

原口综合法律事务所

邮编 105-0011 东京都港区虎门一丁目 4 番 3 号
KDX 虎门大楼 9 层
电话: +81 (3) 6205-4404 传真: +81 (3) 6205-4405
邮箱: kharaguchi@haraguchi-law.com

2016.11.22

原口综合法律事务所

代表律师

原口 薰

日本经济的现状与未来

1. 安倍经济学的三支箭带来的经济景气

当今日本经济的现状，可以说依靠安倍经济学中的三支箭政策处于一个景气良好的状态。

安倍经济学是以改善日本经济为意图，由日本首相安倍晋三于 2012 年主导颁布的。

安倍经济学中三支箭政策，所谓三支箭，其实是有其典故的。1571 年，日本著名的武士毛利元就在去世之前对自己的三个儿子说，一支箭很容易轻易折断，而三支箭则不容易折断，意为让三个儿子同心协力，团结就是力量。

安倍经济学中的三支箭具体是指：1 大胆的金融政策，2 积极的财政政策，3 激发民间投资的成长战略。

在安倍经济学开始之前，日本一直处于在一个物价持续下降的状态。

比如说，手上持有 1000 美元的消费者，一直认为想买的电脑迟早会从 500 美元跌倒 300 美元，于是在电脑价值 500 美元的时候迟迟不肯下手购买，而消费者不购买电脑，就导致电脑的供应商得不到收益，电脑的供应商得不到利益就会导致电脑的制造商得不到收益，而电脑的制造商得不到收益就会导致该公司员工的工资下降，员工的工资下降，就会使得员工购买不起电脑或是其他商品。这种现象就被称作为螺旋形通货紧缩。

而要斩断这种恶性循环的关键就是要让商品的价格处于上升的状态，让经济朝通货膨胀的方向发展。

所以，安倍经济学的第一之箭就是让日本银行（央行）承认对日本的商业银行以及个体户进行大规模的融资。但是因为日本的企业以及个人要用这个贷款来提高收益，需要一定的时间。

于是安倍经济学的第二支箭就是，为了使融资提高收益，政府向企业以及个人提供了许多公共事业。

但是，日本政府也不可能无止尽的提供公共事业。

所以，安倍经济学的第三支箭就是，放松各种领域的管制，放松各方面监管以便扩大企业和个人的投资活动，比如说，新兴的跨国医疗产业，这种虽然有一定的风险但是潜力很高的还未被开发的行业等，都会得到政府的补助金。

托安倍经济学三支箭政策之福，2015 年日本企业的正常收入为过去最高，而企业利益的

原口综合法律事务所

邮编 105-0011 东京都港区虎门一丁目 4 番 3 号
KDX 虎门大楼 9 层
电话: +81 (3) 6205-4404 传真: +81 (3) 6205-4405
邮箱: kharaguchi@haraguchi-law.com

提高,大大增加了日本的就业率支持了日本的经济,就业率达到了 24 年以来的最高水准,工资也大幅度增加。这就带动了消费以及增加了投资。日本脱离了螺旋型通货紧缩状态。

2. 唐纳德特朗普的当选对日本经济可能会带来的影响

但是,日本正在成长中的经济却受到了新任美国总统唐纳德特朗普政策的威胁。

2015 年日本的总进口量的 35.1%之中,中国占 24.8%,美国占 10.3%,而日本的总出口量的 37%之中,美国占 20.1%,中国占 17.5%。

如今日本的经济成长正大大的依赖于中美两国。

2016 年 11 月 13 日当选的新任美国总统,是反对自由贸易的保护主义者,他在他的选举中曾经表示,要对美国进口的中国商品全部附加 45%的关税。

这个关税对日本的直接影响虽然不大,但有预测表示这将减少中国国内生产总值的 3%。

而美国的经济也会因为进口的中国商品物价的提高,而在 3 年之内产生经济萧条的现象。

这对将中美两国作为自己主要的交易国的日本来说,会使日本的经济陷入未曾有的危机之中。

如今,日本希望的是特朗普的反对自由贸易的保护主义立场,不过是为了从 2008 年经济危机后的收入差距和收入减少而积存了许多挫败感的选民处博得选票的一种演讲手段而已。

