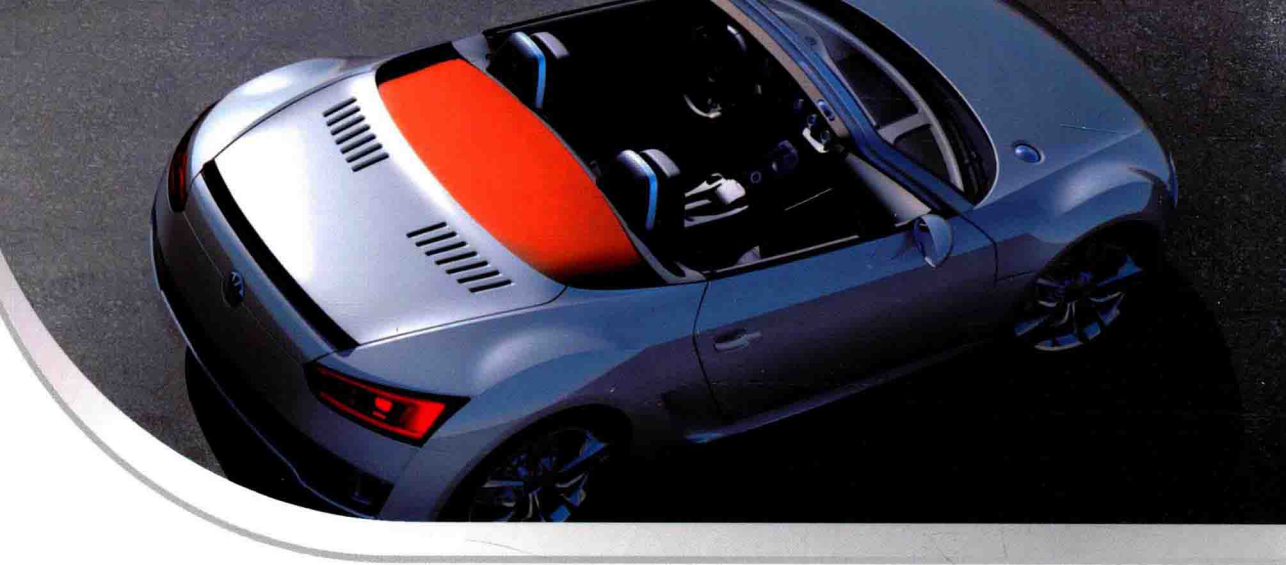




ershouche jianding
yu pinggu



工学结合·基于工作过程导向的项目化创新系列教材
国家示范性高等职业教育汽车类“十三五”规划教材

二手车 鉴定与评估

王贵槐 ▲ 主编



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>



工学结合·基于工作过程导向的项目化创新系列教材
国家示范性高等职业教育汽车类“十三五”规划教材

二手车 鉴定与评估

ershouche jianding yu pinggu



- ▲ 主 编 王贵槐
- ▲ 副主编 董 晨 方 媛 杨 凡 覃娅娟
- ▲ 主 审 初秀民



华中科技大学出版社
<http://www.hustp.com>

中国·武汉

内 容 简 介

本书从二手车鉴定评估和交易的角度介绍了二手车的知识。全书内容是按照项目化任务驱动的教学方法进行组织的,包括二手车交易市场认识、汽车基础知识、二手车技术状况的鉴定、二手车的评定估算、二手车鉴定评估实务、二手车交易实务六个项目。每个项目以多个“任务”来体现二手车鉴定评估程序中的各个操作环节。全书系统地介绍了二手车交易的发展、二手车鉴定估价方法及二手车收购与销售定价方法。

本书内容全面,与案例紧密结合,既有一定的理论深度,又有很强的实践性,有助于提高读者的专业水平和解决实际问题的能力。

本书可作为高职高专院校汽车类专业的教材,也可作为二手车鉴定评估专业人员的培训教材和学习二手车交易知识的参考书。

图书在版编目(CIP)数据

二手车鉴定与评估/王贵槐主编. —武汉:华中科技大学出版社,2015.6

ISBN 978-7-5680-0948-5

I. ①二… II. ①王… III. ①汽车-鉴定 ②汽车-价格评估 IV. ①U472.9 ②F766

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 132525 号

二手车鉴定与评估

王贵槐 主编

策划编辑:张毅

责任编辑:张毅

封面设计:范翠璇

责任校对:刘竣

责任监印:张正林

出版发行:华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编:430074 电话:(027)81321913

录排:武汉正风天下文化发展有限公司

印刷:武汉市籍缘印刷厂

开本:787mm×1092mm 1/16

印张:13

字数:323千字

版次:2015年9月第1版第1次印刷

定价:35.00元



本书若有印装质量问题,请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线:400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究

由于二手车的性价比高,越来越多的人认同二手车,并且乐于购买二手车,使得二手车交易市场不断发展,成为汽车市场的重要组成部分,具有广阔的发展前景。我国的二手车鉴定与评估不再局限于二手车产权交易,已经扩展到二手车的纳税、保险、抵押、典当、司法鉴定等非产权交易。

二手车鉴定、评估及交易工作涉及的知识面广泛,由此要求二手车鉴定评估师既要了解汽车的构造和原理,又要掌握各种二手车的技术鉴定和价值估算的方法,还要具有一定的市场经济学知识。本书从二手车的鉴定、评估、交易等方面进行了讲解,同时介绍了国家现行的有关管理法规和标准,既有一定的理论深度,又有很强的实践性,是从事二手车交易的专业人员的学习资料。

