



汽车市场营销 与售后服务承诺 实用全书

本书编委会 编

北京科学技术出版社

汽车市场营销与售后服务承诺 实 用 全 书

本书编委会 编

(第四卷)

北京科学技术出版社

第三章 二手汽车交易及定价评估

近年来,随着我国国民经济的发展和市场经济的不断完善,全国汽车保有量迅速增加,尤其是进入 90 年代以来,每年以 100 万辆的速度递增,汽车流通渠道和方式由过去的单一分配转向多元化。在新形势下,生产企业和流通企业都感到必须稳定工商关系,建立一个利益共同体,共担风险、共拓市场,在汽车流通领域建立一套完整的运行规则已成为汽车行业的迫切需要。根据李岚清副总理“汽车产品工作要抓好从‘生’到‘死’的管理”的指示精神,国家商品流通行政主管部门提出在汽车流通领域建立现代汽车流通新体系,实现汽车行业流通体制和经济增长方式的转变,建立专业化、规模经营、高效通畅的流通渠道,形成适度分工、适度竞争的流通秩序,培育促进生产、保障消费的流通功能,达到低成本、高效率、高质量的流通效果。因此把新车营销、旧机动车交易和报废车回收(拆解)三个方面,相互有机地结合在一起,加快推进营销方式的改革,用科学化、法制化管理的手段建立现代汽车流通新体系是当前汽车流通体制深化改革的重要任务之一。

第一节 二手汽车交易市场概况

一、国内市场概况

(一) 二手汽车交易市场的概念

二手汽车交易市场是二手汽车信息和资源的聚集,买主和卖主进行旧机动车的商品交换和产权交易的场所。

二手汽车交易市场的形成是随着我国社会主义市场经济体制建立和发展而逐步形成的,它的形成是市场经济条件下的必然产物,是市场经济发展的必然趋势。在计划经济时期,机动车作为一种重要的生产资料,资源短缺,高度集中、统归公有,即使被闲置也不能流动处置。改革开放以后,尤其在党的十四届三中全会以后,中央明确提出了要“明晰产权关系”,“让产权流动和重组”。因而使得国家行政事业单位、企业、个体工商户等各类经济组织,为实行机动车辆的优化配置和节约有效使用而实行产权的合理流动,在国家的正确引导和管理下规定,二手汽车的产权只能在二手汽车交易市场中交易、转换。很大程度上来说,二手汽车交易市场是为满足二手汽车的产权流动而建立的产权市场,是一种中介服务机构,其主要业务就是接受产权交易双方委托并撮合成交,并对二手汽车交易及产权交易的合法性进行审查。

(二) 二手汽车车交易市场的建立

在计划经济体制条件下,机动车属计划分配的紧俏商品,改革开放

初期,我国汽车工业得以迅速发展,汽车保有量、私人汽车需求不断上升,以公有制为主体的运输车辆、社会零散车辆开始向私有运输业主流动,二手汽车交易买卖双方自行交易而有市无场。随着我国经济体制的不断深化,社会主义市场经济的逐渐形成,国民经济持续稳定发展,全国汽车保有量、私车保有量迅速增加,以汽车为主导的二手汽车交易也摆脱了以往束缚而蓬勃发展,为了正确引导和满足社会对二手汽车交易的客观要求,国家把二手汽车交易纳入汽车市场流通进行管理。1985年9月国务院办公厅转发国家工商行政管理局《关于汽车交易市场管理暂行规定》的通知明确指出:二手汽车(计划进口的二手汽车除外),必须在各省、自治区、直辖市人民政府指定的市场交易,凭市场交易凭证办理过户手续。按规定应报废的机动车辆禁止销售。至此,各地相继建立二手汽车交易市场。二手汽车市场的建立,完善了我国汽车从“生”到“死”的流通体系(即汽车流通的新车营销、二手汽车交易、废车回收与拆解)。满足了汽车消费者不同层次的需要。

(三)二手汽车交易市场的发展

二手汽车市场的发展是随二手汽车的交易量的增加而发展的,二手汽车的交易量和市场的发展是由多方面因素影响的,我们认为:国家经济体制改革、国家宏观政策和经济环境的影响最为深刻。二手汽车的发展,我们大体上把它分为缓慢发展时期和快速发展时期。

