现代汽车营销系列之一

汽车国际贸易

薛伟　姚喜贵　马光　编著

中山大学出版社

·广州·

需要全本请访问 www.ertongbook.com

版权所有　翻印必究

图书在版编目（CIP）数据

汽车国际贸易 薛伟，姚喜贵，马光编著—广州：中山大学出版社，2008.12
（现代汽车营销系列之一）
ISBN 978-7-306-03284-2

Ⅰ.汽… Ⅱ.①薛… ②姚… ③马… Ⅲ.汽车—国际贸易—高等学校—教材 Ⅳ.F746.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2008）第 200 号

责任编辑：杨　捷　曹巩华
封面设计：简美影像
责任校对：易　青
责任技编：黄少伟
出版发行：中山大学出版社
编辑部电话：020-84111996，84113349
发行部电话：020-84111998，84111160
地　　址：广州市新港西路 135 号
邮　　编：510275　传真：020-84036565
印 刷 者：广州市番禺区市桥印刷厂
经 销 者：广东新华发行集团
规　　格：787mm×1092mm　1/16　9.25 印张　220 千字
版次印次：2008 年 12 月第 1 版　2008 年 12 月第 1 次印刷
定　　价：18.00 元　印数：1-5000 册

本书如有印装质量问题影响阅读，请寄回出版社调换

目　　录

第一篇　国际贸易理论

第一章　国际贸易…… (1)
第一节　国际贸易概念…… (1)
一、国际贸易的含义…… (1)
二、国际贸易的特点…… (3)
第二节　前资本主义国际贸易…… (5)
一、奴隶社会国际贸易…… (5)
二、封建社会国际贸易…… (6)
三、资本主义生产方式准备时期的国际贸易…… (8)
四、资本主义自由竞争时期的国际贸易…… (8)
五、帝国主义前期（1918—1945年）的国际贸易…… (10)
第三节　当代国际贸易…… (12)
一、当代国际贸易概况…… (12)
二、国际贸易商品结构和地理分布 …… (14)
三、国际服务贸易 …… (16)
四、国际贸易格局的集团化 …… (18)
五、当代中国的对外贸易 …… (19)
第二章　西方国际贸易理论 …… (21)
第一节　重商主义对外贸易学说 …… (21)
一、重商主义及其对外贸易学说 …… (21)
二、重商主义贸易政策 …… (23)
三、简评 …… (25)

第二节 绝对利益论 …… (3)
一、绝对利益论的产生 …… (3)
二、绝对利益论的主要观点 …… (3)
三、简评 …… (4)
第三节 比较利益论 …… (5)
一、比较利益论的产生 …… (5)
二、比较利益论的主要假定前提 …… (6)
三、比较利益论的内容 …… (6)
四、简评 …… (8)
第四节 比较利益论的现代分析 …… (8)
一、分析工具 …… (8)
二、贸易均衡 …… (9)
第五节 相互需求论 …… (9)
一、约翰·穆勒的相互需求论 …… (9)
二、马歇尔的相互需求论 …… (10)
三、简评 …… (11)
第六节 要素禀赋论 …… (11)
一、要素禀赋论的产生和发展 …… (11)
二、要素禀赋论的内容 …… (11)
三、要素价格均等化 …… (12)
四、简评 …… (13)
第七节 里昂惕夫之谜 …… (14)
一、里昂惕夫之谜及对“谜”的解释 …… (14)
二、简评 …… (14)
第八节 国际经济一体化理论 …… (15)
一、关税同盟理论 …… (15)
二、大市场理论 …… (15)

第三章 国际电子贸易 …… (15)
第一节 国际电子贸易概述 …… (15)
一、国际电子贸易的特点 …… (15)

