

# HINO

## Заботится о Вас

Выпуск 002

Осень 2007 года / Австралия

**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 — HINO.  
Компания HINO никогда не остановится на достигнутом, чтобы не разочаровать клиентов, которые нас выбирают.  
«Я рад, что мы выбрали HINO».



# О HINO из первых рук

## Файл 2: Гибридный малотоннажный грузовой автомобиль HINO

### Грузовые автомобили марки HINO — предмет нашей гордости.

При разработке гибридных автомобилей нашей целью было достижение существенных сокращений выбросов диоксида углерода, твердых частиц и оксидов азота. История разработки гибридных технологий в HINO уходит корнями в 1976 год, когда мы начали изучать серийную гибридную систему, в которой двигатель внутреннего сгорания производил электрическую энергию для привода электродвигателя, который в свою очередь приводил автомобиль в движение. В 1981 году мы разработали уникальную идею использования генератора в качестве электрического замедлителя для помощи торможению двигателем. Традиционные тормозные системы используют механизм замедления автомобиля за счет превращения кинетической энергии в тепло, а затем рассеяния тепла в атмосферу. Компания HINO сконцентрировала свое внимание на этой энергии, которая по существу просто выбрасывалась на ветер, и разработала систему использования кинетической энергии, получаемой в ходе замедления, для генерации электрической энергии, которая аккумулируется в батарее. Система была разработана для использования такой аккумулируемой энергии при разгоне автомобиля с места. Такая конфигурация системы, в которой двигатель и электромотор располагаются на одной оси, называется «параллельной», она не только легла в основу гибридных систем компании HINO, но также стала эталоном для грузовых гибридных автомобилей во всем мире. Компания HINO, которая еще в 1991 году стала первой компанией в мире, наладившей серийное производство гибридных автомобилей, разработала первый в мире гибридный малотоннажный грузовик в ноябре 2003 года. Такой гибридный грузовик смог обеспечить 50 % снижение выброса оксидов азота и 85 % снижение выброса твердых частиц согласно японским краткосрочным нормативам по выбросам вредных веществ, обеспечивая 10–20 % снижение расхода топлива по сравнению с традиционными дизельными грузовыми автомобилями. В наши дни такие грузовые автомобили производятся в Австралии под названием «гибридный малотоннажный грузовой автомобиль HINO». Койчи Ямагучи, ответственный за разработку системы, рассказал следующее в отношении разработки более совершенных гибридных автомобилей: «Благодаря тому, что история разработки гибридных систем в компании HINO самая обширная в мировой истории, нам удалось накопить солидный технический опыт. Однако перед нами стоят многие новые вызовы в плане достижения еще больших значений экономии топлива и сокращения вредных выбросов. Можете с уверенностью ожидать смелые решения в нашем новом модельном ряду гибридных автомобилей, который разрабатывается в настоящий момент». Страсть, которую разделяет Ямагучи и вся компания, уже сконцентрирована на следующем этапе разработки грузовиков, который выведет гибридную продукцию компании HINO на новый уровень технического развития.



Койчи Ямагучи  
Менеджер, подразделение разработки гибридных автомобилей

### Hino Motors, Ltd.

Адрес: 1-1 Hinodai 3-chome, Hino-shi, Токио, 191-8660, Japan (Япония)  
Международный сайт: <http://www.hino.co.jp/e/index.php>

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

### Уточнение

В последнем выпуске «HINO Заботится о Вас» (001/Северная Америка) допущены некоторые ошибки в описании продукции в разделе «Уникальная информация о продукции HINO» и клиентской информации в разделе «Мнение клиентов HINO». Мы приносим свои извинения за причиненные неудобства и хотели бы исправить информацию согласно указанному ниже.

### Мнение клиентов HINO

- Tire Centers, LLC (штат Южная Каролина, США)
- 3-й параграф

Дэвид: Мы занимаемся продажей шин, и вся наша деятельность осуществляется тремя отделами. Первый — отдел продажи шин для пассажирских и легких грузовых автомобилей, который отвечает за снабжение независимых дилеров шинами. Второй — отдел по работе с грузовыми автомобилями коммерческого образца, который отвечает за продажу шин и предоставление услуг, связанных с заменой или ремонтом шин для автотранспортных компаний и перевозчиков тяжелых грузов. И третий — производственный отдел, который отвечает за восстановление шин грузовых коммерческих автомобилей.

