

اسم البرنامج: الاقتصاد والناس

عنوان الحلقة: معايير اختيار السيارة المناسبة

مقدم الحلقة: أحمد بشتو

ضيوف الحلقة:

- محمد الطلحاوي/مدير مبيعات سيارات

- عبد العزيز العجيمي/مدير مبيعات سيارات

- أيمن السباعي/ تاجر سيارات

- محمد صقر/مدير ورشة للفحص الفني

- وآخرون

تاريخ الحلقة: 2014/1/25

المحاور:

- معايير الاختيار في الجانب الفني

- خليجيون يسرفون بسخاء على شراء السيارات

- إعداد ميزانية مسبقة

- نصائح شراء السيارة

أحمد بشتو: يقال دوماً إن أول شيء يفحصه الألماني في سيارته الجديدة هو قوة محركها، أما الفرنسي فيركز على لونها وجمالها أما الإيطالي فيركز على قوة وأداء آلة التنبيه فيها، على أي شيء إذن نركز نحن العرب في اختياراتنا لسياراتنا هل على فخامة السيارة أم على ما في جيوبنا من ثمنها، لنتابع.

شابة مغربية: الأفضل أن آخذ سيارة متوسطة لتليق بي بالعمل ديالي وحتى بالنسبة للإمكانات المادية ديالي بأن تكون تخرجني.

شاب مغربي: اللي يفكر أن يشتري سيارة أقساط وفق الميزانية دياله والمدخول دياله

الشهري أو يمشي يدير قرضاً مع بنك، وإما أن يشتريها بفلوس كاملة أو يشتريها جديدة أو يشتريها قديمة وأنا بالنسبة لي اطلع لأشتري سيارة جديدة لأنه التكلفة ديالها في الإصلاح وهي تبقى لمدة أطول إذن فكرت أشتري جديدة أشوف اللي معي واللي يلزمني.

شابة مغربية أخرى: بغيت لو أشتري سيارة أول حاجة نشوف الاقتصاد، أشتري سيارة اقتصادية والثاني الثمن ديالها بحيث تكون في المتناول وتكون صغيرة مش كبيرة بالزاف.

معايير الاختيار في الجانب الفني

أحمد بشتو: كيف إذن تشتري سيارتك ما هي المعايير والأسس التي على أساسها تختار هذه السيارة؟ هل هي الحاجات الأساسية المطلوبة من السيارة أمناً وقوة، أم هي المحددات المادية بما لديك من ميزانية وكيف تدير هذه الميزانية؟ مشاهدنا أهلاً بكم إلى هذه الحلقة الجديدة من الاقتصاد والناس والتي نحاول فيها مع الخبراء والمختصين الوصول إلى حلول أو نصائح في هذا الشأن.

مع الإنتاج الغزير من السيارات في العالم والسيارات المستوردة في العالم العربي صار اختيار السيارة ربما أمر ربما مربك للبعض سواء من ناحية ثمن السيارة أو من ناحية نوع واستخدام السيارة كيف نصل إلى صيغة ربما تكون سهلة في هذه الحالة؟

محمد الطلحوي/مدير مبيعات سيارات: في طبعاً أكثر من عامل يساعد الإنسان أنه هو يقدر يقرر قرار مضبوط، أولاً العامل الجغرافي تواجد البلد أو المكان اللي هو في تستخدم السيارة، الأجواء نفسها الأجواء حارة ثلجية أمطار الكلام دا كله، دا مهم جداً في القرار الأساسي، أهم عامل هو عامل الاحتياج الشخصي هل العربية دي لي أنا بطريقة شخصية للأسرة والاستعمال نوع إيه، هل استعمالني بأني أطلع في العربية دي أو في السيارة دي لمكان عملي هل في طرق صعبة طرق رملية طرق طينية ولا لا؟ بناءً عليه تقدر تحدد بالذات اتجاهك أنت كعميل بأنك ستشتري سيارة من أي نوع، هل تشتري سيارة 4*4 تشتري سيارة أربعة باب اثنين باب.

