



学习目标

- 掌握二手车的概念,认识二手车的市场地位;
- 了解国外二手车市场的运行情况;
- 理解我国二手车交易流通体制的现状及存在的问题;
- 了解我国二手车交易的政策法规。



情境引入

最近,徐先生花 13 万元买了一辆行驶了 8 万公里排量 2.0 的手动挡帕萨特轿车,他逢人便夸他的车买得划算,还属于使用三四年的准新车。然而,朋友借用他的车后提醒他,车子极可能被调过里程数,原车主应该不止才开了 8 万公里。后来,徐先生请来一位老师傅程先生帮助检验。师傅看后,指出有被调过里程的疑点,并通过车况推算原车有可能行驶了 13 万公里。而如果车子行驶了 13 万公里,那么大约只需 10 万元就可买下来,徐先生听后郁闷极了。

随着新车销量和汽车保有量的快速增长,以及相关政策的鼓励,二手车交易市场逐渐活跃起来,成为人们汽车消费的一个重要领域。那么什么是二手车交易? 目前我国的二手车交易市场又存在哪些问题?

任务一

认识二手车交易市场

一、初识二手车交易市场

1. 二手车的概念

旧机动车俗称二手车。商务部、公安部、国家工商行政管理总局、国家税务总局令 2005 年第 2 号《二手车流通管理办法》第二条给出了二手车的定义。所谓二手车,是指从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》。在以往的国家正式文件中,一直没有出现过二手车的说法,有的只是旧机动车。在《二手车流通管理办法》中,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,但旧机动车会让人感觉车辆很破旧,几乎没什么好车,从而在一定程度上影响人们的消费情绪。其实,二手车并不等于旧车,我们认为只要上了牌照的车就是二手车。二手车的提法通俗易懂,也更中性,同时也与国际惯例接轨。

在国外,二手车确实不等于旧车,我国目前体现得尚不充分,不少国家对新车销售年限有严格的规定。例如,国外年生产600万辆新车,卖掉了500万辆,剩下的100万辆过了规定的一两年新车销售时间,就不能再进入新车的渠道销售,这些车就进入拍卖场,也就归入二手车的范围了。

2. 二手车在汽车后市场中的地位和作用

所谓汽车后市场,是指汽车销售后围绕消费者在使用过程中所需的各种服务构成的市场,如配件供应、维修保养、汽车用品、汽车改装、二手车经营、物流运输、金融服务、出租和租赁、汽车俱乐部、汽车检测、汽车认证、汽车导航、停车场和加油站等。所以,汽车后市场可以认为是一个汽车销售后与汽车使用相关联行业群体的总称。

1) 汽车后市场的分类

汽车后市场最早的分类是以汽车整车销售的前后顺序进行的:一是汽车保险行业;二是汽车维修及配件行业;三是汽车精品、用品、美容、快修及改装行业;四是二手车及汽车租赁行业。

进入21世纪,我国的汽车行业发展之快是任何发达国家都无法比拟的,在短短的十几年里走过了西方发达国家汽车市场上百年的历程。中国的汽车后市场也随之飞速发展。经过对中国汽车后市场多年的考察和调研,以及对汽车售前、售后各种行业的细分,可以将中国现在的汽车后市场大体上分为七大行业:汽车保险行业,汽车金融行业,汽车IT行业,汽车精品、用品、美容、快修及改装行业(又称汽车养护行业),汽车维修及配件行业,汽车文化及汽车运动行业,二手车及汽车租赁行业。

2) 二手车市场的地位分析

(1) 二手车市场具有巨大的发展空间。

在汽车销售商的利润来源中,售后服务占50%,汽车销售占10%,零部件销售占10%,二手车经营占20%。当前在国家政策的激励下,伴随新车销量和汽车保有量的快速增长,我国二手车市场将在2014~2015年迎来良好的发展势头。

首先,长期困扰二手车交易的车源问题将得到根本改善。这是由于中国新车市场的上次井喷期始于2008年,按照平均置换周期6.2年计算,2014年二手车供应将井喷。据预测,2014年中国二手车市场的销量将达到600万~700万辆,未来两年,二手车流转将突破1000万辆。其次,现阶段制约二手车交易的最大问题是地方政府基于环保标准的限迁政策,绝大多数地区的限迁标准为国四标准,而2008年之后的新车基本满足这一标准。此外,2010年,二手车交易模式已经从单一的交易服务,转向拍卖品牌二手车等多种服务方式。二手车市场的认证体系也日趋完善,这使得二手车市场的交易更为便捷。最后,二手车政策的出台,也将推动市场的发展。2013年12月31日,《二手车鉴定评估技术规范》(GB/T 30323—2013)(以下简称《规范》)在筹备多年后由国家质检总局、国家标准化管理委员会正式发布,并于2014年6月1



日正式实施,这标志着二手车的行业规范标准正式出台。该项政策的出台是基于规范行业、增强消费者信心考虑的,它的实施可以有力解决二手车市场长期存在的信息不透明的问题,对中国二手车市场的发展有极大的推动作用。

(2)二手车市场的发展壮大是一个国家汽车工业成熟的标志。

在2004年至2013年的10年间,全国二手车交易量增长了四倍,但是,近五年来,我国二手车交易量的增长率却呈逐年下降态势。而这种二手车低于新车增速的现象在成熟的汽车社会是不可思议的事情。以美国市场为例,销量顶峰时期新车销量为1 600万~1 700万辆,而二手车交易量为4 000万辆。德国的二手车年销售量是其新车销量的2倍,英国则达到3.5倍。西方发达国家的汽车报废周期为8~12年,汽车更新周期平均不到4年。在美国,马路上跑的车,60%以上是二手车。美国人一生大约要换10辆车,平均拥有一辆车的时间不超过3年。国外的二手车交易已经推广到事故车、二手零部件,而中国的二手车交易还仅限于整车交易。总的来说,中国的二手车市场还处于初级发展阶段。因此,国内的二手车市场还有很大的发展空间。同时,汽车的社会成熟度日渐提高之后,新车销售很大程度上依赖于二手车市场的流转与置换,二手车市场的发达程度能反过来影响新车市场的发展,因此必须尽快完善二手车交易市场。

二、国外二手车交易市场

一些发达国家的经验表明,随着人均汽车保有量的增长和大众汽车消费观念的成熟,二手车交易量会逐渐增加,进而形成一个供需两旺的巨大市场。近年来,随着我国汽车消费的普及,我国的二手车市场日趋活跃,呈现出迅速发展的势头。但由于我国二手车市场起步较晚,与国外规范运营、良性发展的情形相比,在行业管理、交易规则、售后服务等方面还存在不小的差距。国外二手车市场相对于国内来说比较成熟,从美国、德国、瑞士、日本等国的二手车市场情况看,越是汽车行业发达的国家和地区,二手车市场越活跃。

1. 日本二手车交易介绍

1) 日本二手车市场交易的特点

在日本,一个二手车交易公司一年的成交量接近300万辆,拥有自己的卫星系统、海外市场,事故车、报废车依然在市场中发挥余热。

(1)卫星系统构成交易网。日本二手车交易公司的规模普遍较大。日本最大的二手车交易公司LTSS拥有总资产156亿日元,甚至拥有自己的卫星系统,实力可见一斑。在日本,二手车市场已形成一张分布均匀、覆盖完整的交易网。在各个地区都可以交叉交易而不受地域限制。但因为市场分散,交易也随之带来不少问题。例如,在不同的市场内进行交易,怎样做到二手车交易信息的充分共享,怎样公平、公正地进行同步交易等。

卫星系统可以将这张网完全贯穿起来。不同的交易市场中都设置2~4个大屏幕,在同一时间通过卫星将所有要进行交易的二手车信息反映在各地交易市场的大屏幕上。交易人员通过大屏幕,可以清晰明了地看到交易信息。只要按动手中的按钮,交易人员就可以将信息传送到计算机,再由计算机将信息传送给卫星,经卫星处理后反馈到大屏幕上,从而完成整个交易。这一过程虽然看起来比较复杂,但只需短短几秒钟即可。有了这样一个卫星系统,不同市场的人员就像在同一个市场中进行交易一样便捷。

(2)一天交易1万多辆二手车。一直到2003年,上海一个月的二手车交易量才突破



10 000 辆,而日本 2003 年共交易二手车 600 万辆,平均一天 16 000 多辆,差距悬殊。LTSS 公司 2003 年的总交易量就达到 296 万辆。在日本千叶县的二手车拍卖场,平均每 20 s 就成交一批二手车,交易人员要不停地按动手中的红、绿按钮进行交易。从早到晚,每次拍卖会都有近 10 000 辆二手车被竞买者买走。在日本国内,有大大小小 150 家拍卖场,这些拍卖场以会员制形式组成。每当有拍卖会时,遍布国内的上万家会员经销商都会赶往那里。拍卖会不直接针对消费者拍卖,会员经销商兼演卖者与买者双重角色,每个经销商可以把自己收购的二手车或者是自己未卖出去的二手车运到拍卖场展示拍卖,并买回价位合理、自己需要的二手车,经过翻新后再次销售。一般来说,如果一辆车能顺利拍卖出去,拍卖商要从中收取约合 1 500 元人民币的各种费用。

(3)诚信交易由体制来保证。国内二手车交易往往带有很多问题,如改动里程表、行驶证年份等,许多消费者在买进二手车后连呼上当。目前,日本已经形成一套完善的交易体制,确保了交易的诚信度。掌握车况的真实情况,是进行公平买卖的前提。每次拍卖前,卖方就要签订相关协议,确定将交易完全委托给二手车交易公司。为防止车主做手脚,车辆都要入库。在交易结束之前,车主不能再与交易车辆进行接触。入库后,二手车交易公司作为第三方中介,由专门的评估部门对车辆进行严格的检查和公平中立的评价;同时,对原车进行拍照,将检查、评估内容以数据形式输入计算机进行存储,拍卖时这些数据就在大屏幕上显示;最后,按照拍卖区对汽车进行整理分类并认真保管,直至交易完成。

交易之前,买方可以通过计算机网络检索到所有进行交易车辆的相关信息,查到有意向的车辆,买主在交易前将被安排对车辆进行一次实地检查,重点是避免交易结束后发生外纠纷。为避免纠纷,日本的二手车经营公司一般都需要卖方提供各种车辆证明,如验车证、转让证明、印件证明等。同时,对一些不法分子也建立了一套相应的惩罚系统,如每次交易之前,都要调查相关交易人员的档案,一旦检查到有不良记录的会员,就阻止其进入拍卖会。

