juli 1970 past Japan het Verdrag tot afschaffing van de vereiste van legalisatie van buitenlandse openbare akten (Den Haag, 05/10/1961; Wet van 5 juni 1975, B.S. 7 februari 1976 – Apostille-verdrag) toe.

Hierdoor hoeven bepaalde documenten in principe niet meer consulaire gelegaliseerd te worden, maar volstaat het om bij de FOD Buitenlandse Zaken (<http://www.diplomatie.be/nl/services/legalisation/default.asp>) een apostille aan te vragen.

FOD Buitenlandse Zaken

Dienst Legalisatie C2.1

Bezoekadres: Karmelietenstraat 27

Adres: Karmelietenstraat 15, 1000 Brussel

Meer informatie bij de Japanse ambassade – Consulaire afdeling

Adres: de MeeÛsquare 5-6, 1000 Brussel

☎ **+32 2 500 05 80**

Website: <http://www.be.emb-japan.go.jp/english/index.html>

APOSTILLE
(Convention de La Haye du 5 octobre 1961)

1. Country:
This public document
2. has been signed by
3. acting in the capacity of
4. bears the seal/stamp of
.....

Certified

5. at 6. the
7. by
8. N°
9. Seal/stamp: 10. Signature:







PRODUCTCERTIFICATEN





1. NORMALISATIE EN CERTIFICERING

De invoer van goederen in Japan kan sterk gehinderd worden door de vele technische voorschriften en normen die Japan heeft uitgevaardigd die in de praktijk eigen fabrikanten kunnen bevoordelen. Vele normen zijn namelijk niet naar het Engels vertaald en ze zijn niet steeds in overeenstemming met internationaal aanvaarde normen waardoor producenten aanpassingen moeten doen speciaal voor de Japanse markt.

Er moet een onderscheid gemaakt worden tussen de verplichte technische voorschriften en de vrijwillig te volgen normen. De eerste categorie is terug te vinden in een hele reeks wetten. Een kleine bloemlezing:

- » Food Sanitation Law (1947 Law No. 233)
- » Fire Service Law (1948 Law No.186)
- » Industrial Standardization Act (1949 Law No. 185)
- » Plant Protection Law (1950 Law No. 151)
- » Law Concerning Standardization and Proper Labelling of Agricultural and Forestry Products (JAS Law) (1950 Law No. 175)
- » Building Standard Law (1950 Law No. 201)
- » Domestic Animal Infectious Diseases Control Law (1951 Law No. 166)
- » Road Vehicle Law (1951 Law No. 185)
- » Quarantine Law (1951 Law No. 201)
- » High Pressure Gas Safety Act (1951 Law No. 204)





- » Pharmaceutical Affairs Law (1960 Law No. 145)
- » Electrical Appliance and Material Safety Law (1961 Law No. 234)
- » Consumer Product Safety Law (1973 Law No. 31)
- » Act concerning the Rational Use of Energy (1979 Law No. 49)

Wat de tweede (vrijwillige) categorie betreft, kunnen twee soorten normen onderscheiden worden: Japan Industrial Standards (JIS) en Japan Agricultural Standards (JAS).



JIS worden opgesteld door het Japan Industrial Standards Committee (JISC; <http://www.jisc.go.jp/eng>) onder toezicht van METI. Het Japan Accreditation System for Product Certification Bodies of JIS Mark (JASC) kan accreditaties verlenen aan certificeringsorganen (in de plaats van METI).

JAS worden opgesteld door het Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MAFF). Meer informatie is terug te vinden op de website: <http://www.maff.go.jp/e/jas/index.html>.

Zowel JIS als JAS zijn niet verplicht, maar kunnen wel belangrijk zijn omdat ze vaak als kwaliteitslabel aanzien worden door de Japanse consument.



2. BIJZONDERHEDEN

Een aantal goederen wordt niet zomaar toegelaten tot het Japanse grondgebied. Hoewel zij niet verboden zijn, moet wel een invoervergunning, een specifieke toelating of ander document voorgelegd kunnen worden alvorens de douane de goederen kan inklaren.

Een overzicht van de handelsbelemmeringen die Europese exporteurs ondervinden wanneer ze goederen naar Japan uitvoeren en waarvoor de EU oplossingen zoekt, is terug te vinden op de website van de Market Access Database: <http://madb.europa.eu/mkacddb2/indexPubli.htm>. Ga naar 'Trade Barriers Database'.

- » Selecteer 'Japan';
- » Selecteer eventueel de sector van uw interesse;
- » Selecteer eventueel de maatregel van uw interesse;
- » 'Search'.

U krijgt een overzicht van de handelsbelemmeringen, evenals een uitgebreide beschrijving van deze belemmeringen en de acties die de EU reeds ondernam om deze belemmering op te heffen.

2.1. DIEREN EN DIERLIJKE PRODUCTEN

Bij invoer van dieren en producten van dierlijke oorsprong legt het Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MAFF) de overlegging van een veterinaire certificaat (gezondheidscertificaat) op dat aantoonst dat de ingevoerde dieren en dierlijke producten vrij zijn van ziektes. Dit certificaat moet door de Belgische exporteur aangevraagd worden





bij het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV; <http://www.favv.be/>). Eventueel kan een quarantainecertificaat vereist zijn.

2.2. PLANTEN EN PLANTAARDIGE PRODUCTEN

Net als voor dieren en dierlijke producten legt het MAFF bij de invoer van planten en producten van planten een fyto-sanitair certificaat op dat aantoon-t dat de planten of plantaardige producten vrij zijn van ziektes. Ook dit certificaat moet door de Belgische exporteur aangevraagd worden bij het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV; <http://www.favv.be/>).

Aangezien Japan de gewone internationale normen niet toepast, is de invoer van houten materiaal, constructieonderdelen en houten systemen een kostelijke en langdurige procedure. Het hout moet namelijk getest worden volgens de JIS/JAS-standaarden. Bepaalde in Europa courant gebruikte houten constructiematerialen (zoals multiplexplaten) voldoen hier niet aan, waardoor strenge fyto-sanitaire regels gelden bij invoer. Ook worden de in Europa gebruikte CEN en CE-markeringen niet erkend.

2.3. CITES

Japan is op 6 augustus 1980 toegetreden tot de Con-
International Trade in Endangered Species (CITES).



beschermde dieren en planten is daardoor, behoudens vergunning, ver-boden. Deze vergunning kan door de invoerder aangevraagd worden bij METI. Deze vergunning zal enkel worden uitgereikt als in België een uitvoervergunning werd bekomen van de FOD Volksgezondheid.



Contactgegevens:

**Trade Licensing Division
Trade Control Department
Trade and Economic Cooperation Bureau
Ministry of Economy, Trade and Industry (METI)**

Adres: 1-3-1 Kasumigaseki, Chiyoda-ku, TOKYO 100-8901

☎ +81 3 35 01 16 59

☎ +81 3 35 01 09 97

2.4. VOEDINGSMIDDELEN

De invoer van voedingsmiddelen in Japan valt onder de verantwoordelijkheid van het Ministry of Health, Labour and Welfare (MHLW).

Contactgegevens:

Ministry of Health, Labour and Welfare

Adres: 1-2-2 Kasumigaseki, Chiyoda-ku, JP-1008916 Tokyo

☎ +81 3 52 53 11 11

Website: <http://www.mhlw.go.jp/english/>

De importeur moet voor voedingsmiddelen steeds een gezondheids-certificaat kunnen voorleggen. In België is dit te bekomen bij het Federaal Agentschap voor de Veiligheid van de Voedselketen (FAVV; <http://www.favv.be/>). Daarnaast moet de invoer steeds aangemeld worden bij het quarantainekantoor. De autoriteiten beslissen dan of de goederen onmiddellijk toegelaten worden, dan wel of eerst een bijkomende controle moet plaatsvinden. Is deze controle positief, dan wordt een certificaat van aanmelding uitgereikt en kunnen de goederen inge-





klaard worden. Bepaalde goederen zullen daarnaast ook een analyse-certificaat moeten kunnen voorleggen, dat aantoont dat microbiologische en chemische testen op de goederen zijn uitgevoerd door een lab in het land van oorsprong van de goederen.

Wat de invoer van vlees en vleesproducten betreft, zijn er heel wat regels in acht te nemen. Zo moet vaak een bijzondere vergunning aangevraagd worden bij het MHLF indien het vlees niet aan de Japanse normen voldoet. Dit is zo'n belemmering gebleken voor Europese exporteurs dat de EU voor het WTO Dispute Settlement Body een procedure is gestart die de moeizame import van varkensvlees aankaartte. Deze procedure is nog steeds hangende (http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds66_e.htm). Europees rundvlees importeren is, wegens de BSE in Europa, volledig verboden.

Andere belemmeringen die al meermaals door de EU werden aangeklaagd bij Japan:

- » de niet-erkenning door Japan van additieven die veelvuldig in de Europese voedingsindustrie gebruikt worden. Japan volgt bijvoorbeeld de Codex Alimentarius niet;
- » de lange (tot drie jaar) en administratief zware procedure voor de erkenning en toelating van nieuwe groenten- en fruitsoorten uit de Europese Unie. Bovendien worden deze aanvragen tot erkenning land per land behandeld, wat een miskening is van de éénge maakte Europese markt.

