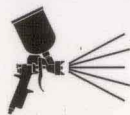


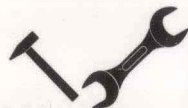


京华博望文化



# 修车防骗

# 108招



张宁 张跃年 著



中国政法大学出版社



京华博望文化

# 修车防骗 108招

张宁 张跃年 著



中国政法大学出版社

2012·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

修车防骗108招 / 张宁, 张跃年著. — 北京: 中国政法大学出版社, 2012. 7

ISBN 978-7-5620-4370-6

I. 修… II. ①张…②张… III. ①汽车-车辆修理②汽车-车辆保养 IV. U472

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第141688号

---

书 名 修车防骗 108 招 XIUCHE FANGPIAN 108ZHAO  
中国政法大学出版社(北京市海淀区西土城路 25 号)  
北京 100088 信箱 8034 分箱 邮政编码 100088  
邮箱 zhengfadch@126.com  
http://www.cuplpress.com (网络实名: 中国政法大学出版社)  
(010) 58908290(编辑室) 58908285(总编室) 58908334(邮购部)

承 印 固安华明印刷厂

规 格 880mm×1230mm 32 开本 7.125 印张 150 千字

版 本 2012 年 7 月第 1 版 2012 年 7 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5620-4370-6/U·4330

定 价 26.00 元

声 明

1. 版权所有, 侵权必究。
2. 如有缺页、倒装问题, 由印刷厂负责退换。

# 前言一

据调查，2011年全国新车销量预计突破2500万辆！私家车车主以每年2000多万的速度在增加！

对于私家车车主来说，修车已经成了他们的一块心病，甚至是恶梦——车坏了不修不行，付了居高不下的修理费不说，搞得不好还生一肚子气。常常是换了一家又一家修理厂，车却是越修毛病越多，因而悔恨当初买车——真是花钱找罪受啊！

所以，社会上有“私家车买得起，却养不起”的说法。

养车比买车更贵，这已是一个无可厚非的事实。

本书作者张宁曾经在江苏、浙江、上海等地数家大型一类汽车维修企业任职，先后出任过北汽福田特约维修站的风景冲浪系列轻型客车的索赔鉴定经理、福田重卡索赔鉴定经理、潍柴斯太尔发动机索赔鉴定经理以及“三一”重工重汽特约维修站索赔鉴定经理等。

作者张宁在这一行业里跌打滚爬了十余年，耳闻目睹了汽车维修行业的种种黑幕怪圈，原本是朝阳行业的“汽修业”却出现了日益腐败的现象——而行业行为的不透明性更增加了其神秘性——往往是宰你没商量，为了谋利不择手段，甚至是有意制造故障加大维修范围，以牟取暴利。

现在，作为业内资深经理的张宁不得不勇敢地站出来——彻底揭露汽车维修行业中骇人听闻的肮脏内幕！

本书分为《维修篇》和《保养篇》，书中列举了大大小小72种真

实的维修、保养、保险陷阱及案例，作者从实战经验出发，针锋相对地提出了108条防骗、防忽悠的对策，外加一整套简单实用的汽车养护的经验和技巧，是私家车车主及所有司机们必备的养车手册及防骗指南。

## 前言二

### ▲ “私家车买得起，却养不起”

对于私家车车主来说，修车已经成了他们的一块心病，甚至是一个恶梦——车坏了不修不行，付了居高不下的修理费不说，搞得不好还生一肚子气。常常是换了一家又一家修理厂，车却是越修毛病越多，因而悔恨当初买车——真是花钱找罪受啊！

作者曾经在江苏、浙江、上海等地数家大型一类汽车维修企业任职，先后出任过北汽福田特约维修站的风景冲浪系列轻型客车的索赔鉴定经理、福田重卡索赔鉴定经理、潍柴斯太尔发动机索赔鉴定经理以及“三一”重工重汽特约维修站索赔鉴定经理等。

作者在这一行业里跌打滚爬了十余年，耳闻目睹了这一行业的种种黑幕怪圈，原本是朝阳行业的“汽修业”腐败到另人发指的地步——而行业行为的不透明性更增加了其神秘性——往往是宰你没商量，为了谋利不择手段，甚至是有意制造故障加大维修范围，以牟取暴利。

