

にほんご 经贸日语 (第二版)

主编 胡以男



JINGMAO RIYU

にほんご

上海交通大学出版社

经贸日语

(第二版)

主 编 胡以男

副主编 郑玉贵 刘清哲



上海交通大学出版社

内 容 提 要

本书是为有一定日语基础的大专院校学生学习对日贸易实务而编写的教材。全书分为六大章,共有课文 50 课。第一章介绍了日语贸易知识及各种贸易方式。第二章介绍了交易谈判与签订合同以及信用证的种类等。第三章介绍了报关、通关以及装卸船和保险知识。第四章介绍了结汇和索赔。第五章介绍了外汇以及外汇交易等。第六章介绍了对日商务方面经常使用的各种应用文。每一课后设有重点单词、注释、练习提问,以及课文中文译文。此次再版之际,我们又在每课最后增加了小专栏,用中文介绍与本课内容相关的经贸知识。

图书在版编目(CIP)数据

经贸日语/胡以男主编. —2 版. —上海:上海交通大学出版社,2008

ISBN 978-7-313-03086-3

I. 经... II. 胡... III. 对外贸易—日语 IV. H36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 016488 号

经 贸 日 语

(第二版)

胡以男 主编

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路 951 号 邮政编码 200030)

电话:64071208 出版人:韩建民

崇明裕安印刷厂印刷 全国新华书店经销

开本:880mm×1230mm 1/32 印张:8.375 字数:244 千字

2008 年 9 月第 1 版 2008 年 9 月第 1 次印刷

印数:1~5 050

ISBN 978-7-313-03086-3/H·720

定价(含 MP3):28.00 元

ISBN 978-7-88844-378-5

版权所有 侵权必究

再 版 前 言

我国加入 WTO 以来,经济迅速发展,综合国力得到进一步加强,在世界经济全球化的大背景下,中日两国之间的经济、贸易等交流活动更加频繁。社会对于复合型日语人才的需求已呈多元化趋势,单一的日语专业知识已经不能满足时代的要求。培养既具备外语能力又有专业知识全面综合素质的日语专业学生,已成为我国高等教育中的一个重要内容。

基于上述原因,我们在 2004 年 1 月编辑出版了《经贸日语》一书,目的是使学习者全方位、多信息地了解 and 掌握日语经贸基础知识、谈判与签约、信用证种类、报关检查、货物装船和保险、结汇和索赔、外汇交易以及经贸商务信函等多方面的内容和相关知识,扩大学习者的视野。

经过近三年的课堂教学实践,我们发现本书存在着某些不足之处。由于我们的学生进入大学日语专业学习之前,对日语经贸方面的知识知之甚少,甚至有的学生对汉语的经贸基础知识也不甚了解。针对此种情况,在再版中我们除了对个别课文内容做了调整更改外,又在前五章每课的最后增加了小专栏,用中文介绍与本课课文内容相关的经贸专业知识,旨在帮助学习者更好地了解 and 掌握日语经贸方面的专业知识。这就是本书再版的目的和意义所在。

本书在内容结构上与第一版相同,仍然分为 6 章 50 课。每课设有课文、生词、词组句型注释、提问练习、例文译文和专栏知识等六部分内容。

本书可作为大专院校日语专业学生的教材,也可供广大日语学习者及对日经贸工作者使用。本书第六章中的商务信函提供的经贸场景不具有典型意义,切勿生搬硬套。经贸实务是灵活多样的,望广大学习者在学习时能够融会贯通,举一反三,灵活运用。

本书在编写过程中，参考了许多专著、辞典和相关书籍及文献资料等，并引用了其中的部分内容。为行文需要，对所引用文章的个别之处做了适当的改动，在此谨向有关作者和出版社致谢并表示歉意。