Een laatste bijzondere regeling geldt voor de invoer van zout. Na de opheffing van het staatsmonopolie voor zout wil de Japanse overheid zich verzekeren dat een stabiele en eerlijke prijs betaald wordt voor zout op de Japanse markt en dat voldoende reserves in het land aanwezig zijn. Alle invoer van zout moet gemeld worden aan de Tobacco



and Salt Section of the Financial Bureau welke afhangt van het Ministry of Finance (Salt Business Law No. 39, 1996).

2.5. MEDICIJNEN, MEDISCHE APPARATUUR EN COSMETICA

De invoer van medicijnen en medische apparatuur is niet eenvoudig voor Europese importeurs. Deze invoer valt onder de verantwoordelijkheid van MHLW en het Pharmaceuticals and Medical Devices Agency (PMDA; <http://www.pmda.go.jp/english/index.html>).

Fabrikanten en invoerders moeten een invoerlicentie aanvragen bij deze instanties. Daarnaast moet de buitenlandse fabrikant een accreditatie verkrijgen en moet de samenstelling van de medicijnen volledig doorgelicht (ingrediënten, samenstelling, dosis, enz.) en getest worden alvorens de geneesmiddelen Japan binnengelaten worden. Dit is een lange administratieve procedure.

Voor medische apparatuur gelden in Japan andere normen dan de internationaal aanvaarde standaarden.

2.6. TABAKSWAAR

Net als voor de invoer van zout, gelden strenge regels voor de invoer van tabakswaar in Japan. De Tobacco and Salt Section of the Financial Bureau welke afhangt van het Ministry of Finance (Tobacco Business Law No. 68, 1984) is eveneens bevoegd voor de registratie van importeurs van tabakswaar.

2.7. VOERTUIGEN

Voertuigen die ingevoerd worden in Japan moeten voldoen aan de Japanse technische veiligheidsrichtlijnen zoals opgesteld door het





Ministry of Land, Infrastructure, Transport and Tourism (MLIT; <http://www.mlit.go.jp/en/index.html>). Hoewel het ministerie aangeeft dat deze richtlijnen indicatief zijn, worden deze door het Automobile Type-Approval Test Department, een onderdeel van het NTSEL (National Traffic Safety and Environment Laboratory; <http://www.ntsels.go.jp/e/index.html>) dat beslist welke voertuigen op de Japanse markt mogen komen, als bindend beschouwd. Dit maakt het voor Europese constructeurs zeer duur om hun auto's op de Japanse markt te brengen door de vele technische aanpassingen die moeten gedaan worden. Een vrij effectieve bescherming van de Japanse auto-industrie is het gevolg.

2.8. OVERIGE

Voor de meeste goederen is het Ministry of Economy, Trade and Industry (METI; <http://www.meti.go.jp/english/>) verantwoordelijk voor de registratie van importeurs, de aflevering van invoervergunningen of de aanmelding van zendingen. Bij invoer van alcohol zal een invoervergunning moeten kunnen worden voorgelegd. Voor elektrische en elektronische apparaten is een aanmelding van de zending vóór binnenkomst van de goederen voldoende. Explosieve goederen en vuurwerk moeten vergund worden en aangemeld bij binnenkomst.



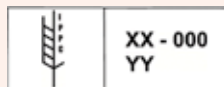




VERPAKKING EN
ETIKETTERING



1. VERPAKKING



De verpakking van goederen, bestemd voor Japan, moet voldoende stevig zijn om de goederen tijdens de zeereis en tegen de klimatologische omstandigheden te beschermen. Japan is op 1 april 2007 toegetreden tot de ISPM-norm N°15 (*International Standards for Phytosanitary Measures*). Alle houten verpakkingsmateriaal, inclusief stuwhout dat gebruikt wordt om de lading te zekeren en te ondersteunen, moeten sedertdien in toepassing van de aangepaste Import Plant Quarantine Regulation in overeenstemming met de ISPM-norm N°15 behandeld en gemarkeerd zijn. Het MAFF is de verantwoordelijke overheid. Meer uitleg hierover kan teruggevonden worden op de website van het Plant Protection Station, onderdeel van MAFF: <http://www.pps.go.jp/english/woodpack/index.html>.

De aanbrengring van het ISPM 15-merk volstaat en, tenzij dat contractueel wordt afgesproken, moet geen bijkomend fyto-sanitair certificaat worden voorgelegd.

Het hout of de houtproducten (coniferen) moeten ontschorst ('*debarked*') zijn en in het merkteken moet dit worden bevestigd ('*debarked*' - DB). Het hout moet verder worden behandeld conform ISPM 15, d.w.z.

- Warmtebehandeling ('*heat treatment*' - HT). De kern van het hout moet gedurende 30 minuten een temperatuur bereikt hebben van minimaal 56°C;
- Begassing met methyylbromide ('*fumigation*' - MB) voor een duur van 24 uur op 21°C (opgelet: sinds 19/03/2010 is deze behandeling in België niet langer toegelaten n.a.v. een strengere Europese ozonverordening (1005/2009)); ook in Japan kan deze behandeling niet langer uitgevoerd worden;

en een merkteken (BE) dragen.

Voor meer informatie: <http://www.ctib-tchn.be/>

Voor zendingen die geen stuw- of verpakkingshout bevatten, is de exporteur verplicht een document (*Declaration of Non-Wood Package*) op te maken.





2. CONSUMENTENVERPAKKING EN ETIKETTERING

De correcte verpakking en etikettering is niet zo zeer belangrijk tijdens de inklaringsprocedure en controle door de douane, als wel op het moment waarop de goederen op de Japanse markt worden gebracht. In principe zal de Japanse importeur of verdeler hiervoor instaan.

Op een aantal producten, zoals textiel, elektrische apparaten en consumentengoederen worden enkele algemene kenmerken vermeld. Het gaat onder meer over de beschrijving van het goed, het land van oorsprong, de naam en het adres van de Japanse importeur, de samenstelling en het nettogewicht.



Voor voedingsmiddelen gelden bijzondere etiketteringsregels zoals vastgelegd in de Japan Agricultural Standards (JAS) en de Food Sanitation Act (beiden vallende onder de bevoegdheid van MAFF en

MHLW. Op de etiketten worden bijkomend volgende gegevens opgenomen: de naam van het product, de ingrediënten, hoe het bewaard moet worden, eventuele additieven/allergenen, bij verwerkte (niet verse) voedingsmiddelen de naam en het adres van de fabrikant en de vermelding “genetisch gemanipuleerd” indien van toepassing.

Andere goederen die aan bijzondere etiketteringsregels moeten voldoen: pesticiden, meststoffen en alcoholische dranken.

Naast de verschillende ministeries is ook de Japan's Consumer Affairs Agency (CAA; <http://www.caa.go.jp/en/index.html>) bevoegd om hier toezicht op uit te oefenen.



Meer lezen over de onderwerpen uit dit hoofdstuk:

- » Japan Customs Website: <http://www.customs.go.jp/english/>
- » VS Export Website: <http://export.gov/index.asp>
- » WTO Trade Policy Reviews: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm







DEEL 2

ZAKENDOEN
IN JAPAN



In de analyse van de juridische waarde van een contract of overeenkomst is niet het algemene, theoretische kader relevant, maar de concrete context waarin een ondernemer opereert.

Concreet moet hij zich de volgende vragen stellen:

1. waarvoor heb ik het contract nodig?
2. waar moet het contract worden nageleefd/afgedwongen?

Als men de problematiek vanuit deze analyse benadert, is het altijd belangrijk om voldoende aandacht te besteden aan de redactie van een 'goed' contract. Ook in relaties met overzeese klanten en leveranciers.

Al te vaak wordt een contract hoofdzakelijk gezien als een instrument om de tegenpartij ergens toe te dwingen en te straffen als zij in haar verplichtingen tekort schiet (als bewijs in geval van geschil). Een contract wordt in veel gevallen inderdaad pas gelezen als er een conflict is gerezen en aangezien veel bedrijven juridisch advies uitstellen tot het ogenblik dat zij volledig zijn vast gereden, worden ook advocaten vaak in eerste instantie geconfronteerd met deze functie van het contract.

Een contract is evenwel veel meer dan dat:

- » het is ook een document waarmee men zich als Europese ondernemer kan verdedigen tegen – mogelijks onterechte – aantijgingen van de (Japanse) tegenpartij. In die gevallen zal de procedure met het oog op zijn uitvoerbaarheid dikwijls voor een Europese rechtbank gevoerd worden en is het belang van de schriftelijke overeenkomst evident;
- » een contract kan een bewijsstuk zijn t.o.v. uw bank om een kredietaanvraag te staven;





- » goede contracten voorkomen latere interpretatieproblemen, technische misverstanden, wrijvingen allerhande, onnodig tijdverlies, dure procedures enz. Onvoorziene problemen vinden er vaak een aanzet tot oplossing.

Maar de belangrijkste functie van het contract is dat zij een adequaat draaiboek moet vormen van de gemaakte afspraken. Als partijen niet eens over een opsomming van de verplichtingen die zij hebben aangegaan beschikken, hoe kunnen zij die verplichtingen dan ooit nakomen?

