

商务日语核心系列教材

ビジネスにほんご

おうようぶん

商务日语 写作

郭德玉 编著



对外经济贸易大学出版社
University of International Business and Economics Press

商务日语核心系列教材

商务日语写作

郭德玉 编著

对外经济贸易大学出版社

中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

商务日语写作/郭德玉编著. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2010

(商务日语核心系列教材)

ISBN 978-7-81134-849-1

I. ①商… II. ①郭… III. ①商务-日语-写作-高等学校-教材 IV. ①H365

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 189142 号

© 2010 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

商务日语写作

郭德玉 编著

责任编辑: 贾朝勃 胡小平

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029

邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342

网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行

成品尺寸: 185mm × 230mm 19.25 印张 387 千字

2010 年 10 月北京第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81134-849-1

印数: 0 001 - 3 000 册 定价: 29.00 元

出版说明

为促进商务日语学科建设，适应教学改革和创新的需要，对外经济贸易大学出版社联合对外经济贸易大学、南开大学等高校的骨干教师共同编写“商务日语核心系列教材”。本套教材主要适用于全国高等院校日语专业的本科生。

本套教材是针对目前教材选材陈旧的状况，根据经济发展的实际需要，贯彻商务日语教学的基本思路编写而成的。体现了商务日语专业最新教学特点和要求，是面向 21 世纪的一套全新的立体化商务日语系列教材，将日语听说读写译基本技能与商务知识融合，力求培养新时代的实用型、复合型人才。

本套教材包括《商务日语写作》、《商务日语谈判》、《商务日语听说》、《商务日语翻译》、《商务日语文章选读》、《经贸日语泛读》、《日语同声传译教程》等。它不是封闭的，而将会随着教学模式、课程设置和课时的变化，不断推出新的教材。对外经济贸易大学出版社旨在广泛调动社会智力资源，与时俱进，推陈出新，推出一套适合新型商务日语专业本科学生的系列教材。

编纂者们不仅具有本专业的硕/博士学位，而且拥有丰富的商务日语教学经验，集专业背景和教学经验于一身，这是本套教材编纂质量的重要保证。

对外经济贸易大学出版社

2009 年 1 月

前 言

《商务日语写作》是为大学日语专业编写的商务写作课程教材，适用于本科高年级学生，同时也可以作为从事对日商务工作人士、日资企业员工以及社会上其他对商务日语有需求人士的自学教材或者参考书使用。本书的主要目的是介绍各种商务日语应用文的文体特点，进行写作指导和训练，同时传授商务知识、增加商务日语词汇量。

本书的主要学习对象为“商务日语应用文”（ビジネス文書、ビジネス日本語応用文），教材编写力求将写作与商务知识结合起来，融写作与阅读为一体，既提高写作水平，又提高阅读能力。每课基本由“内容提示、例文、词汇、阅读、练习”等构成，对部分例文以◆符号添加了核心内容提示。练习的设计既有翻译，也有写作训练，不强求形式的统一。

商务日语应用文非常注重格式以及措词，对于应用文格式的介绍主要集中在前四课，其他部分的侧重点在于正文。商务日语应用文的对外文书与对内文书的格式有所不同，在学习中除需把握整体格式要求之外，每种文书的具体格式特点也应是学习的重点。

词汇表中的单词，我们尽可能地以商务日语词汇为主，阅读文章的选择也考虑到了商务特点。目的是进一步扩充学习者的商务知识，增加商务日语的词汇量。

另外，我们还以“附录”的形式，对常见错误、敬语用法、标点符号、寒暄语、称呼用语、电子邮件写法等进行了简要归纳。

考虑到学习者已有一定的日语基础，对于例文中出现的一些语法现象尽量不作解释。词汇的标注尊重实际用法，没有完全按照传统模式进行，具体标注方式为：[名]、[名・サ変]、[名・形動]、[名・副]、[動・サ変]、[動・他五]、[動・他下一]、[動・他上一]、[働・自五]、[動・自上一]、[動・自下一]、[形]、[形動]、[副]、[連体]、[助数]、[接頭]、[接尾]、[助]、[助動]、[接統]等，词组以[連語]的形式标出。

本书共分 18 课，具体进度可视课时等决定，部分内容和练习可以有选择地使用。

对于商务日语应用文的学习，特提出如下建议：

1. 掌握“环节”，整体把握

许多文书，都不是孤立的，其“周围”同时会有很多相关的文书，比如围绕价格进

行交涉的文书除“見積依頼”(询价单)以外,同时可以衍生出“見積書、商品価格値下げの交渉、商品価格値上げの交渉、再見積書、値引きの断り、見積の断り”等相关文书,可以把这样的内容看成一个相对独立的“环节”。即通过一个最基本的文书形式,引出与此相关的其它内容,使之“环环相扣”,作为一个有效的整体学习。

