

新编实用经贸日语

周学刚 彭世刚 主编

商务印书馆出版

新编实用经贸日语

刘淑梅 梁树新 编著

山东大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

新编实用经贸日语/刘淑梅,梁树新编著. — 济南:山东大学出版社,1999.12(2004.6 重印)

ISBN 7-5607-1999-6

I. 新… II. ①刘…②梁… III. 商业-日语 IV. H369.4:F

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 77206 号

山东大学出版社出版发行

(山东省济南市山大南路 27 号 邮政编码:250100)

山东省新华书店经销

济南景升印业有限公司印刷

850 × 1168 毫米 1/32 8 印张 208 千字

2000 年 2 月第 1 版 2004 年 6 月第 3 次印刷

印数:4001—6000 册

定价:15.80 元

编写说明

随着我国改革开放的不断深化和社会主义市场经济体制的建立,社会对外语人才的需求已呈多元化趋势。单一的外语专业知识,已不能满足社会对人才的需求。为了适应社会发展的需要,我们编写了这本《新编实用经贸日语》。

《新编实用经贸日语》是以对外贸易信函和对外经贸洽谈为主要内容的日语经贸教材。其主要目的是为了使日语专业的学生在学习日语专业知识的同时,又能牢固地掌握外经、外贸方面的基础知识,从而为我国的四化建设培养更多的复合型人才。

本书共分两大部分。第一部分是对外贸易信函,第二部分是对外经贸洽谈。信函部分以书面用语为主,洽谈部分以口语会话语体为主。通过对本教材的学习,学生既能掌握日文商务信函的写作方法,又能学会对外经贸洽谈的口语表达。

信函部分按照外贸交易程序从询价、发盘开始,有还盘、接受、装船、保险、开立信用证、索赔、理赔等内容。每课由课文(信函具体实例)、单词、翻译练习、课外阅读构成。这部分主要由梁树新负责编写。

洽谈部分的内容有对日方经贸代表团的迎送、宴会的祝酒辞、我国的对外贸易政策,以及对工厂和经济开发区的参观、介绍等。同时还有订立合同、货物包装、运输及保险。根据我国对外经贸工

作的情况还写进了技术贸易、委托加工贸易等内容。每课由课文、单词、练习、贸易基础知识等四部分组成。这部分主要由刘淑梅负责编写。

本教材系经过教学实践,并且参考了国内外有关经贸方面的资料后编写而成。在编写过程中,得到山东大学聘请的外籍教师日语专家五十岚昌行先生的热心指导,在此谨表谢意。

本书能得以出版,首先要感谢山东大学出版基金委员会提供的资助。同时还对山东大学出版社和山东大学外国语学院的大力支持表示衷心感谢。在此还要向对此书从编写到出版一直给予热情关心和大力协助的高文汉教授致以诚挚的谢意。

由于编者水平所限,谬误之处在所难免,殷切期望读者提出宝贵意见。

编 者

1999年8月

目 录

一、貿易コレスポнденス

第一課	貿易実務の粗筋	(3)
第二課	取引先の紹介を依頼する	(8)
第三課	輸出商の自己紹介	(12)
第四課	輸入商の自己紹介	(16)
第五課	信用状態を問い合わせる	(20)
第六課	貿易契約書	(25)
第七課	引き合いと返事	(30)
第八課	カタログを送付する	(34)
第九課	見本請求	(38)
第十課	見本を送付する	(42)
第十一課	引き合いとオファー	(46)
第十二課	値下げを要求	(50)
第十三課	売手のオファーを断る	(54)
第十四課	ミニマム・オーダー数量の引き下げを要求	(58)
第十五課	特別優遇条件を要求	(61)

第十六課	カウンター・オファーを断る	(65)
第十七課	買手の注文	(70)
第十八課	売手の確認	(74)
第十九課	売手の条件付き受諾	(79)
第二十課	船積み督促	(84)
第二十一課	船積み指示	(88)
第二十二課	船積み通知	(93)
第二十三課	船積み遅延の原因を通知	(97)
第二十四課	顧客に付保方法を紹介	(101)
第二十五課	保険条項の説明を要求	(104)
第二十六課	L/C の即時開設を要請	(109)
第二十七課	L/C の訂正を要請	(113)
第二十八課	L/C 納期の延長を要請	(117)
第二十九課	クレーム	(122)

