

# HINO

## Заботится о Вас

Выпуск 006

Осень 2008 года / Индонезия

### 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».





**«Я буду гордиться, если на улицах появится больше грузовиков HINO. Я начал работать в компании HINO в самом начале ее деятельности и вношу свой вклад в увеличение доли продукции HINO на рынке Индонезии. Я мечтаю заполнить улицы Индонезии автомобилями марки HINO».**

Херману Сувирио осталось работать в индонезийском подразделении HINO считанные дни — он скоро уйдет на пенсию. 54-летний Сувирио посвятил всю свою жизнь компании HINO и благодарен судьбе за такой выбор. Сначала, в 1981 году, Сувирио был принят в PT HINO в Индонезии в качестве главы складского подразделения. Это было трудное время, так как компания ежегодно продавала не более 100-200 грузовиков под маркой HINO. В тот момент он надеялся повысить уровень продаж грузовиков HINO на рынке. Он работал на очень небольшом складе с несколькими коллегами. Он считал, что быстрая и своевременная доставка запчастей в конечном счете обеспечит удовлетворение потребностей клиентов. К тому же это повысит лояльность клиентов к торговой марке. Но одного стремления со стороны склада было недостаточно. Необходимо было объединить усилия других подразделений, таких как дилерский центр, отделы дистрибуции и услуг послепродажного обслуживания.

«Нам необходимо обеспечить доступность запчастей. Качественные услуги и разумные цены помогут удержать клиентуру. Успех HINO на рынке Индонезии обеспечен успехами множества людей. Мы поставили своей целью удовлетворение потребностей клиентов», — сказал тот, кто считает себя экспертом в кулинарии.

Сувирио считает, что секретом успеха компании HINO в Индонезии стала командная работа и тесное сотрудничество персонала компании. Создание здоровой и семейной рабочей обстановки способствует повышению продаж в Индонезии. У Сувирио есть сын. Он целиком отдается работе, работая в прекрасном офисе в здании площадью 3800 кв. м. Ему помогают 15 сотрудников. В начале 1981 года он занимал склад площадью 120 кв. м, в котором работало 2 сотрудника. Со временем, по мере развития экономики Индонезии, он расширил свой офис и пригласил на работу новых сотрудников. «Ответственное отношение к работе крайне важно для достижения успеха. Остальное — это наша абсолютная преданность нашим клиентам.

Правильное управление товарными запасами также имеет большое значение. Уровень брака на складах сокращен до минимума и составляет от 0,02 до 0,08 % в год. Это то, чем мы можем гордиться. И конечно же усердной командной работой».

Качество продукции в сочетании с первоклассным обслуживанием клиентов и послепродажным обслуживанием, а также поддержанием хороших отношений с дилерами и дистрибьюторами — эти принципы стали основой его 27-летней карьеры.

Принцип «люби свою работу как самого себя» сделал жизнь Сувирио лучше. «Благодаря этой философии я проработал в PT HINO Motor Sales Indonesia столько лет, прежде чем принять решение об уходе на пенсию. Я горжусь ростом и прибыльностью компании. После того как я провел в компании столько лет, я чувствую гордость, когда вижу много грузовиков HINO на улицах. Зеленый цвет — цвет компании HINO в Индонезии — украсит улицы. Я начал работать в компании HINO в самом начале ее деятельности и вносил свой вклад в увеличение доли продукции HINO на рынке Индонезии. Я мечтаю заполнить улицы Индонезии зелеными автомобилями под маркой HINO».