二、国际电子贸易的主要步骤 …… (1)
第二节　相关技术 …… (2)
一、相关概述 …… (2)
二、计算机应用系统 …… (3)
三、网络通讯 …… (4)
四、数据标准化 …… (4)
第三节　国际电子贸易的法律和税收问题 …… (5)
一、国际电子贸易对现有法律的挑战 …… (5)
二、国际电子贸易对现有税收制度的挑战 …… (6)
三、国际经济组织的协调 …… (7)
第四节　国际电子贸易在中国的运用和发展 …… (8)
一、中国电子商务的发展概况 …… (8)
二、中国电子商务的进展和特点 …… (8)
三、中国电子商务发展的主要障碍 …… (9)
四、中国加快电子商务发展的对策思路 …… (9)
第四章　贸易条约和协定与世界贸易组织 …… (9)
第一节　贸易条约和协定概述 …… (9)
一、贸易条约和协定的内容 …… (9)
二、贸易条约和协定中适用的法律待遇条款 …… (9)
第二节　贸易条约和协定的种类 …… (9)
一、通商航海条约 …… (9)
二、贸易协定和贸易议定书 …… (9)
三、支付协定 …… (10)
第三节　国际商品协定和商品综合方案 …… (10)
一、国际商品协定 …… (10)
二、商品综合方案 …… (10)
第四节　关税与贸易总协定 …… (10)
一、关贸总协定的产生 …… (10)
二、关贸总协定的宗旨、内容及基本原则 …… (10)
第五节　世界贸易组织 …… (10)

需要全本请访问 www.ertongbook.com

一、世界贸易组织的成立 …… (1)
二、世界贸易组织的宗旨和基本原则 …… (2)
三、世界贸易组织的职能和组织机构 …… (3)
四、世界贸易组织体制的特点 …… (4)
五、世界贸易组织对世界经济贸易的影响 …… (5)
第六节 中国与关贸总协定、世界贸易组织 …… (6)
一、中国与关贸总协定 …… (6)
二、中国与世界贸易组织 …… (7)

第二篇 汽车国际贸易实务

第五章 汽车国际贸易市场 …… (8)
第一节 国际汽车工业发展特点 …… (8)
一、全球化和资产重组、联合兼并趋势 …… (8)
二、争夺新兴汽车市场 …… (11)
第二节 汽车国际贸易的主要内容 …… (12)
第三节 中国汽车工业和贸易的发展 …… (13)
第四节 汽车国际贸易的地位和作用 …… (15)

第六章 汽车国际贸易价格和价格术语 …… (16)
第一节 汽车国际贸易价格 …… (16)
一、影响价格的因素 …… (16)
二、价格术语的选用 …… (17)
三、计价货币的选择 …… (17)
四、佣金和折扣的运用 …… (18)
五、价格条款的制定 …… (19)
第二节 价格术语 …… (20)
一、有关价格术语的国际惯例 …… (20)
二、汽车国际贸易中常用的价格术语 …… (21)
三、国际贸易中非常用贸易术语 …… (22)

第七章　汽车国际贸易的品质、数量和包装……（略）
第一节　汽车商品的品质……（略）
一、汽车商品品质概述……（略）
二、对进出口汽车商品品质的要求……（略）
三、汽车商品品质的表示……（略）
第二节　进出口汽车商品的数量……（略）
一、汽车商品数量……（略）
二、计量单位和计量方法……（略）
三、成交商品数量……（略）
第三节　汽车贸易商品的包装……（略）
一、包装的意义……（略）
二、运输包装……（略）
三、销售包装……（略）

第八章　汽车国际贸易货物运输、运输保险和支付……（略）
第一节　汽车国际货物运输……（略）
一、海洋运输……（略）
二、铁路运输……（略）
三、联合运输……（略）
四、集装箱运输……（略）
第二节　汽车国际贸易保险……（略）
一、汽车国际贸易中的运输货物保险……（略）
二、汽车国际贸易中的信用保险……（略）
第三节　汽车国际贸易支付……（略）
一、支付工具……（略）
二、支付方式……（略）