### • 5-й параграф

Дэвид: Первый контакт с компанией случился после того, как за одним из стендов на съезде транспортных компаний в Атланте мы пообщались с дилером HINO.

### О HINO из первых рук

- Hino NAPS (проекты в Северной Америке)



## «...Знания — это дар свыше, поэтому для меня возможность делиться знаниями с другими очень важна».

Серджио Бонвини — практикующий технический специалист. Но если в прошлом такая должность требовала работы с гаечными ключами, то в наши дни, как вы можете видеть на обложке журнала, он все чаще использует диагностическое и наладочное оборудование. Иногда эта работа требует особого умения и такой опытный оператор, как Серджио, может сорвать большой куш. Покупатели грузовых автомобилей сталкиваются с все большим числом запросов со стороны клиентов — и покупатели переносят это давление на производителей грузовых автомобилей. Серджио, который занимает должность Главного технического инструктора в подразделении HINO в Австралии, рассказывает, что раньше покупатели никогда не интересовались дополнительной информацией о грузовых автомобилях, которые они приобретают, и особенностями их технического обслуживания. «Владельцы грузовых автопарков сейчас испытывают большое давление, — говорит он. — Они стремятся выяснить, как им сократить до минимума время, которое автомобиль проводит не на маршрутах».

Огромная площадь территории и большие расстояния Австралии существенно сказываются на отрасли грузоперевозок. Когда в стране с населением 20 млн человек зарегистрировано 47 000 транспортных компаний, это подчеркивает важность такой отрасли. Из 12 миллионов автомобилей в стране 2,2 млн — это грузовики, что в совокупности дает 135,5 млрд тонн перевезенных грузов и 45 млрд км преодолеваемых расстояний ежегодно. На этом фоне, HINO в настоящий момент имеет 32 дилерских центра в разных регионах страны и планирует выйти на уровень продаж 6 000 автомобилей в 2007 году. Компания активно расширяет свою деятельность в Австралии, намереваясь увеличить покрытие дилерскими центрами на 20 %. Больше дилерских центров, больше клиентов и больше технических специалистов — все это означает больше работы для такого технического инструктора, как Серджио.

Серджио родом из Бразилии, его родители итальянцы. Как и многие жители Австралии, он очень гордится своим происхождением и известен в бразильской общине Сиднея — но при этом он также очень гордится Австралией. И знаменитая бразильская страсть, и прагматизм австралийцев одинаково проявляются в его речи, когда он говорит о своей работе. «Мне необходимо поддерживать страсть

к своей работе. Мне повезло, что большинство моих коллег тоже страстные любители грузовых автомобилей, — рассказывает он. — Суть моей философии в том, что знания — это дар свыше, поэтому для меня возможность делиться такими знаниями с другими очень важна». Офис Серджио имеет небольшие размеры. Он предпочитает проводить время в своей мастерской для инструктажа, которая, не смотря на огромные размеры, заполнена всяческим электронным оборудованием. Это естественная среда обитания Серджио — здесь также обычно полно техников, проходящих курсы повышения квалификации — здесь мы и проводим наше интервью. «По сравнению с современными, грузовики десятилетней давности имели очень простую конструкцию — в них устанавливался дизельный двигатель и различные механические запчасти и, по сути, все, — говорит он. — Сейчас используется намного больше электроники, и у нас имеются специализированные инструменты для обслуживания, такие как цифровой запоминающий осциллограф — речь идет о более бережливых к окружающей среде дизельных технологиях и гибридных двигателях, о которых люди даже не задумывались в прошлом десятилетии».

