

Лето 2009 года

# HINO

## Заботится о Вас

Выпуск 009

HINO заботится об окружающей среде

### HINO — народный бренд.

Мы верим, что возможности наших технологий и высокое качество обслуживания, которого мы стремимся достичь, являются результатом профессионализма и усердия сотрудников HINO. HINO — это люди, которые в ней работают.



# Видение HINO

**У нас в HINO по-прежнему много работы.  
Вокруг нас есть вещи, которые мы  
хотели бы изменить.**

Иосиро Сираи, Президент, Член совета директоров  
и Исполнительный директор HINO Motors, Ltd.





Какой грузовой автомобиль считается хорошим? Какой автобус считается хорошим? Это вопросы, которые мы ставим перед собой в компании HINO для того, чтобы создавать и поддерживать бренд, качество которого соответствовало бы запросам покупателей. Одна из задач HINO заключается в постоянной работе над поиском лучших решений. Такой подход является традиционным для HINO и никогда не изменится. Требования, которые выдвигаются к грузовым автомобилям, различны. Начиная от качества и прочности, и заканчивая надежностью грузовиков. В этот же список требований входят экономичный расход топлива, эффективность перевозок, легкий вес, ходовые характеристики, легкость оснащения оборудованием, уровень комфортности, безопасность и низкий уровень шума. Но мы спрашиваем себя: «Насколько хорошими являются автобусы и грузовые автомобили, созданные с учетом всех этих требований, в контексте вопросов, которые мы упомянули выше?» Господин Иосио Сираи, Президент, Член совета директоров и Исполнительный директор HINO, говорит следующее: «Критерии оценки могут меняться в зависимости от страны и места эксплуатации грузового автомобиля или автобуса, а также того, каким образом они эксплуатируются. Нам кажется, что действительно "хорошими" можно назвать только те грузовые автомобили и автобусы, которые удовлетворяют всем перечисленным требованиям, а также имеют широкий спектр применения. Другими словами, идеальных решений столько же, сколько потребностей. Каковы потребности у наших клиентов по всему миру? Для того чтобы это выяснить, мы провели исследования во многих странах. Одна из наших задач на будущее состоит в том, чтобы удовлетворить широкий спектр потребностей, которые нам удастся определить с помощью этих исследований».

На 2009 год компания HINO оставила девиз прошлого года, который гласит: «HINO — мировой бренд для всех!»

«Наша цель в том, чтобы перестать быть "японской компанией HINO" и стать "международной компанией HINO", — с энтузиазмом говорит г-н Сираи. — HINO — это компания, которая хочет удовлетворять требования своих клиентов по всему миру».

Для того чтобы этот дух передался каждому работнику HINO Group, а также для того, чтобы компания могла уверенно двигаться вперед к своей цели, г-н Сираи рассказал о четырех основных направлениях развития. «Во-первых, нужно увеличить ценность нашей продукции. Речь идет не только о создании автомобилей, удовлетворяющих многочисленным требованиям клиентов по всему миру, но также о разработке совершенных гибридных автомобилей, которые сыграют ключевую роль в движении к обществу, которое заботится о чистоте окружающей среды. Следующее направление заключается в расширении представительства компании за рубежом. Нам кажется, что в мире много регионов, в которых по-прежнему используют старые, расходующие большое количество топлива, автомобили. Мы хотим помочь успешному росту бизнеса наших клиентов, предлагая им высокоэффективные автомобили. Наше желание заключается в том, чтобы радовать наших клиентов по всему миру». Само собой разумеется, что увеличение присутствия компании за рубежом не идет в разрез с задачей повышения ценности нашей продукции. Учитывая тот факт, что HINO являются автомобилями для коммерческих перевозок, а также частью основных активов наших клиентов приносящих прибыль, нам кажется, что наши клиенты хотят, чтобы их автомобили оправдывали уровень ожиданий. «Увеличение присутствия на зарубежных рынках будет идти в ногу с улучшением работы и расширением нашей торговой сети, сети поставок запасных частей, сети сервисных центров и, как следствие, увеличением срока службы наших автомобилей, улучшением послепродажного сервисного обслуживания и, в конечном итоге, удовлетворением запросов наших клиентов».

