

主编 刘亦奋 陈少雄



日语贸易函电

实训教程



苏州大学出版社
Soochow University Press

日语贸易函电实训教程

主编 刘亦奋 陈少雄

苏州大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

日语贸易函电实训教程 / 刘亦奋, 陈少雄主编. —
苏州: 苏州大学出版社, 2015. 6
ISBN 978-7-5672-1353-1

I. ①日… II. ①刘… ②陈… III. ①国际贸易—日
语—电报信函—写作—高等学校—教材 IV. ①H365

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 124680 号

书 名: 日语贸易函电实训教程

主 编: 刘亦奋 陈少雄

责任编辑: 沈 琴

装帧设计: 吴 钰

出版发行: 苏州大学出版社(Soochow University Press)

出 版 人: 张建初

社 址: 苏州市十梓街 1 号 邮编: 215006

印 刷: 虎彩印艺股份有限公司

网 址: www.sudapress.com

E-mail : shenqin66701@suda.edu.cn

邮购热线: 0512-67480030

销售热线: 0512-65225020

开 本: 787 mm×960 mm 1/16 印张: 9.5 字数: 180 千

版 次: 2015 年 6 月第 1 版

印 次: 2015 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5672-1353-1

定 价: 25.00 元

凡购本社图书发现印装错误, 请与本社联系调换。服务热线: 0512-65225020

《日语贸易函电实训教程》

编委名单

主 编：刘亦奋（硅湖职业技术学院）

陈少雄（日东电工上海松江有限公司）

副 主 编：牛 伟（苏州高博软件技术职业学院）

张旦华（苏州农业职业技术学院）

刘 峰（硅湖职业技术学院）

参编人员：戴明伟 韦 杰 莫雅雯 祁金莉

前 言

《日语贸易函电实训教程》是硅湖职业技术学院和日东电工（上海松江）有限公司进行校企合作编写的实训教材。教学对象一般为高职高专日语专业二年级以上的学生、日资企业员工和社会的日语爱好者，也适用于日语本科专业使用。教学要求一般为汉语和日语同时授课。

本教材以企业的岗位需求为重点，结合企业的案例，对日语贸易函电写作进行要求和规范，介绍贸易函电的特点和格式，每课从七个板块进行详细的讲解。

一、学习目标

二、学习重点

三、学习难点

四、正文

五、知识链接

六、实训项目

七、巩固练习

书后提供了参考答案，保障了教与学的系统性和完整性。

区别于当前日语写作讲授注重纯理论的现象，本教材是以实训操练为教学目的的校企合作开发的教材。通过本教材的学习，使用者可以了解日资企业的工作流程和外贸函电的书写格式，企业提供的丰富而真实的案例也可以让学生了解工作岗位的知识和行业术语。建议教师在授课时和学生互动，运用小组讨论、模拟操作、情景教学等方法，或者，还可利用实训项目和巩固习题来

复习和拓展所学知识。

我们由衷地希望本教材能够帮助将来在日资企业工作的日语专业学生，加深对企业的认识，为就职打下日语写作基础。

本教材的出版得到了硅湖职业技术学院冯勇副院长和教务处刘峰老师的大力支持。日东电工（上海松江）有限公司的陈少雄副总经理为教材提供了重要的资料。本书还得到了戴明伟、牛伟、张丹华等日语界专家同仁及上海交通大学出版社赵时运编辑热情无私的支持和宝贵的建议。在资料的收集整理过程中，我校留日学生韦杰、毕业生莫雅雯和祁金莉同学等也帮助翻译了部分内容，在此一并表示衷心的感谢！

当然，由于我们水平有限，加上时间仓促，书中难免有错误和不足之处，在此恳请广大读者批评指正。

硅湖职业技术学院
工商管理系商务日语专业
刘亦奋

2015年3月31日

目 录

第一课 贸易方式	1
一、国内贸易	1
二、国际贸易	9
第二课 贸 易	19
一、贸易顺序	19
二、常用书信	28
第三课 建立业务关系	36
第四课 合同	48
一、合同的概念	48
二、合同的书写	53
三、企业合同案例的分析和介绍	67
第五课 订 单	70
第六课 报 关	76
第七课 包 装	87
第八课 装 运	97
第九课 保 险	107
第十课 代 理	115
参考答案	127

第一课 贸易方式

一、国内贸易

学习目标

1. 知识目标

(1) 了解国内贸易

こくないばうえき りようかい
国内貿易を了解する

(2) 了解国际贸易

こくさいばうえき りようかい
国際貿易を了解する

2. 技能目标

(1) 寒暄信的书写方法

あいさつじょう か かた
挨拶状の書き方

(2) 慰问信的书写方法

みまじょう か かた
見舞い状の書き方

学习重点

(1) 正确理解补偿贸易

ほしょうぼうえき せいかく りかい
補償貿易を正確に理解する

(2) 正确理解对销贸易与加工贸易

ぼうえき か こうぼうえき せいかく りかい
カウンター貿易と加工貿易を正確に理解する

学习难点

(1) 寒暄信的书写方法

あいさつじょう か かた
挨拶状の書き方

(2) 慰问信的书写方法

み ま じょう か かた
見舞い状の書き方

正文

什么是贸易方式?

