

HIINO

Заботится о Вас

Выпуск 005

Лето 2008 года / Южная Африка

Сделано руками — сделано с душой

Независимо от размера детали.

Независимо от объема сервисных услуг.

В этом наша философия,
которая делает нас теми,
кто мы есть — HIINO.

Компания HIINO
никогда не остановится
на достигнутом, чтобы
не разочаровать клиентов,
которые нас выбирают.

«Я рад, что мы выбрали HIINO».





«Мы планируем открыть 65 специализированных дилерских центров, в 44 из них мы планируем предлагать полный комплекс услуг: продажи, сервисное обслуживание и запчасти, а 21 центр будет предоставлять только сервисное обслуживание и запчасти».

Дональд Макена, Технический инструктор по грузовым автомобилям в тренировочной академии Toyota Trucks в Южной Африке хотел обеспечивать клиентам настолько высокий уровень обслуживания, что стал инструктором сразу после завершения практического обучения на технического специалиста по дизельным двигателям в дилерском центре по продаже грузовых автомобилей. «Я знал, что смогу принести больше пользы передавая свои знания другим техникам дилерского центра в качестве инструктора, чем если останусь одним из механиков, — поясняет 25-летний энтузиаст. — Я настолько жаден до знаний, что посещаю по возможности все тематические обучающие курсы. Например, международную программу ТТЕР (Обучающая техническая программа Toyota), которую я прошел сразу после 3,5-летнего обучения на технического специалиста по дизельным двигателям в McCarthy Toyota Trucks в округах Мидранд и Селби — компании, которая буквально недавно удостоилась награды в качестве лучшего дилерского центра Toyota второй год подряд».

В южноафриканской компании Toyota Trucks уделяют большое внимание обучению персонала, так как оно считается «золотым ключиком» к получению самых высоких рейтингов качества обслуживания клиентов среди всех крупнейших производителей грузовых автомобилей в Южной Африке — как это произошло в конце четвертого квартала в 2007 году.

В таком ежеквартальном обзоре Scot Byers компания Toyota Trucks была названа лидером общего зачета согласно сравнительному анализу качества обслуживания клиентов (CCSM). Компания также получила первое место в категориях обслуживания и обеспечения запчастей и третье место по объемам продаж. Это подробное исследование основано на отзывах примерно 3000–4000 респондентов и затрагивает 13 производителей грузовых автомобилей, реализуемых на территории Южной Африки.

«Наши рекордные показатели объемов продаж и великолепные показатели качества обслуживания клиентов в 2007 году стали идеальным фундаментом для достижений в 2008 году, и мы ожидаем продолжения успешного роста продаж в этом году», — сказал вице-президент Toyota Trucks, Пит ван Вик де Бриз.

Рынок грузовых автомобилей Южной Африки продолжает резко расширяться, установив в последние пару лет новые рекорды по объемам месячных и годовых продаж, даже с учетом сокращения спроса на легковые автомобили и малотоннажные

грузовики. Расширение рынка грузовых автомобилей оказывает дополнительное давление на дилерские центры, производственные мощности производителя и персонал, работающий в дилерских центрах и головных офисах различных производителей и дистрибуторов грузовых автомобилей. К тому же растущий южноафриканский рынок привлекает новых игроков со всего мира, включая несколько быстро развивающихся производителей грузовых автомобилей из Китая и Индии.

«Мы выстраиваем специализированную сеть дилерских центров на основе наших существующих розничных магазинов, которые включают 170 дилерских центров марки Toyota и малотоннажных грузовых автомобилей, которые также занимаются продажами среднетоннажных грузовых автомобилей. По ходу процесса мы расширяем и совершенствуем выбранные дилерские центры по продаже грузовиков, чтобы справляться с растущими объемами продаж. Мы планируем открыть 65 специализированных дилерских центров, чтобы 44 из них предлагали полный комплекс услуг: продажи, сервисное обслуживание и запчасти, а 21 предоставляли только сервисное обслуживание и запчасти. Все они будут размещаться в стратегических точках, чтобы обеспечить превосходное покрытие обширного географического региона, включающего ЮАР и ее ближайших соседей: Ботсвану, Намибию и Свазиленд».