为了适应职业教育人才培养的特点,本书注重基本能力的培养,以基础适度、实用、够用为原则,以职业岗位的典型工作任务为驱动,确定理论与实践一体化的学习任务,按照工作过程组织学习过程,特别有助于学生对相关知识与技能的学习。

本书由王贵槐(武汉交通职业学院)担任主编,董晨(上饶职业技术学院)、方媛(武汉交通职业学院)、杨凡(武汉交通职业学院)、覃娅娟(武汉航海职业技术学院)担任副主编。参加本书编写工作的有:方媛编写项目1,王贵槐编写项目2、项目3、项目4和项目5,杨凡编写项目6。本书由武汉理工大学初秀民博导主审。

在本书编写的过程中,我们引用了许多文献资料,东风 Honda 心誉二手车武汉友芝友店的高级二手车鉴定评估师曹富存也提供了许多资料,在此对引用文献资料的作者和提供资料的评估师曹富存一并表示衷心的感谢!

由于作者水平有限,书中难免有疏漏之处,诚请广大读者批评与指正。

编 者

2015 年 7 月

项目 1 二手车交易市场认识	1
任务 1 二手车交易市场认知	2
任务 2 二手车鉴定评估认知	11
任务 3 二手车鉴定评估师的执业准入	19
项目 2 汽车基础知识	27
任务 1 汽车的分类及型号编制规则	28
任务 2 汽车的主要技术参数及性能指标	33
任务 3 汽车的使用寿命	38
项目 3 二手车技术状况的鉴定	46
任务 1 二手车技术状况的静态检查	47
任务 2 二手车技术状况的动态检查	59
任务 3 二手车技术状况的仪器检查	67
项目 4 二手车的评定估算	79
任务 1 二手车成新率的计算方法	80
任务 2 二手车的计算评估	90
项目 5 二手车鉴定评估实务	109
任务 1 二手车鉴定评估前期准备工作	110
任务 2 二手车现场鉴定工作	114
任务 3 二手车评定估算工作	127
任务 4 撰写“二手车鉴定评估报告书”	129
项目 6 二手车交易实务	136
任务 1 二手车交易流程	137
任务 2 二手车收购定价	157
任务 3 二手车销售定价	164
任务 4 二手车置换	170
附录 A	176
附录 B	179
附录 C	183
附录 D	192
参考文献	203

项目 1

二手车交易市场认识

知识目标

- (1) 了解国内二手车交易市场的现状。
- (2) 了解国外二手车交易市场的交易情况。
- (3) 了解二手车鉴定评估的定义及基本术语。
- (4) 掌握二手车鉴定评估的要素、特点。
- (5) 了解二手车鉴定评估师的职业背景。
- (6) 了解《二手车鉴定评估从业人员工作守则》。

能力目标

- (1) 熟悉国内二手车交易市场。
- (2) 熟悉《二手车流通管理办法》。
- (3) 掌握二手车鉴定评估的基本要素。
- (4) 掌握二手车鉴定评估师的职业道德规范。



◀ 任务 1 二手车交易市场认知 ▶

【任务导入】

张先生有一辆经济型轿车,由于生意往来的需求,需要更换成一辆豪华型轿车。张先生找到认识的二手车鉴定评估师李先生,希望李先生给自己讲解目前二手车交易市场的情况,以便在更换车辆时做出合理的选择。

【任务分析】

要进行二手车交易,就要对二手车交易市场的现状、国内外不同地区二手车交易市场的主要流通体制和国内二手车交易市场存在的主要问题有所了解。

【相关知识】

一、二手车交易市场概述

1. 二手车的概念

商务部、公安部、工商总局、税务总局令 2005 年第 2 号《二手车流通管理办法》总则的第二条给出了二手车的定义。所谓二手车,是指办理完注册登记手续到达到国家强制报废标准之前进行交易并转移所有权的汽车(包括三轮汽车、低速载货汽车,即原农用运输车)、挂车和摩托车。

《二手车流通管理办法》取代了 1998 年出台的《旧机动车交易管理办法》。以往的国家正式文件一直没有出现过“二手车”一词,有的只是“旧机动车”。《二手车流通管理办法》首次明确地将“二手车”的内涵与“旧机动车”等同。尽管只是提法上的不同,但是“旧机动车”会让人感觉车辆很破旧,不是什么好车,从而在一定程度上影响人们的消费情绪。其实二手车不等于旧车,只要上了牌照,进行交易并转移所有权的车就是二手车。与“旧车”相比,“二手车”则通俗易懂,提法上也更中性,同时与国际惯例接轨。

在国外,二手车确实不等于旧车,在我国目前这个认识体现得还不充分。不少国家对新车销售年限有严格的规定。比如国外年生产 600 万辆新车,卖掉了 500 万辆,剩下的 100 万辆过了规定的新车销售时间,就不能再进入新车的销售渠道,而进入拍卖场,也就归为二手车一族了。

2. 二手车的交易

由于车辆技术状况各不相同,判定难度大,交易价格的构成复杂,因此二手车的交易在技术和管理难度上远远超过一般旧货的交易行为。为了规范交易双方的行为、保证交易双方的合法权益,原国内贸易部于 1998 年发布了《旧机动车交易管理办法》,首次对二手车交易进行了规范。为适应新的市场环境,2005 年 8 月 29 日,商务部、公安部、国家工商行政管理总局、国家税务总局联合颁布了《二手车流通管理办法》(以下简称《办法》),并于 2005 年 10 月 1 日正式施行,对二手车交易进行了调整。该《办法》指出:所有二手车交易行为必须在经合法审批后设立的二手车交易市场进行,并接受工商、税务、公安交管、环保、治安等部门的相应管理;涉及国有

