

貿易實務

日语听说

对答如流

外贸
业务

高频问答

丛书主编◎张红云 本册主编◎徐炜

● 听与说，造就双重本领。

● 问句与

高频

日语

实用的表达。

附

录音光盘



大连理工大学出版社

日语听说

对答如流

外贸 业务

高频问答

丛书主编◎张红云 本册主编◎徐炜



大连理工大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

外贸业务高频问答 / 张红云, 徐炜主编. — 大连 :
大连理工大学出版社, 2011.1

(日语听说对答如流)

ISBN 978-7-5611-5679-7

I. ①外… II. ①张… ②徐… III. ①对外贸易—日语
—听说教学—自学参考资料 IV. ①H369.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 145115 号

大连理工大学出版社出版

地址:大连市软件园路 80 号 邮政编码:116023

发行:0411-84708842 邮购:0411-84703636 传真:0411-84701466

E-mail: dulp@dulp.cn URL: <http://www.dulp.cn>

大连华伟印刷有限公司印刷 大连理工大学出版社发行

幅面尺寸:134mm×197mm 印张:7.125 字数:171 千字

附件:光盘 1 张 印数:1~4000

2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

责任编辑:宋锦绣

责任校对:李志 吴陈

封面设计:李 雷

ISBN 978-7-5611-5679-7

定 价:20.00 元

前 言

随着中国经济的日渐发展，海外交流已经成为中国人走向国门放眼世界的一种选择。而作为我们邻国的日本，这个具有美丽的岛国风光和独特的民族文化的国家，频频吸引了国人的眼球，一直以来都是海外留学、海外贸易、海外旅游、海外合作等的热门选择。然而，不通的语言又成为了阻碍我们的绊脚石，此时，最渴望的莫过于“一册在手，轻松自由”。

本套书为有一定日语基础的日语爱好者精心编写而成，由《生活贴士（生活ガイド）》《出行日本（日本を歩く）》《商务办公（ビジネスコミュニケーション）》《外贸业务（貿易実務）》4本书构成，涵盖了生活、旅游、工作、交际等各个方面。精选日常生活、人际交往、出国旅游、贸易工作等交往中频繁使用的基本句型，以“一问一答”的“对话交流”为重点，同时配以交流中常常出现的场景词汇，通过模拟

场景的设定以及常用词汇的增添来提高会话日语的实用性。同时，在设定上从日常生活会话起步，拓展为旅居海外会话，再步入国际交流的商务世界，步步深入，相辅相成。希望通过本套丛书的学习，读者可以一步步由浅入深地、全方位地掌握与日本人自在交流的技能。同时，每本书又可独立学习使用，可选择自己感兴趣的或期待提高的方面加强学习。

由：面言解小辭吉談交得日語聊基初日語一書此并發本

本册为《外贸业务（貿易実務）》部分，是该丛书之一。根据进出口业务的流程，编排了洽谈、签约、包装、交货、结算、理赔等国际贸易活动中多种场景经常使用的对话内容。内容实用，语句简单明了，有助于迅速提高会话能力，减少甚至避免交流中的误解，促进交际、贸易的顺利进行。

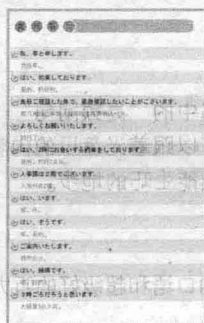
本书的有效活用方法



高频问句

该栏目内容为出现频率较高的疑问句。

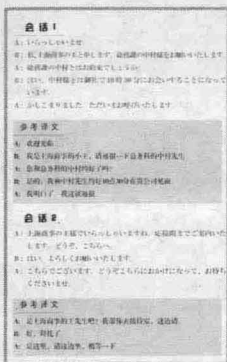
1. 当您在该场景下不知怎样提出问题的时候，不妨在该栏目中找到理想的提问方式。
2. 当您害怕听不懂别人问题的时候，不妨参考一下该栏目，让您轻松面对对方的提问。



高频答句

该栏目内容为出现频率较高的答句以及陈述。

1. 当您在该场景下不知怎样回答问题的时候，不妨在该栏目中找到理想的回答方式。
2. 当您不知道对方会提出何种问题的时候，可以预先准备好回答，以备不时之需。



会话

只掌握问句和答句是远远不够的。如何在与对方的谈话中流畅地表达，如何在对话中游刃有余，该栏目起到至关重要的作用。

您在掌握该栏目内容的同时，还应注意会话当中经常使用的接续词、语气词等，这样可以让您在对话中语气缓和、地道。



词汇灌溉

俗话说，词汇是最基础的部分。该部分的词汇都是所在场景中经常会使用的词汇，词汇量丰富。

即使您对句子、会话掌握得不好，但是如果能听懂某些单词，大概也会猜出对方说话的意思，所以词汇的学习也是重中之重。

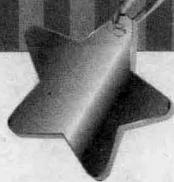
但是小编建议您，还是要认真学习好词汇以外的句子以及会话，这样才能更好地提高听说能力。