Подразделение Toyota Trucks планирует существенно увеличить объемы продаж в Южной Африке в ближайшие несколько лет, за пять лет увеличив текущий уровень продаж с 5000 единиц продукции в год до уровня 10 000 единиц в год. Грузовые автомобили HINO 500-й серии хорошо продавались на рынке среднетоннажных грузовых автомобилей Южной Африки (от 8501 до 16 500 кг), а дополнительные модификации грузовиков HINO 700-й серии будут введены в этот модельный ряд до 2009 года, чтобы поддержать запланированное увеличение объемов продаж в категории крупнотоннажных грузовиков, которая является самым быстрорастущим сегментом на всем рынке грузовых автомобилей в Южной Африке.

Компания стремится стать «приоритетным выбором для компаний, оперирующих в сфере управления автопарками».

HINO — компания, созданная руками людей.

Заботливые руки HINO

Мы собираемся вывести качество обслуживания клиентов на высочайший уровень для достижения амбициозных целей по объемам продаж HINO в Южной Африке.

Дональд Макена, Технический инструктор по грузовым автомобилям, тренировочная академия Toyota Trucks, Южная Африка

Пит ван Вик де Бриз, Вице-президент, Toyota Trucks, Южная Африка

Итумеленг Сегаге, отдел продвижения продаж грузовых автомобилей, Toyota Trucks, Южная Африка





«Меня особенно привлекают курсы, которые затрагивают вопросы повышения качества обслуживания, так как довольные клиенты действительно являются ключом к успеху в нашем бизнесе».

«Я уделяю большое внимание постоянной оценке всех аспектов моей работы в McCarthy Toyota Trucks (Мидранд/Селби), так как такая обратная связь позволяет мне контролировать повышение уровней обслуживания, предоставляемого клиентам нашей компанией, — говорит руководитель дилерского центра Йохан Кругер. — То, что такая стратегия работоспособна, подтверждается тем фактом, что мы недавно получили вторую подряд награду в качестве лучшего дилерского центра Toyota.

Мы с моей командой проанализировали наши результаты по пирамиде успешности (POE) за 2006 год, благодаря которым мы завоевали нашу первую награду "Лучший дилерский центр года", чтобы скорректировать наши недостатки в 2007 году и я уверен, что такой подход стал одной из причин нашего успеха. Затем, в апреле прошлого года мы изучили свои показатели по первым замерам POE 2007 года и использовали такие данные, чтобы выделить области, требующие дополнительного внимания, до получения окончательных результатов в октябре.

Сейчас мы определенно не собираемся почивать на лаврах, выиграв эту престижную награду два года подряд. Для нас такие успехи — это стимул для реализации новых, еще более высоких достижений в будущем. Цель, которую я сейчас ставлю перед своей командой, состоит в реализации "хет-трика", в получении приза третий раз подряд», — добавил гордый и полный энтузиазма руководитель, возглавляющий в дилерском центре по продаже грузовиков команду из 43 человек, которые работают на двух объектах, расположенных в 15 километрах друг от друга.

Кругер всегда поддерживает любые тематические обучающие курсы, предлагаемые со стороны Toyota Trucks, а также курсы, проводимые внутри компании и разработанные специально для его дилерской группы McCarthy.

«Меня особенно привлекают курсы, которые затрагивают вопросы повышения качества обслуживания, так как довольные клиенты действительно являются ключом к успеху в нашем бизнесе.

Я считаю, что необходимо проявлять уважение ко всем людям, с которыми я пересекаюсь по работе и в частной жизни, и я также поощряю среди своих сотрудников использование такой философии в качестве образа жизни, — поясняет Кругер. — Я настаиваю, чтобы все мои сотрудники сосредоточились на выстраивании взаимоотношений со своими коллегами и клиентами компании».

Несмотря на крайне амбициозные требования по объемам продаж, предъявляемые в 2007 году команде McCarthy Toyota Trucks (Мидранд/Селби) со стороны Toyota Trucks, команда удалось выполнить 94 % плана по продажам среднетоннажных грузовых автомобилей и превысить запланированные показатели по HINO на 107 %.

В дополнение к успешным показателям по объемам продаж большое значение имеет ранее упоминавшаяся независимая оценка качества обслуживания клиентов по продажам, обслуживанию и запчастям в дилерском центре.

Согласно такой оценке компания отличилась по всем показателям, выполнив 97,4 % плана по продажам (по сравнению с прошлогодними 94,2 %), 95,9 % плана по техобслуживанию (чуть ниже показателя за 2006 год — 97 %) и 95 % плана по запчастям (увеличение по сравнению с 93,3 % в прошлом году). Общий рейтинг качества обслуживания клиентов (CSI) за 2007 составил впечатляющие 96,09 %, тогда как средний процент по стране составляет всего 91,7 %. (Все измерения проводились исследовательской компанией Scott Byers с точки зрения соответствия ожиданиям клиентов).

