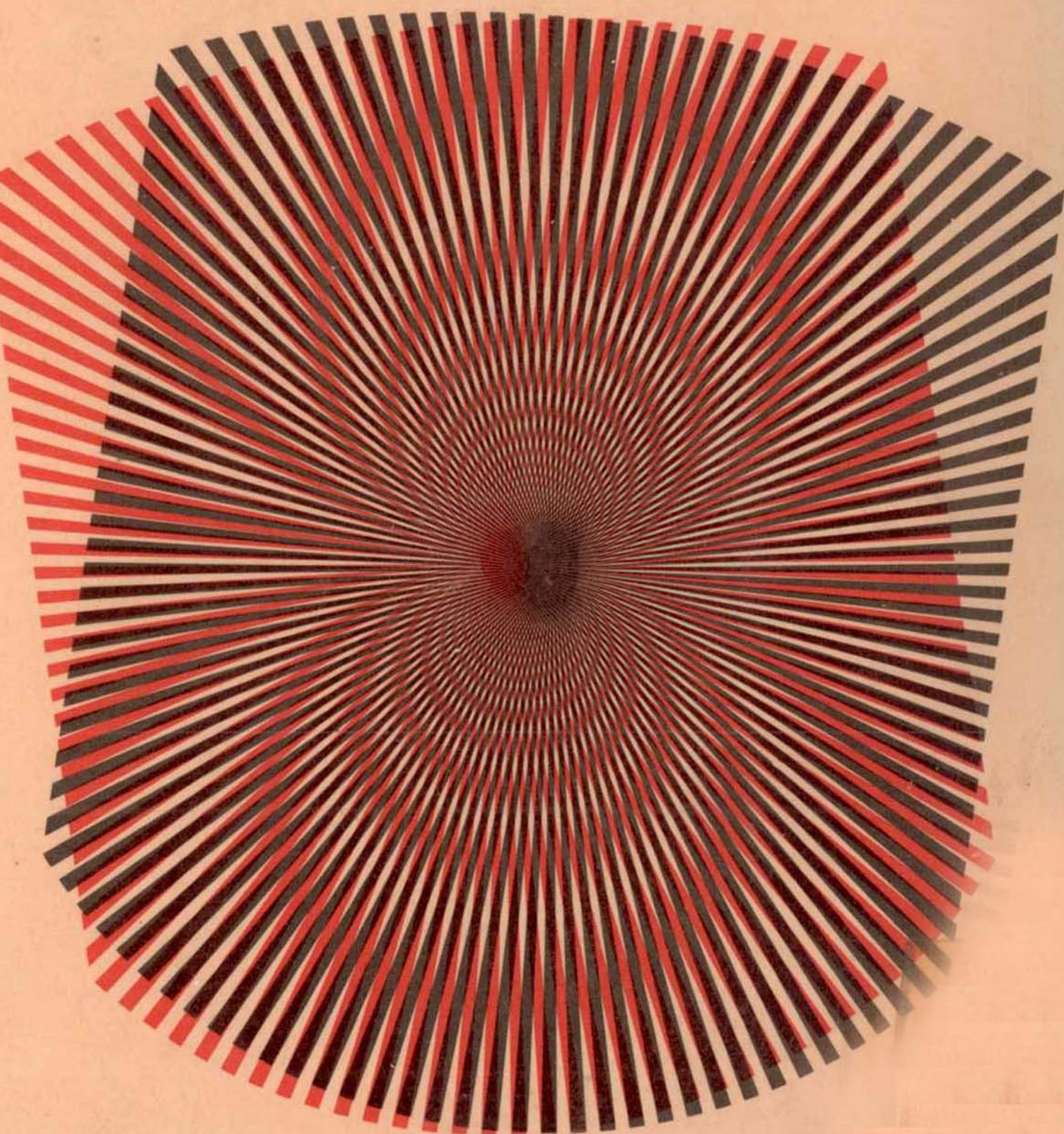


貿易実務の知識

[第三版]

松本正雄著

ビジネス新書



著者略歴

まつもと まさお
松本正雄

昭和12年、彦根高商（現、滋賀大学）卒業、同年、横浜正金銀行入行、昭和22年、東京銀行発足と同時に同行へ入行、東京銀行大阪貿易相談所長、日本長期信用銀行大阪支店外国業務担当賛事などを経て、現在、大阪商業大学教授。

著書に『輸出戦略と英文信用調書』『外圓為替の実務』『外国為替の基礎知識』『貿易小事典』共著（以上ダイヤモンド社）『政府系金融機関』（教育社）などがある。

貿易実務の知識 [第三版]

