

余云龙 程继学 编



轿车用户问答丛书



富康轿车

用户
问答

购车
用车
养车
修车

11-44

工业出版社
机械工业出版社

轿车用户问答丛书

富康轿车用户问答

余云龙 程继学 编



A0935782

冶金工业出版社
机械工业出版社

本书以问答的形式深入浅出地、系统全面地介绍了富康轿车的购车、用车、行车和富康轿车的构造、维修、装饰等方面的知识。全书共分六篇,总计 451 个问答题,对富康轿车用户和爱好者如何正确用车、安全行车、处理常见故障、装饰富康轿车具有指导意义。

图书在版编目 (CIP) 数据

富康轿车用户问答/余云龙,程继学编. —北京:
冶金工业出版社、机械工业出版社, 2000.2
(轿车用户问答丛书)
ISBN 7-5024-2424-5

I. 富… II. ①余…②程… III. 轿车, 富康-问答
IV. U468.11-44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 54489 号

责任编辑: 朱 华 版式设计: 张世琴
责任校对: 李汝庚 封面设计: 姚 毅
责任印制: 路 琳

北京机工印刷厂印刷·新华书店北京发行所发行

2000 年 1 月第 1 版·第 1 次印刷

787mm × 1092mm¹/₃₂·9.5 印张·194 千字

0 001 - 5 000 册

定价: 15.00 元



1. 购车要把握哪两个基本原则？

答：从进口的高级轿车到价格低廉的二手车，目前都可以在市场中找到踪影。这一方面给购车的人提供了广阔的选择天地，可以货比三家，尽心挑选。但从另一个角度而言，对一些初次打算买车者，对汽车市场不怎么了解的人来说，反而感到茫然失措，不知该选择什么。究竟怎么样才能挑选自己称心如意的汽车，去哪里购买才比较合算？这需要把握两个原则：

(1) 根据目的、用途购车。购车前，首先确定购车的目的、用途，然后根据目的和用途来确定欲购车辆的品种。购车的目的主要有三种：一是私人用车，二是公务用车，三是以赢利为目的的用车（主要用于出租、客运、运输等）。私人用车所关注的目标主要在于价格与性能的结合，既要经济，又要实惠。这部分车范围较广，是由私人的经济实力及对车的爱好而定；公务用车则主要关注车的性能，追求物美，讲究乘坐舒适，外观气派大方，主要是进口高级轿车及国产高中级轿车；赢利用车是作为一种资产的购车，首选价格低廉，这类车主要是国产微型车。

(2) 从国家正规渠道购车。目前，汽车经销商众多，有厂家的销售单位，国有各大机电公司，还有各种各样的“车倒儿”，同类型车的车价也比较混乱。一般来说，国家正规

渠道由于牵扯到了进价、运输、税金等问题，车价比“车倒儿”要高，但国家正规渠道有其优点，是“车倒儿”们所无法相比的：

1) 品种齐全，选择余地大。国家正规渠道一般经营范围广，从高级车到低价车，应有尽有，并且固定设有样车，可供顾客选择。而“车倒儿”则为“打一枪换一个地方”，无固定场所，也无固定样车，更不具备为顾客提供试车的条件。

2) 车的质量有保障。国家正规渠道的车基本上是直接从厂家进货的，与厂家直接联系，维修、质量都有保障。而“车倒儿”则以“拼缝”为营；更有甚者，将报废车改头换面，更换标牌，假冒新车出售，达到谋取暴利的目的。

3) 车的售后服务有保障。买车对于广大客户而言，是一种高价值的投入。因此，车的售后服务乃是至关重要的因素。国家正规渠道以厂家的品牌，自己的信誉为担保，将会提供可靠的售后服务，使用户买得放心。