更有甚者，某些黑心的业主简直就是无中生有，把活马说成死马，一兵不动却已是遍地生金。如此使得这个原本就已经是利润颇丰的行业，更是暴利惊人。其种种行为严重损害了车主的利益，当然，更损害更多得却是这个行业自身。

现代社会经济的发展迅速，造就了越来越多的中产阶级。对于这

些中产阶级来说，买一辆车可以说是举手之劳，而且汽车作为一种代步工具以及身份象征，使得私家车的队伍越拉越大。其有增无减的趋势为许多国际品牌的汽车公司看好，都参与到了中国这个巨大的汽车市场里来。

由于国际知名公司的加入，以及国家对汽车市场的宏观调控，市场竞争的日趋激烈。一辆好车可能花费十几万元就可以买到，但随之而来的修车与养车的费用，可能会比车的原价还要高。

所以，社会上有“私家车买得起，却养不起”的说法。

### ▲养车比买车更贵

养车比买车更贵，这已是一个无可厚非的事实。

一辆新车到其正常报废之前，养车的费用可能达到车价的2倍、甚至3倍，而维修保养无疑是这笔开销的一部“重头戏”。笔者对此做过一个统计，由此可见养车的成本有多高

一般汽车的常规保养与维护间隔均为5000公里。以1.3L夏利为例，其首保里程只有1000公里，再经过10次保养才到达50 000公里，直接导致费用上升。

赛欧是养护费用最高的，最直接的原因是工时费偏高，赛欧在4万公里时需更换机油、三滤、刹车片并清除积碳，仅此次工时费就高达600元，造成保养费用高出其它车型25%以上。

东风标致206显然有些“吃亏”，因每次保养间隔里程为15 000公里，仅四次常规保养就已达6万公里，大大超出了我们预设的调查范围，其养护费用也就相应低廉了许多。

在此价位车型中，富康、伊兰特不到2000元的养护费用也很经济，而飞度却高达3419元，仅4万公里单次保养更换的机油、三滤、火花塞及转向助力油，就需支出1332元。

此外，凯越的工时费最高，比车价相若的伊兰特高出3倍以上。

而POLO的材料费最贵，其中汽油滤清器和空气滤清器价格分别为122元、166元，与宝来的38元、77元相比，高出2倍以上，由此可见车辆规格不一，其配件与维修的费用也是不一的。

一般来说，车型越稀有、越高档，维修费用也就越高。

作者曾经负责维修过一辆抵债来的美国进口老款的别克，当时抵债十几万，回来后行驶一段时间因为提速差、水温一直偏高、制动时有异响送修，一次维修后结算资金竟一万三千多元。仅从同类报废车拆下翻新更换的零部件所赚的就是一大笔。提车时，车主看着被换下的零部件连连点头称是，想想这辆车真是扔了可惜，用了麻烦。车主虽说是满脸堆笑，却是言不由衷，满腹怨言。

## ▲汽车消费投诉逐年增长迅猛

据有关权威统计，2002年至2005年全国消费者协会共受理汽车消费者投诉23 706件，其中2002年受理3919件；2003年受理5651件，同比增长44.2%；2004年受理7438件，同比增长31.6%；2005年受理6698件；到了2008年，数字已突破了万件。

可以看出，近年来汽车消费投诉逐年增长迅猛，汽车维修消费已成为一个谈虎色变的行业黑洞。

中国汽车工业咨询发展公司首席分析师贾新光认为，目前国内在消费者维权方面的法律法规还不健全，在许多细节方面还不足以指导消费者进行投诉，并缺乏对厂家明确的约束。

《中华人民共和国消费者权益保护法》和《中华人民共和国质量法》大多是一些原则性的规定，可操作性不强，而真正对厂商和经销商有约束力的汽车“三包”政策又一直未能出台。因此，解决汽车质量纠纷没有法律依据，双方如果意见分歧太大，往往会使问题久拖不



决。

中国消费者协会副秘书长武高汉认为，消费者的投诉从表面看是针对经营者的，但是从实质上看多是法规缺失造成的。由于法规缺失，法院最终采取的方法是把它搁置在那里，等有标准之后再行判决。