Однако Кругер говорит, что все эти достижения нельзя реализовывать за счет прибыльности, которая также является критерием для определения лучшего дилерского центра.

«Нам приходится находить баланс, чтобы покрыть накладные расходы за счет дохода по запчастям и обслуживанию, при этом затрачивая время и усилия на удовлетворение потребностей клиентов», — поясняет Руководитель дилерского центра Кругер. Подразделение McCarthy Toyota Trucks (Мидранд/Селби) расширяется так быстро, что их действующие дилерские центры в Мидранде и Селби в деловом районе Иоханнесбурга буквально разрываются от нагрузки. Для новых объектов, которые будут размещаться неподалеку от текущего объекта в Мидранде, уже готов проект, а новый объект в Селби появится в течение двух ближайших лет. Основным преимуществом станет уточнение возможностей по обслуживанию, что является ключевым параметром для удовлетворения растущих потребностей клиентуры.

HINO — постоянное совершенствование уровня обслуживания.

Сервисное обслуживание HINO

Я считаю, что необходимо проявлять уважение ко всем людям, с которыми я пересекаюсь по работе и в частной жизни, и я поощряю использование такой философии в качестве образа жизни среди своих сотрудников.

Йохан Кругер, Руководитель дилерского центра McCarthy Toyota Trucks
(Мидранд/Селби)





«В столь важных проектах задержки с нашей стороны недопустимы. Когда у нас возникает проблема, нам нужны действия и быстро! Такое обслуживание со стороны наших партнеров нас устраивает».

Компания Barloworld Logistics управляет одним из самых требовательных транспортных и логистических предприятий в Южной Африке и доверяет критически важный компонент своей работы автопарку из 26 грузовых автомобилей HINO и 25 автоприцепов Afrit Tautliner.

Это сложное по структуре предприятие со штаб-квартирой в Йоханнесбурге выступает в качестве перегрузочной площадки и оператора дальних грузовых перевозок для производственных мощностей компании Toyota в Южной Африке, расположенных возле Дурбана в 600 км от столицы. Это крупнейшее предприятие Южной Африки по производству автомобилей недавно увеличило свои производственные мощности, чтобы производить 220 000 автомобилей ежегодно, что примерно соответствует 1000 единиц продукции в день.

Ключевым элементом процесса производства является своевременная поставка широкого спектра компонентов на производство. Грузовые автомобили, перевозящие такие компоненты должны прибывать в указанный разгрузочный док завода в течение пятиминутного «окна» идеального времени прибытия. Даже несколько секунд выпадения из «окна» в любую сторону считается «невыполнением». В настоящий момент Barloworld Logistics работает с впечатляющими показателями 97 % выполнения сроков поставки. Благодаря таким показателям на недавней церемонии компания получила награду «Лучший поставщик 2007 года» компании Toyota на рынке Южной Африки.

«Вовлечённость в столь крупные проекты означает, что нам необходимы особо надежные грузовые автомобили, так как мы не можем себе позволить поломки в пути или задержки из-за ремонта, — подчеркивает Хосе да Сильва, Менеджер склада в Barloworld Logistics. — Использование грузовиков HINO не навязывалось нам контрактом с Toyota. Это было решение, принятое исключительно на основе надёжности и низких эксплуатационных расходов, обеспечиваемых брендом HINO». Семь грузовых автомобилей-тягачей HINO 500-й серии 33-254 4x2 и два тягача 15-258 на жесткой сцепке используются для сбора компонентов от примерно 30 производителей в провинции Готенг. Затем эти компоненты комплектуются на центральном складе и погружаются на прицепы-фургоны, которые транспортируются в Дурбан и обратно 12-ю грузовыми тягачами HINO 700-й серии

57-450 6x4. Время на маршрутах всех больших тягачей с прицепом не превышает 24 часов, а общее время работы двигателя составляет 22 часа в день. Каждая поездка в одну сторону занимает 10 часов, 1,5 часа уходит на разгрузку и 9 часов уходит на возвращение на базу, для загрузки прицепов для следующей поездки. В среднем выходит около 210 дальних поездок в месяц.

Менеджер склада да Сильва говорит, что эксплуатационные расходы автопарка соответствуют репутации HINO — расход топлива под загрузкой (до 30 тонн) на магистральных перевозках в среднем составляет 45 л на 100 км. Также грузовики HINO славятся бережливым расходом резины на колесах.

