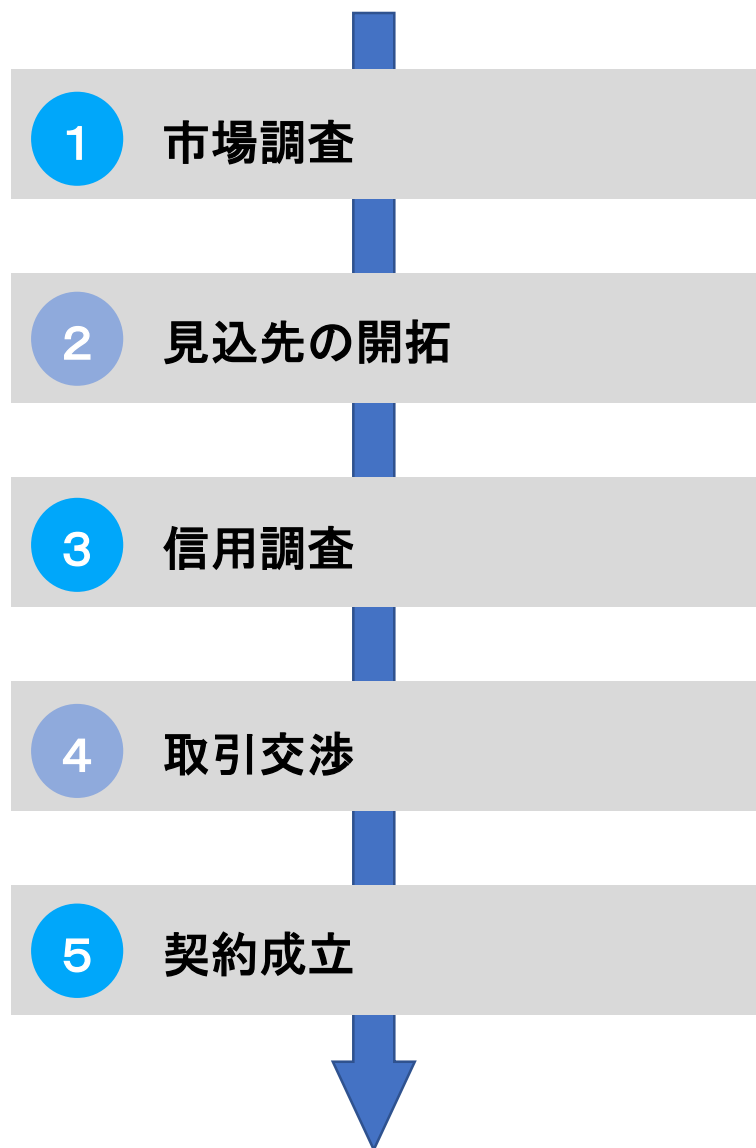


貿易取引の準備から契約成立まで

国内取引
との違い

国が違う

言語・商習慣が日本と異なる、制度がすぐ変わる。
⇒外部の情報収集先を複数確保

取引通貨が違う

(円建以外の場合)為替の変動リスクを抱える
⇒為替予約の活用

取引相手が見えづらい

企業信用リスクが日本国内よりも高い。
⇒信用調査の活用

輸送距離が長い

貨物の損害リスクが日本国内よりも高い。
⇒貨物海上保険の活用

代金回収リスクの高さ

支払遅延、債務不履行の可能性が高い。
⇒信用状取引の活用

直接貿易・間接貿易とは

- 貿易の形態は主に、直接貿易と間接貿易に分かれます。

直接貿易	・輸出者と輸入者の間に仲介を入れず、直接取引をする貿易
間接貿易	・商社等の仲介業者を間に入れる貿易

<直接貿易、間接貿易の輸出における対応事項>

対応事項		直接貿易	間接貿易
体制整備		・直接貿易にかかる社内体制整備 (貿易実務、英語等) ・規制の確認等	国内商社との 売買契約で完結
海外の販売先探し(販路開拓)		自社	
海外販売先との売買契約作成・締結		自社または物流業者に依頼	
輸 出 手 続 き	物流業者手配	自社	
	輸出書類作成	自社または物流業者に依頼	
	貨物海上保険の付保	契約により自社または販売先	
	通関手続き(輸出許可書取得等)	物流業者に依頼	
	貨物輸送	物流業者に依頼	
代金回収(送金決済、信用状決済等)		自社	
輸入手続き(通関手続き等)		販売先(輸入者)	輸入者

直接貿易・間接貿易のメリット・デメリット

	直接貿易	間接貿易
メリット	<ul style="list-style-type: none">・商社等に対して支払う費用負担が発生しない。・海外の輸出入者と直接交渉 ⇒①自社の希望を相手に伝えることが可能 ②タイムリーな海外マーケットの情報を把握することが可能	<ul style="list-style-type: none">・海外の輸出入者との交渉コスト、貿易に伴うリスクを商社等に移転できる。 ⇒商品開発・技術開発に専念することが可能
デメリット	<ul style="list-style-type: none">・商社等の拠点網、人脈、情報の活用ができない。・相手国に関連する法律の把握、貿易実務を行う人材確保が必要・物流業者の選定、サプライチェーン等の管理体制整備を要する。	<ul style="list-style-type: none">・商社等に対して支払う費用負担が発生する。・情報の入手が間接的に留まり、知識・ノウハウの蓄積が限定されてしまう。