Увеличивая ценность продукции и расширяя присутствие на зарубежных рынках, мы также должны заботиться об увеличении эффективности нашего производства. Это приводит нас к третьему ключевому направлению развития — увеличению продуктивности. «Для повышения возможностей бизнеса наших клиентов, нам важно доставлять автомобили как можно раньше», — продолжает г-н Сираи. Мы хотим достигнуть этой цели путем организации высокоэффективного производства, на основе концепции модульной сборки — способе, который позволяет сократить время на отладку при высокотехничном мелкосерийном производстве. Четвертое ключевое направление развития заключается в создании доверительной обстановки между людьми. Об этой части — создании условий для возникновения взаимного доверия — г-н Сираи говорил особенно увлеченно. «Основа нашей стратегии продаж заключается в создании доверительных отношений между нами и клиентом. Только люди могут обеспечить такой уровень отношений», — говорит Сираи.



В этой связи, г-н Сираи говорит о важности мечты и преданности своему делу у каждого сотрудника HINO. «Возможности человека с высокой мотивацией в сотни раз выше, чем возможности незаинтересованного человека. Именно это позволяет нам заслужить расположение клиентов». Любые попытки улучшить качество обслуживания клиентов, например, когда торговый агент подробно описывает заказчику различные характеристики автомобиля HINO, такие как экономическая эффективность в долгосрочной перспективе, тоже являются отражением этой самой мотивации.

Во время интервью г-н Сираи озвучил большое количество планов на будущее. «Вокруг нас есть вещи, которые можем изменить», — сказал он. Четыре основные направления развития являются совокупностью мер, которые нам необходимо реализовать для того, чтобы можно было заявить с полной уверенностью: «HINO — мировой бренд для всех!» Можно сказать, что все наши усилия на этом пути и есть ответы на вопросы в начале статьи: «Какой грузовой автомобиль считается хорошим?» и «Какой автобус считается хорошим?».

HINO видит верный путь.

*Goshio Shirai*



# Сервисное обслуживание NINO

**Правильное использование грузовых автомобилей HINO позволяет не только экономить топливо, но и обеспечить безопасность.**



Первый семинар по экономичному вождению в компании Phuong Nam Seafood, Вьетнам



Нгуен Дан Пхуонг  
(Hino Motors Vietnam, Ltd.),  
выступающий на семинаре



Что значит удовлетворять запросы клиентов? Одним из ответов этот вопрос является семинар компании HINO посвященный экономичному вождению .

Автомобили «HINO Eco Drive» — это грузовые автомобили, оснащенные высокотехнологичным электронным оборудованием для сокращения уровня вредных выбросов и экономного использования топлива, проявляющие свои максимальные способности при должном уровне обслуживания и правильной манере вождения.

Семинары HINO по экономичному вождению проводятся по всему миру для того, чтобы рассказать клиентам о техниках вождения, которые позволяют экономить топливо, а также для того, чтобы дать клиентам возможность своими глазами оценить высокие эксплуатационные характеристики грузовых автомобилей HINO. Такие семинары — это одна из частей послепродажного обслуживания HINO для удовлетворения запросов потребителя. Семинары проводятся по всему миру и пользуются большой популярностью. Корреспонденты «HINO Заботится о Вас» посетили семинары во Вьетнаме и Эквадоре, чтобы увидеть все своими глазами.