MP3 光盘

本书附带光盘一张，里边收录书中的“高频问句”“高频答句”“会话”的内容，您可以跟着光盘里的内容反复练习听说，希望您可以达到熟能生巧的地步。

在这里，小编希望您能通过这本书拥有流畅的口语和超级好的听力。



目 录

第一单元 訪問/访问

- 01 受付での応対/接待处的应酬/2
- 02 初対面/初次见面/7
- 03 会社紹介/公司介绍/12
- 04 表敬訪問/拜访/17
- 05 別れ/告辞/22

第二单元 商品紹介/商品介绍

- 06 見本依頼/样品委托/28
- 07 商品紹介/商品介绍/33

第三单元 価格交渉/价格交涉

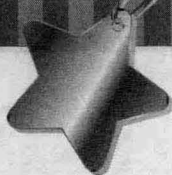
- 08 引き合い/询价/40
- 09 オファー/报价/45
- 10 割引/折扣/50
- 11 値下げ依頼/要求降价/55
- 12 値上げ要請/要求涨价/60
- 13 コミッション/佣金/65

第四单元 契約/合同

- 14 商談/洽谈/72
- 15 注文/订货/77
- 16 調印/签约/82

第五单元 支払い方式/付款方式

- 17 信用状決済/信用证结算/88
- 18 分割払い/分期付款/93
- 19 支払方法変更/变更付款方式/98
- 20 延べ払い/延期付款/103



目 录

目 录

第六单元 包装/包装

- 21 包装条件/包装条款/110
- 22 包装改善/改善包装/115

第七单元 運送/运输

- 23 船積み/装船/122
- 24 分割積み出し/分期发货/127
- 25 通関/通关/132

第八单元 納期/交货期

- 26 引き渡し期日/交货日期/138
- 27 納期変更/变更交货期/143

第九单元 保險/保险

- 28 保険業務の紹介/介绍保险业务/150
- 29 保険条件/保险条款/155

第十单元 クレーム/索赔

- 30 品質不良/质量差/162
- 31 破損商品/破损商品/167
- 32 荷物数量不足/发货数量不足/172
- 33 返品/退貨/177
- 34 損害賠償要求/要求赔偿损失/182
- 35 お詫び/道歉/187
- 36 仲裁/仲裁/192

