

RUSSISCH RECHT: zaken doen in Rusland



BELGIAN ECONOMIC MISSION
3-8 April 2011



agentschap voor
buitenlandse handel

| | |
|---|-----------|
| Russisch recht: zakendoen in Rusland | 5 |
| A. Juridisch kader | 7 |
| 1. Internationale koopovereenkomsten | 11 |
| Zin van een contract | 11 |
| Recht en contracten | 13 |
| Modelcontracten..... | 13 |
| Weens koopverdrag | 15 |
| Intern recht..... | 16 |
| Eigendom..... | 19 |
| Verjaring | 20 |
| 2. Russische tussenpersonen | 23 |
| Concessie van alleenverkoop | 23 |
| Agentuurcontract..... | 24 |
| 3. Internationaal privaatrecht | 29 |
| Procederen in Rusland | 29 |
| Geschillenbeslechting en exequatur | 30 |
| 4. Intellectuele eigendomsrechten | 37 |
| Copyright/auteursrecht | 37 |
| Patent/octrooi | 38 |
| Handelsmerk | 40 |
| B. Ondernemen in Rusland..... | 43 |
| 1. Investeringsregime | 43 |
| 2. Ondernemingsvormen..... | 47 |
| Vertegenwoordigings- en bijkantoor | 47 |
| Dochtervennootschap..... | 48 |
| 3. Vennootschapsvormen | 51 |
| OOO | 51 |
| OAO en ZAO..... | 51 |

Opmerking vooraf:

In besprekingen van het Russisch recht wordt vaak gewerkt op basis van Engelse vertalingen van Russische wetteksten. Hierbij worden termen die specifiek zijn voor het Russische recht omgezet in min of meer overeenstemmende termen uit het *common law* recht. Deze begrippen stemmen op hun beurt dan weer niet overeen met de termen die in het Belgische continentale recht worden gebruikt. Dit kan leiden tot verwarring omtrent de juiste betekenis en draagwijdte van de Russische rechtsfiguren. In deze bijdrage is getracht zoveel mogelijk bij het originele Russische recht te blijven.



Russisch recht: zakendoen in Rusland

Juridisch kader



A. Juridisch kader

De "Russische Federatie" (*Rossijskaja Federacija*) en "Rusland" (*Rossija*) zijn twee gelijkwaardige staatsbenamingen en worden dus door elkaar gebruikt. Het land is volgens de grondwet een democratische, federale staat met een republikeinse regeringsvorm.

Rusland is een federale staat met een lappendeken aan gebieden met bijzondere bevoegdheden en vaak ook eigen wetgevende organen. Rusland bestaat namelijk uit autonome republieken, oblasten, krajs, autonome districten en Moskou en Sint-Petersburg kregen als belangrijkste Russische steden het aparte statuut van federale steden. Om uit te maken welke wetgeving voorrang geniet is een duidelijke hiërarchie opgesteld: de Russische Grondwet is de hoogste rechtsbron, gevolgd door federale constitutionele wetgeving, en federale wetgeving. Gecodificeerde wetgeving gaat voor op gewone wetten. Gewone wetgeving moet tot slot met de gecodificeerde wetgeving in overeenstemming zijn.

In Rusland gaat wetgeving, zoals de *civil law*-traditie het voorschrijft, voor op gerechtelijke uitspraken. Precedenten hebben wel een grote waarde als zij afkomstig zijn van het Grondwettelijk Hof en het Europees Hof voor de Rechten van de Mens.

Belangrijk is nog dat internationale verdragen voorgaan op nationale wetgeving. Alle verdragen waar de USSR een lidstaat van was, zijn op de Russische Federatie overgegaan. Enkele verdragen, belangrijk voor internationale commerciële overeenkomsten, worden verder besproken (o.a. het Weens Koopverdrag, het Verdrag van New York). Belangrijk is dat de Russische Federatie nog niet toegetreden is tot de Wereldhandelsorganisatie. De procedure werd in 1993 opgestart, maar is door verschillende omstandigheden nog niet afgerond. De *'Convention on the Settlement of Investment Disputes'* (ICSID) werd in 1992 door de Doema ondertekend, maar nooit geratificeerd.

Zakendoen in Rusland wordt, naast door internationale verdragen waar-toe Rusland, al dan niet als gevolg van de opvolging van de USSR, is toegetreden, voor een groot deel beheerst door het Russische Burgerlijk Wetboek. Het Burgerlijk Wetboek bestaat uit vier delen. Deel I is in 1995 in werking getreden en bevat enkele algemene principes en concepten uit het burgerlijk recht, eigendom en bezit, en algemene bepalingen betreffende overeenkomsten. Deel II is in 1996 in werking getreden en bevat de bepalingen van bijzondere overeenkomsten en de regels rond onrechtmatige daad. Deel III trad in werking in 2002. Het behandelt in

een eerste afdeling de successierechten en in een tweede afdeling het Internationaal privaatrecht. Deel IV tot slot is in 2008 in werking getreden en behandelt de intellectuele eigendomsrechten.

Enkele interessante links:

www.constitution.ru (Grondwet van de Russische Federatie) - RUS/
ENG/FR/DU

www.constitution.garant.ru (Grondwet van de Russische Federatie) -
RUS

www.kremlin.ru (President) - RUS/ENG

www.duma.gov.ru (Staatsdoema) - RUS

www.government.ru (Regering) – RUS/ENG

www.rg.ru ("Rossijskaja gazeta") – RUS

www.russian-civil-code.com (Russisch Burgerlijk Wetboek –
Delen I, II, III (bijgehouden tot 2003) – ENG



1. Internationale koopovereenkomsten

Zin van een contract

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.

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 vastgereden, 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 (Russische) 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 kredietvraag 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 loyaler uit te voeren;
- contracten bevatten richtlijnen en informatie voor collega's die niet bij de onderhandelingen betrokken waren (zo bv. zijn leveringstermijn, technische specificaties, verpakking enz. essentieel voor de productiemensen, de betalingscondities voor de financiële, 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 Russische 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.

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 (meestal) 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 uitdrukkelijk in een overeenkomst 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. Hoed u dus voor een struisvogelpolitiek.

De rangorde van toepasselijkheid is dus:

1. de bepalingen van de koopovereenkomst;
2. de bepalingen van de als onderdeel van de overeenkomst aanvaarde 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.

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 leverancier (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 'Russische modelcontracten' te vragen aangezien de situatie van een internationale transactie met Rusland geheel verschilt van de problematiek van een binnenlandse transactie in Rusland.

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 dus 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 m.b.t. het voorwerp van haar 'model' aangaat.

Op die manier kan de onderneming

A. 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
- één investering in degelijk juridisch advies kan dan over een hele reeks contracten worden afgeschreven

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

Het is daarom beter dan voor ieder land afzonderlijk een 'nationaal' model te hanteren, gebruik te maken – in relaties met zelfstandige partners – van één enkel 'internationaal' model dat zij eventueel laat vertalen.

Weens koopverdrag

Sinds 1 september 1991 is de Russische Federatie toegetreden tot de *United Nations Convention on Contracts for the International Sales of Goods (CISG; Weens koopverdrag)*. Ook België heeft dit verdrag geratificeerd (van toepassing sinds 1 november 1997).

Het CISG is van toepassing bij 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 bedongen werden, vallen niet onder de toepassing van het verdrag.

Het concrete gevolg hiervan is dat het Russische recht aangaande de internationale koop van roerende goederen in essentie dezelfde regels volgt als die welke in België van toepassing zijn. Het CISG heeft als supranationaal recht namelijk principieel voorrang op de nationale regels van de ratificerende landen. Aangezien het CISG voorrang heeft op het nationale recht, betekent dit dat deze bepalingen ook van toepassing zijn wanneer in het koopcontract een rechtskeuze gemaakt wordt voor één van beide landssystemen (België of Rusland), aangezien het CISG deel uitmaakt van het nationale recht van zowel België als Rusland. Enkel wanneer geen bruikbare bepaling in het CISG is voorzien, en wanneer er geen sprake is van internationale handelsgebruiken of wanneer het CISG uitdrukkelijk in de overeenkomst is uitgesloten (art. 6 CISG), wordt het nationale recht toegepast.

Rusland heeft ten aanzien van het CISG een voorbehoud gemaakt met betrekking tot de vormvereisten zoals voorzien in de artt. 12 en 96 CISG. Om deze reden moeten alle internationale koopovereenkomsten, aanbod en aanvaarding of andere wilsverklaringen in een geschrift worden opgesteld, waar de vormvereisten in het CISG oorspronkelijk vrij waren.

Op de website van PACE University (<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/cisgintro.html>) wordt verdere informatie online ter beschikking gesteld over de toepassing van het CISG. Informatie specifiek voor Rusland kan gevonden worden op volgende site: <http://www.cisg.ru/content/> (enkel Russisch).