2. 熟记“模块”,反复演练

所谓“模块”,指的就是文书中在格式和语言表达上相对固定的部分。如一篇标准的对外文书,一般应由“前付”(抬头)、“前文”(前言)、“主文”(正文)、“末文”(结尾)、“別記”(附记)等五部分构成。其中的“前付”、“前文”“末文”等部分都相对固定,即不论何种主题的文书,基本上可以用同样的表达方式,即使发生变化,也是相对来说变化较小的部分。在学习中,可以尽量地把“模块”背诵下来,反复演练。

3. “套装”使用,减少翻译

掌握了各种模块之后,写作时往上“套装”就可以。这样做,既可以节省时间,也可以避免或者减少错误的发生。如需根据中文材料撰写日语应用文,除了主要的内容以外,尽量地不要翻译,而应在确认相应的日语文书格式以后,进行再创作,能使用“模块”的地方,建议尽量地用已经掌握的知识进行“套装”。这样写出来的文章不仅格式符合要求,语言表达以及敬语的使用也都会比较准确、地道。

本书在写作过程中参考了大量近期日本以及国内出版的相关书籍,特别是引用了日本出版物中的大量例文,在此深表感谢!

由于时间仓促,加之作者水平所限,缺点错误在所难免,恳请各位读者批评指正,以利于我们今后进一步修订、完善。

2010年7月

编者

目 录

第一課	国際貿易の種類	1
第二課	ビジネス文書の基本	11
第三課	社交文書	23
第四課	新規取引に関するビジネス文書	45
	小 結	57
第五課	会社案内	61
第六課	見積依頼と見積書	77
第七課	カウンター・オファー	93
第八課	注文状	107
第九課	船積通知	125
第十課	貿易保険	139
第十一課	貿易クレーム	149
第十二課	通知状・照会状	161
第十三課	督促状・抗議状・弁明状・詫状	185
第十四課	企画書	195
第十五課	報告書・提案書・議事録	215
第十六課	契約書（一）	231
第十七課	契約書（二）	243
第十八課	契約書（三）	261
	付 録	273
付録一	ビジネス文書の注意点（一）	273
付録二	ビジネス文書の注意点（二）	280
付録三	頭語、結語、時候の慣用句	285
付録四	ビジネス文書における尊称と卑称	286
付録五	ビジネス文書における敬語の使用	289
付録六	Eメールの書き方	292
	主要参考文献	299

第一課

国際貿易の種類

内容提示

本課介绍国际贸易的主要类型及其特点，以期能用日语表达一些基本概念及相关知识。

课文

輸出貿易、輸入貿易、通過貿易

貿易とは国境を越えて商品を売買することであり、その観点のいかんによって、いろいろ分類されるが、その取引貨物の移動方向から見て、自国から貨物が積出される輸出貿易（Export Trade）と、自国に積み来る輸入貿易（Import Trade）とに分れ、さらに、目的貨物が輸出国から輸入国に直送されないで、その輸送過程において第三国を通過する時、その第三国から見てこれを通過貿易（Transit Trade）という。

なお、自国に輸入した貨物を再び輸出する場合を、再輸出貿易（Re-export Trade）といい、逆にいったん海外に輸出したものを再び自国に積み戻す場合を、再輸入貿易（Re-import Trade）と言っている。

直接貿易、間接貿易

もし輸出入を行う両国の業者が直接するかどうかによってこれを分類すれば、直接貿易と間接貿易に分けることができる。

直接貿易（Direct Trade）というのは、輸出入両国の業者が直接に取引をし、その間に第三者が介在しないものである。直輸出（Direct Export）と直輸入（Direct Import）に分かれる。

これに対し、間接貿易（Indirect Trade）は、取引が第三者の手を経るもので、この

うち第三者が第三国商社の場合、その第三国から見て、仲介貿易 (Intermediary Trade) という。例えば、A 国の商品を C 国商社の手を経て B 国に売り渡すというような場合である。

しかし、アメリカ流にメーカーを中心に考え、メーカーが自社の製品の輸出/原料の輸入を自分の手で直接海外に売りまたは買い入れるのを直接貿易、輸出入業者の手を経る場合を間接貿易と称している。従来、日本では商社の発達もあって間接貿易が中核を占めていたが、メーカーが国際マーケティング活動を強化し海外進出を積極的に行ったため、直接貿易が飛躍的に増えている。