资产的交易行为还要受国有资产管理部门的监督;所有的交易车辆必须是办理了机动车注册登记等手续、距报废标准规定年限1年以上的汽车(含摩托车)及特种车辆。二手车交易完成后,在规定的期限内,买卖双方须到有关管理部门办理过户登记手续,以确保该交易车辆在今后使用过程中责任、权利明晰。

相关的二手车经营行为包括二手车经销、拍卖、经纪、鉴定评估等。

① 二手车经销是指二手车经销企业收购、销售二手车的经营活动。

② 二手车拍卖是指二手车拍卖企业以公开竞价的形式将二手车转让给最高应价者的经营活动。

③ 二手车经纪是指二手车经纪机构以收取佣金为目的,为促成他人交易二手车而从事居间、行纪或者代理等经营活动。

④ 二手车鉴定评估是指二手车鉴定评估机构对二手车技术状况及其价值进行鉴定评估的经营活动。

近年来,轿车品牌经销商纷纷开展二手车置换业务。不同于以往二手车交易行为的是,二手车置换业务可以推动新车销售,获得汽车制造厂商的强大技术支持,从而经销商可为二手车的再销售提供一定程度上的质量担保,大大降低了二手车交易中消费者的购买风险,规范了交易双方的交易行为。现今,越来越多想换新车的消费者选择二手车置换业务。

3. 二手车交易政策法规介绍

二手车交易中,由于二手车在技术状况、使用经历和交易条件上千差万别,交易信息难以完备,所以其交易过程复杂、交易风险大。为了保护交易双方的合法权益,防止道德风险的发生,国家有关部门制定了一系列的法律法规,以规范二手车交易市场和交易双方的行为。《二手车流通管理办法》对二手车交易有如下规定。

① 二手车交易市场是指依法设立、为买卖双方提供二手车集中交易和相关服务的场所。

② 二手车交易市场经营者、二手车经销企业和经纪机构应当具备企业法人条件,并依法到工商行政管理部门办理登记。

③ 二手车交易市场经营者和二手车经营主体应当依法经营和纳税,遵守商业道德,接受依法实施的监督检查。

④ 二手车交易市场经营者应当为二手车经营主体提供固定场所和设施,并为客户提供办理二手车鉴定评估、转移登记、保险、纳税等手续的条件。二手车经销企业、经纪机构应当根据客户要求,代办二手车鉴定评估、转移登记、保险、纳税等手续。

⑤ 国务院商务主管部门、工商行政管理部门、税务部门在各自的职责范围内负责二手车流通的有关监督管理工作。省、自治区、直辖市和计划单列市商务主管部门(以下简称省级商务主管部门)、工商行政管理部门、税务部门在各自的职责范围内负责辖区内二手车流通有关监督管理工作。

⑥ 建立二手车交易市场经营者和二手车经营主体备案制度。凡经工商行政管理部门依法登记,取得营业执照的二手车交易市场经营者和二手车经营主体,应当自取得营业执照之日起2个月内向省级商务主管部门备案。省级商务主管部门应当将二手车交易市场经营者和二手车经营主体有关备案情况定期报送国务院商务主管部门。

⑦ 二手车交易市场经营者和二手车经营主体应当定期将二手车交易量、交易额等信息通过所在地商务主管部门报送省级商务主管部门。省级商务主管部门将上述信息汇总后报送国务院商务主管部门。国务院商务主管部门定期向社会公布全国二手车流通信息。

⑧ 国务院工商行政管理部门会同商务主管部门建立二手车交易市场经营者和二手车经营主体信用档案,定期公布违规企业名单。

二、我国二手车交易市场的现状

1. 国内二手车交易市场概况

我国二手车交易始于 20 世纪 80 年代中期。回顾我国二手车交易市场的发展历程,1998 年是二手车交易市场成型的水分岭。1998 年前,车辆拥有者和使用者基本上是政府机关和企业,汽车保有量不大,市场上可以选择的车型少,车价高,而大多数单位有一定的维修保养能力。在这段时间里,基本上一辆车是开到报废为止。1998 年后,私家车逐渐成为汽车消费的主体,汽车开始进入家庭,汽车市场保有量提高并快速增长。而家庭消费千差万别,尤其是一些人在经济能力发生变化以后可能就会考虑更换车辆,二手车交易市场就应运而生。

2011 年年底,国家税务总局发布了新的《车辆购置税征收管理办法》,简化了车辆购置税过户、转籍、变更业务,给二手车交易市场注入了强劲的发展动力。据中国汽车流通协会统计:2012 年全国共交易二手车 479.14 万辆;2013 年全国共交易二手车 520.33 万辆,同比 2012 年增长 8.6%;2014 年全年累计交易二手车 605.29 万辆,同比 2013 年增长 16.33%,交易额 3 675.65 亿元,同比 2013 年增长 26.03%。从二手车交易市场的规模来看,我国二手车交易市场呈现良好的发展态势。

2. 国内二手车的主要流通体制

1) 以二手车经销企业为经营主体的二手车流通模式

不用依从整车厂商,经销商集团自营的二手车经销企业可以随意收购和销售各个整车厂商品牌的产品,为消费者提供了更多的选择。同时二手车经销企业也越来越注重品牌化和连锁化,降低了成本,扩大了规模,建立起了企业信誉,但是其售后服务无法与整车厂商授权的、可以以旧换新的品牌经销商相竞争。另外,根据二手车交易增值税征收管理政策,二手车经销企业除了必须缴纳营业税外,还必须缴纳车辆成交价 2% 的增值税。