أحمد بشتو: هل هناك أشياء في الأمان في السيارة يجب أن أركز عليها؟

محمد الطلحوي: دي الوقت معظم شركات العالم كلها سواء شركات يابانية ألمانية إيطالية أو حتى دي الوقت الصينية بقت واصلت لمراحل عالية جداً في المواصفات الأمنية للسيارة، فبقت العربية النهارده من ناحية الأمان الـ standard أو المواصفات وصلت لدرجة عالية جداً، النهارده الاحتياج بكون ملي طالع أو أساسياً طالع من

الاحتياج الرئيسي للاستخدام للعربية.

أحمد بشتو: معنى ذلك أن كل السيارات اليابانية أو الألمانية أو الأميركية صارت كلها تتعامل مع الأمان بمواصفات واحدة تقريباً؟

محمد الطلحاي: الوسائد الهوائية طبعاً موجودة دي الوقت في معظم السيارات لكن في فرق بالتكنولوجيا ما بين شركة وشركة في سرعة فتحها في نوع المادة المستخدمة في نوع البودرة المستخدمة في نفس الربر المستخدم في نفس الوسادة فده يفرق ده اللي بخلي في فرق ما بين السيارات.

أحمد بشتو: وهذا الفرق انعكس في السعر.

محمد الطلحاي: وده اللي يطلع في النهاية للعميل في هيئة سعر السيارة.

أحمد بشتو: لكن في ظل الفخامة في ظل التكنولوجيات مرتفعة السعر، هل بقيت عوامل الأمان في السيارات في مقدور ربما الميزانية الصغيرة أو المتوسطة؟

محمد الطلحاي: ده بقدر أقول أنه متوفر لو إحنا نقارنه بالزمن لما نرجع 10 أو 15 أو 20 سنة كانت السيارات لا يتوفر فيها أي نوع من الأمان لكن النهارده العربيات تجيء من شركاتها المصنعة في درجة مقبولة جداً من الأمان.

أحمد بشتو: إذا كانت ميزانيتي صغيرة وأريد الاستغناء عن بعض المواصفات، ما المواصفات التي يمكن أن أستغني عنها في السيارة بحيث أوفر في المقابل؟

محمد الطلحاي: في مواصفات كثيرة جداً ممكن الاستغناء عنها لأنه فعلاً العميل لا يستخدمها إلا نادراً جوا العربية، لكن دائماً العميل يصر أن هو تكون المواصفات تكون موجودة معه، نتكلم على فتحة السقف، فتحة السقف بتكلف العربية مبلغ وبتزيد في النهاية الميزانية، التوجيه الإلكتروني بسموه navigation في ناس كثير أوي مش محتاجة للـ navigation واستخدامها ضعيف جداً عليه، لكن في نفس الوقت لما يجيء مثلاً ويدي قرار أنه هو عاوز يشتري سيارة يصر أنه العربية لازم يكون فيها navigation system طب أنت استخدامك ضعيف وفر.

خليجيون يسرفون بسخاء على شراء السيارات

أحمد بشتو: علي في الخليج من العادة أن يكون للشباب أكثر من سيارة كم سيارة لديك؟

علي/مواطن قطري: لدي ثلاث سيارات.

أحمد بشتو: في أي استخدامات؟

علي: عندي سيارة للدوام وسيارة للمشاورين في الدوحة وسيارة للبر.

أحمد بشتو: تختلف المواصفات بين واحدة وأخرى؟

علي: أكيد تختلف، عندك الزحمة مثلاً تختار مثلاً بالزحمة الحالية اللي عندنا تختار سيارة كبيرة، ويعني عندك السيارة 4*4 وعندك سيارات البر الكروزرات ألبات اللي حالياً موجودة الأسهل في السوافة في البر مثلاً في مسيعيد مثلاً أو بالعديد هذا هو.

أحمد بشتو: تغير هذه السيارات بين فترة وأخرى؟

علي: أكيد يعني الواحد يغير السيارات هذه للفاخرة وللتجديد في نوعية السيارة وللأمان بالسيارة الجديدة التي تظهر حالياً.

أحمد بشتو: أنت تبحث عن الأمان فيها؟

علي: أكيد الواحد يبحث عن الأمان وللراحة في السيارات الجديدة، يعني كل ما تجيء سيارة جديدة يعني فيها امتيازات كثيرة وهي أسهل في السوافة.

