2013

HINO Cares

Issue 019

تتبع هينو دائمًا فلسفة العميل أولاً

رفد الناس في كافة أنحاء العالم
بقيم هينو الفريدة.

تحويل الأفكار إلى أفعال
والتقدم بخطى سريعة نحو المستقبل لأننا
"العلامة التجارية العالمية لكافة العملاء."

HINO

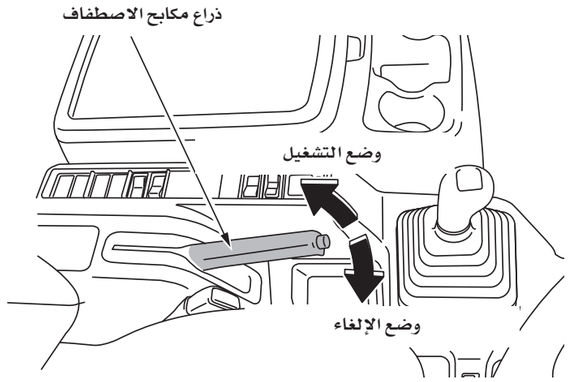
الصيانة الواعية

فحص مكابح الاصطفاف لسلسلة HINO500 Series، رمز الإنتاج FC و FD و GD و FG و GH و SG و FL و FM و FT و GT.

يتم استخدام مكابح الاصطفاف في كل مرة تقوم بها بصف سيارتك. يُعد فحص مكابح الاصطفاف الذي تجريه وفقًا لما ورد في دليل المالك أحد العوامل الهامة لضمان تشغيل سيارتك بشكل آمن. في هذا القسم، نود أن نقدم شرحًا حول الطريقة التي يمكنك إتباعها لتجري فحصًا لمكابح الاصطفاف التي جُهزت بها سلسلة HINO500 Series. احرص على إتباع مراحل الفحص أثناء قيامك بعمليات الفحص والصيانة اليومية وتأكد من قراءة دليل المالك الخاص بك بدقة وبشكل كامل لمزيد من التفاصيل.

⚠ تنبيه

قم بإجراء الفحص على سطح مستوٍ بينما تقوم بالضغط على دواسة المكابح.



فحص ذراع مكابح الاصطفاف

يهدف هذا الفحص إلى التحقق عمّا إذا كان المجال المتاح لسحب الذراع كبير جدًا أو صغير جدًا وذلك عندما تقوم بسحب مكابح الاصطفاف بشكل تام. قم أولاً بوضع ذراع مكابح الاصطفاف في وضعية التحرير، من ثم اسحبها ببطء بقوة ثابتة حتى تقوم بالقفل، وتحقق من شوط الذراع من خلال الاستماع لعدد الطقات الصادرة أثناء سحب ذراع مكابح الاصطفاف، (يكون صوت الطقة الصادر عن السقاطة لدى تعشيقها) يكون ضمن القيمة القياسية من 7 إلى 10 أثلام.

البند	القيمة القياسية	حدود التصليح
المجال المتاح لسحب الذراع	من 7 إلى 10 أثلام	—

إذا لم يكن شوط الذراع ضمن القيمة القياسية، اطلب أن يتم ضبطه من قبل وكيل هينو المعتمد لديك.

[نظرة على الإصدار التالي]

ترقبوا التقرير الذي سنقدمه من مضمار رالي داكار لعام 2013 في العدد 20 من مجلة HINO Cares!

يستعد فريق سوغاوارا من هينو لخوض غمار هذا التحدي للمرة الحادية والعشرين!

