



全国外经贸从业人员职业资格认证统编教材

新编国际贸易日语 实务教程

杨树曾 编著

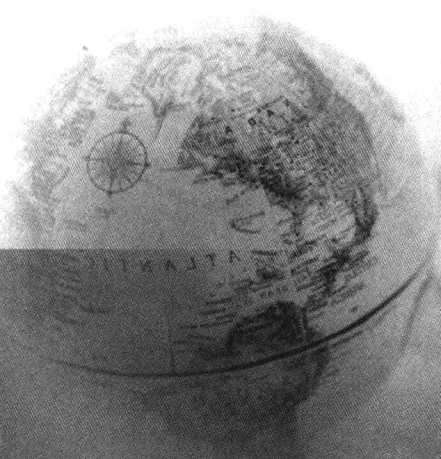
外语教学与研究出版社



全国外经贸从业人员从业资格考试系统编教材

新编国际贸易日语 实务教程

杨树曾 编著



外语教学与研究出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

新编国际贸易日语实务教程 / 杨树曾编著. — 北京: 外语教学与研究出版社, 2007.4
ISBN 978 - 7 - 5600 - 6531 - 1

I. 新… II. 杨… III. 国际贸易—日语—教材 IV. H36

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 047000 号

出 版 人: 于春迟

责任编辑: 杜红坡

美术编辑: 张 峰

出版发行: 外语教学与研究出版社

社 址: 北京市西三环北路 19 号 (100089)

网 址: <http://www.fltrp.com>

印 刷: 北京国防印刷厂

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 14

版 次: 2007 年 9 月第 1 版 2007 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5600 - 6531 - 1

定 价: 22.90 元

* * *

如有印刷、装订质量问题出版社负责调换

制售盗版必究 举报查实奖励

版权保护办公室举报电话: (010)88817519

全国外经贸从业人员职业资质认证专家委员会名单

主任委员：张晓利

副主任委员：潘立生

秘书长：熊虹艳（女）

副秘书长：郑 梁

委员（以姓氏笔划排序）

刁鹏鹏（女）	王跃生	方 华	邓兰兰（女）
丛亚平（女）	刘 宇	刘恩专	刘静华（女）
刘天鸣	刘东和	纪联华（女）	庄乐梅（女）
严思忆（女）	李学群	吴百福	吴 斌
何国俊	周树玲（女）	周厚才	孟庆超
肖 文（女）	杨占林	杨启先	杨树曾
陈文培	陈功玉	陈 丽（女）	罗 明
罗汉春	赵文科	赵炳新	林功实
张科平	郑少贞（女）	郑志军	饶贵生
徐海宁	徐 峰	徐 谡	钱 洁（女）
胡巾国	钱海梅（女）	骆念蓓（女）	袁永友
郭晓君	康再生	黄 平	黄建忠
葛中全	韩 英（女）	谢毅斌	鲍仕梅
鲍观明	蔡茂森	瞿志明	薛荣久

序

入世后,我国外经贸企业的行业准入渐次放开,国际贸易企业数量大幅增加,企业组成结构也发生了重大转变,众多新近获得进出口经营权的企业都希望在短时间内将自身的业务扩大,高素质、专业化的外经贸专业人才已成为企业参与国际业务竞争的必备的因素,外经贸企业对专业人才需求规模骤升,对业务人员的专业化要求也更加丰富。

2003年底,党中央、国务院明确提出了人才强国的战略,颁发了《关于进一步加强人才工作的决定》,确定了新的历史条件下人才工作的基本思路和宏观布局,要求把加强人才工作作为党和国家一项重大而紧迫的任务抓紧抓好。2004年经国务院同意,《教育部等七部门关于进一步加强职业教育工作的若干意见》进一步明确提出:“完善就业准入制度和职业资格证书制度”,以职业资格认证工作为手段推进行业专业队伍建设的方针愈加清晰。

中国对外贸易经济合作企业协会是国家商务部直属全国性外经贸综合性行业组织,根据外经贸企业要求,分析行业需求,完善就业准入规范,推行职业资格认证制度是它服务外经贸企业的一项职能。建立全国外经贸从业人员职业资格认证体系,是企业协会在较高层次上推进外经贸职业资格认证制度的一次尝试。以行业组织为运作管理机构,开展各类型的职业资格认证工作,推进行业人才队伍的建设是规范、高效地提升我国各行业从业人员的职业技能的有效措施,是国际通行的做法和发达国家的经验。