أحمد بشتو: التغيير يكلفك كثيراً؟

علي: الأسعار مرتفعة تقدر تقول شوي.

أحمد بشتو: محمد قل لي ما أكثر شيء تركز عليه حين تختار سيارة جديدة، سواء جديدة أو مستعملة؟

محمد/مواطن قطري: طبعاً أركز على السيارات اللي يكون فيها safety عالي والأسعار، أسعار services وقطع الغيار وفي حالة بيع السيارة ما يكون سعرها نازل كثير يعني.

أحمد بشتو: يعني أنت تركز بداية على خدمة ما بعد البيع؟

محمد: خدمة قبل البيع وبعد البيع.

أحمد بشتو: لماذا تركز أن السيارة لها سوق حين تبيع؟

محمد: حسب رغبة الناس العامة.

أحمد بشتو: يعني أنت تبيع سيارتك باستمرار مثلاً تجدد سيارتك باستمرار؟

محمد: يعني كل خمس سنوات ست سنوات.

أحمد بشتو: أنت تركز على شراء السيارات الجديدة أم المستعملة؟

محمد: والله الكل يفضل الجديد طبعاً، بس إذا كان المستخدم نظيف وما في أي حوادث خالي من الأعطال الميكانيكية..

أحمد بشتو: وأنها تكون أرخص سعراً في هذه الحالة؟

محمد: في أنها تكون أقل سعراً نعم، في هذه الحالة تكون نظيفة وما فيها أي إشكال فالمستعمل لا بأس فيه.

أحمد بشتو: ربما بسبب ارتفاع دخل الفرد الخليجي قرار شراء السيارة بالنسبة له قرار سهل حتى في استبدال السيارة بعد فترة قصيرة، كيف يفكر الخليجي حين يشتري سيارة؟

عبد العزيز العجمي/مدير مبيعات سيارات: يعني بعض الزبائن لما يجيء يشتري السيارة ما يعرف شنو السيارة اللي يأخذها، ممكن يدخل معرضين ثلاث أربع وكل يوم إله رأي، اليوم يأخذ مثلاً فور ويل يوم يأخذ سيدان يوم يأخذ.. بس اغلب الموجود في السوق حالياً متجهين إلى 4*4 سيارة رفاهية وفيها فخامة وكبيرة تتسع للأسرة وبالإضافة إلى معارض السيارات عندها مرونة أنك تستبدل السيارات القديمة وتعطيه جديدة وبهذا يصير نوع من السهولة بعد في شراء السيارة.

أحمد بشتو: لكن لماذا يختار الخليجي حين يشتري سيارة؟

عبد العزيز العجمي: الخليجي يختار عندما يشتري السيارة، يمكن ربما لأنه خلفية نوعية السيارة اللي يريد، يعني بعض الأشخاص عنده حب لسيارة معينة، البعض ما عنده خلفية عن السيارات سواء نوعيتها وشنو المواصفات الموجودة فيها، درجة مثلاً الرفاهية الموجودة فيها أو الوكيل مثلاً لهذه السيارة، شنو الخدمة اللي يؤديها بعد شراء السيارة، وهذه مهمة جداً من هذا الأساس تجيء الحيرة.

أحمد بشتو: لماذا يغير الخليجي سيارته بكثرة كل عام تقريباً أو كل عامين يغير السيارة، هل لأنها تبلى بسرعة لأنها تفسد بسرعة بسبب صعوبة الطقس مثلاً أم لأنه لديه وفرة من المال يستطيع بها شراء المزيد؟

عبد العزيز العجمي: مو شرط أن يكون وفرة من المال فالناس يعني تنتظر موديل بعد موديل من يتغير الموديل كأنما السيارة صارت قديمة حتى لو السيارة زينة يعني يحاول

أنه يواكب العصر.

أحمد بشتو: حتى لو كان التغيير ليس على المستوى التكنولوجي وهو فقط بالتغيير الشكلي في الخارج فقط؟

عبد العزيز العجيمي: أي نعم، وبعض الأشخاص يمكن تتراكم الديون عليه بس لأنه فلان عنده آخر موديل من السيارات.