مرة أخرى في هذا العام، اشترك فريق سوغاوارا من هينو في فئة الشاحنات في رالي داكار لعام 2013، الذي من المقرر أن ينطلق في ليما، بيرو وذلك في 5 يناير لعام 2013. سيكون قائد السيارة 1 — والذي لم يكن أمرًا مستغربًا — هو يوشيماسا سوغاوارا حامل الرقم القياسي في موسوعة غينيس للأرقام القياسية وذلك لاشتراكه 30 مرة متتالية في رالي داكار. أما قائد السيارة 2، التي أجري لها عدد من التحديثات على الأداء بما في ذلك تحسين صلابة الجسم من الخلف، هو تيروهيتو سوغاوارا. يُمثل هذا السباق المرة الحادية والعشرين على التوالي لاشتراك هينو فيه، وستشارك هينو في سباق للشاحنات (السيارة 1) والذي يتلاءم مع منظومة القدرة الجديدة التي تضم محركًا (السكة المشتركة) يتم التحكم به كهربائيًا — وهو الأول في تاريخ هينو في هذا السباق. إنه أمر مؤكد أن يتسبب رالي داكار في إشعال لهيب المنافسة مرة أخرى هذا العام. يرجى ترقب التقرير الذي سنقدمه عن هذا السباق في إصدارنا التالي!

Hino Motors, Ltd.
Address: 3-1-1 Hinodai, Hino-shi, Tokyo, 191-8660, Japan
Global Site: http://www.hino-global.com

HINO

©Hino Motors, Ltd. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, copied or transmitted in any form or by any means.

طبع في اليابان

"فريق هينو، نمضي قُدمًا يدًا بيد." تسهم "مجموعة العملاء" الذين اجتمعوا حول هينو و"دائرة الثقة" التي أحاطوها بها في تعزيز إمكانياتها وقدراتها.

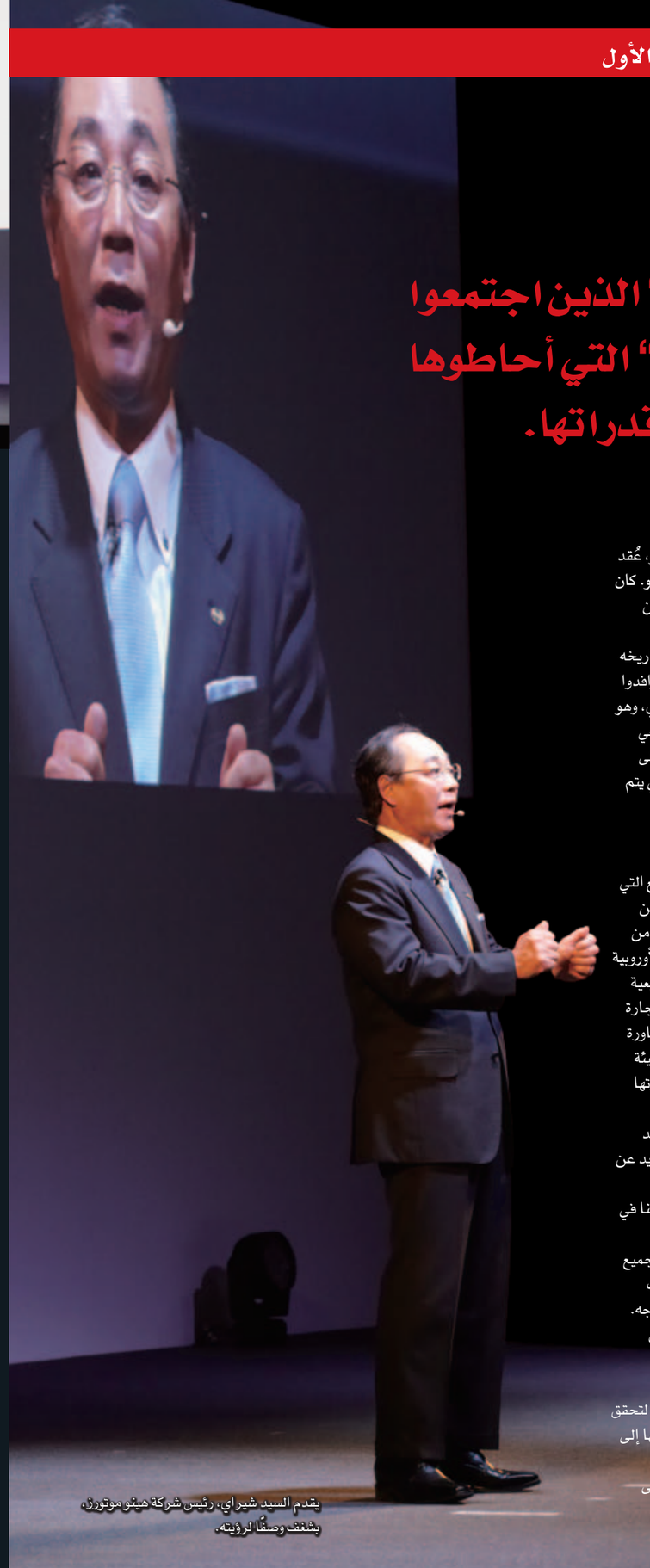
في أكتوبر من العام 2012، وفي الذكرى السنوية السبعين لتأسيس هينو، عُقد مؤتمر هينو العالمي لعام 2012 في فندق غراند حياة في روبونغي، طوكيو. كان هذا المؤتمر الذي عُقد للمرة الأولى خلال أربعة أعوام بمشاركة الموزعين والوكلاء الذين توافدوا من كافة انحاء العالم بهدف مشاطرة رؤى هينو واستراتيجياتها حدثًا رائعًا. فقد كان هذا رابع مؤتمر عالمي يعقد حتى تاريخه وقد شهد مشاركة ما يزيد 200 ممثل يقومون بتمثيل شركاتهم والذين توافدوا من 62 دولة من كافة أنحاء العالم. في هذا المؤتمر، أجرى السيد شيراي، وهو رئيس هينو، والسادة أعضاء مجلس الإدارة الأعلى أوجيما ومايدا وكوكاجي عروضًا تقديمية حول رؤى واستراتيجيات هينو الخاصة، هذا بالإضافة إلى العروض التقديمية الأخرى المتعلقة بالجهود التي يتم بذلها والنتائج التي يتم تحقيقها على أيدي موزعين من كافة أنحاء العالم، وقد تبنت جميع هذه العروض التقديمية النهج الذي تتبعه هينو وهو "فلسفة العميل يأتي أولاً."