Intern recht

Het interne Russische verbintenissenrecht wordt zoals eerder vermeld voornamelijk bepaald door het federale burgerlijk wetboek. De algemene bepalingen in verband met overeenkomsten zijn opgenomen in Deel I. Bijzondere overeenkomsten worden uitgebreid besproken in Deel II.

Om een bindende overeenkomst te kunnen sluiten moeten alle partijen overeenstemming vinden over alle essentiële elementen van de overeenkomst en dit in de wettelijk voorgeschreven vorm. De overeenkomst komt tot stand wanneer een aanbod aanvaard wordt. Gedeeltelijke aanvaarding wordt gezien als een tegenbod. Mogelijke bijkomende voorwaarden: betaling van een voorschot, akkoord van de kredietverzekeraar, overhandiging van een goed, registratie enz.

Burgerlijk of commercieel

In het Russische recht wordt geen onderscheid gemaakt tussen burgerlijke en commerciële contracten. Alle algemene bepalingen zijn opgenomen in het Burgerlijk Wetboek. Een Russische tegenhanger van het Wetboek van Koophandel bestaat niet. Toch moeten commerciële contracten voldoen aan bepaalde bijzondere vereisten. Twee vereisten moeten hierbij in het bijzonder vermeld worden. Ten eerste gelden er hogere aansprakelijkheidsstandaarden voor ondernemers. Behalve wanneer overmacht aangetoond kan worden, is de ondernemer steeds aansprakelijk wanneer hij niet aan zijn contractuele verplichtingen kan voldoen (art. 401 BW). Ten tweede moeten alle contracten schriftelijk worden aangegaan. Wanneer geen geschrift wordt opgesteld, zal de overeenkomst nietig zijn. Men spreekt over commerciële overeenkomsten wanneer minstens één contractspartij een ondernemingsactiviteit verricht. In bepaalde contracten dienen alle partijen deze hoedanigheid te bezitten: bvb. bij financiële leasing of *franchising*.

Geldigheid van de overeenkomst

Een overeenkomst is ongeldig wanneer het een illegale oorzaak heeft, wanneer een partij niet over de vereiste bekwaamheid beschikt of handelingsonbekwaam is, wanneer het voorwerp van het contract in strijd is met de openbare orde en goede zeden, of wanneer contractuele bepalingen ingaan tegen dwingende wettelijke bepalingen.

In principe kan een overeenkomst zowel mondeling als schriftelijk gesloten worden. Maar hierop bestaan uitzonderingen. Wanneer één van de partijen een rechtspersoon is, wanneer de waarde van het contract hoger ligt dan de waarde van tien minimum maandlonen (nu vastgelegd op 30 EUR), of wanneer wettelijk bepaald, moet een overeenkomst schriftelijk opgesteld worden. Bij buitenlandse handelscontracten of bij contracten aangaande onroerend goed is een niet-geschreven overeenkomst altijd nietig (artt. 161-162BW).

Uit het Burgerlijk Wetboek kan afgeleid worden dat verschillende technieken gebruikt kunnen worden om een geschrift te hebben zolang maar vast staat dat aan de voorwaarde van 'authenticiteit' is voldaan. Dit kan via een digitale handtekening, een wachtwoord, een pincode, of via een ontvangstbevestiging. Dit moet de elektronische handel vergemakkelijken, ook in de internationale handel.

Elektronische handtekeningen zijn in principe enkel geldig als partijen op voorhand schriftelijk, en dus op papier, zijn overeengekomen dat de gekozen techniek geldt als teken van aanvaarding ('bewijsovereenkomst'). Om de digitale communicatie te bevorderen werd de Federal Law of 10 January 2002 no. 1-FZ "On electronic signature" aangenomen, welke een elektronische handtekening gelijkstelt aan een schriftelijke overeenkomst. Een elektronische digitale handtekening is voldoende zonder voorafgaande schriftelijke goedkeuring, maar enkel in situaties waar de gekozen techniek om een overeenkomst op te stellen door een derde partij, een certificeringsinstantie, is goedgekeurd. Deze moet bovendien de nodige erkenningen en vergunningen van de overheid kunnen voorleggen.

Er zijn geen specifieke voorschriften aangaande de taal van de overeenkomst. Wel is voor de administratieve verwerking van bepaalde documenten een Russische vertaling vereist. Contracten met Russische handelspartners worden dan ook vaak in twee talen opgesteld (Engels/Russisch, Duits/Russisch, ...). Aangezien twee teksten aanleiding kunnen geven tot uiteenlopende interpretaties en geschillen aangaande de rechtsgeldigheid van beide versies, is het aangewezen overeen te komen dat de versie in de taal die de Belgische ondernemer beheerst, de doorslag moet geven.

Uitvoering

Contractuele verplichtingen moeten volgens de contractuele bepalingen, wetgeving en handelsgebruiken uitgevoerd worden. In principe is enkel de volledige uitvoering voldoende om geen verdere contractverplichtingen te hebben. Gedeeltelijke uitvoering zal slechts in uitzonderlijke gevallen volstaan. De overeenkomst moet uitgevoerd worden door de partij die het contract is aangegaan of door een derde door hem aangestelde partij, behalve wanneer het een persoonlijke overeenkomst betreft waarbij de identiteit van de uitvoerder een essentieel deel uitmaakt van de overeenkomst ("*intuitu personae*").

De uitvoering moet plaatsvinden op de datum die in de overeenkomst opgenomen is, of binnen de overeengekomen termijn. Indien deze termijn niet specifiek bepaald is, dan moet een redelijke termijn in acht genomen worden.

De plaats van uitvoering kan door de partijen overeengekomen worden. Is dit niet gebeurd, dan zijn volgende regels van toepassing: een overeenkomst aangaande onroerend goed, moet op de plaats van dit onroerend goed uitgevoerd worden; een overeenkomst aangaande de overdracht van goederen met de verplichting tot levering, moet plaatsvinden op de plaats waar de goederen worden overgedragen naar de eerste transporteur die moet leveren aan de crediteur; wanneer een handelaar goederen moet overhandigen, gebeurt dit op de plaats waar de goederen vervaardigd worden, opgeslagen, of een andere plaats bekend bij de contracterende partij; wanneer gelden moeten betaald worden, gebeurt dit op de hoofdvestiging van de rechtspersoon of de plaats van de residentie van de handelaar; enig ander contract moet uitgevoerd worden in de hoofdvestiging of plaats van residentie van de debiteur.

Rechtsmiddelen tegen niet-uitvoering

Bij schade is een volledige vergoeding van de schade vereist. Dit houdt zowel de rechtstreeks opgelopen schade, als de gevolgschade en gederfde winst in (art. 393 BW). Er is sprake van aansprakelijkheid indien de rechter oordeelt dat er een inbreuk is gedaan op het contract, dat een contracterende partij hierdoor nadelen ondervonden heeft en dat dit komt door de fout van een andere partij. Ondernemers kunnen zich slechts bevrijden door aan te tonen dat overmacht aan de basis ligt van de gedeeltelijke of volledige niet-uitvoering van het contract.

Indien schadevergoeding toegekend wordt omwille van de slechte uitvoering van het contract, dient de overeenkomst nog steeds uitgevoerd te worden. Indien een schadevergoeding betaald is voor de niet-uitvoering van een contract, is de uitvoering niet langer vereist. Bij de niet-uitvoering

kan een contractpartij een derde werken later uitvoeren of goederen laten leveren, en de bijkomende kosten van de partij die in gebreke is gebleven, terugvorderen.

Het is geoorloofd om in de overeenkomst af te spreken dat bovenop de schadevergoeding een boete betaald moet worden. Een dergelijk boetebeding is in tegenstelling tot de meeste landen niet verboden in Rusland. Opgemerkt moet worden dat de rechtbanken streng toezicht houden op deze bedingen. De rechtbanken kunnen het bedrag, voorzien door het boetebeding, verminderen indien dit bedrag onredelijk lijkt. Van deze mogelijkheid wordt vaak gebruik gemaakt, waardoor de uiteindelijk verschuldigde bedragen relatief laag blijven. Het boetebeding kan een vast bedrag voorzien of een percentage van de waarde van de overeenkomst. Ook kan het contract in een interestvoet voorzien of de interesten automatisch laten lopen wanneer de overeenkomst niet binnen een bepaalde termijn is uitgevoerd. De wettelijke interestvoet is de interestvoet van de centrale bank van de Russische Federatie. Deze verschilt afhankelijk van de valuta die in de overeenkomst wordt gehanteerd.

