

湖南省高等教育自学考试
课程考试大纲

汽车贸易理论与实务
(课程代码: 04177)

湖南省教育考试院组编
2016年12月

高等教育自学考试课程考试大纲

课程名称：汽车贸易理论与实务

课程代码：04177

第一部分 课程性质与目标

一、课程性质与特点

汽车贸易理论与实务是高等教育自学考试汽车运用工程（本科）专业的专业核心课程，它是为培养和检验考生对汽车贸易的相关理论知识和实务操作能力而设置的一门专业课程。

随着汽车工业产品在国际贸易中所占的份额越来越大，汽车贸易在很大程度上决定了全球汽车业的竞争格局。因此，汽车运用工程相关专业的考生了解和掌握汽车贸易的相关理论知识和贸易实务操作技巧十分必要。

本课程包括三部分共十二章，其中第一部分的内容为汽车贸易理论与政策，第二部分的内容为汽车贸易实务操作，第三部分为汽车技术贸易。通过本课程的学习，考生应对汽车贸易的相关知识有一个基本了解，从而提高汽车贸易理论知识的认知能力和汽车贸易实务的操作能力，增强汽车运用工程专业考生的就业适应能力。

二、课程目标与基本要求

（一）课程目标：通过本课程的学习，要求考生较系统地掌握汽车贸易基础理论和政策，汽车贸易合同的商订和履行，订立汽车贸易品名、数量、包装、运输、保险、支付等合同条款时应注意的问题，同时要求考生运用所学知识分析、解决汽车贸易中的遇到的实际问题，培养考生分析和解决问题的能力。

（二）基本要求：

1. 了解汽车贸易的发展历史，掌握国际贸易的基本概念与分类，了解国际分工与贸易发展的关系；
2. 掌握汽车贸易相关的理论基础和汽车贸易的关税与非关税措施。
3. 掌握汽车贸易中品名、数量、包装、运输、保险、支付等合同条款的订立方法及应注意的主要问题。了解汽车贸易中检验、索赔、不可抗力及仲裁条款的订立。
4. 掌握汽车贸易合同的商订与履行的过程。
5. 了解汽车贸易的各种方式。
6. 了解工业产权与汽车技术的内容，汽车技术贸易方式及汽车技术贸易合同的签订。

三、与本专业其他课程的关系

本课程应具备经济学基础知识作为条件。本课程的先修课程为：汽车运用技术经济学，现代汽车检测技术等。

汽车贸易理论与实务的学习必须具备经济学相关的基础知识，汽车贸易理论

与政策的相关内容建立在宏微观经济学的基础之上，要求学习对消费者行为理论、生产者行为理论、总供给总需求理论有一定的把握。汽车贸易实务的相关内容建立在对汽车产品的了解的基础之上，汽车贸易合同条款的订立依赖于考生能对汽车产品的了解。同时，汽车贸易理论与实务为考生更好地学习汽车营销技术、汽车保险与理赔奠定了基础。

第二部分 考核内容与考核目标

绪论

一、学习目的与要求

通过本章的学习，了解汽车与汽车工业发展简史，现代汽车工业与汽车贸易的发展，汽车贸易的特点和作用，我国汽车工业的形成与发展及我国汽车贸易的发展现状。重点是了解汽车贸易的特点和作用及我国汽车贸易发展的现状。

二、考核知识点与考核目标

（一）汽车贸易的特点与作用（重点）

识记：汽车贸易的特点

理解：汽车贸易的作用

（二）我国汽车贸易的发展现状（次重点）

识记：1. 国内汽车贸易的现状；2. 对外汽车贸易的现状

（三）汽车与汽车工业发展简史（一般）

识记：汽车工业的发展历史

（四）我国汽车工业的形成与发展（一般）

识记：我国汽车工业发展的历史

第一章 国际贸易基础

一、学习目的与要求

国际贸易基础奠定了汽车贸易的理论基础，是汽车贸易理论与实务的重要组成部分。通过本章的学习要了解国际贸易的基本概念与分类；掌握自由贸易理论与保护贸易理论；了解国际贸易的作用与特点。本章重点是理解包括绝对成本论、比较成本论及要素禀赋理论在内的所有自由贸易理论，理解包括重商主义的贸易保护思想、幼稚工业理论、对外贸易乘数理论、中心外围论在内的保护贸易理论。