أحمد بشتو: ربما الخليجي يحتاج إلى نصيحة خاصة حين يشتري السيارة، كيف يدير ميزانية شراء السيارة بحيث لا يتورط ربما في ديون أكبر؟

عبد العزيز العجيمي: تبديل السيارة سنوياً أمر يكاد يكون غير صحي مثلاً لأنه تتراكم عليه ديون وماكو مسوغ مثلاً إن أنا أبدأ سيارتي سنوياً، مع خمس سنوات شيء معقول لأنه أغلب السيارات لو نلاحظ مثلاً يصير تغيير للموديل كامل بعد خمس سنوات.

أحمد بشتو: وبعد الفاصل نواصل النقاش وتابعونا.

[فاصل إعلاني]

أحمد بشتو: في العام الماضي تم تصنيع حوالي 80 مليون سيارة حول العالم منها 19 مليوناً في الصين وحدها أكبر مصنع للسيارات حالياً، الولايات المتحدة صارت أكبر مالك للسيارات الشخصية بمعدل 7 سيارات لكل عشرة أشخاص كما يقدر أن 50% من نسب الإصابة بسبب حوادث السيارات تم تلافيها باستخدام التقنيات الجديدة التي زادت مثلاً عدد الوسائد الهوائية من 2 إلى 8 وسادات داخل السيارة، مشاهدنا أهلاً بكم مرة أخرى إلى الاقتصاد والناس.

مواطن أردني: أتمنى يكون عندي سيارة تقضي مشاويري تكون اقتصادية على budget الميزانية تاعتي، الإمكانيات للمادية بتاعتي يعني.

مواطنة أردنية: سيارة بدها تكون متوسطة يعني بين منيحة وبين مش كثير غالية أو هيك.

مواطن أردني ثاني: أفضل سيارة BM سيارة عملية وفيها رفاهية عالية، قطعها غالية بس الواحد يركب سيارة منيحة والبنزين مصروف بس الواحد بعينه الله شو بده يعمل.

مواطن أردني ثالث: أفضل تكون سيارة يابانية أو ألمانية تكون بنفس الوقت حديثة واقتصادية بنفس الوقت.

مواطن أردني رابع: السيارة اللي أنا بفكر بالمستقبل أشتريها تكون سيارة اقتصادية ماتورها يعني يكون اقتصادي ما تتجاوز 1500 سي سي.

مواطن أردني خامس: سيارة كوري ياباني يعني السيارات الاقتصادية.

مواطن أردني سادس: سيارة متينة فيها كل أنواع الرفاهية.

أحمد بشتو: هل تعتقد أن قرار شراء السيارة معقد؟

أيمن السباعي/تاجر سيارات: لا القرار سهل وجميل بس يحتوي على مخاطر كثيرة، المخاطر دي أنه أنا ممكن لا أختار صح أو أنه أنا لا أستثمر فلوسي بطريقة جيدة، العميل أهم حاجة لما يجيء يشتري عربية يثق بالمنتج وبالشركة اللي تبيع له المنتج ده لأنه ثقته بالمنتج سيؤدي احتياجاته منه إذا كان يحتاجه للمدرسة يحتاجه للشغل يحتاجه للسفر للسياحة وللصيد، ثقته بالشركة نفسها بأنها تقدم له منتج يقدر يستثمر فيه فلوسه بشكل جيد بحيث لا يخسر فيه كثيرا يقدر يعتمد عليه في الوظيفة اللي هو محتاجه فيها، يقدر يدي له خدمات جيدة ما بعد البيع، يعني لا يصرف عليه كثيرا بعد استعماله للسيارة، العميل يستعمل العربية في المتوسط من ثلاث إلى خمس سنين في الوضع الطبيعي لازم يكون الوقت ده بالكامل العربية تلبى احتياجاته يعني لو كان شاب صغير ويشترى عربية مثلا ممكن يتجوز ويخلف فتكون العربية اللي يشتريها تدي له Horse Power اللي جامد بتدي له الاحتياجات اللي هو نفسه فيها اللي هو بحبها اللي قلبه بحبها وبنفس الوقت تجيب الأهداف اللي عقله محتاجها، محتاج يشغل العربية بسرعة لحاجة ثانية.