De eenzijdige verbreking of wijziging van een contract is niet mogelijk tenzij een belangrijke inbreuk wordt vastgesteld. Indien het een overeenkomst betreft aangaande de overdracht van roerende goederen, kan een partij het goed bij zich houden tot de tegenpartij zijn verplichtingen voldoet. In het geval van een overeenkomst tussen handelaars, is het toegelaten een goed in te houden om de verplichtingen van een ander contract te laten nakomen. Van dit retentierecht wordt in Rusland veelvuldig gebruik gemaakt. Het maakt er deel uit van het gewoonrecht. Een gerechtelijke tussenkomst is niet vereist. Van deze algemene regels kan contractueel afgeweken worden (art. 359 BW).

Eigendom

Het CISG regelt de belangrijkste aspecten van de internationale koop (ontstaan van de overeenkomst, risico-overgang, conformiteit, levering, sancties, ...), doch niet de eigendomsoverdracht. Die materie wordt nog steeds door het onderliggende nationale recht geregeld, behoudens contractuele afwijkingen.

Volgens Russisch recht vindt de eigendomsoverdracht plaats wanneer het lichamelijk goed fysiek in het bezit komt van de persoon die in het contract overeengekomen is. Indien deze reeds in het bezit was van het goed voor de sluiting van het contract, wordt de overdracht beschouwd plaats te hebben op het moment van de contractssluiting.

De overdracht van de *bill of lading* (B/L) of een ander document ten titel van het goed, wordt aan de eigenlijke overdracht gelijkgesteld (art. 224 BW).

Artikel 223 BW erkent de mogelijkheid om de eigendomsoverdracht bij een verkoop van roerende goederen uit te stellen tot een latere datum, bijvoorbeeld bij volledige betaling of na registratie. Dit eigendomsvoorbehoud moet wel uitdrukkelijk in de overeenkomst opgenomen worden. Indien dit niet in de overeenkomst vermeld is, geldt de gewone regeling van eigendomsoverdracht: de wilsovereenstemming en inbezitstelling.

Verjaring

De verjaring van vorderingen wordt niet door de CISG geregeld. Daarom trad in 1974 de *Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods* in werking. Dit verdrag heeft hetzelfde toepassingsgebied als de CISG, d.w.z. koopovereenkomsten voor roerende goederen tussen twee commerciële partijen die gevestigd zijn in lidstaten bij de conventie. België ratificeerde dit verdrag pas in 2008 en op 1 maart 2009 trad het in werking. Aangezien ook de Russische Federatie al tot dit verdrag was toegetreden, wordt sinds deze datum de verjaringstermijn door dit verdrag bepaald wanneer het gaat om vorderingen uit overeenkomsten gesloten tussen partijen gevestigd in Rusland en België.

Het verdrag voorziet een vierjarige verjaringstermijn. Deze begint te lopen vanaf het tijdstip waarop de vordering kan worden ingesteld. Een absolute termijn van tien jaar dient in acht genomen te worden indien voormelde termijn onderbroken, gestuit of geschorst zou worden. De termijn houdt op te lopen wanneer een gerechtelijke of arbitrale procedure ingesteld wordt.

De algemene verjaringstermijn in Rusland bedraagt drie jaar. De gerechtelijke procedure moet dus binnen deze termijn worden opgestart. De verjaringstermijn kan door alle partijen ingeroepen worden. Verjaring maakt deel uit van het dwingend recht. Dit betekent dat een zaak nog steeds voor een rechter kan gebracht worden na het verstrijken van deze termijn, maar dat wanneer de tegenpartij de verjaring inroept, en alle voorwaarden voor verjaring aanwezig zijn, dit voldoende zal zijn om de vordering af te wijzen.

Echter, de schuldenaar die vrijwillig de overeenkomst nakomt nadat de verjaring is ingetreden, kan deze verjaring niet inroepen ('natuurlijke verbintenis'). Een schuldenaar verplichten zijn overeenkomst na te komen nadat verjaring is ingetreden, is dan weer niet mogelijk.

De termijn van verjaring en de regels over hoe verjaring berekend wordt, zijn van dwingend recht. Partijen kunnen hier contractueel niet van afwijken indien zij gekozen hebben het Russische recht van toepassing te verklaren op de overeenkomst (art. 198 BW).



2. Russische tussenpersonen

Concessie van alleenverkoop

Gezien de enorme uitgestrektheid van Rusland, zijn veel exporteurs genoodzaakt om zich te focussen op bepaalde regio's binnen Rusland. Het belangrijkste zijn vanzelfsprekend Moskou en Sint-Petersburg waar vele buitenlandse ondernemingen vertegenwoordigd zijn. Om de goederen of diensten op de Russische markt aan te bieden, zal een Belgisch bedrijf zijn aanwezigheid in Rusland moeten verzekeren. Dit kan via het oprichten van een dochteronderneming, een bijkantoor of een vertegenwoordigingskantoor (zie verder **Ondernemingsvormen**).

Een andere mogelijkheid is werken met een Russische verdeler die ervaring heeft met de verdeling van goederen en diensten en al een Russisch netwerk heeft uitgebouwd (concessie van alleenverkoop). Deze distributeur zal verantwoordelijk zijn voor de inkleding van de goederen in Rusland, voor de regeling van het transport (minstens in Rusland), voor de vertaling van de verpakking en handleiding, indien nodig, van de goederen, en de registratie van de goederen (certificatieprocedure, merkregistratie, ...). In ruil voor deze investering zal de verdeler vaak een – eventueel geografisch afgelijnde – exclusiviteit vragen.

Het Russische recht kent geen bijzondere bepalingen aangaande het distributiecontract. De partijen kunnen daarom vrij hun onderlinge rechten en verplichtingen afspreken. Dit betekent dat de contractuele bepalingen in de overeenkomst van het grootste belang zijn. Zo zal duidelijk vermeld moeten worden voor welke zaken de verdeelrechten verleend worden, hoe de overeenkomst opgezegd kan worden (bvb. welke termijn, bijzondere gronden, wanneer is er sprake van een zware fout), het rayon, de minimumomzet, het concurrentiebeding, enz. Ook de hoogte van de schadevergoeding kan best afgesproken worden in geval van onregelmatige opzegging of contractbreuk. Dit kan het bedrag zijn dat enkel de opgelopen schade dekt, of een bijkomende vergoeding. Deze vergoeding kan forfaitair zijn, of afhankelijk van de waarde van de overeenkomst.

Verder moet bijzondere aandacht worden besteed aan de vergunnings- en registratieproblematiek en aan de geldende technische voorschriften, aan de logistieke problemen (transport, verzekering, douane, documenten, oorsprong, ...), het gebruik van internet in de prospectie, aan de wijze waarop bestellingen worden doorgegeven (fax, mail, ...) en aan de contractvoorwaarden (betaling, aansprakelijkheid, ...) en aan de problematiek van de confidentialiteit en de bescherming van intellectuele eigendomsrechten. Iedere importeur is op termijn immers een potentiële concurrent.

Het contract zal normaal gezien zowel in het Russisch als in een voor de Belgische ondernemer begrijpelijke taal moeten opgesteld worden (meestal Engels of Duits). Verder moet afgesproken worden welke versie, de Russische of de andere gekozen taal, voorrang moet krijgen bij de interpretatie van de bepalingen.

Tot slot moet ook duidelijk vermeld worden welk recht op het contract van toepassing is. Inzake 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 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 een alleenverkoopovereenkomst met uitwerking buiten België die contractueel aan Belgische recht onderworpen is. Alleen als het contract deze wet uitdrukkelijk van toepassing verklaart, kan de voor onbepaalde duur aangestelde alleenverkoper de bescherming van deze wet invoeren.

Cassatie oordeelt m.a.w. dat wanneer een verkoopconcessie uitsluitend buiten het Belgisch grondgebied uitwerking heeft – *in casu* Rusland – de dwingende bepalingen van de alleenverkoopwet ingeval van beëindiging van die concessie enkel toepasselijk zijn wanneer de overeenkomst tussen concessiehouder en concessiegever uitdrukkelijk die wet toepasselijk stelt op de overeenkomst tussen de partijen (cf. www.juridat.be/juris/jucn.htm en RW nr. 10, 04/11/2006).

Agentuurcontract

Indien een verkoopconcessie niet gewenst is, kan de exporteur ook beroep doen op handelsagenten. De algemene bepalingen van vertegenwoordiging/lastgeving worden beschreven in hoofdstuk 10 van deel I van het BW (artt. 182-189). In art. 184 wordt een definitie gegeven van handelsagentuur. Deze definitie komt sterk overeen met de Belgische invulling van het begrip: een handelsagent is een natuurlijke persoon of een rechtspersoon die op duurzame en zelfstandige wijze ondernemers in hun naam vertegenwoordigt bij het afsluiten van contracten binnen het domein van hun beroepsactiviteiten. Een handelsagent kan enkel daden stellen binnen diens vertegenwoordigingsbevoegdheid. Handelt de agent buiten deze bevoegdheid om zonder voorafgaande toestemming, dan wordt de agent partij bij de overeenkomst alsof hij deze in eigen naam sloot (afwijkende regeling bij makelaardij).