仲介貿易、中継貿易

両者は多くの場合、同意義に用いられ混用されている。しかし、厳格に言えば区別すべきである。仲介貿易 (Intermediary Trade) は、取引が第三国商社を通じて行われた場合において、その第三国から見ての貿易であるのに対し、中継貿易は (Intermediate Trade)、広く国際経済から見て、その取引貨物が輸出国より輸入国に直行せず、第三国・地域に陸揚げされ、その後、原形のままあるいは僅かに加工して真の輸入国に再輸出される場合を指す。このようにして、中継貿易により、貨物を陸揚げし中継する港を中継貿易港というが (香港がその好例である)、仲介貿易港とはいわない。中継貿易においては、輸出地発送の時必ずしも真の輸出地が決定せず、中継港で陸揚げされた後に最終仕向地 (売先) が決まる時もあり、また中継港で簡単な加工が行われることもある。したがって、中継貿易港となるための条件としては、

- ①関税のかからぬ自由港であること、
- ②商品の集積地であること (すなわち物流上のハブ、中軸であること)、
- ③外貨交換が容易であること。

三角貿易、多角貿易

三角貿易 (Triangular Trade) とは、二国間で直接取引するのに、いろいろな障害がある時に、三角形の形で取引することをいう。このような貿易で三ヶ国以上が関係すると多角貿易または多国間貿易 (Multilateral Trade) と呼んでいる。

例えば、日本の商社 A が、甲商品を B 国に輸出したいが、B 国商社は同国の外貨事情のため、見返りとして同国より乙品を買ってくれることを前提条件にする。しかし、その乙品が日本の市場に不向きであるが C 国に売れる時、日本の商社は、B 国に甲品を売り、見返りに B 国より乙品を買い入れ、これを C 国に売る。貨物は日本より甲品が B 国に行き、B 国より乙品が C 国に行く。代金決済については、日本の A 社は C

国より乙品代金を受け取り、B 国に対しては乙品代金を支払い、輸出した甲品代金を B 国より回収する（これが三角貿易であり、見返り貿易＝カウンター・トレードでもある）。以上は三角の形であるが、C 国も B 国と同じ事情にある時、D 国が参加すれば四角となり、多角貿易となる。

加工貿易

加工貿易（Improvement trade ; Processing Deal）という語は、通常、委託加工貿易を意味するが、このほかに中継加工貿易がある。

1) 委託加工貿易

ある国の業者が、外国の業者より、原材料の供給を受け、これを加工した上で、その加工品を委託者の指定する場所——委託国とは限らず、第三国の場合もある——へ送る貿易取引をいう。

この場合、加工者に対し加工料が、現金あるいは原材料の形で支払われる。しかし、普通の売買取引と異なり、供給された原材料及びその製品の所有権は委託者に属する。

この委託加工貿易は、（イ）外国から加工を委託されるか、逆に（ロ）海外に加工を委託するかにより、①順委託加工貿易（Processing Deal Trade, 外国から委託されて、自国で加工する場合を指す。能動的加工貿易、加工輸出貿易とも呼ばれる）と②逆委託加工貿易（Inverse Processing Deal Trade, 外国に加工を委託して、外国で加工する場合を指す。受動的加工貿易、加工輸入貿易とも呼ばれる）。

なお、順委託加工貿易を行うには、（イ）完全な輸入手続を経ていったん輸入して加工する場合と、（ロ）輸入手続を取らず保税工場で加工する場合とがあるが、通常は（ロ）の方法による。

近年、日本では、順委託加工貿易は少なくなり、工賃の安い海外に原材料を送り、加工してもらう逆委託加工貿易の形が多くなった。

2) 中継加工貿易

委託加工貿易においては、供給された原材料及びその加工した製品はいずれも加工委託者の所有に属するものであるが、中継加工貿易は、同じ加工貿易という文字が現れるが、委託加工貿易と異なり、通常の売買取引の範疇に入るものである。すなわち、業者の計算の下に海外から原材料を輸入し、これに加工して得た製品を第三国に輸出する一貫取引をいう（例えば、カナダから輸入した小麦を、小麦粉に加工して韓国へ輸出する場合）。