二手汽车交易市场的缓慢发展时期。这个时期我们分为两个阶段:第一阶段是,1985年二手汽车市场建立以前,在计划经济时期,各种产品均实行“统管统分”,虽然广大群众对价廉实用的二手汽车有着广泛的需要,但是由于当时客观环境及各种条件限制,致使二手汽车交易市场发育始终处于一种低速迟缓状态;第二阶段是1985年下半年至1993年上半年。在这个时期内,国家经济体制改革由计划经济向有计划的商品经济过渡,最后确定社会主义市场经济,在这个历史变革时期,机动车资

源还不充足,汽车市场呈卖方市场,价格居高不下,私人购买能力相对不足;开始,有些车主对二手汽车到指定市场交易的政策观念淡薄,有些车辆管理部门对二手汽车交易的政策执法不严,致使二手汽车场外成交严重,虽然二手汽车交易量呈上升趋势,但增加缓慢,二手汽车交易市场大都建立在经济发达的省会城市、计划单列城市和经济发达的地区。

二手汽车交易市场的快速发展时期。这个时期是 1993 年下半年至今。1993 年 11 月,党的十四届三中全会通过的《中共中央关于建立社会主义市场经济体制若干问题的决定》指出:“要明晰产权关系”、“让产权流动和重组”,从 1994 年初开始,为加速社会主义市场经济新体制的建立进程,国家加大了改革力度,相继出台了一系列改革措施,之后的几年间,国民经济持续稳定发展,汽车产量逐年上升,受国家宏观调控政策的影响,汽车市场呈买方市场,其价格逐年下降,随着经济发展的多元化,私营企业投资汽车营运业,私人汽车保有量以平均每年 27% 的速度迅速增长,社会汽车保有量也不断增多,加之,国有企业经营滑坡,致使富余车辆大量流动,在这个时期二手汽车的交易量大幅增加,有资料显示,从 1994 年以来,二手汽车交易每年均以 20% ~ 30% 的速度增长,致使二手汽车交易市场发展迅速。根据预测,到 2000 年我国汽车保有量将达到 2000 万辆,年产量将超过 300 万辆。随着改革的不断深化,私人购车的比例还会大大增加,企事业单位的用车行为也会更加市场化,汽车用户将根据自己的需要,及时地选择、调剂用车,再加上官车私有化的实现必然会形成一个庞大的市场。根据国外旧车业的情况,也将证实这一点。总之,二手汽车市场发展的前景是好的,潜力是很大的。

(四)我国二手汽车流通现状

二手汽车流通业的迅速发展,致使二手汽车市场及交易量逐年上升,并呈现其流通新特点。据 1995 年统计,全国共有旧机动车交易场所 387 家,交易量 40 万辆,交易额 110 亿元。从市场格局来看,省会城市

107家,交易量占全国的60%,地级城市162家,占全国交易量的34%,县以下118家,占全国交易量的6%。由此看出,二手汽车交易相对集中于经济发达、汽车保有量大的一些中心城市;从旧机动车的流向看,有60%是流向乡镇和农村;从发展趋势来看,旧机动车交易越来越活跃,以每年25%的速度增长,前景十分广阔。另外,从二手汽车交易开拓农村市场来看,二手汽车交易市场的发展可以有效地刺激农村的消费需求,满足农村对交通运输车辆不同层次的需要,对促进农村经济发展也将会起到积极的作用。但是我国的二手汽车交易市场发育还很很不成熟,也很不完善,突出表现在以下几个方面:

1. 二手汽车流通渠道混乱

乡镇、个体搞二手汽车交易的现象严重,他们无场地、无资金、无专业人员,并存在许多非法交易行为,成为走私车、盗窃车、拼装车、报废车的销赃场所,还有的在交易中存在“私卖公高估价,公卖私低估价”的现象,造成国有资产严重流失。这不仅扰乱了正常的流通秩序,而且使消费者的合法权益得不到有效保障。