原口综合法律事务所

邮编 105-0011 东京都港区虎门一丁目 4 番 3 号
KDX 虎门大楼 9 层
电话: +81 (3) 6205-4404 传真: +81 (3) 6205-4405
邮箱: kharaguchi@haraguchi-law.com

日本墓碑用石材产业的动向

I. 首先

本事务所目前从中国出口信用保险公司厦门分公司处接受到很多有关中国的石材公司向日本的墓碑用石材产业进行商账追收案件的委托。

在处理这些案件时，我们都会先联系日本的债务人，询问他们一些事实情况等。得到的回答半数左右会因为商品的品质理由拒绝支付货款。而另一半债务人虽然承认债务的存在，但因为生产成本的提高，特别是员工的工资的提高，而使得他们的经济状态陷入困境，支付不了货款。

本文的目的是，根据这样的情况，来探讨日本的墓碑用石材产业的动向。并且希望可以引起今后准备对日本进行生产以及出口墓碑用石材的公司工厂等的注意。

II. 工厂的转移

直到 1973 年日本的高度经济成长结束为止，墓碑用石材是由日本的能工巧匠在日本生产的。但是，随着日本工匠工资的提高，墓碑用石材的产地就被转移到和日本一样有能工巧匠的韩国。但是，1988 年首尔奥林匹克以后，韩国工匠的工资是也提高了，所以日本的墓碑用石材产业的公司就将工厂转移到中国，特别是盛产高质量石材的福建省和作为港口城市的厦门。当时中国的员工不仅工资低廉，而且工作效率高质量好，所以日本的墓碑用石材生产商为了在中国扩大生产量，将采石机器等设备运输到中国，派日本的工匠赴中国对中国的员工进行指导。就这样，日本的墓碑用石材的生产基地被转移到了中国，现在，日本的墓碑用石材中有 80% 的产地为中国。

III. 日本市场

1. 殡葬业

随着日本社会老龄化的进程，殡葬业在日本是一个成长中的行业，近年来，有其他许多新兴产业的加入，而这样的新兴产业的公司数目约为 6500 家。殡葬业虽然在不断的成长，但是人们投入到殡葬的平均费用却在减少。

这是因为人们对于葬礼所需要花费的费用的观念发生了巨大的变化。

2001 年，东京都就有关殡葬问题进行了一项问卷调查。其中 50% 以上的人表示，葬礼的规模应该要小，最好只邀请至亲。40 岁以上的人之中，有 70% 的人希望自己的葬礼可以从简办理。

这个调查结果标志着曾经将传统的葬礼作为自己人生中最重要活动之一的日本人想法的显著改变。以前，日本人死后，死者的配偶以及长子会叫齐所有的亲朋好友，以及死者生前

原口综合法律事务所

邮编 105-0011 东京都港区虎门一丁目4番3号
KDX 虎门大楼 9层
电话: +81 (3) 6205-4404 传真: +81 (3) 6205-4405
邮箱: kharaguchi@haraguchi-law.com

认识的人，花费几百万日元来办理葬礼。

这不仅仅是为了死者本身，而是基于传统的封建思想，为了封建家庭的制度，而维持了这种形式。

这种想法近年来，发生了巨大的变化。

比如说，我自己就是一个很好的例子。我今年 60 岁，我父亲在 5 年前去世了，我尽自己所能，花费了我力所能及所有的钱给父亲办了葬礼。但我不希望在自己死后，自己的儿子和女儿为了我或者我的妻子在葬礼费用上以及墓地墓碑上花费很多的钱。这一点我的妻子应该也会赞同我的想法（虽然我还没有把这个事情和我的妻子说过）。

因为这种观念上的变化，导致市场规模的缩小。

2. 竞争的增加

近年来，在墓石行业中，一种新的营销手段倍受瞩目。这种新的营销手段就是将墓碑与葬礼以一条龙的价格进行销售，并且消费者可以选择价格。以前，葬礼经常因为价格的不透明而被批评。所以，为了改变这种情况，有些业者就开始提供明码标价的葬礼一条龙服务。而这种提供一条龙服务的业者就对只经营传统墓石的生产业者带来了巨大的压力。