由此可见，因为汽车工业发展迅猛，汽车的购买以及维修存在着不少的问题，这些问题不仅仅让用户头昏，还让我们的行政执法机构也着实难办。

### ▲修车，成了车主的一块心病，甚至是恶梦

拥有私家车的人群，多为成功人士，有着“时间就是金钱”的观念，与其在这里与汽修行纠缠，还不如自己早点脱身，多赚点钱，“堤外损失堤内补”——这就给了不少维修企业以可乘之机，他们往往采取拖延战术，让车主吃了亏，企业还卖了乖。车主们有苦说不出，有冤喊了也没用——多花钱不说，想想还懊恼。

对于车主来说，修车已经成了一块心病，甚至是恶梦。车坏了不修不行，付了居高不下的修理费不说，搞得不好还生一肚子气。常常是换了一家又一家修理厂，车却是越修毛病越多，因而悔恨当初买车——真是花钱找罪受啊！

对于汽车维修行业而言，损失了一个又一个客户不说，对于自身的发展不利，而且让这个原本朝阳的行业变成了过街的老鼠，人人喊打。

这是一个群体的行业，是一个服务的行业，所谓牵一发而动全身。所以，笔者作为一位曾经在这个朝阳行业奋斗过的人，为这些现象感到痛心，因此要勇敢的站出来揭露其中骇人听闻的肮脏内幕——为了眼前的一点点利益，往往不择手段，以至于以失去行业的信誉和

诚信为代价，来赚取眼下能看得到的利润，让这个朝阳行业成为一个黑洞，让多少用户成了伤心的人，付了多少冤枉钱。

笔者认为，这种被眼前利益所驱动、杀鸡取卵的行为，实是行业的大忌。于是，笔者决心站出来，自曝内幕，以唤醒行内人士的良知，保护消费者，同时也是保护汽修行业本身。

在目前如此恶劣的用车环境中，作为私家车的车主，就应该多了解一点“汽修行”宰客的内幕和一些相关的用车养车知识，做到有备无患。

只有心里有底，才能成为一位理性的消费者，才能少花冤枉钱，才能让自己的爱车多一点呵护，少一点磨难，为自己和爱车营造一个良好的环境。

## ▲汽车维修行业的现状令人担忧

现今汽车维修行业的现状令人担忧，它给“中国式”的汽车维修行业敲起了警钟——它留给我们的一块生存之地将越来越少。

这绝不是危言耸听。随着加入世贸保护期结束，我国服务领域将面临全部对外开放，海外各类服务机构尤其是汽车维修业的跨国公司，必将纷纷长驱直入，中国汽修连锁业正面临着新的挤压。

事实上，一些汽修大鳄已先拔头筹在华跑马圈地。全球最大的汽车零配件供应商博世公司，在中国首家旗舰店已于前年10月在广州正式亮相，并且去年初在广东组建20家维修连锁站计划也圆满划上句号。而对这一快速增长的业绩，博世中国首席代表却并不以为然。按照博世在华拓展计划，未来7年将在华打造1000家授权加盟汽车维修店，由此架构中国最大的专业汽修网络。另一家汽车制造业“巨无霸”奔驰，截止目前已在中国内地建有38家维修服务中心。到去年年底，预计专业服务中心数量将再翻上一番。

一份相关资料显示，当今欧美等发达国家和地区，品牌汽修店已成为汽车维修保养的主力军。上述提及的博世公司已在全球137个国家和地区拥有万余家品牌连锁店，其全球独立汽车维修服务网络无人能与之抗衡。

面对这一极为严峻的形势，中国自己汽修业的现状就十分令人担忧。据权威机构最新发布的统计资料显示，截止2003年中国拥有上规模的汽修厂、汽修站上百万家，规模以下的汽修点上千万家。数量之大可以堪称世界第一，但论起实力无一能与洋品牌抗衡。业内专家坦言：且不说人们对那些国际知名公司品牌的忠诚度，就其实力也足以打得国内汽车维修厂家七零八落。

### ▲汽车修理厂严重存在“经营违规”

一项由国内知名调查公司提供的数据显示，目前中国汽车修理厂严重存在经营违规问题。这家公司对北京、上海和广州三地百家汽车修理厂进行了专项调查，其结果是：以次品充好品的占到72%；延长修理工时的占到58%；抬高收费标准的占到64%。

