



汽车专业高技能职业教育“十二五”规划教材
QICHE ZHUANYE GAOJINENG ZHIYE JIAOYU SHIERWU GUIHUA JIAOCAI

二手车鉴定评估 实用教程



ERSHOUCHE JIANDING PINGGU
SHIYONG JIAOCHENG

敏捷科技(沈阳)有限公司 组编

明光星 厉承玉 主编

- ★ 充分借鉴国外先进职业技术教育理念与经验
- ★ 精选双师型老师和行业专家编写
- ★ 突出岗位实际需求,切合职业教育特点
- ★ 体例新、内容新、思路新



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

汽车专业高技能职业教育“十二五”规划教材

二手车鉴定评估实用教程

敏捷科技(沈阳)有限公司 组编

主 编 明光星 厉承玉

副主编 吴兴敏 宫 斌 杨洪庆

主 审 康宏卓 孟繁臣



机械工业出版社

本书共分五个模块,主要介绍了二手车业务洽谈、二手车静态与动态检查、二手车评估报告撰写、二手车交易流程及事故车鉴定评估等内容。

本书涵盖了二手车交易与评估的知识,并且客观地反映出目前国内二手车市场运作的实际状况和具体方法,内容全面,实用性强。本书可作为全国职业教育汽车专业的教材,也可以供有关管理人员和技术人员参考。

图书在版编目(CIP)数据

二手车鉴定评估实用教程/明光星,厉承玉主编.

—北京:机械工业出版社,2011.8

汽车专业高技能职业教育“十二五”规划教材

ISBN 978-7-111-35384-3

I. ①二… II. ①明…②厉… III. ①汽车—鉴定—
高等职业教育—教材②汽车—价格评估—高等职业教
育—教材 IV. ①U472.9②F766

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第143641号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑:齐福江 责任编辑:齐福江 责任校对:赵蕊

封面设计:王伟光 责任印制:李妍

北京振兴源印务有限公司印刷

2011年8月第1版第1次印刷

184mm×260mm·16印张·390千字

0001—3000册

标准书号:ISBN 978-7-111-35384-3

定价:35.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换
电话服务 网络服务

社服务中心:(010) 88361066

销售一部:(010) 68326294

销售二部:(010) 88379649

读者购书热线:(010) 88379203

门户网:<http://www.cmpbook.com>

教材网:<http://www.cmpedu.com>

封面无防伪标均为盗版

前 言

随着二手车市场的不断发展,二手车鉴定评估行业也将越来越凸显出其必要性和重要性。由于二手车的性价比比新车高,也很实惠,所以有越来越多的人喜欢购买二手车,如何挑选和评估二手车也成了热门话题。

二手车市场从原始的集贸式交易方式,向多元化、多层次的二手车交易市场、贸易体系发展。各大型的汽车生产厂家、汽车经销商、4S店、拍卖公司等机构,都在通过各种方式进行二手车交易。目前我国的二手车交易市场非常活跃,且车源很丰富,因此我国二手车鉴定、评估和交易有广阔的发展前景。

二手车鉴定、评估及交易工作涉猎的知识面广泛,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方法,还要具备一定的市场经济学知识。

本书介绍了二手车业务洽谈、二手车静态与动态检查、二手车评估报告撰写、二手车交易流程及事故车鉴定评估等内容,同时介绍了国家现行的有关管理法规和标准以及二手车交易市场的运行规律和运作方式,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工作人员及鉴定评估人员学习和参考的实用教程和资料。

本书由辽宁省交通高等专科学校高级实验师明光星、沈阳大学副教授厉承玉任主编,由辽宁省交通高等专科学校吴兴敏、杨洪庆及敏捷科技(沈阳)有限公司宫斌任副主编,由辽宁省交通高等专科学校康宏卓和沈阳金宝台二手车交易市场常务副总经理孟繁臣主审,参编人员有田久民、李月超、付建国、刘映凯、李晗、杨智勇、宋斌、孙连伟、张风云、李培军、王丽梅、康爱琴、倪旭宏、王春阳、战春阳、明阳、马成等。