昭和45年7月23日 初版発行
昭和53年4月13日 改訂版発行
昭和56年11月12日 第三版発行

定価 650円

著者 松本正雄

© 1981 Masao Matsumoto

発行所 ダイヤモンド社

郵便番号 100
東京都千代田区霞が関 1-4-2
編集電話 東京 (504)6403
販売電話 東京 (504)6517
振替口座 東京 9-25976

編集担当／小黑通顕
落丁・乱丁本はお取替えいたします

堀内印刷所・中西製本
2234-035052-4405

ビジネス新書

貿易実務の知識 〔第三版〕

松本正雄著

ダイヤモンド社

はしがき

昭和四十五年の初版以来、幸いご愛読をいただき一四版を数えました。その間、版を重ねるごとに加筆訂正しましたが、最近の国際貿易を取り巻く環境の変化は激しく、たとえば国際運送における海陸空のコンテナリゼーションの進展、通信手段の画期的な発達、これに対応してインコタームズの新条件の追加、信用状統一規則・貿易為替管理法令・貿易金融面の各改正、自由変動相場制への移行等がありましたので、これらの諸項目を最新の段階でとらえて第三版といたしました。

本書の初版が出た一九七〇年の世界の輸入貿易は二、九七一億ドルでしたが、一九七九年は一兆六、二五〇億ドル（ガット統計）で、その間ニクソン・ショック、オイル・ショック等があったにもかかわらず名目的には一〇年間に約五・五倍になりました。今後も増加率はともかく、なお増え続けるでしょう。資源の少ないわが国は、国内経済の成長と国際的な地位を維持するためにはどうしても国際貿易は発展させなければなりません。

ところで、このように発展を続ける貿易も、わが国ではもっぱら貿易業者が行なうもの

であると一般に思われています。近年メーカーが直接貿易に進出しつつありますが、貿易にはまず外国語を知らなければならぬし、専門知識が必要というハンディがあります。

しかし、現在のような国際化時代におきましては、企業は経営計画や製造、販売計画に貿易額を計上しなければならぬなっています。貿易はもはや貿易業者だけが行なうものではなく、なりつつあります。

欧米では、たとえばアメリカは自国語で船積書類が作成でき、取引条件も自国並みで行ないますし、欧州共同体(E.C.)加盟九カ国では国境を接しており、しかも加盟国相互間の輸入関税は撤廃され関税上の国境はありませんから、国内取引とほとんど変わらないといえます。

日本では欧米諸国並みにゆかないとしても、貿易が国内取引同様気軽にできるような状態になるのが望ましいことです。このような願いを込めて貿易のアウトラインを知っていただくために書いたのが本書であります。

しかし、すでに数多くの貿易実務入門書が刊行されていますが、本書がこれらの類似書ととくに違っている点を拾えばつぎの二点になります。

まず第一に、筆者は貿易為替専門銀行に三十数年勤務し、退職前の五カ年間は東京銀行の貿易為替相談所で業者の方々と親しく接し、貿易には何が最も問題であり、何が必要で

あるかをつぶさに知る機会を得ました。この貴重な経験をもとに貿易に最も重要な問題点、チェック・ポイントを中心に書き綴りました。これが本書の第一の特徴であります。

第二に、一般の実務書の多くは貨物の流れに沿って解説されており、本書も基本的にはこの線に沿っていますが、とくに違っている点は、貨物の動きと金の流れを別々にとらえ、前者を、第一部「市場開拓より船積み・陸揚げまで」、後者を第二部「代金決済と金融」とし、第二部にも相当重点をおいた点であります。これが本書の第二の特徴です。

もとより、浅学非才の身でありますから、いろいろのまちがいや誤りを犯しているのではないかとおそれています。事の大小を問わずご批判、ご叱正を賜われればはなはだ幸いがあります。

一九八一年十月

松本正雄

目次

はしがき

第一部 市場開拓より船積み・陸揚げまで

1 貿易実務のアウトライン 一五

(1)輸出貿易 (2)輸入貿易

2 海外市場開拓 三

(1)世界貿易の動向 (2)国内での対策 (3)海外での対策 (4)信用調査の方法
と調書の見方

3 貿易契約 三七

(1)取引の勧誘 (2)オファーとインクワイアリー (3)契約の成立 (4)契約の

内容

4	クレームの実態とその発生防止	五
5	貿易条件・インコタームズ等について	三
6	船積み準備	六〇
7	船積みと運送契約	六四
8	海上保険	七四
9	輸出通関	八〇

