

● 主编

唐晓莉 鲁洪刚

国际贸易

实务日语

高等院校日语专科系列教材

国际商贸实务日语

主编 唐晓莉 鲁洪刚

审订 赵文华 张 淦

岩田健一

天 津

图书在版编目(CIP)数据

国际商贸实务日语 / 唐晓莉, 鲁洪刚主编. —天津:
南开大学出版社, 2011. 5
高等院校日语专科系列教材
ISBN 978-7-310-03693-6

I. ①国… II. ①唐… ②鲁… III. ①国际贸易
—日语—高等学校—教材 IV. ①H36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 060085 号

版权所有 侵权必究

南开大学出版社出版发行

出版人: 肖占鹏

地址: 天津市南开区卫津路 94 号 邮政编码: 300071

营销部电话: (022)23508339 23500755

营销部传真: (022)23508542 邮购部电话: (022)23502200

*

河北昌黎太阳红彩色印刷有限责任公司印刷

全国各地新华书店经销

*

2011 年 5 月第 1 版 2011 年 5 月第 1 次印刷

787×1092 毫米 16 开本 14.625 印张 368 千字

定价: 24.00 元

如遇图书印装质量问题, 请与本社营销部联系调换, 电话: (022)23507125

前 言

随着世界经济全球化的发展,国际商贸形势的变化可谓日新月异。特别是进入二十一世纪以来,中国在世界经济、商贸领域的地位显著提高,中国和日本之间的商贸活动也日益频繁。《国际商贸实务日语》就是基于这种新形势,立足日语专业教学的基本,从培养适应新形势的日语专业人才的角度出发而编写的。本书的特点是:

一、在编写过程中,我们注重把握国际商贸领域的新动态,参考了近年商贸业务实践和最新的相关资料,重视书本内容和商贸活动实际情况的紧密联系,在书中融入了近年来最新的内容和理念。例如,本书开篇第一章对国际贸易定义的介绍,既有一般概念的说明,也有广义概念的阐述。另外,本书在理论创新方面也有尝试。例如本书第十七章从实务的角度,将国际商务中外汇的动态含义表述为是一个“几乎不动用现金进行资金交割的外汇交易及运营系统”。

二、本书共分18章,1至10章由唐晓莉执笔、11至18章由鲁洪刚执笔。全书既介绍了国际商贸实务的基础、流程及相关规定,也按照一般国际商贸实务程序系统地编写了从招商、谈判到履行合同、贸易条件及合同条款、运输、保险、国际结算方式和工具、贸易融资、外汇及相关实务、索赔等专业知识,力求教材内容和国际商贸业务的实际保持一致,突出实用性,利于学习者的系统学习,做到理论和实践的结合。同时,本书不同于以往教材,更多以我国商贸实务业务为中心,更适合我国的日语学习者使用和参阅。

三、本书在每章中加入相关小专栏,既增加内容的趣味性,帮助学习者练习巩固所学知识,还有助于学习者扩大知识量。例如,第二章小专栏概述了WTO(国际贸易组织)的形成和职能;第十三章小专栏简介了学生求职时面临的所谓“五险一金”等。

本书的出版得到了南开大学出版社的大力支持,并得到了南开大学出版社张彤老师、宋丹老师的热情指导和帮助,借此机会表示衷心的感谢。此外,在本书的编写过程中,借鉴和参考了相关领域的前辈和同行的著作与文献,在此谨向各位著者表示衷心的感谢。

由于本书涉及的领域较广,而我们水平有限,书中难免有欠妥和疏漏不当之处,恳请各位读者批评指正,以便该教材能与时俱进、不断完善。

作 者

2010年12月

目 录

第一章 貿易実務の基礎知識.....	1
第二章 輸出入の流れと貿易管理.....	10
第三章 貿易のルールと貿易方式.....	17
第四章 パートナー探しと信用調査.....	24
第五章 取引交渉	30
第六章 取引の一般条件	36
第七章 契約締結	43
第八章 貿易条件	50
第九章 品質と数量に関する条件.....	57
第十章 貨物の輸送	64
第十一章 船積書類	72
第十二章 通関と輸出入税.....	79
第十三章 運送保険と貿易保険.....	87
第十四章 決済の方式	94
第十五章 貿易金融	102
第十六章 手形	110
第十七章 外国為替	117
第十八章 貿易トラブルとクレーム	125
模拟综合试题	132
课文译文	134
各章练习、模拟综合试题答案.....	177
词汇索引	192
主要参考文献	226