二、考核知识点与考核目标

（一）国际贸易理论（重点）

理解：1. 自由贸易理论；2. 保护贸易理论

应用：幼稚工业理论在汽车贸易中的应用

（二）国际贸易的基本概念（重点）

识记：1. 贸易值、贸易量、贸易差额、国际贸易商品结构、贸易地理方向、

对外贸易依存度

2. 国际贸易的基本分类

(三) 国际贸易的作用与特点 (次重点)

识记：国际贸易的特点

理解：国际贸易的作用

第二章 国际分工与汽车市场

一、学习目的与要求

通过国际分工与汽车市场的学习要了解国际分工的分类及发展的历程；国际分工对汽车贸易的影响；世界市场的特点及世界汽车市场的基本状况和特点。重点掌握国际分工的分类，国际分工对汽车贸易的影响及世界汽车市场的基本特点。

二、考核知识点与考核目标

(一) 世界汽车市场的特点 (重点)

识记：世界汽车市场的特点

(二) 国际分工 (次重点)

识记：国际分工的方式

理解：国际分工对汽车贸易的影响

(三) 世界市场的基本特征 (次重点)

识记：世界市场的基本特征

(四) 国际分工的产生与发展 (一般)

识记：国际分工发展的不同阶段的不同特征

第三章 国际贸易政策和汽车贸易措施

一、学习目的与要求

国际贸易政策是各国对贸易政策的总和。通过本章的学习要了解一国制定对外贸易政策的目的和内容，当前国际贸易政策的特点，出口鼓励和出口管制的措施。重点掌握汽车贸易的关税效应，非关税措施对汽车贸易的影响。

二、考核知识点与考核目标

(一) 汽车贸易的关税效应 (重点)

识记：1. 关税的概念；2. 关税的分类

理解：关税的经济效应

应用：汽车贸易关税效应分析

(二) 非关税措施对汽车贸易的影响 (重点)

识记：1. 非关税措施的特点；2. 非关税措施的种类

应用：非关税措施对汽车贸易的影响

(三) 对外贸易政策 (次重点)

识记：1. 对外贸易政策的目的；2. 对外贸易政策的主要内容；3. 对外贸

易政策的特点

(四) 出口鼓励和出口管制的措施 (次重点)

识记: 1. 各国鼓励出口的措施; 2. 各国出口管制的措施

第四章 贸易术语与汽车贸易价格

一、学习目的与要求

通过本章的学习要了解贸易术语的含义及作用, 国际贸易惯例的含义、性质及类型; 《2000 通则》中 13 种国际贸易术语买卖双方的权利和义务, 使用过程中应注意到的主要问题; 汽车商品的作价方法、影响汽车价格的因素及佣金和折扣的合理运用。重点掌握贸易术语与贸易惯例含义作用及运用, 六种主要的国际贸易术语买卖双方的义务, 应用中应注意的主要问题。综合运用贸易术语来解决国际汽车贸易纠纷。

二、考核知识点与考核目标

(一) 贸易术语与国际贸易惯例 (重点)

识记: 1. 贸易术语的含义; 2. 贸易术语的作用; 3. 国际贸易惯例的含义; 4. 国际贸易惯例的种类

理解: 国际贸易惯例的性质

(二) 六种主要的贸易术语 (重点)

识记: 1. FOB、CFR、CIF 买卖双方的义务, 应注意的主要问题; 2. FCA、CPT、CIP 买卖双方的义务, 应注意的主要问题

应用: 运用 FOB、CFR、CIF、FCA、CPT、CIP 进行案例分析

(三) 其它贸易术语 (次重点)

识记: EXW、FAS、DAF、DES、DEQ、DDU、DDP 七种次要的国际贸易术语买卖双方的义务

(四) 汽车贸易中的价格 (次重点)