في بداية عرضه التقديمي، سلّطَ السيد شيراي الضوء على الأعوام الأربع التي مضت على انعقاد المؤتمر الأخير وأشار إلى أن "العالم قد شهد العديد من الأزمات المتواترة التي لم يسبق لها مثيل من حيث نطاق وسرعة حدوثها من بينها انهيار ليمان براذرز في عام 2008، بالإضافة إلى الأزمة المالية الأوروبية والعديد من الكوارث الطبيعية، أما اليابان فقد جابهت كوارث مالية وطبيعية شديدة القوة امتدت على نطاق لا يُصدق. علاوة على ذلك، يشهد سوق تجارة المركبات ظهور منافسين جدد يسعون إلى غزو الأسواق في البلدان المجاورة لليابان. حتى أثناء رزوحها تحت وطأة التحديات الشديدة التي تفرضها بيئة العمل هذه، واصلت هينو مساعيها لتقوية العمليات التي أشرفت على إدارتها واستكمال مسيرة نموها بخطىً ثابتة. على وجه التحديد، كان للنمو الذي حققناه خارج الحدود اليابانية أثرًا بارزًا، ولدينا توقعات بشأن تحقيق أحد الانجازات الهامة لهذه السنة المالية: وهو تحقيق مبيعات خارجية بما يزيد عن 100,000 مركبة. في اليابان، نتابع السير على درب الريادة في السوق، مُحققين المكانة التي حافظنا عليها على مدى 39 سنة متتالية حيث حققنا في السنة الماضية أعلى نسبة مبيعات في سوق شاحنات المهام الشاقة والمتوسطة. نعتقد بأن هذا النجاح هو ثمرة تضافر الجهود التي بذلها الجميع – وكلاؤنا وصانعونا وشركاء عملنا – الذين قاموا بعملهم، وعلى نحو ثابت ومنظم وأنجزوا المهام التي ألقيت على عاتق كل منهم تمامًا على أكمل وجه. ومن هذا المكان، أود أن أعرب مرة أخرى عن عميق امتناننا لكل من بذل مجهودًا عظيمًا." صفق الجمهور بحرارة استجابةً لما سمعوه.