2. 购车之前怎样选好商家？

答：从下决心到实施购车，每一步都必须慎之又慎。购车的第一步就是选商家。

(1) 选择当地规模最大的汽车经销商。这样的经销商一般都有厂家代理资格，能够向客户提供厂家生产的零公里的正宗产品。

(2) 选择经营品种最全的经销商。这样的经销商不仅能保证厂家正宗品牌，而且品种多，向客户提供了宽松的选择环境，使车主能买到“零缺陷”或者缺陷最少的汽车。

(3) 选择信誉最好的汽车经销商。这样的汽车经销商的价格可能比其它的商家贵一些，因为商家的信誉也是无形资产。有了信誉保证，购车后可以避免或减少一些不必要的麻烦。

(4) 选择售后服务好的商家。这样的经销商对你购车后出现的质量问题有能力尽快解决，或者有能力帮助你向厂家索赔，更换零部件等，使你购车后没有烦恼。

(5) 选择好商家后，你要直接同商家交涉，千万不要轻信游荡在门外的“导购”，更不能跟“导购”到别处提车，很可能上当。

3. 什么是分期付款购车？

答：一般购物方式是消费者以现金与商品进行交换，但分期付款购车却是顾客以自己的信誉先取得商品，然后再以分期付款的形式支付货款的购物方法。分期付款购物的主要特点是以高价商品为主，这样对顾客来说能提前购得自己喜欢的商品，并能增加实际购买能力，提高生活水平和储蓄能力。

分期付款购车在美国和日本的先例是社会稳定，消费活跃，各种高价消费商品不断增多的情况下，分别在 1927 年和 1950 年开始出现的，并逐渐被接受并得到广泛的推广和普及。现在已有四分之三以上的消费者在利用，并成为丰富消费生活不可缺少的消费方式和手段。

在当前的中国具有当时美国、日本等国所相似的消费环境，所以汽车分期付款融资销售在中国能得到实现和发展也是可以预料的。

4. 什么是电脑咨询购车?

答: 电脑咨询购车即通过汽车专门市场设立的电脑, 查询市场内部所有进行交易的车辆, 办理交易过程中的全部手续, 收费明细表等详细情况, 并且可以按需要打印出相关文字资料。通过电脑购车咨询, 购车人对汽车交易市场的车辆情况、购车手续一目了然, 就可以放心、有选择地从容买车了。

5. 为什么“买车也要买服务”?

答: 由于一部新车的巅峰时期大约是两年左右, 其折旧率会随着使用期的增加而逐日递增, 到了一定时期, 车内的零件多少会面临需要换修的问题。因此, 车子用久了, 相形之下, 其售后服务就显得更重要。虽然售价、车型等都是购车前必要的考虑因素, 但售后服务同样对消费者日后的切身利益影响深远。购车者应有“买车也要买服务”的观念, 在买车时就认清厂商能提供什么样的服务品质, 将其列为购车的重要条件之一。

6. 什么是买车服务的代理制?

答: 买辆新车从验证到正式上路要依次经过办移动证、占地证、保险、验车、缴领照、纳税建档等 10 道“工序”和工商、交通、车管所等七、八个窗口, 有些手续要往返两三次, 甚至等上好几天, 有人把购车的程序比作“过五关斩六将”的“马拉松”, 这成了许多购车者最头疼的事儿。

能不能减少麻烦, 使购车像购物一样简便、快捷成了许多准备购车者关心的问题。于是围绕这个“麻烦事儿”, 许

多商家作起了文章，纷纷推出内容丰富，形式多样的购车便利服务，一方面提高了自身竞争力，同时也为消费者带来许多好处。比如：汽车交易市场利用卖车单位的购车者比较集中的优势，把工商、银行、保险等国家职能部分“请”进市场，设立了办事机构，购车者现场就能办理验证、移动证和执照等多种手续，从而免去了路程上的无谓消耗。由于工商等职能部门进驻，这些地方手续办理一般比其它地方至少快一天。而且许多单位又开办了手续代理业务，成立购车“一条龙服务”，为顾客免费代办验车、上牌照、缴附加费及保险等手续，把购车代理服务纳入了规范有序的服务范围，让客户既省时、省力，又省心、省钱，几个小时就能办妥购车者要两三天才能完成的工作。