2. 监督执法部门办市场的现象依然存在

有些地方的监督执法部门对商品流通部门培育的市场不支持、不配合、另起炉灶,自己批市场、办市场,从中获取一定的利润,难以保证监督、执法的公正性。

3. 我国机动车交易市场缺乏统一规划和规范管理

市场功能单一,缺乏必要的服务设施和手段,有些市场仅仅是办理过户的场所,不利于二手汽车市场的健康发展。如何将二手汽车交易引入到企业经营的轨道上来,大力开展旧机动车的收购、销售、代购、代销、寄售、租赁、拍卖、卖新收旧、以旧换新、维修美容、配件供应、信息咨询等,以保障二手汽车消费的合法权益,已成为行业上下的当务之急。另外完善各项功能所需的配套政策,比如税收、牌证管理、价格的评估标准等还没有理顺,因此,在挖掘城乡潜在购买力方面比较薄弱,难以吸引广

大客户,形不成较大的交易规模,更谈不上走入良性发展的轨道了。

4. 我国的二手汽车流通行业与西方发达国家相比在经营手段和服务功能等方面也有较大的差距。一是国外较大的二手汽车交易所,都普遍采用了电脑管理和科学定价方法,具有完备的检测维修和配件供应设施,并开展了二手汽车的收购、销售、寄售、代购、代销、租赁、拍卖、美容及信息咨询等多功能的营销活动;二是二手汽车价格差距太大,如新西兰成交一辆使用了4年,行驶了10万km的日产高级轿车,仅需支付相当于2万元人民币,而在我国则需要10万元以上;三是经营二手汽车的利润差距较大。从国外新、二手汽车及维修服务的利润构成看,在总利润中,通常新车占7%,二手汽车占48%,维修和零部件供应占45%,而我国的二手汽车经营目前主要以收取过户服务费为主,还没有认识到更没有挖掘出二手汽车经营的潜在效益。针对二手汽车流通行业迅速发展的现状和行业存在的问题,借鉴国外发达国家的先进经验,国家商品流通行业行政主管部门近年来采取了积极措施对二手汽车交易体系进行了培育和建设,扶持旧机动车流通行业的发展。一方面在省会、直辖市、计划单列市等中心城市有选择地培育了33家规模较大、设施完善、功能齐全、管理规范、旧机动车交易中心,并引导他们逐步将市场化的运作方式向企业化的运作方式转化,通过这些中心的样板和带动作用,再逐步将中心的范围扩大到地级城市,目前地级城市的二手汽车交易中心已达到162家,在中心城市与中小城市及乡村之间初步形成了规范合理的二手汽车流通网络,初步实现二手汽车在大城市与中小城市及乡村之间的顺畅梯次流通;另一方面加强有关二手汽车流通的法规建设,出台了《关于加强二手汽车流通行业管理意见》和《二手汽车交易管理办法》等,三是协调国家税务总局解决旧机动车流通工作的有关税收问题;四是采取积极措施推动二手汽车拍卖、租赁等新型营销方式,引导汽车生产企业、新车营销企业和旧机动车经营企业共同开展汽车卖新收旧、以旧换新工作;五是会同劳动和社会保障部制定并颁布《旧机动车鉴

定估价师国家职业标准》，通过对旧机动车鉴定估价人员进行培训和考核，在整个行业推行持证上岗制度；六是建立旧机动车流通行业中介组织，架起政府和企业之间的桥梁，建立市场供求信息网络。随着对二手汽车流通行业的规范管理，我国的二手汽车交易市场初步形成了以二手汽车交易中心为龙头带动二手汽车流通向深度和广度发展的态势，整个二手汽车流通行业已经步入法制化管理、良性发展的轨道。