为规范推进项目建设工作,企业协会成立了全国外经贸从业人员职业资格认证办公室和考试中心,分别负责项目的宏观指导和具体运作,并在全国范围内遴选了一部分外经贸实务领域内的专家组织成立了全国外经贸经理人职业资质认证专家委员会,以其丰富的专业知识推进认证项目建设工作。

为体现认证工作“项目管理统一、培训管理统一、考试管理统一、认证管理统一”的运作思路,企业协会对不同认证项目专门组织班子开展认证教材统编工作,在编写中坚持“实用、新颖、高吻合度”的教材开发原则,邀请了国内外经贸各领域一线的专家组成了项目教材编写班子,逐条分析认证岗位的工作内容,以业务过程串联知识点,使学员学有所得,真正体现教材“实用”的原则;企业协会根据当前外经贸行业发展迅速的特点,在教材中强调了国际贸易业务中最新颖、最前沿的工作惯例和方法,使教材在知识结构上另有一定的提前量,使学员知识结构在与业务环境同步的基础上有所提升;在教材内容编组上摒弃了普通教材知识结构大而泛的弊病,紧紧围绕岗位内容突出业务发展的属性,使认证学员了解工作岗位最真实的细节和方法,体现教材与岗位“高吻合度”的原则。

本套教材是项目开发工作的一个重要组成部分,凝结着诸多开发人员的心血,也体现了企业协会“项目严谨、运作规范、考试权威”的工作目标。由于编写时间紧,教材难免出现一些错误和疏漏,欢迎各界人士批评指正,以利我们再版时予以修正完善。

衷心感谢为本教材作出努力的各位专家,祝职业资格认证工作取得圆满成功。

全国政协外事委员会副主任

中国对外贸易经济合作企业协会会长

二〇〇六年十月十八日

加入WTO后,中国经济的发展进程不断加快,商贸交流活动也日益频繁。面对新形势,势必会有越来越多的学生将自己未来的职业定位在国际经贸领域中。这也给高校外语教学提出了新的、更高的要求。因而培养既精通外语又熟悉国际贸易惯例、规则 and 法律的专门人才也成为当务之急。

本书就是在此背景下编写的。为编写好本书,作者参考了许多国内外有关贸易方面的书籍,并根据十几年的教学和从事对日贸易的实际经验,编写了这本《新编国际贸易日语实务教程》。

本教材的特点是:

1. 重点突出,兼容并蓄。既注重国际贸易惯例和进出口业务的基本程序的介绍,又兼顾语言知识的学习,使学生学完本教材后能够获得双重的收益,并在今后的实际工作中具有可操作性。

2. 具有很强的实务性质。本书按进出口业务的一般程序分章节循序渐进,在保证内容的系统性与完整性的同时,尽量简明扼要,方便学习和教学。此外,为了能让学生较系统地掌握外贸方面的基础知识,在每课还增加了实际业务范文、口译练习、常用实例等内容。

本书不仅可作为大学三年级以上商务日语专业学生的教材,还可作为对日贸易工作人员的自学教材和工具书。

希望各位读者能通过本教材的学习,充分提高商务日语的应用能力,顺利通过商务日语中级业务能力模块的考试。

由于编者水平有限,经验不足,书中难免出现这样或那样的问题,恳请读者批评、指正。



2007年4月于广州

第 一 課 貿易取引の概要	1
第 一 節 貿易売買の概念	2
一、貿易売買の概念	2
二、貿易売買の主体	4
三、貿易売買の形態	4
第 二 節 貿易取引の規範	9
一、国際条約の原則	9
二、国際取引商慣習による制約原則	10
【通訳の練習】貿易取引の紹介	13
第 二 課 商 談	17
第 一 節 商談の予備段階	18
一、市場調査	18
二、市場調査の方法	19
三、取引関係の創設	19
四、取引の勧誘	25
第 二 節 契約の作成	29
一、売買の基本条件と品質	30
二、数量と包装	31
三、引合いとオファー	36
四、カウンター・オファー	37
五、アクセプタンス（承諾）	39
【通訳の練習】（一）引合い	44
（二）見積り	
（三）価格交渉（1）	
（四）包装	
第 三 節 契約の成立	49
一、契約の成立時期と条件	49
二、成約の方式	49
三、契約書の内容と形態	52
【通訳の練習】契約書について	53
第 三 課 価格条件	55
第 一 節 価格	56
一、基本概念	56
二、取引通貨	56