7. 买车后怎样才能享受到良好服务？

答：要实现买车后能享受到良好服务，必须在买车前真实地了解厂商的服务品质，主要从以下三个方面去了解和分析：

(1) 保修的真实性：各汽车厂商为了防止车辆因品质问题而发生的故障，对售出的车辆提出售后保修服务，也就是在一定时期内或在一定里程的范围内，对汽车的动力系统等项目明确定出保证条款。这些条款正是购车者实际了解厂商保修内容的最佳资料。

由于各项服务内容可能因厂商或车型不同而有所差异，购车者要多加比较，从中选择对自己最有利的保修服务厂商。不过，厂商所提供的保修内容仍存在许多盲点，这也是最容易被消费者忽略及引起纠纷之处。如厂商提供的时间或里程限制的保修条件，指的是达到任何一项即为保修期满。

保修范围也非全包括在内，如消耗性材料（润滑油、灯泡、刹车蹄片等），及非常状态驾驶下所造成的损坏等部分，都不属于保修范围。因此，购车者对这类保修内容应多主动了解，以便确知厂商所提供的实际服务项目，万一将来需要索赔，也有据可查。另外，消费者除了注意厂商所列的各项条款之外，还要相应注意一下保修厂商的质量优劣。所以，买车前要多听、多看，不仅能买到好车，还能买到放心的售后服务。

(2) 厂家的可靠性：售后服务简单来说，包括保养维修、零件供应及咨询服务等三项。而要实际了解厂商的服务状况，购车者可以直接到保养厂家参观或与门市部人员接触，是能感受其服务优劣的最好方法。但如果情况不容许，则厂商平时的形象及消费者的口碑，便可成为最好的参考资料。由于这两部分都是靠长期的积累形成的，故有一定的可信度。另外，平时媒介的相关报道也是可供参考的资料，如厂商定期搞的优质服务月活动等，都可以看出哪一个品牌较负责，服务较健全。厂商平时的表现，也可以作为我们的购车参考。

(3) 保修网点的便捷性：厂商提供的服务网点可提供较专业的维修技术及原厂的换修零件，在各项的报价上也较固定和公道。因此比起一般修理厂有保障。虽然各厂的维修网点的多少并不一定代表该厂商服务品质的好坏，但关系到购车之后将来维修的方便性。相对来讲，国产车的服务网点比进口车要多，零件价格较便宜，库存丰富。因此车主在考虑售后服务时，如果以方便性和经济性而言国产车是较好的选择。而进口车是以提供独特的服务见长。因此，厂商维修网点的多少，或是对车主有实际好处的新服务观念，也是购车

前考虑售后服务所应包含的要素之一。

总之，一般人买车都会使用一段不短的时间，而在使用中多少都会面临维修的问题，因此买车不能只买回车辆本身，更要买回完整的售后服务，这样才能买得安心，用得放心。

8. 你买的轿车是“新车”吗？

答：要了解这个问题，首先让我们来看看什么样的轿车才算是“新车”。国际汽车产业协会曾经对“什么是新车”下了一个定义：行驶记录不超过 80km 的轿车才算是新车。也就是所谓的“零公里车”。如果用这个标准来界定国内市场出售的汽车，我们会发现大多数用户新购的轿车远远超过了“新车”的范围。

造成这种新车不新的原因，主要是大部分经销商都远离生产地，有的轿车行驶上千公里也是常事了。而且，受雇佣的司机为节省开支，往往在汽车的磨合期内超速行驶、长时间行驶，当购买者只凭眼观手摸就定下购买决心，那么潜在的质量隐患也就被消费者一起买走了。所以，你在选购汽车前最好看一下汽车里程表的行驶记录（当然里程表是可调的，销售商作假也很容易）。选购汽车最好找信誉好的经销商，直接提出购买“零公里车”。