أحمد بشتو: الناس مثلا في دول المشرق العربي تتجه لشراء سيارات بمواصفات خليجية بين قوسين، هل هذه الفكرة موفرة أو توتي ثمار ما؟

أيمن السباعي: هي ممكن تكون موفرة في البداية، لكن مش موفرة على الـ long run لأنه لو جبت عربية غلط هنا في مخاطر في شراء العربية، شراء العربية شيء ممتع وجميل لكن يحتوي على بعض المخاطر لو جبت عربية مصنعة بمواصفات خليجية وديتها دولة باردة زي شمال إفريقيا فلا يبقى أداءها كويس، لكن لو في دولة زي مصر وباردة في الجو يبقى دا أحسن مش ستسخن، وده اللي يفكروا فيه الناس، لأن دورة التبريد تبقى قوية والتكييف يبقى قوي، ده اللي يسموها مواصفات خليجية، لكن لو وديتها دولة باردة ستبقى فيها مشكلة فالأفضل إن أنت تأخذ العربية المصنعة للجودة لأن المصنع يتعب نفسه عشان يديك أداء جيد في المنطقة اللي فيها الجودة فأحسن إنك تأخذ من مكانها.

إعداد ميزانية مسبقة

أحمد بشتو: كيف تكون الإدارة الجيدة لميزانية شراء السيارة؟

أيمن السباعي: هو الحقيقة أهم حاجة لما تجيء أن تشتري عربية إنك اتعب ودور ولف بعدين خد رأي الزوجة والأولاد، لأنهم رأيهم مهم جداً باللون ورأيهم مهم جداً في نوع العربية، فالإدارة الأساسية من المنزل، لكن الإدارة العامة ممكن أنت تعمل مجموعة من العوامل اللي أنت تختبرها لو أنا استعملت العربية دي سأخسر كم ألف بعد 3 سنين، لو أنا استعملت العربية دي سأصرف على الصيانة أد إيه، وفي شركات مبدعة بدأت تقول للعميل إن أنت في خلال 3 سنين بعض الشركات الأوروبية بدأت تعمل كده لما مبيعاتها قلت، تقوله لو إحنا أخذنا الصيانة بتاعتك من بمبر **To** بمبر يعني الصيانة كاملة ونغطي لك كل شيء بهذا ستكلفك مبلغاً ثابتاً، فالعميل هنا يبدأ يطمئن إنه مش سيبقى في قلق من التكلفة العالية للصيانة خلال ثلاث أربع سنين اللي يستعمل فيهم العربية وده يمكن يدي ثقة للعميل أكثر زي ما قلنا أهم حاجة في الموضوع هي الثقة، أنا عايز أثق بالعربية كمنتج وأثق إن هي مش ستكلفني كثيراً وأثق إن أنا لما أستعمل فلوسي فيها مش سأخسر كثير، فلا أشتري عربية بـ100 ألف وبعد ثلاث سنين يبقى حقها 50، 50% من قيمتها، لكن وبنفس الوقت ممكن أصرف عليها رقم ثاني أكبر أو ممكن أشتريها بمليون وتكلفني أكثر، حسب المستوى الاجتماعي للشخص اللي يشتريها، فبالتالي التكلفة اللي هي **running cost** أو التكلفة بتاعت التشغيل حاجة مهمة جداً باتخاذ القرار، فمفيش حسبة معينة تقدر تحسب فيها العربية يعني زي ما تقول كده في عقل وفي قلب، القلب بقول أنا بحب العربية دي أوي وفيها كل اللي أنا عاوزه من Horse Power عالي من طاقة عالية من Prestige من وجاهة وفي العالي لازم يحكموا يقولوا إن احتياجات الأسرة أو احتياجاتك أنت الشخصية خلال الثلاث سنين دول ستكون بالشكل ده فحاول توفق بين الاثنين.