本书在编写过程中,参考了有关文献资料,谨向这些作者表示诚挚的谢意。

由于水平所限,书中不当之处在所难免,恳请读者批评指正。

编者

目 录

前言

模块一 业务洽谈	1
任务一 前期准备	1
任务二 签订二手车鉴定评估委托书	12
任务三 拟定鉴定评估作业方案	19
任务四 二手车价格评估方法	25
【模块总结】	41
【思考与练习】	42
模块二 现场鉴定	44
任务一 检查核对证件	44
任务二 二手车静态检查	48
任务三 二手车动态检查	77
【模块总结】	105
【思考与练习】	106
模块三 撰写二手车评估报告	109
任务 撰写二手车评估报告	109
【模块总结】	116
【思考与练习】	116
模块四 二手车交易	118
任务一 二手车交易流程	118
任务二 二手车收购与销售	147
【模块总结】	160
【思考与练习】	162
模块五 事故车鉴定与评估	163
任务一 损伤评估基础理论	163
任务二 典型事故车鉴定与评估	169
【模块总结】	185
【思考与练习】	185
附录	187
附录 A 常见零件维修价格表	187
附录 B 机动车运行安全技术条件	188
附录 C 机动车登记规定	224

附录 D 汽车贸易政策.....	238
附录 E 二手车流通管理办法.....	242
参考文献.....	247

模块一 业务洽谈

教学目标

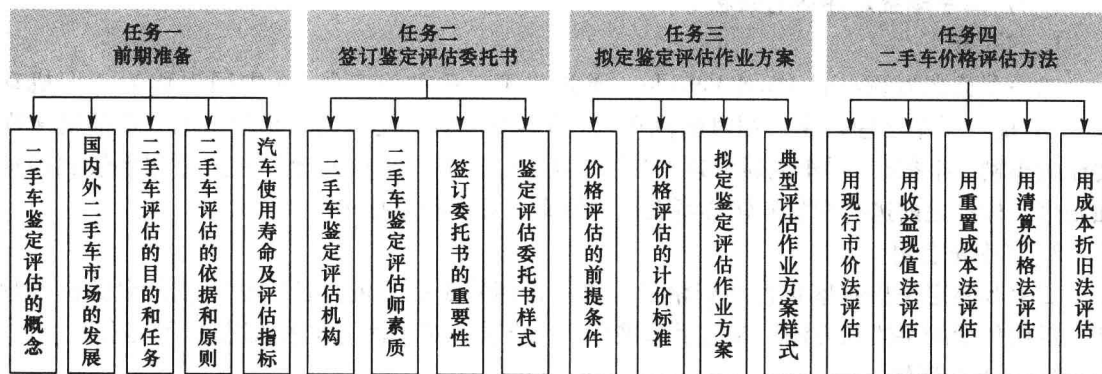
通过本模块的学习，能够掌握二手车业务洽谈的基本常识，掌握委托书的签订方法，能够拟定评估方案和计算评估价格。

能力要求

1. 能够掌握二手车相关业务的基本理论。
2. 能够签订二手车鉴定评估委托书。
3. 能够拟定二手车评估方案。
4. 能够合理利用不同评估方法评估车辆价格。

引言

要想成为一名合格的二手车评估师，首先要学习二手车评估基本理论，其次要了解二手车评估流程、估算方法等基本技能。本模块设置四个学习任务：前期准备、委托书的签订、评估方案选择、价格评估方法。相关知识及内容如下：



任务一 前期准备

一、任务描述

二手车业务大致包括：二手车交易、机动车辆法律诉讼、车辆投保、车辆置换、机动车



抵押贷款、车辆担保、车辆拍卖、车辆典当等。对于同一辆车,由于不同的评估目的,其评估出来的结果及佣金会有所不同。在洽谈车辆评估委托时,明确车辆评估的目的十分重要。总之,对车辆的鉴定评估是一种市场价格的评估,所以对于客户提出不同的委托目的,需要采用不同的评估方法。但对于走私车、盗抢车、非法拼装车、报废车、手续不全的车辆,严禁在二手车交易市场上交易,承接其评估也是违法的。

为顺利完成相关工作,有必要了解二手车相关理论知识,学习业务洽谈的基本流程。

二、相关知识

(一) 二手车鉴定评估的概念

1. 二手车

二手车英文为 Second Hand Vehicle,译为“第二手的汽车”,在中国也称为“旧机动车”。目前二手车已理解成“用过的汽车”,即不单指第一次转让的车辆,也有可能被多次转让的车辆。根据《二手车流通管理办法》中规定:二手车是指办理完注册登记手续到国家强制报废标准之前进行交易并转移所有权的汽车、挂车和摩托车。