由于本书内容涉及日语多方面的知识，受水平和经验所限，难免有不妥之处，敬请同行专家和读者批评指正。

编 者

2008年8月

目 录

第一章 貿易の基礎知識	1
第一課 国内取引と貿易	1
第二課 貿易取引の流れ	5
第三課 輸出の仕組み	9
第四課 輸入の仕組み	13
第五課 直接貿易と間接貿易	17
第六課 特殊貿易	20
第二章 取引交渉と信用状	24
第七課 オファー	24
第八課 取引条件と契約の成立	28
第九課 価格条件と品質条件	32
第十課 取引価格 FOB と CIF	38
第十一課 信用状の仕組みと種類	43
第十二課 D/P・D/A 取引	48
第十三課 送金・小切手	52
第三章 通関と船積み・船卸し	56
第十四課 通関	56
第十五課 輸出入検査（包装・検量）	59
第十六課 輸出申告と輸入申告	62
第十七課 貨物の積み込み	66
第十八課 船積み通知と着船通知書	70
第十九課 輸送の種類	74
第二十課 海上保険	79

第四章 決済・金融とクレーム	83
第二十一課 決済	83
第二十二課 船積み書類	87
第二十三課 買い取り	92
第二十四課 輸出入金融	95
第二十五課 クレームの種類と処理	100
第二十六課 NACCS（通関のオンライン化）	105
第五章 外国為替の基礎知識	109
第二十七課 外国為替	109
第二十八課 外国為替の種類（一）	112
第二十九課 外国為替の種類（二）	115
第三十課 外国為替市場	119
第三十一課 為替相場と為替取引の種類（一）	122
第三十二課 為替相場と為替取引の種類（二）	127
第六章 貿易商務文書の用例	132
第三十三課 ビジネス文書の書き方	132
第三十四課 挨拶状	137
第三十五課 案内・招待状	143
第三十六課 祝賀状	149
第三十七課 見舞い・哀悼状	154
第三十八課 感謝状	160
第三十九課 通知状	164
第四十課 依頼状	171
第四十一課 注文書	176
第四十二課 契約書	181
第四十三課 請求・督促状	187
第四十四課 照会状	191
第四十五課 承諾・断り状	197

第四十六課	詫び状	203
第四十七課	抗議状	208
第四十八課	信用状	214
第四十九課	保険	218
第五十課	クレーム	223
単語索引		229
英文略語表		257
主な参考文献		258

第一章 貿易の基礎知識

第一課 国内取引と貿易

キー・ワード：取引 貿易 オファー 契約

国内取引と貿易取引は、売買契約という意味では基本的に変わりませんが、国境を超える取引である貿易では国によって取引慣行、法律、通貨、貿易管理制度などに違いがあるため、国内取引よりも複雑となります。

国内であれ、海外であれ、売り主が商品をオファーし、買い主がそれを承諾すれば通常、売買契約は成立します。その後、売り主はその商品を買主引き渡し、その代金決済を受け取ります。こうしたモノとカネの流れが基本となることから、基本的には国内取引引きと貿易は同じようなものと言えます。

しかし、貿易では商品やサービスが国境を越えて取引されることとなりますから、貿易を行う両国の環境の相違により、国内取引とはいささかその手順が異なります。すなわち、①取引交渉の方法、②契約のしかた、③決済方法、④リスクの程度などが国内取引とは異なり、⑤輸出入通関手続きも必要となります。

貿易では契約当事者である売り主、買い主（輸出業者、輸入業者）のほかに、モノの流れについては通関業者（海運貨物取り扱い業者）、税関、船会社、航空会社、カネの流れについては為替銀行、そのリスク軽減のために保険会社などが関わってきます。

輸出業者・輸入業者は、それぞれの国内市場では購入者・供給者にもなりますから、貿易と国内取引は相互依存の関係にあるといえます。

【新出単語】

取引（とりひき）〔名〕	交易
契約（けいやく）〔名〕	契約，合同
慣行（かんこう）〔名〕	例行，惯例，习惯
通貨（つうか）〔名〕	通货，流通的货币
売り主（うりぬし）〔名〕	卖方，卖主
オファー（offer）〔名・他サ〕	（贸易）发盘，报价
買い主（かいぬし）〔名〕	买方，买主
承諾（しょうだく）〔名・他サ〕	接受，应允，承认
引き渡す（ひきわたす）〔他五〕	引渡；交给，提交，交还
代金（だいきん）〔名〕	货款，价款
決済（けっさい）〔名・他サ〕	结算，结汇
通関（つうかん）〔名・自サ〕	通关，验关，报关
業者（ぎょうしゃ）〔名〕	业者，同业者
為替銀行（かわせぎんこう）〔名〕	汇兑银行
リスク（risk）〔名〕	损失，损失责任
かわわる〔自五〕	有关系，参与

