

貿易実務入門

I 貿易実務全体の理解

1. 貿易の流れを歴史から検証する
2. 世界と日本
3. 国際取引は3つの要素がカギとなる
4. 貿易実務はモノ・カネ・カミ
5. 貿易条件とインコタームズ【インコタームズ2010概要】
6. 貿易と保険は切り離せない
7. 外国為替と支払条件を理解する
8. 船積書類と為替手形
 - (1) 船積書類と為替手形<全体像>
 - (2) インボイス
 - (3) 梱包明細書 (パッキング・リスト) を作成する
 - (4) 原産地証明書を作成する
 - (5) 貨物海上保険証を入手する
 - (6) 船荷証券を入手する
 - (7) 航空運送状 (Air Waybill) と航空運送
 - (8) 船荷証券 (B/L) 正本全部表示以外の方法による輸入貨物引取り
 - (9) 請求書の税目を果たす為替手形
 - (10) 借用状 (Letter of Credit: L/C)

II 入門演習① 船積書類の作成

1. インボイス
2. パッキングリスト

III 輸出コスト計算

1. プレイクダウン方式
2. コストプラス方式
3. 具体例の検討
4. 申込 (オファー: offer) 書面作成

IV 入門演習② 契約書と船荷証券の作成

1. 売契約書
2. 船積書類

V 入門演習③ 貿易実務 (入門・基礎) の理解問題

VI クレーム処理

1. クレームの種類
2. 貿易クレームの買戻方法
3. クレーム処理

Index2_110531

英文契約書入門

I 契約交渉の流れ

II 契約交渉の基本五条件

III 貿易条件とインコタームズ2010【インコタームズ2010概要】

1. 貿易条件 (Trade Terms)
 - (1) 費用の範囲
 - (2) 危険の範囲
 - (3) 所有権
2. インコタームズ2010の誕生
3. インコタームズ2000からインコタームズ2010への変更点
4. インコタームズ2010の各規則
5. インコタームズ2010と実務上の注意

IV 入門演習<簡単な (スポット) 輸出契約書の作成>

V ウィーン売買条約の発効に伴う実務のポイント

VI 英文契約の種類

1. 予備的合意書や覚書
2. 代理店契約と販売店契約
3. 国際売買契約
4. 秘密保持契約

VII 英文契約書を読み解くコツ

1. 英文契約書を改訂する
2. 輸出入契約書の違い

VIII 基本演習 (輸出入契約書の作成)

IX 有利な契約書・契約内容を締結するための国際交渉のコツ

1. 交渉に入る前に (事前準備)
2. 国際交渉の進め方とテクニック
3. 国際弁護士の賢い利用方法

Index6_110519

貿易実務基礎

I 輸出取引【事例演習】

1. 取引交渉と輸出契約書の作成
2. 借用状の受領とアマンド (修正) 依頼
3. インボイスとパッキング・リスト (梱包明細書)
4. 輸出申告書
5. 船荷証券 (Bill of Lading: 通称 B/L)
6. 保険証券 (海上貨物損害保険証券)
7. 為替手形及び輸出為替手形買取依頼書

II 輸入取引【事例演習】

1. 輸入コスト計算
2. 輸入契約書
3. 航空貨物運送状
4. インボイス
5. 輸入申告書
6. 特恵関税制度

III 三國間取引 (仲介貿易) 【事例演習】

1. PURCHASE CONTRACT (買約書)
2. INVOICE (インボイス)
3. BILL OF LADING (船荷証券)
4. SALES CONTRACT (売約書)
5. PURCHASE AGREEMENT (買契約書)

IV 仲介貿易を除く三國間取引

Index2_110522

英文契約書基礎

I 英文契約書を読み解くコツ

1. 英文契約書を改訂する方法
2. 契約書構成のポイント ●英文契約書の全体像を把握する (派全体をとらえる)
3. 主要条項のポイント ●英文契約書の重要ポイントをつかむ (重要な本を見る)
4. ウィーン売買条約と輸出入契約書

