

HINO

Заботится о Вас

Выпуск 007

Зима 2009 года / Саудовская Аравия

**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».





«У компании Jamjoom не бывает неудачных дней, потому что нашей конечной целью является занять 30 % рынка Саудовской Аравии и на меньшее мы не согласны».

Главный управляющий отделов продаж и маркетинга Мансур Али Хвайя очень ценит сотрудничество с HINO. Такого же мнения придерживаются сотрудники компании Jamjoom Vehicles and Equipment Co., в которой уверенность и вера в HINO обеспечивается желанием прислушиваться, учиться и с избытком выполнять запросы клиентов.

О способности к росту этого филиала HINO в Королевстве Саудовской Аравии свидетельствуют результаты. Мы считаем, что присутствие компании Jamjoom на рынке Королевства значительно выросло за последние несколько лет, что позволило сделать грузовые автомобили HINO заметными участниками движения на дорогах Саудовской Аравии. Факты говорят о том, что объемы продаж компании Jamjoom увеличились со 140 до 1000 автомобилей ежегодно. Целью компании является выход в течение следующих 5 лет на объем продаж равный 5000 автомобилей в год.

Развитие новых, экономически развитых городов стимулируется правительством Саудовской Аравии. Управляющее звено компании Jamjoom считает, что эти усилия по увеличению экономической конкурентоспособности страны позволят компаниям частного и государственного секторов выполнить стратегию по увеличению привлекательности и улучшению инфраструктуры для возврата вложенных инвестиций. В компании Jamjoom считают, что грузовые автомобили HINO будут фаворитами клиентов из-за характеристик, превосходящих желания водителей и владельцев. Как местные менеджеры, так и руководство HINO в Японии тщательно работают над стратегией развития в условиях тесного сотрудничества, как удаленного, так и на местах.

Часть этого сотрудничества заключается в развитии трех существующих филиалов (продаж, сервисного обслуживания и снабжения запасными частями) в городах Джидда, Эр-Рияд, Даммам и Медина, в возобновлении работы основного филиала в городе Эр-Рияд и в расширении представительства до трех

субдилеров по продажам, двенадцати субдилеров запасных частей и одного субдилера по обеспечению сервисных услуг, что составит увеличение их количества в два раза по сравнению с существующим в данный момент. В планы HINO также входит строительство в привлекательном бизнес-районе города Джидда современного центра, который бы совмещал продажи, сервисное обслуживание и обеспечение запчастями.

Основы успеха компании Jamjoom и ее будущего процветания заключается в характеристиках грузовых автомобилей HINO. «Это автомобиль для владельца и водителя», — говорит Мансур Али Хвайя, основываясь на мнении водителей и клиентов, использующих HINO. Низкие расходы на эксплуатацию, прочность конструкции, отличное послепродажное обслуживание компании Jamjoom и лучшие из имеющихся методик обучения водителей стали настоящим стандартом качества для всех остальных компаний Саудовской Аравии. «Новые малотоннажные и среднетоннажные грузовые автомобили закроют пробелы в линейке моделей, которую мы предлагаем», — добавляет Мансур Али Хвайя. Отец двух сыновей и почетный ветеран в сфере продаж грузовых автомобилей очень хочет увидеть HINO в качестве главного стандарта качества в Саудовской Аравии.

HINO — компания, созданная руками людей.

Заботливые руки HINO

Для решения проблем и выполнения требований клиента компания Jamjoom никогда не боялась смотреть трудностям в лицо.

Мансур Али Хвайя, Главный управляющий отделов продаж и маркетинга компании Jamjoom Vehicles and Equipment Co., город Джидда, Королевство Саудовская Аравия.





«Наши клиенты хотят стабильной работы своего бизнеса. Наше обслуживание гарантирует минимальное время простоя грузовых автомобилей HINO».

Имея 31-летний опыт работы в HINO, Абдул Хамиид начинал с обычного механика в компании Jamjoom Vehicles and Equipment Co. в 1977 году, а сейчас он возглавляет отдел по сервисному обслуживанию. Он управляет опытной командой механиков и обучает новых людей для обеспечения стабильной работы бизнеса своих клиентов в Саудовской Аравии.