تبع هذا إجراء عروض تقديمية حول الاتجاهات التي ستقتفي هينو أثرها لتحقق مزيدًا من التقدم. "لقد كانت هينو تُسير عجلة العمليات التي تُشرف عليها إلى الأمام استنادًا إلى 'أربع ركائز' تؤمن بها وهي – (1) تقديم المنتجات التنافسية، (2) توسيع عملياتنا الخارجية، (3) تعزيز الإنتاجية والقدرة على التوريد، و (4) تدريب طاقم من الموظفين الجديرين بالثقة. إلا أنه، أثناء المضي قُدمًا، ينبغي علينا أن نزيد من وتيرة تسارع الجهود لتنفيذ هذه 'الركائز الأربع' على الرقعة التي نتوقع أنها ستكون بيئة السوق التي تزداد صعوبةً أكثر فأكثر."

بعد ذلك، اعتلى المنصة المدراء الثلاثة الذين قدموا توضيحًا للقضايا والإجراءات المتخذة المندرجة تحت نطاق مسؤولية كل منهم. بخصوص التوسع الخارجي، فقد تحدث عضو مجلس الإدارة الأعلى السيد أوجيما عن المكانة الذي تحتلها المبيعات الخارجية في سياق الفلسفة التي انتهجتها شركة هينو في أن تكون "العلامة التجارية العالمية لكافة العملاء." في مجال رؤية هينو لتحقيق إمكانيات تطوير المنتجات لترتقي وصولاً إلى مستوى الريادة العالمية، أعطى عضو مجلس الإدارة الأعلى السيد مايدا وصفًا لعمليات التطوير التي تشرف عليها هينو. أما عضو مجلس الإدارة الأعلى السيد كوكاجي وهو المسئول عن عمليات الإنتاج فقد تحدث عن الإجراءات التي يتم اتخاذها لتعزيز كفاءة التصنيع لزيادة قدرة هينو على التوريد. عندما حان دور رئيس هينو السيد شيراي ليعتلي المنصة ويتحدث عن رسالته بشأن الركيزة الرابعة وهي "تدريب طاقم من الموظفين الجديرين بالثقة،" بدا أن الحماس الذي انتشر في أرجاء الغرفة قد دبَّ في أوصال كل من كان حاضرًا. "تكمن المهمة التي تؤديها هينو في أن تلعب خدماتها دورًا في حياة الناس والعالم وذلك بوصفها أحد مزودي الشاحنات والحافلات. سنتابع صناعة المنتجات من أجل الناس والغد القادم، على اعتبار أنهما لا يعرفان أي حدود. ننظر إلى كل فرد على امتداد هذه البسيطة على أنه أحد عملاء هينو. أنا أؤمن الآن بمدى أهمية شاحنات هينو في حياة الناس في كافة أنحاء العالم، فهي تنقل أي شيء مهما كانت ماهيته. كذلك، لدي اعتقاد راسخ بأن حافلات هينو تلعب دورًا حيويًا في إيصال العديد من الناس إلى الوجهة التي يحتاجون إلى التواجد فيها – سواء أكان هذا عبارة عن إيصال الأطفال إلى المدارس والموظفين إلى المكاتب أو إيصال الناس إلى منازلهم. تُشكّل الطريق التي كنا وما نزال نسير عليها رابطًا يجمعنا مع الناس حول العالم بأسره. هذا ما يمنحنا الفخر ويغمرنا بالسعادة. إنه تحدٍ نستمتع بخوض غماره ونجابهه بإصرار لا يتزعزع. بهذه الطريقة، ونحن مشحونين بهذه العواطف، فإننا سنواصل شق طريقنا، لمنح الناس في كل مكان معنىً فريدًا وقيم مركبات هينو المتجسدة في "العلامة التجارية العالمية لكافة العملاء." عندما أنهى السيد شيراي هذه السلسلة من العروض التقديمية، كانت الكلمات "فريق هينو، نمضي قُدمًا يدًا بيد" – والتي تجسد موضوع مؤتمر هينو العالمي لعام 2012 – ظاهرةً بخط عريض على الشاشة خلفه.