9. 买什么样的车好？

答：买车的档次，主要取决于买车款项的多少，但也要考虑买车后养车费用的支出。你所承受的养车费用占月收入的百分比，就是你要考虑的买车档次的上限。

首选国产中档车，如桑塔纳、捷达、富康一类。这些车

价格中档，质量比较可靠，维修也比较方便。随着国产轿车成本的降低，轿车价格也将呈一定幅度下降，那时一辆国产中档轿车可能只卖 10 多万元左右，如果那时你的经济条件允许的话，再换一辆高档车也为时不晚。

10. 你知道轿车的颜色有什么含义吗？

答：心理学家认为，颜色能不同程度地影响人的心理，使人产生不同的正负反应。如今，这种观念已渗透到了汽车制造领域，波及到汽车的销售市场。明显的是汽车市场的繁荣，不仅表现在不同品种轿车的各式款型上，而且还表现在日益多彩的车身颜色上。

市场研究表明，轿车的颜色是仅次于造型的一种设计要素，直接影响消费者的购买倾向。比如，红色轿车给人的感觉就是喜悦和充满活力，能激发欢乐的情绪。黄色以往很少用于轿车，如今不但为人们接受，而且还是日本本田轿车的代表色。蓝色是豪华型轿车普遍采用的颜色，如奔驰、劳斯莱斯都用蓝色车身显示其豪华气派。白色轿车能给人以纯洁、清新、平和的感觉。黑色既代表性感形象，也象征保守和自尊的一面，又有象征新潮的一面。绿色轿车能给人带来沉静、和谐的气氛。近年来又风行鲜紫和桃红色车身，表现为活跃和富有个性。

11. 你想买什么颜色的车？

答：当你选择车的颜色时，除了喜欢它外，还可参考你的个性：

红色：易冲动，性格开朗，有雄心壮志。

蓝色：喜欢刻苦工作，有集体观念，但缺乏想像力。

白色：是不易动感情的人，但很认真负责。

绿色：爱家庭，爱宁静的生活。

银色：渴望引起别人的注意但却一本正经（虽然大多数人并不承认）。

黑色：在家庭和事业中都渴求成功、雄心勃勃，寻求更上一层楼。

灰色：是尽职和细心的人，并相信别人会以你为榜样。

12. 具备了哪些条件时买车好？

答：根据一般规律，当家庭年收入与车价之比达到1:1.3或1:1.5时，轿车开始进入家庭。如此算来，当您的家庭年收入达到10万元以上时，就可以计划买车了。

但是在判断自己的买车需要时，要从以下几个方面权衡：你的交通费是否为你月收入的20%以上？是否经常搭乘交通工具出游？你的业务或工作是否真的需要汽车？你上班的路程是否每天都要花费1h以上？如果回答有一个方面是“是的”，那么你就有了买车的充分理由和时机。

13. 怎样衡量汽车的燃油经济性？

答：燃油经济性是汽车使用性能的一项重要指标。家庭购买汽车时，这一性能的好坏是做出最终决定的尺度。因为，燃油经济性不仅关系到选购汽车的标准问题，其更重要的意义在于这项指标关系到日后养车的经济承受力。

燃油经济性就是指汽车以最少的燃料消耗量完成运输工作的能力。我国常用每百公里消耗燃油的升数或每百万公里消耗燃油的升数作为燃油经济性的评价指标。

由于燃油费用在汽车使用的各项费用中所占的比例较

大,因此,提高车辆燃油经济性就成为汽车设计中首要考虑的问题。现代汽车设计中,为了达到节油的目的,一般尽可能使发动机经常处于较大的负荷率的状况下运转,汽车变速器常设经济行驶档位。此外,改进车身形状以减少空气阻力,采用子午线轮胎以减少滚动阻力和减轻汽车自重等技术措施,都有利于改善燃油经济性。

14. 怎样评价轿车的操纵稳定性?