2. 二手车鉴定

二手车鉴定是指有鉴定评估资格的人员,按照特定的目的,遵循法定或公允的标准程序,运用科学的手段和方法,对二手车进行手续查验,对车辆的技术状况进行检测的过程。

3. 二手车评估

二手车评估是指有鉴定评估资格的人员,经过对二手车鉴定之后,对二手车现时价格进行的预测过程。

4. 二手车鉴定评估

二手车鉴定评估实质是由鉴定和评估两个过程组成的,而实际工作中没有严格的界限,因此,统称为二手车鉴定评估。为了方便理解和运用,二手车鉴定评估又可定义为:由专门的鉴定评估资格人员,按照特定的目的,遵循法定或公允的标准程序,运用科学的手段和方

法,对二手车进行手续查验,对车辆的技术状况进行检测及对二手车现时价格进行预测的过程。二手车鉴定评估包括主体和客体。

(1) 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。鉴定评估人员的素质对评估工作水平和评估结果的质量有重要影响,所以,二手车鉴定评估人员必须掌握一定的资产评估业务理论及资产评估的方法;熟悉并掌握国家颁布的与二手车交易有关的政策、法规、行业管理制度以及相关的技术标准;具备对二手车的技术状况进行准确的判断和鉴定的能力;具有良好的职业道德,公平公正、遵纪守法,保证二手车鉴定评估质量。同时还必须经过严格的考试,取得国家人力资源和社会保障部颁发的《二手车鉴定评估师》证书。

(2) 客体 二手车鉴定评估的客体是指待评估的车辆,是鉴定评估的具体对象。车辆交易前,必须到公安交通管理部门申请车辆检验,检验被交易车辆的车架号和发动机号的全部拓印,若有不一致或改动、凿痕、锉痕、重新打刻等人为改变时,一律扣留审查。根据2005年10月1日起施行的《二手车交易管理办法》中的规定,有下列情况之一的车辆禁止交易:

- 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) 二手车市场的发展及管理

1. 我国二手车市场概况

随着我国汽车产业的发展,二手车市场已经成为汽车市场重要的组成部分。近年来,我国二手车市场以每年20%~30%的速度递增。特别是局部市场,二手车交易甚至出现了“井喷”的态势,如北京、广东、上海、浙江等省市二手车交易量增长甚至超过了新车,而且品牌二手车业务取得重要进展。根据商务部对255家重点二手车市场的统计显示,2006年我国二手车交易量为196.59万辆,同比增长31.5%,超过了当年汽车产销的增长率。二手车市场的快速增长表明我国二手车消费开始进入新的阶段,即由单一的集贸式交易市场向品牌专卖、拍卖、经纪公司等多种经营模式共存的格局转变。品牌二手车的出现,为二手车市场增添了新的变化,主要体现在:

- 1) 丰富了二手车交易模式。买卖二手车不再只是通过二手车交易市场一个渠道来完成。
- 2) 4S店依靠品牌的优势和强大的售后服务能力,能够提供与新车一样的质量保证,打消消费者的疑虑,让消费者买得放心、用着舒心。
- 3) 4S店通过执行生产企业严格的认证标准,明示车辆质量信息,明码标价,改变市场

信息不透明的问题。

4) 通过新旧置换,为二手车市场提供了丰富的经营资源,将为二手车市场快速发展增添强劲动力。

面对新的市场环境,国内二手车经销商要想在激烈的市场竞争中站稳脚跟,就必须借鉴国外企业的成功经验,创新管理模式,充分利用二手车市场拥有的庞大经营渠道和信息资源,建立自己规范的业务流程和先进的网络管理系统,以合理的收购价格、售后服务的保障、服务商的可靠信誉、便捷的交易手续,引导消费者正确认识品牌二手车,促进品牌在二手车市场的繁荣。

2. 国外二手车市场概况

在汽车工业发达国家,二手车市场已经是一个十分成熟的市场,二手车交易量在汽车交易中占有相当大的比重。例如,美国 2004 年二手车交易量达到新车交易量的 2.5 倍。

(1) 日本的二手车评估体系 日本在 1966 年成立了财团法人日本评估协会,它对规范二手车的评估行为起到了重要作用。根据日本评估协会的规定,要想获得二手车的评估资格,必须是二手车的销售店,销售店要向评估协会申请实施评估业务,经过评估协会对其进行审查合格后,发给《评估业务确认书》,并在店内挂上“评估业务实施店”的标牌。销售店要有通过评估协会组织的技能考试的专业评估师,评估师分为大型评估师和小型评估师。评估师的资格有效期为 3 年,通过进修可以晋升。