【注釈】（例文のうち◇印は本文からの引用）

1. ～によって（より）/根据……；通过……；由于……；由……进行

◇国境を超える取引である貿易では国によって取引慣行、法律、通貨、貿易管理制度などに違いがあるため、国内取引よりも複雑となりがちです。/在超越国境的的交易——贸易上，因每个国家的交易习惯、法律、通货和贸易管理制度有所差别，所以比国内交易要复杂得多。

- 一般に国際収支の動向によって直接投資に対する国の政策態度が影響される結果、国際収支に不安がある間は対外投資は制限されがちである。/通常因国际收支的动向，而影响国家对于直

接投资的政策态度。在国际收支不稳定期间，对外投资往往会受限制。

2. ～であれ、～であれ / 不论是……，还是……

◇国内であれ、海外であれ、売り主が商品をオファーし、買い主がそれを承諾すれば通常、売買契約は成立します。/不论是国内还是国外，卖方将商品报价，买方如接受其报价，通常买卖关系就成立了。

○物理学であれ、生物学であれ、この大学は基礎研究が進んでいる。/不论是物理还是生物，这所大学的基础研究都很发达。

【練習問題】

〔内容質問〕

1. 国内取引と貿易取引の違いを説明してください。
2. 国内であれ、海外であれ、売買契約はどのように成立しますか。
3. 貿易を行う両国の環境の相違により、国内取引とはその手順がどう異なりますか。
4. 貿易では契約当事者である売り主、買い主のほかに、ものの流れについてはどんな関係者がかかわってきますか。
5. 貿易では、カネの流れについてとそのリスクを軽減するためにまたどんな関係者がかかわってきますか。

【参考訳文】

国内交易与贸易

国内交易和贸易交易在买卖合同方面基本上没有什么不同，但在超越国境的交易——贸易上，因每个国家的交易习惯、法律、通货和贸易管理制度有所差别，所以比国内交易要复杂得多。

不论是国内还是国外，卖方提供商品报价，买方接受其报价，通常买卖关系就成立了。而后，卖方将商品交付买方，接受货款结算。从这种物品与金钱的交流过程来看，基本上可以说国内交易和贸易是相同的。

但是，由于贸易是在不同国家之间进行商品、服务交易，贸易双方国的环境互有差异，所以和国内交易相比，程序略有不同。即：①交易磋商的方法；②签订合同的方式；③结算方法；④风险程度等方面都不同于国内交易；⑤进出口报关手续也是必不可少的。

在贸易中除了合同双方的卖方、买方（出口商、进口商）之外，还有物流方面的报关行（海运公司）、海关、船运公司、航空公司及货款方面的汇兑银行和为减少损失的保险公司等的参与。

出口商和进口商在各自的国内市场上，也分别是买方和供方，所以，贸易和国内交易可以说是处于一种相互依靠的关系。

【コラム】

国际贸易的特点

国际贸易具有不同于国内贸易的许多特点，其交易环境、交易条件、贸易做法及所涉及的问题，都远比国内贸易复杂，其特点主要表现在以下几个方面：

（1）国际贸易既是一项经济活动，也是涉外活动的一个方面。由于这一特点，故在对外交往中，不仅要考虑经济利益，而且还应注意配合外交活动，在履约当中，要重合同，守信用，注意对外保持良好的形象。

（2）国际贸易属跨国交易，情况错综复杂。交易双方处在不同的国家和地区，各国的政治制度、法律体系不同，文化背景互有差异，价值观念也往往有别，在洽商交易和履约过程中，涉及到各自不同的政策措施、法律规定、贸易惯例和习惯做法，情况千差万别，错综复杂。

（3）国际贸易易受国际局势变化的影响，具有不稳定性。国际贸易易受国际政治、经济形势和各国政策及其他客观条件变化的影响。

（4）国际贸易面临的风险远比国内贸易大。在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比国内贸易大，而且交易的商品往往需要通过长途运输，在远距离的运输过程中可能遇到各种自然灾害、意外事件和各种其他外来风险，加之国际市场情况复杂，千变万化，从而更加大