(4)交易范围“从摇篮到坟墓”。与国内相比,日本二手车的交易范围更广,甚至事故车也能进行交易,而且还十分“吃香”。2003 年,单单通过 LTSS 进行交易的事事故车就达到 50 000 辆。由于事故车便宜,一些修理厂就专门收购事故车,经过修理后再到二手车市场上进行交易。现在,日本的二手车交易主要包括二手车、事故车和一些销路不好的新车。日本出台的《汽车再生利用法》将交易范围扩展到报废车。《汽车再生利用法》将规定细化到一辆车“从摇篮到坟墓”的所有成长历程。

根据《汽车再生利用法》,报废汽车也有利用价值。二手车交易公司将报废车进行拆卸,分类再利用。报废车拆卸的零部件一般销往海外。此外,从保护环境考虑,一些不能再使用的零部件将被妥善安置。

(5)日本二手车的一切修复历史都要如实告知车主。日本的二手车交易需要填写由自动车公正交易协会统一印制的《汽车状况记录》,除了对厂牌、车型、首次登记日期、车牌、车辆的用途进行登记外,还要对车的行驶里程进行特别记录。如果车辆曾更换过里程表,那么要分别登记现在的里程数和更换前的里程数。

除此之外,还要对车辆的侧梁、前梁、发动机舱吸能区、中控台、A 柱、B 柱、C 柱、车顶、车内底板、后备厢底板等处的修复历史和不符合安全标准而需要修复的隐患进行详细记录。据了解,车的修复历史是指车的事故历史,任何修过的地方都要附有《车辆状况评价书》。但



外部损伤则不作为修复历史处理,如挡泥板弄瘪了,重新换了一块等。所有被修复的部位要全部公开。

同时,每辆二手车都可以在全国享受1年或2.5万公里的售后维修服务;买车人如果有任何不满意之处,也可以在出货的10天内或500公里内退货。

2) 日本二手车市场的制度

(1)评估制度。新车有出厂标准,消费者比较容易把握,而同一型号的二手车,车况的好坏可能会有很大差别。普通消费者没有专业知识,很难对车的实际价值做出准确的评估,因此,必须要有一个公正的二手车评估制度。日本在1966年成立了财团法人日本评估协会,对规范二手车的评估行为起了重要作用。

规范评估行为,就要有一个准入的问题。根据日本评估协会的规定,要想获得二手车的评估资格,首先它必须是一个二手车的销售店,然后要向评估协会申请实施评估业务,经过评估协会对该店进行审查之后,合格就发给《评估业务确认书》,并制作“评估业务实施店”的标牌挂在店内。

同时,在有资格的店内,还应该通过评估协会组织的技能考试的专业评估师。在日本,这种评估师分两类:大型评估师和小型评估师。评估师的资格有效期为3年,通过进阶可以晋升。

在日本,对二手车价格评估的一套通行的计算方法为

$$\text{评估价格} = \text{基本评估价 A} - \text{标准维修费用及标准杂费 B} - \text{各公司调整点 C} + \text{加减点 D}$$

其中,基本评估价A是根据评估协会发行的指导手册,通过一个二手车行情信息系统推算出来的价格;标准维修费用及标准杂费B是为让该车正常使用而进行的必要的维修费用,该数值由各公司自行设定,同时加入了约15%的毛利;各公司调整点C是根据公司的保修期限、公司的进货和销售能力等各自确定的;加减点D是根据评估协会制定的基准来确定的。

评估协会每月会发行一本价格指导手册,俗称银皮书,在书中刊登各地区(全国分为三个地区)的零售价格。此外,在东京横滨地区还发行一本黄皮书,刊登零售价和批发价。日本有一个禁止垄断法,公众可以根据这个法律来判断评估协会的做法是否真正做到了公正。

(2) 日本二手车销售方面的法规。

①二手车的销售资格。日本有一个旧货经营法来规范旧货交易,二手车的交易就属于旧货交易之一。所谓旧货,是指用过一次以上的物品,或者虽然没有用过,但是为了使用的目的而进行过交易或者修理的物品。经营旧货(包括网上交易)必须得到当地都道府县警察(相当于我国的公安部门)的许可,并且在经营场所张挂标志。管理人员需要有3年以上经营旧货的经验,能够辨别非法物品(如盗窃来的),有能力核实旧货的来源,如果怀疑旧货来历有问题,要及时向公安部门报告,交易必须有记录而且要保管3年。如果在经营所以外的地方进行交易(如到客户家里),这称为行商,就要进行行商资格登记并获得批准。必要时,公安委员会可以对旧货经营进行干预、指示甚至停止其业务。

②二手车的流通制度。在日本,要求二手车销售商提供公平的价格,向消费者提供充分的信息,并且要遏制不恰当的宣传和过于贵重的赠品。为了达到以上目的,由社团法人汽车公平交易协会制定了相关的行业规约。协会会员是各汽车厂家,以及新车和二手车的销售商。协会的主要宗旨是制定公平竞争的规约,对普通消费者进行购买指导,接受消费者的咨询和投诉,对销售商的违规情况进行调查并提出改进措施等。



日本销售二手车的一些规约为:在销售二手车的商店里以及广告媒体上,必须明确说明的内容包括车名、主要规格、第一次上牌照的时间、售价(包括各种费用的说明)、已经行驶的里程数、公用车还是私用车、私车验车的有效期、有无维修记录本、有无保修证以及保修期限、定期保养的情况、有无维修记录;如果登载广告,必须要有彩色照片。此外,不许调整减少行驶里程数,以及隐瞒修理过的事实等。

除了这个协会外,其他相关团体还有财团法人汽车检查登记协会、社团法人日本汽车工业协会和日本汽车销售协会联合会等组织。它们对于如何防止把里程表倒回,以及汽车信息登记等都进行了一系列工作。

③二手车违规交易的对策。在日本的二手车交易中,也存在违规交易的现象。销售者违规的现象大致有以下几种情况。

一是向消费者提供虚假信息。对某辆二手车的车况并不清楚,但消费者问起时假装知道,信口开河,误导消费者;隐瞒曾经发生的事故或曾经修理过的事实。

二是把里程表的里程调小。在日本的消费者汽车消费的投诉中,70%的投诉是针对二手车销售的,而在投诉的内容中,改动里程表或者对车辆的维修历史有疑义的投诉又占了30%。

过去,消费者都是等到出现了问题之后才去找销售者解决问题,2001年4月,日本实行了《消费者合同法》,这个法律规定,如果销售者有不正当的行为违背了消费者的意志,则可以判定合同无效或者部分无效。这样,就从法律上约束了销售者,如果他们实施了不正当的销售行为,就要承担相应的责任。

但在具体实施时,仍然有一些尚待解决的问题。例如,某人购买了一辆曾经发生过事故的二手车,但买时并不知道,只有到了年检时才发现。这样,由于当初销售者隐瞒了事故的事实,所以该合同视为无效合同。于是消费者可以要求销售者赔偿,但是涉及赔偿金额时,这个《消费者合同法》就无能为力了,需要借助其他法律法规去解决。

(3)对里程表数据的新管理模式。往回拨里程表的计数,是很多二手车交易市场的通病。如何能够把这个里程表管理起来,日本的汽车协会想了很多办法。1997年,日本汽车协会开发了用于拍卖车的行驶管理系统,日本二手车销售联合会下所有的拍卖车,都要把车体号码和该车的行驶里程进行登记,建立可以查询的行驶里程管理系统。一旦某车在这个系统中进行了登记,那么以后凡是这辆车参加二手车交易,就都可以查询到它的行驶里程,如果它的里程表的行驶里程小于档案中的数值,就说明里程表被改动过了。三年之后,有些较大的企业也陆续加入这个系统,这个系统的效果就显现出来了。

在日本经济产业省(原通产省)的指导下,2002年4月,成立了日本机动车拍卖协会,把上述二手车销售联合会的管理系统和日本机动车查定协会的管理系统统一了起来,这样,所有参加这个系统的机动车的里程表统一接受管理。但是,上述管理系统只是供销售者查询。这样仍然有一个问题,就是缺乏道德的销售者还是会为了自己的利益而私自改动里程表,因为消费者看不到这个系统的查询记录。所以到了2002年8月,该系统向普通消费者开放,即普通消费者也可以利用这个系统来查询二手车的行驶里程,查询费为每次1500日元(约合人民币100元)。不过,即使如此,对于没有参加二手车交易的机动车,还是不知道其真实的行驶里程,这就是说,车主可能在机动车卖出之前就偷偷地把里程表改动了,以求卖得一个好价钱,这仍然是不完善的管理。因此,日本的国土交通省决定,从2004年1月起,利用



机动车年检的机会,要把里程表的计数在车检证上进行记载。这样,除了对二手车交易有好处外,对于由于里程表造假而使得本应定期更换的备件不能获得更换而造成重大事故等隐患也有积极的防范作用。

(4)机动车的报废管理。对于旧机动车,出路有两个,一个是被出售,另一个就是被丢弃。前者就是二手车交易,后者就是机动车的报废。所以,在讨论二手车交易问题的同时,顺便会涉及车辆的报废问题。

在日本,每年淘汰的机动车有400万~500万辆,多数依照国土交通省的规定履行了合法的报废手续。但还是有0.5%,即约两万多辆车被违法丢弃,给环境带来了危害,增加了处理费用。为了合理处置报废车,日本有关部门研究和实施了《机动车再生法》。

日本现行的机动车注销登记制度,规定了以下两种情况。

①永久注销。永久注销就是机动车解体时的注销,将解体证明交给路运支局进行注销登记。

②临时注销。临时注销就是机动车暂停使用。这样的机动车以后也许会解体,也许又会恢复使用。如果解体了,路运支局也不会得知。

现行制度存在的问题是:永久注销的车每年约20万辆,临时注销的车每年约500万辆,其中约100万辆后来又恢复运行,约300万辆后来就解体了,约100万辆最后出口了。为什么后来又有300万辆解体了呢?这是因为很多人在注销时并没有最终决定要解体,可能本来想再卖的。但后来可能因为价格等原因而不卖了,于是就解体处理了,再说解体处理也不需要另外的手续。由于这时的解体情况路运支局不掌握,所以就会发生违规丢弃的现象。

出口车也属于临时注销,因为它基本上不可能再在日本国内恢复使用了。为了纠正以上问题,新修改的注销登记制度规定:车辆从停止运行时开始,到最终解体为止,每个环节都要得到路运支局的确认;其次,如果临时注销了,但是长期没有恢复运行又没有出售的,过一段时间车主就要向路运支局证明此车依然存在;再次,凡是出口的车,都需要先向路运支局提出出口注销申报,否则不得通关,这样就能掌握出口注销的情况了,也能防止被盗车的出口。如果申报了出口,但事后又没有出口,则应另行办理手续。只有这样,才能防止车辆被非法遗弃。