II 事例研究 (失敗事例から学ぶ国際取引ノウハウ) 及び演習

1. 中近東 (ドバイ) 向け化学品の輸出契約
 - (1) 事例概要
 - (2) 輸出契約のポイント
 - (3) 中近東ビジネスの特徴
 - (4) 演習
2. 中国からの織物製品の輸入契約
 - (1) 事例概要
 - (2) 輸入契約のポイント
 - (3) 中国ビジネスの特徴
 - (4) 演習
3. 韓国向け自動車部品販売に関する販売店契約
 - (1) 事例概要
 - (2) 販売店契約のポイント
 - (3) 韓国ビジネスの特徴
 - (4) 演習
4. ベトナムからの雑貨品購買に関する代理店契約
 - (1) 事例概要
 - (2) 代理店契約のポイント
 - (3) ベトナムビジネスの特徴
 - (4) 演習
5. タイでの家具製造 OEM 契約
 - (1) 事例概要
 - (2) OEM 契約のポイント
 - (3) タイビジネスの特徴
 - (4) 演習
6. インド企業との技術提携契約
 - (1) 事例概要
 - (2) 技術提携契約のポイント
 - (3) インドビジネスの特徴
 - (4) 演習

III 有利な契約書・契約内容を締結するための国際交渉のコツ

1. 交渉に入る前に (事前準備)
2. 国際交渉の進め方とテクニック
3. 国際弁護士の賢い利用方法

Index4_110527

貿易実務応用

I 貿易実務業務の盲点

1. 支払条件 (支払・受取方法及び支払・受取時期) の盲点
 - (1) 支払条件の種類
 - (2) 基本問題 (輸出)
 - (3) 基本問題 (輸入)
2. インコタームズ2010と貿易条件 (Trade Terms) の盲点
 - (1) FOB/C&F/CIF を輸出・コンテナ海上運送に使用できるのか
 - (2) CIF/CIP の保険条件
 - (3) D 条件及びその他の条件を完全マスター
3. 運送遅延回収
 - (1) 海外企業との取引8原則
 - (2) 運送遅延発生後の対策
 - (3) 運送遅延防止方法
 - (4) 法的救済回収手段の検討

II クレームの買戻方法 (事例から学ぶ)

1. クレームの種類
2. 貿易クレームの実情
 - (1) 貿易クレームの種類
 - (2) 商品の品質・数量に関するクレーム
 - (3) 商品の受取クレーム
3. 法務クレーム
 - (1) 輸入
 - ①輸入許可
 - ②輸出
 - (2) 輸出
 - ①知的財産と製品対策
 - ②海外製造物責任訴訟 (PL 訴訟)
 - (3) その他外国法
4. クレーム処理

III 貿易実務の応用

1. 特許ライセンス契約
 - (1) 知的財産に関する基礎知識
 - (2) 特許権に関する契約の基礎知識

～英文契約書解説～ 特許ライセンス契約

2. 合弁契約の重要チェックポイント
 - (1) 合弁契約の締結
 - (2) 合弁契約の種類 (基本構成及び留意点)

Index4_110513

国内契約書の読み解き方

I 売買契約書

1. 一般条項
 - (1) 所有権
 - (2) 引き渡し
 - (3) 危険負担
 - (4) 瑕疵担保責任
 - (5) 製造物責任
 - (6) 期限の利益の喪失
 - (7) 契約解除
 - (8) 事情変更
 - (9) 拒絶
 - (10) 有効期限
 - (11) 秘密保持
 - (12) 運送保証及び担保等

II 債権回収

1. 相手方の調査 (破産・民事再生・会社更生)
 - (1) 通常の流れ
 - (2) 相手方への請求の可否
2. 債権の優先順位
3. 債権回収の実務
 - (1) 取引の停止と取引の縮小
 - (2) 運送保証
 - (3) 相手方の売掛金担保
 - (4) 商品の引き取りと所有権留保
 - (5) 動産売買先取特権
 - (6) 集合物譲渡担保

III 秘密保持契約書

1. 秘密事項の特定
2. 秘密保持の期間
3. 秘密として保護されるための重要な要件
 - (1) 情報の取得時の留意点
 - (2) 情報の使用時の留意点
4. <参考>損害賠償額の予定の導入

Index11_110522