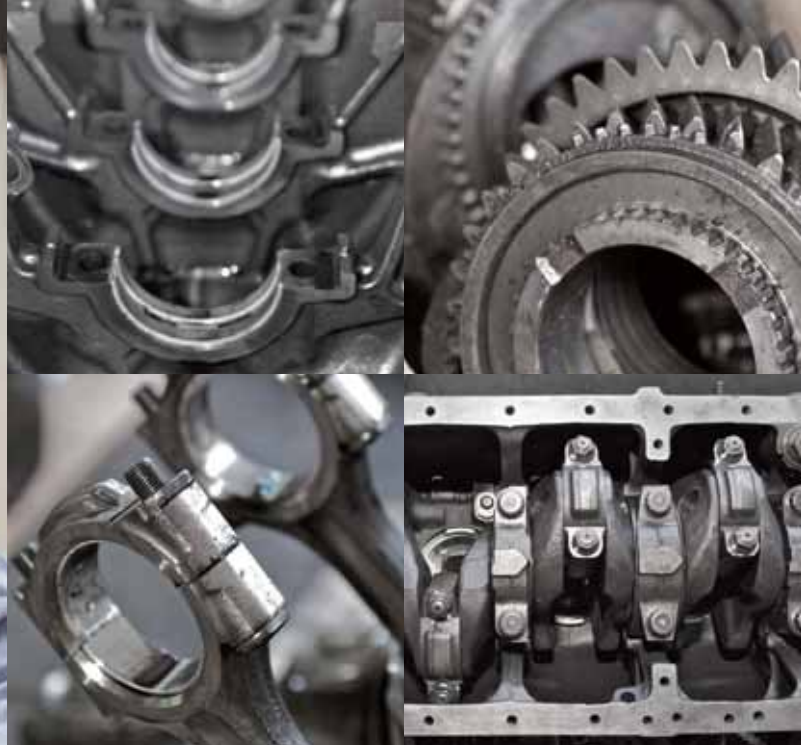
**HINO — компания, созданная руками людей.**

# Заботливые руки HINO

**Я стараюсь доставлять запчасти быстро и своевременно — это мой вклад в задачу обеспечения удовлетворенности клиентов.**

**Херман Сувирио, Заведующий складом HINO, Индонезия  
PT HINO Motor Sales Indonesia**





## «Грузовые автомобили HINO надежны и просты в обслуживании. Это основа доверия покупателей к нашей компании. Мы поддерживаем это доверие за счет регулярного общения с клиентами и изучения их потребностей».

На ознакомление жителей провинции Восточная Ява с торговой маркой HINO ушло четыре года. В наши дни грузовые автомобили HINO занимают лидирующие позиции на рынке грузовых автомобилей Индонезии. Конечно же, это было бы невозможно без усердной работы со стороны дилерских центров, обеспечивающих превосходное послепродажное обслуживание. Поддержание хороших отношений с клиентами за счет прямого общения только повышает нашу ценность. Изучение их жалоб и предоставление рекомендаций касательно методов разрешения их проблем является обязательной частью работы. Тесное взаимодействие с клиентами и завоевание их доверия стали основными принципами работы Дарьянто Хусодо, менеджера по обслуживанию в подразделении Satur Kokoh Mobil Nasional в Сурабае.

«В начале 1976 года бренд HINO был почти неизвестен в Индонезии, поэтому мне было сложно продавать грузовые автомобили HINO, приходилось начинать все с чистого листа. Убедить клиентов приобрести грузовой автомобиль HINO было очень сложно. Поэтому продажи HINO отнимали много времени и усилий».

Сейчас мы считаем, что жители Индонезии уже знают, что грузовые автомобили HINO надежны и имеют мощный двигатель. К тому же они знакомы с легкостью получения послепродажного обслуживания. По сравнению с другими брендами, по нашему мнению, HINO имеет особые характеристики.

Благодаря таким характеристикам «Ян» (как называют Дарьянто на работе коллеги) начал в 1976 году свою карьеру в компании в качестве механика. Мы считаем, что в первую очередь это обусловлено корпоративной политикой компании. Дилерские центры HINO не просто продают грузовые автомобили, но также обучают своих механиков всем необходимым навыкам и познаниям в области ремонта грузовых автомобилей. В конечном итоге клиенты получают доступ к углубленным познаниям и техническим навыкам в отношении грузовиков HINO. Это будет гарантировано обеспечено в ходе оперативного контроля со стороны дилерского центра.