第 二 節 貿易条件の定型化	58
一、売買慣習	58
二、インコタームズとは	58
三、インコタームズの分類	60
第 三 節 貿易条件の概説	63
一、工場渡し条件	63
二、運送人渡し条件	63
三、船側渡し条件	64
四、本船渡し条件	65
五、運賃込み条件	68
六、運賃保険料込み条件	69
七、運送費込み条件、運送費保険料込み条件	71
八、国境持込み渡し条件	72
九、本船持込み渡し条件	72
十、埠頭持込み渡し条件	73
十一、DDU、DDP	74
十二、担保利益と受益利益	74
【通訳の練習】 価格交渉(2)	80
第 四 課 運送条件	83
第 一 節 海上運送	84
一、定期船運送	84
二、用船運送	86
三、輸出通関と船積み	88
第 二 節 運送の方式	96
一、コンテナ輸送	96
二、複合輸送	97
三、航空運送	98
四、荷印と注意マーク	98
第 三 節 受渡し	101
一、船積みに関する用語	102
二、船積日に関する「信用状統一規則」の規定	103
第 四 節 船積書類	105
一、船積書類の役割と構成	105
二、船荷証券	106
三、インボイス	110
四、荷造り明細書	111
五、その他の船積書類	111

【通訳の練習】 積出しについて	115
第 五 課 海上保険	119
第 一 節 海上保険の内容	120
一、海上保険とは	120
二、保険条件	121
三、ヨーク・アントワープ規則	123
四、損害填補の範囲	124
五、ロンドン保険業者協会貨物約款	125
第 二 節 保険要旨	130
一、保険期間と保険金額	130
二、個別予定保険と包括予定保険	134
三、保険証券の発行	135
四、委託販売保険	135
五、保険と大数の法則	136
六、因果関係と近因説	137
【通訳の練習】 保険について	140
第 六 課 貿易決済	143
第 一 節 外国為替と外国為替相場	144
一、外国為替の要旨	144
二、外国為替相場	144
三、外国為替の種類	146
第 二 節 決済要旨と方式	150
一、決済要旨	150
二、決済方式と D / P・D / A 取引	152
【通訳の練習】 (一) 延べ払いとバイヤーズ・クレジット	159
(二) 支払方法について	
(三) 決済用書類について	
第 三 節 信用状決済の要領	163
一、信用状の要旨	163
二、信用状の種類	163
三、信用状取引の特徴	167
四、厳密一致の原則	168
五、信用状条件不一致のとき	169
六、信用状のチェック・ポイント	169
七、輸入信用状の実務	170
【通訳の練習】 (一) 信用状決済	173

(二) 分割払い

第 七 課 クレーム	177
第 一 節 貿易クレームとは	178
一、クレーム要旨	178
二、クレーム原因と対策	178
三、貿易クレームの解決方法	179
【通訳の練習】クレーム(1)	182
第 二 節 商事仲裁	184
一、仲裁合意	184
二、仲裁制度の要旨	184
三、仲裁と調停の相違	185
四、仲裁約款と付託契約	186
五、仲裁の利点と欠点	186
六、日本の仲裁機関	187
【通訳の練習】クレーム(2)	188
第 八 課 ビジネス文書の種類・形式	193
第 一 節 ビジネス文書の種類・形式	194
第 二 節 挨拶・紹介・推薦文書作成要領	197
【通訳の練習】商品紹介	202
付録（一）契約書条項	204
付録（二）貿易用語略語日中対照表	206
参考文献	211

第一課

貿易取引の概要

第一節 貿易売買の概念

一、貿易売買の概念

貿易売買の概念は時代とともに変化しているが、一般常識として、異なる国と国との間に行われる商取引である。貿易取引における売買の目的物 (Subject Matter)、つまり売買の対象となるものは物品 (Goods) である。その物品は、商品としての適性 (Merchantable Quality) を備えていなければならない。貿易取引は一般に商品を媒体として行われる。即ち国際間の物品売買 (Sale of Goods) の形で遂行される。

もちろん、20世紀後半はプラントや大型機械の売買、特許やノウ・ハウ契約および代理店との契約などから大型化、巨額化、長期化してその内容も複雑多岐にわたってきているために、貿易の概念が変化しているように考える人もあるが、現象面はともかくとして、貿易取引の原型が売買にあることにはちがいはない。本書は、この国際間の物品売買の実務過程を中心に、貿易のもっとも一般的な基礎知識を提供するものである。