2. 美国二手车交易介绍

美国拥有全球最大的汽车市场,同时拥有全球最大的二手车市场,汽车平均更新周期仅4年,在美国马路上跑的汽车中,一大半是二手车。发达的二手车市场给购买者提供了多种选择,又反过来促进了新车的销售。

1) 美国二手车的交易方式

美国二手车有以下五种交易方式。

(1)通过大的经销商进行交易。这些经销商一般既卖新车,又卖二手车,现在一般大品牌,如福特、丰田等公司都经营二手车,诚信很好。凌志在美国出售的二手车不叫二手车,而是专门起了一个名字,叫作pre-owned car,直接翻译就是曾经被拥有过的车。这主要是回避人们认为二手车普遍比较廉价的传统观念。凌志把这样的车当作新车来卖。国外一流的二手车普遍采用这种交易方式。这种经营方式诚信度最高,但价格也最高。

(2)通过比较大的二手车连锁店进行交易。这种店一般也可以为要出售的二手车提供一些保修服务,出售时的价格比前一种稍微低一些。



(3)通过规模很小的二手车出售点进行交易。这种出售点一般具备储存 20~30 辆车的规模,消费者多是附近低收入的人群。这些车上一般都贴着 saleasis 的标识,意思是“车就是你看到的这样,要不要你看着办吧”。这样的车消费者可以试开,还可以到维修点检测,但一旦成交,出售方就不会提供任何保证。

(4)在当地的报纸上刊登私人卖车启事。对于卖车方来讲,通过这种方式一般能卖出比较高的价钱。但是作为买方,通过这种方式买车的风险就比较大了。所以这种方式流通得比较慢,成交量也比较小。

(5)通过报废汽车厂进行交易。美国的报废汽车厂一般也会翻新一些车况相对较好的车来卖,这些车相当便宜,有的只需几百美元就可以买到,但是没有任何保障。这种方式不是主流二手车的流通方式。

从以上几种交易方式来看,后三种方式对于买车人来讲要承担的风险比较大。

2) 美国二手车交易的特点

(1)美国二手车销量大于新车销量且价格低廉。在美国,人们对二手车有着异乎寻常的热情。统计资料显示,美国每年约有 4 500 万辆车易手,销售额高达上千亿美元。2013 年,美国新车的总销量不足 1 000 万辆,而二手车的总销量高达 6 400 万辆,是新车的六倍多。美国二手车的价格很低,一般只有新车的一半左右,但这类车的质量并不差,再使用 2~4 年性能仍然可靠,使用后的价值损失远比购买新车小得多。这样的二手车用过后可再次卖掉,这时车价只有新车的 20%~30%,主要流向低收入者或者没有收入的学生手中。另外,还有一些较旧的车,它们的价格更低,仅有新车价的 5%~10%,购买这种二手车,虽然要花费一定维修费用,但总体上使用成本最低,很划算。

①美国购买二手车的消费者分析。在美国,购买二手车的主要是两类人:一是囊中羞涩,但迫于生活或工作需要必须买车的低收入者;二是追求实惠的消费者。

低收入者买不起新车,一些比较破旧的二手车便以其绝对低廉的价格满足了他们的需求。例如,一辆 10 年以上车龄的老款福特或丰田小型轿车,花上千美元就可以买到。虽然技术已经落后,内饰陈旧,外表有些油漆脱落或划痕,也难免有这样或那样的小问题,但毕竟自动排挡、空调、ABS 等设备齐全,跑起来也并不差。买下这样的车,使用两三年、行驶几万公里不会有大问题,而价格只有新款同类汽车的十分之一不到。绝大多数低收入者,或是刚来美国尚未立足的外国人,都以这类二手车为首选。

二手车最大的顾客,则是追求实惠和优良性价比的消费者。他们购买的二手车,既有价格不高的经济型轿车,也有相对价格不菲的豪华轿车。例如,在一些著名的豪华汽车经销商处可以看到不少二手汽车的价格很让人心动,如一辆行驶了 5 万公里,3 年不到的宝马 X5 越野车,开价 3.5 万美元左右;行驶了 10 万公里,5 年不到的保时捷跑车,开价 3 万美元出头;行驶了 5 万多公里,3 年多的奔驰越野车,开价 2.8 万美元;行驶了 8 万公里左右,5 年不到的沃尔沃 60 轿车,开价 2 万美元以内。虽然这些汽车的绝对价格还是略高于多数中档轿车的新车,如丰田佳美、本田雅阁等,但相比同车型的原价至少便宜了 30% 以上,而且属于七八成新车。

②美国二手车的主要来源。大量七八成新、价格优惠的二手车出现在市场上,反映了美国人在汽车消费中“喜新厌旧”的心态,主要原因有以下几个。

一是追求时尚的高收入者。一般来讲,美国中产阶级及以上阶层的消费者买车主要以



新车为主,他们并不特别看重价格,而是比较留意汽车的性能和时尚度。他们购买了最新款的豪华汽车后,开了几年新鲜劲过去了,便把目光投向更新款的豪华汽车,于是就把老车以比较便宜的价格出售,转而购买新车。

二是二手车开了几年后,一般最多用上四五年,当汽车的可靠性开始下降、意外故障逐渐增多时,可能会出现这样或那样的小毛病,一些收入较高的人为了省下维修的麻烦和费用,宁可把车出售后再去买新车。

三是因为工作而要搬迁到很远地方的人,觉得把车开过去,还要申请换当地的牌照不很值得,干脆就在原地出售。美国汽车经销商协会的统计显示,目前每年全美数以千万计的二手车交易中,除了极少部分是熟人之间的私下交易,大多数是通过市场交易方式完成的。

(2) 权威机构评估车价,社会认证堵塞漏洞。

美国二手车市场的发展也经历了一个过程。起初,美国人也不太愿意购买二手车,对二手车的质量持怀疑态度。后来美国政府和汽车经销商逐步意识到,二手车对汽车的保值以及刺激新车的购买影响深远,二手车市场的持续稳定发展对车市整体的健康发展至关重要。于是它们开始想出各种办法,制定各种规章,终于逐步建立起了一套比较完善的二手车评估、认证、置换、拍卖、收购和销售体制。购买二手车最大的问题是诚信。美国汽车经销商协会的调查显示,购买者最担心的,一是在价格上受到欺骗,二是买到了以次充好的车。

①美国二手车价格的确定。对于价格,美国建立了完善的二手车评估市场,由公认的二手车参考价格加上技术状态的鉴定来决定。除了原车的价格和使用时间、里程数等外,日后的使用寿命和维修成本也是重要的因素。所以,对于使用时间和里程数基本相同的两辆二手车,很可能原来售价高的反而要卖得便宜。例如,近年来汽油价格持续上涨,比较省油的日产二手车如今就普遍比美产二手车卖的价钱要好。

美国对二手车的估价方法主要是由行业协会、大公司等权威机构定期发布各种车型的车价信息范围。美国汽车经销商协会发布的《二手车价格指南》就是较为权威的一种手册。二手车交易巨头美瀚公司以全球最大的汽车批发市场平均3 000余万笔交易数据为依据,每天更新制定的二手车价格指数也是主要参考价格之一。许多买车人和卖车人在交易前都会查阅相关材料,这样就不用担心成交价格会很离谱。

针对美国执法部门查获的一些在网上假卖车真骗钱的犯罪行为,美国不少质押公司或银行作为第三方提供的小额服务是网上二手车交易的安全选择。买卖双方商定好价格和交货方式后,买家将车款打进质押公司或银行的专门账号,银行在收到款项后通知卖家发货。买家收到汽车进行检测后没有发现什么问题,再通知银行将款项拨给卖家,双方按约定向银行或质押公司支付一定比例的服务费。

②美国二手车的质量保证。消费者在购买二手车时都会担心汽车的质量。针对这种担心,美国建立起了二手车的质量认证制度。由汽车生产企业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。消费者只要购买的是经过认证的二手车,对汽车质量也就心里有数,而不再是雾里看花了。

开始很多美国消费者并不买认证的账,认为认证无非是制造商和经销商玩弄的一个把戏。但后来他们发现,经过认证的二手车确实质量可以放心,于是开始逐步改变对二手车的传统看法。由于汽车厂家或者大型经销商通过认证给二手车的质量做了保证,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待遇,所以,尽管认证的二手车要比



没经过认证的二手车平均售价高出 1 000~1 500 美元,但仍然受到消费者的青睐。

(3) 交易方式灵活。

① 拍卖。随着时间的推移,二手车的价值会不断下降,经销商必须尽快将回收的二手车及时出售,于是二手车拍卖业应运而生。

由于美国二手车市场巨大,汽车拍卖业很发达,全国有近 300 家二手车拍卖公司,分别从事汽车经销商、个人委托二手车,保险公司的事后车、失窃车,执法部门的罚没车以及政府机构委托的车辆拍卖。在美国,通过拍卖方式售出的二手车约占交易总量的 65%。在美国的二手车拍卖企业中,一些大公司设备齐全、操作规范、成交量很大,可以面向二手车经销商,也可以直接面向买主。有些公司还通过卫星系统进行拍卖,买家可以在电视上看到二手车实况,通过电话进行报价和购买。全球历史最久、规模最大、销量最高的二手车拍卖企业美国美瀚公司,2005 年销售了约 900 万辆二手汽车,总价值近 600 亿美元。

② 二手车经销商。美国还有大量二手车经销商,主要是从卖家那里收购二手车,经过检测整修后出售给买家,以赚取差价。其中,品牌特许销售商经销该品牌的二手车是非常通行的做法。

在奔驰、宝马、通用、福特、丰田等知名汽车品牌的绝大多数特许经销商那里,既可以买到该品牌的新车,也可以买到该品牌的二手车。由于这些特许经销商规模大、信誉好,对该品牌的汽车车型、性能等相当熟悉,也具有零件储备、维修等售后服务的优势,所以很多二手车买家愿意到这里购买。

此外,美国也有不少二手车买卖中介商。在美国,不少大型超市门口或加油站内有可以免费取阅的二手车杂志,一周一本,里面全是二手车卖家刊登的广告,有车的型号、颜色、里程数、主要配置、价格和是否发生过事故以及卖主的联系方式,不少还配有照片,按照轿车、越野车、多用途车、家用卡车等类型和价格范围分门别类,查看十分方便。《洛杉矶时报》等许多大型报纸也有专门的二手车广告版面。

③ 网上交易。近年来,美国的二手车网上交易日益红火,著名交易网站的年销售量都达到了数百万辆。目前,网上二手车买卖已经占到全美二手车销售总量的 1/3 左右。用户上网交易二手车可以有更广的选择空间,而且还可以在短时间之内成交,这是在线二手车交易红火的两大原因。在网站上交易的二手车数量很多、款式齐全,这给了买家很大的挑选余地。除了根据网站上的汽车照片下单之外,买家还可以雇人或亲自检查车辆的状况,或直接给卖家发送电子邮件了解相关情况。