3. 没有墓碑的墓

最近，日本正在流行不使用墓碑的墓。

东京以及大阪这样的大城市中正流行着一种叫做储物柜式的墓(请参照图片 1, 2)，这是一个室内的骨灰堂。签约后，购买人将得到一个被称为佛龕的用来存放骨灰的空间，祭拜时只要将祭拜卡刷一下，相对应的佛龕就会自动被搬运到共用的墓碑的中央位置固定。如果是在室外的话还可以进行以家族为单位的祭拜，不需要扫墓等。并且，香火和鲜花也会提前被准备好。这个储物柜式的墓之所以流行，是因为城市的地价非常的贵(每 3.3 平方米)就需要 2-300 万日元，也就是人民币 15 到 20 万元。这是人们所负担不起的价格。

另一个例子是树葬，通过种植树木来取代用墓地进行埋葬的形式。骨灰将会被埋葬到树木的附近，这种被绿色及自然环抱的方式，在日本也深受欢迎。

最后一种是散骨葬，也被称作节地葬。日本是以土葬为传统的国家，但是越来越多的人开始向往死后将自己的骨灰撒入大海。选择这种葬礼形式的人大多是考虑到可以减轻每年家人进行参拜的负担等。

4. 出生率的降低和独身人口的增加

在日本的生活方式较过去相比发生了巨大的变化，在城市中，一辈子单身的人以及三十岁以后结婚的人不断增加，离婚率也有增无减，所以出生率也减少了很多。

本来墓石就是为了纪念祖先而做的，但是如果没有了孩子的家庭不断的增加，墓石就将会不断失去其本身的作用。

原口综合法律事务所

邮编 105-0011 东京都港区虎门一丁目4番3号
KDX 虎门大楼 9层
电话: +81 (3) 6205-4404 传真: +81 (3) 6205-4405
邮箱: kharaguchi@haraguchi-law.com

IV. 尾声

综上所述，日本的墓碑用石材产业的现状不仅仅是生产费用的增加，而且随着人们生活方式的改变等，墓碑用石材产业的存续也成了问题。事实上，对石材本身的需要已经减少了。墓碑用石材的生产者应该不单单停留在墓碑用石材生产上，而应该转向一个新的产业形态。

原口综合法律事务所

邮编 105-0011 东京都港区虎门一丁目 4 番 3 号
KDX 虎门大楼 9 层
电话: +81 (3) 6205-4404 传真: +81 (3) 6205-4405
邮箱: kharaguchi@haraguchi-law.com

日本商账追收的现状

1. 首先

原口综合律师事务所自 2003 年设立以来，一直在处理外国债权人对日本的债务人进行商账追收的案件。

我们的委托人最初以美国的商账追收机构为主，但近年来主要的委托人转变为亚洲的商账追收机关以及中国和香港的贸易保险公司。这几年，我们每年受理从中国委托的案件超过 100 件，总金额超过 2 亿美元，近 12 年来已代表中国债权人累计追回债务超过 500 万美元。

2. 交易的特征

在大多数中信保委托的商账追收案件中，债权人为中国的制造商，债务人为在日本经营中国商品的批发商。商品由日本的批发商转卖给经销商。我们代表中国的债权人，也就是中信保的保户（债权人）与日本的债务人（债务人）进行交涉。

3. 日本的债务人与中国的债权人在想法上的差异

大部分债权人可能都惊讶于债务人对商品品质的苛刻要求。例如，债务人不肯接受仅有微小瑕疵的商品。债务人会说，有瑕疵的商品无法在日本销售，不管这个瑕疵是有多小。债权人会说在鞋底的一点点的刮痕并不影响商品的使用。而债务人会说，日本的消费者喜欢完美的商品，即使是很小瑕疵也无法接受。而债权人会辩解道，日本的消费者应该考虑到他们所要求的价格会对应到相应的成本。像这种围绕商品品质的问题通过非诉讼通常很难解决。

确实，日本的消费者或终端用户，被认为是世界上对品质最苛刻的人群。我认为，这很可能就是根源于日本的国民性。

根据我在美国、欧洲以及部分在中国的经验，我发现日本人确实很执着于产品的质量。日本人不遗余力地生产着质量最优的产品。这也许就是为什么在日本可以买到质量最优的产品，于是日本人也这就要求来自于全世界的产品，不仅包括中国制造商，也包括日本制造商提供高质量的产品。

