

现代实用

经贸日语



荣 轶 ◎编著

涵盖国际贸易实务全部流程

收集第一手贸易单证范本资料



旅游教育出版社

现代实用

经贸日语

荣 轶◎编著



旅游教育出版社

责任编辑:郑 凤

图书在版编目(CIP)数据

现代实用经贸日语 / 荣轶编著. —北京:旅游教育出版社,
2008.7

ISBN 978 - 7 - 5637 - 1676 - 0

I. 现… II. 荣… III. 对外贸易—日语 IV. H36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 079611 号

现代实用经贸日语

荣 轶 编 著

出版单位	旅游教育出版社
地 址	北京市朝阳区定福庄南里 1 号
邮 编	100024
发行电话	(010)65778403 65728372 65767462(传真)
本社网址	www. tepcb. com
E - mail	tepfx@163. com
印刷单位	北京泰锐印刷有限责任公司
装订单位	河北省三河市东兴装订厂
经销单位	新华书店
开 本	850 × 1168 1/32
印 张	7.875
字 数	175 千字
版 次	2008 年 8 月第 1 版
印 次	2008 年 8 月第 1 次印刷
印 数	1 - 5000 册
定 价	18.00 元

(图书如有装订差错请与发行部联系)

前 言

进入 21 世纪,伴随经济全球化进程的加快,国家间的文化交流日趋频繁,贸易往来不断发展壮大,国际商贸活动空前活跃。我国与日本是一衣带水的邻邦,近年来,两国间的贸易量持续增长,日本的在华独资或合资企业、商社、金融机构的数量也迅速增长。在这种国际化的背景下,仅仅拥有一定的日语语言应用能力远远不能适应经济社会发展的需要。因此,培养既拥有一定的语言能力,又能掌握一定的国际经贸知识、开展国际业务的复合型高素质人才已成为当务之急,这也正是编写本书的主要目的。

考虑到本书的实用性以及根据国际贸易实务有关内容的需要,特在结构上与以往的同类书籍有所不同进行了调整,本书共分为四大部分。

第一部分:出口实务篇。内容涉及国际商务基本知识,介绍了出口流程。从寻找发现客户、资信调查、报盘、贸易条件、支付条件,到报关、装船、保险、结算等国际商务活动,对其中必备的基本专业知识均进行了详细阐述。

第二部分:进口实务篇。内容涉及国际贸易业务的进口流程。对和进口相关的法律法规、进口信用证的开设、进口保险、通关、提货及索赔等国际贸易专业知识进行了介绍。

第三部分:单据样本篇。列举了包括合同、信用证、发票、包装单、保险单、提单、原产地证明书、汇票等 12 篇单证范本,以便读者尽快适应实际操作中出现的制单工作。

第四部分:函电篇。从事对外联络时涉及的书信和电文,除

使用日语外,更多情况下是使用英文书写。因此,对于英日函电能够做到互译就变得极其必要。正是考虑到这一点,该部分按照业务发生的先后顺序编写了英日对照的函电文。而“注释”部分则注重于日英两种语言在表达方式上的差异和比较。

第五部分:日本经济篇。该部分选择了几篇语言精练、内容适宜的有关日本经济发展方面的文章,介绍了二战后日本政府为发展经济做出的一系列改革措施,便于读者了解日本经济的发展历程。同时,精心设计的英日对照编排模式也为读者掌握日英两种语言的互译提供了便利及有价值的参考。

另外,本书后选编的“贸易用语·略语”附录大多是现实经济生活与对外贸易往来中常用的一些词条,对读者也非常具有实用性和参考价值。

本书的编者多年执教经贸日语课程,并且有着多年从事对外贸易工作的经验和留学日本的经验,对商务日语的教学和运用有很直观的了解和丰富的经验。在查阅参考了国内外大量相关文献的基础上,结合自己多年的教学和实际操作经验编写了该书。