«Мы всегда просим клиентов делиться с нами своими проблемами, чтобы мы могли порекомендовать им решения. Когда нам известны преимущества и недостатки, владельцы грузовых автомобилей HINO получают возможность правильно заботиться о своих автомобилях и ценить их еще больше. Чтобы полюбить, нужно узнать — эта поговорка стала популярной среди владельцев HINO. Мы выстраивали наши отношения с клиентами именно таким образом. Зачастую систему взаимоотношений с клиентами можно сравнить с большой семьей, именно поэтому важно обеспечивать любовь клиентов к HINO, чтобы они советовали грузовые автомобили бренда другим потенциальным покупателям. Мы проводим тестовые поездки и сравниваем преимущества и недостатки грузовых автомобилей HINO с автомобилями конкурентов. Они знают, что имеют. Это правда, а не пустая болтовня».

«Я уже 32 года продаю грузовые автомобили HINO. Я горжусь, что всю свою сознательную жизнь помогал продавать продукцию HINO в Индонезии. Продукция HINO вышла на лидирующие позиции на рынке по всей отрасли и в своей категории, а доверие клиентов к марке HINO растет с каждым годом. Секрет успеха HINO заключается в обслуживании и послепродажных услугах. Но предоставление достоверной информации о преимуществах и специальных условиях продукции является наиболее ценной составляющей такого успеха. Именно поэтому я никогда даже не задумывался о поиске другой работы, я собираюсь работать здесь до самой пенсии».

«Я раньше не думал о том, чтобы стать механиком или поступить на работу в автомобильную ремонтную мастерскую. Но я люблю эту работу, люблю очень сильно. HINO дает мне очень многое. Мне очень нравится моя работа. Она меня многому научила: я изучил двигатель до самых мелких деталей и могу по-настоящему гордиться этим», — сказал 73-летний Ян.

**HINO — постоянное совершенствование уровня обслуживания.**

# Сервисное обслуживание HINO

Секрет успеха HINO на рынке Индонезии заключается в качественном обслуживании и послепродажных услугах. Быть откровенным в отношении преимуществ и недостатков автомобиля крайне важно.

Дарьянто Хусодо, Менеджер по обслуживанию  
в PT Catur Kokoh Mobil Nasional  
Сурабая, Индонезия





## «Так как мы сами доверяем грузовым автомобилям HINO, мы всегда стремимся поделиться своим доверием с другими и убедить их начать использовать грузовые автомобили HINO».

Угледобывающая промышленность на Борнео обеспечила выгодные бизнес-условия для двух местных предпринимателей — Мухаммеда Ноора и Аснави. Они говорят, что начали свой бизнес по транспортировке еще в 2001 году, имея 40 пассажирских микроавтобусов. Им пришлось вместе с транспортной отраслью переживать ее взлеты и падения и бороться с сильной конкуренцией. Уголь, в избытке имеющийся на острове Борнео, открыл новые возможности для их бизнеса.

Два партнера не стали создавать свою угледобывающую компанию и решили заниматься тем, что они хорошо знают — транспортировкой. Все угледобывающие компании нуждались в грузовиках для перевозки сырья по огромным пространствам острова Борнео, большая часть которого все еще считается труднопроходимой. Поэтому Ноор и три его товарища собрались с силами и техникой и создали транспортную компанию под названием Batua Bersama.

В 2004 году компания Batua Bersama под управлением четырех акционеров использовала 40 грузовиков других марок. Спустя год компания PT Pama Persada, подразделение компании PT Astra International Tbk, заключила с компанией Batua Bersama трехмесячный контракт на перевозку одного миллиона тонн угля в год. Спустя три месяца, по завершению контракта, угледобывающая компания PT Pama Persada осталась довольна выполненной работой. По мере роста угледобывающей промышленности в Индонезии и автопарк компании Batua Bersama. В то время партнеры не использовали грузовые автомобили HINO, но, изучив соответствующие данные по производительности, они решили перейти на грузовые автомобили HINO. Оба бизнесмена приобрели по два грузовых автомобиля HINO. Они говорят, что со временем и по мере того, как HINO доказывали свою полезность — будучи надежным грузовым автомобилем с мощным двигателем, — они увеличили число грузовых автомобилей Hino в своих автопарках до 400 единиц в течение трех лет. В этом году компания Batua Bersama разместила заказ еще на 50 грузовых автомобилей HINO.