Rusland kende traditioneel een verbod op het gelijktijdig vertegenwoordigen van verschillende partijen. Dit verbod geldt echter niet meer voor de handelsagent. Gelijktijdige vertegenwoordiging van verschillende partijen is nu toegelaten, maar een akkoord van alle betrokken partijen is vereist (art. 182, §2BW).

De overeenkomst moet schriftelijk opgemaakt worden en alle bevoegdheden van de vertegenwoordiger oplijsten. Indien zulke regelingen ontbreken moet apart een schriftelijke volmacht verleend worden die voldoet aan alle voorwaarden van art. 185BW. De geldigheidsduur van zulk een volmacht mag de termijn van drie jaar niet overschrijden. Wordt geen termijn bepaald dan loopt de termijn van één jaar vanaf de toekenningsdatum van de volmacht. Indien de overeenkomst geen datum van toekenning bevat, is deze volmacht nietig.

Overeenkomstig art. 184, §2BW kan de handelsvertegenwoordiger naast de overeengekomen provisie een vergoeding vragen voor de kosten. Is er geen overeenkomst aangaande de vergoedingen, dan kan de vertegenwoordiger zoals bepaald volgens de regeling van art. 424, §3BW in de algemene bepalingen voor contractbeëindiging de vergoeding toepassen die in vergelijkbare gevallen voor gelijke dienstverlening gebruikelijk is.

Gedurende de duur van de overeenkomst en na de beëindiging ervan is de handelsvertegenwoordiger tot confidentialiteit en geheimhouding verplicht (art. 184, §3BW).

De agent die handelt in naam en voor rekening van de principaal is niet verantwoordelijk voor de uitvoering van contracten door derden, tenzij de agent onvoorzichtig was bij de keuze van een derde partij. Een agent die handelt in eigen naam is wel aansprakelijk ten opzichte van de derde aangestelde partij.

Bij gebrek aan bijzondere wettelijke bepalingen met betrekking tot de rechten en plichten van de contractspartijen bestaan er vele mogelijkheden om zelf het verdrag vorm te geven. In het bijzonder zijn de delcredereprovisie, de aanspraak op compensatie en een concurrentiebeding zaken die bijkomend in de overeenkomsten opgenomen kunnen worden. De vermelding van het tijdstip wanneer de commissie betaalbaar is, wordt vaak over het hoofd gezien.

Aanvullend kunnen de voorschriften in verband met lastgeving uit Boek II aangewend worden ("agency", "commercial representation"; artt. 971-979). Zo wordt er voor de beëindiging van het contract bij gebrek aan een specifieke regeling teruggегреpen naar deze artikelen. Bijvoorbeeld zal een opzeggingstermijn van tenminste 30 dagen moeten worden nageleefd als geen termijn is bedongen in de overeenkomst. Een opzeggingsgrond

is niet nodig. De wettelijke opzeggingstermijn contractueel uitsluiten, is nietig (art. 977,§2). Een eenzijdige opzegging van deze overeenkomst zal aanleiding kunnen geven tot een recht op schadevergoeding (art. 978BW).

Een ander soort overeenkomst is de commissieovereenkomst ("commission agency"; artt. 990-1004). Een commissionair is een tussenpersoon die in eigen naam, maar op instructie van en tegen betaling door de principaal, handelt. Bij elke instructie die de commissionair uitvoert, zullen twee facturen bestaan: één van de exporteur naar de commissi-onair en één van de commissionair naar de klant. Het risico blijft echter bij de principaal.

Bijzonderheden bij deze overeenkomst zijn onder meer: de mogelijkheid die de principaal heeft om het inschakelen van andere commissionairs contractueel uit te sluiten (art. 990,§2), het recht dat de commissionair heeft om af te wijken van zijn opdracht zonder de normaal verplichte voorafgaandelijke toestemming (art. 995,§§1-2), het retentierecht dat de commissi-onair kan uitoefenen op de goederen die de principaal in zijn bezit heeft gesteld, als zekerheid voor de betaling van zijn vorderingen op de principaal (art. 996,§2).

Een derde soort vertegenwoordiger komt overeen met makelaardij ("agency service"; artt. 1005-1011). Het is een soort mengvorm van de lastgeving en de commissieovereenkomst. Bijzonderheden zijn dat het principe van continuïteit niet is weerhouden en dat de agent in eigen naam kan optreden. De mogelijkheid voor de agent om andere soortgelijke contracten te sluiten kan contractueel ingeperkt worden. Ook het actieterrein kan worden ingeperkt, maar wanneer een specifieke groep personen echter wordt uitgesloten, zal deze bepaling nietig zijn (art. 1007). De eenzijdige beëindiging van de relatie is niet mogelijk (art. 1010). Verder zijn afhankelijk van het feit of deze agent optreedt in naam van de principaal of in eigen naam, de bepalingen onder lastgeving respectievelijk commissie aanvullend van toepassing (art. 1011).

Een laatste bijzondere overeenkomst is de franchise-overeenkomst (artt. 1027-1040). Belgische ondernemingen die hun goederen en diensten naar Rusland willen uitbreiden, maar niet wensen een bijkantoor of dochtervennootschap op te richten, kunnen voor deze optie kiezen. Door een franchise-overeenkomst te sluiten met ondernemingen gevestigd in Rusland, worden aan deze ondernemingen tegen betaling bepaalde rechten inzake marketing en verkoopsorganisatie overgedragen. Wil een franchise-overeenkomst geldig zijn, moet deze schriftelijk opgesteld en geregistreerd worden. Indien deze vormvereisten niet worden nageleefd, heeft dit de nietigheid van de overeenkomst tot gevolg.

Opgemerkt moet worden dat volgens de Russische BTW-wetgeving alle goederen, werken en diensten die op het grondgebied van de Russische Federatie geleverd worden, aan Russische BTW onderworpen zijn (art. 146 Tax Code No. 146-FZ). De commissiefactuur is hieraan dus onderworpen. Aangezien Rusland geen procedure voor de teruggave van BTW aan buitenlandse BTW-plichtigen kent, is dit een extra kost die in rekening gebracht moet worden.

Belgische exporteurs houden er vaak aan om op alle contracten die zij met hun buitenlandse partners afsluiten Belgisch recht van toepassing te verklaren. Door voor de toepassing van Belgisch recht te kiezen kunnen exporteurs namelijk eenheid brengen in de juridische organisatie van hun internationaal distributienetwerk, maar de vraag rijst of de Russische agent op die manier geen bescherming wordt gegeven die hij onder toepassing van zijn eigen wetgeving niet zou kunnen genieten. De Belgische agentuurwet 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 handelsagent met hoofdvestiging in België' en naar analogie met de Cassatierechtspraak inzake de concessie van alleenverkoop, kan men argumenteren dat de bijzondere bepalingen van de agentuurwet (bvb. inzake indirecte commissie, opzegging, klantenvergoeding, de termijn voor ontslag wegens dringende redenen ...) NIET van toepassing zijn voor agenten die, onder toepassing van het Belgische recht, hun zetel in het buitenland hebben en niet in de Europese Unie actief zijn.

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



3. Internationaal privaatrecht

Procederen in Rusland

De Wereldbank verzamelt op zijn website www.doingbusiness.org voor alle landen ter wereld de wijze waarop contracten gerechtelijk kunnen worden afgedwongen.

Onder de pagina “Enforcing contracts” (www.doingbusiness.org/data/exploretopics/enforcing-contracts) wordt voor ieder land een overzicht gegeven van de tijd, de kostprijs en de procedurestappen tussen de inleiding van de procedure en de tenuitvoerlegging. Wat deze informatie nog interessanter maakt, is dat telkens ook de contactgegevens van de advocatenkantoren worden meegedeeld die deze informatie hebben verzameld.