在本书编写过程中,尤其是在文献资料的搜集方面,得到京都文化日语学校山口修校长的大力支持,并就本书的具体编写给予了有益的指导,在此谨致谢意。

虽然编者为本书的完成尽了很大努力,进行了精心筹划和编写,以期能奉献给读者一部既通俗易懂又具有很大实用价值的经贸日语读本,但限于本人的水平,不足之处在所难免,肯请学界同仁和广大读者批评指正。

作 者

目 次

第一部分 貿易実務の輸出篇

貿易実務出口篇

1. 輸出先を探すには // 寻找出口方 1
 - 1-1 取り扱い商品の選定 // 选定交易商品 1
 - 1-2 取引相手の発見 // 寻找客户 1
2. 取引先の信用調査について // 客户的资信调查 3
 - 2-1 取引先の何をチェックすればよいのか // 如何
確定貿易伙伴 3
 - 2-2 企業情報の収集方法 // 企业信息搜集方法 4
3. オファーと引き合い // 报盘和询盘 6
4. 貿易取引における契約条件 // 国际贸易合同条件 7
 - 4-1 価格条件(Price)——建値と通貨 // 价格
条件——价格确定与通貨 8
 - 4-2 取引条件(Trade Terms) // 貿易条件 8
 - 4-3 インコタームズ 2000 // 国际贸易条件解释
通则 2000 9
5. 支払条件 // 支付条件 12
 - 5-1 外貨送金による決済 // 外币汇款的结算方式 12
 - 5-2 荷為替による決済 // 跟单汇票的结算方式 13

6. 信用状について // 信用証	14
6-1 信用状の流れ // 信用証的流程	14
6-2 信用状取り引きに伴う当事者 // 信用証交易相 关当事人	15
6-3 信用状決済のメリットとデメリット // 信用証 結算的利与弊	16
7. 輸出貨物の手配と通関 // 出口货物的准备与报关	17
8. 船積 // 装船	20
8-1 船積の手續き // 装船手續	20
8-2 FCL 貨物とLCL 貨物 // 整箱貨和拼箱貨	20
8-3 コンテナ船と在来船 // 集装箱船和普通貨船	21
8-4 CYとCFS // 集装箱貨場与集装箱貨運站	22
9. 船荷証券(B/L; Bill of Lading) // 装船提單	23
9-1 船荷証券の機能 // 装船提單的作用	23
9-2 船荷証券の種類 // 装船提單的种类	24
9-3 複合運送証券(Combined Transport B/L) // 多 式联运提單	26
9-4 海上貨物運送狀(Sea Waybill)と航空貨物運送 狀(Air Waybill) // 海运貨物運輸證和空运貨 物運輸證	26
10. 海上保險 // 海运保險	27
10-1 海上保險の内容とその貿易取引における割 合について // 海运保險的内容及在国际貿易 中的比例	28
10-2 保險証券(Insurance Policy/Certificate) // 保 險單	28
10-3 保險条件 // 保險条件	29

11. 買取用船積書類の作成 // 议付单据的制作	33
12. 為替について // 汇兑	35
12-1 外国為替と外国為替相場(レート) // 外汇 和汇率	35
12-2 輸出入代金の決済と為替相場 // 进出口货 款的结算与汇兑行情	35
12-3 為替のリスクを回避する方法 // 规避外汇 风险的方法	36
13. 送金為替と取立為替 // 票汇和代收票据	38
13-1 送金為替 // 票汇	38
13-2 取立為替 // 代收票据	38
13-3 並為替と逆為替の違い // 顺汇和逆汇的不同	39
14. 信用状の仕組みと輸出の流れ // 信用证的环节和出 口流程	41
関連する専門用語の注釈 // 相关术语的注解	44

第二部分 貿易実務の輸入篇

貿易実務进口篇

1. 輸入に関わる法律と規制 // 有关进口的法律和规定	48
1-1 輸入に係のある法律 // 与进口相关的法律	48
1-2 品目ごとの規制 // 各品目的规定	49
2. 輸出入取引の形態 // 进出口交易的形态	51
2-1 伝統的な外国貿易 // 传统的对外贸易	51
2-2 貿易形態の激変 // 贸易形态的剧变	52
2-3 貿易の種類 // 贸易种类	52