小专栏目录

コラム①	EPT と FTA	7
コラム②	世界貿易機関 (WTO)	14
コラム③	OEM 生産	21
コラム④	ジェトロ：日本貿易振興機構	28
コラム⑤	フリー・オファー	34
コラム⑥	英米法と大陸法	41
コラム⑦	商品の包装	47
コラム⑧	改正米国貿易定義	55
コラム⑨	商談訪問	62
コラム⑩	国際複合輸送一貫業者	69
コラム⑪	以前の日本船積書類担当者の苦勞	76
コラム⑫	中国関税の種類	84
コラム⑬	中国の社会保障制度	92
コラム⑭	銀行体系と銀行取引	99
コラム⑮	国際収支	107
コラム⑯	GDP と近代化の諸指標	115
コラム⑰	金利	122
コラム⑱	中日両国の経済交流	130

第一章 貿易実務の基礎知識

一、貿易の意義とその重要性

外国に物を売り（輸出 Export）、または外国から物を買入れる（輸入 Import）ことを外国貿易（International Trade）または単に貿易という。通常は、形のある商品や製品の取引を指すが、国際化が進んだ近年では、金融サービス、物流サービス、旅行サービスなどのサービス貿易や、ソフトウェアのライセンスの取引なども含まれ、対象が多岐にわたっている。また外国で商品を買ひ、他の外国に売る、いわゆる仲介貿易などの形態もあり、貿易はますます多様化している。さらに、最近の経済のグローバル化、ボーダーレス化の進展に伴い、海外での生産開始に伴う投資など、いわゆる海外投資も広義の貿易に含まれる。

貿易がわれわれの生活に最も重大な関係を有する経済活動であることは、国際分業を前提にした今日の経済においては明らかである。世界各国の天然資源の条件、地理、人口などの条件を考えれば、自給自足だけでは経済的な豊かさを高めるのには不適切であり、自国とは異なる自然及び経済力を持つ諸国との間において、それぞれが得意な分野に特化して分業し、貿易を行うことが経済的に合理的である。貿易により経済的な豊かさを広く享受しようとするのは、世界的に共通な政策である。このように貿易は国際分業に基づく交易であり、どのような国際分業が望ましいかは自然・地理的・経済的・技術的な条件により決定される。そして健全な国際分業による相互依存関係は、世界平和の礎でもあり、世界貿易機関（WTO）とその前身の GATT が理想としているものである。

二、外国貿易と国内取引の相違点

貿易は、一国の業者と他国の業者との間で利益を得るためになされる売買取引である。この点、国内取引と何ら異なることはない。しかし、取引相手が外国にいるため、使用する言葉や風俗・習慣・考え方が異なり、貨幣制度も違う。貨幣制度が違くと代金の決済が複雑になる。また輸送距離も長くなる。要するに、国内取引とは以下のような違いが考えられる。

1. 通関制度、輸出入税の賦課など、国家が介入する度合いが高い。この結果、輸出入税などの直接的なコストのほか、通関申告書類などの作成にかかる間接コストも高い。

2. 取引相手が遠方にいるため、支払い、商品の納品を確実にすることが困難である。従って、信用状、D/P、D/A などの特殊な決済方式が発達している。

3. 多くの場合、言葉が違う相手との取引となる。このため、国際的に通用する専門用語（インコタームズ等）が普及している。さらに、言葉に加え、取引相手との商慣習、文化