Знание принципов HINO и их применение закономерно привели к тому, что постпродажное обслуживание играет важную роль для этого филиала. Одним из ключевых моментов сервисного обслуживания компании Jamjoom является обеспечение экономного использования рабочей силы, материалов, времени и пространства, что в конечном итоге служит уменьшению как текущих расходов, так и расходов в будущем. В компании Jamjoom считают, что клиенты выигрывают благодаря способности работников сервисного центра к анализу рабочего процесса и его разделению на простые составляющие. Соответствие стандартам центра контроля качества HINO и правилам системы «кайдзен» (набор правил для постоянного улучшения рабочего процесса) строго выполняются и приносят огромную пользу в условиях растущего спроса на рынке Саудовской Аравии.

Ключевым фактором успеха сервисных услуг HINO в Саудовской Аравии продолжает оставаться обучение. «Мне кажется, что правильная манера вождения является ключом к меньшему количеству неисправностей и сохранности автомобиля», — говорит Абдул Хамиид. Начиная с 2008 года, клиенты в Саудовской Аравии получают возможность воспользоваться услугами сертифицированного компанией HINO тренера для водителей. В центрах сервисного обслуживания автопарка наших клиентов работают дополнительные группы инженеров для обеспечения профилактического технического обслуживания и эффективного обучения механиков для дополнительного сокращения время простоя автомобилей. Для увеличения привлекательности бренда мы в Саудовской Аравии успешно практикуем специальные скидки и систему первоочередных платежей.

В компании Jamjoom считают, что благодаря своему высокому качеству, грузовые автомобили HINO не требуют частых визитов для ремонта или технического обслуживания. Ключевым моментом для заключения сделок о продаже, по словам Абдула Хамида, становятся минимальные расходы на эксплуатацию и как результат более высокая рентабельность автомобилей для клиентов.

Огромная площадь территории Саудовской Аравии, протяженность транспортных маршрутов и отсутствие планов по строительству железных дорог в среднесрочной перспективе делают исключительно важным фактор перевозки грузов автотранспортом. Приверженность компании Jamjoom к технологическим инновациям окажет серьезный эффект на увеличение объема продаж и количества контрактов на сервисное обслуживание. В дополнение к этому, ключевую роль в развитии этого сектора рынка в ближайшие несколько лет сыграют программы обучения технического персонала для обеспечения прочной приверженности клиентов к бренду HINO и созданию благоприятной репутации компании на рынке.

«Я горжусь тем, что я способствовал росту компании Jamjoom в Саудовской Аравии, и я воспринимаю его как развитие компании HINO в целом», — говорит Абдул Хамиид.

HINO — постоянное совершенствование уровня обслуживания.

Сервисное обслуживание HINO

Моя философия бизнеса заключается в быстром и качественном обслуживании для обеспечения максимально долгого срока службы автомобилей.

Абдул Хамид, Менеджер по сервисному обслуживанию
Jamjoom Vehicles and Equipment Co.

город Джидда, Королевство Саудовской Аравии





«Грузовые автомобили HINO 700 являются знаком качества благодаря высоким техническим характеристикам и уровню безопасности, но один из самых важных факторов заключается в том, что при регулярном техобслуживании HINO превосходит всех своих конкурентов».

Основанная 35 лет назад, компания Al Omaier Trading and Contracting Company (OTC) является одной из крупнейших компаний Саудовской Аравии, специализирующейся на дорожном строительстве, строительстве мостов и зданий. OTC также занимается производством бетона и асфальта и отвечает за поддержание технического состояния автомобильных дорог и железнодорожных путей по всей Саудовской Аравии.

Компания обладает большим автопарком современных крупнотоннажных грузовых автомобилей, в который входят 400 автомобилей HINO, наряду с грузовыми автомобилями других производителей. В данный момент OTC участвует в строительстве одного самых востребованных транспортных путей, в частности занимается возведением надземного железнодорожного моста на участке дороги, которая соединит северную и южную части Саудовской Аравии. Непростой задачей для компании OTC был отрезок дороги длиной в 150 км, проходящий по голой пустыне к северу от города Хаиль. Для перемещения 65 миллионов кубических метров песка и камня необходимы были грузовые автомобили, которые могли бы передвигаться по песчаным дорогам.

В раннем возрасте Аль Омайер работал в компании своего отца. Его нежелание отступать перед проблемами заслужило ему прозвище «Бульдозер». На протяжении 40 его работы в OTC весь путь наверх состоял из разного рода сложностей. На определенном этапе жизни он полностью разобрал один из бульдозеров, чтобы изучить механизм его работы и понять с чем были связаны его частые неисправности.