Компания Мухаммеда Ноора и Аснави имеет простую структуру, но при этом умело управляется и быстро расширяется. Они постоянно поощряют участие в бизнесе своих родных, близких друзей и соседей, делясь с ними своими историями успешного использования грузовых автомобилей HINO.

НООР: «Мы изучили преимущества и недостатки других грузовиков со сравнимым объемом двигателя. Грузовик HINO является лучшим в своей категории.

Послепродажное обслуживание в семейном стиле также заслуживает высоких похвал. Послепродажное обслуживание наших грузовиков находится на высшем уровне. В HINO устраняют неисправность уже сегодня, а не ждут до завтра».

АСНАВИ: «Если грузовой автомобиль HINO поднимается в гору, он никогда не покатится назад. В грузовых автомобилях HINO мы нашли ответы на все наши запросы. С HINO нет никаких проблем, можете проверить нашу отчетность».

НООР: «С тех пор как мы начали использовать грузовые автомобили HINO, наши издержки снизились, что обеспечивает прирост прибыли. Грузовые автомобили HINO надежны и имеют мощный двигатель. Мы тратим меньше времени на ремонт в мастерских. Мы начали работать с грузовыми автомобилями HINO в начале 2005 года. Нам необходимо было перевезти миллион тонн угля. Объемы угля, которые нам приходится перевозить, растут из года в год. В 2006 году мы перевезли 2,5 млн тонн угля, а затем эта цифра выросла до 3,5 млн тонн в 2007 г. Мы ставим себе цель увеличить объемы перевозок на 128 % и перевезти 8 млн тонн в этом году.

Каждый автомобиль грузоподъемностью 25 тонн делает четыре поездки в день. Это означает, что грузовые автомобили HINO способны перевозить 100 тонн угля в день. Так, мы в этом году сможем зарабатывать 25 млрд рупий ежемесячно. Такой доход в 25 млрд обеспечит четверем акционерам компании прибыль от 10 до 15 млрд рупий в месяц».

НООР: «Резкий рост цен на топливо в мае 2007 года сильно сказался на нашем бизнесе. Цена на покрышки тоже выросла. Но нам повезло, что грузовые автомобили HINO имеют превосходные показатели топливной экономичности. Благодаря надежности и мощности грузовых автомобилей HINO мы доверяем им и готовы посоветовать другим использовать грузовые автомобили HINO».

**HINO — есть причины выбрать.**

# Мнение клиентов HINO

С тех пор как мы начали использовать грузовые автомобили HINO, наши издержки снизились, что обеспечивает прирост прибыли. Грузовые автомобили HINO надежны и имеют мощный двигатель.

Мухаммед Ноор

Аснави

Batua Bersama, Калимантан, Индонезия





## Обеспечивая существенные сокращения как в расходе топлива, так и во вредных выбросах в атмосферу, эта технология стала эталоном для всех остальных производителей в мире.

В компании HINO всегда стремятся создавать лучшие по экономичности двигатели. По нашему мнению, одним из выдающихся достижений компании стала разработка серийного дизельного двигателя со сниженными выбросами оксидов азота и твердых частиц, что стало настоящим прорывом. В данной статье мы хотели бы представить вам некоторые технологии по снижению расхода топлива, разработанные силами нашей компании.