«Безопасность является основным приоритетом в нашей работе, мероприятия по ее обеспечению включают в себя как регулярные проверки грузовиков и прицепов, так и постоянное обучение персонала, включая ежемесячные состязания, спонсируемые Toyota Trucks», — пояснил Менеджер склада.

«Помимо того, что в нашем распоряжении находятся надежные и экономичные грузовики, мы также получаем превосходное обслуживание в дилерских центрах — в частности, в компании Pat Hinde Boksburg и от команды из Toyota Trucks. В столь важных проектах задержки с нашей стороны недопустимы. Когда у нас возникает проблема, нам нужны действия и быстро! Такое обслуживание со стороны наших партнеров нас устраивает», — завершил довольный Хосе да Сильва.

Настоящим свидетельством доверия к бренду HINO является тот факт, что компания Barloworld Logistics решила сменить текущий автопарк магистральных тягачей (у некоторых на одометре было более 700 тыс. км.) на 12 новых грузовиков HINO 700-й серии.

Грузовые тягачи HINO 500-й серии и тягачи на жесткой сцепке будут заменены к 2010 году, когда они пройдут по 300 тыс. км на ближних рейсах.

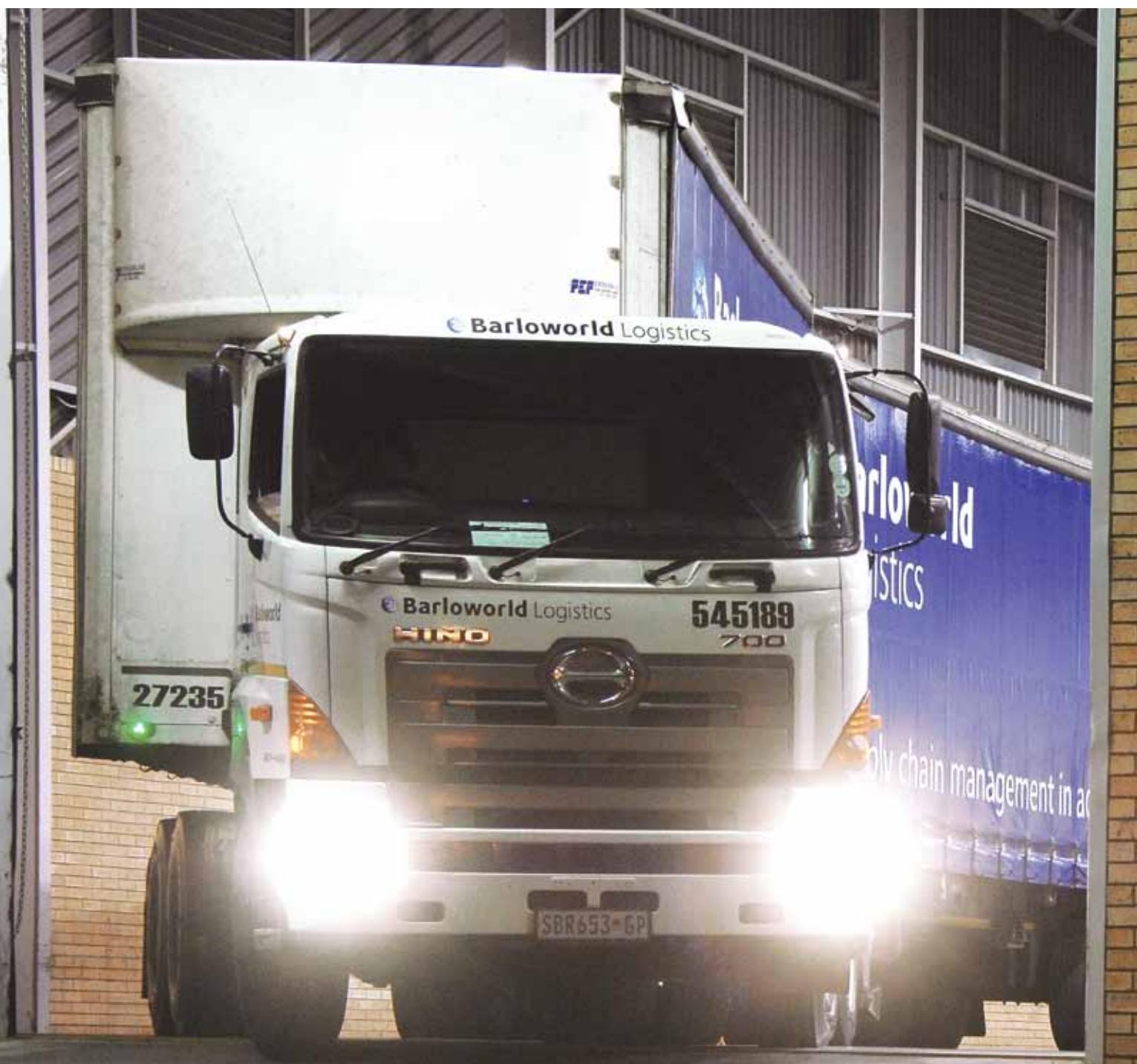
«Дополнительным свидетельством нашей удовлетворенности грузовыми автомобилями HINO является то, что мы сейчас находимся в процессе приобретения еще четырех грузовиков по новому контракту, недавно заключенному с центром дистрибуции запчастей Toyota в Южной Африке», — добавил Хосе да Сильва под впечатлением.