(2) 美国的二手车评估体系 在美国,由于二手车与新车具有同样的质保项目,所以人们对二手车刮目相看,质保项目包括合格的质量要求、严格的检测标准、质量改进保证、过户保证以及比照新车销售推出的送货方案等。甚至一些大汽车公司开展的认证还会提供与新车一样利率的购车贷款。

在美国,二手车定价一般依据品牌车《价格总目录》。《价格总目录》包括汽车出厂的年代、品牌、型号、行驶里程等。销售店的工作人员只需翻查《价格总目录》就可大致给出比较合理的价格。当二手车出现过事故、有维修和车体划痕记录等,车价会参照这些因素上下浮动。为了避免二手车市场信息不准确,购买二手车有一定的试用期限,且所有销售店出售的二手车都必须持有政府颁发的技术合格证书才能上路行驶。这些也是美国二手车市场兴旺发展的重要原因。

(3) 墨西哥的二手车评估体系 在墨西哥,有专门从事旧车收购、检修和销售业务的场所,买卖经营合法规范。墨西哥二手车市场受到有关部门的严格监督和管理,除了要遵守经营普通商品的有关法律法规外,还必须遵守特定行业的管理法规,其中最具有约束力的就是有一个专门关于旧车经营者必须遵守的旨在保护消费者利益的《法规》。

《法规》中规定,旧车经营者必须向消费者提供所售车辆的机械性能和行驶合法性的详细情况,与消费者签订正规的销售合同,以防止销售过程中欺诈和误导行为的发生;旧车经营者必须对所购车辆 250 多个关键部位进行严格的机械性能检测和检修,销售的车辆内外表要良好、安全可靠,车辆证件手续要齐全。

在签订合同时,必须要标明所售旧车的具体车况和合法性,包括车型、车身颜色、车牌、车号、发动机号、行驶里程、机械性能、车税和车证等;合同还要有对保质期、保修条件、违约处罚等项目的具体说明,并在车辆管理部门备案。

(4) 瑞士的二手车评估体系 瑞士的二手车评估系统由二手车协会制定,任何二手车

的估价都由这一套科学的评估系统来确定。二手车的销售价格首先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,最终确定二手车的实际销价。二手车车主可以得到一张保修单,享受2年的保修期。如果2年内车主转卖,保修期还可以随车主的更换转移给另一个车主。这样就解除了车主购买二手车的后顾之忧,同时也促进了二手车市场的发展。

3. 二手车流通市场的管理

为加强二手车流通市场管理,明确二手车交易市场、二手车经营主体的设立条件和程序,规范二手车交易市场经营者和二手车经营主体的经营、服务行为,打击拼装、走私、盗抢、报废等车辆的非法交易,防止国家税收和国有资产流失,维护交易双方合法权益,促进二手车流通行业又好又快发展,应依照商务部、公安部、国家工商总局、国家税务总局公布的《二手车流通管理办法》(以下简称《办法》)和商务部《二手车交易规范》(以下简称《规范》)、公安部《机动车登记工作规范》、国家税务总局《关于统一二手车销售发票式样问题的通知》等执行。

(三) 二手车评估目的和任务

1. 二手车评估的目的

二手车鉴定评估是以技术鉴定为基础的,以准确地确定二手车市场现时价格,并以此作为买卖双方成交的参考底价。即为了正确反映二手车的价值量及其变动,为将要发生的经济行为提供公平的价格尺度。

2. 二手车评估的任务

对于同一辆车,因不同的评估目的,其评估出来的结果会有所不同。所以对于客户提出不同的委托目的,需要采用不同的评估方法,同时评估中的重要任务是鉴别车辆是否是走私车、盗抢车、非法拼装车、报废车、手续不全的车等,其任务主要有以下几点:

(1) 确定二手车交易价格 由于二手车在交易时,买卖双方对交易价格的期望是不同的。所以,需要鉴定评估人员站在公正、独立的立场,选择适宜的评估方法,对预交易车辆进行鉴定评估,评估价格作为买卖双方成交的参考底价。

(2) 法律诉讼咨询服务 当事人遇到机动车辆诉讼时,可以委托鉴定评估师对车辆进行评估,有助于把握事实真相。同时,法院在判决时,可以依据鉴定评估师的结论为法院司法裁定提供现时价值依据。

(3) 车辆的转籍、过户 二手车辆的转籍、过户可能因为交易行为,或者因为其他经济行为而发生。例如,某单位或个人用机动车辆来偿还其债务,且债权债务双方对车辆的价值出现异议时,需要委托二手车鉴定评估机构对有关车辆的价值进行评定估算。否则,车辆无法转籍和过户。