(4) 售后服务解除后顾之忧,过户手续方便快捷。

美国二手车交易之所以发达,配套政策完备也是一个重要的原因,最主要的当属多数知名汽车厂商的发动机等主要部件的保修政策。与国内厂商通常 2 万~6 万 km 左右的保修不同,美国知名汽车厂商销售的汽车,通常提供 5 年以上、至少 10 万 km 的保修,高级汽车时间更长,公里数也更多,如宝马等就达到 7 年、16 万 km 左右的保修,而且明确规定即使更换车主,没有用完的保修照样生效。换句话说,买下一辆开了 4 年、8 万 km 的宝马汽车的车主,可以继续享受余下的 3 年的保修。

此外,像沃尔沃等公司在几年内不仅保修发动机,居然连车灯这样的易损部件也免费保修,还有四五次免费保养服务。凌志、沃尔沃等知名品牌的经销商,还给前来保修或保养汽车的车主免费提供当天租赁用车或接送服务,贴心到位。



在美国的一些州,如果消费者对已购二手车的质量不满意,那么在确保二手车未遭损坏而行车又未滿 480 km 或购车不足 3 天的情况下,购车款可全额退还给消费者,这相当于国内所说的三包服务。在美国的某些经销商处购买二手车,虽然不能享受全额退款,但在 7 天之内可以享受无理由换车。也就是说,如果顾客在购车后 7 天之内,对所购二手车不是特别满意,可以换一辆完全满意的二手车。此外,在美国购买新车要一次交纳 8% 左右的消费税,二手车则只需要交付一定比例的税金(通常由卖主承担),之后每年交纳 200 美元左右的车牌税,没有购置税、养路费等诸多负担。二手车过户也十分方便,只要到车辆管理局一个地方就可以完成。如果没有拖欠税费或未处理完毕的事故、违章等问题,大约 10 天后新车主就会收到邮寄来的新车主证。当然,不少经销商也会提供这种代为过户的一条龙服务。

三、我国的二手车交易市场

汽车产业是一个完整的产业链条,它涵盖了汽车制造、营销、后市场、环保、能源、交通等领域。在一个成熟的汽车市场中,汽车整车销售利润大约只占整个汽车行业利润的 20%,而其余约 80% 的利润则来自汽车后市场。

近年来,我国汽车市场发展迅速,汽车产业在国民经济中的支柱地位愈加显著,中国已居世界第三大汽车消费国。在后 WTO 时代,我国汽车流通行业将与国际全面接轨,二手车行业的发展将超出我们的判断和想象。二手车交易形态由集中交易模式逐渐向多元化主体经营模式过渡,新老经营主体通过各种途径不断提升服务质量以适应不断变化的市场。从国家有关部委一系列有利于中国二手车市场规范发展的政策的相继出台,到二手车流通领域的广泛扩张,再到二手车交易规模的屡创新高,这一切都显示了中国二手车市场迈入新的历史阶段。

1. 我国二手车市场的特征

1) 二手车经营主体由单一模式向多元化转变

经营主体的演变是市场的自然选择,当单一的交易模式已经不再适应千变万化的市场时,市场就会孕育出新的交易模式,产生出新生力量。汽车供应商及经销企业的全面介入正是适应了市场的客观发展规律。它们带来了规模化、专业化的服务保障体系,在行业中树立起二手车经营的品牌理念和诚信机制。上海通用、上海大众、一汽大众、东风雪铁龙、广州本田等汽车供应商已经在全国开展了二手车置换业务;新车经销商直接在二手车交易市场摆摊设点,或与二手车交易市场、经纪公司联手参与二手车经营;与二手车经营相关的汽车维修企业和其他汽车经营机构已经将二手车业务作为新的战略重点;各地拍卖企业也纷纷尝试进行二手车实地拍卖和网络拍卖,并取得了较好效果。

与此同时,国际上知名的二手车行业的相关企业也已进驻我国,并进入设立办事机构、洽谈建立合资企业的实际操作阶段。一个以二手车交易市场、二手车经纪公司为传统力量,二手车经销、二手车拍卖等众多新兴主体参与的多元化二手车经营格局已经形成,初步实现了二手车经营主体由原来的单一模式向多元化经营模式的转变。

2) 新车市场与二手车市场的联动效应更加明显

2009 年,我国以 1 364 万辆的汽车销量超越美国跃居世界第一,2010 年,我国汽车市场再创新标杆,国内汽车市场产销双双超过 1 800 万辆;2011 年,我国实现汽车产销 1 841.89 万辆和 1 850.51 万辆;2012 年,汽车产销量双双突破 1 900 万辆;2013 年,我国汽车产销量首破



2 000 万辆。随着新车市场的持续火爆,使用了二至三年的各品牌汽车将有相当一部分会流入二手车市,二手车交易量逐年增加,由 2010 年全年二手车累计交易量 385.19 万辆增长至 2013 年的 520.33 万辆。由此可见,新车市场与二手车市场呈现出同步发展的良好态势。置换业务的广泛开展为新车和二手车两个市场带来了生机与活力,在促进了新车销售的同时,也为二手车市场规模的扩充提供了丰富的经营资源。

新车价格的不断下调决定了二手车交易价格持续走低,导致汽车市场价格总体水平的下降,客观上迎合了现阶段部分二手车消费者的消费水平,在一定程度上促进了二手车市场交易的进一步增长。新车与二手车市场的联动效应无论从市场变化形态、增长速率、价格趋势等方面,均在 2013 年反映得更为直观和明显。

3) 新车经销商、汽车供应商与二手车交易市场的联系更加紧密

新车经销商、汽车供应商与二手车交易市场互利合作的发展态势得到进一步延续和深化。新车市场和二手车市场天然的互动关系使得汽车供应商、新车经销商与二手车交易市场的合作成为必然。各地二手车交易市场在长期的经营过程中积累了丰富的市场运作经验,和公安交管部门、工商管理部门等保持着长期友好的合作关系,拥有庞大的二手车经营网络、信息资源和人才资源等,而这些优势又恰恰是汽车供应商和新车经销商开展二手车经营业务最薄弱的环节。因此,汽车供应商和新车经销商迫切希望同有经验的二手车交易市场开展合作,共同推进二手车置换业务。近年来的实际运营状况表明,这种合作是成功的,是卓有成效的,为我国二手车流通行业的持续健康发展增添了新的生机与活力。

4) 二手车经营内涵得到进一步的拓展和深化

随着经营规模的扩大和市场竞争的加剧,苦练内功、拓宽经营思路、增加服务内容与功能成为众多二手车经营机构的共同发展方向。例如,部分二手车交易市场转变经营机制,拓宽服务领域,延伸服务产业链,变原有交易过户的单一功能增加为维修—美容—交易—质量担保等多环节的一条龙服务模式,既为消费者提供了更加周到的服务,又为企业找到了新的利润增长点。以北京、上海、天津等二手车交易市场为代表的大批二手车流通企业,不断探索,勇于创新,深度挖掘服务内涵,以追求高品质服务作为企业生存发展的根本,服务质量、服务水平大幅度提高,走出了一条以二手车交易服务为主线,以置换、拍卖、鉴定评估、美容、维修等多种经营服务模式并存的发展之路。他们在营销方法与手段上不断推陈出新,一些企业引入二手车网上拍卖系统,通过开展网上交易,定期或不定期举办现场拍卖会,开展质量跟踪服务等,进一步扩大了原有二手车经营业务的涵盖范围,为二手车交易市场在新的市场形势下实现可持续发展,提供了新的思路和支点。

5) 二手车市场的巨大增长空间显示了良好行业发展前景

目前,我国机动车保有量已经达到 1.2 亿辆,而 2014 年,随着最近一批车辆将进入置换期和新的《二手车鉴定评估技术规范》的实施,二手车交易的政策和交易平台日趋完善,这都将推动二手车市场的发展。据有关方面测算,到 2016 年,中国二手车交易量有望达到 1 000 万辆,届时二手车交易的规模化与市场化将出现明显变化。

从整个年度来看,二手车市场交易将继续保持比较旺盛的增长势头。当然,由于我国汽车保有量远未达到饱和状态,汽车开始进入家庭仅仅是近几年的事情,大多数家庭刚刚购买了第一辆车,绝大多数还没有到换车的时间。按照汽车更新周期一般为 3~5 年的规律,二手车市场出现新车市场的井喷式增长尚需时日。然而,二手车市场仍然蕴含着巨大的增长



潜力。

6) 各地自发成立的二手车行业组织是行业日渐成熟的标志

随着二手车市场的不断发展与壮大,二手车流通行业的不断成熟,二手车流通企业自律意识和维权意识的不断增强,为营造地方二手车市场正常的经营秩序,维护企业的合法权益,保护消费者的利益,全国大部分省市相继成立了二手车行业组织。其中,上海、山东、山西、陕西、云南、湖北、江西、贵州等地的二手车流通行业协会,在开展行业活动,维护二手车市场经营秩序,繁荣当地汽车市场,帮助企业解决经营过程中面临的困难和实际问题等方面做了大量卓有成效的工作。

2. 我国二手车流通行业的现实状况

我国二手车交易市场是随着社会主义市场经济的发展而逐步形成的,现已成为我国汽车市场的重要组成部分,二手车流通成为我国汽车流通最重要的环节之一。尽管我国二手车市场存在巨大的潜力和广阔的发展前景,但目前我国二手车市场仍然存在着较突出的问题。

1) 缺少统一管理和整体规划

我国二手车交易市场由于历史原因存在多头管理问题,行业间及经营企业间缺少相互沟通。二手车交易行业在本国的经济地位不高,一直未引起国家的高度重视,使其制度上缺乏监督管理力度。

2) 评估体系不健全

我国二手车交易起步较晚。改革开放后,一方面,由于人民生活水平的提高,汽车进入家庭的步伐加快,更新换代的步伐也在加快,二手车市场伴随着我国市场经济的发展而发展。另一方面,随着国家机关、企业、事业用车制度的改革,进口车、新车、缉私罚没车、抵债车等不断增加,人们的消费观念、市场需求结构也发生了变化,从而刺激了二手车交易市场的形成和发展。在二手车交易中,价格的评估是很重要的环节。现在面临的主要问题是估价的标准全国不统一,在交易中存在着定价不合理、随意性较大的问题。有的地方为了抢二手车生意,故意低估价格、竞相压价,甚至还出现“私卖公高估价、公卖私低估价”的现象。由于价格压低,使国有资产流失,国家的税收减少。因此,如何建立科学、可操作的二手车评估体系是亟待解决的问题。