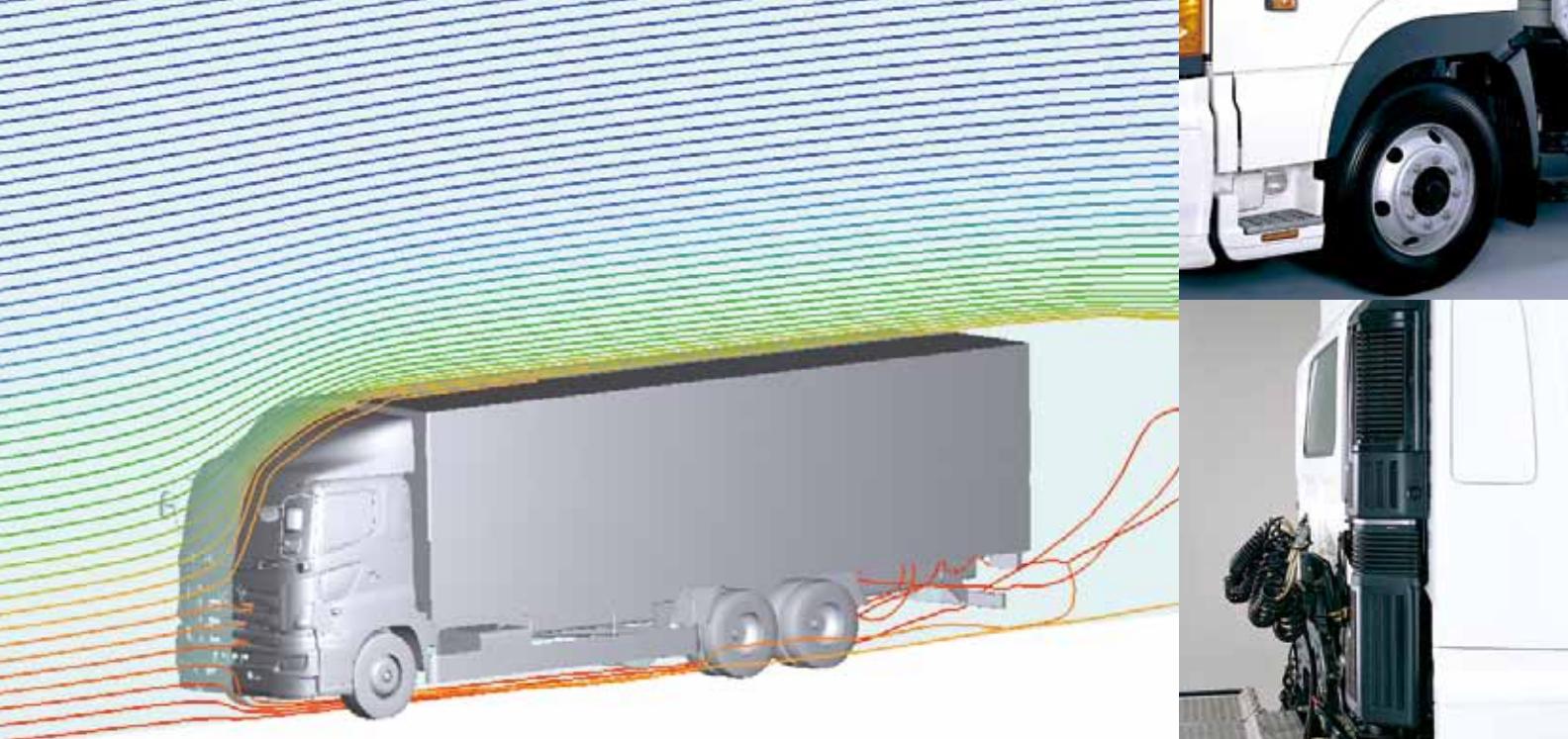
HINO — есть причины выбрать.