- (1)貿易条件と船腹の確保 (2)定期船の運賃 (3)用船契約による運賃 (4)航空貨物運賃 (5)海運運賃同盟について (6)用船運送
- (1)海上損害の種類と填補範囲比較 (2)海上保険の付保 (3)包括予定保険 (4)個別予定保険 (5)アンバリュード・ポリシー (6)ブランケット・ポリシー (7)予定保険通知書、予定保険確認書
- (1)保税地域への貨物の搬入 (2)他所蔵置、本船扱い、ふ中扱い (3)輸出申告 (4)税関の審査および現品検査 (5)コンテナによる通関 (6)その他 (7)

	小包郵便 (8) 航空貨物	
10	船 積 み	六
	(1) 船積みの順序 (2) 検量 (3) S/O、M/R (4) 積込み方法 (5) コンテナによる船積 (6) M/Rの留保事項と荷主の保証書 (7) 船積後の事務手続	
11	輸入貨物の陸揚げ	九
	(1) 船積書類の整備 (2) 輸入関税および海上運賃 (3) 荷受形態 (4) コンテナ貨物の荷受	
12	輸 入 通 関	九
	(1) 輸入申告 (2) 税関の審査 (3) 貨物の検査 (4) 輸入の許可 (5) 特殊な通関	
13	外国為替・貿易管理について	九
	(1) わが国管理法の沿革と特色 (2) 輸出貿易の管理 (3) 輸入貿易の管理 (4) 貿易関係貿易外取引の管理 (5) 輸出入取引法による規制	
第二部 代金決済と金融		
1	輸出代金回収方法	二五

2	商業信用状	二九
	(1) 商業信用状とは (2) 信用状の効用 (3) 信用状の当事者 (4) 信用状の種類 (5) 各種商業信用状の説明 (6) 信用状統一規則 (7) 信用状条件解釈の原則	
3	船積書類	三七
	(1) 船荷証券 (2) 保険証券 (3) 商業送り状 (4) その他の補足的船積書類	
4	信用状の開設	一四
	(1) 信用状開設手続 (2) 信用状開設方法 (3) 信用状開設手数料	
5	輸出信用状を受け取ったときの注意事項	一六
	(1) 売買契約書の内容と照合すること (2) 発行銀行の信用度 (3) 取消不能か取消可能か (4) 統一規則適用文言があるかどうか (5) Restricted かどうか (6) 信用状金額と商品名と数量 (7) 船積条件等信用状の効力を利用する文言の有無	
6	商業手形類の取立に関する統一規則	一五
7	荷為替手形の取組	一三

目次

8	信用状なし取引と輸出手形保険（政府輸出保険）……………	一六
9	輸入手形の引受け・支払……………	一六
10	船積書類の貸渡し（トラスト・レシートⅡT/R）……………	一六
	(1) その意義 (2) 種類……………	
11	荷物引取保証（レター・オブ・ギャランティⅡL/G）……………	一六
12	外国為替相場と変動危険の回避方法……………	一七
	(1) 外国為替相場の種類 (2) 為替相場の建て方 (3) 為替市場相場と対顧客相場 (4) わが国の対顧客為替相場 (5) 為替相場変動危険の回避方法 (6) 先物為替予約の仕方……………	
13	輸出金融……………	一七
	(1) 輸出金融の必要性 (2) 輸出金融とは (3) 輸出金融の分類 (4) わが国現行輸出金融の分類 (5) 日本銀行輸出準商業手形制度 (6) 輸出振興特別保証制度 (7) 優遇のない輸出金融 (8) 船積後の金融 (9) 中長期輸出金融……………	

14 輸 入 金 融 二四

- (1)輸入代金決済方法と輸入金融 (2)輸入金融の種類 (3)日本銀行輸入貿易
手形制度 (4)日本銀行輸入決済関係準商業手形制度 (5)輸入ユーザンス制
度 (6)シッパーズ・ユーザンス (7)輸入引取資金金融(跳返り金融) (8)日
本輸出入銀行による輸入金融

索 引 卷末

第一部

市場開拓より船積み・陸揚げまで

1 貿易実務のアウトライン

貿易実務をまず取引の流れにそってアウトラインをみることから始めましょう。

(1) 輸出貿易

バイヤー探しから
代金回収まで

商社でもメーカーでも輸出貿易の第一歩は海外のバイヤーを捜すことに始まります。いわゆる海外市場調査がスタートとなります。マーケティングによってめざす市場が決まれば、つぎはバイヤーを見つける

具体的方法が問題です。

ようやくにしてバイヤーが見つければ、取引の申込みを行ないます。そして幸いにして引合いがきてもこれ幸いと飛びつくのはまだ早いのです。商談を進めるかたわら、その業者は信用がおけるかどうかの調査をしないと、あとからひどいクレームを吹っかけられることになるかもしれません。調査の結果、確実な業者であれば契約をし、売買契約書を交換するのです。

ここで最も注意しなければならないのは、契約書は相互に誤解が生じないよう的確に作