面对此种状况，中国汽车维修行业协会会长康文仲大声疾呼：快来整治一下我们的汽修业吧！不然，没等洋品牌打来，我们自己就已经死了。

# 目 录

前言一 .....	I
前言二 .....	III

## 上 篇 宰客！汽车维修骗术大揭密

<b>第一章 曝光！车辆维修流程：6大忽悠术</b> .....	003
第1招：热情接待稳定您 .....	003
第2招：认真开单麻木您 .....	004
第3招：当面试车迷惑您 .....	005
第4招：拆检维修套实您 .....	006
第5招：配件供给落实您 .....	006
第6招：财务结算吓死您 .....	007
<b>第二章 警惕！汽修行业普遍存在的7大猫腻</b> .....	011
第7招：以次充好，滥竽充数 .....	011
第8招：制造故障，放长线钓大鱼 .....	012
第9招：偷工减料 .....	013
第10招：只换不修 .....	013
第11招：漫天开价 .....	014
第12招：先斩后奏，趁火打劫 .....	015
第13招：小病大医 .....	016
<b>第三章 揭密！汽修行业宰客的5大专业(骗)术语</b> .....	017
第14招：无中生有，化铁为金 .....	017
第15招：做大换件，财源滚滚 .....	018

- 第16招：以次充好，生财有道·····018
- 第17招：换了再说，金上加金·····019
- 第18招：变废为宝，遍地金·····019

#### 第四章 “核心骗术”！正厂配件与副厂配件

- 支您五招辨真伪·····021
- 一、晕您没商量！·····022
- 二、明明知道是假，为什么还有人专买假配件？·····022
- 第19招：空气滤清器：辨别真伪·····024
- 第20招：刹车片：辨别真伪·····024
- 第21招：火花塞：辨别真伪·····025
- 第22招：怎样选择正宗的汽车配件？·····025
- 常见的假冒配件：对汽车危害程度举例·····027
- 第23招：假冒汽车配件：七镜照妖现原形·····028

#### 第五章 典型！常见故障维修：骗术详解

- 小心猫腻玩晕您·····031
- 一、夏季汽车空调维修的典型骗术·····031
- 第24招：手指动动生金银·····032
- 第25招：下次来时用您上次付钱的货·····034
- 第26招：反正您也不知道，加多加少一样钱·····036
- 第27招：换个小的，赚个大的·····037
- 第28招：说哪就是哪，旧生新来进斗金·····039
- 第29招：您不懂呀？好办了，我说多少就多少·····041
- 第30招：这也是为您的爱车着想，就多付点吧·····042
- 第31招：问题麻烦了，您得有心理准备·····043
- 二、汽车电路维修的典型骗术·····045
- 第32招：少赚就少赚一点，就换个总成吧·····046
- 第33招：知道不？冤大头就是这样诞生的·····047

第34招：告诉您，咱这儿不掸灰——专换·····	048
第35招：为您着想，还是换个新的吧·····	049
第36招：老板朋友怎么了，没门——想真也真不了·····	051
三、车辆机械故障维修的典型骗术·····	052
第37招：小点声，告诉您都是您的错·····	054
第38招：反正货都来了，您不付钱谁付钱·····	055
第39招：打蛇顺杆上，您说什么我就修什么·····	057
第40招：时间到了，所以我要赚钱了·····	059
第41招：不是我不明白，是钱太好赚·····	061
第42招：您不懂，这钱才赚海了·····	063
第43招：车子越老，钱才越好赚·····	064
第44招：因为重要，所以才一换到底·····	066
第45招：如您所愿，才能如我所愿·····	067
四、车辆事故维修的典型骗术·····	068
第46招：相信我，我才能赚钱·····	068
第47招：不能怪我心黑，只能说您没办法·····	070
第48招：黑中还有黑中手，掏您腰包没商量·····	072
第49招：到处都贵，好不容易捡个便宜·····	073
第50招：轻轻一点头，花钱如流水·····	075
五、车辆外出时故障维修的典型骗术·····	076
第51招：老江湖怎么了，我的地盘我做主·····	076
第52招：谁叫您坏了，这不不是一般的维修·····	078
第53招：国产车怎么了，整得好照样赚进口的钱·····	080
第54招：谁叫您打电话的，这叫物有所值·····	081
第55招：看似便宜藏祸心，狸猫换太子骗钱财·····	083
第56招：妙手回春，老母鸡变鸭·····	084
第57招：坏在一个地方，钱却不能在同一个地方出·····	086
第58招：看到没有，我的失误我来承担 ——下次来时可就不是这样了·····	087