识记: 1. 作价的原则; 2. 佣金的定义; 3. 折扣的定义

理解: 1. 佣金和折扣的计算; 2. 影响汽车价格的主要因素

应用: 实务操作中佣金和折扣的运用

第五章 汽车贸易合同的标的

一、学习目的与要求

通过本章的学习要了解商品名称的作用, 商品品质的表示方法, 订立品质条款应注意的问题; 商品数量条款的重要性, 计量方法和单位, 数量条款内容及订立数量条款应注意的问题; 运输包装的种类, 运输包装的标志, 中性包装和定牌生产。重点掌握品质条款和数量条款的订立方法及应注意的主要问题。

二、考核知识点与考核目标

(一) 汽车贸易中商品名称和品质 (重点)

识记：1. 商品品质的表示方法；2. 品质公差；3. 品质机动幅度

理解：商品名称的重要性；2. 订立品质条款的注意事项

(二) 汽车贸易中的数量条款（重点）

识记：1. 溢短装条款；2. 约量法

理解：订立数量条款的注意事项

(三) 汽车贸易中的商品包装（次重点）

识记：1. 运输包装的种类；2. 运输包装的标志；3. 中性包装和定牌生产

理解：订立包装条款的注意事项

第六章 汽车贸易货物运输

一、学习目的与要求

通过本章的学习了解海洋运输、公路运输、铁路运输、航空运输等各自的特点，合同中装运期、装运港、目的港、分批装运、转船等条款的规定方法，国际货运单据的种类，提单含义、作用、内容及种类。要求考生重点掌握海洋运输的特点、种类，提单的含义、作用、内容及分类，合同中装运条款的订立。

二、考核知识点与考核目标

(一) 海洋运输（重点）

识记：1. 海洋运输的特点；2. 班轮运输的定义；3. 班轮运输的特点；4. 班轮运费的计算；5. 定期租船和定程租船的区别

(二) 大陆桥运输和国际多式联运（重点）

识记：1. 目前世界上主要的大陆桥运输；2. 国际多式联运的含义；3. 构成国际多式联运的条件

(三) 装运条款的订立（重点）

识记：1. 装运期的约定；2. 装运港与目的港的规定办法及应注意的问题；3. 装运通知的重要性；4. 装卸时间的规定、滞期费、速遣费计算

理解：分批装运与转船

(四) 提单（重点）

识记：1. 提单含义；2. 提单的性质和作用；3. 提单的不同分类

(五) 铁路运输、公路运输、航空运输、集装箱运输（次重点）

识记：1. 铁路运输、公路运输、航空运输的特点；2. 集装箱运输的优点

(六) 其它货运单据（一般）

识记：1. 铁路运输单据种类；2. 航空运单种类；3. 邮包收据

理解：国际多式联运单据与联运提单的区别

第七章 汽车贸易货物运输保险

一、学习目的与要求

通过本章的学习要了解海上货物运输保险的保障范围：自然灾害、意外事故、

海上损失与费用；我国的保险条款中基本险、一般附加险、特殊附加险及除外责任；汽车贸易合同货物保险的办理及索赔。重点掌握基本险和附加险保险公司的承保范围，我国汽车贸易中保险险别的选择、如何办理保险及如何进行保险索赔。

二、考核知识点与考核目标

（一）海洋运输保险的保障范围（重点）

识记：1. 自然灾害；2. 意外事故；3. 海上损失；4. 海上费用

理解：构成共同海损的条件

应用：共同海损与单独海损的区分

（二）海洋货物运输保险险别与保险条款（重点）

识记：1. 基本险（平安险、水渍险、一切险）保险公司承保范围；2. 一般附加险的种类；3. 特别附加险的种类；4. 保险公司的除外责任

理解：保险公司保险责任的起讫时间

（三）汽车贸易合同货物运输保险实务（次重点）

识记：1. 投保险别的选择；2. 保险单据的分类；3. 保险索赔

理解：1. 办理投保手续应注意的问题；2. 提赔时应注意的问题

（六）其它运输方式货物保险（一般）

识记：1. 陆上运输货物保险；2. 航空运输货物保险；3. 邮政包裹运输保险

第八章 汽车贸易的支付

一、学习目的与要求

通过本章的学习要了解汇票、本票、支票三种支付工具；汇付、托收、信用证三种支付方式，银行保证的运用。要求考生重点掌握汇票的定义、内容及使用，信用证支付方式的特点、基本当事人及支付流程。