（五）二手汽车交易市场的管理

二手汽车流通涉及车辆管理、交通安全管理、国有资产管理、社会治安管理、环境保护管理等各个方面，属特殊商品流通，其管理涉及内贸、工商、公安、国有资产、物价、税务等多部门的综合管理。1990年，经国务院批准由四部委联合下发的“计工二[1990]767号”文件中，对交易市场的管理问题明确指出：各地工商行政管理、公安车辆管理和物资部门要按照职责分工，各司其职，各负其责，加强对二手汽车市场的监督管理。物资厅（局）应在当地工商行政管理、公安车辆管理部门的支持配合下整顿办好二手汽车市场。根据文件精神，明确了各自的管理职责，在不同的时期，针对市场出现的不同问题，各职能部门加强了市场的管理。在此期间，国内贸易局作为二手汽车流通行业的主管部门，根据二手汽车交易市场发展和管理的需要，本着建立高效通畅的旧机动车流通网络，有选择地在我国省会、直辖市、计划单列市培育和建立设施完善、功能齐全、规模较大、管理规范的第二手汽车交易中心，并适时印发了《关于加强旧机动车流通行业管理的意见》和发布了《旧机动车交易管理办法》等法规文件，指导了全国二手汽车市场的工作，规范了我国旧机动车交易市场，引导二手汽车流通逐步走向法制化管理的良性发展轨道。在各旧机动车交易中心的龙头作用下，积极带动了周边地区旧机动车流通的发展，活跃了二手汽车的交易。

(六) 二手汽车交易市场的功能作用

二手汽车交易市场是旧机动车产权交易的场所,是机动车商品的二次流通的场所,它具有中介服务和商品经营的双重属性,它应具备经营和服务的功能是:二手汽车鉴定估价、收购、销售、寄售、代购代销、租赁、拍卖、检测维修、配件供应、美容及信息服务,并为客户提供过户、上牌保险等多功能服务;另外它是地方各级人民政府指定的交易市场,因此它辅之以必要的政府协调功能,严格按照国家的有关法规审查二手汽车交易的合法性,坚决杜绝盗抢车、走私车、非法拼装车 and 证照与规费凭证不全的车上市交易。二手汽车交易市场要接受行业主管部门的业务领导,接受工商、公安、税务、物价、国有资产局等综合管理部门的监督和管理。

(七) 二手汽车流通企业应树立的市场观念

二手汽车交易市场是我国社会主义市场经济新体制下建立的现代市场,因此二手汽车流通企业要牢固树立为顾客服务的观念,市场营销的观念,只有在现代市场营销观念的指导下,企业在经营活动中,才会统筹兼顾企业效益、顾客需要和社会三方面的利益,只有这样才能服务好顾客、管理好市场。

二、国外二手汽车交易市场情况简介

(一) 国外二手汽车交易市场情况综述

世界各国经济发展水平不一样,其二手汽车的交易市场的情况也不一样。一般来说,一个国家旧机动车的交易量和二手汽车交易市场的成熟程度,与这个国家的经济体制、经济发展水平、汽车工业的发展水平和

汽车保有量、国内交通车辆管理政策、社会文化背景等都有很大关系。

发达国家经济发展水平很高,汽车工业高度发达,汽车保有量很高。如1987年美国仅加利福尼亚州的汽车保有量就相当于当时苏联、中国、日本等国的总和。美国人“喜新厌旧”的观念最为突出,更新率特别快,车主基本上每3年换一辆车。因此,使得美国二手汽车交易频繁,而且价格便宜。德国绝大多数人都有一辆车和数辆车,其更新率也很高,一辆车使用5~6年,最多7~8年就会淘汰。有钱人追求时髦不到二年换一辆车,有些车主将淘汰而又卖不到多少钱的车干脆登报送人。日本人有一种跑10万km就是旧车的心理,有大约每5年换一次车的习惯。日本每年外销旧车36万辆,其中10万辆销至新西兰、俄罗斯、爱尔兰等国。这些国家由于对车辆的更新率高,使得交易量大,且二手汽车市场发育也很成熟,国内相关政策健全、完善,如健全的中介组织,完善的税收政策,方便的转籍过户,科学的鉴定估价等等。

下面以澳大利亚和新西兰两国的旧机动车交易市场情况为样本介绍如下,读者由此窥见一斑。

(二)澳大利亚、新西兰二手汽车交易市场简介

澳大利亚、新西兰都是以私有制为基础的国家,他们地广人稀,人均拥有资源十分丰富,人们生活水平很高,车辆和交通非常发达。以澳大利亚维多利亚州为例,全州共有人口450万人,其中350万人居住在墨尔本市,人均拥有一辆车,全州的道路主干线长22160km。新西兰共有人口370万,汽车240万辆。总的来讲,澳、新两个国家旧机动车交易相当普遍,办理手续简便快捷,售后服务非常完善,管理十分规范。