の違いによるトラブルも多いほか、適用される法律が異なるため、一旦トラブルが起こると解決が難しい。

4. 通貨の異なる相手との取引が多いため、為替相場変動によるリスクがある。

5. 遠距離の輸送となるため、運賃が上乗せコストとなるほか、商品が海上事故などに被災するリスクが高いため、保険料もコスト高の一因になる。

三、外国貿易のリスク

このようにして、貿易取引の実務は、国内取引に比べて甚だ複雑であり、取引リスクも大きい。ここでは、主に以下のようなリスクを説明しよう。

1. 信用リスク

貿易取引は取引当事者である輸出入業者が異なる国にいるため、契約した商品の提供と代金の支払いが同時になされることが困難であり、時間差が生ずる。前払いの場合は、輸入者にとって商品が契約通りに提供されるかどうか最も不安な点となる。後払いの場合は、輸出者が代金を確実に受け取れないリスクを負うことになる。このような不安を信用リスクと呼ぶ。信用リスクを回避するには、信用状を利用することができる。

2. 運送リスク

貿易取引は運送距離が長いため、運送に時間がかかるとともに、貨物に損傷などの物理的損失が発生するリスクも高くなる。これを運送リスクと呼ぶ。貿易担当者は主として運輸保険によりこのリスクに対処している。

3. 為替変動リスク

国際売買のみならず、国際運送においても、取引の一般的決済通貨は外貨、とりわけ米ドルである。自国通貨へ交換する際の外国為替相場は日々変動するため、契約時の為替相場と契約履行時の為替相場が異なると、為替差損・益が発生する。これが為替変動リスクと呼ばれる。回避方法としては、取引通貨を自国通貨とすればよいのであるが、それが難しい場合は、先物予約などの方法がある。

4. 意思疎通リスク

貿易取引では、言語が異なるため、意思疎通がスムーズに進まないリスクがある。また、異なる国・文化の間での取引である以上、各国の貿易管理制度や通関手続きなどの制度が異なったり、取引上の考え方や慣習が異なることにより、誤解や認識の相違が生ずることがある。しばしば意見の対立から紛争に発展し、取引が中断したり取り消されたりすることもある。このようなリスクを避けるために、交渉のやりとりをFAX、電子メールなどで確認しながら進めることに加え、最終的には交渉の結果をすべて盛り込んだ契約書を作成することが重要である。

5. カントリーリスク

貿易取引では、世界各地における戦争・内乱・政変、労使紛争などは貿易のスムーズな発展を阻害するだけでなく、契約採算の前提を崩しにし、履行を極めて困難にする。このような政治経済的な事情の急激な変化などは「カントリーリスク」と呼ばれている。そのた

め、取引当事者が事前に市場調査を行い、相手国の最新のマクロ政治・経済情勢情報を収集することは必要となる。また、このリスクを回避するには貿易保険を利用することができる。

貿易取引は国内取引に比べて、確かにリスクが大きい。だが、長い国際取引の歴史の中で、リスクをカバーするためのしくみが形成されてきた。従って、そのしくみを理解し、確実にその手続きを行うことでリスクを軽減することができる。一方で、貿易取引は、国内取引の市場の数倍に相当する市場に参入することを可能にすると同時に、国内での過剰在庫品や流行遅れとなった商品、サービスを再度、別の国で販売できるなどのメリットもある。

四、貿易の3つの流れ

貿易実務とは貿易取引に伴う契約の交渉、締結、履行及び取引手続きなどを取り上げ、国際売買を管理することである。具体的には、マーケティング、契約交渉、輸送手段の手配、保険付保、通関、決済、貿易金融、トラブル対応など多岐にわたる。従って、これらに関する広い専門的知識が求められることになる。輸出・輸入両面から実務全体の流れを体系的に理解しておくことは、貿易取引を行う上で重要かつ取引成功のための鍵ともなる。

貿易実務は、交渉、契約締結、その後の必要な書類の作成、提示などの情報や書類の流れ、国際物流を介した売主から買主への商品の流れ、外国為替を利用した代金決済の金の流れという3つの流れが一体となって行われる。この3つの流れを理解することが重要である。

五、貿易の関係者

1. 輸出者

商品を外国に売る側である。輸出者は通常、売買契約上は売主 (Seller) であり、商品の輸送ではシッパー (Shipper)、信用状取引では受益者 (Beneficiary) となる。

2. 輸入者

商品を外国から買う側である。輸入者は通常、売買契約上は買主 (Buyer) であり、商品の輸送では荷受人 (Consignee)、信用状取引では発行依頼人 (Applicant) となる。