Мнение клиентов HINO

Мы выбрали компанию HINO благодаря ее репутации в плане надежности и низких эксплуатационных расходов — этот выбор не навязывался предварительными условиями получения ключевого контракта с Toyota.

Хосе да Сильва, Менеджер склада, Barloworld Logistics





Дизайн грузовых автомобилей HINO 700-й серии, отличающийся красотой и экономичностью, был унаследован всеми последующими моделями компании.

Компания HINO сосредоточила свои усилия на применении технологий сокращения потребления топлива, создавая великолепные грузовики для международного рынка. В целях достижения сокращения потребления топлива, используется двунаправленная стратегия: повышение коэффициента полезного действия двигателя и снижение сопротивления движению автомобиля. В этой статье мы рассмотрим второе направление – снижение сопротивления движению автомобиля. Есть три вида сопротивления, с которыми сталкивается автомобиль во время движения: сопротивление ускорению, сопротивление качению и аэродинамическое сопротивление. Несмотря на то, что ослабление таких видов сопротивления является ключом к сокращению потребления топлива, добиться этого не так просто. Например, несмотря на то, что улучшения в области дизайна являются наиболее эффективными методами снижения аэродинамического сопротивления, которое составляет большую часть всего сопротивления движению, у нас ушло более восьми лет на испытания множества пробных вариантов дизайна, чтобы реализовать наши задачи по снижению аэродинамического сопротивления, прежде чем мы смогли завершить работу над стилистическим оформлением HINO 700-й серии.

Сначала мы провели аэродинамические испытания в Японии, используя модели в масштабе 1/5 и 2/5. Однако руководство HINO настояло на том, что «реальные аэродинамические исследования, необходимые для достижения наших целей, могут проводиться только на реальных (в полный размер) автомобилях», поэтому мы перевезли полномасштабную модель в Голландию и провели окончательные расчеты там. Для проведения таких тестов мы привезли из Японии шасси, а кабину доставили из Италии, где мы создаем наши модели для аэродинамических испытаний, окончательная сборка модели была произведена в Голландии. Испытаниям предшествовал непрерывный процесс внесения различных корректировок. Взаимодействия между разными странами на разных языках и соответствующие перемещения по миру вызывали большие сложности сами по себе. К тому же новаторские концепции внешнего вида вызвали множество разногласий и внутри самой компании. Дизайнеры не просто предложили что-то беспрецедентное, но регулярно вели

переговоры с различными подразделениями и убеждали реализовать свои предложения. Только благодаря страсти и убежденности дизайнеров и инженеров в необходимости привнесения новых ценностей для наших клиентов, а также многим годам проб и ошибок в ходе разработки, модели HINO 700-й серии получили свой эмоциональный дизайн, который передает ощущение скорости через изогнутые линии кабины и демонстрирует полный отказ от квадратных коробкообразных форм, присущих грузовым автомобилям. Сужение кабины спереди и закругление ее углов обусловлены оптимальным балансом между аэродинамическими характеристиками и комфортом водителя.

Внешний вид грузовых автомобилей HINO 700-й серии, отличающейся красотой и экономичностью, был унаследован всеми последующими моделями компании. Современные аэродинамические характеристики кабин, обеспечивающие экономическую эффективность в каждой поездке, придают им утонченные и элегантные формы, которыми могут гордиться водители. Все эти преимущества были реализованы благодаря четкой нацеленности компании HINO на развитие технологий сокращения потребления топлива.

Все технологии – для создания лучшего HINO для Вас

Технологии HINO

Философия стиля и дизайна HINO зародилась благодаря стремлению компании развивать технологии сокращения потребления топлива.





Экологичное вождение для максимальной реализации потенциала HINO

Часть 1: Советы по началу движения и разгону

Помимо того что мы предоставляем нашим клиентам высококачественную продукцию, компания HINO стремится совершенствовать различные услуги, предлагаемые нашей компанией. Мы стремимся оставаться надежным партнером для наших клиентов в любое время в любом месте. Именно поэтому компания HINO всегда прилагает усилия для поддержания контакта с клиентами, ознакомления с их мнением и использования этой информации в конкретных услугах. Одной из таких услуг, которая появилась благодаря таким усилиям, является наша услуга по предоставлению рекомендаций на тему эффективного и экономичного вождения, предоставляемая в некоторых странах. Несмотря на популярность такой услуги, мы вынуждены признать, что нам не удалось внедрить ее во всех странах, где мы работаем. Поэтому мы хотели бы представить нашим читателям некоторые техники по сокращению потребления топлива, которые мы продвигаем на таких семинарах, в четырех выпусках журнала «HINO Заботится о Вас».