了国际贸易的风险程度。

(5) 国际贸易线长面广，中间环节多。交易双方相距遥远，在开展交易过程中，包括许多中间环节，涉及面很广，除了双方当事人外，还涉及各种中间商、代理商以及为国际贸易服务的商检、仓储、运输、保险、金融、车站、港口、海关等部门，若一个部门、一个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常运行。

(6) 国际市场商战不止，竞争异常激烈。在国际贸易中，一直存在着争夺市场的剧烈竞争，竞争的形式一般表现为商品竞争、技术竞争和市场竞争，但归根到底，竞争的实质还是人才的竞争。因此只有提高经贸人员的整体素质，才能增强竞争实力。

第二課 貿易取引の流れ

**キー・ワード：コミュニケーション 実務 反対オファー
代金決済**

契約の当事者である売り手企業と買い手企業が、取引対象の商品をめぐる、それぞれの国の通貨・貿易管理制度・言語の環境の下で、様々なコミュニケーションを媒介として、輸出入取引の実務プロセスを展開します。

売り手の輸出者、買い手の輸入者が異なる環境の下で、商品やサービスと代金決済との交換取引を行うのが貿易取引（輸出入取引）です。①引き合い、②オファー、③反対オファー、④承諾、⑤契約成立、⑥通関・船積み（船卸し）、⑦代金決済、⑧クレーム、⑨クレーム処理、⑩契約の反復（取引の規則化）などの実務行為を様々な貿易取引コミュニケーションを媒介とした取引交渉によって具体化します。輸出者と輸入者は、国内取引と同じように貿易取引においても、それぞれができるだけ多くの利益を得ようと画策するのが一般的です。

①～⑩は、契約当事者が連鎖的に行うのが通常です。この連鎖的

行為が実務行為であり、コミュニケーションの流れと同じ方向となっています。

買い手の引き合いが省略され、売り手の積極的なオファーから交渉が開始されるときもあり、オファー→反対オファー→承諾のプロセスを踏まずに、ファーム・オファー（確定売り申し込み）から買い手の承諾により貿易売買契約が成立する場合があります。また、オファーと反対オファーが売り手と買い手との間で何度も繰り返され、契約に至らないこともあるし、クレームが生じない取引もあります。商品や、相手企業との関係、そして相手国の環境などにより、種々の交渉パターンがあると言えます。

【新出単語】

流れ（ながれ）〔名〕	次序，流程
売り手（うりて）〔名〕	卖方，卖主
買い手（かいて）〔名〕	买方，买主
通貨（つうか）〔名〕	通货，国家认可通用的货币
プロセス（process）〔名〕	过程，程序，方法
引き合い（ひきあい）〔名〕	交易，询价
反対オファー（はんたい～）〔名〕	还价
クレーム（claim）〔名〕	不满，抱怨，（贸易）索赔请求
画策（かくさく）〔名・他サ〕	策划
連鎖（れんさ）〔名〕	联动，连锁
踏む（ふむ）〔他五〕	踏，踏上；实践体验
ファーム・オファー（firm offer）〔名〕	稳固发价，（贸易）固定报价
繰り返す（くりかえす）〔他五〕	反复，重复
パターン（pattern）〔名〕	型，式样，纸样，模型，模范

【注釈】（例文のうち◇印は本文からの引用）

1. ～をめぐる/围，环绕

◇契約の当事者である売り手企業と買い手企業が、取引対象の商

品をめぐって、それぞれの国の通貨・貿易管理制度・言語の環境の下で、様々なコミュニケーションを媒介として、輸出入取引の実務プロセスを展開する。/合同的当事者卖方企业和买方企业围绕交易对象的商品，在各自国家的通货、贸易管理制度和语言环境下，以各种通信交流为媒介，展开进出口贸易的实务程序。

○ゴルフ場建設をめぐると計画は、当地の住民の強い反対でついにやめられました。/围绕高尔夫球场建设的计划，在当地居民的强烈反对下终于停止了。

2. ～に至る/至，到，达到，到达

◇また、オファーと反対オファーが売り手と買い手との間で何度も繰り返され、契約に至らないこともありますし、クレームが生じない取引もあります。/有的时候，报价和还价在买卖双方之间反复几次，最终也达不成协议，也有很顺利达成一致的情况。