RUSLAND – gerechtelijke procedures (2010) (gegevens Rechtbank van Koophandel Moskou)

| | |
|------------------------------------|------|
| Aantal procedures | 37 |
| Duur (aantal dagen) | 281 |
| Dagvaarding en voorbereiding | 57 |
| Debatten en vonnis | 144 |
| Tenuitvoerlegging | 80 |
| Kost (% van de vordering) | 13.4 |
| Honorarium advocaat | 10.0 |
| Gerechtskost | 3.4 |
| Uitvoeringskost | 0.0 |

BELGIE – gerechtelijke procedures (2010) (gegevens Rechtbank van Koophandel Brussel)

| | |
|------------------------------------|------|
| Aantal procedures | 26 |
| Duur (aantal dagen) | 505 |
| Dagvaarding en voorbereiding | 15 |
| Debatten en vonnis | 400 |
| Tenuitvoerlegging | 90 |
| Kost (% van de vordering) | 16.6 |
| Honorarium advocaat | 9.7 |
| Gerechtskost | 5.5 |
| Uitvoeringskost | 1.4 |

Uit de gegevens van de Wereldbank blijkt dat de uitvoering van gerechtelijke procedures in Rusland in de rangschikking de achttiende plaats inneemt (ter vergelijking, België bekleedt de 21ste plaats). Geschillen voor de Russische rechtbank van Koophandel worden doorgaans snel ingeschreven en ook de uitspraak in eerste aanleg valt doorgaans tamelijk snel. De rechtbank moet namelijk binnen de drie maanden na de indiening van het verzoekschrift de zaak behandelen. Hierin ligt het grote verschil met de Belgische procedure. Bovendien wordt de kwaliteit van de uitspraak doorgaans als eerder bevredigend ingeschat en zijn Russische uitspraken in België uitvoerbaar. De uitvoerbaarheid in Rusland kan wel een probleem zijn. Vele Russische bedrijven verdwijnen gewoon wanneer een rechtszaak dreigt. Anderen zullen dan weer niet solvabel zijn omdat rekeningen of goederen niet teruggevonden kunnen worden.

Geschillenbeslechting en exequatur

Hoewel clausules aangaande rechtskeuze en geschillenregeling doorgaans achteraan in de overeenkomst komen en de onderhandelingen 'afsluiten', vormen zij het werkelijke sluitstuk, de basis, 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 geen antwoord biedt op de vraag naar de afdwingbaarheid. 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 er 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 Russisch 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 afspreekt, 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, weze het voor de geschillenregeling, weze het voor het toepasselijke recht, niettemin steeds een keuze inhoudt... maar dan voor de wettelijke regeling.

Verdragen

Aangezien België en Rusland beiden partij zijn bij 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 Rusland hebben geen verdragrechtelijke regeling over de rechtskeuze in internationale overeenkomsten.

Ook de wederzijdse erkenning van rechterlijke uitspraken wordt niet geregeld door een verdrag waar beide partijen tot toetreden zijn.

Rechtskeuze in het Russische IPR

Het Russische recht kent de vrije rechtskeuze. Partijen mogen in internationale overeenkomsten vrij het toepasselijke recht kiezen om hun rechten en plichten te regelen. Deze rechtskeuze wordt nageleefd door zowel de binnenlandse rechtbanken als door de internationale arbitragehoven. Bij gebrek aan rechtskeuze wordt, als een Russische rechtbank bevoegd is, teruggerepen naar de regels van het Russisch internationaal privaatrecht. Dit IPR is opgenomen in afdeling 2, boek III van het Burgerlijk Wetboek. Dit Russische recht voorziet dat het recht van toepassing is van de staat van de contractspartij welke de contractskarakteristieke prestatie levert (art. 1211).

Forumkeuze in het Russische IPR

Wanneer een overeenkomst gesloten wordt tussen een Belgisch bedrijf en een Russische partner kan niet enkel een clausule opgenomen worden met betrekking tot het toepasselijke recht. Ook is het aangewezen een forumkeuze in de overeenkomst op te nemen. Partijen kunnen in internationale commerciële overeenkomsten kiezen om hun handelsgeschillen voor te leggen aan een rechtbank naar keuze.

Wanneer de Russische rechter bevoegd verklaard wordt, zal het handelsgeschil voorgelegd worden aan een 'Arbitrazh' rechtbank. Dit is het Russische equivalent voor de Belgische rechtbank van Koophandel. Deze rechtbank heeft voorrang op de rechtbanken met algemene jurisdictie wanneer het gaat om geschillen tussen bedrijven en individuele ondernemers, of het beroep van dezen tegen overheden, en geschillen tussen bedrijven en hun aandeelhouders. De werking van de 'Arbitrazh' rechtbanken wordt geregeld door de federale wet van 28 april 1995 no. 1-FZ: *'on arbitrazh courts in the Russian Federation'*. Deze rechtbank is ook bevoegd wanneer buitenlandse bedrijven, organisaties met buitenlandse investeringen, en internationale organisaties tot de partijen behoren.

Wanneer de Belgische partij normaliter als verweerder zal moeten optreden, bijvoorbeeld in geval van een dispuut met een Russische distributeur die als eiser optreedt, kan beter de Belgische rechtbank aangeduid worden. Geen enkel Belgisch bedrijf wil in een Russische rechtbank tegenover een Russische eiser staan volgens Russische procedures. De Russische uitspraak zal namelijk via een eenvoudig verkrijgbaar exequatur in België uitvoerbaar zijn.

Exequatur in het Russische recht

De erkenning en tenuitvoerlegging van buitenlandse vonnissen wordt in het Russische procesrecht beheerst door internationale verdragen en federale wetten. Tussen België en Rusland bestaat geen bilaterale overeenkomst aangaande de erkenning en tenuitvoerlegging van vonnissen. Ook bestaat geen internationaal verdrag waar zowel België als Rusland tot toe getreden zijn. Russische rechters zijn in deze omstandigheden zeer terughoudend om buitenlandse vonnissen te erkennen.

Wanneer een buitenlands vonnis toch zonder bestaand verdrag erkend wordt, steunt de Russische rechter op het internationale principe van wederkerigheid (in het geval de rechtbanken van het land in kwestie ook Russische vonnissen erkennen). Een andere mogelijkheid is voortgekomen uit een uitspraak van de Rechtbank van Koophandel van Moskou (22 februari 2006). Hierin erkent de Russische rechter het vonnis van een Engelse rechtbank op grond van art. 6 EVRM (recht op een eerlijk proces) en op grond van het *Agreement on Partnership and co-operation between the Russian Federation and the European Communities* (1994).

Door deze terughoudendheid lijkt een overeenkomst tot aanwijzing van een Belgische rechter enkel zinvol wanneer de Russische zakenpartner over vermogen beschikt in België of in een ander land waar het Belgische vonnis uitvoerbaar is.

Arbitrage

Geschillen in internationale handelstransacties kunnen ook via arbitrage worden beslecht. Een scheidsrechterlijk of arbitragebeding is een afspraak waarbij de partijen in hun contract overeenkomen om eventuele toekomstige geschillen niet aan een gewone 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);
- meer ruimte voor pragmatisme en billijkheid;
- er is een wereldwijd verdrag tot erkenning van arbitrale uitspraken.

Toch is arbitrage geen zaligmakende oplossing:

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

Private arbitrage wint aan populariteit in Rusland. Partijen kunnen huidige of toekomstige geschillen onttrekken aan de jurisdictie van een rechtbank via een geschreven arbitrageclausule of via een geschreven overeenkomst. Deze vormvereiste staat op straffe van nietigheid. Indien een arbitrageclausule is opgenomen in een contract dat nietig blijkt te zijn, blijft de clausule op zichzelf wel bestaan. Een arbitrageclausule moet voor een rechtbank ingeroepen worden vooraleer de rechter uitspraak doet ten gronde.

De keuze voor arbitrage kan niet enkel contractueel vastgelegd worden in de basisovereenkomst, maar kan ook achteraf worden overeengekomen (na het ontstaan van het geschil). Dit laatste wordt *ad hoc* arbitrage genoemd.

Arbitragehoven hebben de bevoegdheid om over elk geschil tussen individuen en/of rechtspersonen uitspraak te doen in zowel burgerlijke als commerciële zaken. Hierop gelden volgens Russisch recht twee uitzonderingen: geschillen die betrekking hebben op faillissementen en geschillen tegen overheden.

De regelgeving met betrekking tot internationale commerciële arbitrage is vastgelegd in de *Federal Law of 7 July 1993 no. 5338-1 'on international commercial arbitration'*. Deze regelgeving is gebaseerd op de UNCITRAL modelwet en is van toepassing wanneer een arbitrageprocedure in Rusland plaatsvindt waarbij minstens één partij een buitenlands bedrijf is of een bedrijf met buitenlandse aandeelhouders. In beroep gaan tegen een arbitragebeslissing is mogelijk in slechts enkele specifiek voorgeschreven gevallen. Verder is Rusland ook lid van de *European Convention on International Commercial Arbitration* (1961) waar ook de meeste Europese lidstaten, waaronder België, lid van zijn.

Partijen kunnen kiezen voor geïnstitutionaliseerde arbitrage-instanties of zij kunnen zelf het volledige kader vaststellen waarbinnen de arbiters zullen optreden. De partijen kunnen een clausule 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 hun geschil in Rusland willen voorleggen, kunnen terecht bij de *International Commercial Arbitration Court at the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation* (ICAC) (www.tpprf-mkac.ru). Het ICAC bestaat sinds 1932 en is het bekendste arbitragehof van Rusland. Het hof beschikt over een lijst met ongeveer 170 namen van arbiters. De partijen mogen andere personen aanduiden, maar de voorzitter moet steeds van deze lijst afkomstig zijn. Een bijkomende verplichting is dat de arbitrage steeds in Moskou moet plaatsvinden.