Аль Омайер говорит, что нет никакого секрета успеха его бизнеса, кроме тяжелой работы. Он также добавляет, что комфортные условия работы для сотрудников OTC напрямую связаны с успехом компании.

Для оценки предложений на рынке грузовых автомобилей учитывают четыре фактора: производительность, качество, срок гарантии и затраты при эксплуатации. «Я сам сидел за рулем грузового автомобиля и из своего опыта могу сказать, что грузовые автомобили HINO очень удобны, что не может не вызывать желания сесть за руль». Автомобили HINO обеспечивают высокую производительность

и гарантию надежности. «HINO проявили отличные характеристики выносливости, а также эксплуатационной гибкости всего автомобиля в целом, двигателя, шасси и дифференциала, — рассказывает Аль Омайер.

Грузовые автомобили HINO 700 символизируют собой качество благодаря высоким техническим характеристикам и безопасности, но один из самых важных факторов заключается в том, что при регулярном техобслуживании HINO превосходит своих конкурентов». По словам господина Аль Омайера, грузовые автомобили HINO 700 похожи на роскошные грузовики, которые подходят для езды как в черте города, так и за его пределами благодаря удобной кабине с хорошей аэродинамикой. «Внутренний дизайн кабины по комфорту напоминает спальню и обеспечивает спокойную и расслабляющую атмосферу для водителя».

Другая причина выбора HINO заключается в работе дилеров, которые не только продают автомобили, но и обеспечивают техническое обслуживание и проводят курсы обучения для сотрудников OTC. Он также рассказал о хороших взаимоотношениях OTC с дилерами HINO и компанией Jamjoom Vehicles and Equipment Co. И на самом деле, дилеры HINO тесно взаимодействуют с OTC: находятся в постоянном контакте, обеспечивают поддержку и быстрое обслуживание. Однако это сотрудничество может только выиграть от наличия большего количества механиков в удаленных от города местах. «К нам относятся как будто мы одна семья. Мне кажется, что став одним из первых клиентов HINO в странах Персидского залива, я стал частью самой организации.

Тем не менее, самую большую сложность на данном этапе представляют удаленные области, такие как Хаиль, Эль-Джауф и Эль-Касим. В этих городах нужно обеспечить более высокий уровень обучения, создать сервисные центры и увеличить доступность дистрибьюторов», — рассказывает Аль Омайер.

HINO — есть причины выбрать.

Мнение клиентов HINO

Нас впечатляют их передовые инженерные решения. Грузовые автомобили HINO обладают отличным внешним видом и высокими характеристиками мощности.

Нассер Аль Омайер, Генеральный директор
Al Omaier Trading and Contracting Company,
Королевство Саудовской Аравии





Возможность перевести имеющийся груз с меньшим количеством поездок означает уменьшение расходов на топливо, на дорожные пошлины и прочие расходы наших клиентов.

Причина, по которой HINO продолжает совершенствоваться, заключается в желании обеспечить максимальное удовлетворение потребностей наших клиентов. Стремление к технологическим инновациям, от которых выигрывают владельцы HINO, является нашей главной задачей. В HINO работают целые группы инженеров-конструкторов, которые сосредоточены на увеличении грузоподъемности автомобиля на каждый сантиметр или грамм. В этом номере мы бы хотели познакомить вас с Коичи Наказава, Заместителем генерального директора отдела по планированию производства HINO, а также с Суджи Харамииси, Заместителем генерального директора компании Trantechs, Ltd. — дочерней фирмы HINO, занимающейся производством кузовов для автомобилей HINO.

Исходя из требований правил дорожного движения и норм, регулирующих размеры и общий вес грузовых автомобилей, существуют два способа увеличения грузоподъемности. Один из них заключается в уменьшении массы грузового автомобиля. Другой способ подразумевает увеличение грузоподъемности с помощью понижения уровня бортовой платформы. Рассказывает господин Наказава: «При создании более легкого грузового автомобиля, повышается его грузоподъемность. Возможность перевести имеющийся груз с меньшим количеством поездок означает уменьшение расходов на топливо, на дорожные пошлины и прочие расходы наших клиентов. В результате этого также снижается уровень загрязнения окружающей среды». Как говорит Наказава, увеличение грузоподъемности напрямую приводит к повышению эксплуатационной эффективности автомобиля, позволяя клиентам осуществлять больший объем перевозок, и меньшему загрязнению окружающей среды. Учитывая все вышесказанное, увеличение грузоподъемности и сохранение соответствия нормативным требованиям является задачей не из простых. Например, для того, чтобы снизить положение бортовой платформы, инженерам придется перестроить шасси без нанесения ущерба уровню его устойчивости. То же самое происходит при изменении внутренних размеров бортовой платформы, в которой главная проблема связана с расширением внутренней площади. Опять же, увеличение площади должно быть достигнуто не в ущерб устойчивости. «Довольно часто случается так, что еще один ряд товара мог бы уместиться, если бы внутренняя площадь кузова автомобиля была бы на 10 мм больше.