二、考核知识点与考核目标

（一）支付工具（重点）

识记：1. 汇票的含义、当事人、种类、基本内容；2. 本票的定义、种类、格式；3. 支票的定义、种类、格式及使用；

理解：汇票的使用流程

（二）支付方式（重点）

识记：1. 信汇、电汇、票汇的定义；2. 银行托收的定义、基本当事人、分类及注意事项；3. 信用证的定义、基本内容、运转程序、特点及当事人的权利义务关系；4. 银行保证书定义及分类

理解：不同支付方式的选用

应用：信用证支付方式的使用

第九章 检验、索赔、不可抗力和仲裁

一、学习目的与要求

通过本章的学习要了解检验的作用，货物检验的内容，检验的时间和地点的规定，检验机构的选定及检验证书的种类，检验条款的订立；争议产生的可能原因，违约产生的后果，索赔条款的订立，索赔依据、索赔期限、方法及索赔金额的确定，处理索赔案件时应注意的问题；不可抗力的含义、特征、后果、规定方法及不可抗力条款的订立；仲裁的含义特点，仲裁协议的形式和作用，合同中仲裁地点、仲裁机构的选定，仲裁程序及仲裁裁决的执行。要求重点掌握检验证书种类和作用，合同中检验时间和地点的规定，索赔的依据，构成不可抗力的条件，不可抗力的后果，争议的解决方法，仲裁裁决的优点，仲裁裁决的效力等

二、考核知识点与考核目标

（一）汽车贸易货物的检验（重点）

识记：1. 检验的作用；2. 检验的内容；3. 检验机构的选定；4. 检验证书的种类及作用

理解：合同中检验条款的订立

应用：检验时间和地点的确定

（二）仲裁（重点）

识记：1. 仲裁的含义；2. 仲裁协议的形式；3. 仲裁协议的作用；4. 合同中的仲裁条款；5. 仲裁程序；6. 仲裁的执行

理解：仲裁的特点

（三）索赔（次重点）

识记：1. 争议、索赔的定义；2. 争议产生的可能原因；3. 违约的后果；4. 罚金条款

理解：索赔条款：索赔的依据、索赔期限、索赔方法及金额、规定方法

（四）不可抗力（次重点）

识记：1. 不可抗力含义、特征、后果；2. 不可抗力的规定方法；3. 援引不可抗力条款的注意事项

理解：合同中不可抗力条款的订立

第十章 汽车贸易交易程序

一、学习目的与要求

通过本章的学习要了解交易前的准备工作，交易磋商中询盘、发盘、还盘、接受的程序及合同签订后进出口合同的履行过程。重点掌握交易磋商的程序，构成发盘的条件、发盘的撤回、撤销与失效；构成接受的条件、接受的生效与撤回，合同成立的条件，汽车贸易出口合同和进口合同的履行过程。

二、考核知识点与考核目标

（一）交易磋商（重点）

识记：1. 交易磋商的形式；2. 交易磋商的内容；3. 交易磋商的程序；4. 发盘与接受的定义；5. 构成发盘的条件；6. 构成接受的条件

理解：1. 发盘的撤回与撤销；2. 接受的生效和撤回

- 应用：逾期的接受
- (二) 合同的签订（重点）
- 识记：1. 合同的形式；2. 合同的内容
- 理解：合同有效成立的条件
- (三) 汽车贸易进出口合同的履行（次重点）
- 理解：1. 出口合同的履行；2. 进口合同的履行
- (四) 交易前的准备工作（一般）
- 识记：1. 市场与客户调查；2. 商品选择与宣传；3. 经营方案的制订
- 理解：汽车商品进口交易前的准备工作