3) 二手车售后服务问题多

服务方式单一是目前许多二手车交易市场的通病,许多交易市场主要是办理工商验证和转籍过户手续,仅是工商、公安部门管理功能的延伸转移,缺乏必要的服务功能、服务设施和服务手段。目前,我国新车品牌的销售基本上建立了信息咨询、配件供应、维修、汽车保险等一条龙服务。而二手车的售后服务还没有建立,特别是与发达国家相比差距较大。例如,美国在二手车售出之后,还提供一段时间的质量保证,通用公司就规定车龄7年以内的二手车有一至两年的质量保证,这与新车的服务一样,而且,所有车行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。一般购买二手车的消费者还有一定时间的试用期,避免消费者利益受损失。这些服务有力地促进了发达国家二手车的销售。

4) 开展汽车置换步履维艰

随着经济的发展,人们对购买汽车的需求发生了变化,据南京一些汽车品牌专卖店反映,经常有人开着以前在这里购买的汽车来询问:“我这辆二手车你们能否以旧换新?”这说



明汽车置换有需求。能不能把二手车买卖引入实力强、信誉好的汽车专卖店呢？从国外情况看，通常是一家品牌专卖店，除了卖新车还负责买卖本公司品牌的二手车。这种做法有利于企业降低成本，维护企业的形象。但在运行中，生产企业反映步履维艰，主要存在着以下问题。

(1) 二手车收上来很难卖出。其原因如下。

① 生产企业二手车估价没有统一的标准和科学的依据，估价高影响新车销售的利润，估价低不能满足购车者的预期。

② 在中心城市置换下来的二手车不容易就地销售，一般流向不发达的小城市和乡镇，涉及车辆跨地区的销售过户转籍问题。

③ 关键的问题是生产厂家没有二手车的经营权，不能就地销售。

(2) 目前生产企业的内部管理制度制约着置换业务的开展。其原因是现有的管理体制不适应汽车置换业务的开展。因为置换的二手车卖出去需要一段时间，这部分的价值过去企业可以挂账处理，近年来企业对挂账处理比较严格，又不能出现过多的应收账款，一般企业考核业绩，应收账款是很重要的指标，所以经营者很难承受。

5) 买卖双方信息不对称

卖方往往对自己手中的二手车有比较充分的信息，而买方往往缺少这方面的信息，再加上目前我国信用体系不健全，卖方故意隐瞒某些瑕疵，甚至提供虚假信息欺骗买方。这都在很大程度上制约了二手车市场的发展。

3. 我国二手车市场的健康发展方向

1) 加强二手车市场管理的力度

1998年发布的《旧机动车交易管理办法》，在当时对规范二手车交易行为、保障购车者合法权益、促进二手车流通起到了很重要的作用。但随着我国市场经济的发展，各地二手车流通中不同程度地开展了二手车的租赁、拍卖、置换等业务。其中的规定有些已不适应新的问题，特别是品牌汽车新旧置换问题，即“收旧卖新”受二手车经营资格的制约，不但影响了二手车的流通，也影响了新车的销售。按照市场经济的规律和发达国家二手车市场的成熟经验，结合我国国情的现状，商务部、公安部、工商总局、税务总局于2005年发布了《二手车流通管理办法》。

2) 尽快建立科学的二手车价格评估体系

鉴于我国的二手车价格评估还不规范，一方面要加强二手车鉴定评估师的培训和再培训，另一方面有关行业组织应研究制定全国统一的价格评估标准。

3) 简化交易手续，强化售后服务

针对目前消费者普遍反映交易手续过于烦琐和售出二手车没有服务保障的问题，建议由全国二手车流通行业组织配合国务院商品流通行政管理部门进行深入的调查研究，尽快拟定有关法规和标准交易流程，简化不必要的交易环节和交易手续，为客户提供便捷的服务。同时，还应强制性规定二手车经营企业必须有售后服务保障功能，对售出的二手车必须有一定程度的售后服务保障承诺。

4) 完善汽车置换业务

目前，我国生产厂家没有二手车的经营权，应该学习和借鉴国外这方面的成功经验，结合本国国情，采取更加灵活可行的办法，开创出一条适合国情的模式。



5) 建立健全二手车交易诚信体系

我国整个二手车交易诚信体系还不完善,汽车交易中的交易信息、车辆的维护保养信息、车辆的产权转移信息、车主信息等都难以确保真实、统一。汽车厂家和经销商的业务员相对缺乏相关鉴别经验,如何避免置换车辆中出现盗抢车、组装车、拼装车、走私车等成为经销商从事二手车交易的很大障碍。此外,交易中的假身份证、假代码证书、假公章、假合同也会给经销商造成非常大的麻烦和风险,而这些都严重制约了二手车市场的发展,对整个市场扩张和利润回收都造成巨大影响。要克服这些问题,就要加快整个二手车交易市场的诚信体系的建设。

6) 加强行业组织建设

全国二手车流通行业组织作为国务院商品流通行政管理部门的助手,承担行业发展规划、行业自律、行业信息统计、行业标准制定、行业人才培养等工作,同时接受国务院商品流通行政管理部门的委托,参与行业有关政策法规的制定。



任务拓展

二手车交易政策法规介绍

在《二手车流通管理办法》中,将二手车的交易、经营、经纪等概念明确划分开来,规定:二手车交易是指二手车经营和直接交易活动;二手车经营是指二手车收购、销售、置换、拍卖、委托代理等经营活动;二手车经纪是指为二手车买卖双方提供信息咨询、撮合交易并收取佣金的中介服务活动;二手车交易市场和二手车经纪公司均不得参与二手车经营活动。在管理办法上对交易市场、经纪公司、经营公司、鉴定评估机构的职责和经营范围进行区分,有助于堵塞行业黑洞,保障买卖双方的合法权益。

1. 《二手车流通管理办法》

《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手续。

(2) 外商投资设立二手车交易市场、经销企业、经纪机构、鉴定评估机构的申请人,应当分别持符合《二手车流通管理办法》的相关规定、《外商投资商业领域管理办法》和有关外商投资法律规定的相关材料报省级商务主管部门。省级商务主管部门进行初审后,自收到全部申请材料之日起1个月内上报国务院商务主管部门。合资中方有国家计划单列企业集团的,可直接将申请材料报送国务院商务主管部门。国务院商务主管部门自收到全部申请材料3个月内会同国务院工商行政管理部门做出是否予以批准的决定,对予以批准的,颁发或者换发《外商投资企业批准证书》;不予批准的,应当说明理由。申请人持《外商投资企业批准证书》到工商行政管理部门办理登记手续。

(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。《二手车流通管理办法》中对行业门槛进行了明确规定。例如,二手车交易市场注册资金不低于500万元;有固定的交易场所,场地面积不低于10 000 m²;二手车经营公司注册资金不低于500万元,固定经营面积不低于2 000 m²,具有维修专业技术人员和鉴定评估资质的专业人员等;二手车鉴定评估机构必须拥有5名以上的注册二手车鉴定评估师和至少有一名注册二手车高级鉴定评估师等。对二手车鉴定评估师实行职业资格和就业准入制度,未经注册登记的鉴定评估师不得执业;二手车鉴定评估机构对所出具的车辆鉴定评估报告负有相应的经济和法律責任。在交易中,二手车经营公司、拍卖公司对所销售的二手车应当标明使用年限、行驶里程、技术状况和售价等技术经济指标,并承担相应的经济和法律責任。

(5)二手车流通监督管理遵循破除垄断,鼓励竞争,促进发展和公平、公正、公开的原则。

(6)要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)建立和完善二手车流通信息报送、公布制度。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)商务主管部门、工商行政管理部门应当在各自的职责范围内采取有效措施,加强对二手车交易市场经营者和经营主体的监督管理,依法查处违法违规行为,维护市场秩序,保护消费者的合法权益。

2.《二手车交易规范》

《二手车交易规范》对二手车交易有如下规定。

(1)二手车交易市场经营者应具有必要的配套服务设施和场地,设立车辆展示交易区、交易手续办理区及客户休息区,做到标志明显、环境整洁卫生。交易手续办理区应设立接待窗口,并明示各窗口业务受理范围。

(2)二手车交易市场经营者在交易市场内应设立醒目的公告牌,明示交易服务程序、收费项目及标准、客户查询和监督电话号码等内容。

(3)二手车交易市场经营者应制定市场管理规则,对场内的交易活动负有监督、规范和管理責任,保证良好的市场环境和交易秩序。由于管理不当给消费者造成损失的,应承担相应的責任。

(4)二手车交易市场经营者应及时受理并妥善处理客户投诉,协助客户挽回经济损失,保护消费者权益。

(5)二手车交易市场经营者在履行其服务、管理职能的同时,可依法收取交易服务和物业等费用。

(6)二手车交易市场经营者应建立严格的内部管理制度,牢固树立为客户服务、为驻场企业服务的意识,加强对所属人员的管理,提高人员素质。二手车交易市场服务、管理人员须经培训合格后上岗。



任务二 二手车鉴定评估基础

一、二手车评估的基本要素

1. 二手车鉴定评估的主体和客体

1) 二手车评估的主体

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,即从事二手车鉴定的评估机构及专业评估人员。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、专业性都很强的工作,所以无论是对专业评估机构,还是对专业评估人员都有较高的要求。

(1) 二手车鉴定评估人员。

由于汽车是技术含量极高的商品,汽车交易又属于特殊商品的流通,与其他资产评估师相比,二手车鉴定评估师必须具有以下条件。

①要求掌握的知识面广。二手车鉴定评估理论和方法以资产评估学为基础,涉及经济管理、市场营销、金融、价格、财会、机械原理、汽车构造以及汽车修理等多方面知识。

②要求有较高的政治、政策敏感度。汽车价格极易受到国家政策的影响而发生变动,因此既要熟知《国有资产评估管理办法》《国务院对确需保留的行政审批项目设定行政许可的决定》《汽车报废标准》《二手车流通管理办法》《价格评估机构资质认定管理办法》《价格评估人员资格认定管理办法》等政策法规,还要及时掌握因国家相关政策的变动对车辆价格造成的影响。

③要求掌握必要的驾驶技术和实际技能。房地产评估师不要求一定要会建房子,但二手车评估师却一定要会开汽车。而且还能够使用检测仪器和设备,并能通过目测、耳听和手摸等手段了解汽车配置与参数、外观和总成的基本状况,并能够通过上路测试判断出发动机、传动系统、转向系统和制动系统等基本要素的工作性能。