第十一单元 貿易方式/贸易形式

- 37 委託加工貿易/来料加工(委托加工)貿易/198
- 38 補償貿易/补偿貿易/203
- 39 代理/代理/208
- 40 入札/投标/213

第一單元

訪問（访问）

01 受付での応対/2

接待处的应酬

02 初対面/7

初次见面

03 会社紹介/12

公司介绍

04 表敬訪問/17

拜访

05 別れ/22

告辞



受付での応対

接待处的应酬

高 频 问 句

➤ どちら様でしょうか。

您是哪位？

➤ お約束はしていच्छいますか。

约好了吗？

➤ どのようなご用件でしょうか。

有什么事？

➤ 少々お待ちくださいませんか。

请稍等一下好吗？

➤ アポイントはおありですか。

有预约吗？

➤ ちょっと伺いますが、人事課はどちらでしょうか。

请问，人事科在哪？

➤ 田中課長はおいでになりますか。

田中科长在吗？

➤ 2時の約束ですか。

约的是2点吗？

➤ すみませんが、営業部へはどう行けばいいでしょうか。

请问，去营业部怎么走？

➤ これを田中さんに渡していただけますか。

能把这个交给田中先生吗？

➤ 田中さんはいつごろ帰られますか。

田中先生什么时候回来？

高 频 答 句

➤ 私、李と申します。

我姓李。

➤ はい、約束しております。

是的，约好的。

➤ 先日ご相談した件で、至急確認したいことがございます。

前几天谈的事情，有的地方急需确认一下。

➤ よろしく願ひいたします。

拜托了。

➤ はい、2時にお会いする約束をしております。

是的，约好2点见。

➤ 人事課は2階でございます。

人事科在2楼。

➤ はい、います。

唉，在。

➤ はい、そうです。

唉，是的。

➤ ご案内いたします。

我带你去。

➤ はい、結構です。

唉，好的。

➤ 3時ごろだろうと思います。

大概是3点左右。

会 话 1

A: いらっしゃいませ。

B: 私、上海商事の王と申します。総務課の中村様をお願いいたします。

A: 総務課の中村とはお約束でしょうか。

B: はい、中村様とは御社で10時30分にお会いすることになっています。

A: かしこまりました。ただいまお呼びいたします。

参考译文

A: 欢迎光临。

B: 我是上海商事的小王，请通报一下总务科的中村先生。

A: 您和总务科的中村约好了吗？

B: 是的，我和中村先生约好10点30分在贵公司见面。

A: 我明白了。我这就通报。

会 话 2

A: 上海商事の王様でいらっしゃいますね。応接間までご案内いたします。どうぞ、こちらへ。

B: はい。よろしくお願いいたします。

A: こちらでございます。どうぞこちらにおかけになって、お待ちくださいませ。

参考译文

A: 是上海商事的王先生吧？我带你去接待室，这边请。

B: 好，拜托了。

A: 是这里，请这边坐，稍等一下。

词 汇 灌 溉

受付 (うけつけ)	传达室
応対 (おうたい)	应答, 应酬
約束 (やくそく)	约定
用件 (ようけん)	事情
アポイント	预约
伺う (うかがう)	拜访
人事課 (じんじか)	人事科
課長 (かちょう)	科长
おいでになる	在, 来, 去
営業部 (えいぎょうぶ)	营业部
渡す (わたす)	交, 递
申す (もうす)	叫做
先日 (せんじつ)	前几日
相談 (そうだん)	商量
至急 (しきゅう)	马上
確認 (かくにん)	确认
案内 (あんない)	带路
総務課 (そうむか)	总务科
御社 (おんしゃ)	贵公司
かしこまる	知道
ただいま	立即
呼ぶ (よぶ)	招呼
上海商事 (シャンハイしょうじ)	上海商事
いらっしゃる	来, 去, 在
応接間 (おうせつま)	接待室
かける	坐

商务访问注意事项

商务访问是国际贸易中的“外交活动”。通过贸易公司间的相互访问，有助于交流信息、加深了解、加强相互信赖、建立和扩大业务关系。

日本是个注重礼仪的国家，在商务活动中礼仪比日常生活更受重视，可以说在商务活动中，个人的一举一动左右着贸易成败的命运。因此，去日本进行商务访问时，必须注意以下几点：

1. 初次拜访，最好经人介绍。
2. 访问时，一定要事先约好。告知对方访问的目的，约定时间和地点。
3. 当更改预定时间时要尽早通知对方。
4. 尽量提前10分钟到达预定的地点，到的过早也会失礼的。
5. 名片是重要的交际工具，对初次见面者，应主动递上名片。
6. 礼节性访问应携带礼品，并在问候时赠送给对方。但是不能有行贿之嫌。
7. 要注意访问时的举止和用语。
8. 访问后应打电话或写信向接待方表示感谢。



初対面

初次见面

高频问句

➤ 中国から来られました王さんですか。

您是从中国来的王先生吗？

➤ 道中はいかがでしたか。

路上顺利吗？

➤ 一つ時間を作ってお話したいのですが、いいでしょうか。

我想约个时间谈谈，好吗？

➤ どのように連絡を取りましょうか。

怎么与您联系？

➤ 王さんの故郷はどちらですか。

王先生老家是哪里？

➤ 王さんはどの商社にお勤めですか。

王先生在哪高就？

➤ お名前は何と読みますか。

您的名字怎么读？

➤ 王さんは日本は初めてですか。

王先生是第一次来日本吗？

➤ 王さんの専攻は何ですか。

王先生的专业是……

➤ 王さんは貿易に興味を持っていますか。

王先生对贸易感兴趣吗？

➤ こちらはどなたでしょうか。

这位是……

➤ 失礼ですが、どのような商売をなされていますか。

请问您做什么生意？

高 频 答 句

➤ はい、そうです。

唉，是的。

➤ まあまあでした。

还好。

➤ はい、いいです。

唉，好的。

➤ 大阪ホテルの102号室に泊まっています。用事があれば、電話をください。

我住在大阪宾馆102号房间，有事请打电话。

➤ 中国の上海です。

是中国上海。

➤ 上海商事に勤めています。

在上海商事工作。

➤ たなかたろうと読みます。

读作田中太郎。

➤ はい、初めてです。

唉，是第一次。

➤ 貿易です。

是贸易。

➤ はい、とても興味を持っています。

是的，特别有兴趣。

➤ ご紹介いたします。こちらは上海商事の王さんです。

给您介绍一下，这位是上海商事的王先生。

➤ 中国の工芸品をもっぱらにしております。

主要经营中国的工艺品。