Daarom:

- » contractonderhandelingen verplichten de partijen duidelijk te formuleren wat zij van elkaar verwachten en waartoe zij zelf bereid zijn. Geschillen ontstaan dikwijls over aspecten van de samenwerking waarover men - al dan niet bewust - niet gesproken heeft;
- » contractonderhandelingen kunnen een meer directe, persoonlijke relatie tot stand brengen tussen de personen die bij de exporteur en de importeur instaan voor de uitvoering van de transactie. Problemen kunnen worden opgelost voordat zij tot geschillen uitgroeien en persoonlijke relaties kunnen een basis vormen voor meer intense handel. Bovendien is men doorgaans geneigd overeenkomsten met "bekende" bedrijven meer loyaal uit te voeren;
- » contracten bevatten richtlijnen en informatie voor collega's die niet bij de onderhandelingen betrokken waren (zo bvb. zijn leveringstermijn, technische specificaties, verpakking enz. essentieel voor de productiemensen, de betalingscondities voor de financiële mensen, de leveringsvoorwaarden voor de logistiek, de documentaire verplichtingen voor de boekhouding enz.).



Zelfs los van mogelijke problemen m.b.t. de afdwingbaarheid van de gemaakte afspraken, is het daarom, ook in relaties met Japanse contractanten, zeer belangrijk een gedetailleerd en duidelijk contract af te sluiten dat 'een gedetailleerd draaiboek van de gemaakte afspraken' vormt.

Een contract mag m.a.w. – en dat geldt voor de internationale handel in het algemeen – niet worden herleid tot een wapen dat in het licht van een mogelijk geschil moet gescherpt worden, maar moet worden beschouwd als een geschreven verslag van het akkoord dat na de onderhandelingen werd bereikt met als bedoeling de voorzienbare problemen zoveel mogelijk te voorkomen.

In Japan, waar de meeste bedrijven het niet gewoon zijn elk facet van de overeenkomst expliciet in het contract op te nemen, zal het zaak zijn de tegenpartij te overtuigen dat een uitgebreide schriftelijke overeenkomst niet betekent dat de Japanse contractant gewantrouwd wordt, of dat het contract dient als uitgekiend instrument om te gaan procederen bij mogelijke problemen. Maar wel, dat het een getrouwe weergave is van de relatie tussen de verschillende contracterende partijen.





INTERNATIONALE
KOOPOVEREENKOMSTEN



1. RECHT EN CONTRACTEN

Het kooprecht, en zeker het internationale kooprecht, is 'aanvullend' recht. Dat betekent dat het contract, al dan niet aangevuld door algemene voorwaarden, de eerste bron is van de rechten en verplichtingen die partijen in een internationale commerciële transactie aangaan. Het contract kan dus (behoudens regels van openbare orde) perfect tegen de geldende algemene rechtsregels ingaan.

Het 'aanvullende' karakter van het kooprecht brengt echter ook mee dat het eigenlijk niet mogelijk is om 'iets niet af te spreken'.

Als partijen het over een bepaald punt (toepasselijk recht, bevoegde rechtbank, termijn voor klachten over de conformiteit enz.) moeilijk eens worden, durven zij die clausules namelijk wel eens weglaten uit de overeenkomst. Zij stellen het probleem dan uit tot wanneer het zich voordoet. Die werkwijze is bijzonder gevaarlijk.

Als het – ontweken of vergeten – probleem zich dan toch voordoet, zal immers het recht dat op de overeenkomst toepasselijk is (de gebruiken, verdragen, nationale wetgeving enz.) en niet de 'wil der partijen', die duistere punten regelen.

Met andere woorden, het is niet omdat een twistpunt niet in een overeenkomst uitdrukkelijk geregeld is, dat het geen oplossing zal krijgen.

Wat een overeenkomst bepaalt, is dus belangrijk. Maar welke aangelegenheden NIET in het contract geregeld zijn en wat het toepasselijke recht daarover zegt, is dat evenzeer. Hoedt u dus voor een struisvogelpolitiek.





De rangorde van toepasselijkheid is:

1. de bepalingen van de koopovereenkomst;
2. de bepalingen van de overeengekomen algemene voorwaarden voor de aspecten die niet in (1) zijn geregeld;
3. de bepalingen van het internationaal kooprecht voor de aspecten die niet in (1) en (2) zijn geregeld, en
4. de bepalingen van nationaal toepasselijk recht voor die onderwerpen die niet door (1), (2) en (3) geregeld zijn.

2. CONTRACTEN EN MODELCONTRACTEN

Bij het opstellen van een internationaal contract kan men zich laten inspireren door zgn. 'modelcontracten'.

Toch moeten bedrijven steeds voorzichtig blijven bij het gebruik van dergelijke modellen. Een contract moet immers weergeven wat de partij die het contract voorstelt zelf concreet wil en nodig heeft. Niet wat een 'gemiddelde' contractant in een 'gemiddelde' situatie nodig heeft. Ieder bedrijf, iedere bedrijfstak heeft inderdaad zijn specifieke behoeften, zijn eigen bijzondere omstandigheden en die laten zich niet gemakkelijk in 'modellen' vangen. Het contract dat een firma wil voorstellen moet daarmee rekening houden, daaraan worden aangepast en moet daarom meer zijn dan een losse collage van clausules die toevallig in verschillende 'modellen' of 'checklists' werden aangetroffen.

Bovendien is elk product, elke markt, elke koper en elke verkoper anders en heeft elke partij andere belangen: een ideaal contract voor een leve-



rancier (de verkoper) ziet er dus helemaal anders uit dan een 'ideaal' contract voor de koper.

Internationale commerciële relaties geven tenslotte aanleiding tot andere problemen dan de binnenlandse handel. Contracten die men met binnenlandse contractanten gebruikt, kunnen daarom niet zonder meer naar het buitenland 'geëxporteerd' worden. Het heeft m.a.w. weinig zin om 'Japanse modelcontracten' te vragen aangezien de situatie van een internationale transactie met Japan geheel verschilt van de problematiek van een binnenlandse transactie in Japan.

Aan de andere kant is het wel degelijk interessant om een 'modelcontract' te gebruiken, maar dan op het niveau van de onderneming. Dus dat een onderneming 'haar eigen modelcontract' uitwerkt: één goed uitgebalanceerd, nauwkeurig overwogen model dat zij in de situaties waar het toepasselijke recht aan partijen voldoende vrijheid laat om de overeenkomst naar eigen inzichten te organiseren, gaat gebruiken voor elke internationale relatie die zij aangaat.

Op die manier kan de onderneming:

- » **schaalvoordelen** creëren aangezien al haar relaties door dezelfde – of sterk vergelijkbare – contractbedingen worden geregeld, kan de onderneming ervaringen in één contract toepassen op haar hele contractnetwerk. Bovendien kan één investering in degelijk juridisch advies dan over een hele reeks contracten worden afgeschreven.
- » **concurrentie** in haar eigen distributienetwerk vermijden. Dit is wellicht het belangrijkste voordeel van een model op het niveau van de onderneming die zo haar onderhandelingspositie versterkt (alle afnemers/leveranciers werken onder deze voorwaarden), een samenhangende organisatie kan creëren (op het gebied van logistiek, prijszetting, verpakking) en vermijdt dat de medecontractan-





ten mekaars contracten gebruiken als argument om hun eigen contractuele situatie te verbeteren.

Hieruit kan geconcludeerd worden, dat een onderneming – in relaties met zelfstandige partners – beter één ‘internationaal’ model gebruikt dat zij eventueel laat vertalen, dan voor elk land afzonderlijk een ‘nationaal’ model te hanteren.

3. WEENS KOOPVERDRAG

Japan is op 1 juli 2008 zonder enig voorbehoud toegetreden tot het Weens Koopverdrag (CISG) welke voor Japan op 1 augustus 2009 in werking is getreden.

Dit verdrag is van toepassing voor de internationale koop van roerende lichamelijke goederen, tussen partijen gevestigd in landen die het verdrag toepassen (of als het recht van een land dat het verdrag toepast op de overeenkomst van toepassing is). Openbare verkopen, gedwongen verkopen, consumentenkoop en zakelijke zekerheden die in de koopovereenkomst werden bedongen vallen niet onder de toepassing van het verdrag.

Ook België is tot het Weens Koopverdrag toegetreden (van toepassing sedert 1 november 1997) en het concrete gevolg hiervan is dat het Japanse recht aangaande de internationale koop van roerende goederen in essentie dezelfde regels volgt als die welke in België van toepassing zijn. Het Weens Koopverdrag heeft als supranationaal recht namelijk principieel voorrang op de nationale regels van de lidstaten. Indien partijen niet onder de bepalingen van dit verdrag willen vallen, moet dit expliciet uitgesloten worden in hun overeenkomst.

Op de website van PACE University (<http://cisgw3.law.pace.edu>) wordt nadere informatie over de toepassing van het Weens Koopverdrag online ter beschikking gesteld.



4. INTERN KOOPRECHT

Het interne Japanse verbintenissenrecht wordt in hoofdzaak beheerst door het Burgerlijk Wetboek en het Wetboek van Koophandel.

4.1. BURGERLIJK WETBOEK

Het Japanse Burgerlijk Wetboek (in het Japans: 'Minpo') dateert van 1896 (Act N° 89), en werd voor het laatst geamendeerd en gemoderniseerd in 2006. De bepalingen zijn sterk gebaseerd op het Duitse Bürgerliches Gesetzbuch en in mindere mate op de Franse napoleontische Code civil. De artikelen 555 tot 585 regelen de koopovereenkomst. Artikel 555 geeft volgende definitie:

"A sale shall become effective when one of the parties promises to transfer a certain property right to the other party and the other party promises to pay the purchase money for it."

Dit houdt in dat twee partijen overeenkomen een eigendomsrecht over te dragen tegen een bepaalde prijs. De koopsom moet duidelijk afgesproken zijn en kan in elke munt afgesproken worden.