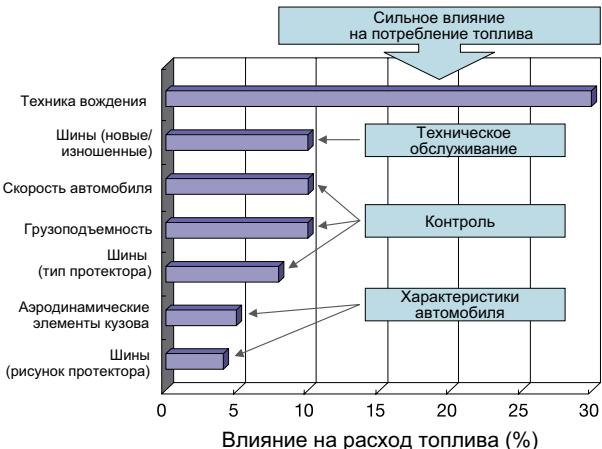
В то время, как компания HINO прилагает большие усилия для защиты окружающей среды и сокращения потребления топлива, водители сами могут дополнительно повысить топливную экономичность за счет применения определенных приемов вождения. Мы уверены, что вы по-новому оцените потенциал HINO, после того как научитесь применять такие приемы. Давайте посмотрим на Таблицу 1, в которой демонстрируются различные факторы, оказывающие влияние на топливную экономичность. В таблице четко показано, что техника вождения имеет наибольшее влияние на топливную экономичность. О чём же нам следует помнить во время вождения? В первую очередь с целью повышения топливной экономичности мы можем рассмотреть такие режимы вождения как начало движения, разгон, движение с постоянной скоростью и замедление. В этом номере мы более подробно остановимся на рассмотрении начала движения и разгона. Прежде всего, следует помнить, что в ходе начала движения и разгона педаль акселератора следует нажимать мягко и плавно. Не нажмите на педаль сильнее, чем это необходимо. В качестве руководства, при езде на крупнотоннажных грузовых автомобилях не следует выжимать педаль акселератора больше чем на 80 % ее хода, а в случае среднетоннажных и малотоннажных грузовиков — не больше чем на 50 % ее хода. Также вам следует вовремя переключать передачи в зеленой зоне тахометра на низкой частоте вращения двигателя. Потому что зеленая зона соответствует режиму работы, в котором двигатель способен развивать такую же мощность при сокращении потребления топлива. Как видите, несмотря на то, что от вас не потребуются особые навыки, вы сможете сократить потребление топлива по сравнению с традиционными приемами вождения.

(согласно исследованиям компании HINO). Например, давайте изучим испытания, проведенные нами в 2008 году с целью изучения эффекта, который такие приемы вождения окажут на топливную экономичность. Мы сравнили данные, полученные при испытании грузового автомобиля, который инструктор вел правильно применяя приемы торможения, работы со сцеплением и переключения передач, с данными с грузового автомобиля, повседневно используемого водителем местной компании. Грузовые автомобили проехали круговой маршрут между Йоханнесбургом и Дурбаном. Грузовой автомобиль под управлением неподготовленного водителя затратил на поездку 575 литров, тогда как тот, что управлялся инструктором, истратил всего 535 литров, сэкономив 40 литров топлива. Если в компании используются 12 грузовых автомобилей и каждый из них в неделю совершает 6 поездок туда-обратно по такому же маршруту, теоретически возможно экономить до 2880 литров в неделю, 11 520 литров в месяц и 138 240 литров ежегодно. Этот пример прекрасно демонстрирует, как экономичное вождение способно повысить вашу рентабельность.

Вы можете приступить к внедрению техник экономичного вождения уже сегодня. Мы просим вас начать внедрять такие методы как можно скорее, чтобы вы получили возможность не только сокращать объем выбросов вредных веществ в атмосферу, но и смогли повысить экономическую рентабельность. (В следующем номере мы хотели бы остановиться на рассмотрении советов по экономичному вождению в обычном режиме езды)

* Компания Hino Motors не гарантирует данные по потреблению топлива, представленные в этом номере журнала, так как результаты могут отличаться в зависимости от загрузки, вождения, дорожного покрытия и прочих факторов, которые могут оказывать влияние на автомобиль.