在以二手车经销企业为经营主体的二手车销售模式下,经营公司涉及二手车收购、二手车鉴定评估、二手车销售和二手车售后服务等整个二手车业务链。

2) 以二手车经纪机构为经营主体的二手车流通模式

二手车经纪机构只能以收取佣金为目的,为促成他人交易二手车而从事居间、行纪或者代理等经营活动,不得以任何方式从事二手车的收购、销售活动。二手车经纪机构入门门槛较低,资金规模、维修设备、服务意识、流程规范等方面必然不能和二手车经销企业相比,无法为客户提供二手车鉴定评估、二手车收购、二手车维修、二手车销售、二手车售后服务等一站式服务。

二手车经纪机构一般利用手中的人脉资源,或者从企事业单位那里获得大量二手车车源,或者以广告、朋友介绍等方式从消费者个人那里获得车源,甚至也有直接从品牌经销商那里以较小的成本获得因汽车置换业务遗留下的二手车。

3) 以授权品牌经销商为经营主体的二手车流通模式

自 2003 年上海通用推出“诚新二手车”以来,国内各整车厂商纷纷授权旗下经销商开展二手车置换业务,如上海大众的“特选二手车”、宝马的“尊选二手车”、一汽奥迪的“奥迪 AAA”、广州本田的“喜悦二手车”及东风标致的“诚狮二手车”等。

整车厂商开展二手车置换业务,现阶段是为了推进新车的销售。因为中国汽车市场发展到现在,有一批消费者开始考虑购买第二辆车,而旧车的处理就成了一个问题,整车厂商推出这项

业务,就可以为这批消费者省去麻烦,促使他们更早、更坚定地购置新车,并且仍选择该品牌的新车。显然,二手车置换对新车销售及二手车交易市场的发展有很大的促进作用。

4) 以二手车拍卖企业为经营主体的二手车流通模式

二手车拍卖企业以公开竞价的形式将二手车转让给最高应价者的经营活动称为二手车拍卖。二手车拍卖企业的货源来自企事业单位公务车、法院及海关罚没车辆、品牌经销商置换业务下的旧车。个人直接委托拍卖企业拍卖的少,而参加拍卖会的多数为想购买二手车的普通消费者,他们对这些公务车或者厂商认证的置换车的品质有一定的信心。

不同于二手车经销企业,二手车拍卖企业的利润来源于佣金。二手车经营企业完全靠差价来赚取利润。一方面以某些车辆的瑕疵为由打压收购价格,另一方面隐瞒车辆的真实情况,甚至想方设法掩盖车辆的问题,抬高出售价格。而二手车拍卖企业以专业能力尽量还原车辆的真实情况,告知买家尽可能多的车辆信息,因此买家可以放心地购车。

3. 国内二手车交易市场存在的问题

当前我国二手车交易市场面临的问题主要有以下几个方面。

1) 没有统一收费标准,税费征收困难

《二手车流通管理办法》未规定二手车交易行为的税收标准,而沿用以前的有关标准,即对二手车经营公司征收2%的增值税,对拍卖企业征收4%的增值税,而个人在二手车交易市场进行交易,开票则不需要交税,只是规定了直接交易必须在二手车交易市场进行。哪些是个人交易,哪些是带有营利性的经营行为,在现实中很难判断。例如,明明是经营公司的经营行为,但经营公司可以将卖主的车辆直接过户到买主名下,这样,在客观上无法鉴定这是否为直接交易。

《二手车流通管理办法》明文规定,二手车经纪公司只能从事经纪行为,不能从事买、卖二手车的业务(除非受客户的委托)。但作为对原有市场传统的延续,目前在二手车交易市场的经纪公司无不从事着营利性的二手车买卖活动。

二手车经营公司、二手车经纪公司在进行二手车交易时,自己不开销售发票或者经纪发票,而到二手车交易市场开票。于是,二手车交易市场又多了一项“开票”功能。既然有了服务,那当然是需要服务费的。这样造成的后果是,二手车交易市场利用《二手车流通管理办法》的漏洞,又赚取了一项“垄断”寻租费。

2) 二手车交易市场信息不对称,诚信缺失

目前,二手车交易市场仍然是个信息不对称的市场,消费者与中间商之间存在着巨大的信息不对称的问题。中间商压价收车、高价卖车,隐瞒车辆实际情况的案例频频发生,让许多消费者对二手车颇有戒心,使许多潜在的二手车需求难以转化为现实的市场需求。

中国汽车流通协会的一份资料显示,诚信问题仍是困扰行业健康发展的重要因素。诚信问题主要体现在以下三个方面。

① 车辆的真实状况。虽然现在二手车交易市场开始出现品牌化经营的趋势,但是在二手车交易市场内及一些场外的经济实力较弱的二手车经纪公司和经营公司,在销售车辆时,仍然会故意隐瞒车辆的真实状况,以次充好。它们往往向消费者隐瞒二手车技术方面的信息,包括车辆事故、真实里程、车辆质量等,而将其外表粉饰得非常漂亮。由于车辆本身技术上的复杂性,消费者上当后,即使打官司,也往往说不清、道不明。另外,在手续方面,二手车交易往往存在车辆违章罚款、欠费等陷阱。消费者在购买后,办理过户时,往往还要交上一大笔费用。

② 价格谈判的信誉。目前,二手车交易市场上,一些不法公司或者个人,在二手车交易收购谈判时,虚报价格,在实际成交时压价,如果车主不满意,有的甚至还采取威胁手段、发生故意