28 мая 2009 года на территории компании Phuong Nam Seafood во Вьетнаме Нгуен Дан Пхуонг, Менеджер отделов послепродажного обслуживания и сборки автомобилей в компании Hino Motors Vietnam, Ltd, прочитал лекцию, посвященную экономному расходу топлива и безопасному вождению. На семинаре присутствовали 25 водителей и механиков. Непосредственно сами лекции длились по 2 часа, но участники семинара хотели узнать больше и задавали много вопросов, что увеличило продолжительность семинара до 3 часов. Нам удалось поговорить с водителями, которые посетили семинар. «Семинар радикально изменил мое отношение к экономному использованию топлива и заботе об окружающей среде. Я узнал много нового о правильном и безопасном вождении, поэтому я очень рад, что мне удалось посетить семинар. Я бы хотел начать использовать полученные знания в своей работе как можно скорее», — рассказывает один из участников. Дадим слово г-ну Нгуену Дан Пхуонгу: «Не будет преувеличением сказать, что экономичное вождение одновременно гарантирует безопасность. Информация о технике правильного вождения поможет водителям быть более внимательными, а также способствует не только экономному использованию топлива, но и повышению безопасности самих водителей. Именно поэтому такие семинары очень важны. Я с нетерпением жду момента, когда смогу проводить семинары для большего количества клиентов».





Г-н Наката, один из выступающих на семинаре (за рулем автомобиля)



Семинар проводился компанией Maquinarias y Vehículos S.A. (MAVESA), Эквадор

7 июня 2009 года в Эквадоре проводились два независимых семинара HINO по экономичному вождению. «Для того чтобы подчеркнуть важность экономического вождения мы используем изображения и данные статистики. Расходы на топливо составляют до 60 %<sup>1,2</sup> эксплуатационных расходов. Мы хотим помочь нашим клиентам снизить эти расходы, именно поэтому HINO проводит семинары, посвященные экономичному использованию топлива. После нашего объяснения, клиенты начинают понимать важность экономичного вождения», — рассказывает г-н Юичи Сато, принимавший участие в семинаре посвященном экономичному вождению в качестве выступающего и являющийся директором отделов HINO в Латинской и Южной Америке. Организаторы семинара использовали измерители расхода топлива для того, чтобы дать участникам возможность оценить результаты на практике. Они замеряли уровень топлива до и после семинара для демонстрации сокращения расхода топлива при экономичном вождении. Выяснилось, что расстояние, которое преодолевается на одном галлоне топлива, увеличилось примерно на 20 %. Несмотря на то, что величина экономии топлива не является постоянной и меняется в зависимости от качества дорожного покрытия и грузоподъемности автомобиля, выгода от применения экономического вождения очевидна. Мы считаем, что экономичное вождение расширяет возможности грузовых автомобилей HINO и способствует не только экономии топлива и меньшему количеству вредных выбросов, но и безопасности вождения. Но на этом семинаре организаторы решили пойти

еще дальше. Рассказывает участник семинара по экономичному вождению Хидеаки Наката, иностранный специалист HINO и начальник отделов HINO в Латинской и Южной Америке: «Участники также узнают много нового о важности ежедневных техосмотров. Такие техосмотры помогают уменьшить количество поломок и в целом увеличить срок эксплуатации грузовых автомобилей». Точно так же, как и г-н Наката, мы считаем, что семинары HINO, посвященные экономичному вождению, очень полезны. Вот несколько реплик от участников семинара: «Экономичное вождение необходимо, потому что помимо снижения потребления топлива, оно также позволяет нам уменьшить прочие расходы и продлить срок службы грузовых автомобилей». «Я бы хотел, чтобы другие водители также имели возможность узнать то, что я узнал сегодня я».

Мы бы не смогли гордиться брендом HINO, если бы только производили хорошие автомобили. Уровень предоставляемого нами постпродажного и сервисного обслуживания позволяет нашим клиентам с уверенностью смотреть в будущее. Мы уезжали с четким ощущением того, что семинары по экономичному вождению — это олицетворение философии HINO.

HINO — постоянное совершенствование уровня обслуживания.