В 1995 году, после выхода в серию двигателей серии J, компания HINO приступила к серийному производству двигателей для среднетоннажных грузовых автомобилей, оснащенных Common-rail — системой питания аккумуляторного типа с электронным управлением. Такая современная система способна впрыскивать топливо в цилиндр под сверхвысоким давлением — 190 МПа (1900 бар), а также производить несколько впрысков топлива в течение одного рабочего цикла, что обеспечивает более эффективное сгорание топлива, что, в свою очередь, способствует снижению как вредных выбросов, так и потребления топлива. Еще одной технологией, используемой в двигателях HINO, стала система рециркуляции отработавших газов (EGR), которая способствует снижению выбросов оксидов азота. Существует два вида EGR: внешняя, с промежуточным охлаждением; и встроенная в механизм газораспределения двигателя. В 2003 году компания HINO начала запускать в серийное производство комбинированные системы EGR, в которых сочетаются преимущества обеих систем. Помимо передовой системы EGR в HINO применяется множество других технологий по снижению расхода топлива и вредных выбросов. Одной из них является изготовление поршней двигателя из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом (ВЧШГ), которые обеспечивают термоизоляцию камеры сгорания. В 1980-х компания HINO обнаружила, что существует оптимальная степень термоизоляции для камеры сгорания, и сообщила об этом открытии на конференции Ассоциации инженеров автомобилестроения (SAE) в США, получив множество положительных отзывов. Позднее, в 1992 г., компания HINO начала серийное производство поршней ВЧШГ. Такие поршни способны выдерживать высокие температуры горения и обеспечивают термоизоляцию камер сгорания. Они обеспечивают не только термическую эффективность и снижение потребления топлива, их прочностные характеристики

позволяют реализовать большую мощность двигателя, что, в свою очередь, способствует одновременному снижению вредных выбросов и расхода топлива. Еще одной технологией HINO стала активная система снижения выброса твердых частиц в выхлопных газах (DPR), которая серийно используется компанией с 2003 года. Несмотря на то что, по нашему мнению, DPR способна улавливать не менее 95 % сажи и снижает уровни выброса твердых частиц практически до нуля, главное заключается в том, каким образом сажа автоматически отделяется и дожигается. Система DPR компании HINO разработана для автоматического отделения и дожигания сажи, улавливаемой керамическим фильтром благодаря описанной системе Common-rail. По нашему мнению такая система помогает значительно снизить дымность дизельных двигателей. Тогда как снижение выбросов твердых частиц только за счет высокого давления впрыска может привести к сопутствующему повышению уровней выбросов оксидов азота и потребления топлива, данная технология DPR, использующая керамический фильтр для снижения уровня выбросов твердых частиц, обеспечивает топливную экономичность.

Помимо этого, в 1991 году компания HINO запустила в серийное производство гибридные системы (технологии, которая привлекла к себе внимание мировой общественности), серийно устанавливая такие системы на транзитные автобусы. Используемая в данном случае технология является параллельной гибридной системой, в которой используются дизельный двигатель и электромотор. Энергия, получаемая в ходе замедления, преобразуется в электрическую энергию и сохраняется в батарее, а затем используется при начале движения и в ходе разгона в сочетании с основным двигателем. Мы считаем, что обеспечивая существенные сокращения как в расходе топлива, так и во вредных выбросах в атмосферу, эта технология стала эталоном для всех остальных производителей в мире.