(4) 车辆保险 在对车辆进行投保时,所缴纳的保费高低直接与车辆本身的价值大小有关。同样,当保险车辆发生保险事故时,保险公司需要对事故车辆进行理赔。为了保障保险双方的利益,需要对核保理赔的车辆进行公平合理的鉴定评估。

(5) 车辆置换 车辆置换是指以旧车换新车或者以旧车换旧车的业务。车辆的置换业务直接关系到置换双方的利益,所以,需要鉴定评估师对预置换的车辆进行公平合理的鉴定评估,为置换双方提供现时价值依据。

(6) 抵押贷款 贷款人以机动车辆作为贷款抵押物,向银行进行贷款时,银行为了

确保放贷安全,需要车辆鉴定评估机构对车辆进行准确的鉴定评估,并作为银行放贷的依据。

(7) 车辆担保 车辆担保是指车辆产权人,用其拥有的机动车辆为他人或单位的经济行为进行担保时,需要二手车鉴定评估师对预担保车辆的价值进行公平评估,为担保人提供价值依据。

(8) 车辆拍卖 对于符合拍卖条件的车辆,如公务车辆、执法机关罚没车辆、抵押车辆、企业清算车辆、海关获得的抵税和放弃车辆等,预进行拍卖时,应先对车辆进行鉴定评估,为车辆拍卖提供拍卖底价。

(9) 车辆典当 当车辆产权人要将车辆进行典当时,若典当双方对典当车辆的价值出现异议,可以委托二手车鉴定评估师对典当车辆的价值进行评估,典当行以此作为放款的依据。对于典当车辆的处理,也需要二手车鉴定评估师为典当车辆进行鉴定评估。

(四) 二手车评估依据和原则

1. 二手车鉴定评估的依据

(1) 理论依据 二手车鉴定评估的理论依据是资产评估学,其操作方法按国家规定的方法操作。

(2) 政策法规依据 二手车鉴定评估工作的主要政策法规有:《国有资产评估管理办法实施细则》、《旧机动车交易管理办法》、《汽车报废标准》等,以及其他方面的政策法规。

(3) 价格依据 价格依据有两个方面:历史依据和现实依据。历史依据主要是二手车辆的账面原值、净值等资料,它具有一定的客观性,但不能作为评估的直接依据;现实依据是以基准日这一时点的现时条件为准,即现时的价格、现时的车辆功能状态等。

2. 二手车鉴定评估的原则

为了保证二手车鉴定评估结果的真实、准确,并做到公平合理,被社会承认,就必须遵循一定的原则。二手车鉴定评估应遵循的原则有公平性原则、独立性原则、客观性原则、科学性原则、专业性原则、可行性原则等。

(1) 公平性原则 公平性原则是二手车鉴定评估工作人员应遵守的最基本的道德规范。鉴定评估人员的思想作风、工作态度应当公正无私。评估结果应该是公正、合理的,而绝对不能偏向任何一方。

(2) 独立性原则 独立性原则是要求二手车鉴定评估工作人员应该依据国家的有关法规和规章制度及可靠的资料数据,对被评估的二手车价格作出合理评定。不应受外界干扰和委托者意图的影响,从而使评估公正客观地进行。

(3) 客观性原则 客观性原则是指评估结果应以充分的事实为依据。它要求对二手车计算所依据的数据资料必须真实,对技术状况的鉴定分析应该是真实客观。为此,应加大仪器检查项目,使检测结果更加科学。

(4) 科学性原则 科学性原则是指在二手车评估过程中,必须根据评估的特定目的,选择适用的评估标准和方法,使评估结果准确合理。

(5) 专业性原则 专业性原则要求鉴定评估人员接受国家专门的职业培训,经职业技能鉴定合格后由国家统一颁发执业证书,持证上岗。

(6) 可行性原则 可行性原则亦称有效性原则。要想使鉴定评估的结果真实可靠又简便易行,就要求鉴定评估人员是合格的,具有较高的素质;评估中利用的资料数据是真实可

靠的；鉴定评估的程序与方法是合法的、科学的。

(五) 汽车使用寿命及评价指标

1. 汽车使用寿命的概述

(1) 汽车使用寿命定义 汽车使用寿命是指从汽车开始使用到不能使用之间的整个时期。它可以用累计使用年数或累计行驶里程数表示。

2000 年底国家有关部门将非营运载客汽车和旅游载客汽车的使用年限及办理延缓的报废标准调整为：9 座(含 9 座)以下非营运载客汽车(包括轿车、含越野车)使用 15 年；旅游载客汽车和 9 座以上非营运载客汽车使用 10 年；但旅游载客汽车和 9 座以上非营运载客汽车可延长使用年限最长不超过 10 年。工业发达国家汽车的平均使用寿命一般为 7~12 年。