2-4 国際ビジネス形態の細分における応用パターン ン // 国际贸易形态细分及其应用	55
3. 輸入契約の締結 // 进口合同的締結	57
3-1 マーケティングと許認可手続き // 营销与许 認可手续	57
3-2 契約 // 簽約	58
4. 輸入信用状開設と輸入保険 // 开设进口信用证和进口 保険	62
4-1 輸入信用状の開設 // 进口信用证的开设	62
4-2 信用状(Letter of Credit; L/C)変更の方法 // 修 改信用证的方法	63
4-3 輸入保険の手配——外航貨物海上保険・予定 保険 // 进口保险的准备——远洋貨物海运保 險・予定保険	64
5. 貨物の輸送手段 // 貨物的运输手段	66
5-1 コンテナ輸送とバルク・カーゴ // 集装箱运 輸和散装貨	66
5-2 コンテナ貨物とコンテナ・ターミナル // 集装 箱貨物和集装箱装卸場	67
5-3 コンテナの大きさ // 集装箱的规格	68
6. 書類の到着案内と貨物の到着案内(Arrival Notice) // 装 船单据的到达和到货通知	69
6-1 書類と貨物の到着 // 单据和貨物的抵达	69
6-2 荷物引取保証 // 貨物提取担保	70
7. 輸入通関の手続 // 进口通关手續	71
7-1 輸入貨物の到着・荷卸し // 进口貨物的 到达・卸貨	72

7-2 輸入貨物の保税地域への搬入 // 进口货物向 保税区的搬运	72
7-3 輸入(納税)申告 // 进口(納税)申报	73
7-4 輸入(納税)申告の審査・検査 // 进口(納税) 申报的审查・检查	74
7-5 関税の確定・納付 // 关税的确定・支付	74
7-6 輸入の許可 // 进口许可	74
7-7 輸入貨物の引取り // 进口货物的提取	74
8. 輸入貨物の荷受 // 进口接货	75
8-1 在来船による輸入荷受けの流れ // 普通貨船 进口接货流程	75
8-2 コンテナ貨物の荷受 // 集装箱货物的接收	76
9. クレームと国際商事紛争 // 索赔及国际贸易纠纷	77
9-1 クレームの種類 // 索赔的种类	77
9-2 クレームの解決方法 // 索赔的解决方法	78
10. 輸入の流れモデル // 进口流程模式	80
関連する専門用語の注釈 // 相关术语的注解	82

第三部分 書類見本篇

单据样本篇

1. 原産地証明書(FORM A) // 原产地证明书	84
2. 船積通知(Shipping Advice) // 装船通知	86
3. インボイス(商業送り状) // 商业发票	88
4. パッキング・リスト(包装明細書) // 装箱单	89
5. 売り渡し確認書 // 售货确认书	91
6. 保険証券(Insurance Policy) // 保险单	94
7. 為替手形(Bill of Exchange) // 汇票	96

8. 船荷証券(B/L) // 海运提单	98
9. 容積・重量証明書 // 容积・重量证明书	100
10. 信用状(L/C) // 信用证	101
11. L/C 開設依頼書// 信用证开设委托书	104
12. 原産地証明書 // 原产地证明书	107