○台風の被害は次第に広範囲に広がり、ついに死傷者を500人以上出すに至った。/台风受灾范围逐渐扩大，伤亡人数终于达到了500人以上。

3. ～と言える/可以说……

◇商品や、相手企業との関係、そして相手国の環境などにより、種々の交渉パターンがあると言えます。/可以说根据交易商品及与对方公司的关系、还有对方所在国家的环境的不同，存在着多种交涉类型。

○現在は情報での世界ですが、コンピューターがないと非常に不便だと言えるだろう。/现在是信息社会，没有电脑的话，可以说是非常不方便的。

【練習問題】

[内容質問]

1. 契約の当事者である売り手企業と買い手企業が、どのように輸出入取引の実務プロセスを展開しますか。

2. 貿易取引はどんな交換取引を行うのですか。
3. 貿易の実務行為には、どんなものがありますか。
4. ファーム・オファーとはどんなことですか。
5. 貿易取引にはどんな交渉パターンがありますか。

【参考訳文】

貿易交易の流れ

合同的当事者卖方企业和买方企业围绕交易对象——商品，在各国家的通货、贸易管理制度和语言环境下，以各种通信交流为媒介，展开进出口贸易的实务程序。

卖方出口商、买方进口商在不同的环境下，进行商品、服务与货款结汇的交换交易就是贸易交易（进出口交易）。通过以各种贸易交易通信交流为媒体的贸易交涉来使①询价、②报价、③还价、④接受、⑤签订合同、⑥报关・装船（卸船）、⑦货款结汇、⑧索赔、⑨处理索赔、⑩合同反复进行（交易的规则化）等实务行为具体化。一般来说，出口商和进口商在国际贸易中与国内交易一样，各自都会为谋取尽可能多的利益而绞尽脑汁。

①～⑩通常是合同当事人所连续进行的程序。这一系列的行为就是实务行为，是与通信交流的方向一致的。

有时候卖方也会不等买方的询价，就主动报价开始进行一系列的交涉活动：发盘——还盘——非承诺性实盘即卖方确认的销售要约，再由买方确认后签订贸易买卖合同。有时候，报价和还价在买卖双方之间往返几次，最终仍达不成协议，也有很顺利就成交买卖的情况。可以说根据交易商品、与对方公司的关系以及对方所在国家的环境的不同，存在着多种交涉类型。

【コラム】

国际贸易的基本流程

以最普遍的信用证贸易为例：

- (1) 首先就是发盘、询盘、还盘。你得先把自己的意向发布出去，

或者找到你想要的产品，经过几轮的询盘来协商交易的最主要方面。

(2) 其次要谈判，签订合同。这些都属于贸易磋商。

(3) 由进口商根据合同开立信用证，这是任何一笔贸易最基础的东西，所有的单据都要以此为依据订立。

(4) 备货、商品检验，申报进、出口。有的货物出口需要许可证，必须办理许可证。

(5) 根据信用证里的规定安排运输，办理保险，具体风险责任的划分都要按照信用证及合同的规定办。

(6) 申报通关，经检查放行后，货物方可装上运输工具，然后由出口方发出装船通知，并从运输公司提取已签发好的运输单据。

(7) 买方审单、付款。卖方缮制单据，收取货款。其中，开证（信用证）行负有第一付款责任。就是说不管实际货物的情况，只要卖方可以提供全套单据，并且符合单单相符、单证相符的原则，银行就要向其付款。

(8) 买方凭运输单据向船方提货，并向海关申报审核，交纳进口税。

(9) 最后进行商品检验，不合格的商品按照索赔条款向有关责任人索赔（或者是船公司或者是卖方或者保险公司等）。至此，该笔交易大体结束。

第三課 輸出の仕組み

キー・ワード：輸出 信用状 船荷証券 船積書類 乙仲

一般に輸出の実務は、輸出契約の成立後、輸入者が信用状を開発し、輸出者は物品調達の手配を行い、税関に輸出申告し許可を受け、貨物を船積みし船会社から船荷証券を取得し、船積み書類をそろえて銀行買い取りを依頼し、代金決済により完了します。

輸出は、①輸出マーケティング活動、②取り引き交渉、③契約の成立、④輸出者の船積みの準備、⑤輸出申告・許可、⑥貨物の船積