أحمد بشتو: هل هي نصيحة جيدة أن يجرب الشخص السيارة التي ينوي شراءها قبل شرائها عدة مرات؟

أيمن السباعي: هي دي مهمة جداً ركوب العربية يؤكد لك إن الحاجة اللي نفسك فيها أنت ستلقياها فيها، لأن أحياناً يبقى عندك انطباع إن العربية دي ستحقق كل اللي نفسي فيه لكن لما تسوقها لا تلاقي فيها الـ Power اللي أنت عايزها confront اللي أنت محتاجه ما تلاقيها نفس السيارة اللي أنت متعود عليها، فتجربة السيارة حاجة مهمة جداً وبعد كده

لازم تحاول تعرف من شركة العربيات إمكانياتها كاملة يعني لا تتردد من أنك تسأله عن كل حاجة تعمل إيه وخصوصاً في الحاجات المهمة أوي اللي محتاجين نعلمها للناس الـsafety بتاعت الأطفال يعني أنا أشتري العربية وقليلاً جداً من الناس وخصوصاً اللي هم الجنسيات الغربية اللي يسأل على وسائل تثبيت الكراسي بتاع الأطفال بحيث يثبتها بالكراسي كويس أوي، إزاي يضمن سلامة أولاده كم air bag في العربية فمن الحاجات اللي محتاجين نعرفها لأهلنا ولعملائنا في الوطن العربي اهتم بسلامة أطفالك وهم راكبين العربية تعلم كويس بالعربية واهتم أوي بالعربيات اللي واخذه درجات عالية في الـsafety في الأمان.

نصائح شراء السيارة

أحمد بشتو: سيد محمد بشكل عام ما الأشياء التي يأتيك صاحب السيارة طالباً الاسترشاد عن حالتها والأشياء التي يجب أن ينظر إليها؟

محمد صقر/مدير ورشة للفحص الفني: صاحب السيارة اللي بجي ليفحص سيارة كل شخص ما يبقى عنده دراية كاملة بالسيارة يبقى عنده هاجس سامع فيه من حدا، ناس تسأل بس عن ألشخصي تسأل بس عن المحرك، ناس تسأل بس عن الصبغ بينما السيارة فيها أجزاء رئيسية مفروض الزبون أو الشخص اللي عم يشتري السيارة بدرجة أولى أن يشيك عليها.

أحمد بشتو: يعني بداية الزبون يريد أن يطمئن على حالة الصبغ لهذه السيارة، يعني هذا مهم بالنسبة للزبون؟

محمد صقر: هذا مهم لبعض الزبائن، في بعض الزبائن مهم بالنسبة لهم المحرك وبعض الزبائن بالنسبة إلهم gear box اللي هو نقل الحركة.

أحمد بشتو: يعني مثلاً في أجزاء المحرك ما الذي يجب التركيز عليه؟

محمد صقر: السيارة بشكل عام من المحرك لناقل الحركة للشخصي للـ Body الأساسي تبع السيارة فيها أربع أجزاء رئيسية المفروض تكون سليمة للسيارة تستعمل بشكل سليم، يعني أهم جزء بالسيارة اللي هو إذا أنضرب ما يتصلح واللي هو ما ممكن يضبط هو ألشخصي تبع السيارة، هذا أهم جزء إذا كان فيه أي خلل أو خلل كبير هذا ما عاد بقي يتصلح حتى لو تصلح لو تبدل لو شو ما صار فيه أنت لعبت بكيان السيارة، المحرك من

الأجزاء الرئيسية بالسيارة ولكن المحرك ممكن يتصلح ممكن يتبدل وممكن تبدل محرك وترجعه محرك جديد بينما ألشصي حتى لو بدلته المكان اللي بدك تقطش فيه القطعة اللي هي تقطع القطعة الخرابانة وتركبها بمكان ثاني رح تبين أنها ملحومة.

أحمد بشتو: نعم، ما الأشياء الأخرى؟

محمد صقر: عم نحكي عن ناقل الحركة اللي هو gear box تبع السيارة والآن بفرجك عليه والديفرنش اللي هو كذلك الأمر يحرك السيارة، هذه الأربع أجزاء في السيارة مع العواميد الأساسية الرئيسية اللي هي بتاع Body اللي يسكروا الأبواب عليها واللي يركب السقف عليها يعني ألشصي وهذه العواميد.