第59招：吵也没有用，该赚钱时决不手软	090
<b>第六章 “近景魔术”！费用结算：藏污纳垢6大骗术</b>	<b>093</b>
第60招：多点工时白赚您	093
第61招：材料费——黑洞掏空您	094
第62招：材料“管理费”——贵您有道理	096
第63招：“辅料费”里油水少——多开多占您掏钱	097
第64招：外加工费用加一点——反正您也没看见	097
第65招：税收暗地生金——冠冕堂皇忽悠您	098
<b>第七章 必备！遭遇汽修陷阱前：教您5招维权</b>	<b>101</b>
第66招：看准厂家资质，投诉有门	101
第67招：任人唯贤，爱车有方	102
第68招：合同在手，天下无贼	102
第39招：千变万变，就我不变	103
第70招：有的放矢，看你咋办	103
<b>第八章 牢记！车主自我保护：4大真经</b>	<b>107</b>
第71招：两个厂家比死你，最多走人换地方	107
第72招：做好记录防备你，看你错了往哪跑	108
第73招：合同在手吃定你，不怕你翻脸不认人	108
第74招：专业知识了解点，底气足我说了算	109

## 下篇 汽车日常保养的诀窍及防骗常识

<b>第一章 日常保养的范围以及可能受骗的原因</b>	<b>117</b>
-----------------------------	------------

<b>第二章 日常保养的受骗个案及防骗对策</b> .....	121
第75招：巧立名目，多报检查项目，多收工时费.....	121
第76招：真假三滤上玩转猫腻.....	122
第77招：骗您没商量的机油.....	124
第78招：少换一件——同样赚您没感觉.....	127
第79招：贵的机油不一定适合您的爱车.....	128
<b>第三章 汽车美容的典型骗术</b>	
——看把您美的，真是谢谢您了，咱也赚美了.....	131
第80招：咱可是正宗授权的.....	131
第81招：看到没有，标准是死的，人是活的.....	132
第82招：这回您信了吧，您信了，我才赚钱.....	133
第83招：因为是正宗，才可以这样赚钱.....	135
第84招：好事不常有，难得一遇更要赚.....	136
第85招：贴膜不成反毁容，虽说赔钱又何用.....	137
第86招：您美我更美，双赢赚更多.....	139
<b>第四章 车辆年检的典型骗术</b>	
——两年才这么一次，不赚行吗？.....	141
第87招：两年才一次，不赚行吗？.....	141
第88招：好车好价格，在哪儿都行得通.....	144
第89招：为您的爱车，还是为我的效益.....	145
第90招：别看您这么细致，我还能忽悠您.....	147
<b>第五章 特约维修索赔鉴定的典型骗术</b>	
——多签点字吧，咱下次给您多赔点.....	149
第91招：只要听我的，说什么就是什么.....	149
第92招：想讨个说法？门都没有.....	150



第93招：该换了，不换我们就要喝西北风了·····	152
第94招：按我们说的做，您就不会是皮球了·····	153
第95招：谁让我是特约，旧的照样把钱赚·····	156
第96招：人为损坏不予赔偿·····	157
<b>第六章 车辆保险的典型骗术·····</b>	<b>159</b>
第97招：都是信任惹得祸·····	159
第98招：没有想不到，只有做不到·····	161
第99招：事故车，这些都是为您准备的·····	162
第100招：我可以帮您顶缸，但是要付费的·····	164
第101招：不出事是我的，出了事就是您的了·····	166
第102招：可以赔，但您去开交警证明·····	168
第103招：恶性低价竞争，“足额投保”玩猫腻·····	170
第104招：自以为是，占小便宜吃大亏·····	171
第105招：“全险”不等于“全赔”·····	173
第106招：开车小心，才能省心·····	175
第107招：私了不了，后患不小·····	178
第108招：改装有风险，熄火别乱动！·····	179
<b>第七章 私家车的保养常识·····</b>	<b>181</b>
<b>第八章 汽车部件的更换周期·····</b>	<b>185</b>
<b>第九章 诀窍！私家车日常驾驶与保养：如何省钱？·····</b>	<b>189</b>
<b>后记 最新资讯</b>	
2011年三季度中国汽车产品质量与服务质量·····	195