De koper zal de afgesproken prijs, behoudens andere overeenkomst, op het moment van de levering moeten voldoen en de zaak in ontvangst nemen.

De 'overdracht van een eigendomsrecht' kan de levering van een zaak uitmaken. Toch moet dit niet limitatief verstaan worden. Het kan bijvoorbeeld ook de overdracht van een vorderingsrecht uitmaken, zoals de eigendomsoverdracht van een schuldvordering of van een intellectuele eigendomsrecht. Het kan ook gaan om een toekomstig recht of het eigendomsrecht van een derde partij. In dit laatste geval zal de verkoper de onderliggende verplichting hebben om eerst de eigendom te verkrijgen van deze derde partij.





Wat de overdracht of levering betreft, moet afgesproken worden aan wie, waar en op welk tijdstip geleverd wordt. De verkoper staat in voor de goede staat van het goed. Zo moet de verkoper de koper vrijwaren tegen alle eigendoms- en gebruiksrechten die derden erop kunnen uitoefenen (artt. 563, 564 en 566), moet deze de kwaliteit garanderen, de juiste hoeveelheid afleveren (art. 565) en tevens instaan voor elk verborgen defect aan de verkochte zaak (art. 570).

De koper heeft in principe één jaar de tijd vanaf de ontdekking van het defect of vanaf het moment waarop hij weet dat de zaak bezwaard is, om zich tegen de verkoper te richten wegens de niet-uitvoering of niet correcte uitvoering van diens verplichtingen. Dit in tegenstelling tot de algemene tienjarige verjaringstermijn van art. 167.

Al het voorgaande is echter van aanvullend recht. Dit betekent dat de partijen hier in hun overeenkomst van kunnen afwijken. Enkel art. 572 is van dwingend recht. Dit artikel houdt in dat de verkoper zijn aansprakelijkheid niet kan uitsluiten indien hij op de hoogte was van bepaalde elementen die ervoor hebben gezorgd dat de overeenkomst niet ten uitvoer gebracht kan worden.

Daarnaast kan ook artikel 90 ingeroepen worden indien een bepaling van het contract ingaat tegen de openbare orde of de Antimonopoly Act (AMA; Act No. 54 van 14 april 1947). Dit laatste is mogelijks het geval wanneer sprake is van oneerlijke handelspraktijken.

Meer over het Japanse contractenrecht is terug te vinden op <http://www.tomeika.jur.kyushu-u.ac.jp/transaction/contract.html>, de website van het Transparency of Japanese Law Project, een onderzoeksproject opgezet door het Ministerie van Onderwijs, Cultuur, Sport, Wetenschap en Technologie (MEXT).



4.2. WETBOEK VAN KOOPHANDEL

Het Japanse Wetboek van Koophandel (in het Japans: 'Shoho') dateert van 1899 (Act No. 48) en werd laatst geamendeerd in 2005 ingevolge de nieuwe Company Law. De bepalingen uit het Wetboek van Koophandel hebben voorrang op deze uit het Burgerlijk Wetboek. Hoofdstuk 2 ('Sales') uit Boek 2 ('Commercial Acts') bevat de bepalingen met betrekking tot de handelskoop. Voornamelijk artikel 526 is belangrijk.

Dit artikel stelt:

"1. In a sale between merchant-traders, unless the buyer at the time when he receives the subject matter of the sale makes an inspection thereof without delay and give immediate notice to the seller when defects are discovered therein, or of a deficiency in numbers, it will not be possible to cancel the contract based on defects or deficiencies in numbers, or to reduce the price or demand damages for compensation. The same shall be the case in those situations where there are defects that were not possible to immediately detect in the subject matter of the sale, and the buyer makes the discovery within six months.

2. The provisions of the previous paragraph shall not apply in those situations where the seller acts in bad faith." ⁽¹⁶⁾

De koper zal dus onmiddellijk bij de levering van het goed het defect moeten melden aan de verkoper op straffe van verlies van het recht om de ontbinding van de overeenkomst te vragen, of nog om een schadevergoeding of een prijsverlaging te vragen. Indien het gebrek niet onmiddellijk zichtbaar is, heeft de koper zes maanden de tijd vanaf de levering om het defect te melden. Deze beperkingen gelden echter niet indien de verkoper te kwader trouw handelde.

⁽¹⁶⁾ Vertaling gevonden op <http://www.japanlaw.info/japancommercialcode/>.





5. VORMVEREISTEN

Bij de ratificatie van het CISG heeft Japan geen enkel voorbehoud geformuleerd ten aanzien van de bepalingen van het Weens Koopverdrag. Er is, formeel gezien, dus geen geschrift nodig om een geldige internationale koopovereenkomst af te sluiten, te wijzigen, aan te vullen, te aanvaarden enz. Ook de artikelen 521 en volgende van het Japanse BW die het ontstaan van een overeenkomst regelen, leggen geen formele vereisten op.

Zoals eerder gezegd, hebben Japanse zakenlui niet de gewoonte uitermate lange contracten op te stellen welke de rechten en plichten tussen beide partijen strikt regelen. Zo verloopt een koop doorgaans door de aanvaarding van een eenvoudige bestelling. Dit betekent echter dat vele verplichtingen tussen de partijen stilzwijgend overeengekomen worden.

In internationale overeenkomsten is een geschrift dus toch essentieel. Zonder geschrift is het bijvoorbeeld moeilijk om het bestaan en de precieze inhoud van de gemaakte afspraken te bewijzen. Daarom worden internationale koopovereenkomsten met Japan niettemin best schriftelijk aangegaan.

6. TAAL

Partijen zijn in principe vrij de taal te kiezen voor hun internationale contractuele afspraken met Japanse contractanten. De meeste contracten met Japanse bedrijven worden volledig in het Engels opgesteld. Als de partijen hun overeenkomst zowel in het Japans als in het Engels opstellen, is het verstandig om aan te geven welke versie als de authentieke moet worden beschouwd. Met moet opletten dat hierbij geen juridische waarde verleend wordt aan een taalversie waarvan men de inhoud niet begrijpt of niet door een 'eigen' adviseur heeft laten verifiëren.



7. BETALING

De Japanse centrale bank (in het Japans: 'Nippon Ginkō') staat in voor het monetaire beleid en op de website van de bank (<http://www.boj.or.jp/>) is heel wat interessante informatie beschikbaar (tekst van de basiswetgeving, koersen...).

De nationale munt van Japan is de yen (¥, JPY).

De yen is na de dollar en de euro de meest verhandelde munt ter wereld.

Over het algemeen gebeuren betalingen in Japanse contracten in open account (rekening courant). Bij een levering in open account levert de leverancier en betaalt de afnemer binnen de overeengekomen betalingstermijn, zonder dat hier bijzondere zekerheidsstellingen of documenten aan te pas komen. De levering en de betaling vinden dus niet plaats op hetzelfde tijdstip. Dit brengt een zeker risico met zich mee. Het is dan ook nodig vertrouwen te hebben in de tegenpartij en zeker te zijn wat diens kredietwaardigheid betreft. Documentaire kredieten en soortgelijke betalingsmodaliteiten getuigen in Japanse ogen van weinig vertrouwen in de wederpartij en zullen op verzet stuiten.

De kredietwaardigheid van Japanse bedrijven nagaan is niet eenvoudig. Veel gegevens worden door privacywetten beschermd. Voor beursgenoteerde bedrijven en investeringsfondsen bestaat echter wel de verplichting (ingevolge de Securities and Exchange Law van 2000) om financiële gegevens bekend te maken via een online platform EDINET (Electronic Disclosure for Investors' Network; <http://info.edinet-fsa.go.jp/>). Deze website is enkel in het Japans en valt onder de bevoegdheid van het Japans Financial Services Agency (<http://www.fsa.go.jp/en/index.html>).





AGENTUUR EN CONCESSIE
VAN ALLEENVERKOOP



Om goederen op de Japanse markt te brengen, moet een bedrijf er zijn aanwezigheid verzekeren. Omdat het voor een Belgisch bedrijf niet altijd evident is om in Japan een bijkantoor of dochtervennootschap op te richten en niet elke onderneming over de middelen beschikt om een eigen distributienetwerk uit te bouwen, wordt vaak een beroep gedaan op een plaatselijke agent of distributeur die de goederen op deze buitenlandse markt brengt. De opstartkosten en het risico zijn een stuk lager, wat er voor zorgt dat deze werkwijze een voor de hand liggende keuze is.

Deze keuze betekent echter wel dat de exporteur een deel van zijn zelfstandigheid zal moeten afstaan en hiermee ook een deel van de controle over de manier waarop de afzetmarkt wordt bewerkt. Al kan via zeer precieze contractuele afspraken iedere gekozen exportstrategie en iedere distributietechniek op maat gesneden worden.

Daartegenover staat dan weer dat een lokale vertegenwoordiger of verkoper doorgaans beter op de hoogte is van de noden en de mogelijkheden van de markt. Het opbouwen van een klantenbestand gaat veel sneller dan wanneer de exporteur zelf zijn klanten moet zoeken. Dit is zeker ook waar voor de Japanse markt waar het hebben van persoonlijke contacten en het kunnen voorleggen van geloofsbrieven (van andere Japanse ondernemingen, kamers van koophandel, investeringsagentschappen enz.) minstens even belangrijk is als het hebben van een goed product.