Если по просьбе клиента мы увеличиваем вместимость грузовика, пусть даже всего на 10 мм, и клиент остается доволен, мы считаем, что работали не зря», — говорит г-н Харамииси. Шасси и заднюю часть кузова нельзя рассматривать отдельно. Совокупность технологических усовершенствований в одной из этих частей позволяет увеличить грузоподъемность на столь необходимые несколько десятков миллиметров. Именно поэтому HINO является первой компанией в своей области, которая для того, чтобы сосредоточиться на увеличении грузоподъемности автомобилей стала практиковать совместное производство с кузовостроителями.

Грузовые автомобили с боковым разборным бортом пользуются спросом в Японии, поэтому HINO совместно с компанией Trantechs, Ltd. разработали новый вид бортов, в которых верхняя часть задней части кузова состоит из многослойных алюминиевых панелей, благодаря чему увеличивается внутренняя вместимость на 20 мм и впервые среди японских автомобилей этого класса добивается ширина кузова в 2 410 мм. Это позволяет уместить два паллета шириной 1 200 мм каждый. Также, вместо стандартной центральной балки крыши, использование перемещаемых сдвоенных центральных балок позволяет увеличить пространство для боковой погрузки на 105 мм. Реализация новых конструкторских решений и обтекаемой формы многих элементов передней и задней рамы бортовой платформы автомобиля также позволяют уменьшить ее вес и установить пневматическую подвеску на шасси.

Для роста экономической эффективности HINO для его владельцев, мы заботимся о том, чтобы увеличить полезный объем на десятки миллиметров и грузоподъемность на каждые несколько грамм. На разработку подобных решений уходит огромное количество усилий и времени, но именно это дает возможность применять самые современные технологии. Опыт увеличения грузоподъемности HINO несомненно будет использован для удовлетворения требований клиента не только в Японии.

Все технологии — для создания лучшего HINO для Вас.

Технологии HINO

Причина, по которой HINO так беспокоится относительно нескольких десятков миллиметров или нескольких грамм, заключается в том, что именно такое внимание к деталям позволяет нам увеличить эффективность работы наших клиентов.



Экологичное вождение с HINO

Экологичное вождение для максимальной реализации потенциала HINO Часть 3: Советы для экономии топлива при торможении.

Это третья статья из серии про экологичное вождение. Ранее мы уже обсуждали, как сократить расход топлива во время трогания с места и ускорения, а также во время движения автомобиля. Вы, наверное, помните, что ни один из этих советов не требует освоения сложных навыков. В этой статье мы поговорим о способах экономии топлива во время процесса торможения.

В начале мы хотели объяснить связь между сбросом скорости и экономией топлива в 4 основных способах торможения: основной способ торможения — с помощью педали тормоза, торможение двигателем, торможение моторным тормозом (один из возможных вариантов конструкции — заслонка в системе выпуска отработавших газов) и, наконец, торможение с использованием тормоза-замедлителя, вспомогательные тормозные системы необходимо использовать на затяжных спусках, чтобы исключить перегрев тормозных механизмов. Из всех этих способов топливо почти не расходуется при торможении двигателем, потому что когда водитель снимает ногу с педали газа, на дизельных двигателях подача топлива снижается до минимума оборотов, т.е. поддерживающих холостой ход. Поэтому этот вид торможения является самым экономичным. В других случаях, при торможении с помощью педали тормоза или тормоза-замедлителя, несмотря на то, что они позволяют сбросить скорость максимально быстро и водитель может начать торможение позже, расход топлива, тем не менее, осуществляется на участке пути, пройденном без торможения. Другими словами, самым эффективным способом торможения с точки зрения экономии топлива будет торможение двигателем, но только после того как вы определили точку, в которой вам нужно будет остановить автомобиль, отпустив педаль газа и обращая внимание на автомобиль, идущий позади вас. Такой способ сведет использование рабочей тормозной системы к минимуму. Используя торможение двигателем каждый раз, когда это не препятствует безопасной остановки автомобиля, вы можете сэкономить

несколько кубических сантиметров топлива. Если предположить, что при каждом торможении двигателем вы сохраняете несколько кубических сантиметров топлива, вы сможете проехать от 20 % до 25 % расстояния без подачи топлива, что может привести к 20 % экономии на топливных расходах.