答:轿车的操纵稳定性能也关系到安全行驶的问题,因此,选购车辆时,也必须加以考虑。

操纵稳定性是汽车按照驾驶员通过操纵机构给定的方向行驶和在行驶中抵抗外界干扰保持稳定行驶的能力。这一性能常用汽车的稳定转向特性作为重要的评价指标。

稳定转向特性包括不足转向、过度转向和中性转向三种状况。有不足转向特性的汽车在固定转向盘转角的情况下绕圆周加速行驶时,转弯半径会增大;有过度转向特性的汽车在这种条件下转弯半径则会逐渐减少;有中性转向特性的汽车则转弯半径不变。汽车设计时一般都有适当的不足转向量,以防止汽车出现突然甩尾现象和保持良好的驾驶性能。

汽车行驶中出现的前、后轮(轴)的偏离角是产生各种转向特性的根本原因。这种偏离的产生取决于前、后轴的质量分配、轮胎侧偏角度、悬架装置与转向装置的结构形式。

15. 如何判断汽车的动力性?

答:汽车的使用性能是每一位购车者都要首先考虑的。

在汽车的各种使用性能中，动力性又是其主导因素，因此，一部车的动力性如何就成为选车、购车的首要标准。

所谓汽车的动力性，就是指汽车在一定道路条件下以尽可能高的平均车速运送客货的能力。汽车的动力性通常以在良好路面上的最高行驶速度、加速时间和能克服的最大坡度来评价。一般轿车的最高行驶车速为 $150 \sim 220\text{km/h}$ ，原地起步至车速 80km/h 的加速时间为 $7 \sim 20\text{s}$ 。富康轿车的最高行驶车速为 172km/h ，原地起步至车速 100km/h 的加速时间为 13.7s 。

汽车的动力性是由汽车的驱动功率和行驶阻力决定的。发动机的输出功率通过传动系推动汽车前进，扣除传动损失，即为驱动功率。汽车的行驶阻力一般包括滚动阻力、空气阻力、坡道阻力与加速行驶时的惯性阻力。阻力与车速的乘积称为阻力功率。汽车在行驶中，其驱动功率等于阻力功率。汽车的阻力功率随车辆重量和车速增加而增大，所以汽车的动力性基本取决于单位汽车总重量所具有的发动机功率——比功率 (kW/t)。汽车的比功率大，行驶阻力小，汽车的动力性就好。此外，因为发动机的功率是经传动系传递到驱动轮的，所以传动系的档数和传动比都与动力性有密切的关系。一般情况下，档位越多，其动力性就越强，这是选购高动力性能汽车的一个重要标志。

16. 油门反应灵敏，加速反应也灵吗？

答：在选购汽车时，有的消费者误以为起动汽车后，轻踏油门听转速，油门反应灵敏就说明汽车的加速性能好。

踩下油门瞬间的发动机反应通常会成为判断发动机是否有力的基准。但你或许不知道，有些车虽然油门反应迅速灵

巧，但实际的加速反应并非如此。因为汽车的传动系统在将发动机运转功率传递到驱动车轮时，需要一个过程。这一过程时间的长短取决于变速系统性能、底盘传动拉杆的性能等等。所以，我们不能简单地认为油门反应的灵敏性与车速提升相一致。

这样看来，光是坐在车里听转速就能判断加速性能的说法并不准确。最好的方法就是，在你下决心交钱前，先亲自驾驶一段路程，通过路面测试来确认汽车的加速性能。

17. 现代汽车设计的流行趋势是什么？

答：为了满足不同的用户对于型号、品种、承载容量的要求，现代汽车设计呈现出以下几个特点：

(1) 零件标准化、部件通用化、产品系列化。由于汽车的产量大，品种和型号多，设计中实现上述“三化”，可以简化生产，提高工效，增强市场竞争力。

(2) 设计日益重视使用环境的复杂性。现代汽车设计为方便汽车产品在广阔的市场上具有竞争力，设计中就要充分考虑提高车辆在复杂环境条件下的适应性。比如：在高原地区发动机的增压设计，寒带地区发动机的冷起动设计，山地汽车爬坡性能设计等等。事实证明，针对特殊环境所作的精心设计是深受市场欢迎的。