Компания Australia Post является национальным почтовым оператором Австралии. Она стала первой компанией, которая приобрела грузовую автомобиль HINO Hybrid (Гибрид) за пределами Японии. «Модель Hybrid стала новинкой абсолютно для всех на рынке грузовиков, — говорит Серджио. — Australia Post проявили достаточный интерес к технологии, чтобы сделать солидный заказ. Электрический мотор и аккумуляторные батареи гибрида требуют применения очень точной техники обслуживания. Я провел немало времени, составляя руководство по эксплуатации и обучая работников Australia Post важным аспектам техобслуживания автомобиля — по большей части касательно внимательности и безопасности. Я действительно считаю, что если компания HINO намерена продавать определенный продукт, значит HINO обязана обеспечить ознакомленность всех сотрудников компании с таким продуктом. Нет смысла говорить клиенту: "Доверьтесь нам, когда мы говорим, что продукт качественный", если мы не можем подтвердить это знаниями».

**HINO — компания, созданная руками людей.**

# Заботливые руки HINO

Успех марки HINO в Австралии зависит от того, насколько удачно нам удастся помочь нашим клиентам в их бизнесе.

Серджио Бонвини, Технический инструктор, HINO Australia





## «Как только ты начнешь почивать на лаврах, твои конкуренты нанесут удар. Мы достигли многого, но способны достичь намного большего».

Планирование преемственности становится насущной проблемой для многих семейных компаний, которые представляют собой важный элемент отрасли грузоперевозок. Во втором крупнейшем провинциальном городе Австралии, Ньюкасле, семья Брэдстрит уже в четвертом поколении владеет сетью автомобильных дилерских центров. Их коммерческая концессия по бренду HINO, которая расширяется на более чем 20 % ежегодно, указывает путь развития аналогичным семейным предприятиям в стране. Всего два года назад семья построила эксклюзивный центр по продажам и обслуживанию, когда она решила выделить HINO из других своих бизнесов. Но они уже выросли из размеров такого центра и сейчас располагаются в одном из самых амбициозных региональных центров HINO в Австралии, в комплексе площадью почти в гектар, который разрабатывался с учетом планируемого расширения на ближайшие 10 лет. Уровень конкуренции дилерских центров грузовых автомобилей на рынке Ньюкасла очень высок. Он известен под названием Стальной город Австралии, но когда сталелитейное производство закрылось в 1999 году, многие опасались, что город ожидает экономический спад. Однако Ньюкасл выдержал испытание и существенный рост в других отраслях способствовал восстановлению бизнеса.

Компания Bradstreet Motor Group начала открывать автомобильные дилерские центры в регионе Ньюкасла еще с 1920 годов. Первый дилерский центр открылся с открытием сталелитейного производства. Сейчас они управляют девятью различными коммерческими концессиями, и их имя широко известно среди населения. HINO — единственная их коммерческая концессия в сфере грузового транспорта. Они продают грузовики HINO еще с середины 1970-х. Они идеально подошли друг другу. Уже тогда HINO имела солидную репутацию производителя надежных автомобилей, а Bradstreet была популярна в Ньюкасле благодаря качеству обслуживания. Они также являются единственным дилерским центром автобусов под маркой HINO в штате Новый Южный Уэльс. Генеральным директором Newcastle HINO является Бой Брэдстрит, который все еще принимает активное участие в работе компании, несмотря на почти 80-летний возраст. Его сын Джеймс руководит дилерским центром. «Компания Bradstreet Motor Group столь велика, что необходимо два руководителя, чтобы ей управлять», — шутит Джеймс. — Разделение обязанностей совершенно не вызывает проблем —

я делаю свою работу, а отец подключается там, где по его мнению необходимо его вмешательство. Имея столь обширный опыт в этой отрасли, он понимает ее как никто другой». Мы стоим на месте запланированного строительства нового дилерского центра. На улице прохладно и ветрено, и Джеймс с трудом удается удерживать впечатляющую стопку архитектурных планов. Эта новая площадка расположена на первой линии возле главной магистрали между Сиднеем и Брисбейном — одной из самых загруженных автострад страны по числу коммерческих и частных автомобилей. Через дорогу расположена крупная парковка грузовиков, где запарковано около 60 автомобилей — обычная картина в течение дня. В новом дилерском центре также будет пространство под 60 грузовиков, а в мастерской будет установлено 16 станций обслуживания в восьми двояных отсеках. У Боя Брэдстрита простая, но прямолинейная философия бизнеса. Он представлял собой живой пример концепции «кайдзен» (непрерывное развитие) задолго до изобретения самого термина. «Сложно видеть то, чего добилась наша компания и быть полностью довольным, ведь жизнь бросает нам новые вызовы ежедневно», — говорит Бой. — Как только ты начнешь почивать на лаврах, твои конкуренты нанесут удар».