In Europa, waar het statuut van de handelsagent door de Richtlijn 86/653/EEG van 18 december 1986 geharmoniseerd werd, bedoelt men met een agentuur (*commercial agency*) de techniek waarbij een natuurlijke persoon of vennootschap als zelfstandige tussenpersoon wordt aangesteld om in naam en voor rekening van de vertegenwoordigde firma (de 'principaal') op te treden. De handelsagent koopt de goederen dus niet zelf aan om ze nadien te verkopen, maar de vertegenwoordigde firma zal de orders rechtstreeks aan de klant leveren en





factureren. De leverancier neemt dus geen financieel risico op de tussenpersoon, maar rechtstreeks op de klant.

Hiertegenover staat de distributeur, ook importeur, wederverkoper, concessionaris of alleenverkoper genoemd, die wel zelf de goederen van de exporteur koopt om ze daarna in een bepaald gebied ('rayon') door te verkopen. Bij een distributeur zijn er m.a.w. twee verkoopfacturen: één van de exporteur aan de wederverkoper en één van de wederverkoper aan de klant en de tussenpersoon zal zich doorgaans van de invoerformaliteiten kwijten. In dit geval is niet de eindklant, maar de tussenpersoon de debiteur van de exporteur.

Dit onderscheid wordt in Japan ook gemaakt, maar wordt er veel minder streng en strikt geregeld. De algemene bepalingen uit het Burgerlijk Wetboek en het Wetboek van Koophandel zijn van toepassing, gezien geen bijzondere wetgeving bestaat. Bovendien bestaat tussen de agent en de principaal (de vertegenwoordigde onderneming) geen werkgever- werknemersrelatie en dus is niet het arbeidsrecht, maar wel het burgerlijk recht en handelsrecht van toepassing.

1. AGENTUUR

1.1. HANDELSAGENT

Wettelijk kader

Volgens artikel 48 Wetboek van Koophandel is een agent (in het Japans: 'dairi-sho') een tussenpersoon die handelt in naam en voor rekening van de principaal (in het Japans: 'hon-nin'). Deze onderneming draagt alle juridische gevolgen van de daden gesteld door de agent. De agent krijgt op geen enkel moment de eigendom over de goederen van de onderneming.



Vertegenwoordiging

Een verdere onderverdeling wordt gemaakt tussen agenten die de bevoegdheid hebben om zelf contracten af te sluiten en de principaal te verbinden ('teiketsu-dairi-sho') en agenten die louter als tussenpersoon optreden en geen overeenkomsten kunnen afsluiten voor hun principaal ('baikai-dairi-sho').

De eerste categorie agenten, met afsluitbevoegdheid, kunnen vanuit Belgisch oogpunt eerder als lasthebber gezien worden. De tweede categorie handelsagenten bemiddelt in handelsverrichtingen. Deze agent bereidt de orders voor en volgt ze op, hij zoekt contact met mogelijke klanten en bouwt bestaande contacten verder uit, maar het is steeds de principaal die beslist of de genoteerde bestelling al dan niet wordt geconfirmeerd (na aanvaarding door de kredietverzekeraar of vestiging van de vereiste betalingsgaranties). Zo houdt de vertegenwoordigde firma controle op de omvang van de orders en op de prijzen, kan zij haar productie beter plannen en vermijdt zij dat de agent als een vaste vestiging in de zin van het dubbelbelastingverdrag wordt beschouwd. De draagwijdte van de vertegenwoordiging verschilt dus in belangrijke mate.

Vormvereisten

Het contract is niet aan bijzondere vormvereisten onderworpen, maar voor het bewijs wordt de overeenkomst bij voorkeur schriftelijk aangegaan.

Exclusiviteit

Contractueel kan aan de handelsagent een exclusiviteit worden verleend en/of opgelegd.

Rechten en plichten

De rechten en plichten van de principaal en agent worden contractueel geregeld. Daarnaast bepaalt het Wetboek van Koophandel dat een meldingsplicht bestaat voor de agent (art. 47). Deze moet telkens





onverwijld aan de principaal melden wanneer hij daden gesteld heeft in zijn hoedanigheid van agent. Daarnaast heeft de agent de plicht om concurrentie te vermijden (art. 48). Zonder de goedkeuring van de principaal is het de agent verboden om voor eigen rekening of voor rekening van een derde een transactie te doen die valt binnen dezelfde marktsector als deze waar de principaal actief is. Indien de agent toch zo'n deal afsluit, mag de principaal ervan uitgaan dat die in zijn voordeel is aangegaan zolang de principaal dit meldt aan de agent binnen de twee weken nadat hij op de hoogte werd gebracht van deze deal of één jaar na afsluiting ervan. Verder moet de agent de producten van de principaal promoten, alle klantinfo doorgeven aan de principaal, de merken van de principaal gebruiken, betalingen ontvangen en doorstorten zoals vermeld in de overeenkomst.

Vergoeding

De handelsagent heeft recht op een vergoeding. Doorgaans bestaat die uit een commissie. Een percentage dus, berekend op de waarde van de aangebrachte orders. Het is echter ook mogelijk om te voorzien in een vast bedrag per transactie of een minimumbedrag, aangevuld met een commissie.

De commissie die de agent krijgt, moet duidelijk in de overeenkomst voorzien worden. Onder andere moet afgesproken worden welk percentage de agent krijgt, voor welke tussenkomsten de commissie opeisbaar is, evenals op welk tijdstip.

Doorgaans voorziet het contract in een periodieke afrekening van de aangebrachte orders met en betaling van de commissie tegen het eind van de volgende maand (of die daarna).

Duur en opzegging

De overeenkomst kan voor bepaalde of onbepaalde duur worden afgesloten. De overeenkomst van bepaalde duur loopt af op de afgesproken



datum. Een overeenkomst van onbepaalde duur wordt beëindigd overeenkomstig de bepalingen uit de overeenkomst of in onderling akkoord. Deze bepalingen moeten '*fair and equitable*' zijn. Indien geen bijzondere bepalingen opgenomen werden, is de regel dat een opzegtermijn van twee maanden gegeven wordt.

Hoe de opzeg moet gebeuren, is volledig vrij al lijkt een geschreven opzegging aangewezen. Er wordt doorgaans geen uitwinningsvergoeding of andere compensatie voorzien, al kan de principaal wel gehouden zijn tot het vergoeden van de schade geleden door de agent omwille van de opzegging of niet hernieuwing van de overeenkomst. Wordt toch een vergoeding overeengekomen, zal deze lager zijn dan de vergoeding aan een distributeur gezien de agent minder zal geïnvesteerd hebben in zijn relatie tot de principaal.

Faillissement

De principaal kan bij de agent goederen in consignatie leveren. Als dit gebeurt, heeft de principaal bij faillissement van de agent het recht om zijn goederen terug te halen, gezien deze nog steeds tot zijn eigendom behoren. De handelsagent heeft op geen enkel moment de eigendom van de goederen.

Concurrentie

Het is geoorloofd in een Japans agentuurcontract een beding op te nemen dat de handelsagent verbiedt om gedurende een zekere termijn na afloop van de agentuur concurrerende activiteiten te ondernemen. Deze termijn mag echter niet onredelijk lang zijn.

Rechtskeuze

Belgische exporteurs houden er vaak aan om op alle contracten die zij met hun buitenlandse partners afsluiten – dus ook hun agenturen voor Japan – Belgisch recht van toepassing te verklaren. Door voor toepassing van Belgisch recht te kiezen in al hun internationale handels-





agenturen, kunnen exporteurs immers eenheid brengen in de juridische organisatie van hun internationaal distributienetwerk.

Bij gebrek aan dwingende bepalingen in het Japanse recht bestaat hier-
tegen geen direct bezwaar, maar de vraag rijst of de Japanse agent op
die manier geen bescherming wordt verleend die hij onder toepassing
van zijn eigen wetgeving niet zou kunnen genieten. De Belgische agen-
tuurwet is namelijk gebaseerd op de Europese Richtlijn 86/653/EEG
van 18 december 1986 en zeer 'agentvriendelijk'.

Aangezien art. 27 van de Belgische agentuurwet (W. 13 april 1995)
bepaalt dat deze wet van toepassing is op 'elke activiteit van een han-
delsagent met hoofdvestiging in België' en naar analogie met de Cas-
satierechtspraak inzake de concessie van alleenverkoop (06/04/2006 -
zie verder) kan men argumenteren dat de bijzondere bepalingen van de
Wet van 13/04/1995 (bv. inzake indirecte commissie, opzegging, klan-
tenvergoeding, de termijn voor het ontslag wegens dringende reden-
nen...) NIET van toepassing zijn voor agenten die, onder toepassing van
het Belgische recht, hun zetel in het buitenland (i.c. Japan) hebben en
niet in de Europese Unie actief zijn. Deze redenering werd recent nog
bevestigd in een arbitrale uitspraak (ICC Arbitrage 15/02/2010, TBH,
2012/03, p. 238-246).

Niettemin is het wellicht verstandig om, als men contractueel voor de
toepassing van Belgisch recht zou kiezen, de toepassing van de Belgi-
sche Handelsagentuurwet van 13 april 1995 expliciet uit te sluiten.

1.2. COMMISSIONAIR

De commissionair (in het Japans: 'Toiya') is een tussenpersoon die goe-
deren aan- en verkoopt in eigen naam, maar voor rekening van de prin-
cipaal (art. 551 Wetboek van Koophandel). De commissionair gaat dus



zelf overeenkomsten aan met klanten om goederen van de principaal te verkopen, maar hij is zelf nooit eigenaar van deze goederen. Ten aanzien van zijn klanten is de agent de verkoper. Hij, en niet de principaal, heeft een vordering t.o.v. deze klanten. Indien de klant zijn verplichtingen niet nakomt, valt dit onder de verantwoordelijkheid van de commissionair (art. 553). Het gaat met andere woorden om een onrechtstreekse vertegenwoordiging.