损坏车辆的行为。

③ 人员素质差。目前,二手车交易市场的二手车“黄牛”较以前已经减少了许多,但是仍然存在。购车用户如果从这些人手里购买二手车,上当受骗之后难以维权。

3) 二手车售后服务保障缺失

售后服务保障缺失的产生,主要有以下四个方面的原因。

① 二手车经营者缺乏诚信。二手车经营者为了牟取不正当利益,对购车用户隐瞒真实车况,提供虚假信息。

② 二手车改装。有的二手车原车主在使用过程中对车辆进行了改装,而在出售时又恢复了原厂配置。这类问题往往会对车辆造成“暗伤”,并且即使该车还在新车质保期内,生产厂商也不会给予索赔。需要说明的是,不是非常专业的二手车经营者有时也无法检测出二手车是否经过了改装。

③ 跨区域售后服务问题。即使二手车经营者提供了质量担保,也往往因为购车用户在外地,距离二手车经营者路途遥远而无法实现索赔。

④ 《二手车交易规范》规定,二手车经销企业向最终用户销售使用年限在3年以内或行驶里程在60 000 km以内的车辆(以先到者为准,营运车除外),应向用户提供不少于3个月或5 000 km(以先到者为准)的质量保证。质量保证范围为发动机、转向系、传动系、制动系、悬架系统等。但是,在实际交易过程中,使用年限在3年以内或者行驶60 000 km以内的二手车所占比例很小,大多数情况下,消费者得不到二手车的任何售后保障。另外,由于车辆技术的复杂性,即使经销企业提供了售后担保,出了问题后,经销企业为了自身的利益,也通常会在具体条款上与消费者产生不一致的理解。

4) 二手车金融服务问题

二手车金融服务的核心就是以二手车为质押的融资。

目前,国内还没有金融机构为二手车经营者或者二手车消费者提供融资服务。究其原因,一方面是由于二手车车况的复杂性,使得二手车金融服务需要较深的汽车检测方面的专业知识。在国内,还没有哪家金融机构在这方面储备了专业人才,而如果用外部资源,国内还没有具有全国公信力的车辆检测机构。另外,即使有了上述条件,还有二手车现行价格及未来价格预测的数据需要解决。由于影响二手车价格变动的因素很多,如供求关系、新车价格、季节性因素、时间因素等,造成二手车价格的预测非常困难。就算是现行的市场价格,也由于车况的不透明,很难根据一辆车的交易价格去推算另一辆车的价格。只有在具备车况检测数据和价格数据的前提下,金融机构才有可能依靠自己的二手车专业人员负责将此两项数据整合到一起,从而确定最终的贷款金额。而金融产品设计部门还要根据未来价格数据确定贷款用户的还贷风险,以确定最终的贷款利率。另一方面,长期以来,国内二手车经营者的诚信度一直受市场诟病,在未建立二手车经营者的信用记录的情况下,对二手车经营者融资风险较大。

5) 二手车保险服务问题

二手车保险服务问题主要就是二手车质量担保的问题。保险公司开展二手车质量担保在我国刚刚起步,由于投保车辆基数小,所以目前的二手车质量担保服务开展的规模也很小。另外,由于此项业务对于国内保险公司来说还是新业务,保险公司之前虽然有商业车险的理赔数据,但并没有建立系统的车辆维修费用数据库,因此,保险公司在前期业务的开展中不得不持谨慎态度,从而造成现有的二手车质保费用高昂。

需要指出的是,由于市场诚信的问题,保险公司在开展二手车质量担保工作方面,不敢轻易和二手车交易市场内的经纪公司及一般的经营公司合作,一般只考虑和汽车生产厂商合作,在其4S店系统开展。

6) 行业准入门槛低、竞争加剧

二手车行业准入门槛低,使得二手车经销商过度增加,形成“僧多粥少”的局面,导致市场竞争加剧,各地经销商之间开始出现恶性竞争。恶性竞争不但使商家获利减少,也导致商家承担的市场风险加大,阻碍了国内二手车行业的健康发展。

7) 面向全国范围的二手车流通体系的建立问题

我国各区域之间二手车交易的发展不平衡,为二手车区域间流通提供了广阔的市场前景,但由于二手车技术标准的不统一,造成各区域二手车经营者之间在二手车车况方面没有“共同语言”,异地用户在购买二手车时,不得不到现场验车。在办理转籍手续时,往往需要等7天左右,多的则可能等半月,这就增加了二手车经营的风险。另外,我国各地二手车税费标准不一,税费高的地区二手车在转籍交易时,往往存在价格方面的劣势。如果没有全国性的二手车流通体系,将会导致国内二手车需求无法得到有效满足。

8) 鉴定评估缺乏标准与规范

目前,国内二手车鉴定评估现状混乱,大部分二手车鉴定评估机构仍然用过去落后的评估手段,没有一套完整的、系统的鉴定评估方法和手段,鉴定评估过于注重对价格的估算,二手车鉴定评估师更多时候是凭借个人的经验,而不是一套客观的流程对车辆进行估价。建立完善的行业鉴定评估标准和准入制度是解决混乱局面的根本。

2013年出台的《二手车鉴定评估规范》,对被鉴定评估车辆的检测有100多项,达到或接近目前一些品牌二手车的要求,并提供了标准鉴定评估单。严格的车辆检测使得价格的评估更加合理,也让消费者对车辆的性能有一个更加清楚的认识,而强化市场秩序也会让二手车交易市场更加有序、透明。