貿易取引は国際間における物品売買であり、国内商業も物品売買がその主体であるために、両者がともに商品の売買が取引の基本的要素であることにおいて相異はない。しかし国を異にする、という点で国内取引とは違ったさまざまな特徴が貿易売買においては存在する。国が異なるということにおいて、宗教、教育、言語、商慣習、法律、通貨、度量衡、習俗、価値観、自然環境および生活水準などの諸点において違いがみられる。貿易というのは、なにしろ国境を越えての物資の移動現象であるから、以上の違いからくるちょっとした誤解がモトで、トラブルも多発しがちである。そこで、貿易売買にみられるおもな特質を観察してみよう。

言語 まずコトバの問題であるが、商談成立間で相互の意思の伝達が外国語で行われ、契約書その他の必要書類も外国語で作成しなければならない。貿易取引が国際間における物品の売買を中心に構成されとするとすれば、この国際売買を推進、実現、完成するためには、売主・買主間におけるコミュニケーションが明瞭・確実・迅速・合理的に行われなければならない。

外国為替 国際間に行われる物品売買の結果としての価値の移転は、国内のそれとは違って、相異なる通貨の交換という特殊の現象を必然的にともなってくる。すなわち、その交換過程において外国為替という厄介な問題が派生し、為替相場の変動による

リスクを負担することにもなる。

外国為替はまた外国為替手形と同意義に使用されることがある。代金の支払いと受取りが通貨地域を異にした場合に、為替手形は外国為替手形となるが、貿易金融はこのような外国為替手形と密接に結びついた関係のあるということが出来る。

関税制度 国内取引と異なる貿易売買においては、物品の移動が自由でない。物品の輸出・輸入にあたっては必ず現物と書類を税関で検査され、それぞれの許可を得なければならないことは、貿易の大きな特色といえる。税関に申告して検査を受けるというよいきな手数をかけるから、手続きそのものが非常に複雑になる。もし、これを怠れば、密輸として刑事犯の対象とされている。

さらにある場合には、政府の管理政策によって約定品の輸出または輸入が禁止または制限される場合や特定の外国への輸出または外国よりの輸入が政府の特別許可を要する場合などがある。そのほか、諸々の事情による貿易相手国の輸入制限や国際的に締結される諸種の協定によって、輸出・輸入が制約を受ける場合がある。

海上運送 海上運送が長い日時を要し、かつ積荷が海上危険にさらされることはいうまでもない。また、遠距離への物品の海上運送において物品の仕向地への到達がしばしば遅延する。この遅延は、海上運送という特殊性のために生じる不可避免的現象とのみみてはならない。現実の取引においてはこのような遅延が、物品の代金決済の問題に関連するだけでなく、売買契約上他の条件にも抵触することもあり、さらにそれが売買当事者間に商事紛争を生ぜしめるまでに発展することもあり得る。

準拠法 貿易売買は法域を異にする国と国との間に行われる取引であるために、売買当事者が取引上の必要から法律上の手続きをとろうとする場合、当事者の一方または他方に属するいずれの国の法律によるか、あるいは第3国の法律によるか、といった問題、すなわち準拠法の問題が生ずる。例えば日本においては、この問題は基本的には当事者の意思に従がってない場合には、日本の法例は、行為地法に拠る旨を定めているのである。しかし、実際問題として、現実の貿易売買においては、当事者が売買契約の成立に際し、あらかじめこの問題に関して意思を表明することはあまり行われていない。それは各業界には、貿易取引においてそれぞれの有力な団体が制定した標準契約があり、また定型化された貿易契約形態、たとえば、FOBやCIFといった貿易条件においては、国際慣習的な標準解釈があるので、これらを基準として準拠法問題を決定し得るものと考えられるからである。しかし、売買契約の内容の如何によって、または複雑な契

約の場合には、この問題は簡単には決定されない。

二、貿易売買の主体

貿易売買は、これを行う者、すなわち主体が私的であるか国家であるかによって、民間貿易と国営貿易とに分類される。民間貿易は、個人または会社組織の貿易業者がその主体である。一方、国営貿易は、その主体は国家管理にある貿易関係の機関である。

貿易売買とその契約は、その各当事者が国を異にして離在していることによって初めて成立する。さらに売買当事者が国を異にしている事実から、売買される物品が自国より他国へ、あるいは他国より自国へ移動する現象が起こり、これが端的に輸出貿易と輸入貿易として具現されることとなる。

三、貿易売買の形態

貿易売買の取引形態は、多種であり、複雑である。一般的な形態には直接取引と間接取引とがある。

1. 直接取引

企業体が個人経営であるか会社組織であるかを問わず、一国と外国との貿易業者が、ともに自己の「計算と危険」(Account and Risk)で「本人対本人」(Principal to Principal)の立場において、商品の売買を行う場合が直接取引(Direct Trade)で、貿易売買の本格的な取引形態である。