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 een samenwerkingsovereenkomst met de Russische Kamer van Koophandel. Het centrum heeft ook in Rusland de naam betrouwbaar en onafhankelijk te zijn.

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

Wat de erkenning en tenuitvoerlegging van deze arbitragebeslissingen betreft, moet in de eerste plaats gekeken worden naar de bepalingen van de *New York Convention on the Enforcement of Foreign Arbitration Awards* (1958), aangezien zowel België als de Russische Federatie verdragsstaten zijn.

Opgemerkt moet worden dat de gedwongen tenuitvoerlegging van scheids-rechterlijke uitspraken enkel kan verkregen worden voor een burgerlijke rechtbank of 'arbitrazh' rechtbank.



4. Intellectuele eigendomsrechten

Rusland is toegetreden tot de belangrijkste internationale verdragen ter bescherming van de intellectuele eigendom: World Intellectual Property Organisation (WIPO), Paris Convention for the Protection of Industrial Property (1883), Madrid Agreement Concerning the International Registration of Marks (1891), Universal Copyright Convention (1952), Classificatieverdrag van Nice (1957), Classificatieverdrag van Locarno (1968), Patent Cooperation Treaty (1970), Berne Convention for the Protection of Literary and Artistic Works (1986), Merkenrechtenverdrag Genève (1994).

Sinds 2008 is bovendien het nieuwe deel IV van het BW in werking getreden. Hierin zijn alle bepalingen met betrekking tot intellectuele eigendom opgenomen. Een deel van de bestaande wetgeving is overgenomen en nieuwe wetgeving is toegevoegd zoals bvb. aangaande internetdomeinnamen en software rechten. Sancties bij misbruik zijn verstrengd. Ondernemingen die meerdere inbreuken plegen tegen intellectuele eigendomsrechten of grote fouten begaan kunnen in vereffening worden gesteld door een gerechtelijke beslissing (art. 1253 BW).

In Rusland worden volgende intellectuele eigendomsrechten beschermd: copyright/auteursrecht, patent/octrooi, handelsmerk, benaming van oorsprong, bedrijfs- en handelsnaam, handelsgeheim, know-how en domeinnaam. De eerste drie worden hieronder uitgebreid besproken.

Copyright/auteursrecht

Een copyright of auteursrecht is het recht dat verkregen wordt voor literaire, wetenschappelijke en artistieke werken die het resultaat zijn van een creatieve activiteit en die in een tastbare vorm bestaan (hoofdstuk 70 BW). Het auteursrecht ontstaat bij de creatie van het werk. Registratie is dus niet vereist. Ook naburige rechten worden beschermd. Hieronder worden verstaan: de rechten van uitvoerende kunstenaars, producenten van fonogrammen en films, en omroeporganisaties (hoofdstuk 71 BW).

Het recht valt uiteen in enerzijds persoonlijke, morele niet-economische rechten en anderzijds exclusief economische rechten. Tot de eerste categorie behoren de rechten eigen aan de auteur. Deze zijn niet overdraagbaar. Tot de tweede categorie behoren de overdraagbare rechten. Deze rechten bestaan vanaf het leven van de auteur en tot 70 jaar na diens overlijden. Nadien worden deze rechten deel van het publieke domein. Deze rechten kunnen overgedragen worden door een licentieovereenkomst. Deze overeenkomst moet schriftelijk gebeuren, op straffe van nietigheid. In het contract moeten de draagwijdte, het gebied, de periode en de ver-

going voor het gebruik van deze rechten duidelijk vermeld staan. Een uitzondering op de licentieverplichting is het maken van reproducties voor persoonlijk gebruik en het gebruik voor wetenschappelijke en educatieve doeleinden.

In Rusland worden volgende werken beschermd: werken die gepubliceerd werden in Rusland of er in tastbare vorm bestaan, werk van een Russische auteur, werk dat niet binnen één van de voorgaande categorieën valt, maar beschermd wordt door een internationaal verdrag waarbij Rusland partij is.

In het nieuwe Deel IV van het wetboek is ook de bescherming opgenomen van databanken en computerprogramma's. Deze werken worden respectievelijk behandeld volgens de regels van een literair werk of van compilaties. Optionele registratie van computerprogramma's en databanken is in tegenstelling tot andere auteursrechten wel mogelijk.

Registratie vindt plaats bij Rospatent:

Rospatent - Federal Service for Intellectual Property, Patents and Trademarks

Adres: bld. 30-1, Berezhkovskaya nab., Moscow, G-59, GSP-5, Russia, 123995

Tel.: (499)240-60-15, (499)240-61-38

Fax: (499) 243-33-37, (495) 234-30-58

E-mail: fips@rupto.ru

Web: http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content_en/en/

Een inbreuk op auteursrechten brengt strafrechtelijke, burgerrechtelijke en administratieve aansprakelijkheid met zich mee.

Patent/octrooi

Een octrooi of patent wordt uitgereikt in het kader van resultaten van intellectuele activiteiten in wetenschap of technologie. Men kan een octrooi aanvragen voor uitvindingen, gebruikersmodellen of tekeningen en modellen van nijverheid (hoofdstuk 72). Er kan geen octrooi aangevraagd worden voor volgende zaken: menselijke kloontechnieken, technieken ter wijziging van de genetische integriteit van menselijke embryocellen, het gebruik van embryocellen voor industriële of commerciële doeleinden, andere oplossingen die onverenigbaar zijn met het algemeen belang, zaken die indruisen tegen goed gedrag en zeden, ontdekkingen, wetenschappelijke theorieën, wiskundige methodes, aanpassingen die enkel het

uitzicht van een product aanpassen, regels van een spel of spelmethodes, commerciële en intellectuele activiteiten, computer software, oplossingen die enkel betrekking hebben op de presentatie van informatie.

Uitvindingen, patronen en gebruiksmodellen kunnen als octrooi geregistreerd worden. Aanvragen worden gedaan bij Rospatent.

Een octrooi voor een uitvinding (*an invention*) wordt uitgereikt wanneer aangetoond wordt dat de uitvinding nieuw, origineel en industrieel exploiteerbaar is. Wordt dit aangetoond, dan biedt het patent 20 jaar bescherming. Een verlenging van 5 jaar is mogelijk.

Een patent voor een gebruiksmodel (*a utility model*) wordt uitgereikt wanneer aangetoond wordt dat dit gebruiksmodel van een technisch product nieuw en industrieel exploiteerbaar is. De bescherming geldt voor 10 jaar, met een mogelijkheid tot verlenging van 3 jaar.

Tekeningen en modellen van nijverheid (*an industrial design*) kunnen worden beschermd wanneer het uiterlijk een gebruiksfunctie heeft, nieuw en origineel is. De bescherming geldt gedurende 15 jaar, met een mogelijkheid tot verlenging van 10 jaar.

De aanvraag van een Russisch octrooi gebeurt in twee fases. In een eerste fase wordt nagegaan of het dossier volledig is en of aan alle formele vereisten is voldaan. Vervolgens wordt de aanvraag gepubliceerd 18 maanden nadat de aanvraag gedaan is. In een tweede fase wordt de aanvraag ten gronde onderzocht. Is dit positief, dan wordt een octrooi verleend.

Buitenlandse rechtspersonen mogen niet rechtstreeks de octrooiaanvraag indienen bij Rospatent. In contacten met Rospatent moeten buitenlandse rechtspersonen steeds vertegenwoordigd worden door een 'patent attorney', een geregistreerde octrooigemachtigde. Het bekendste 'patent attorney'-kantoor is Sojuzpatent:

Adres zetel: 5/2 Iliinka St., 109012 Moscow, Russia

Postadres: 13 Bldg. 5 Myasnitskaya St., 101990 Moscow, Russia

Tel.: +7 495 2218880 / +7 495 2218881

Fax: +7 495 2218885 / +7 495 2218886

E-mail: info@sojuzpatent.com

Web: <http://www.sojuzpatent.com/>

Verder bestaat in Rusland de mogelijkheid om een Eurazisch patent aan te vragen. Dit octrooi is geldig tussen 9 lidstaten van het GOS. Aangezien Rusland ook partij is bij het Patent Cooperation Treaty (PCT), is ook een international patent geldig.

Handelsmerk

Een handelsmerk is een onderscheidend teken dat gebruikt wordt door een rechtspersoon of individuele ondernemer om de identiteit van zijn producten op een unieke manier te onderscheiden voor consumenten, en om zijn producten of diensten te onderscheiden van die van andere handelaars. Er is een onderverdeling te maken tussen handelsmerken, dienstenmerken en collectieve merken (hoofdstuk 76).