9) 消费观念制约行业发展

二手车交易市场在国内发展的时间较短,人们对二手车的接受程度有限,因而制约了二手车行业的发展。在消费二手车的群体中,消费普通车型的大部分是新手,他们购车大多是为了代步或是用于过渡,而购买豪华二手车的群体则多为从商人士,他们购买豪华二手车大多是为了体面。

人们对二手车的接受程度低:一方面是由于对二手车认识不足,不知道如何判断车况;另一方面是由于国内二手车信息不对称,诚信缺失,令人们对购买二手车产生恐惧心理,怕商家隐瞒二手车的实际情况。

三、国外二手车交易市场的现状

在成熟、开放的汽车市场,二手车交易与新车销售的比例一般都大于1:1。美国市场为2.67:1,英国市场为3:1,日本市场为1.42:1。与之相比,中国二手车交易与新车销售的比例仅为0.3:1,这一明显差距反映出中国汽车市场还是一个发展中的市场,同时也表明中国二手车交易市场拥有巨大的发展潜力与空间。需要说明的是,尽管不同国家的特点和政策都不相同,但发展规律是基本相同的。

1. 美国二手车交易市场概况

过去 10 年,美国二手车年销量基本上是新车年销量的 2~3 倍。二手车的热销除了与美国大众对二手车有着异乎寻常的热情有很大关系外,一个主要原因是美国二手车交易市场经过数十年的发展已经相当成熟,形成了一套行之有效的市场规则,从价格、质量、服务等多个汽车消费的关键领域向消费者提供了保证和信心。

1) 美国二手车交易市场的主要特点

美国的二手车交易市场总体上是一个具有很强自我规范能力的主体,政府在市场运作、车辆流通等环节的参与和干预力度都非常有限。在政策层面,美国联邦贸易委员会实行的《二手车法规》是针对其国内二手车流通管理的一项最重要的规定。这项规定的主要内容包括以下两个方面。

(1) 执照申领。《二手车法规》规定,在一个年度(12 个月)之内出售 5 辆二手车以上的经销商必须申领二手车销售执照,执照的发放由各个州自行管理。

(2) 《买车指南》(Buyers' Guide)。《二手车法规》提供了统一格式的《买车指南》,规定二手车经销商在出售二手车的同时,必须填写完整的《买车指南》,并张贴在车内的明显位置,以供买方参考。《买车指南》的主要内容包括车辆的基本信息、质量状况、维修历史、厂家或经销商的质保承诺等重要信息,并且是购车合同的一个重要组成部分,从而在法律上确保经销商提供的二手车信息的准确性,同时将消费者关心的保修承诺合同化,保证消费者的权益。

2) 美国二手车的流通途径

美国二手车交易市场格局是“以经销商为主,二手车连锁店为辅”。美国二手车销售主要由二手车汽车经销商、二手车连锁店、私人 and 拍卖交易渠道构成。其中,二手车汽车经销商在二手车交易市场中占的比重最大。

① 二手车汽车经销商。多数的汽车经销商同时经营新车和二手车业务。这些经销商的信誉比较好,规模也够大,对本品牌车辆的车型、性能更熟悉,而且具有零部件储备和维修后的优势,所以虽然这类二手车的价格略高于其他形式销售的二手车,但是由于其专业经营和高诚信度,消费者对其表示普遍接受并认可。

② 二手车连锁店。规模比较大的二手车连锁店也是二手车销售的一个重要途径,此类连锁店通常对出售的二手车做一些外部整修,对部分二手车提供一定时间的保修服务,出售的价格比二手车汽车经销商出售的价格稍低。

③ 私人。私人出售二手车多以在报纸上刊登广告为主,但由于私人二手车良莠不齐,鱼龙混杂,又缺乏相应的保障,所以私人二手车的流通量相对比较小。

④ 拍卖。拍卖的二手车多为车龄比较长、车况相对比较差的车辆,甚至还有接近报废的车辆,一般不提供任何保障,但价格非常低廉,主要针对社会低收入群体。

3) 美国二手车的质量

美国的二手车交易市场也规定了以下两条非常有效的制度,对保证二手车质量起到了非常重要的作用。

① 推广认证制度。从 20 世纪 80 年代开始,美国开始出现“认证(certified)”二手车。起初是一些规模较大的经销商对自己出售的二手车进行认证,目前这项制度已经推广到几乎所有品牌的汽车生产商。

所谓二手车质量的认证制度,就是指由汽车生产商或者大型经销商对二手车进行全方位的

质量检测,以确保汽车的品质达到一定的出售标准,同时,经过认证的二手车还可以在一定时期内享受与新车同样的售后保障的一种制度。

尽管认证二手车要比没经过认证的二手车平均售价高出1 000~1 500美元,但由于认证二手车的质量得到了保证,并可享受保修服务,消费者对二手车质量存在的顾虑得以解决,所以极大地激发了消费者购买认证二手车的热情。

② 建立历史档案。美国有专业且独立的汽车评估公司。这些公司利用车辆识别代码(VIN)的唯一性,为每辆车建立档案,撰写“车辆历史报告”。报告的内容包括所有权及变更、行驶里程、尾气排放检验结果、使用、维修、抵押、事故等众多重要信息。这些信息来源于生产商、车辆使用者、管理检验部门、消防与警察部门及租赁拍卖公司等多个途径,一方面确保了车辆历史报告的全面性,另一方面保证了信息的准确性和公正性。