«Этот бизнес постоянно видоизменяется — мы всегда планируем как минимум на пять лет вперед, чтобы сохранять лидирующие позиции. Наше кредо — клиент превыше всего — и оно лежит в основе всех наших инвестиций». «Мы достигли многого, но способны достичь намного большего», — соглашается Джеймс. — В настоящий момент мы концентрируем внимание на совершенствовании наших способностей в плане обслуживания. Мы видим в этом потенциал для серьезного развития — и наш новый дилерский центр нацелен на работу в этом направлении, его мастерская была специально адаптирована». В компании Bradstreet Motor Group работает 350 сотрудников. «Сотрудники дилерского центра являются важнейшим элементом, обеспечивающим его работу — мы тратим много времени, усилий и средств на то, чтобы наши сотрудники были довольны и имели возможность максимально реализовываться на своей работе», — говорит Джеймс. — Мы хотим, чтобы наша большая группа была одной семьей».

**HINO — постоянное совершенствование уровня обслуживания.**

# Сервисное обслуживание HINO

**Семья HINO состоит из нас самих, наших сотрудников и наших клиентов, и она заслуживает постоянные инвестиции.**

Джейс Брэдстрит, Руководитель дилерского центра, Newcastle Hino  
Бой Брэдстрит, Генеральный директор, Newcastle Hino





## «И тогда мы создаем пакет, который не только включает продажу автомобилей, но также предоставляет обслуживание и отчетность».

Огромные расстояния и специальные транспортные задачи обуславливают выгодность аренды автопарков в Австралии. Компания Sargent является одним из наиболее прогрессивных представителей этого бизнеса в стране. Расположенная в третьем по величине городе Австралии, Брисбейне, она обладает 20 объектами и автопарком из 3000 автомобилей по всей стране. Компания использует обе модели малотоннажных и среднетоннажных грузовиков HINO 300-й серии (616 и 916), по большей части это грузовые автомобили с брезентовым верхом или фургоны для перевозки мебели. Компания Sargent была образована в результате слияния компаний Four Wheel Drive Hire Service и Sargent Truck Lease в июле 2007 года.

Мери-Энн Стрелу занимает должность Управляющего директора. Она проработала в компаниях Four Wheel Drive Hire Service и Sargent уже 20 лет, начав свою карьеру в канцелярии. Она начала с перестройки офисной системы компании. Штаб-квартира Sargent остается одним из крупнейших представительств компании по аренде. Внешний двор заполнен автомобилями, а мы находим Мери-Энн на первом этаже офисного здания позади. Ее собственный офис тоже переполнен посетителями — яркое свидетельство ее энергичности. Компания трещит по швам. Общение с Мери-Энн — это урок энтузиазма.

Ниже приведено наше интервью: «Приобретаемые компанией грузовики критически важны для нашего бизнеса. Но они представляют собой лишь часть пакета решений, предлагаемого нами клиентам, — рассказывает Мери-Энн. — Грузовики должны быть надежными и высокого качества — наши клиенты ожидают от Sargent только самого лучшего. Продукция HINO отвечает нашим требованиям в плане надежности и качества. Еще одним аспектом выбора грузовика являются отношения с дилерским центром, предлагаемые ими услуги и обучение. Обычно наши клиенты — это крупные дорожно-транспортные и логистические компании, тогда как полноприводная продукция применяется в промышленном секторе, добывающей отрасли, строительных компаниях, при поставках газа и воды, в рамках проектов строительства трубопроводов и инфраструктурных проектов. Рост отмечался

во всех отраслях промышленности и существует большой потенциал роста для нашего отделения грузоперевозок. Компания Sargent гордится тем, что способна предлагать своим клиентам полноценное решение "под ключ". Мы проводим встречу с клиентами и прислушиваемся к их конкретным запросам. И тогда мы создаем пакет, который не только включает продажу автомобилей, но также предоставляет обслуживание и отчетность. Принимая во внимание то, что мы предлагаем клиентам техническое обслуживание в рамках нашего пакета, критически важно, чтобы поставщик обеспечил содействие в обучении наших менеджеров по продажам. Качество такого обучения окажет влияние на то, как долго автомобиль будет простаивать без работы и в отношении содержания нашего конечного предложения по продукции».