解释日本人对于产品质量的执着确实是一个难题。以下是我的解释：

例如，1543 年，一个葡萄牙人带着火枪乘坐中国船来到日本的种子岛。种子岛的地方长官喜欢上了第一次来到日本火枪和西方的技术，花费了 2000 两（折合 1 亿美元）购买了两支火枪，然后拆线了其中一支对结构进行研究。在尝试仿制并失败了许多次之后，他仍然没有放弃，最终在不到 1 年的时间里成功地制造出类似的甚至更好的火枪，销售给日本其他的武士。

随着德穿将军的与封建领主之间的竞争，江户时期庶民的教育水准是非常高的。70%的识字率是当时世界最高水准。

原口综合法律事务所

邮编 105-0011 东京都港区虎门一丁目 4 番 3 号
KDX 虎门大楼 9 层
电话: +81 (3) 6205-4404 传真: +81 (3) 6205-4405
邮箱: kharaguchi@haraguchi-law.com

1868 年明治维新后，日本对国外技术的强烈关心以及高教育水准，使得日本达到可以追上西方技术与文化的水准。

1945 年第二次世界大战战败后，日本人又从被原子弹轰炸后的废墟中努力进行复兴运动。当时，日本并没有很好的技术。但日本人对美国的产品有很强的兴趣，将这些产品进行分解后进行分析，知道生产处自己的，更高品质的产品。通过出口高品质的商品，日本马上成为了世界经济大国，而随着日本的消费者变得富有，日本的消费者对商品的品质也变得很严格。

正业日本人这种能够迅速的学习到外国的新兴产品并对其进行改良制造出更加高品质商品的特性，就让消费者在日本变得只能够购买到高品质的商品了。这让日本人习惯于购买高品质的产品。所以日本的消费者不仅仅针对中国的产品，而是对包括日本产品的全世界的产品的品质都很严格。

这就也许就是为什么在日本即使是鞋底有一点点刮痕迹都不能够作为商品进行贩卖的理由。

4. 在日本的华人债务人

与上述比较，在日本的债务人之中，有一部分是生活在日本的华人（华人债务人），又有一些显著的特点。

品质问题另当别论，几乎所有的日本债务人都会尽可能快的履行还款义务，但有时会遇到资金状况紧张时会发生还款困难的问题。

虽然不是全部，但大部分华人债务人都会尽可能拖延履行还款义务。华人债务人即使有可以还款的经济能力，也会拖到别无选择的情况下才会还款。

中国债务人总是想尽办法争取时间，有时会说他们在中国出差。我们主张即使在中国也可以通过电话、传真、手机进行联系，但他们又说在农村没有网络服务。我们虽然表示质疑，但是也只有等待他们回来日本以后才能进一步处理。另外，即使与华人债务人签订和解协议，他们也不按照还款计划来还款而且还不通知我们。所以我们只能不停的一次又一次的进行催促。所以向华人债务人追收的成本非常高。

由于文化上的差异，最近我们开始委托中国人经营的商账追收机构对华人债务人开展追收工作。

5. <联合国国际货物销售合同公约>中有关债务人主张商品品质问题时的反对意见

a. 联合国国际货物销售合同公约对于在日本追收债务来说非常重要。

它的简称是 CISG，是由联合国国际贸易法委员会制定的最成功的国际法之一。CISG 适用于国际货物销售合同。中国和日本都是该公约的缔约国，我们每天都会遇到涉及到该公约解释的事项。

原口综合法律事务所

邮编 105-0011 东京都港区虎门一丁目 4 番 3 号
KDX 虎门大楼 9 层
电话: +81 (3) 6205-4404 传真: +81 (3) 6205-4405
邮箱: kharaguchi@haraguchi-law.com

b. 为什么 CISG 在日本的商账追收中起到了至关重要的作用

如前所述, 债权人和债务人之间经常发生有关商品质量的纠纷。而质量纠纷实际上可以通过 CISG 的正确解释和适用予以解决。

以我们长期处理此类案件的经验来看, 债权人对债务人的债务产生于中国制造的商品出口到日本的买卖合同。

大多数合同(如果存在合同的话)都非常简短的(通常只有 1 页的订单), 缺乏关键性的条款, 如债务人对商品进行检验以及通知债权人的规定。在这种情况下, 买卖合同的准据法, 在解释买卖合同时就显得非常重要。

在对债务人提起诉讼的日本法院中, 买卖合同的准据法在 2009 年 7 月 31 日之前为日本的冲突法。按照日本冲突法第 7 条, 第 8 条第 1 款第 2 款的规定, 买卖合同适用商品生产地法。

2009 年 8 月以后, CISG 成为了日本的国内法, 法院在解释中日之前的买卖合同时优先适用 CISG, 因为中日都是 CISG 的缔约国。

近期, 在一些关于质量纠纷的案件中, 我们已经开始创造性的适用 CISG。

c. CISG 将如何适用在债务人对商品品质问题产生纠纷时呢?