Andere bijkomende verplichting die de commissionair heeft ten aanzien van de principaal, is – naast de meldingsplicht – dat de commissionair aansprakelijk is voor het verschil in prijs. Wanneer een commissionair door de principaal aangeduid wordt om goederen aan een bepaalde prijs aan te kopen of te verkopen, en de commissionair de goederen aangekocht heeft aan een hogere prijs of verkocht heeft aan een lagere prijs, dan is deze aansprakelijk voor het verschil (art. 554).

Voor het overige is het contract van de commissionair gelijk aan dat van de handelsagent (vergoeding, opzegging enz.)

2. CONCESSIE VAN ALLEENVERKOOP

Wettelijk kader

De concessie van alleenverkoop is in Japan, in tegenstelling tot in België, evenmin aan bijzondere wettelijke voorschriften onderworpen.

Naar Japans recht kunnen partijen daarom in hun overeenkomst, binnen de grenzen van 'goede trouw' en 'loyauteit', vrij hun onderlinge rechten en verplichtingen afspreken, zowel inzake de omvang van het rayon als de exclusiviteit als de omzetverplichtingen, de opzegging, de vergoeding en het niet-concurrentiebeding.





Het is aangewezen om in de overeenkomst bijzondere aandacht te besteden aan de invoerreglementering en de technische voorschriften die streng zijn voor producten die op de Japanse markt komen, aan mogelijke logistieke problemen (transport, verzekering, douane, documenten, oorsprong...), aan het gebruik van internet in de prospectie, aan de wijze waarop bestellingen worden doorgegeven, aan contractvoorwaarden (betaling, aansprakelijkheid...) en aan de problematiek van de confidentialiteit en de bescherming van intellectuele eigendomsrechten. Iedere distributeur is op termijn immers een potentiële (distributeur van een) concurrent.

Vormvereisten

Ook de overeenkomst zelf is vormvrij, maar wordt omwille van het bewijs best schriftelijk aangegaan.

Rechten en plichten

De distributieovereenkomst is een verkoopsovereenkomst op continue basis. De distributeur koopt goederen van de concessiegever en verkoopt deze verder. Hij wordt dus eigenaar van de goederen. De gewone regels van de koop zijn van toepassing.

De verdeler of fabrikant heeft enkele verplichtingen tegenover zijn distributeur. In de eerste plaats moet deze steeds voldoende goederen kunnen leveren op vraag van de distributeur en dit op continue basis, behoudens uitzonderlijke omstandigheden.

In Japan bestaat, net als in België de exceptie van niet-uitvoering bij wederkerige overeenkomsten (art. 533 Wetboek van Koophandel). Betaalt de distributeur de goederen niet, dan is de concessiegever niet verplicht de goederen te leveren. Toch kan dit algemene beginsel maar beter voldoende uitgewerkt worden in de overeenkomst om onnodige betwistingen te voorkomen.



Vaak verloopt de betaling van de goederen door de distributeur op krediet. Het is in dat geval – maar ook algemeen – belangrijk de kredietwaardigheid na te gaan van de distributeur via een due diligence-onderzoek.

In de tweede plaats moet de concessiegever een waarborg voorzien bij gebreken aan geleverde producten. Uit de overeenkomst moet blijken of herstelling, vervanging of annulatie van de bestelling mogelijk is.

Exclusiviteit

De concessiegever kan exclusiviteit verlenen aan zijn distributeur. In dat geval is het belangrijk dat het rayon waarbinnen de distributeur exclusiviteit verleend wordt, duidelijk afgebakend wordt. Deze restrictie mag echter nooit in strijd zijn met het Japanse mededingingsrecht (Anti-monopoly Act No. 45, 1947). Dit kan gecontroleerd worden door de Japanse Fair Trade Commission (<http://www.jftc.go.jp/en/>). Dit speelt wanneer de distributeur een dominante speler is in de markt en de prijzen hoog kan houden, wanneer de prijzen kunstmatig hoog gehouden worden, hoewel er geen sprake is van een dominante marktpositie, of wanneer het aan de distributeur verboden is om klanten buiten het afgebakende gebied te bevoorraden, wanneer de distributeur zelf door de klant is benaderd en dus niet actief promotie voert buiten zijn rayon.

Opzegging

Omwille van dit continue karakter kan de opzegging van een distributieovereenkomst moeilijk zijn. Er is geen wettelijke bescherming voor de distributeur, zoals deze in België wel bestaat. De beëindiging en opzegtermijn kan dus vrij afgesproken worden in de overeenkomst, al moet ze ‘*fair and equitable*’ zijn. Gemiddeld wordt een opzeg van zes maanden tot een jaar gegeven. De overeenkomst kan in geen geval eenzijdig door de fabrikant opgezegd worden zonder een opzegtermijn of het opgeven van een gegronde reden, gezien de investeringen die de distributeur gemaakt heeft, tenzij de opzegging het gevolg is van





een schending door de concessienemer van de overeenkomst. Anders kan een schadevergoeding verschuldigd zijn. Hoewel de distributeur per definitie onafhankelijk is van de concessiegever, kan deze toch een niet-concurrentiebeding laten opnemen in de overeenkomst welke van toepassing wordt na beëindiging van de overeenkomst, zolang dit de Japanse mededingingsregels niet schendt.

Ook de uitwinning- of klantenvergoeding wordt niet wettelijk geregeld. Dit kan dus ook beter in de overeenkomst opgenomen worden.

Rechtskeuze

Ook inzake de concessie van alleenverkoop wensen Belgische exporteurs de contracten die zij met hun buitenlandse partners afsluiten dikwijls aan Belgisch recht te onderwerpen.

Wat de toepassing van Belgisch recht op buitenlandse (i.c. Japanse) concessies van alleenverkoop betreft, heeft het Belgische Hof van Cassatie, na een lange discussie in de rechtsleer en uiteenlopende rechterlijke uitspraken, op 6 april 2006 geoordeeld dat de wet van 27 juli 1961 NIET van toepassing is op alleenverkoopovereenkomsten met uitwerking buiten België die contractueel aan Belgisch recht onderworpen waren. Alleen als het contract de wet van 27 juli 1961 uitdrukkelijk van toepassing verklaart, kan de voor onbepaalde duur aangestelde alleenverkoper de bescherming van deze wet inroepen.

Cassatie oordeelt m.a.w. dat wanneer een verkoopconcessie uitsluitend buiten het Belgische grondgebied uitwerking heeft – bijvoorbeeld in Japan – ingeval van beëindiging van die verkoopconcessie, de dwingende bepalingen van de Alleenverkoopwet enkel toepasselijk zijn wanneer de overeenkomst tussen concessiehouder en concessiegever uitdrukkelijk die wet toepasselijk stelt op de overeenkomst tussen de partijen. (cf. RW nr. 10, 04/11/2006).







INTERNATIONAAL PRIVAATRECHT



1. PROCEDEREN IN JAPAN

De Wereldbank verzamelt op zijn website <http://www.doingbusiness.org/> voor alle landen ter wereld praktische informatie over de wijze waarop contracten gerechtelijk kunnen worden afgedwongen.

Op de pagina 'Enforcing Contracts' (<http://www.doingbusiness.org/ExploreTopics/EnforcingContracts/>) wordt meer precies land per land een overzicht gegeven van het aantal procedures, de duur en de kost, gerekend vanaf de inleiding van de procedure tot en met de tenuitvoerlegging. Wat deze informatie interessanter maakt, is dat telkens ook de contactgegevens van de advocatenkantoren worden meegedeeld die deze informatie hebben verzameld.

Uit dit overzicht blijkt dat een gerechtelijke procedure in Japan meer procedurestappen doorlopen moeten worden (30 t.o.v. 26 in België), maar dat de duurtijd aanmerkelijk korter is dan in België (360 t.o.v. 505 dagen). Vooral de lange duur van de debatten en het vonnis in België zijn hier de oorzaak van. De kostprijs ligt evenwel dubbel zo hoog in Japan (een gemiddelde van 32,2% van de vordering i.t.t. een gemiddelde in België van 17,7%). Wat de uitvoering van de gerechtelijke uitspraak betreft (en daar komt het toch op aan), scoort Japan dan weer beter dan België: een tenuitvoerlegging neemt zo'n 60 dagen in beslag en kost slechts 0.4% van de vordering.





Japan – Gerechtelijke procedures (2012) – 34 ^{ste} plaats	
Aantal procedures	30
Duur (aantal dagen)	360
Dagvaarding en voorbereiding	20
Debatten en vonnis	280
Tenuitvoerlegging	60
Kost (% van de vordering)	32.2
Honorarium advocaat	18.5
Gerechtskost	13.3
Uitvoeringskost	0.4

België – Gerechtelijke procedures (2012) – 20 ^{ste} plaats	
Aantal procedures	26
Duur (aantal dagen)	505
Dagvaarding en voorbereiding	15
Debatten en vonnis	400
Tenuitvoerlegging	90
Kost (% van de vordering)	17.7
Honorarium advocaat	9.7
Gerechtskost	5.5
Uitvoeringskost	2.5

De principes van het Japanse recht zijn formeel in overeenstemming met de internationale commerciële geplogenheden en buitenlanders hebben voor Japanse rechtbanken gelijke rechten als Japanners. Art. 32 van de Japanse grondwet stelt dan ook: *“No person shall be denied the right of access to the courts.”*



Het is echter sociaal weinig aanvaard om te procederen. Veelal wordt de voorkeur gegeven aan procedures van verzoening, bemiddeling of andere vormen van alternatieve geschillenbeslechting. Een claim is voor een Japanse onderneming een blaam en dient vermeden te worden. Zoals in de meeste Oosterse landen wil een Japanner geen gezichtsverlies lijden. Bovendien is de taal een grote hindernis voor een Belgische onderneming die snel rechtszekerheid zoekt.

