

債権回収は事前準備が全てを制す

中国のビジネス実務 債権管理・保全・回収 Q&A100



著者 韓 晏元（中国弁護士）
奥北秀嗣

A5判・単行本・432頁
定価 本体4,800円＋税



本書の特色



中国における債権回収で事前に準備すべきこと
信用調査や債権の管理・回収で必ずおさえるべきこと
など、中国特有の問題を100のQ&Aでわかりやすく解説。



実務上必須となる対応について、中国に進出している企業の法務担当者と
中国の弁護士が“取引開始から債権管理・回収、訴訟まで”を詳解。
中国進出企業の必読書！



第一法規

東京都港区南青山2-11-17 〒107-8560
<http://www.daiichihoki.co.jp>

☎ Tel. 0120-203-696
☎ Fax. 0120-202-974

目次(抜粋)

第1章 債権回収の流れ

第2章 取引開始前

- 第1節 取引相手の信用調査および与信枠設定
- 第2節 売買契約書作成時の留意点
- 第3節 有利な条項を盛り込むには

第3章 取引開始後の債権管理

- 第1節 債権回収の内部制度の構築
- 第2節 与信管理
- 第3節 手形管理
- 第4節 時効管理

第4章 話し合いによる債権回収

- 第1節 所定期間内に売掛金の入金がない場合
- 第2節 強制執行力付き公正証書の作成
- 第3節 担保取得時および取得後の留意点
- 第4節 抵当契約の締結
- 第5節 質権設定契約の締結

- 第6節 保証契約の締結
- 第7節 対外担保の留意点
- 第8節 担保権の実行

第5章 強制手段による債権回収

- 第1節 執行目当ての資産の調査
- 第2節 執行目当ての資産の保全
- 第3節 支払督促
- 第4節 訴訟提起
- 第5節 仲裁の申立て
- 第6節 強制執行の申立て

第1章 債権回収の流れ

Q1

中国で債権回収するときのコツや留意点は何でしょうか？損をしないために留意すべき点は何でしょうか？

Point

- ・訴訟または仲裁による債権回収は時間、労力、財力の浪費であるため避けるべき。
- ・債権回収で損をしないためには、事前の信用調査、売買契約書の交渉および内容上の工夫、担保の取得に努めるべき。

Ans.

1 訴訟または仲裁による債権回収は避けるべき

商品の売買取引において、商品引渡し後の代金回収が難しいことは日常的によく見られる光景です。この場合、後払いになっている商品代金をいかに確実に回収するかが大きな課題です。

商品を販売する場合、その多くは売買契約書を締結します。このような売買契約書では、取引先が期日どおりに商品代金を支払わなければ訴訟または仲裁を提起して取引先の違約責任を追及することが可能な紛争解決条項が盛り込まれることが一般的です。

しかし、これで債権回収が確保されたと安易に考える企業や担当者があるとすれば、売買取引を扱うプロとしては残念ながら失格であるといわざるをえません。中国における訴訟または仲裁による債権回収は多大な時間、労力、財力がかかるばかりで、デメリットの方がはるかに大きいからです。

効率的に債権を回収するためには、取引を開始する前から債権回収の流れを正確に理解し、回収できない債権の発生を事前に防止し、取引先が期日どおりに商品代金を支払うよう効果的に催促する必要があります。取引先が期日どおりに商品代金を支払わない場合には、あくまで友好的な話し合いと粘り強い交渉で担保を取得するなどして訴訟や仲裁に頼らずに債権回収を行う手法を講

じるべきです。

2 損をしないための基本事項

債権回収において不利益を被らないためにも、以下の3つの基本事項を正確に理解し実施する必要があります。

(1) 与信管理

まず取引そのものを行うか否か、取引を開始する前に相手の信用を徹底的に調査することが必要です。与信に値する取引先のみとの取引を心掛け、危うい取引先と取引を行わないことがポイントです。

売買契約締結後の継続的な信用調査も欠かせません。商品代金が完済されるまで、常に取引先の経営状況、資産状況を確認し、信用不安情報を入手したら他の債権者に先がけて債権を保全し回収する方策を講じます。

(2) 売買契約書の交渉と作成

売買契約書の内容に注意を払わずに甘くとらえるのは禁物です。実際に、売買契約書の交渉方法およびその内容を重要視しなかったために、債権回収ができなかった事例が多数あります。

売買契約書の交渉では、売買契約書案を提出した方の当事者が結果的に有利になるケースがほとんどです。このため、定型売買契約書の雛形をあらかじめ作成しておき、自社の営業部員に日常的に契約交渉の場で利用させることが重要です。さらに、営業部員に自社用の定型売買契約書の各条項のはたらき、譲歩しても差し支えない条項、譲歩禁止の条項など、定型売買契約書利用マニュアルをあらかじめ作成しておけば万全です。

売買契約書の作成において、自社に有利な売買契約書にするためにも、内容が明確な売買契約書の作成が必要です。もっとも、売買契約書の内容が詳細であればあるほどよいというわけではありません。実務でも、ありとあらゆる条項を売買契約書に盛り込むケースが多く見受けられますが、同じ内容であっても契約に盛り込むことで、自社に有利になるケースもあれば、不利になるケースもあります。したがって、取引の内容に応じて、売買契約書に有利な内容

お試し読み、お申込はコチラ



第一法規

検索

CLICK!

<クレジットカードでもお支払いいただけます>