

“护车神剂”反伤车！“圈钱游戏”在坑谁？ “网红”尾气清洁剂“车小将”调查

随着汽车保有量提升,养车护车成为热门生意。近期,一款名为“车小将”的尾气清洁剂就在朋友圈火了起来,它宣称可提高汽车动力、减少燃油消耗、保护车辆引擎,能以30%的比例替代汽油使用。

但记者调查发现,“车小将”主要成分是危化品甲醇,按推荐量使用会导致汽车动力下降,并导致车辆燃油系统腐蚀、故障,与宣传功效背道而驰。此外,其“拉人头”“交会费”的经营模式也引发争议。



号称可以减少积碳、保护引擎,还能让汽车动力提高20%，“越用越省油”的“车小将”每桶5升装。图为在某地一家“车小将”服务站,几十箱“车小将”堆积在室内角落。(网络)

神奇？“尾气清洁剂”替代汽油！

近期,“车小将”的广告和宣传视频在朋友圈中“刷屏”,线下业务也遍地开花。虽然宣传功效与常见的“燃油宝”非常相似,但两者并不相同。

在济南市东舍坊街的一家“车小将”服务站,20多箱“车小将”堆积在室内角落。服务站负责人牛女士介绍,5升装的“车小将”每桶30元,可以减少积碳、保护引擎,还能让汽车动力提高20%，“越用越省油”。

“刚开始用的时候,按照包装上说的,以3:7的比例加‘车小

将’和汽油;用几次之后可以各加一半。”牛女士说。当记者询问产品的可靠性时,她指着包装上“经过40多万辆车次使用和权威部门检测”的字样,让记者“放心使用”。

一些朋友圈视频里,“车小将”变得更神奇:不仅能辅助汽油使用,还可以突破50%的比例使用,让汽油成为辅助燃料;不仅汽车、摩托车能用,游艇也能大量使用。

虽然“车小将”宣传功效与加油站经常推销的“燃油宝”相似,

但两者存在天壤之别:传统“燃油宝”主要成分为聚异丁烯胺,而“车小将”主要成分是甲醇,包装上注明的甲醇含量“大于等于60%”,但实际含量远不止于此。烟台市产品质量监督检验所出具的检验报告显示,记者送检的“车小将”甲醇含量达到91.8%。

“车小将”和“燃油宝”的使用量也差别明显:“燃油宝”添加比例只有汽油的千分之一,且不需要经常使用;“车小将”不仅要常态化使用,单次添加量更是“燃油宝”的几百倍。



“车小将”位于某地的一家销售门店。(网络)

护车？用了可能伤车！

省省省钱还能保护引擎,这真的是“黑科技”吗?业内专家却指出,其宣传功效并不靠谱,“车小将”本质是甲醇溶剂,大量使用可能导致车辆故障。

山东大学能源与动力工程学院内燃机研究所所长李国祥说,汽车燃油系统和发动机对甲醇的耐受性不佳,大量使用甲醇会导致合成橡胶材料腐蚀、溶胀、软化和龟裂,以及化油器金属斑蚀。“普通汽车如果不经过改造,不能使用高甲醇含量的燃料。”

中国石油大学化学工程学院教授刘晨光也介绍,甲醇含量过高可能导致车辆燃油系统和发动机的故障。他说:“汽车燃油甲醇含量过高,可能不会对启动、行驶产生明显影响,但危害不是立竿见影的,等出了问题再停用就得不偿失了。”

记者发现,“车小将”宣传的“核心技术”涉及润滑剂、微爆剂、清洁剂、溶解剂等方面,甚至还有“将水分解成氧和氢继续二次燃烧”的“相变催化剂”,但没有涉及对橡胶和金属零部件的保护。

对“车小将”的节油效果,专家也提出了质疑:甲醇热值远低于汽油,大量使用必然导致动力下降、燃料消耗上升。李国祥说:“加甲醇之后汽油是少烧了,但燃料成本未必会下降。”

除了产品功能,“车小将”研发团队的权威“光环”也值得推敲。“车小将”官方介绍其发明人苏同兴为“中国环保新能源研究院”总工程师,但民政部社会组织管理局今年3月公布的涉嫌非法社会组织名单中,“中国环保新能源研究院”赫然在列。



“车小将”产品用户到“车小将”销售点维权。(三农)

财路？“拉人头”玩圈钱游戏！

明明漏洞百出,“车小将”为何能快速聚集会员成为“网红”?记者发现,“车小将”通过“拉下线”“分提成”等方式,吸引了大量“会员”参与。

想要取得“车小将”的销售资格,先得交一笔“会员费”。记者多方了解到,充值3000元以下可成为“车小将”普通会员,3000元以上可以成为高级会员,30万元以上可以成为区县总代理、享受区域保护政策。

成为会员后,发展“下线”还能获利。牛女士等人介绍,会员享受每桶折扣价19元、销售满额奖励等政策,发展新会员或“下

线”发展新会员都能拿到“会员费”提成;产品还可以由平台代售。成为区县总代理,“综合利润超过30%”。

看似美好的“钱景”却难以兑现。河北一位“车小将”会员告诉记者,充钱并不能提货,而是变成了积分。“充值后只给很少一部分,剩下转化成积分每天赠送。1500积分才能兑换一箱货,想继续拿货还得付钱。”她说,“最要命的是平台该给的钱现在提不出来。我做了一年,一分钱没挣到,账上有3万多元拿不出来。”

尽管在百度贴吧、微信群和

QQ群里,有许多网友对“车小将”的产品质量、经营模式、提现问题提出质疑,但“车小将”的推广活动仍在继续;此外,还有多个品牌的类似产品在网络上销售、发展会员。

“消费者既需要增强自我保护意识以避免财产损失,更需要主动地依法理性维权。”中国人民大学法学院教授刘俊海说,对这类产品和企业存在的种种问题,监管部门也应当积极作为。如果相关企业违反法律,应当进行立案、调查、处罚,切实维护市场秩序和消费者利益。

(新华社济南9月20日电)

	普通会员	高级会员代理	区县服务中心
充值门槛	0~2999元	3000~29999元	30万元
区域保护	无	无	√
赠品积分	与充值等额	与充值等额	200箱
产品积分	1.5倍充值金额	1.5倍充值金额	45万积分(75000升)
综合价格	3.8元/升	3.8元/升	3.8元/升
销售奖励	销售额10%返现	销售额10%返现	销售额10%返现
业绩奖励	无	总销售额10%	总销售额10%
店面补助	无	无	销售额2.5%店补费
产品优惠	无	无	每箱12元服务差价
满额奖励	无	满300万送15万车(5%) 满500万送30万车(5%) 满1000万送50万车(5%) 满2000万送100万房(5%)	满300万送15万车(5%) 满500万送30万车(5%) 满1000万送50万车(5%) 满2000万送100万房(5%)
综合利润	10%	25%	32.50%

想要取得“车小将”的销售资格,先得交一笔“会员费”。成为会员后,发展“下线”还能获利。图为“车小将”加盟条件。

(“车小将”官网截图)