Мы хотели бы рассказать вам об еще одном приеме экологичного вождения с использованием торможения двигателя. Хотя подача топлива прекращается после того, как вы снимаете ногу с педали газа, она возобновится, когда двигатель начнет работать в режиме холостого хода (даже если вы выжмете педаль сцепления или перейдете на нейтральную передачу). Поэтому, привыкнув не выжимать сцепление или не переходить на нейтральную передачу до тех пор, пока двигатель не сбросит обороты до холостого хода, вы сможете сократить расход дизельного топлива. Об этой особенности важно помнить.

При проведении испытаний мы также заметили, что оставив включенными переключатели горного тормоза и тормоза-замедлителя, вы можете экономить топливо при движении с разгонами и торможениями. Помните, что используя вышеперечисленные дополнительные способы торможения во время продолжительных спусков или подобных им ситуациях, вы сможете существенно сократить расход топлива. Мы надеемся, что используя наши простые советы при торможении, вам удастся начать экономить на топливных расходах. Попробуйте воспользоваться этими советами для того, чтобы наносить меньший вред окружающей среде и повысить экономическую эффективность вашего бизнеса. (В следующей и заключительной части статей из этой серии, мы планируем поделиться советами относительно ежедневного техобслуживания автомобиля, которые помогут уменьшить расход топлива.



Восхищение HINO

На международной автомобильной выставке «Indonesia International Motor Show» в 2008 году HINO заявляет о себе, как о лидере по производству грузовых автомобилей на территории Индонезии.

Автомобильная выставка «Indonesia International Motor Show» (IIMS) проходила в июле 2008 года в городе Джакарта. Компания Hino Motors Sales Indonesia участвовала в выставке с целью привлечь внимание покупателей к бренду HINO, рассказать о последних технологических достижениях и с целью продвижения на рынке модели HINO 300 Dutro, а также других моделей HINO. Выставочный стенд HINO был оформлен в соответствии с концепцией «Просто и понятно». Участникам был продемонстрирован тягач HINO Profia ТСПБ (Транспортное средство повышенной безопасности), который полностью соответствовал тематике выставки IIMS 2008 «Большая мощность. Высокий уровень комфорта». Это был первый случай демонстрации этого грузового автомобиля за

пределами Японии, поэтому интерес посетителей был высоким. Также большой интерес вызвал миниавтобус HINO 300 Dutro, который впервые был выставлен в Индонезии. К его особенностям можно отнести удлиненный кузов, который позволил обеспечить наибольшую грузопместимость среди всех автомобилей этого класса в Индонезии. Там же было объявлено о самой главной разработке HINO — автомобилях с параллельной гибридной силовой установкой (привычный двигатель внутреннего сгорания дополнен электромотором). Стенд HINO пользовался большой популярностью: около 800 посетителей в течение недели и около 2 000 посетителей за время выходных.



На международной автомобильной выставке в Индонезии, 2008 год



Посетители выставки, заинтересованные стендом HINO

Мероприятия по улучшению качества обслуживания клиентов — 9-й Семинар механиков HINO в Латинской Америке / 1-й Конкурс профессионального мастерства в городе Мавеса, Эквадор.

В начале августа 2008 года в Эквадоре прошел 9-й Семинар механиков HINO в Латинской Америке. Данный курс повышения квалификации был посвящен электрическим системам на грузовых автомобилях HINO. Содержание курса было очень полезно для представителей 10 латиноамериканских стран, что позволило повысить их квалификацию и овладеть новыми навыками.