这里我想举一个成功的农残案件来说明 CISG 在债务追收中的重要性。

这是一个有关人参的买卖合同的案件。债权人出口的红参含有超过日本食品卫生法所规定的基准值 30 倍的农残, 而我们经过判断认为这个案件仍然具有可追性。根据合同约定, 债务人应向日本出口 3000 千克红参, 对于农残标准没有进行专门的约定。经过第三方检测, 红参所含的杀菌剂含量为 0.67ppm, 30 倍于日本食品卫生法所规定的标准 (0.02ppm), 债务人非常激动。债务人认为这些红参不符合买卖合同在日本进行销售的目的, 要求解除本合同, 并要求债权人赔偿自己损失的利润。

关于这个案件, CISG 第 35 条第 1 款规定: 卖方交付货物必须与合同所规定的数量, 质量和规格相符。所以, 债权人必须提供符合合同质量要求的产品, 但是在本次案件的买卖合同中并没有对红参所含农残的问题做出规定。

CISG 第 35 条第 2 项适用于在合同中没有就品质问题进行明确规定的情况。该条规定: 除双方当事人已另有约定外, 货物除非符合以下规定, 否则即为合同不符: a) 货物适用于同一规格货物通常使用的目的。b) 货物适用于同订立合同时曾明示或默示地通知卖方的任何特定目的, 除非情况表明买方并不依赖卖方的技能和判断力或者这种依赖对他是不合理的。

根据日本食品卫生法第 13 条规定, 禁止超过农药基准值的商品在日本进行销售, 所以, 这个案件中的红参因为农残超标不够在日本销售。这就是债务人所主张的债权人所交付的红参不满足买卖合同目的的理由。

但是, 食品卫生法的规定, 包含了很多很细的标准, 而这些标准, 在不同的商品上又有不同的规定。所以, 债权人是很难知道日本有哪些规定的。如果要知道这些, 必然会对债权人的生产以及检查费用带来更大的负担。所以问题就在于, 债权人是否负有生产、出口的红参

原口综合法律事务所

邮编 105-0011 东京都港区虎门一丁目 4 番 3 号
KDX 虎门大楼 9 层
电话: +81 (3) 6205-4404 传真: +81 (3) 6205-4405
邮箱: kharaguchi@haraguchi-law.com

必须符合日本食品卫生法规定所规定的人参的义务。

根据德国最高法院适用 CISG 所做出的判决，我们认为，除非如果债权人的所在国中国也有与日本食品卫生法相同的规定，或者债务人已将这些专业知识告知债权人，又或者债权人已知道日本有这个规定时，否则债权人并不应被要求其出口的红参应符合日本食品卫生法规定的标准。

所以，我们认为，根据 CISG 的规定，债务人不得向债权人主张品质问题。

6. 争议解决地

根据日本民事诉讼法的规定，除非当事人另有约定，诉讼或仲裁地为债务人所在地（民事诉讼法第 3 条第 2 款第 1 项）。通常情况下，在债权人和债务人的买卖合同中未约定有关仲裁或管辖的条款，因此对于债务人的诉讼通常提交日本法院审理。

这里需要注意的是，即使当事人在买卖合同中将争议解决地规定在中国，中国法院的判决也无法在日本执行，换言之，在中国法院即使胜诉，但如果债权人想要对在日本的债务人财产执行判决，还是要重新在日本提起诉讼。

7. 中国的仲裁判断

我们理解，债权人希望可以通过在中国仲裁解决争议，如北京的中国国际经济贸易仲裁委员会（CIETAC）。中国和日本都在 1987 年加入了承认及执行外国仲裁裁决公约，以下简称为纽约公约。中国的仲裁裁决在日本可以得到承认。根据纽约公约的第 5 条规定，中国的仲裁裁决在以下情况下会被拒绝承认和执行。