<sup>1,2</sup> Данные измерений HINO Motors Ltd. могут отличаться в зависимости от условий движения.



Г-н Наката, один из выступающих на семинаре (слева)



Семинар проводился компанией Тоёжата Comercial S.A., Эквадор



# Оригинальные запчасти HINO

## Шаг за шагом мы стремимся к сокращению нашего влияния на окружающую среду.

Нобору Симитсу, Заместитель управляющего, отдел снабжения запасными частями.  
Джон Руни, Заведующий складом, компания Hino Motor Sales Australia Pty. Ltd.

Центральный отдел снабжения запасными частями HINO находится в японском городе Оме. Полная вместимость склада составляет 173 000 запасных частей. Этого количества хватает на два с половиной месяца. Такие объемы дают возможность ощутить скорость, с которой запасные части расходятся по Японии.

Первым, что привлекло внимание журналистов «HINO Заботится о Вас» на складе, было огромное количество записок, развешанных по стенам офиса, примерно следующего содержания: «Отчет о сокращении времени поставки запасных частей» или «Предлагаемые меры по увеличению объема производительности». Рассказывает Нобору Симитзу из отдела

снабжения запасными частями: «Для того чтобы сократить время простоя грузовых автомобилей наших клиентов, нам очень важно обеспечить максимально быструю доставку запасных частей. Поэтому мы постоянно ищем способы увеличения нашей продуктивности и затем пытаемся их реализовать. Как вы могли уже заметить, иногда мы развешиваем отчеты о результатах на стенах».

Снижение времени доставки запасных частей и увеличение производительности являются логичными решениями, если мы заботимся об охране окружающей среды. Автомобили HINO оснащены высокотехнологичными системами для сокращения расхода топлива и сокращения вредных выбросов. Быстрая



Склад HINO в городе Оме, префектура Токио, Япония. Центральный перевалочный пункт при поставке оригинальных запасных частей HINO.





Склад в районе Инадайра, Токио  
Запчасти для поставки за границу упаковываются в такие ящики.



Нобору Симитзу рассказывает о работе склада

среды для регулярного обсуждения наших мер по защите экологии. Комиссия состоит из 7 сотрудников и управленцев разных отделов. Может быть, мы и не движемся семимильными шагами, но каждый наш шаг — это шаг в сторону уменьшения негативного влияния на окружающую среду», — рассказывает г-н Руни.

Все производители промышленных товаров должны относиться со всей серьезностью к проблеме охраны окружающей среды. Любые меры хороши, если они позволяют достигнуть этой цели. В компании HINO понимают, что совокупность мелких шагов и повышенное внимание сотрудников к проблеме охраны окружающей среды со временем принесет большие плоды.

Мы поставляем запчасти, которые укрепляют потенциал HINO.

доставка оригинальных запчастей HINO, таким образом, имеет важнейшее значение для того, чтобы обеспечить максимально эффективную работу этих систем по ограничению загрязнения окружающей среды. Увеличение производительности также повлечет за собой уменьшение потребления электроэнергии и выбросов CO<sub>2</sub> в атмосферу. «С тех пор как приоритетным направлением компании HINO стала забота об окружающей среде, мы в центре снабжения запасными частями стараемся соответствовать этой политике компании, каким бы незначительным не был наш вклад. Например, мы упростили упаковку запчастей для поддержания высокой скорости снабжения и изменили планировку склада для более быстрого доступа к нужным запчастям», — рассказывает г-н Симитсу. Затем наши корреспонденты посетили склад в районе Инадайра, который рассчитан на хранение и отправку запчастей за рубеж. И здесь мы тоже увидели большое разнообразие идей по увеличению продуктивности. На нас произвели впечатление стальные ящики для отправки запчастей за пределы Японии. «Эти ящики спроектированы таким образом, чтобы при загрузке ими контейнера не оставалось свободного места. Это позволяет нам увеличить эффективность транспортировки. Мы используем стальные ящики, потому что заботимся об охране окружающей среды, кроме того, и это самое интересное, стальные ящики намного выгоднее ящиков из картона или дерева.