我国 20 世纪 80 年代初期，对国产主要车型进行经济使用寿命研究。采用按车辆累计行驶里程分组抽样的方法，对 6000 多台车辆进行调查统计，结果见表 1-1。

表 1-1 国产汽车经济使用寿命

车 型	解 放		黄 河	
	客车	货车	客车	货车
年限/年	9	9	10	9
里程/ 10^4 km	45	40	50	40

表中的使用年限是按全国年平均行驶里程(货车 4.5×10^4 km, 客车 5×10^4 km)计算的。我国地域辽阔，汽车技术水平和使用条件不同，车辆使用强度差别很大，因而各地的汽车经济使用寿命也必然不同。若全国专业运输车辆平均水平定为 1.0，各地可按表 1-2 中的修正系数对表 1-1 中的年限或里程进行修正。

表 1-2 汽车使用寿命修正系数

车 型		道路条件		特殊作用条件	城市运输
		路况良好	路况较差		
解放	客车	1.1~1.3	0.85~0.95	0.8~0.9	1.0
	货车				0.9
黄河	客车				1.0
	货车				0.9

表 1-2 中良好道路是指国家道路等级中的一、二、三级道路，好路率在 50% 以上；较差道路是指国家等级以外的道路，好路率在 30% 以下。特殊使用条件是指在一些特殊自然条件下使用的车辆，包括寒冷、沿海、风沙区和山区等。

(2) 汽车运输企业更新车辆的条件 汽车运输企业适时更新车辆可获得明显的经济效益。例如，国产某型汽车在 80 万 km 的行驶里程内，更新周期 40 万 km 的车辆比更新周期 80 万 km 的车辆可多得利润 10521 元，节约燃料 6.2t。

汽车运输企业推行按经济使用寿命更新车辆，通常需考虑以下几个条件：

1) 更新周期确定。汽车更新必须讲究经济效益，通过经济分析和比较，对汽车的自然寿命和经济寿命进行分析计算，以确定汽车的最佳更新周期。

2) 更新资金。应通过适当提高折旧率, 并将积累的折旧费用作为更新资金。

3) 更新车辆车型选择。各地使用条件相差较大, 运输货物千差万别。在更新车辆时, 应根据最佳经济性原则, 选择适用车型。

4) 报废车处理。报废车辆收购机构应允许车主从报废车辆上拆下经鉴定可用的零件。汽车制造厂家和零部件生产商应探索汽车零部件的再生利用问题。

2. 汽车使用寿命评价指标

车辆寿命指从投入生产开始, 经过有形磨损和无形磨损, 直到在技术上或经济上不宜继续使用, 需要更新所经历的时间。其中, 包括物理寿命、技术使用寿命、经济使用寿命和折旧使用寿命。

(1) 汽车物理寿命 汽车物理寿命, 又称为自然寿命, 是指汽车从全新状态投入生产开始, 直到在技术上不能按原有用途继续使用为止的时间。它与汽车制造质量、运行材料品质、使用条件、驾驶操作技术及维修质量等因素有关。有时可通过恢复性修理延长车辆物理寿命。

(2) 汽车技术使用寿命 汽车技术使用寿命是指汽车从全新状态投入生产后, 由于新技术的出现, 使原有汽车丧失其使用价值所经历的时间。车辆不能通过修理的方法恢复其主要使用性能的使用期限。汽车技术进步越快, 技术寿命也越短。

(3) 汽车经济使用寿命 汽车经济使用寿命是指汽车从全新状态投入生产开始, 到年平均总费用最低的使用年限。汽车使用超过这个年限, 在技术上仍可继续使用, 但年平均总费用上升, 在经济上不宜继续使用。从汽车使用总成本出发, 分析车辆制造成本、使用与维修费用、管理开支、车辆当前的折旧以及市场价格变化等因素, 经过分析作出综合经济评定, 才能确定汽车经济使用寿命。

汽车经济使用寿命是汽车经济效益最佳时机。在汽车更新政策允许的情况下, 汽车用户在更新车辆时应以经济使用寿命为依据。据资料表明, 在一辆汽车的整个使用期内, 制造费用约占其使用期内总费用的 15%, 使用、维修费用约占总费用的 85%。