④要求能够及时更新基准价。由于汽车产品更新换代快,技术创新日新月异,加之市场经济条件下的市场价格难以预测,这就要求二手车鉴定评估人员能迅速收集相关信息,及时对基准价做出有效调整。同时注意,价格的变化形势与评估基准时点相匹配。

除了保证二手车鉴定评估质量外,二手车鉴定评估的从业人员还需经过严格的考试或考核,必须具有价格鉴证师、二手车鉴定评估师等证书。

(2) 二手车鉴定评估机构。

按照我国政府颁布的《国有资产评估管理办法》第九条规定,资产评估公司、会计师事务所、审计事务所和财务咨询公司,必须获得省级以上国有资产评估资格证书,才能从事资产评估业务。对其他所有制的资产评估,也要对照《国有资产评估管理办法》的规定执行。对于机构的管理必须按照国务院第 412 号令的要求,价格评估与二手车鉴定评估机构分别由省级以上价格主管部门和商务部审批。

根据《二手车流通管理办法》的规定,二手车鉴定评估机构应当具备下列条件。

①是独立的中介机构。

②有固定的经营场所和从事经营活动的必要设施。



③有三名以上从事二手车鉴定评估业务的专业人员(包括本办法实施之前取得国家职业资格证书的汽车鉴定评估师)。

④有规范的规章制度。

也可以根据《价格评估机构资质认定管理办法》的要求,进行价格评估机构的申报。

2) 二手车评估的客体

二手车鉴定评估的客体是指被评估的车辆,它是鉴定评估的具体对象。被评估车辆可以按照不同标准分为汽车、电车、摩托车、农用运输车、拖拉机和挂车等几类;按照车辆的使用用途,可以将机动车辆分为营运车辆、非营运车辆和特种车辆。其中,营运车辆又可以分为公路客运、公交客运、出租客运、旅游客运、货运和租赁几种类型;特种车辆可以分为警用、消防、救护和工程抢险等若干车型。对机动车进行科学分类,有利于评估过程中的信息资料的搜集和应用。例如,对于同一种车型,由于其用途不同,在用状态所需要的税费可能就会有较大的差别,其重置成本构成的差异往往也较大。

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,准确地确定二手车的价格,并以此作为买卖成交的参考底价。根据《二手车流通管理办法》的规定,以下车辆不允许进行交易。

- 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、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不具有本办法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。

此外,车辆上市交易前,必须先到公安交通管理部门申请临时检验,经检验合格,在其行驶证上签注检验合格记录后方可进行交易。检验被交易车辆的车架号码和发动机号码的符号、数字及各种外文字母的全部拓印,发现不一致或改动、凿痕、锉痕、重新打刻等人为改变或损坏的,对车辆一律扣留审查。

2. 二手车鉴定评估的依据

二手车鉴定评估工作和其他工作一样,在评估时必须有科学的依据,这样才能得出较正确的结论。二手车鉴定评估的依据是指评估工作所遵循的法律、法规、经济行为文件以及其他参考资料。一般包括行为依据、法律依据、产权依据和取价依据四部分。

1) 行为依据

行为依据是指实施二手车鉴定评估的行业依据。一般包括经济行为成立的有关决议文件以及评估当事方的评估业务委托书。

2) 法律依据

法律依据是指二手车鉴定评估所遵循的法律法规,主要包括:

- ①《国有资产评估管理办法》。
- ②《国有资产评估管理办法施行细则》。



- ③《汽车报废标准》。
- ④《机动车登记规定》。
- ⑤《关于规范旧机动车鉴定评估工作的通知》。
- ⑥《汽车报废管理办法》。
- ⑦《汽车产业发展政策》。
- ⑧《二手车流通管理办法》。
- ⑨《机动车运行安全技术条件》。
- ⑩其他方面的政策法规。

3) 产权依据

产权依据是指表明机动车权属证明的文件,主要包括:

- ①机动车来历凭证。
- ②机动车登记证。
- ③机动车行驶证。
- ④出租车营运证。
- ⑤道路营运证等。

4) 取价依据

取价依据是指实施汽车鉴定评估的机构或人员,在评估工作中直接或间接取得或使用对汽车鉴定评估有借鉴或佐证作用的资料。主要包括价格资料和技术资料。

①价格资料。价格资料包括新车辆整车销售价格、易损零部件价格、车辆精品装备价格、维修工时定额、维修价格、国家税费征收标准、车辆价格指数变化及各品牌车型残值率等资料。

②技术资料。技术资料包括机动车的技术参数,新产品、新技术、新结构的变化,车辆故障的表面现象与差别,车辆维修工艺及国家有关技术标准等资料。

3. 二手车鉴定评估的目的

二手车鉴定评估的目的是正确反映汽车的价值及变动,为将要发生的经济行为提供公平的价格尺度,它回答的是为什么要对汽车进行鉴定评估。同时,它告诉用户二手车鉴定评估机构市场在哪里,到哪里去寻找评估业务。在二手车鉴定评估市场,二手车鉴定评估的主要目的可分为两大类:一类为变动汽车产权,另一类为不变动汽车产权。

1) 变动汽车产权

变动汽车产权是指车辆所有权发生转移的经济行为。它包括汽车的交易、置换、转让、并购、拍卖、投资、抵债和捐赠等。

(1)车辆交易转让。汽车在交易市场上进行买卖时,买卖双方对汽车交易价格的期望是不同的,甚至相去甚远。因此,需要鉴定评估人员对被交易的汽车进行鉴定评估,评估的价格作为买卖双方成交的参考底价。

(2)车辆置换。置换的概念源于海外,它强调的是旧物品(或次等的、较差的)与新物品(较好的)进行交换,这种交换是不等价性的,由置换方给予差额补贴。置换业务有两种情况,一种是以旧换新业务,另一种是以旧换旧业务,两种情况都会涉及对置换车辆的鉴定评估。对汽车鉴定评估结果的公平与否,直接关系到置换双方的利益。车辆的置换业务尤其是以旧换新业务在我国的汽车市场是一个崭新的业务,有着广阔的市场前景。



(3) 车辆拍卖。拍卖是指以公开竞价的形式,将特定物品或者财产权利转让给最高应价者的买卖方式。对于私家车、公务车、执法机关罚没车辆、抵押车辆、企业清算车辆、海关获得的抵税及放弃车辆等,都需要对其进行鉴定评估,为拍卖车辆活动提供拍卖底价。此外,还有与拍卖方式基本类似的招标底价。

(4) 其他。其他经济行为,如在企业发生联营、兼并、出售、股份经营或破产清算时,也需要对企业所拥有的汽车进行鉴定评估,以充分保证企业的资产权益。

2) 不变动汽车产权

不变动汽车产权是指车辆所有权未发生转移的经济行为。它包括汽车的纳税、保险、抵押、典当、事故车损和司法鉴定(海关罚没、盗抢、财产纠纷等)。

(1) 车辆保险。在对车辆进行投保时,所缴纳的保险费高低直接与车辆成本的价值大小有关。同样,当被保险车辆发生保险事故时,保险公司需要对事故进行理赔。为了保障双方的利益,需要对保险理赔车辆进行公平的鉴定评估。除对碰撞车进行车损评估外,还应对火烧车和浸水车进行鉴定评估。

(2) 抵押贷款。银行为了确保放贷安全,要求贷款人以机动车作为贷款抵押。银行为了确保贷款的安全性,要对汽车进行鉴定评估。而这种贷款安全性的高低在一定程度上取决于对抵押车辆评估的准确性。一般情况下,要比市价略低。

(3) 担保。担保是指车辆所有单位或所有人,以其拥有的汽车为其他单位或个人的经济行为提供担保,并承担连带责任的行为。

(4) 典当。当典当双方对当物车辆的价值认知有较大的悬殊时,为了保障典当业务的正常进行,可以委托汽车鉴定评估人员对当物车辆的价值进行评估,典当行以此作为放款的依据。当当物车辆发生绝当时,对绝当车辆的处理,同样也需要委托汽车鉴定评估人员为其提供鉴定评估服务。

(5) 纳税评估。纳税评估是指政府为纳税赋税,由评估人员估定的作为机动车纳税基础的价格。具体纳税价格应视纳税政策而定。

(6) 司法鉴定。司法鉴定按性质的不同可分为刑事案件和民事案件。

① 刑事案件一般涉及盗抢车辆、走私车辆和受贿车辆等。其委托方一般是指国家司法机关和行政机关,其委托目的是为取证需要。按现阶段我国相关的司法解释,涉及刑事的物品(包括车辆)的鉴定是一种政府职能行为,而不是社会中介业务。

② 民事案件涉及法院执行阶段的各种车辆,其委托方一般是人民法院,委托的目的是案件执行需要进行抵债变现。

上述两种情况都要求鉴定评估人员对车辆进行评估,有助于把握事实的真相,确保司法公正。按现行的法律,往往要求鉴定人员出庭质证,因此要求极高。

在接受车辆评估委托时,明确车辆的评估目的显得十分重要。对车辆的鉴定评估是一种市场价格的评估,所以对客户提出不同的委托目的,有不同的评估方法。对于同一辆车,由于不同的评估目的,可以使其评估出来的结果有所不同。

二、二手车鉴定评估的基本条件

1. 二手车鉴定评估的基本假设

二手车鉴定评估的基本假设三个,即继续使用假设、公开市场假设和清算假设。设定



假设形式的目的在于反映被评估物在评估时的状态及其条件。相同的评估对象在不同的假设条件下,需采用不同的评估标准和评估方法,其评估结果往往差别很大。

1) 继续使用假设

在评估中,继续使用假设是将按现行用途继续使用,或将转换用途继续使用。这一假设的核心是强调车辆对未来的有效性。对于可继续使用的车辆的评估与不能继续使用的车辆的评估,所采用的价格计量标准是不同的。例如,对一辆可继续使用的、处于在用状态的车辆进行评估时,一般采用重置成本法评估其处于在用状态的价值,其评估值包括车辆的购买价及运输费用等。但如果车辆无法继续使用,则只能将其拆零出售,以现行市价法评估其零件的变现值,并且还需扣除拆零费用。两者的评估值显然不同。再如,一辆正在营运的车辆,以收益现值法评估其价值,假设评估值为10万元。但如果该车辆所属的企业因破产被强制清算拍卖,就只能以清算价格法评估其价值,其价格肯定会大大低于10万元。