第九章　检验、索赔、不可抗力和仲裁……（略）
第一节　汽车商品的检验……（略）
一、商品检验……（略）
二、检验机构……（略）

第二节 索赔 …… (略)
一、争议 …… (略)
二、索赔、理赔 …… (略)
三、违约的后果与违约的处理 …… (略)
第三节 不可抗力 …… (略)
一、不可抗力的概念 …… (略)
二、不可抗力的法律原则 …… (略)
第四节 仲裁 …… (略)
一、仲裁的特点 …… (略)
二、仲裁协议的形式及作用 …… (略)
第十章 汽车国际贸易合同 …… (略)
第一节 汽车国际贸易合同的签订 …… (略)
一、合同成立的条件 …… (略)
二、合同的形式和内容 …… (略)
第二节 汽车国际贸易合同中的价格 …… (略)
一、单价 …… (略)
二、总值 …… (略)
第三节 汽车国际贸易合同装运条款 …… (略)
一、装运时间 …… (略)
二、装运港和目的港 …… (略)
三、装卸时间、装卸率、滞期费和速遣费 …… (略)
四、装运通知、分批装运和转船 …… (略)
五、“前港”条款 …… (略)
第四节 汽车国际贸易合同保险条款 …… (略)
一、保险条款的内容 …… (略)
二、保险费和保险费率 …… (略)
三、海洋运输保险单据 …… (略)
第五节 汽车国际贸易合同信用证支付条款 …… (略)
一、开证时间 …… (略)
二、使用的信用证种类 …… (略)

三、使用的汇票种类……（略）
四、信用证的有效期和到期地点……（略）
五、信用证金额……（略）
六、信用证支付条款的具体订立方法……（略）
第六节　汽车国际贸易合同检验、索赔、不可抗力和仲裁条款……（略）
一、合同中的检验条款……（略）
二、合同中的索赔条款……（略）
三、合同中的不可抗力条款……（略）
四、合同中的仲裁条款……（略）
第七节　汽车技术贸易合同……（略）
一、合同的序言……（略）
二、合同的主文……（略）
三、合同的结尾……（略）
第八节　汽车国际贸易合同的格式……（略）

第三篇　汽车国际贸易谈判

第十一章　汽车国际贸易谈判的内容和分类……（略）
第一节　汽车国际贸易谈判的内容……（略）
第二节　汽车国际贸易谈判的分类……（略）
第十二章　汽车国际贸易谈判人员的素质和构成……（略）
第一节　汽车国际贸易谈判人员的素质……（略）
一、素质要求……（略）
二、修养要求……（略）
三、品质要求……（略）
四、气质要求……（略）
五、协调要求……（略）
六、体质要求……（略）
第二节　汽车国际贸易谈判人员的构成……（略）
一、谈判人员构成的原则……（略）

二、谈判人员的层次构成 …… (略)

第十三章 汽车国际贸易谈判的准备 …… (略)
第一节 汽车国际贸易谈判的理论基础 …… (略)
一、汽车国际贸易谈判的特点 …… (略)
二、经济谈判理论 …… (略)
三、马斯洛的需求层次理论 …… (略)
四、费希尔的原则谈判理论 …… (略)
第二节 汽车国际贸易谈判的心理准备 …… (略)
一、谈判者心理活动的认识过程 …… (略)
二、谈判者心理活动的情感过程 …… (略)
三、谈判者心理活动的意志过程 …… (略)
第三节 汽车国际贸易谈判的市场准备和策略制定 …… (略)
一、汽车工业及市场调研 …… (略)
二、目标的确定与交易对象的选择 …… (略)
三、制定谈判方案 …… (略)
四、预谈判 …… (略)

第十四章 汽车国际贸易谈判过程 …… (略)
第一节 汽车产品国际贸易谈判程序 …… (略)
一、询盘 …… (略)
二、发盘 …… (略)
三、还盘 …… (略)
四、接受 …… (略)
第二节 汽车技术国际贸易谈判程序 …… (略)
一、技术交流阶段 …… (略)
二、意向性谈判阶段 …… (略)
三、实质性谈判阶段 …… (略)
四、合同形成阶段 …… (略)

第十五章　汽车国际贸易谈判策略和技巧……（略）
第一节　汽车国际贸易谈判策略……（略）
一、运用策略的基本原则……（略）
二、谈判的策略……（略）
第二节　汽车国际贸易谈判技巧……（略）
一、谈判语言表达的原则……（略）
二、谈判语言技巧……（略）
三、问与答的技巧……（略）
第三节　谈判策略和技巧的运用……（略）
一、谈判初期阶段策略……（略）
二、谈判中期阶段策略……（略）
三、谈判后期阶段策略……（略）