1. 补偿贸易的定义

がいこくき ぎょう せつび ぎじゆつ しざい ていきよう ちゅうごくき ぎょう だいきん
外国企業が設備、技術、資材などを提供し、中国企業はその代金を
せいさんぶつ せいひん へんさい
生産物や製品で返済する。これはコンベンセーション・トレートとも呼ばれ、
つぎ にしゆ
次の二種がある。

ちよくせつ ほしょうぼうえき どうにゆうせつび どう ちよくせつせいさん せいひん どうにゆう
直接補償貿易：導入設備を動して、直接生産される製品で導入した
せつび けいひ へんさい
設備などの経費を返済する。

かんせつほしょうぼうえき そうごう ほしょうぼうえき ちよくせつせいさんひん
間接補償貿易：（または総合補償貿易）直接生産品ではなくほかの

生産物、製品で導入した設備に当てて返済する。

ただし、資源開発アイテムに PS 方式（プロダクト・シェアリング）という補償貿易もある。

外国企业提供设备、技术、资材等，中国企业用生产物和成品来返还。这被称为补偿贸易，有以下两种。

直接补偿贸易：把用引进设备直接生产的成品来抵偿引进设备等的费用。

间接补偿贸易：（或者综合补偿贸易）不是用直接生产品，而是用其他的生产物和成品来抵偿引进设备。

但是，在资源开发的项目中也有 PS（项目共享）这样的补偿贸易方式。

2. 合作经营的定义

共同生産にはさまざまな形態がある。外国企業は設備・資材・ライセンス・ノウハウなどの一部もしくは全部を提供する。中国側は工場に関連する土地・建物や従業員を提供する。そして、製品もしくは利益を両者で分配する。

共同生产有多种形态。外国企业提供设备、资材、许可证、技术之类的一部分或者全部提供。中国方面提供与工厂有关的土地、建筑物和工作人员。然后，中外企业就成品或者利益进行分配。

3. 租赁的定义

租赁分为两种：

単純リース：期間満了後対象物を貸主に返却する。

单纯租赁：合同结束以后把对象物还给物主。

ハイヤーパーチェース: 期間満了後所有権を借主に移転する。

包租租赁: 合同结束以后把所有权转交给承租人。

4. 委托加工的定义

위탁加工: 外国企業が原材料を提供してもらい、中国企業がその原材料を加工し、加工品を外国企業に引渡して加工賃を受け取る。

委托加工: 由外国企业提供原材料, 中国企业将原材料加工后再交货给外国企业收取加工费。

5. 进口原料加工的定义

原料輸入加工: 中国企業が外国企業から原料或いは部品の一部を輸入して加工し、加工品の金額から原材料輸入代金を差し引いた金額を受け取る。

进口原料加工: 中国企业从外国企业进口原材料或者零部件的一部分, 收取从加工品价格中扣除原材料进口价格后的金额。

6. 样品加工的定义

外国企業からサンプルや設計書の提供を受け、中国企業が原料を提供して、加工を行い生産費を受け取る。

样品加工: 外国企业提供样品和设计书, 中国企业提供原材料进行加工, 收取加工费。

7. 来件装配的定义

中国企業が外国企業から部品一式を輸入し、組み立てを行い、その加工賃を受け取る(主に軽工業)。

中国企业从外国企业进口整套零部件，进行组装，收取加工费（主要是轻工业）。

知识链接

中国では21世紀のマーケットの要素に応じ、対外貿易の分野において、90年代から対外開放に基づく経済改革を一層進めている。政府の「経済を対内的には活性化させ、対外的には開放する」と言う政策の実行は世界貿易機構（WTO）に加盟してから、一層促進され、更に、外資導入を促進するために、投資環境の改善、経済特区の設置も増加し、関連法の整備なども急いで進められている。今は国際商習慣に基づくいろいろな貿易方式を生かして多くの国と貿易を行うようになった。

現在、国際貿易においては一般貿易・一手販売・代理販売・委託販売・入札・競売などの貿易方式が採られて入るほかに、取引所で実物や先物の取引も行なわれている。

特に、中国はWTOに加盟してから盛んに行なわれている貿易方式は、OEM生産である。

中国在顺应21世纪的市场要素，对外贸易的领域中，从90年代开始以对外开放为基础经济改革正在一步步推进。政府所实施的“对内经济活性和对外开放”这项政策，在加盟世界贸易组织（WTO）之后，进一步被推进了。并且，为了促进引进外资，政府也在尽快改善投资环境，增加经济特区，修整相关法律，等等。中国现在以国际商贸习惯为基础衍生出了各种各样的贸易方式，和许多国家开始进行贸易。