3. 外国為替銀行

輸入者と輸出者の間の代金決済を行ったり、輸入者の支払いについて信用状発行銀行として信用を供与するなど、貿易の決済面でのリスクを軽減する働きもある。

4. 船会社・航空会社

商品を輸出国から輸入国に輸送する。船舶・航空機のほか、トラックやいくつかの輸送手段を組み合わせた複合運送業者も存在する。

5. 通関業者

輸出入貨物の船積書類作成、船積、荷卸しから通関に関連する業務までの一連の作業・手続きが代行できる業者である。複雑な船積・荷卸し・通関の時間や手間を軽減する。

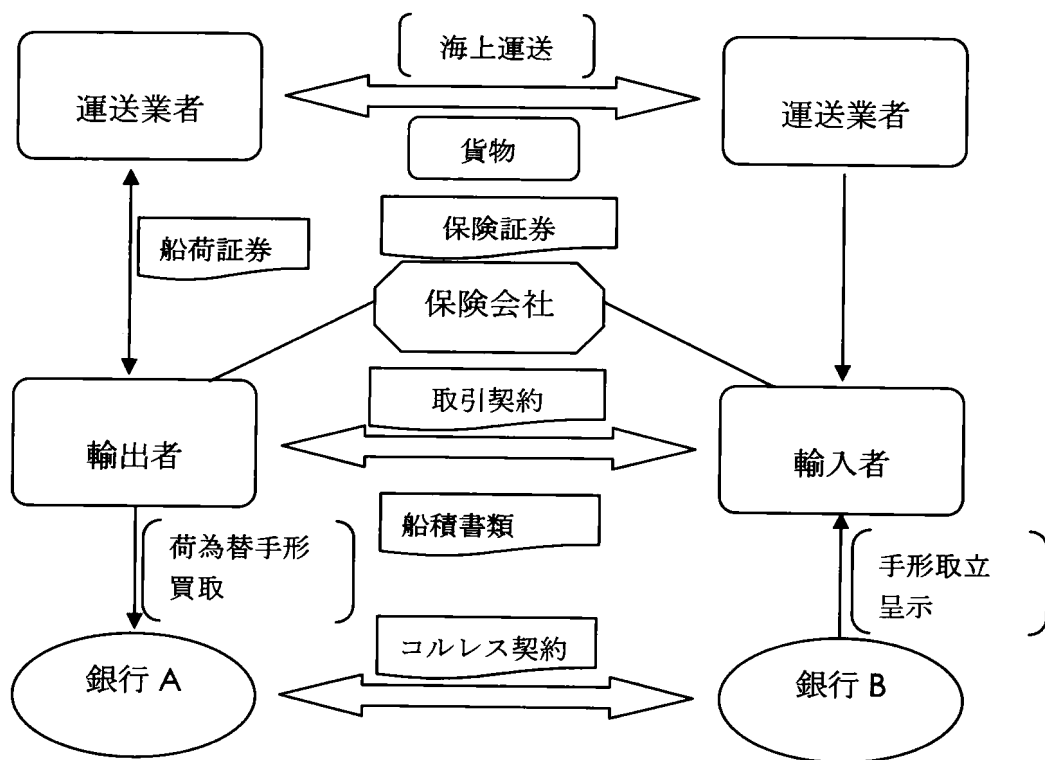
6. 保険会社

貨物の輸送中の事故による損害に対して補償を行い、貿易の輸送面でのリスクを軽減する働きをする。

7. その他

輸出入貨物に輸出入税を課したり、違法な物品が輸出入されていないかの監視を行う税関、規制品目の輸出入の許可・承認などを行う政府機関、商品の安全性や規格を検査する検査機関など、さまざまな関係機関がある。