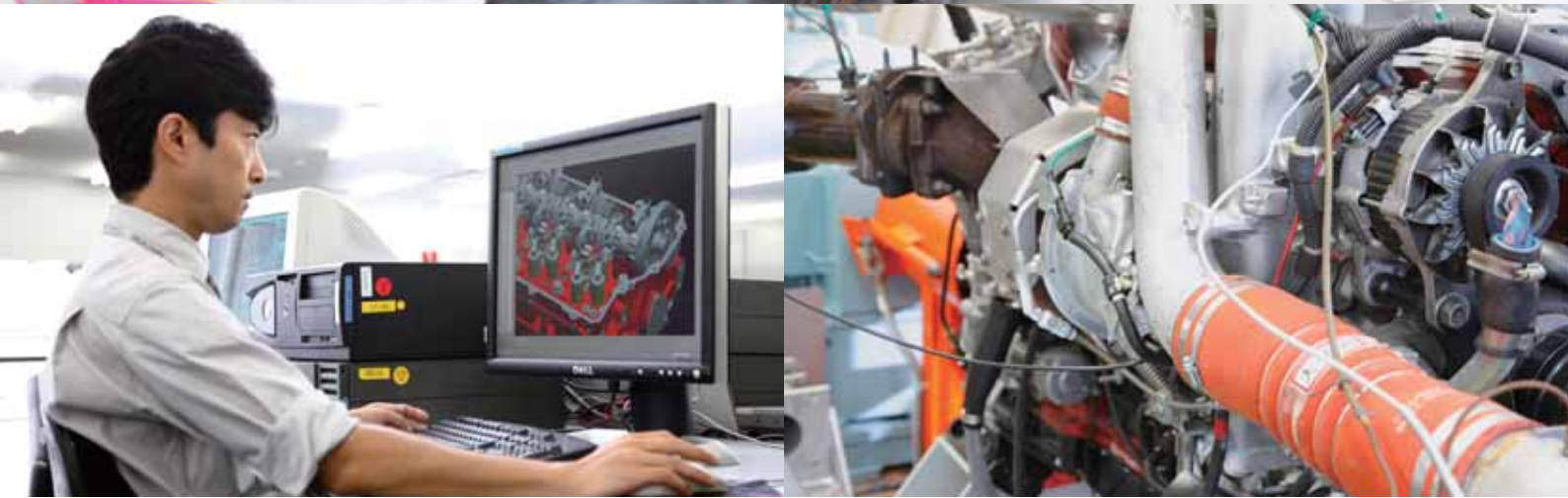
К сожалению, мы не можем описать все технологии двигателей компании HINO, нацеленные на экологическую эффективность и топливную экономичность, но мы надеемся, что внимание нашей компании к мельчайшим деталям воплощено в автомобиле HINO, которым вы управляете, и отвечает вашим ожиданиям.

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



# Технологии HINO

Стремясь разработать высокопроизводительные двигатели, компания HINO не ограничивает себя в поиске решений по снижению потребления топлива и вредных выбросов.





Обучение водителей в Индонезии



Обучение водителей в Таиланде

# Экологичное вождение HINO

## Экологичное вождение для максимальной реализации потенциала HINO Часть 2: Советы по вождению

Несмотря на то что грузовые автомобили HINO славятся своей экологичностью и топливной эффективностью, расход топлива может быть дополнительно сокращен за счет применения правильной техники вождения. Начав обучение в некоторых странах, компания HINO продолжает продвигать программы топливной экономичности в качестве элемента наших программ по поддержке бизнеса наших клиентов. По нашему мнению, за счет таких программ многие наши клиенты смогли добиться конкретных результатов в своей повседневной деятельности. Во второй части мы хотели бы представить нашим клиентам некоторые советы по обеспечению экономии топлива в процессе вождения. Так же как и в отношении наших советов по началу движения и разгону, представленных в прошлом выпуске журнала «HINO Заботится о Вас», мы считаем, что достижение топливной экономичности не требует дополнительных, с трудом усваиваемых навыков. Вы можете начать использовать такие навыки уже сегодня, и мы считаем, что вы немедленно сможете приступить к дополнительной реализации потенциала HINO по мере выполнения четких шагов по обеспечению топливной экономичности.