شعر جميع الحضور في الغرفة أنهم جزء من فريق متماسك.


يقدم السيد شيراي، رئيس شركة هينو موتورز، بشغف وصفًا لرؤيته.

السيد أوجيما، عضو مجلس الإدارة الأعلى

السيد مايدا، عضو مجلس الإدارة الأعلى

السيد كوكاجي، عضو مجلس الإدارة الأعلى

توافد ما يزيد على 200 مشترك من 62 دولة منتشرة في جميع أنحاء العالم.

نسعى إلى مواصلة تعزيز أعمال عملائنا من خلال المركبات التجارية.

تشرف هينو على إدارة عملياتها حاليًا على أرض أكثر من 80 دولةً منتشرة في جميع أنحاء العالم، ويُتوقع أن تبيع 100,000 مركبة سنويًا. ما هي الطريقة التي ينبغي على هينو إتباعها لإكمال مسيرتها في تحقيق مزيد من النمو أثناء مضيها قُدمًا؟ في هذا القسم، نود أن نقدم لكم رؤية هينو حول النمو الذي حققته خارج الحدود اليابانية، استنادًا إلى مقطع مقتبس من العرض التقديمي الذي أجراه السيد أوجيما، عضو مجلس الإدارة الأعلى، في مؤتمر هينو العالمي لعام 2012.

"لدي اعتقاد راسخ بأن العامل الأساسي لضمان تحقيق نمو مستمر لهينو هو أن نرتقي بتمييز العلامة التجارية الخاصة بنا عن المنافسة." وقد نوه السيد أوجيما إلى أن اللبنات الثلاثة التي يُبنى عليها التميز كانت "رفد السوق بالمنتجات الأكثر ملاءمة بالفعل،" و"تقديم دعمنا الكلي،" ومن أجل تحويل هذه الأهداف إلى حقيقةً ملموسة على أرض الواقع، نسعى إلى "ترسيخ جذور أواصر الثقة بين هينو والموزعين."

"ما هي المنتجات الأكثر ملاءمةً بالفعل؟ على وجه التحديد، إنها المنتجات التي تلبي احتياجات العملاء المحدودة في كل سوق. في حين أنني أؤمن بأن هينو قدمت المنتجات الأكثر ملاءمةً لمختلف الأسواق، إلا أن هنالك حيزًا للتطوير. بالتالي، ما ينبغي علينا فعله هو أن نحسن الإصغاء للسوق. في هذه الأثناء، يُعد الاقتصار على تمييز منتجاتنا فقط أمرًا غير كاف لمجابهة الأسعار التي يطرحها منافسونا. فنحن أيضًا نولي اهتمامًا كبيرًا لتحقيق التميز الذي لا يقوم على السعر؛ وعلى وجه التحديد، إننا نطور قدراتنا التنافسية في نواح أخرى غير السعر. حسب الدراسات الاستقصائية التي أجريت حول رضى العملاء، فإن العناصر المهمة التي تتصدر لائحة الأشياء التي تبعث الرضى في نفوس العملاء تتضمن الخدمة ومندوب علاقات البيع والمنتج، بينما ذكر 13٪ من العينة التي أجريت عليها الدراسات بأن سعر الشراء هو الأهم. بعبارة أخرى، ينبغي علينا أن نقدم نشاطات تركز على العملاء لإقامة نظام يتم التحضير له مسبقًا يعمل على تقديم الدعم الكلي لعملائنا. على وجه التحديد، يجب أن نخطو خطوة إلى الأمام ونتعاون مع العملاء بحيث يصبح بإمكانهم 'تحسين كفاءات عملهم من خلال المركبات التجارية.' بكلمات أخرى، ينبغي علينا أن نقدم 'حلول' الأعمال للمركبات التجارية. بالإضافة إلى غمار المنافسة التي نخوضها حاليًا، نتوقع أن يدخل منافسونا من الصين وكوريا الجنوبية السوق بشكل متسارع؛ حيث أنهم يمضون قدمًا ويسهمون في إنشاء بيئة عمل تنافسية بشكل متسارع. حتمًا سيقع على عاتق هينو أن تستجيب على جناح السرعة ومن دون إبطاء لمنافسة متصاعدة كهذه. العنصر الأساسي الذي نأخذه بعين الاعتبار عندما نفعل هذا هو التلاحم الذي يجمعنا كفريق. هذا هو العامل الأساسي لبلوغ أهدافنا، وهو ما نعنيه لدى ذكرنا للهدف المتجسد في 'ترسيخ جذور أواصر الثقة بين هينو والموزعين.' ففريق العمل الرائع سيحقق نتائج رائعة. ترغب هينو في إيجاد أسس للتعاون لتكمل مسيرتها في التقدم وتتمتع بمستقبل زاهي معكم. تطمح هينو إلى أن تكون الشريك الممتاز لعملائنا بفضل فريق هينو."