年平均费用是车辆在使用年限内, 年平均折旧费用与该汽车发生的经营费用之和。汽车使用时间越长, 每年分摊的折旧费用越少; 但随着使用年限的增加, 汽车有形磨损增加, 汽车技术性能逐渐下降, 使汽车的运行材料(主要是燃料和润滑料)费用、工时费用、维修费用增加。延长使用年限使折旧费用的下降, 有时会被经营费用的增加逐渐抵消。年均总费用是随使用时间而变化的函数。汽车使用至一定年限会出现年均总费用的最低值, 如图 1-1 所示。决定年平均总费用最低的横坐标值, 就是汽车的经济寿命, 即

$$T_0 = \sqrt{2K_0/\lambda}$$

式中 T_0 ——汽车经济使用寿命;

K_0 ——汽车购置费用;

λ ——汽车经营费用的逐年增长值。

(4) 汽车折旧寿命 汽车折旧寿命是指按国家规定或企业规定的折旧率, 把汽车总值扣除残值后的余额, 折旧到接近于零所经历的时间或里程。汽车折旧寿命一般介于技术寿命或经济寿命与物理寿命之间, 由国家或企业所采取的技术政策和方针而定。

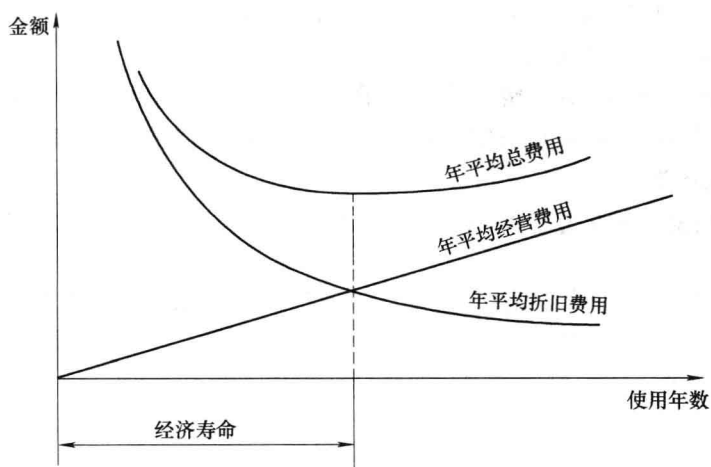


图 1-1 汽车年均总费用曲线

三、任务实施及案例分析

（一）二手车鉴定评估业务洽谈

1. 了解车主基本信息

1) 了解委托者是否是原车主。因为只有原车主才有车辆处置权，否则，是没有车辆处置权的。

2) 了解原车主是否有工作单位。如果有工作单位，应进一步了解单位名称及隶属关系；如果没有工作单位，应了解原车主所在地等具体信息。

2. 了解车辆基本信息

1) 了解车辆使用类型，是私家车、公务用车、商业用车，还是专业运输车、出租车等。

2) 了解车辆配置情况，是否有 ABS、电动车窗、电动天窗、安全气囊及发动机配置情况和变速器类型(手动档、自动档)等。

3) 了解车辆名称、型号、生产厂家及出厂日期。

4) 了解车辆初次注册登记日期和行驶里程。

5) 了解车辆手续是否齐全，是否进行年检、环保尾气检验、保险。

6) 了解车辆户籍所在地。

7) 了解车辆来历，是购买车，还是走私罚没处理车、捐赠免税车。

3. 了解车辆评估目的

对于同一辆车，由于不同的评估目的，其评估出来的结果会有所不同。在接受车辆评估委托时，明确车辆评估的目的十分重要。车辆的鉴定评估是一种市场价格的评估，所以对于客户提出不同的委托目的，需要用不同的评估方法。由于走私车、盗抢车、非法拼装车、报废车、手续不全的车等，严禁在二手车交易市场上交易，在业务洽谈时要详细了解上述情况，以防出现重大失误。

4. 实地考察核实相关信息

对于存在疑问或评估数量较大的业务，在签订评估委托书之前，应实地核实相关信息，确定车辆、车主相关信息真实性。

对于长期停驶的车辆，为了解评估工作量，应实地考察车辆的现实概况，检查油、水、电等基本情况，督促车主恢复车辆使用功能，为下步现场鉴定作好准备。

(二) 模拟业务洽谈

实训教师可根据二手车鉴定评估业务洽谈的相关要求，提供一台二手车，完成下面表格中洽谈任务。

行驶证登记车主姓名	委托评估人姓名	是否具有处置权	备注
车辆使用类型			
车辆配置			
车辆名称、型号、生产厂家及出厂日期			
车辆初次注册登记日期和行驶里程			
车辆手续是否齐全，是否进行年检、环保尾气检验、保险			
车辆户籍所在地			
车辆来历			
车辆评估目的			
车辆概况			