二、貿易商談

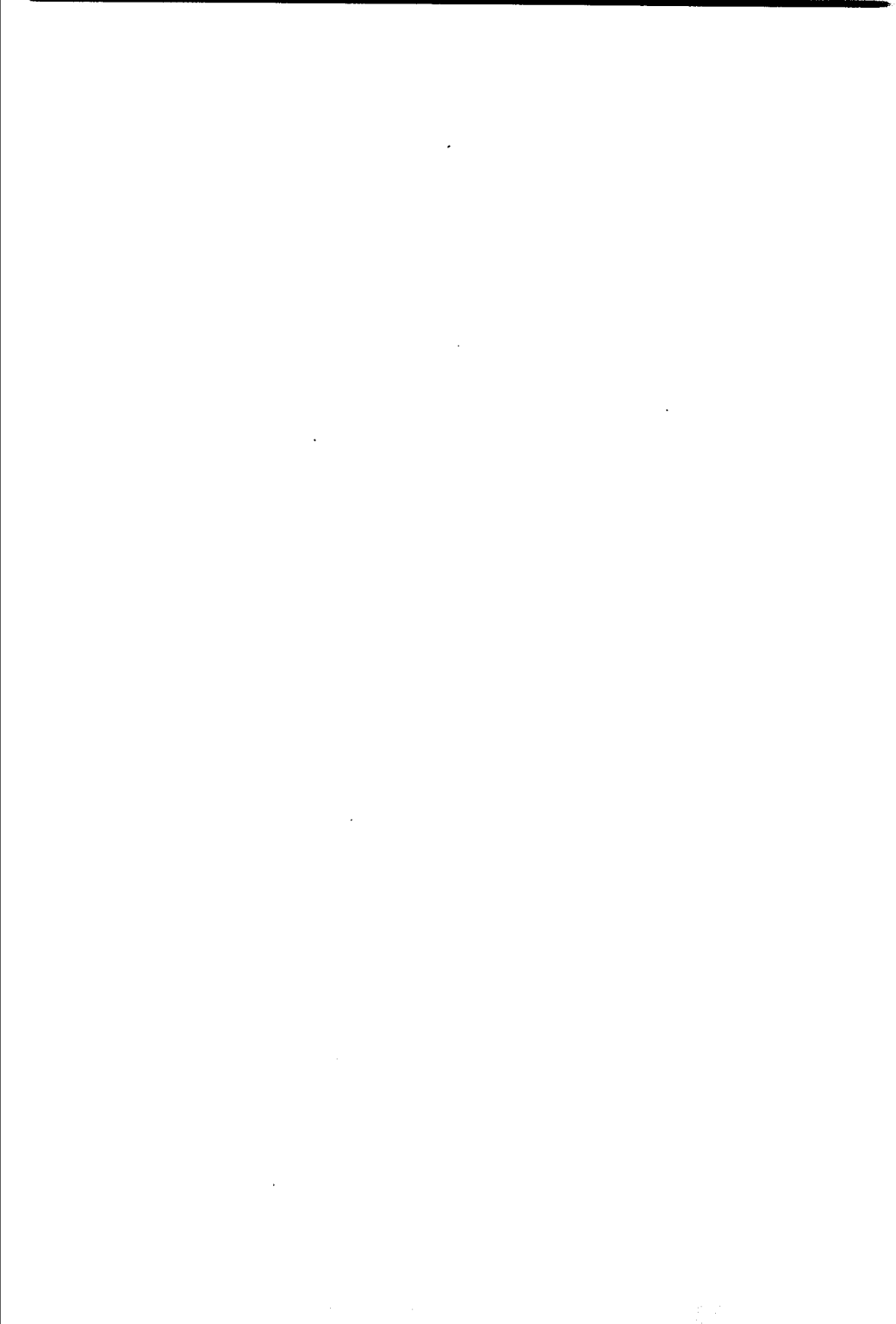
第一課	出迎え	(129)
第二課	歓迎パーティーの挨拶	(135)
第三課	中国の対外貿易政策	(140)
第四課	開発区への参観	(145)
第五課	カラー・テレビ工場見学	(151)
第六課	株式制と証券取引	(156)
第七課	投資環境と投資の保障	(161)
第八課	答礼宴における挨拶	(167)
第九課	見送り	(172)
第十課	商談(一)輸出	(177)
第十一課	商談(二)輸入	(183)
第十二課	船積み	(188)

第十三課	決済	(193)
第十四課	包装	(198)
第十五課	保険について	(204)
第十六課	契約の作成	(211)
第十七課	貿易のクレーム	(215)
第十八課	技術貿易	(221)
第十九課	補償貿易について	(226)
第二十課	委託加工貿易	(232)