在采用继续使用假设时,需考虑以下几个条件。

(1) 车辆尚有显著的剩余使用寿命。这是继续使用假设最基本的前提要求。

(2) 车辆能用其提供的服务或用途满足所有者或占有使用者经营上期望的收益,这是投资者持有或购买车辆的前提条件。

(3) 车辆所有权的明确,能够在评估后满足汽车交易或抵押等业务需要。这同时也是转换用途的前提条件。

(4) 充分考虑车辆的使用功能,即无论车辆的现行用途,还是转换用途继续使用,都是在法律许可的范围内,按车辆的最佳效用使用。

(5) 车辆从经济上或法律上允许转作他用。

2) 公开市场假设

公开市场假设是假定被评估车辆可以在公开的市场上交易,价格取决于市场供求。在公开市场上,交易双方都希望获得被评估车辆的最大和最佳效用。只有坚持公开市场假设,才有可能使被评估车辆达到最大和最佳效用。采用这个假设前提,被评估车辆需要符合以下条件。

(1) 车辆公开出售和改变用途在法律上是允许的。

(2) 在公开市场上该车辆的交易比较普遍,既有一定的需求,也有一定的供给,存在着供需双方的竞争。

(3) 车辆有一定寿命。

(4) 评估值不高于该车辆新建或购置的投资额。

被评估车辆的公开市场假设可以在完全竞争的交易市场上,按市场原则进行交易,其价格的高低取决于该车辆在公开市场上的行情。

不同类型的车辆,其性能、用途不同,市场程度也不一样。一般情况下,用途广泛的车辆比用途狭窄的车辆市场活跃,因此也越容易通过市场交易实现其最佳效用,并取得最佳经济效果。在车辆评估时,对于具备在公开市场上进行交易条件的车辆,进行公开市场假设,并根据车辆所在的地区、环境条件及市场的供求关系等因素确定其最佳用途。按车辆的最佳用途进行评估,有助于实现车辆的最佳效用。

若被评估车辆适用于公开市场假设,则可采用现行市价法进行评估。



3) 清算假设

清算假设是假定被评估车辆的整体或部分在某种强制状态下进行出售,交易双方地位不平等,并要求在短时间内变现,因此,被评估车辆的评估价值一般低于继续使用假设和公开市场假设条件下的评估值。清算假设一般只适用于企业破产或停业清算等及时变现时的评估。

在二手车评估中,由于二手车所处状态与评估目的不同而形成了三种假设。在不同假设条件下,评估结果各不相同:在继续使用假设前提下,要求评估二手车的继续使用价值;在公开市场假设前提下,要求评估二手车的公开市场价值;在破产清算假设前提下,要求评估二手车的清算价格。

因此,二手车鉴定评估人员在评估业务活动中要充分分析和了解,判断认定被评估二手车最可能的效用,以便得出有效结论。

2. 二手车鉴定评估的基本原则

二手车鉴定评估的基本原则是对二手车鉴定评估行为的规范。正确理解和把握二手车鉴定评估的原则,对于选择科学、合理的二手车鉴定评估方法,提高评估效率和质量具有重要的意义。二手车鉴定评估的原则分为工作原则和经济原则两大类。

1) 工作原则

二手车鉴定评估的工作原则是评估机构与评估工作人员在评估工作中应遵循的基本原则,包括合法性原则、独立性原则、客观性原则、科学性原则、公平性原则、规范性原则、专业化原则和评估时点原则等。

①合法性原则。合法性原则是指二手车鉴定评估行为必须符合国家法律和法规,必须遵循国家对机动车户籍管理、报废标准和税费征收等政策要求,这是开展汽车鉴定评估的前提。

②独立性原则。独立性原则一是要求二手车鉴定评估机构和工作人员应该依据国家的法规、规章制度及可靠的资料数据,对被评估的二手车价格独立地做出评估结论,且不受外界干扰和委托者的意图影响,保持独立公正;二是评估行为对于委托当事人应具有非利害和非利益关系。评估机构必须是独立的评估中介机构,评估人员必须与评估对象的利益涉及者没有任何利益关系。不能既经营交易服务,又从事交易评估。

③客观性原则。客观性原则要求鉴定或评估结果应以充分的事实为依据,在鉴定评估过程中的预测推理和逻辑判断等只能建立在市场和现实的基础资料以及现实的技术状态上。

④科学性原则。科学性原则是指二手车鉴定评估机构和人员运用科学的方法、程序、技术标准和工作方案开展活动,即根据评估的基准日、特定目的,选择适用的方法和标准,遵循规定的程序实施操作。

⑤公平性原则。公平、公正、公开是二手车鉴定评估机构和工作人员应遵守的一项最基本的道德规范。要求鉴定评估人员应当公正无私,评估结果应该是公道、合理的,而绝不能偏向任何一方。

⑥规范性原则。规范性原则要求鉴定评估机构建立完整、完善的管理制度,严谨的鉴定作业流程。管理上要建立回避制度、审复制度、监督制度,作业流程制度要科学、严谨。

⑦专业化原则。专业化原则要求二手车鉴定评估工作尽量由专业的鉴定评估机构来承



担。同时还要求二手车鉴定评估行业内部存在专业技术竞争,以便为委托方提供广阔的选择余地,并要求鉴定评估人员接受国家专门的职业培训,经各类考试合格由国家统一颁发执业资格证书,主要是指价格鉴证师、资产评估师和二手车鉴定估价师等持证上岗。

⑧评估时点原则。评估时点原则又称评估基准日、评估期日或评估时日,是一个具体日期,通常用年、月、日表示,评估额是在该日期的价格。汽车市场是不断变化的,汽车价格具有很强的时间性,它是某一时点的价格。在不同时点,同一辆汽车往往会有不同的价格。

评估时点原则是要说明,评估实际上只是求取某一时点上的价格,所以在评估一辆汽车的价格时,必须假定市场情况停止在评估时点上,同时评估对象,即汽车的状况通常也是以其在该时点的状况为准。评估时点并非总是与评估作业日期(进行评估的日期)相一致的。评估时点早于评估作业日期,称之为追溯性评估,评估时点与评估作业日期基本相近,称之为现实性评估,这是经常在评估实践中遇到的。评估时点晚于评估作业日期,称之为前瞻性评估,即评估车辆将来的价格。一般将评估人员进行实车勘察的日期定为评估时点,或因特殊需要将其他日期指定为评估时点。确立评估时点原则的意义在于评估时点是责任交代的界限和评估汽车时值的界限。

2) 经济原则

二手车鉴定评估的经济原则是指在二手车鉴定评估过程中,进行具体技术处理的原则。它是二手车鉴定评估原则的具体体现,是在总结二手车鉴定评估经验及市场能够接受的评估准则的基础上形成的。主要包括预期收益原则、替代原则和最佳效用原则。

①预期收益原则。预期收益原则是指在对营运性车辆进行评估时,车辆的价值可以不按照其过去形成的成本或购置价格决定,但必须充分考虑它在未来可能为投资者带来的经济效益。车辆的市场价格主要取决于其未来的有用性或获利能力。未来效用越大,评估值越高。预期收益原则要求在进行评估时,必须合理预测车辆的未来获利能力及取得获利能力的有效期限。

②替代原则。替代原则是商品交换的普遍规律,即价格最低的同质商品对其他同质商品具有替代性。

根据此原理,二手车鉴定评估的替代原则是指在评估中,面对几个相同或相似车辆的不同价格时,应取较低者为评估值,或者说评估值不应高于替代物的价格。这一原则要求评估人员从购买者角度进行二手车鉴定评估,因为评估值应是车辆潜在购买者愿意支付的价格。

③最佳效用原则。最佳效用原则是指若一辆汽车同时具有多种用途,在公开市场条件下进行评估时,应按照其最佳用途来评估车辆价值。这样既可保证车辆出售方的利益,又有利于车辆的合理使用。

3. 二手车鉴定评估的程序

二手车鉴定评估作为一个重要的专业领域,情况复杂、作业量大。在进行二手车鉴定评估时,应分步骤、分阶段进行相应的工作。从专业评估的角度而言,二手车鉴定评估大致要经历以下几个阶段。

1) 接待客户、明确评估业务基本事项

接待客户具体应该了解的内容包括:

①客户基本情况。客户基本情况包括车辆权属和权属性质。

②客户要求。客户要求的评估目的、期望使用者和完成评估的时间。



③车辆使用性质。了解车辆是生产营运车辆还是生活消费车辆。

④车辆基本情况。车辆基本情况包括车辆类别、名称、型号、生产厂家、初次登记日期、行驶里程数、所有权变动或流通次数、落籍地和技术状态等。

2) 验明车辆合法性

验明车辆合法性主要应该核查：

①来历和处置的合法性。查看《机动车登记证》或产权证明。

②使用和行驶的合法性。检查手续是否齐全、真实和有效，是否通过年检，检查《机动车行驶证》登记的事项与行驶牌照和实物是否相符。

3) 签署二手车鉴定评估业务委托书

二手车鉴定评估业务委托书是鉴定评估机构与委托方对各自权力、责任和义务的约定，是一种经济合同性质的契约。

①二手车鉴定评估业务委托书应写明委托方和评估机构的名称、住所、工商登记注册号、上级单位、鉴定评估资格类型及证书编号，评估目的、评估范围、被评估车辆的类型和数量、评估工作起止时间、评估机构的其他具体工作任务，委托方须做好的基础工作和配合工作，评估收费方式和金额，反映评估业务委托方和评估机构各自的责任、权力、义务以及违约责任的其他具体内容。

②二手车鉴定评估业务委托书必须符合国家法律法规和汽车鉴定评估行业管理规定，并做到内容全面、具体，含义清晰、准确。

③涉及国有资产占有单位的汽车鉴定评估项目，应由委托方按规定办妥有关手续后再进行评估业务委托。

4) 拟订鉴定评估计划

二手车鉴定评估机构要根据评估项目的规模大小、复杂程度和评估目的制订评估计划。

(1)二手车鉴定评估人员执行评估业务时，应该按照鉴定评估机构编制的评估计划，以便对工作做出合理安排和保证在预计时间内完成评估项目。

(2)二手车鉴定评估人员应当重点考虑以下因素。

①被评估车辆和评估目的。

②评估风险、评估业务的规模和复杂程度。

③相关法律、法规及宏观经济近期的发展变化对评估对象的影响。

④被评估车辆的结构、类别、数量和分布。

⑤与评估有关资料的齐全情况及变现的难易程度。

⑥评估小组成员的业务能力、评估经验及其优化组合。

⑦对专家及其他评估人员的合理使用。

5) 二手车的技术状况鉴定

(1)技术状况鉴定要达到的基本目的。

①为车辆的价值估算提供科学的评估证据。

②为期望使用者提供车辆技术状况的质量保证。

③为车辆发生的经济行为提供法律依据。

(2)技术状况鉴定要做到的基本事项。

①识别伪造、拼装、组装、盗抢和走私车辆。



- ②鉴别手续牌证的真伪。
 - ③鉴别由事故造成的严重损伤。
 - ④鉴别由自然灾害(水淹、火烧)造成的严重损伤。
 - ⑤鉴别车辆内部和外部的技术状况。
- (3)技术状况鉴定应检查的部位和检查的项目。
- ①静态检查。
 - ②动态检查。
 - ③仪器检查。