四、知识与技能拓展

1. 转让业务洽谈技巧

不论是私人卖方、开展了二手车经营业务的品牌汽车经销商、二手车专营店还是驻二手车市场的商家，都要对自己的车辆心中有数，对自己车辆的优势、劣势、独特的卖点都要了然于胸。只有对车辆有一个客观、正确的评价，才便于与买家沟通、应对；只有价格公道、合理，才容易成交。否则，买家指出了连车辆的销售者都不知道或者故意隐瞒的瑕疵甚至被买家指出漫天要价，就显得很没有诚意，很难成交。为提高成交率，有必要进行转让业务洽谈的相关准备：

- 1) 了解当期该款新车的市场售价(指在产车。若停产就得参考其他同档次的新车的市场售价)。
- 2) 了解车辆保险的详细情况及剩余保险期的长短。保险越全、保额越高(是保单额度，并非每期所交保费,因为保费高的成因有多种)、剩余保期越长的二手车售价应该越高。
- 3) 了解车船税费缴付情况。
- 4) 了解安全技术检验日期。越是新近检验合格的二手车价值应当越高。
- 5) 了解车辆配置。配置越高、越多的二手车价值相对较高。

6) 了解市场的保有量。市场保有量越大,说明该车型比较走俏,至少维修起来比较方便,价值相对较高。

7) 了解厂家信誉。如果一个厂家频繁地因为各种问题召回车辆,就要考虑多砍掉一些价格,毕竟信誉度有所下降。

8) 了解本地市场该车型现实价格,了解相关二手车网站的报价。

9) 了解待售车辆剩余的使用年限,以及车辆本身的技术状况,综合考虑,确定出售的合理价格。

2. 收购业务洽谈技巧

不论是私人购买二手车,还是开展二手车经营业务,都要对即将收购的车辆,及相关业务进行详细准备,为提高效益,有必要进行收购业务洽谈的相关准备:

1) 了解待购车辆的手续是否合法,转让人是否合法,车辆来历是否合法,包括机动车行驶证、卖主的身份证、机动车牌号等。

机动车行驶证是机动车取得合法行驶权的凭证,是车辆的登记证明。每一辆在路上行驶的车都会在当地车管所进行登记注册,必要的时候可以致电车管所进行核实。

通过检查卖主的身份证可以判定卖主是否对所卖机动车拥有使用权和支配权。

看机动车牌号,主要看有无涂抹更改的痕迹,应做到与行驶证上登记的号牌一致。车架号也应该与行驶证上登记的号码一致。车架号通常被刻在车辆的车身某个部位,检查是否有更改的痕迹,以防盗抢车辆被购进,降低经营风险。

2) 了解车辆转让原因。如果确定为经济拮据,可适当压低收购价格。

3) 查阅未处理的违法记录。目前,市场上有待售二手车有交通违法记录未处理的,购买了此类车,就要为前任车主的交通违法行为埋单。可上网查询车辆是否有未处理的违法纪录。

4) 了解当期该款新车的市场售价。如果该车型停产,可参考其他同档次的新车的市场售价。

5) 了解车辆保险的详细情况及剩余保险期的长短。保险越全、保额越高、剩余保险期越长,二手车价格应该越高。

6) 了解车船税费缴付情况。

7) 了解安全技术检验日期。越是新近检验合格的二手车,价值应当越高。

8) 了解车辆配置。配置越高、越多的二手车,价值相对较高。

9) 了解市场的保有量。市场保有量越大,说明该车型比较走俏,至少维修起来比较方便,价值相对较高。

10) 了解厂家信誉。如果一个厂家频繁地因为各种问题召回车辆,就要考虑多砍掉一些价格,毕竟信誉度有所下降。

11) 了解本地市场该车型现实价格。了解相关二手车网站的报价,了解待售车辆剩下的使用年限,确定相应收购价格。

12) 认真检查车辆技术状况,发现车辆存在的问题,为收购价格谈判准备素材。

同一年限的车,技术状况不同,价格差异会很大。如一辆6万元左右的车,最多可以有1~1.5万元的差异。在收购二手车时,要做到认真观察、仔细检测,特别是车辆手续、来源、技术状况等不能有大的问题。