أحمد بشتو: هذه الأساسي؟

محمد صقر: صحيح المفروض يكونوا سليمين نرجع ننقل للمحركات اللي هو المحرك والـ gear box اللي هو ناقل الحركة والديفرنش إن كان خلفي أو أمامي هؤلاء المفروض يكونوا سليمين، فأى سيارة مستعملة معرضة لأنه يصير فيها أي حادث، فأى حادث بصير بالسيارة خارجي ما يؤثر على استعمال السيارة نهائياً، بصير يؤثر على اللي يفوت على كيان السيارة يعني اللي يدخل على هذا الفخذ اللي يدخل على الواجهة لما يدخل على ألشصي لما يدخل على العواميد تبع السيارة.

أحمد بشتو: ما هي وسائل الأمان في السيارة، ما الذي يجب أن نركز عليه في وسائل الأمان؟

محمد صقر: بالدرجة الأولى ألشصي، يرجع بعده الـ Air Bags..

أحمد بشتو: الوسائد الهوائية.

محمد صقر: صحيح، والشغلة المهمة للزبون العادي السائق اللي يستعمل السيارة وهو موضوع الـ brake والـ ABS إذا شغالين أو لا في ناس يضوي عنده الـ IBS أو بصير عنده مشكلة يتركه..

أحمد بشتو: مانع التزحلق.

محمد صقر: صحيح، هذه الشغلة تؤدي إلى عواقب وخيمة بعدين لأن هذه شغلة مساعدة لقيادة السيارة بطريقة سليمة، الـ Air Bags اللي هي الوسائد الهوائية مهمة جداً تكون

موجودة بالسيارة ومهمة جداً تكون سليمة وعم تشتغل بشكل صحيح.

أحمد بشتو: هذا يمكن أن يرفع سعر السيارة أو يخفضها؟

محمد صقر: صحيح، إذا السيارة معرضة لحادث قوي والـ Air Bags فيها مفتوحة أو مبدلة أو في بعض الكراجات أو بعض الناس يرجع يرد الـ Air Bags من دون ما يبدله هذه شغلة خطيرة جداً على اللي قاعدين بالسيارة، لأنه في حال اللي عم يستعملوا السيارة صار لا سمح الله شي ثاني مرة معهم الحادث أو شي في الـ Air Bags ما بفتح.

أحمد بشتو: كيف لي أن أعرف؟

محمد صقر: أنت ما تقدر تعرف، مركز الفحص اللي أنت بتفحص فيه السيارة هو اللي يبلغك، هذه الطريقة الآن اللي عم يفحص فيها عم نفحص كيان السيارة وعواميد السيارة الأساسية إذا كانت معرضة لأي حادث، ممكن أي حادث معرضة إله السيارة بالباب أو بالرفرف ما يكون واصل على هذه العواميد الرئيسية ما تؤثر.

أحمد بشتو: هذا المهم.

محمد صقر: هذا هو الأساس هذا هو المهم، هذه العواميد الأساسية هي كيان السيارة اللي يسكر الباب عليها ويركب السقف عليها ويركب الزجاج كذلك الأمر عليها، هذه المفروض تكون كلها سليمة، فخلال الفحص حتى نحن إذا ما نفك هذه كلها سوا لنشوف شو اللي صاير تحتها ما نقدر نعرف إذا كانت هذه سليمة أو لا فمبدئياً الفحص يأخذ بحدود 45 دقيقة وهذه الـ 45 دقيقة يكونوا عم يشيكوا على كل شغلة فيها يعني بالفحص يفحص تقريباً بحدود 125 نقطة بالسيارة.

أحمد بشتو: منحكم الله خير سيارتكم الجديدة وحماكم من شرها مع أمنياتنا أن لا يكون ثمنها عبئاً كثيراً على جيوبكم، تقبلوا أطيب التحية من ياسر بهجت ومنال الهريسي وتحياتي أحمد بشتو من العاصمة القطرية الدوحة لكم التحية وإلى اللقاء.