附 录

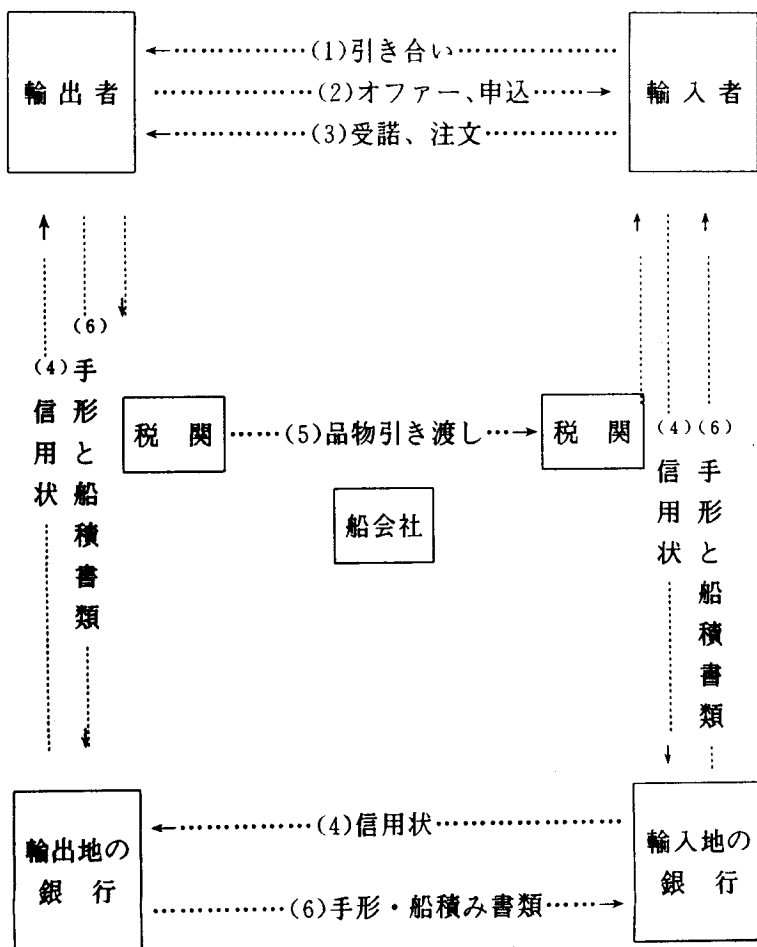
常用貿易用語及縮写	(237)
-----------	-------

一、貿易コレスポнденス



第一課 貿易実務の粗筋

貿易実務の全般を図で説明すると次のようになります：



上の図は、商談で売買契約が成立し、商品を受け渡し又は船積み成し、代金を決済するまでの経路を示す。

引き合い(inquiry)は各種の照会をさすが、ここでは商談のためカタログ(catalogue)、値段表(price list)、見本(sample)などの請求や、所要商品の有無、値段その他の条件の問い合わせを言う。又、他社の信用状態などを照会することは信用調査(credit inquiry)という。

売り手は買い手の引き合いに対して回答し、要求されたカタログ、値段表などの資料を送り、必要な説明を加えて相手の注意を引く。

オファーとは、値段、納期、そのほかの条件を示して積極的に申し込むことである。申込(offer)ともいう。申込には、売手からする売り申込(selling offer)と買手からする買い申込(buying offer)がある。単に申込と言えば売り申込をさす。

申込のうち、貿易に最も多いのは確定的申込(firm offer)である。これは“回答期限付き申込”とも言うものである。相手に承諾回答期限を付けて申込み、その期間中に承諾回答の回答があれば契約は成立する。

回答期限を示さない申込は自由申込(free offer)という。自由申込では契約は成立できない。

承諾(acceptance)は多くは電報で行われ、打電後直ちに手紙で確認し、契約書または買い約書を同封することが多い。申込をそのまま承諾せず、条件を変えて反対に申し込むことを逆申込(counter offer)という。

注文(order)は買い主から売り主に発するオーダーで、売り手がこれを受諾することによって契約が成立する。買い主は注文書を発行し、売り手はその請書または売り約書を発行することが多い。

信用状(Letter of Credit)とは、一定の条件の下に、輸出商が振り出した手形(draft)の引受支払を約束する証券である。受注後早く信用状を入手すれば、輸出者は安心して注文品を調達し、信用状にもとづき、信用状発行銀行宛に為替手形(draft; bill)を振り出し、これを銀行に買い取ってもらうことができる。

輸出商は輸出品をメーカーその他供給者から仕入れ、輸出検査などの出荷準備をする。

物品を外国に積み出すには、税関に輸出申告書を提出し、輸出の許可を得なければならない。

売手は同時に船会社などの運送業者に積み込みの申込をして運送契約を結び、運賃を払って、船荷証券(bill of lading)を受け取る。さらに商業送り状(commercial invoice)、税関用送り状(customs invoice)、包装明細表(packing list)、原産地証明書(certificate of origin)、検査証明書(certificate of inspection)などの船積書類を整える。