«Самая большая сложность заключается в способности успевать за ростом — как отраслей, в которых мы работаем, так и самой нашей компании. Иногда очень сложно поспевать за спросом. Текущая задача, стоящая перед Sargent, заключается в закреплении и удержании своих позиций в Австралии. Нам необходимо развивать три направления нашего бизнеса: аренду, лизинг и решения по техобслуживанию. Эти направления будут расширяться по мере открытия новых объектов, увеличения автопарка, осуществления перекрестных продаж и роста клиентской базы. Внутри компании постоянно происходит развитие и совершенствование бизнес-процессов. Когда нам удастся закрепить нашу позицию по Австралии, мы рассмотрим возможность обслуживания клиентов на международном рынке. Между компаниями Sargent и HINO в настоящий момент установлены тесные взаимоотношения, поддерживаемые за счет постоянного общения, оказания поддержки и предоставления услуг. Тогда как мы продолжаем стремиться стать больше, чем обычным поставщиком для наших клиентов, мы ожидаем, что HINO станет для нас больше, чем просто поставщиком».

**HINO — есть причины выбрать.**

# Мнение клиентов HINO

Мы рассчитываем, что сотрудничество с HINO усилит наши позиции.

Мери-Энн Стрелу, Управляющий директор, Sargent





## «Нет предела стремлениям HINO внедрять новаторские технологии, охраняющие окружающую среду».

Сложно отрицать тот факт, что автомобили существенно упростили нашу жизнь. Однако, в то же время, мы не можем отрицать, что именно выбросы вредных веществ, производимые автомобилями, стали одной из основных причин загрязнения окружающей среды в истории человечества. Именно поэтому само собой разумеется, что на производителях автомобилей лежит ответственность по разработке автомобилей, которые не будут загрязнять окружающую среду. Мы в компании HINO одними из первых принялись решать эту задачу и разработали множество грузовых автомобилей и автобусов, которые существенно меньше загрязняют окружающую среду во многих отношениях.

Например, давайте рассмотрим наши дизельные двигатели, которые соответствуют новым японским нормативам по долгосрочному загрязнению вредными выбросами, которые считаются самыми строгими в мире. Технологии, используемые нами в таких двигателях, применяются во многих продуктах компании, которые экспортируются на международный рынок. В 1991 году компания HINO первой в мире начала серийное производство гибридных систем (технологии, обеспечивающей снижение вредных выбросов и расхода топлива, и привлечшей внимание мировой общественности), а также мы разработали первый в мире гибридный грузовик. Современный гибридный автомобиль HINO выбрасывает в атмосферу на 24 % меньше диоксида углерода, чем дизельные автомобили. Например, если 10 000 обычных грузовиков переделать в гибридные, снижение выбросов диоксида углерода будет сравнимо с объемом диоксида углерода, который поглощается лесом площадью 4 тыс. гектаров (3,24 млн деревьев). В конечном итоге нашей целью является будущее, в котором при вождении гибридного грузовика HINO вы будете ощущать себя защитником окружающей среды.

Технологические исследования HINO в отношении разработки продукции, которая бережно взаимодействует с окружающей средой, распространяются на широкий спектр направлений, и мы всегда находились в первых рядах разработчиков экологически безопасных технологий. Мы считаем, что такие технологии должны

не только реализовывать высокие технические задачи, но также получать поддержку населения всей планеты. Именно поэтому компания HINO разрабатывает экологически совместимые и экономичные автомобили на базе дизельных двигателей и также активно участвует в разработке автомобилей, которые используют альтернативные источники энергии вместо нефти.