有形貿易、無形貿易

古くから慣用されているものに有形貿易、無形貿易の分類がある。有形貿易（Visible Trade）というのは、関税手続きが取られ、貿易上の収支として貿易統計に現れる商品貿易であって、普通の形態における貨物の輸出入がこれである。したがって、有形輸出（見える輸出）と有形輸入（見える輸入）とに分れ、一国の国際収支の上で、最も重要な項目を成している（貿易上の収支）。

これに対し、無形貿易（Invisible Trade）は、一国の国際収支の一部を構成するが、関税手続きが取られず、したがってその国の輸出入統計に現れない用役上また労務上の収支をいう（貿易外の収支）。海上運賃、海上保険料、在外事業利潤、旅行費用、代理店手数料などがこれに属し、いずれも自国の受取分と支払分とがあるから、これもまた無形輸出（見えない輸出）と無形輸入（見えない輸入）との2つに分かれる。これは WTO ではサービス貿易と呼ばれ、外国人との法律、金融、コンサルティングなどの専門ビジネス・サービスの取引などが含まれている。

カウンター・トレード（見返り貿易）

かつてのバーター取引（求償貿易）に代わって、輸出と輸入をさまざまにリンクして、貿易収支の均衡を図ろうとする動きが、特に対外債務の累積額が大きい国において見られる。そのような国に商品を輸出するためには、まず輸入が先行することが条件にされる。先行する輸入額と同額かそれをやや上回る額の輸出が認められるのである。また、輸出する者に、一定期限内に同国から輸入する義務を課し、その間、輸出代金は指定銀行に寄託される場合もある。商品とサービスの間で輸出入がリンクされる稀な例も見られる。

貿易の発展には好ましい形態ではないが、累積債務の多い国にとってはやむを得ない面がある。

単語

通過貿易（つうかぼうえき）	[名]	过境贸易
貨物（かもつ）	[名]	货物
積出す（つみだす）	[動・他五]	运出
直送（ちょくそう）	[名・サ変]	直接运输
積み戻す（つみもどす）	[動・他五]	运回

業者 (ぎょうしゃ)	[名]	工商业者, 企业, 同业者
介在 (かいざい)	[名・サ変]	介入, 参与
直輸出 (じきゅしゅつ)	[名・サ変]	直接出口
直輸入 (じきゅにゅう)	[名・サ変]	直接进口
仲介 (ちゅうかい)	[名・サ変]	中介
売り渡す (うりわたす)	[動・他五]	出售, 销售
買い入れる (かいいれる)	[動・他五]	买入, 买进, 购进
中核 (ちゅうかく)	[名]	核心, 中心
メーカー	[名]	(生产) 厂家, 制造商
マーケティング	[名]	营销, 市场营销
飛躍的 (ひやくてき)	[形動]	飞跃, 跨越
中継貿易 (ちゅうけい、なかつぎ)	[名]	转口贸易, 中转贸易
陸揚 (りくあげ)	[名・サ変]	卸货, 起货
原形 (げんけい)	[名]	原形
貿易港 (ぼうえきこう)	[名]	贸易港
発送 (はっそう)	[名・サ変]	发送, 发货, 启运
仕向地 (しむけち)	[名]	目的地
集積地 (しゅうせきち)	[名]	聚集地, 集散地
物流 (ぶつりゅう)	[名]	物流
ハブ	[名]	中心、中枢
中軸 (ちゅうじく)	[名]	中枢, 中心
外貨 (がいか)	[名]	外汇, 外币
障害 (しょうがい)	[名]	障碍, 阻碍
外貨事情 (がいかじじょう)	[名]	外汇情况, 外汇需求
見返り貿易 (みかえりばうえき)	[名]	对等贸易, 回购贸易
不向き (ふむき)	[名・形動]	不适合
代金決済 (だいきんけっさい)	[名]	货款结算
回収 (かいしゅう)	[名・サ変]	回收, 收回
カウンター・トレード	[名]	对销贸易
委託加工 (いたくかこう)	[名・サ変]	委托加工
加工料 (かこうりょう)	[名]	加工费
保税工場 (ほぜいこうじょう)	[名]	保税工厂
工賃 (こうちん)	[名]	工钱