こうして以上の完全な船積み書類を担保に、荷為替手形(documentary draft)を振出して、信用状に基づいて銀行に譲渡し、手形を割引買い取ってもらい、代わり金を受け取る。これが現行の標準決済方法である。

積み出しと共に輸出商に船積み案内(shipping advice)を出し、手形を振り出したことを知らせ、手形が銀行から提示されたときは引き受け支払うよう依頼して次の注文を待つ。輸入の場合は上述の輸出貿易の逆である。

単 語

受け渡し(うけわたし)	(貨物)交接
照会(しょうかい)	咨询
引き合い(ひきあい)	询价, 询盘

オファー	报价, 发盘
申込(もうしこみ)	发盘
買い申込(かいもうしこみ)	买方发盘
売り申込(うりもうしこみ)	卖方发盘
確定的申込(かくていてきもうしこみ)	实盘, 即有法律效力的报价
承諾(しょうだく)(名・他サ)	答应, 接受 △申し出を承諾する/答应提的请求
自由申込(じゆうもうしこみ)	虚盘, 与实盘相反
買い約書(かいはくしょ)	购货合约
売り約書(うりやくしょ)	销货合约
振り出す(ふりだす)(他五)	发出、开出、签发(票据) △小切手を振り出す/开出支票
手形(てがた)	汇票
引き受け(ひきうけ)	承兑(汇票), 承担到期兑付汇票的责任
為替手形(かわせてがた)	(外汇) 汇票 △為替手形を割引する/汇票贴现
買い取る(かいとる)(勳、他五)	议付、押汇, 指银行买入出口商的汇票并贴付现金给出口商的行为
船荷証券(ふなにしょうけん)	运货单, 装船提单
商業送り状(しょうぎょうおくりじょう)	商业发票
税関用送り状(ぜいかんようおくりじょう)	海关发票
包装明細表(ほうそうめいさいひょう)	打包单

原産地証明書(げんさんちしよ
うめいしよ)

产地证

検査証明書(けんさしょうめい
しよ)

检验证,商检证明

割引買い取る(わりびきかいと
る)(勳)

贴现,指银行买入汇票扣除利息
付出现金的商业行为

決済方法(けっさいほうほう)

结算方法

船積み案内(ふなづみあんな
い)

装船通知,出口商在货物装船后
发给进口商的通知

第二課 取引先の紹介を依頼する

—

銀行に新規取引先の紹介を依頼する：

当社業務にご協力承り、お礼申し上げます。開業 10 年以来上海の紡績品会社と繊維製品の貿易をしてきました。現在のところ、各種化学繊維品の貿易拡大を念願しておりますものの、××南部地域にはよい取引先をもっておりません。

ついては、当社地域で上記商品に興味を持ち、実力もあり、信用のおける輸入商を数社ご紹介承りたくお願いいたします。

二

××商工会議所に取引先の紹介を依頼する当社は 15 年来一貫して電気製品の輸出入に従事、素晴らしい業績を上げてきました、近隣諸国との貿易もだんだん多くなってきたところです。現在、この貿易を一層拡大しようと考えておりますが、これらの国の多数の顧客からナイロン織物の引き合いを受けております。

ついでには最も信頼の置けるナイロン織物輸出業者の数社ご推薦下さりたくお願い申し上げます。

当社の信用状況につきましては、ホンコンの中国銀行を当社の照会先銀行とすることにつき同行の同意を取り付けております。

折り返しご返事のほどお待ちしております。

単語

新規取引先(しんきとりひきさき)	新客户, 新业务伙伴, 新的来往厂商
承る(うけたまわる)(他五)	〔“聞く、受ける、承諾する”的自谦说法, 来自“受け賜わる”之意〕①听, 恭听(= 拝聴する)△その計画の内容を承りたい/愿听一听那个计划的内容②知道, 敬悉(= つつしんで承知する)△要細承りました/敬悉各情。
商工会議所(しょうこうかいぎしょ)	商工会事務所
信用状況(しんようじょうきょう)(名)	资信情况, 信用情况
照会先(しょうかいさき)	咨询人
照会先銀行(しょうかいさきぎんこう)	咨信銀行
取り付ける(とりつける)(他下一)	安装(机器等)△電話を取り付ける/装电话
折り返し(おりかえし)(副)	立即(回信)△折り返しご返事ください/请立即回信