消费者在购买二手车时,可以通过支付少许费用获得此类报告,从而对二手车的使用历史及质量情况做到心中有数,避免由于信息不全而造成的购车盲目性。

4) 美国二手车的价格

在美国,二手车价格不是由原车价格通过折旧来确定的,而是取决于二手车的市场残值,即该车目前在市场上还能卖多少钱。美国没有专门的二手车鉴定估价师,消费者通常参考汽车经销商和二手车连锁店发行的二手车价格参考书。其中,美国汽车经销商协会(NADA)从1933年开始发行的《二手车价格指南》是较为权威的一种二手车价格参考书。《二手车价格指南》按东南西北把美国分为九个区,各区有不同的版本,每月发行一本。

《二手车价格指南》中的价格分为置换价格(trade-in)和零售价格(retail price)两大类。置换价格是消费者在车行进行以旧换新时二手车的折价,通常也是经销商回收二手车的批发价,相对较低;零售价格则是车行单独出售的二手车的价格,一般比置换价格高20%左右。

2. 日本二手车交易市场的发展概况

1) 日本二手车交易市场的主要特点

日本二手车交易市场最大的特点是已形成一张分布均匀且遍布全国的交易网。日本的二手车交易市场是一个成熟的二手车交易市场,其交易过程充满了诚信。在日本,经过检测的二手车已经详细注明车况,不会存在水分,篡改车辆信息的事情很少发生,一旦发生就会公示,并会遭到十分严厉的处罚。这种用制度来约束二手车交易行为的做法是管理中的重要手段。而多年的充分竞争和淘汰制度造就了日本二手车十分诚信的市场。

2) 日本二手车的质量

日本的二手车没有统一的认证标准,最主要的是几家较大的二手车公司的第三方认证标准,如Culliver公司的“监价标准”、AUCNET公司的“AIS”等。日产、丰田、本田等汽车公司都认可并使用“AIS”。虽然各个公司的认证标准自成一家,但经过充分的市场竞争和长期的发展,都得到了社会的认同和信赖。一般在经销店里受过专门训练的鉴定评估人员在收车后,将二手车情况如实记录,传输给其加盟的二手车公司,很快就能得到一个检测证明和根据目前市场状况对该车的基本估价。如果这个价格得到卖车人的认可,该经销商就可以出售这辆车了。在日本,无论怎样流通交易,经销商的二手车都要经过检测,被贴上认证标签。

3) 日本二手车的流通途径

① 拍卖。拍卖是日本二手车流通的一个重要的方式。目前,在日本,拍卖场大概有150家之多,并且都是以会员制的形式组成。在日本,虽然不同地区的认证,评估价格的标准不

同,但同一辆车的交易价非常相近。售出的车辆根据车型和车况,在规定的时间内和行驶里程内会有保修。拍卖的形式有现场和远程两种。东京 CAA 二手车公司的现场拍卖大厅有 500 个终端,每个终端可以有两个人同时参加拍卖。二手车以基本价起拍,由于经销商比较专业,二手车一般不会被拍出“天价”,因而单车交易速度特别快,通常 20 s 内就会结束,每天有上千辆的交易量。但如果价格没有达到卖主的期望,控制中心的工作人员就会将该车流拍。在家里或在经销店都可以参加远程拍卖。未加盟二手车公司的经销商是不能得到终端设备和参加拍卖的。无论远程还是在现场,拍卖结束后,车辆的交付在两个经销商之间进行即可,负责组织拍卖的二手车公司只是一个流通的渠道,最后将成交车辆的信息发送给买车的经销商,交易就完成了。

② 汽车生活店。除了拍卖,很多汽车企业也建立了自己的汽车生活店,也可以经营二手车交易,为二手车交易市场的壮大和竞争力的增加打下基础,也让消费者能够买到更如意的二手车。比如,日产建设了兼备新车、二手车销售及零部件采购中心的综合汽车店。

Carrest 就是这样的二手车和新车的汽车生活店。Carrest 由 car 和 rest 组成,表示车和休息的意思,就是说顾客可以在充满创意的环境里享受汽车生活。位于东京以东的 Carrest,室内外总面积超过 60 000 m²,超过 50 台新车、1 000 台二手车及约 40 000 件汽车精品供顾客挑选。另外,一条长达 700 m 的跑道供顾客试乘各款新车及二手车。除了以上所提到的项目,Carrest 还有购物中心、儿童游戏区及舒适的咖啡茶座,一家老少咸宜,其维修车间拥有 38 个维修位置,同时提供最方便的自助洗车服务,Carrest 专业的评估区域可以让消费者以满意的价格购入心仪的车辆。

3. 其他发达国家的二手车交易市场概况

其他发达国家的二手车交易市场基本相同,在数量上超过了新车,并且利润超过了新车。其主要有以下特点。

1) 管理体制十分健全

发达国家成熟的二手车交易市场均形成了一套比较完善的收购和销售体制。各国政府也制定了有关二手车贸易的相关法规,以保护消费者的权益。例如,在瑞士有一个科学的二手车评估系统,这个系统是由二手车协会来制定,任何二手车的估价必须遵循这套科学的评估系统来确定,二手车销售价格的制定,首先要经过技术检测部门的技术人员进行测定,列出测试清单,然后对此车进行估价,销售商根据二手车的估价和原销售价格,最终确定二手车实际销售价格。

2) 交易量都很大

二手车交易市场形成了规模效应,其交易量平均高出新车交易量的 1 倍以上。

3) 价格一般较低

虽然购买二手车需要一定的维修和保养费用,但就算加上这部分成本,也比新车价格低很多。发达国家成熟的二手车交易市场实行的是规范化的售后服务标准。在税收、价格评估等方面,北美、欧洲等绝大部分国家和地区在二手车交易中是按照购进与销售之间的差价征税,英国则按照差价毛率征收增值税。