Корреспонденты «HINO Заботится о Вас» видели как эти же ящики затем используются повторно в Эквадоре и Австралии. Мы провели интервью с Джоном Руни, Заведующим склада компании HMSA (Hino Motor Sales Australia Pty. Ltd). «Контейнеры и ящики, которые мы получаем из Японии, используются в дальнейшем для отправки запчастей нашим дилерам. Некоторые дилеры также используют их для хранения запчастей, поэтому можно сказать, что не только HMSA, но и дилеры, стараются уменьшить свое влияние на окружающую среду». По словам господина Руни, повторное использование этих ящиков позволяет добиться существенной экономии, поскольку через склад проходит огромное количество запчастей. Забота об окружающей среде в компании HMSA находится на самом высоком уровне. В дополнение ко всему сказанному добавим, что компания использует электрические погрузчики без вредных выхлопов. «Забота об окружающей среде уменьшает расходы компании. Мы сформировали Комиссию по охране окружающей



Оригинальные запчасти HINO доставлены в Эквадор



Джон Руни проверяет комплектацию после прибытия груза с запчастями на склад HMSA

# Технологии HINO

## Гибридные системы HINO — на пути К ВЗЯТИЮ НОВЫХ ВЫСОТ.

Коичи Ямагучи, Главный инженер, отдел по разработке гибридных автомобилей,  
служба планирования производства  
Нобиоси Нисигаи, Менеджер, служба по стратегии развития продукции  
Сатояки Озава, Заместитель генерального директора, служба корпоративного  
планирования



Гибридный рейсовый автобус HINO. Первый в мире гибридный автобус.

Для интервью мы пригласили главных участников группы по исследованию возможностей гибридных систем. Рассказывает Сатояки Озава: «Наша исследовательская группа занимается не только исследованием возможностей гибридных систем и их влиянием на рынок грузовых автомобилей, но и многосторонними исследованиями относительно будущего гибридных систем. Объектом исследований также являются такие вопросы, как способы организации сервисного обслуживания на мировом рынке и способы продвижения, которые обеспечат правильное понимание клиентами, дистрибьюторами и дилерами характеристик гибридных автомобилей HINO и их топливосберегающих качеств». Г-н Озава также рассказал нам о том, кто именно входит в состав группы. В состав группы входит много директоров, включая самого г-на Сираи

(президента HINO), а также представители различных отделов, принимающих участие в разработке проекта. Беглый взгляд на то, как организована группа, позволяет оценить серьезность намерений HINO относительно развития гибридных систем.

Можно сказать, что процесс разработки гибридных технологий находится на грани того, чтобы стать основой для значительного сокращения расхода топлива и уменьшения вредных выбросов, а также внести ощутимый вклад в дело сохранения окружающей среды. Мы считаем, что HINO была одной из первых компаний, которая сосредоточила свое внимание на разработке гибридных систем и запуске гибридных автомобилей в производство. История разработки гибридных систем компанией HINO берет свое начало с 1976 года, когда компания сосредоточила свои усилия на разработке серии гибридных автомобилей, то есть автомобилей, приводимых в движение электродвигателем. В 1981 году компания HINO принялась за разработку концепции, которая позже стала одной из основных концепций гибридных систем — гибридная система с параллельным приводом. Традиционно, процесс сброса скорости осуществляется за счет использования тормозных колодок, то есть перевода кинетической энергии в тепловую, а охлаждение происходит за счет отвода тепла в воздух. В новой концепции используется энергия, от которой раньше просто избавлялись. Концепция HINO заключается в использовании энергии, выделяемой при торможении, для образования электроэнергии с помощью которой заряжаются батареи. Накопленная в батареях электроэнергия используется для создания усилия трогания и ускорения. На основе этой новой технологии HINO запустило производство гибридных автобусов в 1991 году. В 2003 году компания HINO разработала гибридный малотоннажный грузовой автомобиль. В соответствии с результатами исследований