قدم السيد أوجيما، عضو مجلس الإدارة الأعلى، شرحًا حول رؤية هينو المتعلقة بأعمالها الخارجية.

تم تقديم أمثلة من قبل الوكلاء الذين حققوا نتائج باهرة من خلال تقديم دعم كلي شامل.

- السيد جافيير دياز، ريكاردو بيريز، بنما، أمريكا الوسطى
- السيد باتريك تشاراباتي، ميديفكو، لبنان، الشرق الأوسط

السيد باتريك تشاراباتي، ميديفكو

السيد جافيير دياز، ريكاردو بيريز

التعليقات التي قدمها المشاركون في المؤتمر.
شهد مؤتمر هينو العالمي لعام 2012 مشاركة 68 شركة توافد ممثلوها من 62 دولة من جميع أنحاء العالم.
طلبنا من بعض المشاركين أن يزودوننا بملاحظاتهم عن العرض التقديمي بعد انتهاءه بينما ملأت الإثارة أرجاء المكان في ذلك الوقت.

"لدى مشاركتي في هذا المؤتمر انتابني إحساس بأني جزء من هذا الفريق، وقد استحق حضوري عناء تلك الرحلة الطويلة التي قطعتها من المملكة العربية السعودية. الآن وقد شهدنا المؤتمر، قد تكوّن لدي بعض الأفكار. أنا عازم على تنفيذ هذه الأفكار على أرض الواقع بمجرد عودتي إلى أرض الوطن.
ما يزال هناك مساحة للنمو في أسواقنا، واعتقد بالفعل أني سأتحمل تبعات هذه المهمة في أن ألعب دورًا فاعلاً في دفع عجلة النمو إلى الأمام."

جمجوم للسيارات والمعدات، المملكة العربية السعودية
السيد منصور علي خواجة/
المدير العام، قسم المبيعات والتسويق

"يغمرني الامتنان الشديد لدعوتي لحضور هذا المؤتمر. فبعد أن شاركت في هذا المؤتمر، لدي الآن إحساس أقوى من أي وقت مضى بمدى أهمية اجتماع كافة شركاء هينو من ما يزيد على 80 دولة حول العالم ومشاركة المعلومات فيما بينهم."

ماكوينارياز واي فيهيكولس اس. أيه.، الإكوادور
السيد كيبير فاكا/ الرئيس

"تلهب مشاعر الحماس مستقبلنا لأن لدى هينو سلسلة هائلة من المنتجات.
بعد الاستماع إلى العروض التقديمية، لقد جددنا عهدنا بتقديم دعم أكثر شمولية. من خلال تقديم الدعم الكلي لعملائنا، يصبح بإمكاننا تمييز أنفسنا عن المنافسين. نود أن نستحضر المثالين الرائعين الذين تم تقديمهما حول نشاطات الوكلاء في العروض التقديمية التي أجريت هذا اليوم."