Procedures voor Japanse rechtbanken verlopen naar continentaal-Europese traditie in hoofdzaak schriftelijk op conclusies. Wie een zaak wil aanspannen, zal een Japanse advocaat (in het Japans: 'bengoshi') onder de arm moeten nemen. Advocaten die in Japanse rechtbanken actief willen zijn, moeten naast hun opleiding ook ingeschreven worden bij de Japan Federation of Bar Associations (JBFA; <http://www.nichibenren.or.jp/>) evenals in de lokale afdeling, na zeer strenge selectieprocedures.

Buitenlandse advocaten die een gelijksoortige kwalificatie behaald hebben, als dewelke in Japan vereist is en minstens drie jaar praktijkervaring hebben in Japan, kunnen door de Minister van Justitie toelating verkrijgen om in bepaalde zaken tussen te komen. Deze advocaten, die zich eveneens moeten registreren bij het JBFA, worden *registered foreign lawyers* (in het Japans: 'gaikokuho-jimu-bengoshi') genoemd. Zij kunnen tussenkomen in zaken die verband houden met het recht van het land waar zij hun opleiding genoten, als het recht van de landen waarvoor zij door de Minister van Justitie toelating gekregen hebben. Zij kunnen echter de partijen niet vertegenwoordigen voor de Japanse rechtbanken. Hiervoor moet steeds een Japanse advocaat voor worden aangesproken. Het kan wel nuttig zijn een *registered foreign lawyer* onder de arm te nemen in internationale arbitragezaken met Japanse elementen.





2. GESCHILLENBESLECHTING

Hoewel clausules aangaande rechtskeuze en geschillenregeling doorgaans achteraan in de overeenkomst komen en de onderhandelingen 'afsluiten', vormen zij het werkelijke sluitstuk van de juridische organisatie van elke overeenkomst.

Omdat dit thema niet tot het 'operationele gedeelte' van de afspraken behoort – de onderneming zou van deze bepaling liever nooit toepassing moeten maken – laten ondernemers deze materie niettemin vaak over aan hun juridische adviseurs... en, omdat zij niet telkens opnieuw advies willen inwinnen, aan standaardoplossingen ('*boilerplate clauses*').

Nochtans volstaat het geenszins om een sluitend contract te onderhandelen als het contract hierop geen antwoord biedt. Minstens even belangrijk is immers de garantie dat koper en verkoper de wettelijke voorschriften en contractuele afspraken ook effectief kunnen afdwingen. De zekerheid m.a.w. dat de prijscalculatie die op basis van de bereikte afspraken werd gemaakt, klopt.

Er bestaan verschillende technieken van internationale geschillenbeslechting die elk hun voor- en nadelen hebben (kostprijs, afdwingbaarheid, snelheid...). Bovendien kunnen de duur en de kosten van procedures, juridische vertegenwoordiging, enz. van land tot land en van procedure tot procedure sterk verschillen. Daarom bestaan geen 'standaardoplossingen' en moet een ondernemer voor elke situatie opnieuw onderzoeken welke techniek van geschillenbeslechting het meest geschikt is.

Het antwoord op die vraag hangt af van verschillende factoren:

- » bent u waarschijnlijk verweerder (bv. de verkoper die vooraf betaald werd) of eiser (bv. de opgezegde handelsagent)?



- » moet de vertrouwelijkheid van de rechtspleging gewaarborgd blijven?
- » waar is er uitvoering van het vonnis mogelijk?

Het antwoord op deze vragen zal bepalen hoe snel – of hoe traag – de procedure zou moeten verlopen, wat ze mag kosten, of de uitvoering gemakkelijk moet zijn dan wel quasi onmogelijk, enz.

Als intellectuele eigendomsrechten en bedrijfsgeheimen op het spel staan, gaat u bijvoorbeeld best niet naar een openbare rechtbank maar in arbitrage. Als u met ingewikkelde contracten in het Engels werkt, vermijdt u wellicht eveneens best de ‘gewone’ rechtbanken omdat dan alles (naar het Japans of het Nederlands) moet worden vertaald.

Hierbij mag men nooit uit het oog verliezen dat, ook in het geval dat men in de overeenkomst geen regeling van geschillenbeslechting afsprekt, eventuele geschillen moeten kunnen worden opgelost. Alleen zal in dat geval de door de toepasselijke wetgeving opgelegde werkwijze gevolgd moeten worden en niet de contractueel gekozen techniek.

Dat betekent dat het ontbreken van een keuze in het contract, hetzij voor de geschillenregeling, hetzij voor het toepasselijke recht, niettemin steeds een keuze inhoudt... maar dan voor de wettelijke regeling.

3. VERDRAGEN

Aangezien België en Japan beiden partij zijn aan het CISG, bestaat er wat het kooprecht betreft een gezamenlijk rechtskader. Materies die niet door dit verdrag geregeld zijn en andere contracten worden – eventueel op aanvullende wijze – door nationaal recht geregeld. België en Japan hebben geen verdragrechtelijke regeling over de rechtskeuze in internationale overeenkomsten.





Ook de wederzijdse erkenning van rechterlijke uitspraken wordt niet geregeld door een verdrag waaraan België en Japan beiden partij zijn.

4. RECHTSKEUZE IN HET JAPANESE IPR

Het Japans internationaal privaatrecht (IPR) volgende uit Act No. 79 on General Rules for Application of Laws van 2006 bepaalt dat de rechtskeuze in de eerste plaats een zaak is tussen de onderhandelende partijen. De partijautonomie speelt volledig in contractuele relaties met een buitenlands element (art. 7).

Indien de partijen geen rechtskeuze maken in hun overeenkomst, dan bepaalt het Japanse IPR dat het recht van toepassing is van de plaats waar de overeenkomst het nauwst mee verbonden is op het moment van de contractsluiting (art. 8, §1).

Dit is de plaats waar de partij die de kenmerkende prestatie moet leveren zijn gewone verblijfplaats heeft of waar de onderneming gevestigd is (art. 8, §2). In het geval het een onroerend goed betreft, wordt verondersteld dat dit de plaats is waar het onroerend goed gelegen is (art. 8, §3).

In Japan, zoals in België, wordt de rechter verondersteld ook buitenlands recht te kennen ('*jura novit curia*'). De rechter moet m.a.w. de inhoud, betekenis en draagwijdte van de toepasselijke buitenlandse bepalingen vaststellen, eventueel na hierover, met respect voor de rechten van de verdediging, de nodige informatie te hebben verzameld en de miskennis van buitenlands recht is dus geen feitenkwestie maar komt in aanmerking voor cassatie.

De rechtskeuze mag niet ingaan tegen de Japanse openbare orde. Daartoe behoren o.m. de bepalingen van het Japanse straf-, arbeids-, faillissementen- en fiscaal recht (Tokyo District Court, 26.04.1965).



5. FORUMKEUZE IN HET JAPANESE IPR

Partijen kunnen naar Japans recht in handelszaken vrij de bevoegde rechtbank kiezen. Deze clause moet schriftelijk overeengekomen worden (art. 11 Code of Civil Procedure – Act No. 190 van 1996, zoals gewijzigd door de wet van 2.05.2011; in het Japans: ‘Minji-soshō-hō’). Deze rechtskeuze zal echter niet weerhouden worden indien de aangeduide buitenlandse rechtbank geen jurisdictie heeft of feitelijk inactief is. Bovendien gelden bijzondere voorwaarden voor consumenten- en arbeidsovereenkomsten. De aangewezen rechtbank in consumentencontracten moet zich bevinden in het land waar de consument bij de contractsluiting woont. Bij arbeidsovereenkomsten moet de rechtbank liggen in het land waar de arbeidsovereenkomst bij contractsluiting uitgevoerd wordt.

Werd in het contract geen bevoegde rechtbank aangeduid, dan zal een Japanse rechtbank in commerciële geschillen zijn bevoegdheid aanvaarden:

- » wanneer de overeenkomst in Japan moet worden betaald of uitgevoerd, ook al is de verweerder geen Japanse verblijfhouder;
- » wanneer de zaak waar een eigendomsgeschil over bestaat zich in Japan bevindt;
- » wanneer de verweerder zijn woonplaats/vaste vestiging in Japan heeft, ook al moet de overeenkomst elders worden uitgevoerd;
- » wanneer het een geschil aangaande een onroerend goed betreft en dit onroerend goed in Japan is gelegen.





6. EXEQUATUR

Artikel 118 van de Code of Civil Procedure bepaalt de voorwaarden om een buitenlands vonnis in Japan ten uitvoer te leggen:

1. het buitenlandse vonnis moet definitief zijn;
2. de buitenlandse rechtbank moet jurisdictie gehad hebben volgens het Japanse IPR;
3. de betekening aan de verweerder van de dagvaarding moet correct verlopen zijn;
4. het vonnis mag niet ingaan tegen de openbare orde en goede zeden in Japan;
5. er is een gewaarborgde wederzijdse tenuitvoerlegging van vonnissen (ad hoc-beslissing).