第四部分 コミュニケーション篇

商务函电篇

1. 取引先を紹介してもらう // 请求介绍商业伙伴	110
2. 海外商業会議所からのご返事 // 海外商业会议所的 答复	112
3. 銀行に信用調査を頼む // 委托银行调查资信	113
4. 銀行からのご返事 // 银行的答复	115
5. 潜在取引先との連絡 // 与潜在贸易伙伴的联络	117
6. 引き合い // 询盘	119
7. 販売しようとする商品をオファーする // 对欲出售 商品的报盘	121
8. カウンター・オファー // 还盘	123
9. カウンター・オファーに対するカウンター・オ ファー// 对还盘的再还盘	125
10. 契約を結ぶ時 // 签订合同	126
11. L/C 開設を催促 // 催促开设 L/C	128
12. 信用状の内容を知らせる // 通知信用证的内容	130
13. L/C アmend の依頼 // 委托修改 L/C	132
14. L/C 受領のお知らせ // 收到 L/C 的通知	133
15. 船積み遅延に関するお詫び // 对装船推迟的致歉	135
16. 出荷催促 // 催促发货	136
17. 出荷遅延に関する説明 // 对发货推迟的说明	138

18. 輸入者に保険したことを知らせる // 通知进口方 已保險	140
19. クレーム(Claim) // 索賠	141
20. クレームに関するご返事 // 对索賠的答复	143
日語商業信函常用開頭和結尾語	144

第五部分 日本經濟篇

日本經濟篇

1. 「出発点・敗戦直後の状態」// 起点・战败后的 状況	147
2. 「經濟民主化」// 經濟民主化	157
3. 「外資導入」// 引進外資	166
4. 「技術革新」// 技術革新	176
5. 「労使協調」// “勞資”合作	185
6. 「政府と民間」// 政府与民間	195
7. 「東京一極集中」// 東京一極集中	204
8. 「公害問題に取り組む」// 公害問題的对策	214
國際貿易に関する組織並びに會議など	225
貿易用語・略語	229
主要参考文献	238

第一部分 貿易実務の輸出篇

貿易実務出口篇

1. 輸出先を探すには // 寻找出口方

1-1 取り扱い商品の選定 // 选定交易商品

まず、販売される商品が需要に適しているか、またその価格の変動が需要に対して敏感ですか、さらにその商品が新規のものであるかどうかなどの商品自体の特徴を調査研究する必要があります。次に、販売商品に対する競合の有無、標準化した商品の販売量に及ぼす影響、商標・包装などが販売意欲に与える影響などをも調査しなければなりません。

世界を相手にしたビジネスチャンスは身近な所にあります。以前はレターやファックス、電話で対応していたため、非効率的な作業となっていました。そのため、ビジネスチャンスを逃がす可能性も大きかったのですが、現在、データベース化により、国際的にインターネットをもって情報を発信する体制が整備され、海外企業に輸出したい商品を紹介するのがとても便利になりました。

1-2 取引相手の発見 // 寻找客户

輸出する商品が決まったら、今度は輸出相手先を見つけ出さ

なければなりません。海外の有力な得意先をさがす場合には、以下のような諸機関や方法を利用します。

①日本政府関係官庁(経済産業省、外務省、大使館、領事館など)

②日本貿易振興会(JETRO:Japan External Trade Organization)

③日本商工会議所および各地の商工会議所

④外国の商工会議所や外国政府関係官庁(各国の貿易関係省庁、在日大使館など)

⑤国内外の銀行(海外にネットワークをもつ金融機関)

⑥商工人名録(Directory)の利用

⑦海外の日本人や日系企業を利用する

⑧広告宣伝メディアの活用(新聞、週刊誌、専門誌、ディレクトリー)

⑨現地のマーケティング会社を利用する。

少し費用がかかりますが、自社の望んでいる取引相手や現地のマーケティングについてアドバイスしてくれます。

⑩見本市、展示会を活用する

この方法のメリットは用途が限定される製品に関心をもつ企業と直接コンタクトが取れるため、成約の可能性が高まるようです。そして、同業他社の動向、輸入国の規制や情報など、将来の輸出マーケティングの進め方に参考になる事項を多く得られることもあります。日本の企業がドイツなどの欧州市場とビジネス展開をする上で最も効率的な方法、それは、見本市を利用することです。

ドイツでは見本市が一つの産業として重要視されています。2002年ドイツでは324回の見本市が開催され、22万2千社の企業が出展し、ビジター総数は1,640万人に達しました。見本市会場は24ヶ所あり、展示場の総面積は258万㎡にも上っています。また、世界4大見本市会場の内、3ヶ所はドイツにあります。