澳大利亚、新西兰两国的二手汽车交易十分活跃,几乎到处都可以看到规模较大的二手汽车商行、二手汽车交易市场及汽车交易一条街的景象,澳、新两国旧机动车半年交易量占社会汽车保有量的25%~30%,澳大利亚仅维多利亚州每年的旧车交易量就达82.5万辆,墨尔本

市就有 700 家旧车商行,而且经营旧车的利润比新车高近二分之一。

澳、新两国汽车经销商主要有三种形式:一是新车行;二是新、旧车一体化经营;三是专业从事二手汽车交易。三种形式中,新车专卖店相对较少。二手汽车行的旧车来源主要是卖新收旧、拍卖行竞买、国外进口、委托销售、寄售销售等。另外,旧车交易商之间也可以互相调度资源。

澳、新两国的旧机动车经营商都非常重视企业形象,营业厅简洁、明快、高雅,设施非常现代化。工作人员精干、热情。营业厅各种车辆按品牌排放整齐,洁净明亮。个别车辆还用金属架托出高出地面半米的位置,很有层次和立体感,客户不仅可看到车辆的外观,而且还可以看到车辆的底盘。每辆车的前窗都贴有各种各色的价格标签,非常醒目。车行还通过报刊、电视、杂志等新闻媒体做广告,搞一些促销活动。

澳、新两国二手汽车销售价格都很便宜,而且提供优质的售后服务。如新西兰某地成交一辆使用 4 年、行驶 10 万 km 的日产高级轿车,仅需支付不到 2 万元人民币的购车费,25 元的过户费和车价 4% 的印花税即可。二手汽车行都有自己的维修加工车间和许多协议修理点,新西兰规定各经营企业二手汽车售出后给用户 5000km 的质量担保里程,在质量担保里程内,在正常使用情况下,如出现故障,可免费保修或退货。维修时,还可为客人提供代用车辆,可见服务之周到。另外,每个二手汽车行都可以为用户代办转籍过户手续,但代办转籍过户手续的车行,要有路署(交通管理部门)的书面认可,并每年还要年审。

澳、新两国政府都有健全的交通法、车辆管理法、道路安全法和上路标准、车辆注册及驾驶执照管理、汽车检测及汽车进口管理、二手汽车经营管理的严格规定,特别是进口二手汽车两国都有严格的质量标准和修复行驶的标准及具体的检测措施。二手汽车由政府指定的维修车行进行检测,维修车行的检测设备也要符合政府规定。新西兰对未售出的二手汽车每半年还要检测一次,否则不准销售。

关于二手汽车鉴定估价,在澳大利亚,具有专门资格的鉴定估价部门,根据汽车市场行情和多年经验,结合车况向全社会定期公布各类车型的市场参考价格,这些部门多数是政府与汽车中介机构共同指定的二手汽车鉴定估价单位。另外,在一些大学里,也设置鉴定估价方面的课程,开展这方面的培训。新西兰则没有专门的鉴定估价机构,车辆的价格完全市场化。

澳、新两国汽车行业的中介组织十分发达。澳大利亚的皇家汽车俱乐部是全国最有权威、影响最大的中介组织,已有 75 年的历史,目前已有会员 350 万,同时还有 57 家代理公司、250 家代理拖车公司、800 家农村巡视代理公司,悉尼总部有 850 人。它的主要业务范围有:向会员提供保险服务;道路救援工作;检测二手的车质量和价格的评估;咨询服务、法律服务;定期的杂志和宣传资料服务等。每个会员的入会费为 46 元,每年的年会费为 46 元,该协会每年仅处理路面救援就达 230 万人次,检测审查考核达 120 万人次。另外还有汽车经销商协会等中介组织,可以受理投诉事件等。新西兰汽车行业的三个主要中介组织汽车工业协会、进口汽车经纪行协会、汽车经纪行协会分别来协调整个汽车行,并强调行业的自律。它们定期到政府的有关部门听取、交流意见、咨询理解新政策,不断改进行业的管理工作。各协会每年会费为 70 元,可以免费向会员提供车辆的咨询、技术帮助、救援服务,并可帮助会员向政府游说,按会员的要求来调整有关政策,同时还受理客户的投诉等。