Om het buitenlandse vonnis ten uitvoer te leggen zal eerst een procedure voor een Japanse rechtbank moeten opgestart worden ingevolge art. 24 Civil Execution Act (Act No. 24 van 1979) waarin de rechter, zonder de zaak ten gronde te herzien, nagaat of aan de voorwaarden van art. 118 Code of Civil Procedure is voldaan.

Voor Belgische vonnissen zal de laatste voorwaarde (de gewaarborgde wederzijdse tenuitvoerlegging) eerder problematisch zijn. In een arrest dat dateert van 20 juli 1960 weigerde het Tokyo District Court (Tokyo District Court, Judgment, July 20, 1960, Kaminshu Vol. 11, No. 7, p. 1522) een Belgisch vonnis uit te voeren bij gebrek aan reciprociteit van de tenuitvoerlegging in België zolang hierover geen bilateraal verdrag bestaat. Dit arrest wordt tot dusver nog steeds aangehouden.

Meer hierover vindt u op: http://www.tomeika.jur.kyushu-u.ac.jp/procedure/Overview02_judgments.html.



7. ARBITRAGE

Geschillen in internationale handelstransacties kunnen ook via arbitrage worden beslecht. Hier wordt in Japan zelfs de voorkeur aangegeven om een procedure voor de rechtbank en bijbehorend gezichtsverlies te vermijden.

Een scheidsrechterlijk of arbitragebeding is een afspraak waarbij de partijen in hun contract overeenkomen om eventuele toekomstige geschillen niet aan een gewone (staats)rechtbank voor te leggen, maar aan een vrij gekozen instantie of vrij gekozen personen. Arbitrage is dus geen minnelijke regeling, maar leidt tot een bindende (buitengerechtelijke) uitspraak die de partijen moeten uitvoeren. Eenmaal zij een arbitrageclausule hebben ondertekend, kunnen zij hun zaak niet meer voor een gewone rechtbank brengen.

Arbitrage heeft een aantal voordelen:

- kortere procedure (zeker voor complexe geschillen);
- vrije rechts- en taalkeuze (geen noodzaak tot vertaling van de contractstukken);
- geheime en informele procedure (bv. waar confidentialiteit belangrijk is);
- onafhankelijker, vooral wanneer een arbiter in een derde land oordeelt in geschillen met overheid of staatsbedrijven;
- meer ruimte voor pragmatisme en billijkheid;
- er is een wereldwijd verdrag tot erkenning van arbitrale uitspraken. Zeker gezien de (quasi-) onmogelijkheid om Belgische vonnissen ten uitvoer te laten brengen in Japan, is dit belangrijk. Het is namelijk niet voldoende om gelijk te krijgen in een zaak, maar ook om het vonnis uit te kunnen voeren.





Toch is arbitrage niet altijd de beste oplossing:

- (vaak) geen hoger beroep mogelijk;
- kostprijs (arbiters zijn duurder dan rechtbanken);
- problemen in verband met voorlopige maatregelen en dwanguitvoering;
- bepaalde materies zijn uitgesloten van arbitrage.

Arbitrage wordt in Japan geregeld door de Arbitration Act (Act No. 138, 2003). Een Engelse vertaling is terug te vinden op: <http://www.kantei.go.jp/foreign/policy/sihou/arbitrationlaw.pdf>. Deze wet is zowel van toepassing op clausules in nationale als in internationale overeenkomsten.

Deze wet stelt dat een arbitrageclausule steeds schriftelijk overeengekomen moeten worden (art. 13 Arbitration Act). De keuze voor arbitrage kan contractueel worden vastgelegd in de basisovereenkomst of achteraf, na het ontstaan van het geschil (ad hoc arbitrage).

In een arbitrageovereenkomst is het niet voldoende het bevoegde college aan te duiden in een standaardclausule. Ook aan andere punten moet aandacht besteed worden: de werkingssfeer van de overeenkomst (welke geschillen?), de toepasselijke rechtsregels, de zetel van de procedure, het aantal arbiters dat aangeduid wordt (doorgaans één of drie), de nationaliteit van deze arbiter(s), de taal van de arbitrage, confidentialiteitsclausule.

De Japanse Arbitration Act is grotendeels in lijn met het UNCITRAL Model. Toch zijn er enkele belangrijke verschillen.

Japanse rechtbanken die partijen voor zich krijgen die onderling een arbitragebeding aangingen, kunnen deze niet automatisch doorver-



wijzen. De verweerder moet namelijk expliciet een motie tot afwijzing indienen bij de rechtbank waarop de rechter de zaak kan doorverwijzen naar arbitrage (art. 14).

In de Japanse Arbitration Act is in art. 38 ook expliciet opgenomen dat zoveel mogelijk gestreefd moet worden door zowel de arbiters als de partijen naar het treffen van een minnelijke schikking, eerder dan een scheidsrechtelijke uitspraak te bekomen.

Uitzonderingen op de partijautonomie om arbitrageclausules in een overeenkomst op te nemen, zijn terug te vinden in de 'Supplementary Provisions' van de Arbitration Act. Art. 3 staat arbitrageclausules in consumentencontracten enkel toe indien de consument als eiser zelf de zaak voor arbitrage brengt, of wanneer de consument expliciet toestemt met de procedure op de eerste zittingsdag. Art. 4 verbiedt arbitrageclausules in arbeidsovereenkomsten voor toekomstige geschillen tussen de werkgever en zijn werknemers.

Partijen kunnen kiezen voor geïnstitutionaliseerde arbitrage-instanties of zij kunnen zelf het volledige kader vaststellen waarbinnen de arbiters zullen optreden. De partijen kunnen een clause van een bestaande arbitrage-instantie overnemen met de verwijzing naar het gekozen arbitragehof. Gerenommeerde arbitragehoven zijn onder andere ICC Parijs, Stockholm of LCIA. Maar deze procedures zijn zeer duur en ook de wachttijden kunnen sterk uitlopen.

Partijen die de voorkeur geven aan een Belgisch arbitragecentrum kunnen terecht bij het Belgisch Centrum voor Arbitrage en Mediatie (CEPINA; <http://www.cepani.be/NL/>). Dit centrum heeft de naam betrouwbaar en onafhankelijk te zijn.





De bekendste Japanse colleges voor handelsarbitrage zijn:

- » de Japan Commercial Arbitration Association: <http://www.jcaa.or.jp/e/index.html>; en
- » de Tokyo Maritime Arbitration Commission (verbonden aan The Japan Shipping Exchange, Inc.): <http://www.jseinc.org/en/tomac/index.html>.

Op de websites van deze arbitrale instellingen kunnen de procedure en de kosten van een arbitrageprocedure, modelclausules enz. worden ingeladen. Beide instanties zijn in Tokyo gelegen.

De tenuitvoerlegging van scheidsrechterlijke uitspraken (binnen- en buitenlandse) wordt in Japan geregeld door art. 46 Arbitration Act. Maar aangezien zowel België als Japan het Verdrag van New York van 1958 ('Overeenkomst inzake Erkenning en Tenuitvoerlegging van Buitenlandse Arbitrale vonnissen') geratificeerd hebben, kan de eenvoudigere procedure tot tenuitvoerlegging gevolgd worden zoals in het verdrag beschreven. De grootste hindernis voor de tenuitvoerlegging is de verplichting tot vertaling naar het Japans van de volledige uitspraak.

Deze bijdrage werd bijgewerkt tot april 2012.





» Flanders Investment & Trade

Gaucheretstraat 90

1030 Brussel

☎ +32 2 504 87 11

www.flandersinvestmentandtrade.be

» Brussel Invest & Export

Louizalaan 500, bus 4

1050 Brussel

☎ +32 2 800 40 00

www.brussels-export.be

» Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers

Sainteletteplein 2

1000 Brussel

☎ +32 2 421 82 11

www.wallonia-export.be

» Agentschap voor Buitenlandse Handel

Montoyerstraat 3

1000 Brussel

☎ +32 2 206 35 11

www.abh-ace.be



Flanders Investment & Trade
Vlaams Agentschap voor Internationaal Ondernemen



BRUSSEL
invest & export



agentschap voor
buitenlandse handel

VERANTWOORDELIJKE UITGEVER:
FABIANNE L'HOOST

AUTEUR:
SOFIE ALBERT

GRAFISCHE VORMGEVING EN UITVOERING:
CIBLE COMMUNICATION (www.cible.be)
GEDRUKT OP PAPIER MET EEN FSC-LABEL

DEZE STUDIE IS OOK BESCHIKBAAR OP
DE WEBSITE VAN HET AGENTSCHAP
VOOR BUITENLANDSE HANDEL:

WWW.ABH-ACE.BE

Hoewel alles in het werk werd gesteld om nauwkeurige en actuele informatie te geven, kunnen noch het Agentschap voor Buitenlandse Handel, noch zijn partners (Flanders Investment and Trade, Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers en Brussel Invest & Export) verantwoordelijk worden gesteld voor fouten, weglatingen en leugenachtige verklaringen. Ze kunnen evenmin verantwoordelijk worden gesteld voor het gebruik of de interpretatie van de informatie in deze studie. Deze studie heeft niet de bedoeling advies te verstrekken.

DATUM VAN PUBLICATIE: MEI 2012