ドイツの見本市会社の総売上は 24 億ユーロですが、世界 10 大見本市会社の内 5 社がドイツの会社です(2002 年)。多数の日本企業やビジターが出展企業としてまた訪問者として、EU 市場へ参入や取引をするために、ドイツの見本市を利用しています。



単語

取り扱い(とりあつかい): 経営, 从事

ファックス(fax): 传真

データベース(database): 数据库

得意先(とくいさき): 主顾, 顾客

ディレクトリー(directory): 姓名住址录, 使用手册

見本市(みほんいち): 商品展览会, 交易会

ビジター(visitor): 访问者, 来客

総売上(そううりあげ): 总销售额, 总营业额

2. 取引先の信用調査について // 客户的资信调查

取引先を発見したら、特に新規取引の場合には、取引相手のことをできるだけ調べ慎重に判断することが大切です。

では、相手先の何を、どういう方法で調べたらよいのでしょうか。

2-1 取引先の何をチェックすればよいのか // 如何确定 貿易伙伴

取引しても大丈夫かどうか判断する際に、最低限必要なチェックポイントは次の通りです。

【実在性】架空ではなくちゃんと実在する企業であること

- ・住所表記の場所に「事務所」が存在すること。
- ・法人企業の場合は、「会社登記」されていること。

【健全性】法律規制に触れるような業務実態がないこと

- ・業務内容に違法性がないこと。
- ・広告表現の中に違法性がないこと。

【安全性】経営不振、倒産の予兆などの心配がないこと

・相手先の財政状態即ち資本金(Capital)を中心とした資産状態がどうか。

- ・相手先の営業能力(売上高、利益率など)がどうか。

・(新規取引先の)取引先に危険企業はないか。(連鎖倒産の危険)

2-2 企業情報の収集方法 // 企业信息搜集方法

取引相手企業の情報収集には、インターネットを活用するのが一般的です。ホームページを開設している企業であれば、先ずネット上に公開している会社データをチェックします。

▶ ホームページに掲載されている会社概要

会社概要のページには、通常次のような情報が掲載されています。

- ・会社名、本社所在地、設立
- ・代表者名、役員名
- ・会社規模(資本金、従業員数、売上高)
- ・業務内容、業務実績
- ・会社の沿革
- ・主な取引先
- ・株主、メインバンク

上記の項目が、必要に応じてきちんと調べられていれば、信用度チェックの第一関門はクリアです。

しかし、ネットはバーチャルな世界です。ホームページの情

報が正しいという確証は、残念ながら一方的な情報からは得られません。では、その裏付けを取りたい時、また、ホームページを開設していない企業の場合はどうしたらよいのでしょうか。

▶ ホームページに公開されている企業情報の裏付けを取りたい場合、また、ホームページを開設していない企業の情報を収集したい場合は、日本の「帝国データバンク」や「商工リサーチ」などの企業データベースを利用して調べることができます。オンラインでスピーディーに検索できる上、利用料も安価です。

調べたい企業名が「企業データベース」に登録されていないために検索できなかった場合は、会社の「登記簿本」を取り寄せるという方法があります。簿本を入手する方法は、管轄の法務局へ出向き申請手続きをします。そして、その会社の取引銀行を銀行信用照会先(Bank Reference)として指定していただくことが多く、信用調査は、その銀行に問い合わせをします。



単語

新規取引(しんきとりひき): 新交易, 新貿易

架空(かくう): 虚构, 靠不住

売上高(うりあげだか): 销售额, 营业额

利益率(りえきりつ): 盈利率

ホームページ(home page): 主页

掲載(けいさい): 刊登, 登載

沿革(えんかく): 沿革, 变迁

株主(かぶぬし): 股东

メインバンク(main bank): 主要往来银行

バーチャル(virtual): 虚拟, 虚存

裏付け(うらづけ): 证据, 根据