在澳、新两国二手汽车经销企业的资格审批由政府部门来管理。在澳大利亚申办汽车经销企业,须向政府汽车经销委员会申请,由委员会审查公司的经营资格,并每年对公司情况进行年审。新西兰的汽车经销企业须经国家持牌汽车经济管理协会批准,再到政府工商部门公司注册处注册,方可营业。持牌经济管理协会是协助政府的中介组织,为保持该组织的公正性,政府要在该组织中指定律师、消费代表和经销商代表。在审查经销企业资格时特别注重:第一、企业的财务规定;第二、法人无

犯罪记录;第三、企业符合国家法律规定;第四、企业要接受每年的年检。被批准的经销企业要遵守该协会的自律规定,并交 200 ~ 300 澳元/年的信用金。协会要求这些企业对车辆的状况进行公开描述,不能搞欺骗。出现问题,用户可以向协会投诉。

在澳、新两个国家,无论是新车上牌,还是旧车转籍过户,都十分方便,如澳大利亚维多利亚州每年要转籍过户 82.5 万宗,其中 31 万宗由路署办理过户,51.5 万宗由路署的合同代理方代办完成。过户时要求买卖双方在合同契约上填写好双方及车辆的基本情况,包括上路许可证情况、车辆的转让费情况等。车辆转让费主要包括 25 元过户费和车价 4% 的印花税等,直系亲属转让车辆时不需交纳转让费。一般二手汽车办理过户的时间不超过 48 小时。目前维多利亚州路署除直属 39 个办公室和下设 50 个分支机构专门办理新车上牌和二手汽车转籍过户外,还积极推广车行进行代理登记的做法,也可通过银行、网络、电话、商店等实行一人一照、登记入网、全国查询的方式服务于老百姓。目前,已有 880 家车行代办登记、上牌。该州于 1997 年 12 月 9 日启动 MAXI 系统对全州车辆进行电脑管理,该系统可以 24 小时为客户提供服务,客户可以通过遍布全州的网络,随时随地办理付年费、更改姓名、变更地址、学习加强知识、申请驾驶许可、预约考试、信息查询、购汽车零部件、办理汽车过户等。由于澳大利亚的车辆管理网络还没有实现,车辆在办理异地转籍时只能采用先退后办,重新办理登记、注册的办法,但手续还是非常简单方便的。新西兰办理旧车过户更为简单,全部由邮局代办,买卖双方只要在过户单上签字,买方需向政府交纳 9.2 元的过户费,即可办理。另外,大的二手汽车商行也可以为客户代办过户手续和发放牌照。新西兰的异地转籍,全国是统一管理的。