第十一章 汽车贸易方式

一、学习目的与要求

通过本章的学习要了解经销、代理、寄售、拍卖、招投标、展卖等不同贸易方式的含义及各种贸易方式的优缺点。重点掌握各种贸易方式的利弊及适用范围。

二、考核知识点与考核目标

- (一) 经销与代理（重点）
- 识记：1. 经销的含义；2. 经销协议的内容；3. 采用经销出口应注意的问题；4. 代理的含义、特点、种类；5. 代理协议的内容
- (二) 寄售与拍卖（重点）
- 识记：1. 寄售的概念、特点；2. 寄售协议的内容；3. 拍卖的含义、特点、形式；4. 拍卖的程序
- 理解：寄售的利弊
- (三) 招标与投标（次重点）
- 识记：招投标的含义、特点
- 理解：招标与投标业务的程序
- (四) 展卖（一般）
- 识记：1. 展卖的含义、特点；2. 国际博展览会；3. 中国出口商品交易会
- 理解：开展展卖应注意的问题

第十二章 汽车技术贸易

一、学习目的与要求

通过本章的学习要了解技术贸易的含义、特点，我国汽车工业技术贸易的特点，工业产权中的专利、商标、专有技术的概念、特征、种类等；汽车技术贸易的方式，许可贸易合同及内容。要求考生了解技术贸易的含义、特点，专利、商标、专有技术的含义、特点及类型等，重点掌握我国汽车工业技术贸易的特点，汽车技术贸易的方式和汽车许可合同的种类。

二、考核知识点与考核目标

- (一) 我国汽车工业技术贸易（重点）
识记：我国汽车工业技术贸易的特点
- (二) 技术贸易方式与合同（重点）
识记：1. 汽车技术贸易的方式及各自具有的特点；2. 许可合同的概念、基本特征、种类及内容
理解：汽车技术许可合同的签订
- (三) 技术贸易的含义、特点（次重点）
识记：1. 技术贸易的含义；2. 技术贸易的特点；3. 技术贸易与商品贸易的关系
理解：开展技术贸易的意义
- (四) 工业产权与技术贸易的内容（一般）
识记：1. 专利的概念与类型；2. 专利权的特点；3. 专利制度的含义及特点；4. 商标的概念和类型；5. 商标权的内涵；6. 专有技术的概念、特征与法律保护

第三部分 有关说明与实施要求

一、考核的能力层次表述

本大纲在考核目标中，按照“识记”、“理解”、“应用”三个能力层次规定其应达到的能力层次要求。各能力层次为递进等级关系，后者必须建立在前者的基础上，其含义是：

识记：能知道有关的名词、概念、知识的含义，并能正确认识和表述，是低层次的要求。

理解：在识记的基础上，能全面把握基本概念、基本原理、基本方法，能掌握有关概念、原理、方法的区别与联系，是较高层次的要求。

应用：在理解的基础上，能运用基本概念、基本原理、基本方法联系学过的多个知识点分析和解决有关的理论问题和实际问题，是最高层次的要求。

二、教材

1. 指定教材：

汽车贸易理论与实务，苏水，机械工业出版社，2004年版

2. 参考教材：

国际贸易理论与实务，王耀中，高等教育出版社

汽车贸易理论与实务，胡艳曦，华南理工大学出版社

三、自学方法指导

- 1. 在开始阅读指定教材某一章之前，先翻阅大纲中有关这一章的考核知识点及对知识点的能力层次要求和考核目标，以便在阅读教材时做到心中有数，有的放矢。
- 2. 阅读教材时，要逐段细读，逐句推敲，集中精力，吃透每一个知识点，对

基本概念必须深刻理解，对基本理论必须彻底弄清，对基本方法必须牢固掌握。

3. 在自学过程中，既要思考问题，也要做好阅读笔记，把教材中的基本概念、原理、方法等加以整理，这可从中加深对问题的认知、理解和记忆，以利于突出重点，并涵盖整个内容，可以不断提高自学能力。
4. 完成书后作业和适当的辅导练习是理解、消化和巩固所学知识，培养分析问题、解决问题及提高能力的重要环节，在做练习之前，应认真阅读教材，按考核目标所要求的不同层次，掌握教材内容，在练习过程中对所学知识进行合理的回顾与发挥，注重理论联系实际和具体问题具体分析，解题时应注意培养逻辑性，针对问题围绕相关知识点进行层次（步骤）分明的论述或推导，明确各层次（步骤）间的逻辑关系。