貿易取引の基本的しくみ



単語

貿易（ぼうえき） / 国际贸易

取引（とりひき） / 交易，买卖

近年（きんねん） / 近几年，最近
金融（きんゆう） / 金融，信贷
物流（ぶつりゅう） / 物流
サービス（service） / 服务；接待，招待
ソフトウェア（software） / 软件
ライセンス（license） / 许可证，执照；进出口许可证；驾照
多岐に渡る（たきにわたる） / 涉及多方面
仲介貿易（ちゅうかいぼうえき） / 中间贸易
多様化（たようか） / 多样化
グローバル（global） / 全球的
ボーダーレス（borderless） / 无国界
投資（とうし） / 投资
広義（こうぎ） / 广义
国際分業（こくさいぶんぎょう） / 国际分工
天然（てんねん） / 天然
自給自足（じきゅうじそく） / 自给自足
諸国（しょこく） / 各国
合理的（ごうりてき） / 合理的
享受する（きょうじゅする） / 享受
健全（けんぜん） / 健全
依存（いぞん） / 依存，依靠
礎（いしずえ） / 基石，基础
世界貿易機関（せかいぼうえききかん WTO） / 世界贸易组织
ガット（GATT） / 关贸总协定
何ら（なんら） / 任何，丝毫
貨幣（かへい） / 货币
決済（けっさい） / 结算
要するに（ようするに） / 总之
通関（つうかん） / 报关
輸出入税（ゆしゅつにゅうぜい） / 进出口税
賦課（ふか） / 征收
度合い（どあい） / 程度
コスト（cost） / 成本
申告（しんこく） / 申报
書類（しょるい） / 单据，文件
遠方（えんぼう） / 远方
支払い（しはらい） / 支付
納品（のうひん） / 交货
信用状（しんようじょう） / 信用证
トラブル（trouble） / 纠纷

一旦（いったん） / 一旦
為替（かわせ） / 外汇
相場（そうば） / 行情
変動（へんどう） / 浮动
リスク (risk) / 风险
上乘せ（うわのせ） / 追加
被災する（ひさいする） / 受灾，遭受
甚だ（はなはだ） / 非常，很
契約（けいやく） / 合同
前払い（まえばらい） / 预先支付
後払い（あとばらい） / 货到付款，后付款
受け取る（うけとる） / 接，受；领受，理解
回避する（かいひする） / 回避，逃避
損傷（そんしょう） / 损伤
損失（そんしつ） / 损失
対処する（たいしょする） / 处理，应付
履行（りこう） / 履行
差損（さそん） / 亏损
差益（さえき） / 盈余
先物予約（さきものよやく） / 远期合同
疎通（そつう） / 沟通
スムーズ / 圆满，顺利；流畅；平滑
紛争（ふんそう） / 纠纷，争端
中断する（ちゅうだんする） / 中断
取消す（とりけす） / 取消，废除，解除
電子（でんし）メール (mail) / 电子邮件
盛り込む（もりこむ） / 加进
カントリーリスク (country risk) / 政治风险
内乱（ないらん） / 内乱
政変（せいへん） / 政变
労使紛争（ろうしふんそう） / 劳动纠纷
スムーズ (smooth) / 顺利，圆满
阻害（そがい） / 阻碍
採算（さいさん） / 核算
極めて（きわめて） / 极
事情（じじょう） / 情况，情形
急激（きゅうげき） / 急剧
マクロ (macro) / 宏观
情勢（じょうせい） / 形势
カバーする (cover する) / 抵偿，补偿

しくみ / 结构

過剰 (かじょう) / 过剩, 过量

在庫品 (ざいこひん) / 库存品

メリット (merit) / 优点, 长处

交渉 (こうしょう) / 洽谈, 磋商, 谈判

締結 (ていけつ) / 缔结

マーケティング (marketing) / 营销

代金 (だいきん) / 货款

売主 (うりぬし) / 卖方

シッパー (shipper) / 货主

受益者 (じゅえきしゃ) / 受益人

買主 (かいぬし) / 买方

荷受人 (にうけにん) / 收货人

発行依頼人 (はっこういらいにん) / 开证申请人

供与 (きょうよ) / 供给

軽減 (けいげん) / 减轻

船舶 (せんぱく) / 船舶

複合運送業者 (ふくごううんそうぎょうしゃ) / 多式联运经营人

船積 (ふなづみ) / 装船

荷卸し (におろし) / 卸货

代行 (だいこう) / 代理

補償 (ほしょう) / 补偿

監視 (かんし) / 监视

税関 (ぜいかん) / 海关

規制品目 (きせいひんもく) / 限制品种, 限制商品

承認 (しょうにん) / 批准, 承认

コラム①

EPA と FTA

EPA は 経済連携協定 (Economic Partnership Agreement)、FTA は 自由貿易協定 (Free Trade Agreement) を示す。FTA では、複数の締結相手国・地域の間で、原則として互いに関税を撤廃するほか、貿易の手続きを簡素化することにより、双方の貿易の拡大を図ることを目的としている。EPA では、貿易だけでなく、投資や経済協力の拡大、人の移動の円滑化、知的財産の保護など、より幅広い分野で協力を拡大するための協定のことをいう。