Een merk kan geregistreerd worden bij Rospatent. Ook hier bestaat de registratie uit twee fases: eerst vindt een onderzoek plaats naar de formele vormvereisten van de aanvraag; vervolgens wordt de aanvraag ten gronde verricht. Zijn beiden positief dan wordt een certificaat uitgereikt. Dit is geldig voor 10 jaar. Een handelsmerk kan telkens voor een periode van 10 jaar verlengd worden. De bescherming vervalt wanneer de registratie niet verlengd wordt of wanneer een geïnteresseerde partij kan aantonen dat het merk gedurende drie jaar in onbruik is. Het depot kan niet rechtstreeks door de buitenlandse rechtspersoon aangevraagd worden. Dit moet gebeuren via een gemachtigde. De hele procedure om in de Russische Federatie een merkbenaming te laten registreren neemt momenteel zo'n 14 à 17 maanden in beslag. Na de aanvraag tot registratie wordt een onderzoek gevoerd naar de vervulling van de formele en substantiële vereisten. Na een positief antwoord volgt de openbaarmaking. Wanneer niemand tegen de registratie beroep aantekent, kan een certificaat van registratie uitgereikt worden, mits het betalen van een vast bedrag (in 2010 vastgesteld op 12.000 RUR).

De registratie van een merk is niet verplicht, maar rechten met betrekking tot het merk kunnen enkel afgedwongen worden tegen overtreders wanneer het merk geregistreerd werd. Bovendien is het aan te raden het merk eerst te registreren alvorens het te gebruiken binnen Rusland, om piraterij door Russische bedrijfjes te voorkomen. Deze laten namelijk merken van buitenlandse bedrijven in eigen naam registreren. Hierdoor kan het merk niet meer ten volle geëxploiteerd worden door de oorspronkelijke gebruiker. De piraten kunnen dan in een volgende fase zelf de oorspronkelijke gebruiker een licentie doen betalen om het merk in Rusland te mogen gebruiken.

Ook is er in Rusland een enorme markt voor namaakgoederen. Namaakgoederen worden in art. 1515 omschreven als goederen, etiketten of pakketten waarop een handelsmerk of aanduiding onrechtmatig is aangebracht waardoor verwarring mogelijk is. Een merkhouder zal de invoer van vervalste goederen in Rusland enkel kunnen voorkomen wanneer hij in Rusland geregistreerd is bij Rospatent en bij de Russische douane.

Dit laatste gebeurt via een '*Customs surveillance application*' welke geldt voor 5 jaar en hernieuwbaar is. Hierdoor zullen namaakgoederen aan de grens tegengehouden kunnen worden.

Tegen parallele import, dit is import van goederen die een officieel handelsmerk dragen, maar ingevoerd worden door een niet-officiële distributeur, zal veel moeilijker opgetreden kunnen worden. Dit is in de Russische Federatie namelijk niet uitdrukkelijk bij wet verboden. Er kan enkel een burgerrechtelijke sanctie gevraagd worden tegen parallele distributeurs die geen toestemming hebben van de merkenhouder.

Het is mogelijk het gebruik van een merk via licentieovereenkomst via derden te exploiteren. De registratie van deze overeenkomsten bij Rospatent is verplicht, op straffe van nietigheid. Op het gebied van merkenrecht is de voor de praktijk belangrijke merkenlicentieovereenkomst onderhevig aan de algemene bepalingen van de licentieovereenkomst. Bij de vormgeving van de overeenkomst moet in overweging genomen worden dat een licentieovereenkomst, behoudens andersluidende bepalingen, na een wettelijk vermoeden (art. 1235 BW) een looptijd van vijf jaar en een niet-exclusief karakter heeft.

A close-up photograph of a person's face, focusing on the eyes and lips. The person has striking green eyes and bright red lips. The image is partially obscured by a graphic overlay consisting of a dark blue horizontal band across the middle and a red horizontal band at the bottom. The top of the image is framed by a light blue horizontal band. The overall composition is modern and graphic.

Ondernemen in Rusland

B. Ondernemen in Rusland

1. Investeringsregime

Een ondernemersactiviteit is een onafhankelijke activiteit die uitgevoerd wordt op eigen risico en die tot doel heeft op een systematische manier winsten te regenereren door het exploiteren van eigendom, de verkoop van goederen, het uitvoeren van werken, of het aanbieden van diensten. Zowel individuen als commerciële organisaties kunnen een ondernemersactiviteit uitvoeren (art. 2 BW).

Buitenlandse investeringen in Rusland zijn in principe vrij. Elke commerciële activiteit kan uitgeoefend worden, behalve deze verboden bij wet. Voor enkele activiteiten zal voorafgaandelijk een licentie vereist zijn. De voorafgaande toestemming van of kennisgeving aan de anti-monopoliedienst kan verplicht gemaakt worden in bijzondere gevallen.

Vennootschappen naar Russisch recht moeten zich laten registreren bij de belastingautoriteiten van hun zetel, welke het Staatsregister bijhouden. In 2004 werd de 'onewindow' registratie ingevoerd. Maar dit heeft het registratieproces niet vereenvoudigd. Zo kan bij registratie bij het Staatsregister van Moskou enkel de CEO of directeur van het bedrijf een aanvraag tot registratie indienen en de certificaten in ontvangst nemen. Dit is enkel mogelijk in persoon, zodat een vertegenwoordiger sturen geen oplossing is. Indien dit niet mogelijk is, kan een aangetekende brief gestuurd worden, maar dit vertraagt de procedure die op zich al enkele weken kan aanslepen.

Voor de registratie moet een vast bedrag (staatsheffing) betaald worden van 2000 roebel (ca. 50 EUR). Er is geen bijkomende procedurekost.

Daarnaast moet de onderneming zich ook registreren bij het Staatscomité voor de Statistieken (ca. 60 EUR), het pensioensfonds, de sociale zekerheid en de verplichte ziekteverzekering. Vertegenwoordigings- en bijkantoren moeten daarenboven eerst nog hun accreditatie aanvragen bij de bevoegde instanties. Dit kan bij de *Chamber of Commerce and Industry* (CCI; <http://www.tpprf.ru/en/>) of bij de *State Registration Chamber* (SRC; <http://www.palata.ru/en/>).

Bijkomende informatie over het investeringsklimaat in Rusland kan verkregen worden bij de *National Agency for Direct Investment* (NADI). Dit agentschap heeft een onderzoeksceel die de Russische markt, industrie en

concurrentie in kaart brengt. Daarnaast gaan zij op zoek naar mogelijke partners, producten, strategieën om de markt te betreden, en verlenen zij audit-, tax-, juridisch advies enz.

National Agency for Direct Investment

Adres: 9 Bolshaya Sukharevskaya sq. Moscow 129010 Russia

Tel.: +7 495 981-5023, +7 495 981-5024

Fax: +7 495 981-5027

E-mail: napi@napi.ru

Web: <http://www.napi.ru/en>

Voor ondernemingen die specifiek in Moskou actief willen zijn, bestaat een handige site die overzichtelijk de verschillende procedures weergeeft die moeten doorlopen worden om succesvol een vennootschap of kantoor op te richten: <http://moscow.e-regulations.org/>.



2. Ondernemingsvormen

Vertegenwoordigings- en bijkantoor

Buitenlandse ondernemingen kunnen ervoor kiezen om een zeer lichte aanwezigheid in Rusland te verzekeren. Deze ondernemingen kunnen een vertegenwoordigingskantoor (*representative office*) of een bijkantoor (*branch*) in Rusland oprichten. De vestiging zal volgens het Russische recht niet gezien worden als een Russische vennootschap, maar als een 'buitenlandse' entiteit die de belangen van de buitenlandse onderneming vertegenwoordigt.

Een vertegenwoordigings- of bijkantoor stelt de onderneming in de mogelijkheid om de Russische markt te onderzoeken en vragen om informatie van mogelijke klanten in ontvangst te nemen. Deze werkwijze heeft een aantal voordelen, onder meer het geringe risico, de beperkte kostprijs (ook inzake personeel) en de juridische eenvoud. Het is immers niet nodig een nieuwe vennootschap naar lokaal recht op te richten.

Een **vertegenwoordigingskantoor** is een afdeling van het buitenlandse bedrijf en zal voornamelijk dit bedrijf assisteren in het uitvoeren van alle contracten die in Rusland afgesloten worden en zowel commerciële als andere transacties vergemakkelijken. Het zal daarbij de belangen van het bedrijf verdedigen en de activiteiten van dit bedrijf promoten in Rusland. Het mag in tegenstelling tot een bijkantoor zelf geen commerciële activiteiten uitvoeren. Het kantoor kan dus geen handel drijven of contracten afsluiten (noch confirmeren) met derden voor rekening van de vertegenwoordigde firma. Een vertegenwoordigingskantoor is daarom ook geen vaste vesting in de zin van het dubbelbelastingverdrag. Er is dus geen vennootschapsbelasting verschuldigd in Rusland waar het kantoor actief is.