Одной из таких разработок является автомобиль, который ездит на сжиженном природном газе, что обеспечивает существенные снижения выбросов твердых веществ и оксидов азота, а также полностью устраняет черный дым. В странах, обладающих местными запасами природного газа, таких как Таиланд и Пакистан, такая технология способна ослабить зависимость экономики от импорта бензина, что положительно скажется на экономическом развитии таких стран и сократит расходы владельцев автомобилей на топливо. Таким образом, продукция HINO привлекает пользователей не только своей заботой об окружающей среде, но и экономичными автомобилями. К тому же, HINO сейчас принимает участие в разработке двигателей, которые работают на биологическом топливе из пальмового масла, рапса и кукурузы.

Мы твердо уверены, что стремление компании HINO разрабатывать экологически бережливые технологии, а также наши «высокие технологические (цифровые) цели и технологии, которые улучшают жизнь людей по всему миру» также окажут влияние на рынок продукции, использующей такие биологические виды топлива.

Само собой разумеется, что будущее автомобильной промышленности, включая производство грузовых автомобилей, находится в руках самих производителей. Мы в HINO осознаем огромную ответственность и стремимся продолжать выполнять нашу работу по разработке автомобилей, которые доставляют радость своим владельцам и бережливы к окружающей среде.

**Все технологии — для создания лучшего HINO для Вас**

# Технологии HINO

Наше неуклонное стремление продолжать путь эволюционного развития.

Койчи Ямагучи, Менеджер,  
Подразделение разработки гибридных автомобилей

Кейчи Цучихаси, Заместитель генерального управляющего  
Подразделение испытаний трансмиссий и инженерного обеспечения





Первый семинар экономичному вождению



Церемония подписания в Лаосе



Третья конференция дилерских центров Hino

## Повышение топливной экономичности за счет совершенствования навыков повседневного вождения и технического обслуживания. Первый семинар по экономичному вождению прошел в Панаме

С 21 по 22 июля в Панаме прошел первый семинар по экономичному вождению для владельцев автомобилей HINO. Десять владельцев автомобилей HINO посетили семинар, проведенный в компании Ricardo Perez. В первый день владельцы изучали навыки правильного вождения и способы экономии топлива во время езды, а также прослушали лекции по повседневному обслуживанию. Затем они сели за руль грузовых автомобилей с инструктором для изучения навыков экономичного вождения. На второй день был проведен конкурс по темам и навыкам, изученным владельцами в предыдущий день, а победители получили призы в конце занятий.

Так прошел первый семинар по экономичному вождению в Панаме. Компания HINO проводит аналогичные семинары в различных странах и регионах, и они завоевали большую популярность среди участников. Поскольку в последнее время наши клиенты стали больше заботиться о сокращении издержек, такие семинары очень полезны. Благодаря им владельцы автомобилей узнают о возможностях сокращения расходов за счет совершенствования навыков повседневного вождения и обслуживания, а также позволяют полноценно использовать топливную эффективность грузовых автомобилей HINO.

Участники семинара добились среднего сокращения расхода топлива на 28 % в сравнении с прежними своими показателями и возвратились домой, получив реальное представление об эффективности совершенствования навыков вождения с точки зрения сокращения издержек.

## Крупнотоннажные грузовые автомобили начинают работу на восточно-западном коридоре в Лаосе

Компания Hino Laothani Co., Ltd. готовит демонстрационный зал для крупнотоннажных грузовиков HINO во Вьентьяне к концу 2007 года в ответ на повышение спроса на транспортные услуги между западными и восточными регионами Индокитая в результате открытия в декабре второго моста через Меконг в провинции Саваннакет.

Компания Hino Motors, Ltd. выделила более 19,3 млрд кип (2 млн долл. США) на строительство этого демонстрационного зала, и в эту стоимость входит стоимость автомобилей, включая грузовики и автобусы, которые будут импортированы для установки в демонстрационном зале сразу после его открытия в деревне Сивилай, регион Ксайсетта. Ожидается, что строительство займет 8 месяцев.