Г-н Нисигаи, Г-н Ямагучи и Г-н Озава (слева направо)





HINO 300 — первый в мире гибридный малотоннажный грузовой автомобиль



Гибридный туристический автобус HINO



компании HINO, уровень выбросов оксидов азота и твердых частиц уменьшился на 50 % и 85 % соответственно, относительно требований новых краткосрочных норм в Японии, а расход топлива сократился, в определенных условиях, на 10–20 % в сравнении с дизельными грузовыми автомобилями.

В соответствии с результатами исследований компании HINO, грузовой автомобиль HINO 300 может экономить до 20–30 % топлива, в зависимости от манеры вождения и условий эксплуатации. В результате, компании HINO удалось стать одним из ведущих в мире продавцов гибридных грузовых автомобилей. Не имея привычки довольствоваться существующим положением дел, HINO планирует создать условия для продажи гибридных автомобилей, которые в данный момент доступны только в некоторых регионах, по всему миру. В качестве одного из ведущих игроков на рынке гибридных автомобилей, в планы HINO входит заниматься передовыми разработками, опираясь на большой опыт поиска креативных решений. По словам г-на Нисигаи возможности гибридных автомобилей выглядят очень многообещающими: «Помимо использования сохраненной электроэнергии для ускорения и сокращения потребления топлива, гибридные системы могут быть использованы и для других целей. Давайте для примера рассмотрим ситуацию с мусоровозами. Если процесс сборки мусора можно было бы осуществлять используя привод электродвигателя, отключив двигатель внутреннего сгорания, это помогло бы уменьшить уровень шума и вредных выбросов. Подобным идеям можно найти применение и в других узкоспециальных автомобилях».

Однако стоит отметить, что реализация этих идей не будет

легкой задачей.

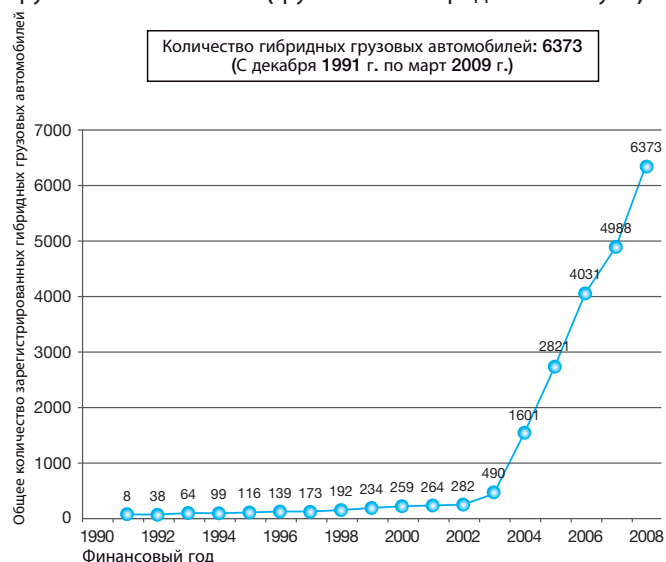
«Наша задача в том, чтобы найти эффективные способы накопления и использования энергии. В дополнение к созданию эффективных систем накопления энергии, требуется также разработать инновационные технологии для использования этих систем. Например, нам необходимо будет создать системы, которые смогут определять нормы потребления на основе прогноза количества электроэнергии, использованной для ускорения и поддержания функционирования оборудования. Наша задача заключается в поиске технологических ответов на те задачи, которые обеспечат уникальные возможности грузового транспорта», — говорит г-н Ямагучи.

Он также добавляет, что несмотря на то, что на пути есть серьезные препятствия, HINO знает что нужно делать, чтобы их преодолеть.