6) 市场调查与资料搜集

进行市场调查与资料搜集的目的是确定被评估车辆的现行市场价格。进行市场询价时,应重点做好如下工作。

- ①确定被评估车辆的基本情况,如车辆类型、厂牌型号、生产厂家和主要技术参数等。
- ②确定询价参照对象及询价单位(询价单位名称、询价单位地址、询价方式、联系电话或传真号码和询价单位接待人员姓名等),并将询价参照对象情况与被评估车辆基本情况进行比较,在两者相一致的情况下,询到的市场价格才是可比的和可行的。
- ③确定询价结果。市场调查和询证资料经过整理,就可以编制成车辆询价表,车辆询价表也是二手车鉴定评估主要的工作底稿之一。

7) 车辆价值评定估算

- (1)确定估算方法。
 - ①二手车鉴定评估应熟知、理解,并正确运用市价法、收益法、成本法、清算价格法以及这些评估方法的综合运用。
 - ②对同一被评估车辆宜选用两种以上的评估方法进行评估。
 - ③有条件选用市价法进行评估的,应以市价法为主要评估方法。
 - ④营运车辆的评估在评估资料可查并齐全的情况下,可选用收益法为其中的一种评估方法。
 - ⑤二手车鉴定评估一般适宜采用市价法和成本法进行评估。
- (2)评价评估结果。
 - ①对不同评估方法估算出的结果,应进行比较分析。当这些结果差异较大时,应寻找并排除出现的原因。
 - ②对不同评估方法估算出的结果应做下列检查:计算过程是否有误、基础数据是否准确、参数选择是否合理、是否符合评估原则、公式选用是否恰当、选用的评估方法是否适合评估对象和评估目的。
 - ③在确认所选用的评估方法估算出的结果无误之后,应根据具体情况计算求出一个综合结果。
 - ④在计算求出一个综合结果的基础上,应考虑一些不可量化的价格影响因素,对结果进行适当的调整,认定该结果作为最终的评估结果。
 - ⑤当有调整时,应在评估报告中明确阐述理由。

8) 编写和提交二手车鉴定评估报告

- (1)编写二手车鉴定评估报告。



编写二手车鉴定评估报告可分为如下两个步骤。

①在完成对二手车鉴定评估数据的分析和讨论的基础上,对有关数据进行调整。由具体参加评估的二手车鉴定评估人员草拟出二手车鉴定评估报告。

②对于鉴定评估的基本情况和评估报告初稿的初步结论与委托方交换意见,听取委托方的反馈意见,在坚持独立、客观和公正的前提下,认真分析委托方提出的问题和建议,考虑是否应该修改评估报告,对报告中存在的疏忽、遗漏和错误之处进行修正,待修改完毕即可撰写出正式的汽车鉴定评估报告。

(2)提交二手车鉴定评估报告。

二手车鉴定评估机构撰写出正式的鉴定评估报告后,经过审核无误,按以下程序进行签名盖章:先由负责该项目的二手车鉴定评估人员签章,再送复核人审核签章,最后送评估机构负责人审定签章并加盖机构公章。二手车鉴定评估报告签发盖章后即可连同作业表等送交委托方。



任务拓展

二手车鉴定案例

【案例一】 蒙迪欧 2.5 V6 旗舰型。

评估车型:长安福特蒙迪欧 2.5 V6 旗舰型。

登记日期:2008 年 9 月。

新车包牌价格:新款近似配置 21.3 万元。

表征行驶里程:3.2 万公里。

用户情况:车主变现,希望价格 15 万元。

该车配置和手续如下。

车身采用双层防锈镀锌钢板。

发动机:V 型 6 缸 2.5 升汽油发动机。

变速箱:5 挡手自一体变速箱。

安全装备:前双安全气囊。

前后悬挂:前后独立悬挂。

制动系统:前后盘式制动+ABS+EBD+ESP 等。

电子控制设备:中央遥控门锁+智能防盗+发动机防盗。

小类:电动多方向、真皮座椅、电动门窗、电动天窗等。

音响系统:多碟。DVD 音响+后座 DVD 影音系统。

其他:液压转向助力+方向盘调节+氙气大灯。

购置附加费正常缴纳并有效。

养路费缴纳至 2010 年 12 月。

车船税缴纳至 2010 年。

保险全险到 2010 年 9 月。



登记证、发票登记证有效,发票正规。

其他:正常。

静态检查:车辆整体外观基本良好,油漆颜色正常,车身有多处轻微的划痕,左侧前翼子板有喷漆修复的痕迹;车门开合良好,开度较大,整车的车架连接位置良好,焊点清晰,整体的车辆安全设计良好;驾驶舱内的配置位置良好,内室设计虽然比较中庸,但是实用性良好,不过做工略粗糙,前风挡玻璃经过更换;发动机舱内线路正常,发动机罩没有破损痕迹,支撑车架良好没有变形,车辆常规保养部件没有更换和破损痕迹;底盘系统整体良好,悬挂有轻微渗油,制动盘片磨损正常,轮胎磨损正常。

动态检查:车辆起步后噪声略高,转速较高,怠速稳定后表现比较正常,变速箱结合动力相对迟缓,低速状态下的动力感觉一般,车辆的起步比较慢,油门略沉,整体行驶过程中操控中庸,制动感觉比较软,轮胎噪声略高,车辆音响效果并没有实际设计感觉良好,车辆相对属于中庸车型。

第一评估师李岩意见:福特作为进入中国的第二个美国品牌,远不如通用的营销做得好,产品竞争力和市场占有率也始终处在比较徘徊的状况,由于车型竞争力问题,其产品的连续降价情况比较多,造成了保值率明显下降,尤其是福克斯之前的车型,市场表现一般。根据近期市场行情,这款车的成交价格预计在14万元左右,并没有车主预期高。

第二评估师王萌意见:中高级轿车的竞争现在可以说到了次白热化程度,合资品牌基本上都有其市场的主流产品,如丰田、本田、通用、大众、马自达、日产、雪铁龙,可能除了标致4系列和已经退出的菲亚特,合资品牌的主力产品悉数登场,竞争激烈,情况不容乐观,福特蒙迪欧相对中庸,如果仅仅依靠价格战,那么其发展并不光明。根据市场行情分析,这款车的评估价格应该在13.8万~14.2万元。

总评估师刘爱军意见:品牌和产品的竞争在越来越成熟的中国市场已经非常激烈,相对的价格不断下降和产品不断更新更是给市场带来了不断的机会和挑战,虽然目前中国消费者对品牌忠诚度和产品忠诚度还没有特别明显的趋向,但是大众车型的先入为主、日系车型的政治因素影响等,美国品牌要想在中国创造一番天地不仅要有良好的营销,更要有良好的产品和策略。这款福特蒙迪欧相对保值率较低,根据行业现状和行情分析,这款车的成交价格应该在14万元左右。

【案例二】 夏利三厢。

品牌型号:天津一汽夏利三厢1.0手动挡(TJ7101Au)。

上牌年份:2005年3月。

里程表读数:39 080公里。

主要配置:电动车窗、冷暖空调、遥控门锁。

税费手续:该车属于个人一手私车,之前无过户记录,车辆手续齐全,养路费有效期至2010年12月,交通事故责任强制保险(简称交强险)至2011年3月,年审有效期至2011年7月,排放标准为绿标。

外观检查:总体良好,局部有擦碰。仔细查看该车外观,总体良好,车身外部件无缺失,原厂漆面无明显损伤。前保险杠及右后轮眉处有局部轻微刮碰和破裂。A柱和两侧翼子板没有侧面碰撞迹象,四轮铝合金轮圈无明显损伤和变形,轮胎磨损程度一般。

深度检查:无碰撞痕迹,有少量积炭。两侧车门开合正常,各操作部件没有过度磨损的



痕迹,车主自己加装了前门的电动窗。打开发动机盖,发动机舱较规整,前横梁(水箱)和两侧钣金无变形修复痕迹。机油尺、机油位正常但机油颜色较深,拆下火花塞,发现有少量积炭。

静态试车:怠速平顺,无助力转向。

扭动点火开关,第二次方起动成功,估计是火花塞和气门积炭所致。发动机怠速较平顺,加大油门至4 000转,声音和排气没有发现异常。逐项检查仪表、灯光、音响、空调均未发现异常,该车无方向助力,原地打轮感觉较吃力,女士开起来会比较吃力。

道路试车:挡位平顺,车况相对良好。该车是三缸发动机,4挡变速器,路试感觉发动机动力尚可,各挡位进出平顺,制动转向亦正常。感觉车内空间局促,杂声较大,行驶质素一般。总体来讲,此车车况相对良好。

其他评价:维修保养方便、便宜。该车市区油耗约5 L/100 km,虽然车型较老,但在油价飙升的今天还是有其现实意义的。

综合估价:3万元左右。

总体来看,该车车况良好,且保险和养路费还有几个月才到期,参考该车型新车的包牌价约4万元,综合判定该二手车的市场收购价在2.6万~2.8万元,销售价在2.9万~3.3万元。



小结

本项目的任务是了解二手车鉴定评估的基本知识,为后续章节的学习打下基础。二手车评估的主体是评估业务的承担者,即鉴定评估人员和鉴定评估机构,由于二手车鉴定评估的复杂性,对评估人员和评估机构都有非常严格的要求。客体为评估的对象车辆。二手车鉴定评估的依据包括行为依据、法律依据、产权依据和取价依据四个部分。二手车评估的目的可以分为变动汽车产权和不变动汽车产权两大类。二手车鉴定评估应该遵循合法性、独立性、客观性、科学性、公平性、规范性、专业化和评估时点原则,以及预期收益原则、替代原则和最佳效用原则。汽车鉴定评估有继续使用假设、公开市场假设和清偿假设三种,假设前提不同,所适用的评估标准也就不同,评估结果也会大相径庭。通过本项目的学习,读者应该对二手车鉴定评估的基本要素和基本条件有较为清晰的认识,了解二手车鉴定评估的基本程序。



思考与练习

1. 发达国家的二手车市场有哪些特点？
2. 我国二手车市场存在哪些问题？
3. 如何从汽车后市场来看二手车行业的发展？
4. 二手车鉴定评估的主体和客体各有哪些？
5. 简述二手车鉴定评估的依据。
6. 二手车鉴定评估的目的是什么？
7. 进行二手车鉴定评估应该遵循哪些原则？
8. 二手车鉴定评估的基本假设包括哪些？
9. 简述二手车鉴定评估的程序。