Для начала мы хотели бы обратить ваше внимание на взаимосвязь между скоростью автомобиля и потреблением топлива, показанную в Таблице 1 «Взаимосвязь скорости движения

и расхода топлива». Как видно в таблице, чем больше скорость автомобиля, тем больше лошадиных сил необходимо развивать для движения, что естественно приводит к повышению расхода топлива. Это вызвано тем, что сопротивление воздуха возрастает по мере увеличения скорости движения. Сопротивление воздуха возрастает вчетверо, если скорость транспортного средства удваивается. Этот факт подтверждает, что снижение скорости может привести к сокращению расхода топлива. Поэтому, по нашему мнению, первым шагом к снижению расхода топлива во время езды может стать снижение скорости. Необходимо помнить, что вы можете снизить расход топлива на 10 % за счет снижения скорости на 10 км/ч.<sup>1</sup> К тому же, как вы можете увидеть в Таблице 2 «Расход топлива в зависимости от включенной передачи», проведенные HINO испытания по топливной экономичности демонстрируют, что потребление топлива можно снизить на 10 % за счет переключения на одну передачу выше. Поэтому мы считаем, что второй рекомендацией по снижению расхода топлива в ходе езды может стать езда на более высоких передачах, если это возможно с учетом обстановки. Желательно эксплуатировать двигатель на низких частотах вращения, так как это приводит не только к снижению расхода топлива, но и помогает продлить срок эксплуатации двигателя. Третьим советом по снижению расхода топлива является совет поддерживать постоянную скорость во время движения. Так как частые замедления и разгоны могут быть одной из причин повышенного расхода топлива, вы сможете повысить свою топливную экономичность на 10 % и выше за счет удержания колебаний скорости в пределах 10 км/ч (согласно проведенным компанией HINO испытаниям). Следуя этим простым советам в повседневном вождении, вы сможете снизить расход топлива. Мы советуем вам испробовать эти рекомендации на практике, так как это может способствовать сохранению окружающей среды и повысить вашу экономическую эффективность (в следующем выпуске «HINO Заботится о Вас» мы планируем поделиться с вами советами по экономии топлива при замедлении).

Таблица 1: Взаимосвязь скорости движения и расхода топлива

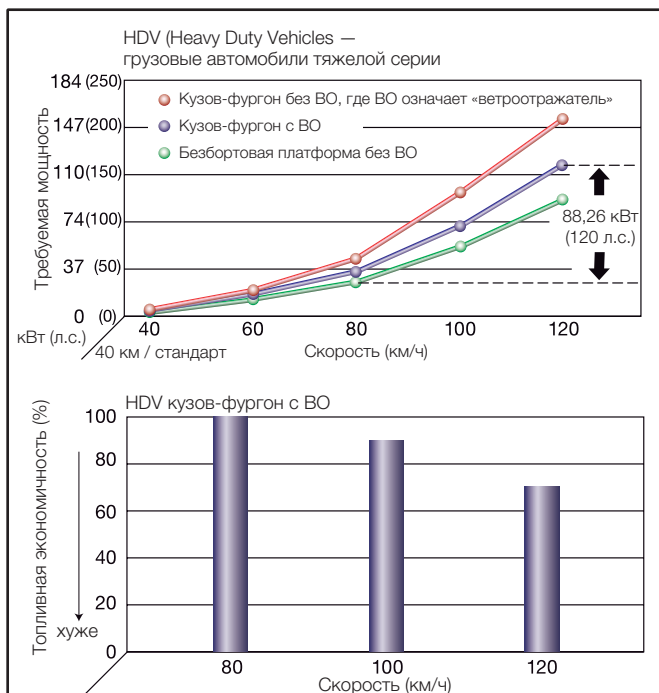


Таблица 2: Расход топлива в зависимости от включенной передачи<sup>3</sup>



Источник: Данные предоставлены Hino Motors, Ltd. <sup>1,2,3</sup> Результаты могут отличаться в зависимости от дорожных условий.

# Очарование HINO

## Презентация гибридного грузовика HINO на Шоу грузовых автомобилей в Сиднее

6 августа 2008 года подразделение HINO Australia представило местной автомобильной прессе и посетителям ежегодного Шоу грузовых автомобилей в Сиднее гибридный грузовой автомобиль HINO 714 Hybrid второго поколения.