三、我国二手汽车交易的发展趋势

首先,我国的汽车市场是一个巨大的潜在市场,目前的汽车保有量

是 1300 万辆,人均 100 人拥有一辆车,这与西方发达国家每人拥有一辆以上车相比较有着很大差距,随着我国经济的发展和人们生活水平的日益提高,汽车保有量将呈现加速度发展,这为二手汽车交易的发展提供了潜在的发展空间。第二,随着经济体制改革的深入,汽车消费结构发生了很大变化,据统计,目前私人购车量已占到汽车销量的 50% 以上,另外国有企事业单位的用车制度也逐步走向市场化,由于二手汽车满足了城乡居民多档次、多品种、低价位的需求,具有较大的选择空间,已经成为一种消费时尚,使得二手汽车交易市场充满了活力。第三,二手汽车交易量在整个汽车经营中所占比重将会逐步增加,与发达国家差距将逐步缩小。比如美国人,基本上每三年就换一辆车,形成二手汽车交易频繁。1997 年汽车交易量为 5030 万辆,新车销售量为 1530 万辆,二手汽车交易为 3500 万辆,占到交易总量的 70%,汽车报废 1250 万辆,年新增汽车 280 万辆。正是因为有如此巨大的“二手汽车”流通市场为后盾,美国才会有如此巨大的新车市场,汽车工业也因此大受其益。我国二手汽车交易量按目前每年 60 万辆计算,仅占汽车销售量的 30%,在汽车市场中所占比例很小,与发达国家二手汽车销售占总量 70% 的比例相差很大,说明二手汽车交易市场的潜力还没有得到充分挖掘,随着二手汽车交易方式的多样化,各种制约市场发展矛盾的陆续解决,二手汽车交易不仅日益活跃,而且交易规模也将日益扩大。第四,随着我国的二手汽车流通行业科学化、法制化管理体系的形成,各种政策将逐步完善,各方面的关系和流通渠道将进一步得以理顺,使消费者的合法权益能够得到有效保障,对二手汽车交易市场的健康发展将会起到积极的促进作用。总的看来,我国的二手汽车交易市场具有良好的发展趋势,发展前景广阔。

四、二手汽车鉴定估价师中级和高级的职业技能要求及区别

国家有关部门决定对二手汽车鉴定估价人员进行职业技术培训、鉴定,实行职业资格证书制度。目前,二手汽车市场发育还不完全、不完善,二手汽车鉴定估价的理论和实践刚刚完成从无到有的初级阶段。评估工作还要向中级、高级阶段发展。因此,《二手汽车鉴定估价师国家职业标准》对二手汽车鉴定估价师职业分为中级和高级两个等级。根据职业等级规定,中级和高级的技能要求是依次递进,高级鉴定估价师技能要求除了能达到中级鉴定估价师的技能要求外,主要的还要达到以下几个方面的要求和能力:

(1)具有一定的英语水平。即能与国外客户进行简单的语言交流,能看懂进口汽车铭牌。基本能够看懂进口二手汽车的使用说明书。

(2)熟悉进口二手汽车机电一体化的新结构、新技术及其工作原理。

(3)对二手汽车的故障有较强的判断能力,包括常用检测仪器的使用。能够知道排除车辆故障所需的维修费用。

(4)具有一定的计算机操作水平。能够利用计算机收集评估信息资料,处理评估日常工作,利用计算机鉴定估价软件进行估价。能够指导二手汽车鉴定估价师处理工作中遇到的较为复杂的问题。

根据技能要求的不同,我们在教学内容的编排上基本上是按中级和高级排序的。第一篇是中级和高级鉴定估价师都必须掌握的基本知识;第二篇是中级和高级鉴定估价师都必须掌握的实务操作,其内容编排是按职业活动顺序编排的。第三篇主要介绍二手汽车高级鉴定估价师应掌握的比较复杂的内容。

第二节 二手车鉴定估价

一、二手车鉴定评估的概念

二手车鉴定估价是指由专门的鉴定估价人员,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,对二手车进行手续检查、技术鉴定和估算价格的过程。

二手车鉴定估价从实质上来说,是市场经济的产物,是适应生产资料市场流转的需要,由鉴定估价人员所掌握的市场资料,并在对市场进行预测的基础上,对二手车辆的现时价格作出预测估算。

通过对概念的解释可以看出,二手车鉴定估价由六大要素组成,即鉴定估价的主体、客体、特定目的、程序、标准和方法。鉴定估价的主体是指旧机动车鉴定估价由谁来承担;鉴定估价的客体是指鉴定估价的对象;鉴定估价目的是指二手车发生的经济行为,直接决定鉴定估价标准和方法的选择;鉴定估价标准是对鉴定估价采用的计价标准;鉴定估价的方法是用以确定二手车评估值的手段和途径。

二、二手车鉴定估价的特点

机动车作为一类资产,有别于其它类型的资产有其自身的特点,其主要特点一是单位价值较大,使用时间较长;二是工程技术性强,使用范围广;三是使用强度、使用条件、维护水平差异很大;四是使用管理严,税费附加值高。由于车辆的本身特点决定了二手车鉴定估价的特点。