この場合には、両国の貿易商社は、輸出、輸入の両面の取引を兼営するものである。また、メーカー（製造業者）が自ら輸出入を行うこともある。

2. 間接取引

貿易商社は、主として本格的な直接取引を営むものであるが、また間接取引(Indirect Trade)をも兼営する。間接取引には、一般的な場合と特殊な場合とによって、多種多様の形態がある。ここには、一般的な場合の一つである委託取引(Trade on Commission)について述べてみる。委託取引には、通常、委託販売(Consignment)による輸出と、バイヤーが自己の買付代理人を通じて商品を輸入する委託買付(Indent)とがある。

①委託販売

一国の貿易商社が、自国の製産品の販売を従来から取引関係の外国の取引先に委託す

る場合で、貿易商社はあらかじめ取引先の同意を得て委託品を積送りするものである。これを一般に委託販売という。

②委託買付

一国の貿易商社が、外国の取引先にその国の製産品の買付を委託する場合には委託買付である。それは外国に原材料を依存しているメーカーによって利用されている買付方法で、最高買付値段を指示するものと、受託者に値段を一任する成行き買付とがある。

この委託取引に関する条件は、その委託者と受託者との間に締結される委託によって定められる。受託者がその委託された役務に対し、契約所定の販売手数料（Selling Commission）または買付手数料（Buying Commission）を委託者より取得する。この販売委託または買付委託が、両者間に継続的行われる場合には、受託者は委託者の販売代理店（Selling Agent）または買付代理店（Buying Agent）となり、代理店契約（Agency Agreement）を締結することとなる。

貿易商社またはメーカーが、海外市場で販路を開拓したり拡大するためには、支店または出張所を設けることが有効な手段であるが、国によっては外国人の支店または出張所などの営業活動を禁じているところもあり、また、営業が可能であったとしても、販売量その他事情で支店を設けるほどの必要性に乏しい地域もある。

そんな場合、現地の事情に精通する商社や販売会社に代理の権限を与えて、商品の販売活動に従事させるといったケースは多く、自社製品を現地で専門的に取り扱ってくれる販売代理店の存在は、貿易の発展促進のうえにも大きな役割を果たしている。

〈新出単語〉

売買（ばいばい）	买卖
取引（とりひき）	交易，贸易，商品买卖，利益交换
商取引（しょうとりひき）	商业交易，商业贸易
物品（ぶつぴん）	物品，东西，货物
遂行（すいこう）	完成，贯彻，执行到底
プラント	成套设备
特許（とっきょ）	专利
ノウ・ハウ	技术秘诀
契約（けいやく）	合同，契约

複雑多岐 (ふくざつたき)	错综复杂, 复杂多样
商慣習 (しょうかんしゅう)	商业习惯, 贸易惯例
通貨 (つうか)	通货, 流通货币
度量衡 (どりょうこう)	度量衡
トラブル→紛争 (ふんそう)	纠纷, 麻烦, 争端, 争议
多発 (たはつ)	经常发生, 多发
商談 (しょうだん) → ネゴ→ネゴシエーション	洽谈, 谈买卖, 商业谈判, 磋商
作成 (さくせい)	制定, 拟定, 写成
売主 (うりぬし) →売手 (うりて)	卖方, 卖主
買主 (かいぬし) →買手 (かいて)	买方, 买主
コミュニケーション	通信, 交流, 报道, 沟通
外国為替 (がいこくかわせ)	外汇, 外汇汇兑
移転 (いてん)	转移, 挪动
厄介 (やっかい)	难办, 麻烦
相場 (そうば)	行市, 行情, 市价
為替相場 (かわせそうば)	汇兑行情
リスク→危険 (きけん)	风险, 危险
手形 (てがた)	票据
代金 (だいきん)	货款, 价款
許可 (きょか) を得 (え) る	取得许可证
税関 (ぜいかん) に申告 (しんこく) する →通関 (つうかん)	报关, 结关, 通过海关
密輸 (みつゆ)	走私
約定品 (やくじょうひん)	约定的商品, 标的物, 合同规定的商品
積荷 (つみに)	装载的货物
仕向地 (しむけち) →目的地 (もくてきち)	目的地, 发往地, 装运目的地
遅延 (ちえん)	延误, 耽搁, 延迟
不可避的 (ふかひてき)	不可避免的
準拠法 (じゅんきよほう)	根据法, 依据法