Een vertegenwoordigingskantoor moet zich registreren bij een accreditatiekantoor. Hierdoor zal het mogelijk zijn visa's aan te vragen voor werknemers of business partners. De meeste kantoren zullen geaccrediteerd worden door de *Chamber of Commerce and Industry* of door de *State Registration Chamber*. Accreditatie is mogelijk voor één, twee of drie jaar, en is hernieuwbaar. De kostprijs van deze accreditatie is respectievelijk 750 EUR, 1500 EUR en 1900 EUR. Twee maal per jaar zal het kantoor een rapport van zijn activiteiten overmaken aan het accreditatiekantoor.

Aangezien vertegenwoordigingskantoren geen commerciële activiteiten mogen uitoefenen, is het voor bepaalde bedrijven beter om een **bijkantoor** op te richten in Rusland. Voor een bijkantoor zijn deze activiteiten wel toegelaten. Bijkantoren mogen alle functies uitoefenen die het moederbedrijf

uitoefent (zonder diens tussenkomst) zoals het sluiten van contracten, factureren, marketing, verkoop. Hierdoor is het bijkantoor wel aan de plaatselijke vennootschapsbelasting onderworpen.

Verder zijn er weinig verschillen. Zo heeft een bijkantoor ook geen rechtspersoonlijkheid. Het is de Russische zetel die van de Belgische hoofdvestiging afhangt en door een vertegenwoordiger van deze vestiging wordt geleid. Door de opening van een bijkantoor in Rusland zal de Belgische vennootschap zelf persoonlijk en rechtstreeks als Belgische onderneming in Rusland gevestigd zijn.

Accreditatie voor een bijkantoor kan tot 5 jaar gegeven worden, en wordt enkel verleend door de SRC. De kostprijs van deze accreditatie is zo'n 1500 EUR. Bijkomend is ook een staatsheffing verschuldigd. Deze bedraagt eveneens 1500 EUR.

Dochtervennootschap

Buitenlandse bedrijven kunnen ook een dochtervennootschap oprichten in Rusland. De dochtervennootschap is een vennootschap die juridisch onafhankelijk is van de moedervennootschap. De juridische vorm, benaming en doel van de dochter- en moedervennootschap kunnen dus verschillend zijn. Economisch blijft de dochtervennootschap echter afhangen van de moedervennootschap die haar kapitaal geheel of gedeeltelijk controleert. Dit heeft het voordeel dat de goederen rechtstreeks aan de dochter verkocht worden, die de distributie van deze goederen volledig in handen heeft.

De Russische dochtervennootschap van een Belgische onderneming wordt als een gewone Russische vennootschap beschouwd: haar juridisch statuut is onderworpen aan de plaatselijke wetgeving en haar oprichtingsformaliteiten zijn die van de andere lokale vennootschappen.

De twee vennootschapsvormen die voor Russische dochters van buitenlandse bedrijven relevant zijn, zijn de vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (*limited liability company; obschwestwo s ogranitschennoj otvetswennostju*, afgekort OOO) en de naamloze vennootschap (*joint stock company*). Deze laatste wordt nog verder onderverdeeld in een open NV (*otkrytoje akcionernoje obschestwo*, afgekort OAO) en een besloten NV (*zakrytoje akcionernoje obschestwo*, afgekort ZAO). Hun statuut wordt geregeld door de algemene bepalingen in het burgerlijk wetboek aangaande rechtspersonen (artt. 48-95BW) en de bijzondere federale wetten: "On limited liability companies" No 14-FZ van 8 februari 1998 en "On joint-stock companies" No 208-FZ van 26 december 1995.

Deze dochtervennootschappen moeten zich in het Staatsregister laten registreren, dat bij de plaatselijke belastingautoriteiten bijgehouden wordt. De wettelijke registratietermijn bedraagt 5 dagen vanaf het tijdstip van overhandiging of verzending van de daarvoor noodzakelijke documenten.



3. Vennootschapsvormen

000

Op 1/07/2009 werden een aantal belangrijke wijzigingen aangebracht in de wetgeving aangaande de 000. Waar deze vennootschapsvorm vroeger over twee oprichtingsdocumenten moest beschikken, namelijk een oprichtingsakte en de statuten, is nu enkel dit laatste nog vereist. De oprichtingsakte is enkel in de oprichtingsfase nog relevant. Wijzigingen in de bedrijfssituatie moeten enkel nog in de statuten opgenomen worden. De overdracht van bedrijfsaandelen moet in notariële vorm gebeuren, anders is de rechtshandeling ongeldig. Dit is niet vereist wanneer een vennoot zijn voorkooprecht uitoefent. Het is in een 000 niet toegelaten dat alle vennoten gezamenlijk uittreden of de enige aandeelhouder uittreedt. Aandeelhoudersovereenkomsten zijn sinds de wijzigingswet toegelaten. Het minimumstartkapitaal is 10.000 RUR (ca. 260 EUR) wat laag is. De aansprakelijkheid van de vennoten blijft beperkt tot de waarde van hun bijdrage in de vennootschap. Elke aandeelhouder mag zich op gelijk welk moment uit de vennootschap terugtrekken en het bedrag dat gelijk is aan zijn aandeel ontvangen.

De 000 heeft een algemene vergadering en een gedelegeerd bestuurder. Verder kunnen in de statuten een collectief uitvoerend orgaan, een directieraad en een interne auditcommissie voorzien worden. Bepaalde aangelegenheden behoren tot de exclusieve bevoegdheid van de algemene vergadering: statuutwijzigingen, kapitaalverhoging, vaststelling van de jaarrekening, besluiten over dividenduitkeringen, besluiten over de reorganisatie of vereffening van de vennootschap. Het is ook mogelijk dat de 000 slechts één vennoot telt. Deze zal echter geen andere eenpersoonsvennootschappen mogen oprichten.

0AO en ZAO

Het Russische vennootschapsrecht maakt een onderscheid tussen een 0AO en een ZAO. De 0AO is voornamelijk geschikt voor grote, al dan niet beursgenoteerde, bedrijven. De ZAO vertoont grote gelijkenis met de rechtsvorm van de 000. Dit komt voornamelijk doordat een publieke inschrijving op aandelen niet toegelaten is. Meestal mogen de aandelen enkel onder de oprichters-aandeelhouders verdeeld worden of onder de personen die in de statuten vermeld staan. Het aantal aandeelhouders is ook beperkt tot maximaal 50. Wordt dit aantal overschreden, moet de vennootschap zich omvormen tot een 0AO. Het startkapitaal van een ZAO bedraagt minstens 10.000 RUR (ca. 260 EUR), dat van een 0AO 100.000 RUR

(ca. 2.600 EUR). De aandeelhouders van een OAO of ZAO zijn niet persoonlijk aansprakelijk voor de verplichtingen van de vennootschap. Zij dragen wel het risico op verlies binnen de grenzen van hun aandeel. Enkel OAO's en ZAO's mogen onder Russisch recht aandelen uitgeven. Deze worden gezien als zekerheden en moeten geregistreerd worden.

Verwacht wordt dat het onderscheid tussen een OAO en een ZAO op termijn zal wegvallen. Een wetsontwerp hieromtrent is ingediend. De geplande herziening zal er, volgens de auteurs van het wetsontwerp, mee rekening moeten houden dat het grootste deel van de bedrijven die als OAO geregistreerd zijn dit in wezen niet zijn, maar enkel in het kader van de privatisering van de Russische economie volgens de wettelijke voorschriften zoals een OAO opgericht werden. Daarnaast geldt de rechtsvorm van een ZAO als een overbodige dubbelganger van de OAO. Bestaande ZAO's zullen dus een keuze moeten maken en zich omvormen. Rusland wil deze hervorming doorvoeren omdat de co-existentie tussen een besloten NV en een open vennootschap met beperkte aansprakelijkheid nergens voorkomt. In de plaats zal er eerder een onderscheid gemaakt worden tussen beursgenoteerde en niet-beursgenoteerde OAO's wat onder andere een impact heeft op de publicatieverplichtingen. De overeenkomstige herschikking zal gebeuren binnen het kader van de grote geplande hervorming van het Russische Burgerlijk recht. Er wordt momenteel gewerkt aan het overeenkomstige concept, dat in 2011-2012 door het parlement zou kunnen worden vrijgegeven.



Gedrukt op papier met FSC-label.

Redactie: Sofie Albert

Verantwoordelijke uitgever: Marc Bogaerts

Datum van publicatie: februari 2011