Даже в тех случаях, когда перед нами встают непреодолимые препятствия, нам кажется, что у нас есть все возможности для совершения прорыва. До тех пор, пока мы боремся, решения всегда можно найти. и нынешние технологии, над которыми специалисты HINO продолжали упорно работать, тому доказательство. Мы думаем, что не в таком уж далеком будущем мы станем свидетелями следующего, намного более совершенного, поколения гибридных автомобилей, которые будут привычно развезать по улицам городов.

Создавая для вас лучшего HINO, мы используем все технологии.

### Общее количество зарегистрированных гибридных грузовых автомобилей (грузовики и гибридные автобусы)



# Мнение клиентов HINO

## HINO — есть причины выбрать.



**Австралия / компания Simon National Carriers**  
**Питер Теннант, представитель**  
**администрации штата Новый Южный Уэльс**  
**Джон Байерс, водитель**

Simon National Carriers — это австралийская транспортная компания с более чем 35-летней историей.

Требования по соблюдению норм охраны окружающей среды является одними из самых строгих в транспортной индустрии, именно поэтому они решили оснастить

свой автопарк автомобилями HINO 300. Рассказывает Питер Теннант, представитель администрации штата Новый Южный Уэльс: «Основываясь на нашем видении будущего, мы сделали выбор в пользу HINO для того, чтобы проверить эффективность расхода топлива и соответствие этих автомобилей экологическим нормам». Джон Байерс, водитель гибридного HINO 300: «Я считаю, что лучше, чтобы автомобиль был экологически чистым».



**Япония / компания Sohgo Security Services Co., Ltd. (ALSOK)**

**Хироеси Ёсида, Генеральный директор**  
**Служба охраны компании Chiba Transportation**

ALSOK — одно из крупнейших охранных предприятий в Японии. Служба охраны Chiba Transportation (филиал ALSOK) использует одиннадцать грузовых автомобилей марки HINO 300 и два гибридных автомобиля марки HINO 300.

«Инкассаторские автомобили должны обладать достаточной мощностью для перевозки тяжелых грузов.

А также хорошими характеристиками по расходу топлива и экологичности.

В них должно быть достаточно места для водителя и охранного персонала, экипированного бронежилетами и прочим снаряжением. HINO удалось сделать грузовой автомобиль, который отвечает нашим требованиям для инкассаторской машины».





Клиенты предъявляют к грузовой технике много различных требований, среди которых безопасность, долговечность при эксплуатации в определенных условиях, высокие эксплуатационные характеристики, комфортабельность кабины, позволяющая водителям меньше уставать во время магистральных перевозок, охрана окружающей среды, которая подразумевает снижение выбросов NOx, PM и CO<sub>2</sub>, а также топливную экономичность, и многое другое. Другой важный для клиентов аспект состоит в развитой системе постпродажного обслуживания, которая дает им возможность эксплуатировать свои грузовики без лишнего беспокойства. Грузовые автомобили — не единственная продукция, которую предоставляет компания HINO. Одна из важнейших целей HINO — создать максимум «причин выбрать» именно ее продукцию или услуги, вне зависимости от того, где они предлагаются, и формировать отношения с клиентами, основанные на доверии. В этом разделе мы представим нашим читателям компании, в которых используются грузовые автомобили HINO. Мы хотели бы рассказать о том, как грузовики HINO служат клиентам в разных частях мира и узнать, чем обусловлен их выбор.

\*Клиенты представлены в алфавитном порядке по названию страны.

Более подробная информация о владельцах HINO размещена на сайте:  
[http://www.hino-global.com/products/owners\\_voice/index.html](http://www.hino-global.com/products/owners_voice/index.html)



**Мексика / компания BIMBO, S.A. de C.V.  
 Хосе Луис Родригес Эррацу  
 Директор транспортной компании**

Группа компаний Vimbo является одним из крупнейших производителей хлеба в мире с представительствами в 18 странах.