範疇 (はんちゅう)	[名]	范畴
計算 (けいさん)	[名・サ変]	计算, 运算, 考虑
一貫取引 (いっかんとりひき)	[名]	连贯性贸易, 一条龙贸易
用役 (ようえき)	[名]	服务
労務 (ろうむ)	[名]	劳务
海上運賃 (かいじょううんちん)	[名]	海运费
海上保険料 (かいじょうほけんりょう)	[名]	海上保险费
利潤 (りじゅん)	[名]	利润
代理店 (だいいてん)	[名]	代理店
手数料 (てすうりょう)	[名]	手续费
受取分 (うけとりぶん)	[名]	获取部分
支払分 (しはらいぶん)	[名]	支付部分
WTO (世界貿易機関)	[名]	世界贸易组织
コンサルティング	[名]	咨询
バーター取引	[名]	交换, 物物交换
求償貿易 (きゅうしょうぼうえき)	[名]	补偿贸易
リンク	[名]	连接, 接轨
均衡を図る (きんこう、はかる)	[連語]	保持平衡
対外債務 (たいがいさいむ)	[名]	对外债务, 外债
累積額 (るいせきがく)	[名]	累计额
先行 (せんこう)	[名・サ変]	先行, 领先
指定銀行 (していぎんこう)	[名]	指定银行
寄託 (きたく)	[名・サ変]	寄存, 寄放, 委托

阅读

一、マーケティングの目的は、市場を創造し、成長させこれを維持させるところにあると考えられます。マーケティングの前提には市場調査があります。市場調査で、正確にマーケットを捉え、ニーズに合った商品を策定し、その後でこの商品についてどのように需要者に喚起し、市場を成長させるかについて戦略を練ります。例えば、輸出の場合なら、輸出の目標となる国の一般情報と輸出しようとする商品特有の情報の二つの側面から行われます。市場調査をする上で特に重要なポイントは、商品計画、価格設定、流通システム、販売促進などといった四項目が挙げられます。

取引先の選定は、市場調査の結果から行います。例えば、輸出の場合なら、輸出戦略が構築された段階で輸出の相手先（買主）を探すことになります。具体的な取引先の目処がついたら、長期にわたり安定的に取引が可能な先かどうかを調査する必要があります。これは信用調査です。信用調査の方法はいろいろありますが、一般的に銀行に照会して調査を依頼するのが最も広く利用されている方法です。調査内容には、相手先の品格、誠実さ、資本力、支払能力、営業能力、経験、取引量などが挙げられます。

二、日本の本格的な貿易がスタートしたのは、明治維新以降である。その特徴は①貿易の経験がなかったこと、②一定の地域に居住した外国人との居留地貿易であったこと、③関税自主権がなかったことなど、が挙げられる。主に外商や内国商社経由で展開された間接貿易だったのである。戦前の輸出品は当初の生糸・茶から繊維加工品・軽工業品などへと移り、輸入品は鉄鋼・機械製品などの付加価値の高いものが中心であった。

戦後、日本政府の貿易政策は関税政策よりも輸入規制・輸出奨励を特徴とした。1950年代の輸出は、雑製品・軽工業品などであり、60年代に重化学工業製品へと移行し、その後は自動車・家電が目立った。90年以降の輸出は、自動車などの耐久消費財のシェアが低下し、資本財や機械部品のシェアが大幅に増加している。

輸入はかつては原材料を主としたのだが、昨今では製品輸入比率が従来の20～30%から60%を超える程度に増加した。これは、欧米諸国との貿易摩擦が激化したこと、円高が進み製品輸出の国際競争力が低下していることから、海外生産の割合も高まっていることなどによる。

単語

ニーズ	[名]	需求
策定（さくてい）	[名・サ変]	谋划，制定
需要者（じゅようしゃ）	[名]	需求者，客户，消费者
喚起（かんき）	[名・サ変]	引起注意，唤起，吸引
練る（ねる）	[動・他五]	推敲，凝练，完善
販売促進（はんばいそくしん）	[名]	促销
選定（せんてい）	[名・サ変]	选定
構築（こうちく）	[名・サ変]	构筑，构建，建立
相手先（あいてさき）	[名]	对方，（生意）伙伴