Австралия стала первой зарубежной страной, в которой начались продажи японских гибридных грузовых автомобилей HINO. Прошлогодний контрольный заказ на грузовики модели HINO Dutro Hybrid был быстро разобран крупными автопарками и частными владельцами, обеспечив подразделению HINO Australia данные, на основе которых можно было с уверенностью приступить к внедрению гибридных моделей в свой модельный ряд.

Журналисты совершили ряд тестовых поездок по испытательному полигону, и их отзывы были очень позитивными, а HINO Hybrid был назван «примером интеллектуального инженерного искусства».

«Расширенные испытания, проведенные компанией HINO в Австралии, демонстрируют, что экономия топлива на 20–30 % вполне достижима<sup>1</sup>», — рассказывает писатель Эвен Кеннеди в статье, опубликованной в более чем 60 газетах.

Стоимость топлива для транспортных перевозок стала большой проблемой в Австралии. Мы считаем, что в такой ситуации презентация HINO Hybrid на шоу грузовых автомобилей в Сиднее была принята положительно как теми, кто стремится снизить расходы на топливо, так и компаниями, в которых установлены жесткие экологические требования.

Впечатления были столь сильными, что по нашей информации на испытательном полигоне обсуждались и комментировались преимущества гибридной технологии.

В качестве элемента своей информационной программы компания HINO планирует предложить HINO Hybrid крупным автопаркам, которые имеют влияние на отрасль, а также журналистам, пишущим на темы защиты окружающей среды

<sup>1</sup> Результаты могут отличаться в зависимости от дорожных условий.



# О HINO из первых рук

## Файл 6: HINO Dutro 300-й серии

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

Собираемый в Индонезии с использованием большого количества запчастей местного производства, грузовой автомобиль HINO Dutro 300-й серии, предлагаемый для рынка Индонезии, производится с упором на адаптацию к местным условиям. По нашему мнению грузовой автомобиль HINO Dutro 300-й серии, описываемый нами как «простой и выносливый», несет в себе образ, тесно взаимосвязанный с индонезийской культурой.

Разработка модели HINO Dutro 300-й серии проводилась под руководством Акира Ватанабе, главного инженера планового отдела Hino Motors, Ltd. — в этом грузовике воплощена его страсть. Благодаря тому что он ежегодно проводит до полугода в деловых поездках в Индонезию, он имеет практические познания о жизни местного населения и культуре Индонезии, о характеристиках, которыми должен обладать грузовик на рынке Индонезии, а также, что самое важное, о потребностях клиентов. К тому же он проводил исследования рынка и постоянно посещал местных поставщиков с целью оценки качества запчастей. В итоге, по нашему мнению, ему удалось сделать HINO Dutro 300-й серии любимым малотоннажным грузовым автомобилем в Индонезии.

И хотя модельный ряд HINO Dutro 300-й серии прост и насчитывает всего четыре типа автомобилей, мы уделили особое внимание характеристикам индонезийских крупнотоннажных грузовиков HINO Dutro 300-й серии, которые эксплуатируются в тяжелых условиях и часто перевозят тяжелые грузы. Такие модели оснащаются колесами размерности 7,5—16 дюймов, которые превышают по размеру покрышки, устанавливаемые на грузовики HINO в Японии и на других международных рынках. В них также были усилены рамы, подвески, тормозные системы и другие элементы. Возможности грузовиков HINO Dutro 300-й серии по перевозке грузов постоянно получают высокие отзывы от наших индонезийских клиентов. К тому же грузовик HINO Dutro 300-й серии был разработан для обеспечения большей мощности и крутящего момента, чем его предшественники, при условии соблюдения стандартов в отношении выбросов вредных веществ «Евро 2».

Имея такой потенциал по мощности в столь небольшом кузове, данный грузовик HINO Dutro 300-й серии, адаптированный к местному рынку, стал надежным партнером наших индонезийских клиентов и регулярно выполняет тяжелую работу на многих островах Индонезии.



Hino Motors, Ltd.

Адрес: 1-1 Hino-dai 3-chome, Hino-shi, Tokyo, 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