Компания закупила два гибридных грузовых автомобиля HINO 300 в августе 2008 года для тестирования и оценки их характеристик.

Хосе Родригес Эррацу: «Автомобиль обладает высокими базовыми характеристиками, такими как рабочий ход и торможение, пространство для водителя очень удобно организовано. Мы воспользовались многими советами HINO по сокращению расхода топлива и остались очень довольны экономичностью автомобилей в итоге. Грузовые автомобили HINO помогают нам успешно развивать наш бизнес».



**Мексика / компания Sabritas S. de R.L. de C.V.  
 Серхио Эскутия Сервантес, Заведующий транспортным отделом  
 Анхель Валентин Лоарка, оператор C-Stores**

Компания Sabritas — это один из ключевых игроков на ранке полуфабрикатов в Мексике. В данный момент компания использует три обычных автомобиля HINO 300 и два гибридных автомобиля HINO 300 в режиме тестирования. Говорит Серхио Эскутия Сервантес, ответственный за выбор автомобилей и поддержание их технической исправности: «Мне кажется, что эти автомобили прочные и не склонны к поломкам. Сервисное обслуживание на уровне дилеров также на хорошем уровне и я считаю, что все это хорошо отразилось на производительности наших автомобилей».

Анхель Валентин Лоарка, водитель компании: «Мне очень нравится уровень комфорта в кабине. Автомобиль очень удобен для маневрирования по узким улочкам».



# Последние новости

## Новый «старт» бренда HINO в Южной Африке

17 апреля 2009 года компания-дистрибьютор TSAM (Toyota South Africa Motors (Pty) Ltd.) заявила, что планирует начать продажу автомобилей HINO в Южной Африке под брендом HINO. Начиная с 1972 года, на протяжении 37 лет грузовые автомобили HINO продавались под маркой Toyota, теперь же они будут продаваться под маркой HINO. Наряду с этим, малотоннажный грузовой автомобиль Дупа (самый продаваемый автомобиль в Южной Африке на протяжении последних 26 лет), будет переименован в автомобиль марки HINO 300. Более того, все 53 дилера компании TSAM, теперь будут распространять автомобили по брендом HINO по все Южной Африке.

Для оглашения этого исторического события в международный конференц-центр в окрестностях города Йоханнесбурга были приглашены в общей сложности 200 человек. Среди них были основные клиенты, дилеры HINO в Южной Африке, а также представители прессы. Присутствовал и г-н Масакацу Ичикава, Заместитель председателя правления компании, который не скрывал своей радости и решимости работать на рынке Южной Африки: «Теперь, когда HINO Motors имеет прямой доступ к рынку автомобилей в Южной Африке, мы изо всех будем пытаться удовлетворить запросы наших клиентов, обеспечив им доступ к широкой линейке продукции и высокому уровню сервиса». Комментирует Иохан ван Зил, президент и генеральный директор

компании TSAM: «Помимо того, что мы занимаем первое место по продажам грузовых автомобилей, мы также первые по уровню удовлетворения запросов клиентов в соответствии с независимым исследованием, проведенного компанией Scott Byers. Поэтому, хоть HINO и не будет представлен в качестве полностью самостоятельной марки, со стороны компаний Toyota South Africa Motors and Toyota Motor Corporation будет оказана полная поддержка. В дополнение к этому, у нас будет прямой доступ ко всем специализированным средствам экспертизы грузовых автомобилей компании Hino Motors, Ltd. Нам кажется, что это обоюдовыгодное сотрудничество».

Нет сомнений в том, что эта реорганизация работы HINO в Южной Африке является важной частью стратегии компании по достижению уровня международного бренда к 2015 году.

В мире происходит много событий, из которых можно узнать еще больше о HINO.



Hino Motors, Ltd.

Адрес: 1-1 Hino-dai 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