

～貿易実務講座(入門編・基礎編)～

11月5日(水)9:30-16:00

～貿易実務・入門～

I 貿易実務全体の入門理解

1. 貿易の流れを歴史から検証する
2. 海外営業(輸出)と海外調達(輸入)の交渉と契約締結
3. 輸出物流と通関手続きの一般的な流れ
4. 輸出代金回収と輸出業務の重要ポイント
5. 輸入物流と通関手続きの一般的な流れ
6. 貿易と保険は切り離せない
7. 輸入代金支払と輸入業務の重要ポイント

II 貿易取引価格

1. 価格条件の考え方

III 貿易条件とインコタームズ

【インコタームズ 2020 概要】

1. 貿易条件
2. インコタームズ
3. EXW
4. FCA、CPT、CIP
5. DAP、DDP
6. FOB、CFR、CIF
7. <参考>インコタームズ 2020 と貿易実務の実情

基礎問題1

基礎問題2

IV 外国為替と決済条件

1. 外国為替と外国為替相場

基礎問題3

2. 決済条件

V 船積書類

1. インボイス(仕入書/送り状)
2. 梱包明細書(P/L)
3. 船荷証券(B/L)
4. 海上運送状(Sea Waybill: SWB)
5. 航空運送状(Air Waybill: AWB)
6. 海上保険証券
7. 原産地証明書等

基礎問題4

VI 輸出業務

1. 輸出の大きな流れ
2. 輸出と規制

VII 入門演習① 売契約書の作成

VIII 入門演習② 輸出時の船積書類

1. インボイス
2. パッキングリスト

IX 輸出通関

X 輸入業務

1. 輸入の大きな流れ
2. 輸入と規制

XI 入門演習③ 買契約書の作成と輸入実務

1. 買契約書作成
2. 輸入貨物到着前後の事務処理

XII 輸入通関

XIII [附録]貿易実務(入門・基礎)の理解問題

11月6日(木)9:30-16:00

～貿易実務・基礎～

A. 輸出実務

I 輸出(海外営業)のトラブルを知る企業

企業商習慣の差異

1. 事例:支払期日による代金支払い
2. 事例:外国企業担当者の異動や休暇

II 輸出代金回収リスク回避方法

1. 貿易保険
2. 信用状(L/C: Letter of Credit)

III 貿易実務基礎知識の確認

1. (設問)日本の輸出通関システム
2. (設問)輸出契約基本5条件
3. (設問)貿易条件・インコタームズ 2020 の基本規定
4. (設問)主要な船積書類
5. (設問)日本企業の知的財産権保護

IV 海外営業商談の準備と開始およびサンプル出荷まで

1. 商談準備に必要な知識
2. 輸出見積り条件の作成に関する重要テクニック5項目
3. 事例演習 A1: 見積り(Quotation)作成
4. 見本・サンプルや仕様書(Specification)
5. (応用)英文秘密保持契約書の締結
6. 事例演習 A2: サンプル送付用のインボイス作成

V 正式発注に向けた海外営業交渉と実践

1. 決済(支払)条件の考え方手順
2. 輸出商品に対する理不尽なクレーム要求を防ぐ方策
3. 事例演習 A3: 申込(Offer)作成
4. 外国人バイヤーの購買に対する考え方
5. 事例演習 A4: 英文契約書(Sales Contract)作成
6. 事例演習 A5: 正式発注によるインボイス作成と輸出通関

B. 輸入実践

I 輸入(海外調達)のトラブルを知る企業

1. 事例:品質トラブル
2. 事例:突然の輸入品値上げ要求

II 海外調達商談の準備

1. 輸入交渉に関する重要テクニック5項目
2. 日本の輸入通関システムと関税

III 正式輸入発注に向けた海外調達実践

1. 海外調達先の発掘とサンプル・見本の入手
2. 事例演習 B1: 海外調達先との輸入購買条件交渉と契約締結
3. 事例演習 B2: 貨物発送前の輸入側チェック
4. 輸入貨物到着および受領時の事務処理