近年、EPA、FTA の締結が世界各国・地域の間で活発に行われている。複数国・地域間の代表的な EPA、FTA には EU (欧州連合)、NAFTA (北米自由貿易協定)、AFTA (アセアン自由貿易地域) などある。このような大規模な協定のほかに、二国間の協定の締結も増加している。日本はすでにシンガポール、メキシコ、マレーシア、チリ、タイと EPA を結んだ。

単語

経済連携協定（けいざいれんけいきょうてい） / 経済伙伴協定

自由貿易協定（じゅうぼうえききょうてい） / 自由貿易協定

アセアン自由貿易地域 / 东盟自由贸易区

シンガポール（Singapore） / 新加坡

メキシコ（Mexico） / 墨西哥

チリ（Chile） / 智利

練習問題

1. 次の単語を中国語に訳しなさい。

サービス	納品	リスク	差損	承認
メリット	交渉	グローバル	荷受人	在庫品

2. 次の単語を日本語に訳しなさい。

成本	合同	支付	卖方	電子郵件
货款	宏观	结算	行情	卸货

3. 次の_____に適当な言葉を書き入れなさい。

- (1) _____に物を売り、または外国から物を買入れることを_____または単に_____という。
- (2) 貿易は_____に基づく交易であり、どのような国際分業が望ましいかは_____・地理的・_____・技術的な条件に左右されて決まる。
- (3) 貿易は_____が外国にいるため、使用する言葉や風俗・習慣・考え方が異なり、_____も違う。
- (4) 信用リスクを回避するには、_____を利用することができる。
- (5) このような政治経済的な事情の急激な変化などは「_____」と呼ばれている。

4. 次の質問に答えなさい。

- (1) 国内取引に比べて、貿易取引のリスクについて述べてみなさい。
- (2) 貿易実務とはどういうことであろうか。
- (3) 貿易のメリットを述べてみなさい。
- (4) 貿易実務における3つの流れは何であろうか。
- (5) 貿易の関係者を4つ書いてみなさい。

5. 次の文を中国語に訳しなさい。

貿易実務とは貿易取引に伴う契約の交渉、締結、履行及び取引手続きなどを取り上げ、国際売買を管理することである。具体的には、マーケティング、契約交渉、輸送手段の手配、保険付保、通関、決済、貿易金融、トラブル対応など多岐にわたる。従って、これらに関する広い専門的知識が求められることになる。輸出・輸入両面から実務全体の流れを体系的に理解しておくことは、貿易取引を行う上で重要かつ取引成功のための鍵ともなろう。

6. 次の文を日本語に訳しなさい。

国际贸易因为交易当事人是在不同国家的进出口商，所以做到提供合同商品和交付货款同时进行是很困难的，会产生时间差。预付货款的话，对于进口商来说商品能否按时提供将是最为担心的。延期付款的话，出口商将担负收不到货款的风险。这就是信用风险。

第二章 輸出入の流れと貿易管理

一、貿易実務のプロセス

貿易実務を国際売買の管理業務としてとらえれば、それは貿易取引に伴う諸危険の測定、取引の選択によるそれらの危険の負担、転嫁及び危険の軽減を図るための取引の交渉と契約の締結、契約の履行とその後始末というプロセスを対象にすることになる。