(甲) 第二条所称协定之当事人依对其适用之法律有某种无行为能力情形者，或该项协定依当事人作为协定准据之法系属无效，或为指明以何法律为准时，依裁决地所在过法律系属无效者。

(乙) 受裁决援用之一方当事人未接获关于指派仲裁员或仲裁程序之适当通知，或因他故，致未能申辩者。

(丙) 裁判所处理之争议非为交付仲裁之标的或不再其条款之列，或裁决载有关于交付仲裁范围以外事项之决定者，但交付仲裁事项之决定可与未交付仲裁之事项划分时，裁决中关于交付仲裁事项之决定部分得予承认及执行。

(丁) 仲裁机关之组成或仲裁程序与各造间之协议不符，或无协议而与仲裁地所在国法律不符者。

(戊) 裁决对各当事人尚无拘束力，或业经裁决地所在国或裁决所依据法律之国家之主管机关撤销或停止执行者。

比如说，中国的仲裁裁决在以下两种情况下也会被拒绝承认与执行：

(甲) 仲裁对象根据承认执行地法律规定不属于可以仲裁的事项；

(乙) 仲裁裁决的承认执行违反当地的公共秩序。

原口综合法律事务所

邮编 105-0011 东京都港区虎门一丁目4番3号
KDX 虎门大楼 9层
电话: +81 (3) 6205-4404 传真: +81 (3) 6205-4405
邮箱: kharaguchi@haraguchi-law.com

例如，日本地方法院如发现仲裁裁决的承认执行违反日本的公共秩序，将拒绝承认和执行中国的仲裁裁决。

假设债务人未及时还款，但还款期限超过3年以后债权人才要求其还款。而日本法规定的诉讼时效为2年，债务人可以主张消灭时效。而CIETAC中的仲裁员，大多适用中国法，根据中国法律，诉讼时效为4年，因此会否定债务人主张的消灭时效，做出对债权人有利的裁决。问题就在于，在纽约公约第5条第2款b项之下，这个仲裁判决在日本是否可以执行。如果2年的诉讼时效被认定为日本的公共秩序，而中国的4年时效则违反日本的公共秩序，那么这个仲裁判决就不能在日本被执行。（因为时效超过了2年，所以债务人的偿付义务已解除）

8. 非诉讼追收

我们所谓的非诉讼方式的商账追收其实也具有相当的攻击性（不友善反而具有敌对性）。

我们通常会对债务人邮寄要求还款的催促书，邮件，律师信，以及传真。其中作为债务人，最不愿意收到的应该就是追收传真了，因为传真会使得债务人的员工得知公司现在处于经济很窘困的状态，使得人心惶惶，我们一般会在债务人不理会我们的催促书以及邮件等情况下，向债务人发送追收传真。

但是我们不会过分逼迫债务人。

因为我们知道，大多数的债务人只要有可以还款的资金，就会尽量还款。所以，我们会尽量去理解债务人不能还款的真正理由以及在维持正常营业的情况下需要多长的时间才能还款。这是需要相当的经验和才能的技术性工作。

我们的非诉讼追讨方式与日本其他同业机构不同，会考虑到债务人的破产风险。根据最近的数据统计，破产程序中分配比例通常低于5%。在与债务人签订和解合同时，我们通常会要求债务人提供担保财产，即使当债务人破产时，担保财产也可以在破产程序之上被执行。在主张或收取买方还款时，我们会尝试避免从债务人处获取书面的财务信息（如财务报表或退税），从而避免被债务人的破产管理人认定为还款不合法。

9. 通过诉讼的方式进行商账追收

我们通常也会考虑通过诉讼的方式来进行有效率的商账追收。我们在对债务人正式提起诉讼时候，一般会先使用假处分的方式。（诉讼保全）

这里需要注意的是，在申请执行中国的仲裁裁决，甚至在仲裁程序开始之前也可以对债务人的日本的财产申请假处分。

假处分本来是在诉讼的时候用于保全债务人财产的手段。通常我们对债务人的不动产及有价值的个人财产进行假处分，来防止债务人在判决前隐匿及处理其财产。

进气我们发现，对债务人客户的未来债权进行假扣押，在商账追收上也是一个很有效的手段，通过假扣押，债务人的客户不能对债务人进行还款，那么债务人的客户就会发现债权人和债务人之间的纠纷，从而重新考虑是否继续与债务人的业务往来。按照我们以往的经验，