4) 完善的售后服务

各国通过制定法规、行业协会管理及品牌汽车企业来确定经营者的资质,规范其交易行为。他们通过统一的服务标准,使购买二手车的消费者,在一定时期内享受与新车销售相同的售后待遇。在国外,根据二手车的鉴定评估结果,车辆可以拥有符合车况的相应的保修期。一般二

手车的鉴定评估是由第三方鉴定评估机构和鉴定评估公司来实现。在瑞士,凡是购买二手车的车主都可以得到一张保修单,享受 2 年的保修期,这种承诺不仅在瑞士有保证,而且在全欧洲都有保证,如果 2 年之内车主将车转卖,保修期还可以随车主的更换转移给另一个车主。这样的做法,解决了购买二手车的后顾之忧,促进了二手车的销售。

【任务实施】

二手车鉴定评估人员可以按照表 1-1 所示步骤对希望了解二手车交易市场现状的顾客进行讲解。

表 1-1 二手车交易现状解说

环 节	对 应 项 目	具 体 程 序
1	准备工作	通过交流,了解顾客的需求和了解顾客对二手车交易市场的了解程度
2	介绍二手车交易市场的现状	介绍目前国内外二手车交易市场的现状及发展趋势、我国二手车交易市场存在的主要问题
3	介绍目前国内外二手车交易市场的流通体制	介绍目前国内外二手车交易市场的流通体制、二手车交易政策法规
4	留下顾客信息	填写顾客个人信息

任务 2 二手车鉴定评估认知

【任务导入】

张先生要卖掉自己的一辆轿车,想了解该车的价值,但他对二手车鉴定评估一点也不了解。关于二手车鉴定评估,他应该知道哪些知识?

【任务分析】

只有具备了二手车鉴定评估的基本知识,了解了二手车鉴定评估的流程,才能对车辆做出符合实际情况的鉴定和评估。

【相关知识】

一、二手车鉴定评估概述

二手车鉴定评估是指由二手车鉴定评估机构的鉴定评估人员,按照特定的目的,遵循法定或公允的标准和程序,运用科学的方法对二手车技术状况及其价值进行鉴定评估的过程。

二手车评估属于资产评估,因此汽车鉴定估价的理论和方法以资产评估学为基础。

1. 二手车鉴定评估的要素

二手车鉴定评估过程涉及以下八个要素。

1) 二手车鉴定评估的主体

二手车鉴定评估的主体是指二手车鉴定评估业务的承担者,即从事二手车鉴定评估的机构及专业鉴定评估人员。它是二手车鉴定评估工作中的主导者。由于二手车鉴定评估直接涉及当事人双方的权益,是一项政策性和专业性都很强的工作,所以无论是对专业鉴定评估机构,还是对专业鉴定评估人员,都有较高的要求。

(1) 对二手车鉴定评估机构的要求。《二手车流通管理办法》第二十八条规定:二手车鉴定评估机构应当遵循客观、真实、公正和公开原则,依据国家法律法规开展二手车鉴定评估业务,出具车辆鉴定评估报告;并对鉴定评估报告中车辆技术状况,包括是否属事故车辆等评估内容负法律责任。

《二手车流通管理办法》第二十九条规定,二手车鉴定评估机构和人员可以按国家有关规定从事涉案、事故车辆鉴定等评估业务。

(2) 对专业二手车鉴定评估人员的要求。

① 二手车专业鉴定评估人员必须掌握一定的资产评估业务理论,熟悉并掌握国家颁布的与二手车交易有关的政策、法规、行业管理制度及有关的技术标准。

② 具有一定的二手车专业知识和实际的检测技能,能够借助必要的检测工具,对二手车的技术状况进行准确的判断和鉴定。

③ 具有较高的收集、分析和运用信息资料的能力及一定的评估技巧。

④ 具备经济预测、财务会计、市场、金融、物价、法律等多方面的知识。

⑤ 具有良好的职业道德,遵纪守法、公正廉明,保证二手车评估质量。

此外,二手车鉴定评估的从业人员还需要经过严格的职业资格考试或考核。从事二手车评估定价的从业人员必须取得国家劳动和社会保障部颁发的《二手车鉴定评估师职业资格证书》,从事二手车保险评估的从业人员必须取得保监会颁发的《保险公估从业人员资格证书》。

2) 二手车鉴定评估的客体

二手车鉴定评估的客体是指被评估车辆,它是鉴定评估的具体对象。二手车鉴定评估的一个主要目的,就是在二手车的交易过程中准确地确定二手车价格,并以此作为买卖成交的参考底价。《二手车流通管理办法》规定,下列车辆禁止经销、买卖、拍卖和经纪。

① 已报废或者达到国家强制报废标准的车辆。

② 在抵押期间或者未经海关批准交易的海关监管车辆。

③ 在人民法院、人民检察院、行政执法部门依法查封、扣押期间的车辆。

④ 通过盗窃、抢劫、诈骗等违法犯罪手段获得的车辆。

⑤ 发动机号码、车辆识别代号或者车架号码与登记号码不相符,或者有凿改迹象的车辆。

⑥ 走私、非法拼(组)装的车辆。

⑦ 不具有第二十二条所列证明、凭证的车辆。

⑧ 在本行政辖区以外的公安机关交通管理部门注册登记的车辆。

⑨ 国家法律、行政法规禁止经营的车辆。

二手车交易市场经营者和二手车经营主体发现车辆具有④、⑤、⑥情形之一的,应当及时报告公安机关、工商行政管理部门等执法机关。

对交易违法车辆的,二手车交易市场经营者和二手车经营主体应当承担连带赔偿责任和其他相应的法律责任。