このプロセスを次のように分けてみよう。

1. 貿易取引の企画・方針決定

海外市場への取り組み方を決定する経営方針を立て、国際的な販売活動における流通経路、販売促進、目的市場にあった製品政策、価格設定などを決める。

2. 取引先の発見・選択

貿易取引先の条件を設定し、情報収集・分析を行い、取引先候補を絞り込む。それから、財務状況や経営状態について信用調査を行い、取引先を決める。

3. 取引の交渉、締結

取引先が決まったら、価格、決済方式、船積期限などの契約条件を交渉し、合意した内容について売買契約書を締結する。

4. 商品の輸送・保険

契約締結後、契約条件で輸入者もしくは輸出者は船会社に船舶を予約し、保険会社に保険を付保する。

5. 輸入商品の代金決済・引取り

輸出者は船荷証券を含めた必要な書類を整え、銀行で決済を行い、代金を回収する。輸入者は船積書類が取引銀行に届いたら、代金を決済してその書類をもらい、商品を引取る。

6. トラブルの処理

商品や代金決済、手続きなどについてトラブルがあった場合、その解決方法などを事前に把握して慎重に対応する。

二、輸出入の流れ

以上は、貿易実務のプロセスについて大まかに紹介した。ここでは、輸出と輸入の両面からその流れを述べよう。

1. 輸出の流れ

輸出者がある商品を新たに海外に輸出しようとするとき、その商品は世界のどこに向けて輸出するのが一番よいかを調べて、その市場で確実な相手を見出し、取引の申込みをして取引関係を結ぶことが第一段階である。この際、取引をする前にその相手の信用状態を調べ、確かな相手とだけ取引することが大切で、このことは、相手のほうから先に取引を申し込んできた場合も同じである。信用調査の結果、信用状態はよいということがわかったら、今後の取引の基礎となる一般的条件を協定し、その後、絶えず注文勧誘状や定価表、見本、カタログなどを送って積極的に注文獲得に努める。相手から商品を指定して値段と船積日などについての問い合わせがきたら、返事をする。こちらの売り申込みに対し相手が承諾すれば契約は成立する。条件が折り合わない場合は何度でも交渉を重ね、そのうちに妥協点に達すれば、売買契約が成立することになる。

契約が成立したら、契約条件で輸出者が輸送・保険の手配を行う必要がある場合、契約の船積日に間に合うように商品を準備し、船会社なり航空会社に交渉して輸送の手配をし、保険会社に保険付保を依頼する。次いで、貨物を倉庫に搬入し、通関業者に依頼して通関の手続きをする。貨物を船に積み込んだ後、船会社から船荷証券をもらい、その後、輸入者に対し為替手形、商業送り状、その他の必要な書類（包装明細書、領事送り状、税関送り状など）を作り、これに船積書類を添付して外国為替銀行に手形を買取ってもらい、輸出代金を回収する。これとともに輸入者に対し、上記書類の写しを一揃い同封して船積案内状を出し、また船積見本を送る。

2. 輸入の流れ

輸入は輸出の反面であるから、その流れも大部分は輸出の流れがそのまま当てはまる。すなわち輸入したいと思う商品の供給市場とその市場における信頼できる輸出会社を見出し、これと取引関係を結び、取引一般条件を協定した後、具体的な取引交渉をすることは輸出の場合と変わらない。また、海外から初めて商品の売り申込みを受けたら、国内需要関係を調べた上で相手の信用調査をし、取引一般条件を合意した後に具体的な取引交渉をする。

売買契約が成立したら、輸入割当品の場合は政府機関から輸入割当を受けた上で、輸入許可書を取得しなければならない。そのうえ、代金決済が信用状条件の場合は、外国為替銀行に申し入れて信用状を発行してもらう。また、売買条件が FOB などのときは、原則として輸入者が本船を手配し貨物保険をつける。輸出者からは、船積が終ったら船積案内状を送ってくるので、これにより本船の到着予定日を知り、他方、代金決済のため銀行を通じて船積書類が送られてくるので、銀行から手形が提示されたらこれを支払いまたは引き受けた上で船荷証券その他の付属船積書類を受け取り、通関手続きを済ませ、船荷証券を船会社に提出して貨物を引取る。

航空貨物の場合には、航空会社に対して輸入者が実質の荷受人である身分証明書や航空貨物の担保解除指図書を示せばよく、航空運送状の受け戻しも必要でなく、航空機が到着しだい速やかに貨物を引取ることができる。