買主（かいぬし）	[名]	买主，买方
目処がつく（めど）	[連語]	有头绪，有眉目
先（さき）	[名]	对方，伙伴
照会（しょうかい）	[名・サ変]	照会，询问，咨询
品格（ひんかく）	[名]	品格，人品，品味，品质
誠実さ（せいじつ）	[名]	诚实度
資本力（しほんりょく）	[名]	资本实力，资金实力
支払能力（しはらいのうりょく）	[名]	支付能力
営業能力（えいぎょうのうりょく）	[名]	经营能力
取引量（とりひきりょう）	[名]	交易量，交易额
居留地貿易（きょりゅうちぼうえき）	[名]	居留地贸易
関税自主権（かんぜいじしゅけん）	[名]	关税自主权
外商（がいしょう）	[名]	外商；店外销售
生糸（きいと）	[名]	生丝
軽工業品（けいこうぎょうひん）	[名]	轻工产品
付加価値（ふかかち）	[名]	附加值
輸入規制（ゆにゅうきせい）	[名]	进口限制
輸出奨励（ゆしゅつしょうれい）	[名]	出口鼓励
雑製品（ざつせいひん）	[名]	（贸易商品中的）杂项，杂货类产品
重化学工業製品 （じゅうかがくこうぎょうせいひん）	[名]	重化工产品
家電（かでん）	[名]	家电
耐久消費財（たいきゅうしょうひざい）	[名]	耐久消费品
資本財（しほんざい）	[名]	生产资料
国際競争力（こくさいきょうそうりょく）	[名]	国际竞争力

练习

一、次の日本語を中国語に訳しなさい。

1. 貿易黒字とは、外国への輸出額から輸入額を差し引いたものが貿易収支で利益が多ければ貿易黒字となる。

日本の貿易収支はオイルショックの時期を除いて一貫して黒字が続いている。一般

的に見れば赤字よりも黒字ならいいと思うものであるが、国際社会ではそういうわけには行かない。

長期間、巨額の黒字を出し続けている国があるということは、逆にその分赤字に苦しんでいる国もあるということである。

日本の場合、巨額の貿易黒字の半分近くを対米黒字が占めていて、これが日米貿易摩擦を引き起こした。アメリカをはじめとする諸外国からの批判を受けて日本政府は黒字削減に様々な努力を重ね、1992年の15兆7764億円をピークに減少している。

2. 直接貿易とは、メーカーや小売店などが直接、外国企業と取引をする形態で直接輸入、直接輸出がこれにあたる。一方、間接貿易とは、一般に商社を介して取引を行うものである。

間接貿易の場合、貿易契約の当事者は、商社と海外の企業であり、国内のメーカーなどと商社間は、国内取引が行われることになる。

間接貿易は、このように商社が輸出入を行うのでメーカーなどは商社へマージンを支払うことになる。したがって、直接貿易と比較してその分経費が嵩むことになる。

3. 最近では、直接貿易の割合も増え、商社不要論も出ているが、商社を利用した間接貿易には、次の利点がある。

①貿易を行うために、国際商取引の知識、経験が必要である。また、高度の語学力も必要である。このような人材を育成する必要があるが、これを商社に肩代わりさせることが可能である。

②貿易取引の多くは、商品を買取る方式であるため、返品不能問題や代金決済上のリスクなどが発生する可能性がある。間接貿易の場合、これらのリスクは商社により負担される。

③商社の場合、ほとんどの外国の市場、流通に精通していることが多く、また、商品知識も豊富であるところから、これらのノウハウを有効利用することができる。

4. 通貨を異にする地域間の輸出入の貿易取引、運賃保険料などの貿易外取引、投資・買収・利子配当など資本収支の国際間の資金の移動は、それぞれの国の通貨で決済するわけではない。また、実際に現金や金を輸送させて決済しているわけではなく、電信、郵便など銀行の支払指図に基づき、資金を移動させて決済している。この仕組みを外国為替という。

したがって、外国為替とは国際資金移動取引のために外国為替手段を用いた国際資

金移動の方法であると定義できる。

国際資金移動の手段および方法は、①現金を用いる方法、②金を用いる方法、③外国為替を用いる方法、が考えられる。

「現金を用いる方法では」、自国通貨は相手国において通用力と支払能力がないこと。現金輸送に手間、費用、リスクがかかること。「金を用いる方法では」、金が万国共通の価値尺度としては貨幣の機能はあるとはいえ、また同様に輸送に手間、費用、リスクがかかること。このような方式に変わるものとして考案されたのが「外国為替による移動方法」である。A、B両国間における資金移動を、送金小切手や荷為替手形をA国の銀行とB国の銀行間を移動させ、この双方の銀行を仲介者として資金の移動を行う方法である。

通常、異種通貨の交換を伴い、そのためには異種通貨の交換比率が成立しなければならないが、これを外国為替相場という。

注：送金小切手（そうきんこぎって）	[名]	汇款支票
荷為替手形（にがわせてがた）	[名]	跟单汇票

二、次の語の要旨をそれぞれ日本語で述べてみよう。

輸出貿易・輸入貿易・通過貿易

直接貿易・間接貿易

仲介貿易・中継貿易

三角貿易・多角貿易

加工貿易