现在，在国际贸易中，除了采用了一般贸易、独家销售、代理销售、委托销售、投标、拍卖等贸易方式之外，也有在交易所进行实物和期货的

交易。

特别是，在中国加盟 WTO 之后盛行的贸易方式是 OEM 生产。

实训项目

下記の要点にそって、例文を作りなさい。

(1) テーマを「新規開店のご挨拶」にする。

(2) 子供服専門店「キッズメイト」が10月14日に開店することを知らせる。

(3) 子供の玩具やベビー用品を扱うほかに、中古品の買取と販売も行う。

(4) 子供向けのイベントも企画するので、皆さんの来店を待っている。

(5) 添付書類：開店日時、店主名、場所、電話、FAX。

巩固练习

次のいくつかの貿易方式は皆さんのクラスメートがこれからやろうとする方式です。皆さん、彼らはいったいどんな方式でやるつもりですか。彼らの説明を読んでから、選択肢から正しいものを選び、または、() に書き入れてください。

(1) 売り手は商品を販売した後、必ず買い手から一定の商品を買う。

双方の商品の価格が必ずしも同等とは限らず、双方の契約によって決める。

私は、こういう方式でやりたい。これは ()。

① バーター貿易

② 間接補償貿易

③ 見返り貿易

④ カウンター貿易

(2) 値段の高い、また、短期間使いたい機械を貿易相手から借りて使う。

貸し出し期限が切れてから、その機械を相手に返却する。これは私の方式だ。

つまり、() という方式だ。

① ハイヤーパーチェース

② 単純^{だんじゆん} リース

③ バーター貿易^{ばうえき}

④ ノックダウン

(3) 相手企業^{あいて ぎぎう}から部品一式^{ぶひんいっしき}を輸入^{ゆにゆう}し、組み立て^{くみたて}を行い、その加工賃^{かこうちん}を受け取る方式^{うけと}は、私のやりたいもので、()という方式^{ほうしき}だ。

① 補償貿易^{ほしょうばうえき}

② ノックダウン

③ サンプル加工^{かこう}

④ カウンター貿易^{ばうえき}

単語

世界貿易組織（せかいばうえきそしき）：世界貿易组织

多角貿易（たかくばうえき）：多边贸易

パートナー：合作伙伴

入札（にゆうさつ）：投标

先物（さきもの）：期货

引渡し（ひきわたし）：交付；提交；引渡

加工賃（かこうちん）：加工费

代金（だいきん）：货款

差し引く（さしひく）：扣除；抵消；相抵

ノックダウン：装配业务；来件装配贸易

部品一式（ぶひんいっしき）：整套设备

補償貿易（ほしょうばうえき）：补偿贸易

稼働（かどう）：（机器）运转，开动

返済する（へんさい）：还账；还债

アイテム：项目

プロダクトシェアリング：产品分配方式

ライセンス：许可；许可证

ノウハウ：诀窍；技术秘密；技术情报

リース：租赁

返却（へんきやく）する：还，退还

ハイヤーパーチェース：租赁买进

移転（いてん）する：转移；转让

カウンター貿易（ぼうえき）：对销贸易

バーター貿易：易货贸易

多様化（たようか）：多元化

メリット：利益；长处

コスト：成本

集約型（しゅうやくがた）：集中型

附 录

二、国际贸易

学习目标

1. 知识目标

(1) 了解国际贸易的相关概念

こくさいぼうえき ていぎ
国际贸易の定義

(2) 了解国际贸易与国内贸易的区别

こくさいぼうえき こくないぼうえき くべ
国际贸易と国内貿易の区別

2. 技能目标

(1) 掌握国际贸易的业务流程

こくさいぼうえき ぎようむ てじゆん
国际贸易の業務の手順

(2) 掌握业务报告书的书写格式

ぎよう おほうこくしょ しよしき
業務報告書の書式

学习难点

(1) 贸易的长处和短处

ぼうえき ちようしよ たんしよ
貿易の長所と短所

(2) 贸易的规定和规则

ぼうえき きてい きそく
貿易の規定と規則

正文

什么是国际贸易？

1. 国际贸易的定义

国际贸易は各国家（地域）との間に商品と労務との交換活動を指す。国際貿易は商品と労務の国際移転である。世界貿易とも言われる。国際貿易は輸入貿易と輸出貿易との二つ部分を含む。輸入 出貿易とも言われる。

国际贸易是指不同国家（地区）之间的商品和劳务的交换活动。国际贸易是商品和劳务的国际转移。国际贸易也叫世界贸易。国际贸易由进口贸易和出口贸易两部分组成。有时也称为进出口贸易。

2. 报价的定义

貿易の基本的な条件が売り手・買い手の間で取り決められると、売買両者の一方が相手方に対して、その品質、価格、船積時期、決済条件などを示して契約をしたい旨の意思表示をする。これを「オファー」と言う。

在洽谈过程中，卖主或者买主在成本核算的基础上，提出品质、数量、价格、装船日期、结算等条件，表明自己希望成交的意愿。此阶段叫做“报价”。

3. 反报价的定义

このオファーを相手が何の条件もつけずにそのまま承諾すれば、直ちに契約は成立するが、しかし、貿易相手がそのまま受けずに申し込み条件に何らかの変更や修正を加えて回答してくることがある。これを「カウンター・オファー」と言う。