Подразделение Hino Laothani Co., Ltd. планирует реализовывать автомобили компаниям из различных отраслей, таких как дорожное строительство, добывающая промышленность, транспортные услуги, электрификация, строительство плотин, телекоммуникации и орошение, в которых используются крупнотоннажные транспортные средства.

Представительство в Лаосе стало самым молодым подразделением HINO в мире и единственным в Лаосе. Компания Hino Motors, Ltd. также планирует открыть новый дистрибуторский центр в Камбодже в конце этого года.

## Hino Motors Vietnam Ltd — третья Дилерская Конференция

12-го апреля 2007 года в отеле Park Hyatt Saigon прошла третья Дилерская Конференция Hino Motors Vietnam (HNV), в которой приняли участие 134 человека, включая гостей из Hino Motors, Sumitomo, дилеров HNV.

В ходе этой конференции Hino Motors Vietnam представили свой отчет о продажах за 2006 финансовый год: 729 единиц техники, что на 125 единиц больше, чем в прошлом финансовом году. А показатели по продажам запчастей также удвоились по сравнению с прошлым финансовым годом.

Достижением таких результатов компания обязана активной работе дилерских центров, поэтому в ходе конференции г-н Коичи Оджима, руководитель компании Hino Motors, Ltd., вручил награды лучшим продавцам и дилерским центрам.

И наконец, участники семинара снова поставили себе целью продать 1000 единиц техники в следующем финансовом году, закрасив один глаз куклы Дарума (Прим. перев.: Японский обычай загадывать желания).

# Восхищение HINO

Мы впервые выходим на рынок Мексики с малотоннажными грузовыми автомобилями и намерены расширить наши продажи на рынках Центральной и Южной Америки.

2 августа 2007 года компания HINO начала продажи грузовых автомобилей HINO 300-й серии (малотоннажные грузовики/класс полной массы автомобиля — 6,5–7,2 т) в Мексике, впервые выйдя на рынок этой страны. В наши дни рынок грузовых автомобилей и автобусов в Мексике стабильно развивается; рынок малотоннажных автомобилей особенно велик — ежегодный объем продаж составляет 40 тыс. единиц техники. Учитывая эту ситуацию, компания HINO некоторое время готовилась к выходу на рынок Мексики в рамках усилий, направленных на расширение объемов продаж на международных рынках. Грузовики HINO 300-й серии будут продаваться подразделением Hino Motor Sales Mexico, S.A. DE C.V. 2 августа в Centro Vanamex в Мехико с большим размахом прошли церемония открытия представительства и презентация нового модельного ряда, что сделало эту дату памятной для HINO. На церемонии присутствовали заместители Министра экономики и Министра транспорта и связи Мексики, японский посол в Мексике, а также Председатель правления компании HINO Ягава, Генеральный управляющий директор Ичикава и Управляющий директор Оджима. Общее число участников составило 500 человек. Наш план продаж на этот год предусматривает продажу 400 единиц техники

с полноценным использованием не облагаемой пошлинами квоты (356 единиц/март 2008 года), предусмотренной в СЭС между Мексикой и Японией (\*), и мы намерены продолжать наращивать объемы наших продаж с учетом полного устранения пошлин на импорт в 2011 году. В настоящий момент мы намерены построить завод по производству грузовых автомобилей в Колумбии (начало производства запланировано на сентябрь 2008 года), что, наряду с началом продаж наших малотоннажных грузовых автомобилей в Мексике, отражает стремление компании HINO расширять объемы продаж в регионе Центральной и Южной Америки.

\* Соглашение об экономическом сотрудничестве между Мексикой и Японией. Согласно этому Соглашению, вступившему в силу 1 апреля 2005 года, Япония получила новую тарифную сетку (квота, не облагаемая пошлинами) по автомобилям 4-го класса (малотоннажные грузовики/класс полной массы автомобиля — 6,5–7,2 т) и автомобилям низших классов. Согласно положениям Соглашения стороны намерены поэтапно сокращать автомобильные пошлины, чтобы полностью ликвидировать все пошлины к 1 апреля 2011 года, спустя шесть лет после подписания Соглашения.