四、对社会助学的要求

1. 应熟知考试大纲对课程提出的总要求和各章的知识点。
2. 应掌握各知识点要求达到的能力层次，并深刻理解对各知识点的考核目标。
3. 辅导时，应以考试大纲为依据，指定的教材为基础，不要随意增删内容，以免与大纲脱节。
4. 辅导时，应对学习方法进行指导，宜提倡“认真阅读教材，刻苦钻研教材，主动争取帮助，依靠自己学通”的方法。
5. 辅导时，要注意突出重点，对考生提出的问题，不要有问即答，要积极启发引导。
6. 注意对考生能力的培养，特别是自学能力的培养，要引导考生逐步学会独立学习，在自学过程中善于提出问题，分析问题，做出判断，解决问题。
7. 要使考生了解试题的难易与能力层次高低两者不完全是一回事，在各个能力层次中会存在着不同难度的试题。
8. 助学学时：本课程共 4 学分，建议总课时 72 学时，其中助学课时分配如下：

章 次	内 容	学 时
	绪论	2
第一章	国际贸易基础	4
第二章	国际分工与汽车市场	4
第三章	国际贸易政策和汽车贸易措施	8
第四章	贸易术语和汽车贸易价格	6
第五章	汽车贸易合同的标的	6
第六章	汽车贸易货物运输	6
第七单	汽车贸易货物运输保险	6
第八章	汽车贸易的支付	6
第九章	检验、索赔、不可抗力和仲裁	6

第十章	汽车贸易交易程序	6
第十一章	汽车贸易方式	6
第十二章	汽车技术贸易	6
合 计		72

五、关于命题考试的若干规定

1. 本大纲各章所提到的内容和考核目标都是考试内容。试题覆盖到章，适当突出重点。
2. 试卷中对不同能力层次的试题比例大致是：“识记”为 40%、“理解”为 40%、“应用”为 20%。
3. 试题难易程度应合理：易、较易、较难、难比例为 2：3：3：2。
4. 每份试卷中，各类考核点所占比例约为：重点占 60%，次重点占 30%，一般占 10%。
5. 试题类型一般分为：单项选择题、多项选择题、填空题、名词解释题、简答题、案例分析题。
6. 考试采用闭卷笔试，考试时间 150 分钟，采用百分制评分，60 分合格。

六、题型示例（样题）

一、单项选择题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

在每小题列出的四个备选项中只有一个是符合题目要求的，请将其选出并将“答题卡”上的相应字母涂黑。错涂、多涂或未涂均无分。

1. 在国际汽车运输方式中，使用最为广泛的运输方式是
A. 海洋运输 B. 公路运输 C. 铁路运输 D. 航空运输
2. 根据《2000 国际贸易术语解释通则》卖方责任最小的一种国际贸易术语是
A. FAS B. FOB C. EXW D. FCA

二、多项选择题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

在每小题列出的五个备选项中至少有两个是符合题目要求的，请将其选出并将“答题卡”上的相应字母涂黑。错涂、多涂、少涂或未涂均无分。

1. 根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，完整的发盘至少要包括的因素有
A. 商品的名称 B. 商品的数量 C. 商品的包装
D. 商品的价格 E. 商品的品质
2. 非关税壁垒的特点包括
A. 灵活性 B. 针对性 C. 有效性
D. 隐蔽性 E. 歧视性

三、填空题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 根据我国《海商法》的规定，船舶在合理时期内未能达到目的港，且在一段时间（我国规定为两个月）仍然没有音讯的，即为船舶失踪，船舶失踪视为_____全损。

四、名词解释题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 关税
2. 佣金

五、简答题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 世界汽车市场具有哪些特点？

六、案例分析题（本大题共■小题，每小题■分，共■分）

1. 我方以 FCA 贸易术语从意大利进口汽车一批，双方约定最迟的装运期为 4 月 12 日，由于我方业务员疏忽，导致意大利出口商在 4 月 15 日才将货物交给我方指定的承运人。当我方收到货物后，发现部分汽车有烧焦痕迹，据查是因为货交承运人前两天雷击所致。据此，我方向意大利出口商提出索赔，但遭到拒绝。问：我方的索赔是否合理，为什么？