第十六章　汽车国际贸易谈判礼仪……（略）
第一节　迎送礼仪……（略）
一、确定迎送规格……（略）
二、掌握抵达和离开时间……（略）
三、做好接待的准备工作……（略）
第二节　会见礼仪……（略）
一、准备工作……（略）
二、会见中宾主相见的礼仪……（略）
三、会见时介绍的礼仪……（略）
第三节　洽谈礼仪……（略）
一、洽谈中座次安排的礼仪……（略）
二、洽谈中的女性礼仪……（略）
第四节　宴会礼仪……（略）
第五节　参观礼仪……（略）
第六节　馈赠礼仪……（略）

第十七章　各国的谈判风格……（略）
第一节　美国商人的谈判风格……（略）

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第二节 日本商人的谈判风格…… (略)
第三节 英国商人的谈判风格…… (略)
第四节 德国商人的谈判风格…… (略)
第五节 韩国商人的谈判风格…… (略)
第六节 阿拉伯商人的谈判风格 …… (略)
主要参考文献…… (略)

前　言

21世纪是一个变幻莫测的世纪，也是一个催人奋进的时代。世界科学技术飞速发展，尤其是汽车技术的发展更加迅猛，汽车知识的更新日新月异。[illegible]使中国变成了世界汽车大市场，世界各大汽车公司纷纷走进中国市场已成为一道靓丽的风景线。中国汽车技术正在与世界接轨，中国汽车也正在走向世界。没有理由不将《汽车国际贸易》这本书推出奉献给读者。

我国应积极参与汽车领域的国际事务、全球事务，并在其中争取占据主动地位，取得优势，因为汽车是国家经济发展的支柱产业，它是国家综合实力强大的一个重要的标志。中国加入[illegible]，其根本目的就是要使中国尽快强大起来。[illegible]是一个全球性的经济俱乐部，这个俱乐部要求所有成员在规定的领域里按照一定规则运作并对外明示和开放。[illegible]鼓励所有积极进取、勇于创新的成员通过公正、公平的竞争方式，抓住更多的机遇，获得更多的发展，优化配置和充分利用有限的全球资源。加入[illegible]，给中国的汽车产业带来了难得的发展机遇。能否抓住这些机遇，关键是看中国人准备得如何，因为机遇总是选择那些有准备的人。

加入[illegible]后的中国市场只是世界这个大市场的一部分，中国的市场已逐步地融入全球市场，尤其是汽车市场已经与世界融合。这对于有志于从事汽车国际贸易的人士来说是很好的机会，同时也具有挑战性。抓住机会、迎接挑战的最好方法是用知识打开智慧的大门，《汽车国际贸易》这本书就为该方面有志人士提供了汽车国际贸易方面的知识快餐。

本书共分[illegible]章，概括起来，主要涵盖了三大内容，即国际贸

易理论、汽车国际贸易实务和汽车国际贸易谈判。本书主要是为高等院校汽车技术与商务方面专业及相近专业的学生或学员，以及广大从事汽车国际贸易或相关工作的从业人员编写的。

参加本书编写工作的有温州大学薛伟、姚喜贵和马光。由于我们水平所限，不妥之处在所难免，恳请广大读者不吝赐教。

编　者

二〇一〇年九月

第一篇　国际贸易理论

第一章　国际贸易

第一节　国际贸易概念

一、国际贸易的含义

国际贸易是指世界各国或地区之间商品及非商品交换的活动。从一个国家或地区范围看，这种交换活动被称为对外贸易。从全球范围来看，这种交换活动则被称为世界贸易，即各国对外贸易的总和。