原口综合法律事务所

邮编 105-0011 东京都港区虎门一丁目4番3号
KDX 虎门大楼 9层
电话: +81 (3) 6205-4404 传真: +81 (3) 6205-4405
邮箱: kharaguchi@haraguchi-law.com

债务人为了解除假扣押, 会马上与我们来协商如何解决争议。

10. 担保权(为了防止债务人破产的风险)

a. 介绍

由于中国人工成本的增加, 债务人原先在中国制造产品的商业模式不再具有可持续性。因为债务人的破产风险连年增加, 为了预防这种风险的发生, 我们建议对债务人在日本的财产设定担保, 因为即使债务人破产, 也可以在破产之上执行担保财产。

b. 对未来债权设定担保权的登记

我们理解在债务人发生违约之前要求在其财产上设定抵押存在困难, 因此我们强烈建议在接受买方提出的还款计划时要求在其财产上设定担保。这是最好, 恐怕也是最后的机会在债务人的财产上设定担保。

在多数案件中, 我们建议债权人通过对债务人客户的未来债权进行担保的方式设定权益转让并进行登记。只要具备产品的转让担保的对抗要件, 债权人不仅可以向债务人的客户, 还可以对包括破产管理人在内的第三方主张担保权。

具备转让担保权的对抗要件的方法有2种, 一种是日本民法第467条规定的有确定日期的通知及同意, 由于这个方法会让债务人的客户得知债务人在经营上的困难, 债务人一般不愿意接受这个方法。

所以我们主张对转让担保进行登记。首先登记本身不会被债务人的客户知道, 直到债权人因执行担保权的需要通知债务人的客户。这样, 债务人除非违反和解合同, 不然就不会客户知道自己陷入了经营困难的状态, 仍可以正常与客户进行交易, 而债权人在债务人不履行债务时或是债务人破产时仍能够执行担保权。

c. 库存转让担保

有时债务人表示其与客户的合同禁止对未来债权设定担保。这样, 按照日本民法第466条第2款的规定, 对于未来债权的转让担保权设定为无效。(有关未来债权的转让担保权的准据法为日本民法)。

所以, 我们只能使用另外一个方法也就是对债务人仓库的库存设定转让担保权。需要注意的, 债务人与其客户会约定禁止对未来债权设定的转让担保权, 但通常不会禁止设定对于库存的转让担保权。

对于仓库库存设定转让担保权的问题在于库存在执行时不容易被及时处理掉。

d. 转让担保权的准据法

根据特例法取得对抗要件, 只有当日本法为准据法时才可以使用。日本的冲突法规定, 债权转让担保的准据法为债务人将债权转让给债权人所适用的法律。大多数情况下, 债务人及

原口综合法律事务所

邮编 105-0011 东京都港区虎门一丁目4番3号
KDX 虎门大楼 9层
电话: +81 (3) 6205-4404 传真: +81 (3) 6205-4405
邮箱: kharaguchi@haraguchi-law.com

其客户均为日本人，所以准据法通常为日本法。但这里需要注意的是，如果债务人的客户不是日本人，准据法也不是日本法，那么这种情况下，债权转让担保的准据法则不是日本法，就不能根据特例法来取得对抗要件了。

只要仓库内的库存财产在日本，则根据日本冲突法第13条第1款的规定，仓库内财产的库存转让担保权的准据法即为日本法。

11. 结论

综上所述，债务人对商品的质量非常严格，如果双方对于商品的质量发生争议，难以通过非诉讼方式进行解决。

如没有质量争议，由于债务人只要有资金的情况下就会尽力还款，因此在日本进行商账追收相对比较容易。然而不幸的是，因为员工工资和劳动力管理成本的增加，不是所有的债务人都可以盈利，有些债务人甚至处在破产的边缘，因此近年来在日本的商账追收也变得越来越困难。我们必须得考虑到债务人破产的风险。

为了把债务人破产的风险最小化，我们建议债权人对债务人的财产设定担保权，而现阶段最有效的担保手段是设定对于债权人客户未来债权的转让担保权并符合法律规定的对抗要件。

(完)