Таблица 1: Различные факторы, оказывающие влияние на потребление топлива



Восхищение HINO

Великолепный потенциал компании HINO был по достоинству оценен на выставке грузовых автомобилей в Бирмингеме в Великобритании.

Выставка грузовых автомобилей проводилась в течение трех дней, с 15 по 17 апреля, в Бирмингеме, Великобритания. Это самая крупная и популярная выставка грузовых автомобилей в Объединенном Королевстве, привлекающая широкий спектр представителей транспортной отрасли Великобритании, включая инженеров автопарков, транспортные компании, менеджеров автопарков/ специалистов по логистике, а также владельцев грузовых автомобилей. Эта выставка широко известна как место, где посетители могут получить новую информацию и обсудить деловые вопросы. В этом году выставка проводилась в крупном комплексе общей площадью более 90 000 м², чтобы справиться с ежегодно растущим числом посетителей. Несмотря на то что

компания HINO принимает участие в этом мероприятии только в третий раз, по нашему мнению бренд уже стал одним из основных объектов внимания. Помимо своих текущих моделей HINO 700-й и 300-й серий, павильон HINO представил вниманию посетителей свои новые грузовики HINO 500-й серии, выпуск которых запланирован в этом финансовом году, а также выставочный образец модели Dutro Hybrid. В частности, посетители павильона проявили интерес к гибридной модели, так как это был не концепт, а реальный серийный автомобиль — хоть и выпускаемый только для японского рынка. Многие посетители с интересом изучили описание автомобиля.



О HINO из первых рук

Файл 5: HINO 700-й серии

Автомобили, носящие имя HINO, — это автомобили, которыми мы гордимся.

Новые грузовые автомобили HINO 700-й серии будут впервые представлены на международном уровне в Австралии в июле 2008 года. Можно сказать, что эта машина заставляет нас по новому смотреть на то, каким должен быть грузовой автомобиль. «Мы хотели создать грузовик, который мог бы гибко подстраиваться под широкий спектр запросов. Мы начали разработку проекта с проведения исследования в разных странах, чтобы выяснить типы потребностей клиентов на таких рынках», — говорит Синичи Такемаса, Главный инженер подразделения разработки продукции компании HINO. Жители разных стран используют грузовики по-разному. Требования, которым обычно должен отвечать грузовой автомобиль, зависят от перевозимых грузов, дорог, по которым они ездят и периодов эксплуатации. Вне зависимости от того, насколько высок потенциал конкретного автомобиля, его необходимо адаптировать под конкретные потребности для соответствия широкому спектру запросов клиентов по всему миру. Это относится в том числе и к грузовым автомобилям HINO, которые славятся своей великолепной рентабельностью, низким потреблением топлива, надежностью и ездовыми характеристиками, а также повышенной бережливостью к окружающей среде. Такемаса говорит: «Нам необходимо расширять разнообразие продукции для соответствия потребностям клиентуры. Создаваемые нами грузовые автомобили должны основываться на нашем видении

автомобилей будущего, чтобы мы могли быстро реагировать на изменение потребностей на рынке. Также такие автомобили должны иметь легко устанавливаемые элементы кузова и адаптироваться под любой местный рынок. Для достижения таких целей мы утвердили модульную конструкцию для новых моделей 700-й серии». Каждая деталь и агрегат были унифицированы за счет компоновки из модулей, чтобы различные запчасти могли соединяться вместе для сборки новой продукции в краткие сроки в любой части мира. Само собой разумеется, что унификация запчастей упрощает техническое обслуживание. Идея модульной конструкции для упрощения сборки не так уж и нова. Однако модульная конструкция, открывающая перспективы повышения ходовых характеристик, и представляющая создателям гибкие возможности по комбинированию таких компонентов как подвеска, педаль акселератора и топливный бак с целью соответствия потребностям клиентов, является развитием идеи компании HINO. Новые грузовые автомобили 700-й серии создаются на основе самого передового модульного дизайна, в котором сочетаются сборные и эксплуатационные модули. Динамический внешний вид модели отвечает грандиозным стремлениям компании HINO стать «всемирным эталоном рационального подхода к грузовым автомобилям, основанного на четком видении будущего».



Hino Motors, Ltd.

Адрес: 1-1 Hinodai 3-chome, Hino-shi, Токио, 191-8660, Japan (Япония)
Международный сайт: <http://www.hino-global.com>



©Hino Motors, Ltd. Все права защищены. Запрещается воспроизведение, копирование или передача любой части данной публикации в любой форме и любыми способами.

Напечатано в Японии