Также 22 ноября 2008 года в компании Mavesa состоялся 1-й Конкурс профессионального мастерства. В финале конкурса встретились 4 команды из 8 человек, которые успешно прошли теоретические и практические этапы конкурса на четырех площадках компании. Более 150 владельцев автомобилей HINO были приглашены в качестве зрителей на этот конкурс, чтобы увидеть

с какой уверенностью и точностью опытные механики используют инструменты и системы диагностирования. Также, на выставке были представлены оригинальные запчасти, которые можно было сравнить с их неоригинальными аналогами, чтобы увидеть разницу в качестве. Мы считаем, что такие мероприятия — это отличный повод рассказать широкой аудитории о постпродажном обслуживании компании HINO. В конкурсе победила команда механиков из филиала HINO в городе Кито. Серия интервью для местных телеканалов позволила широко осветить качество сервисного обслуживания компании HINO в местных средствах массовой информации.

Мы планируем и в дальнейшем проводить подобные мероприятия для повышения качества наших сервисных услуг.



Конкурс профессионального мастерства в Эквадоре



Победители конкурса

О HINO из первых рук

Файл 7: Модель HINO 300

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

Автомобили HINO 300, которые, несмотря на свой небольшой размер, обладают отличными характеристиками прочности и мощности, были официально введены в эксплуатацию на дорогах Саудовской Аравии и в других странах Среднего Востока. HINO 300 — первый малотоннажный грузовой автомобиль на рынке этого региона, в отличие от среднетоннажных и крупнотоннажных моделей, с которыми местное население уже успело познакомиться.

«Каким образом мы можем ответить на требования средневосточного рынка? Этот вопрос побудил нас провести тщательный анализ рынка до того, как мы решили начать на нем свою деятельность», — рассказывает Масахиро Кумасака, Главный инженер из Отдела планирования производства, отвечающий за разработки модели HINO 300 для средневосточного рынка. И хотя HINO 300 использовался на рынках множества регионов мира и получил хорошие отзывы, команда HINO не относится к тем, кто собирается почивать на лаврах. Мы знали, что люди в разных странах используют грузовые автомобили в разных эксплуатационных условиях, поэтому их требования к характеристикам автомобиля могут отличаться от тех, с которыми мы уже сталкивались. Для нас не было зазорным потратить большое количество времени на проведение анализа для того, чтобы удовлетворить запросы клиентов и создать грузовой автомобиль, подходящий для этого сектора рынка. Адаптация и оптимизация HINO под конкретные запросы рынка — это прописная истина для сотрудников HINO.

Двигатели марок W04D и W04D-TI, с которыми HINO 300 вышел на рынок средневосточного региона, были разработаны на основе дизельных двигателей марки W, получивших признание по всему миру. Эти двигатели, изначально предназначавшиеся для среднетоннажных грузовых автомобилей, известны своей отличной

выносливостью и мощностью. Именно в этом заключается секрет того, что выносливость и мощность HINO 300 идет вразрез с его небольшими габаритами. Само собой разумеется, что все оборудование на этих грузовых автомобилях установлено с учетом требований к экологичности, экономии топлива и выделения вредных газов. В дополнение к этому, шасси HINO 300 установлено на раме с жесткой конструкцией и увеличивает прочность автомобиля. Внешний дизайн HINO 300 обеспечивает низкое аэродинамическое сопротивление, а значит и меньший расход топлива. У этого грузового автомобиля слишком много важных особенностей, чтобы перечислить все разом. Выход этого автомобиля на рынок средневосточного региона и его мировое признание служит поводом для гордости компании HINO. «Одной из самых главных сложностей было выдержать соотношение стоимость-производительность на должном для средневосточного рынка уровне и при этом сохранить высокий уровень надежности автомобиля», — рассказывает Масахиро Кумасака. Регион известен своей песчаной местностью, поэтому воздухозаборники были подняты для того, чтобы избежать попадания в них песка. Подвеска была усилена для того, чтобы сделать автомобиль более маневренным на улицах города. Это только некоторые из деталей, которые нам пришлось изменить, основываясь на результатах нашего исследования. «Несомненно, что мы сможем обеспечить полный спектр услуг HINO, только обеспечивая наши автомобили нашими же сервисными услугами, например, такими, как постпродажное обслуживание. Одна из наших целей заключается в увеличении количества сервисных центров для более широкого охвата региона услугами компании HINO» Если судить об энтузиазме компании HINO на основании слов Масахиро Кумасака, то можно с уверенностью сказать, что количество автомобилей HINO на дорогах Среднего Востока будет только расти.



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