(3) 重视汽车使用的总体性能。现代汽车的设计日益关注安全、经济、可靠性和环保等几个方面。良好的使用性能就意味着巨大的市场潜力，因此，设计中力求在给定的条件下，协调各种使用性能的要求，优选各使用性能指标，使成本的综合性能指标达到最优。

(4) 工程设计与美工设计相结合。这一设计趋势是当前各汽车产业国家普遍关注的。伴随现代生活的快节奏,人们更加追求产品动感效果。汽车车身的外型、油漆及色彩是汽车给人们的一个外观印象,是人们评价汽车的最直接方面,也是汽车的重要市场竞争因素,因此,逐渐成为汽车设计中非常重要的内容。

(5) 日益受到人机工程、交通工程、制造工艺发展的影响。汽车是由人来驾驶和乘坐的,因此其设计必须考虑这种人-车关系,即操纵要方便、乘坐要舒适;汽车又是一种交通工具,其设计必须符合交通工程的要求,例如我国实行靠右行驶的规则,因此,汽车转向盘要设计在左侧。除此之外,汽车制造是一个复杂的过程,设计者必须懂得制造工艺,这样设计出来的零件制造工艺性好,易于加工,便于安装调试,适合大批量生产,从而占有市场。

18. 排量是决定汽车是否省油的主要条件吗?

答:一般情况下,发动机排量大小决定汽车的燃油消耗这是无需怀疑的。但我们在对同一车型中小排量车型和大排量车型进行选择后,有时会发现,排量较小的车款实际耗油量并不见得比大排量的车型好,甚至还更差。为什么同车型的燃油消耗不能以发动机排量为依据定论?这主要是因为,排量较大的车型动力输出较为充足,油料燃烧充分,这样整体油耗表现的情况反而会比小排量车款好。

19. 怎样选购二手车?

答:二手车有价格便宜、经济实用的好处。但在选择二手车前,必须先了解其状态和背景,以免上当受骗。所以在

选购二手车时应注意以下事项：

(1) 选择有信誉的经销商。购买二手车是一项商业交易活动，特别在对汽车不了解的情况下，最好选择自己比较熟悉，或比较信任的经销商。也可约懂行的朋友一同前往，对车的产地、质量可有一个大致的保障。

(2) 认明汽车的“身份”。无论是向车商或朋友购二手车，在试车之前，应仔细确认汽车的登记资料。首先要检验卖方的行车执照，原始发票或旧车过户票，再查看车辆的发动机号和车架号是否与执照相符，车辆附加费证是否真实、有效，养路费卡片是否在有效期内，当年的车船使用税是否交纳。个人卖车须持有有效身份证或户口簿，单位卖车须持有介绍信。交易双方的车辆价格以市场定价为准，市场内没有标明价格的车辆不要购买。

(3) 细心检查汽车状态。试车前应查视车身，查看油漆表面是否有波纹起伏；打开后备箱盖子，看里面边缘处的漆面颜色与外面是否一致。若不一致的话，则表明该车曾经作过翻喷或补漆。

(4) 安排试车。不管该车的外观及内箱如何完美，都一定要安排试车。试车的路程不宜太短，最少要 1 ~ 2km 路程，或超过半小时的试车时间才可。试车时仔细聆听发动机及传动系统，是否发出异响，换挡系统是否操作顺利宁静，各种仪表是否显示正常，油箱、水箱是否渗漏等。

(5) 注意行驶里程表。看该车的里程表是否超出厂家的保修范围，但切记里程表很容易被改动，若感觉里程表上所显示数据可疑，可向代理的维修中心咨询该车的以往行车里程记录，便可清楚里程表是否改动。

(6) 交付订金及交易。假若了解车的一切底细，并且试