国际贸易是人类社会生产力发展到一定阶段的产物。它的产生必须具备两个基本条件：①国家的存在；②交换的剩余产品存在和国际分工需要。

国际贸易的产生和发展是以生产力的发展为基础，并受到生产力的制约。同时，国际贸易的发展又可以促进社会生产力的发展，加速社会物质财富增长。随着生产的发展、科学技术的进步和交换方式的改进，国际贸易的含义在不断地扩大。传统的国际贸易仅指有形商品的交换，现代国际贸易则指商品与非商品的交换，也称广义的商品交换，包括有形商品贸易和无形商品贸易。国际无形商品贸易分为国际服务贸易和国际技术贸易。国际服务贸易是指国家之间提供与接受运输、保险、银行、旅游、信息、咨询等服务的贸易。国际技术贸易主要是指国际之间的技术贸易。商品贸易、服务

贸易和技术贸易构成现代国际贸易的主要内容。

二、国际贸易的特点

(一) 手续与操作复杂

国际贸易交易双方分属不同的国家或地区。在交易过程中，存在语言文字、货币制度、法规管理、地理环境、风俗习惯、商业惯例等差异。这些差异造成了国际贸易手续复杂，如出入海关的手续，要向海关提交进口许可证、产地证明书、卫生检疫证书、海运提货单、进口报关单、商业发票单等，这些手续缺一不可。

国际贸易操作上的复杂性表现在：双方磋商、讨论，最终签订贸易合同，一定要熟悉和掌握国际条约和国际惯例，了解对方国家的贸易规定，减少和避免贸易纠纷。掌握国际贸易货款支付中的信用证、承兑、汇款等具体操作。

(二) 经济环境与政治制度不同

国际贸易面对的是立体的经济环境。首先是国际经济大环境。商品打入国际市场，受到各种如世界性经济周期的波动、国际性贸易保护主义、金融市场的动荡与汇率起伏、支付困难等国际性因素的影响。其次是国家经济环境。无论与哪个国家交往，都会受到这个国家特定经济环境的影响。这个国家实行严格的贸易保护政策，外国商品就很难进入。

各国的商业法规、货币制度和政治制度的不同直接影响贸易。实行自由贸易政策、政府干预较少的国家，有利于开展国际贸易。实行贸易保护政策、政府干预较多的国家就很难开展国际贸易。与法制比较健全的国家依法开展对外贸易，外商的利益就会得到保护；与法制不健全的国家进行贸易，会存在较多的困难。

(三) 面临的风险大

国际贸易处在一种复杂多变的经济环境中，因此，所面临的风险很大。它主要表现在以下几个方面：

(贷 信用风险。在交易过程中，有可能会出现一方违约造成信用风险。由于调查资信的困难，会给一方带来经济损失。

⑶ 汇兑风险。汇率的不断变化，信息失灵，措施不力，就会出现汇兑风险。在多种货币流通的国际贸易中，各国的货币制度、国际金融市场的动荡和汇率的波动，都会对贸易双方的经济利益产生影响。

⑷ 价格风险。国际市场价格变幻莫测，贸易双方签订合同之后，货价可能上涨或下落，无论出现何种情况，都会给贸易一方造成经济损失。

⑸ 运输风险。国际贸易商品需要长途运输，运输风险的概率明显高于国内贸易。

⑹ 政治风险。一些国家的政局变动、政权更迭、民事纠纷、军事冲突、政策法令修改、国际社会对某些国家实行经济制裁，都会给国际贸易产生影响。

㈣ 业务处理困难

国际贸易的复杂性同时带来国际贸易的困难性。因交易技术更新快、贸易障碍多、法规惯例理解不一致、贸易纠纷处理不同造成贸易难度加大。交易对方资信不容易收集，国际贸易的市场调研困难。在开拓国外新市场、选择何种销售渠道进入、定价及确定贸易伙伴等方面都有一定的难度。贸易双方的交易手段采用信函、电报、电传、传真以至 EDI(电子数据交换)，对这些交易技术与业务处理方式的变化，贸易双方都要有适应的过程。合同签订后的履约过程中，情况复杂多变，容易引起贸易纠纷，而通过调解、仲裁或诉讼处理贸易纠纷，从处理到裁决执行都十分困难。

第二节　前资本主义国际贸易

国际贸易属于历史范畴，是在一定的历史条件下产生和发展起来的。

一、奴隶社会国际贸易

奴隶社会生产力比原始社会有了一定的进步。随着海运事业的

需要上本的访问 www.ertongbook.com