كراون موتورز ليميتيد، هونغ كونغ
السيد ايرنست ساي كيت وونغ/ المدير العام
السيد سيدريك هن وينغ سو/ عضو مجلس الإدارة

"لقد عملت مع هينو لما يزيد عن 30 عامًا في وطني، إلا أن هذه هي المرة الأولى التي أشارك فيها في هذا المؤتمر. لدى إصغائي للعروض التقديمية التي أجريت لهذا اليوم، انتابني إحساس بأن هينو تشق طريقها لتحقق نموًا ثابتًا. تُعد هينو علامة تجارية رائعة، حيث تلقى هذه العلامة التجارية ذات الجودة العالية رواجًا بين العملاء في وطني. ونأمل أن تواصل هينو مسيرة النمو هذه."

هينو تشيلي اس. أيه.، تشيلي
السيد باتريشيو غرنوولد/ المدير التجاري

كندا
مصنع ألبان كريستي

”إن شاحنات هينو جديرة بالثقة فعلاً. لا يمكن أن نفكر باستخدام سواها.“

السيد تشوك نايت/
الإدارة

السيد تشوك نايت/ الإدارة

”نحن أحد موزعي مشتقات الألبان مثل الحليب واللبن والزبدة والعصائر، وقد عملنا في هذا المجال لمدة 67 عامًا. نُشرف حاليًا على تشغيل ما مجموعه 10 شاحنات من شاحنات هينو، بما في ذلك سلسلة HINO700 Series. لقد قمنا بشراء أول مركبة من هينو عام 1988 وذلك لحاجتنا إلى شاحنات أكبر من تلك التي كنا نستخدمها حتى ذلك الوقت. نعتبر شاحنات هينو الأفضل من ناحية الموثوقية والمتانة وسهولة القيادة.
هل هناك أية نواح حيث نود أن نطالب بالتحسين؟ لا شيء على الإطلاق. إلا أنه إذا اضطررنا، فمن الأفضل أن تضم الشاحنات ثلاث بطاريات. يمد وكيلنا، Cal's (كالز)، يد العون لنا كثيرًا فهو يقدم خدمات ممتازة. إن شاحنات هينو جديرة بالثقة فعلاً.
لا يمكن أن نفكر باستخدام سواها.“

كندا
جي. بي. فريسن ترانسبورت ليميتد

”نحظى بعلاقة رائعة مع وكيلنا.“

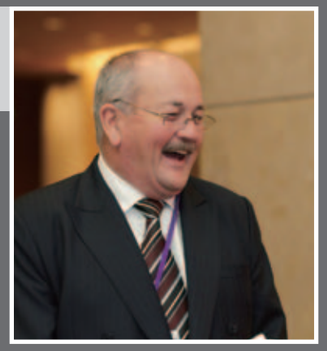
السيد غاري فريسن/
الرئيس

السيد غاري فريسن/ الرئيس

”باعتبار أننا إحدى شركات النقل، غالبًا ما ننقل أدوات التبليط بين ادمونتون و لويد منستر. تقطع شاحناتنا في الغالب مسافة 95,000 كم سنويًا. كانت أولى مركبات هينو التي امتلكناها من نوع Hino 308TA وقد قمنا بشرائها في عام 2007 تقريبًا، اعتمادًا على توصية من أحد الشركاء الذين يستخدمون هينو. بدأنا عملنا منذ خمس سنوات مضت، إذ ما نزال نستخدم شاحنات هينو منذ أن وضعنا حجر الأساس لهذا العمل وحاليًا نمتلك شاحنتين من شاحنات هينو. لقد أسعدتنا هينو بكل ما توفره منتجاتها لنا من الموثوقية التي تتمتع بها والراحة التي توفرها والكفاءة الرائعة في استهلاك الوقود، هذا بالإضافة إلى خدماتهم الممتازة التي يقدمها مركز هينو، أي وكيلنا. وتأتي في مقدمة هذه الاعتبارات كلها العلاقة الرائعة التي تربطنا بوكيلنا والذي نعده شريك عملنا الهام.“

هينو موتورز مانيفاكشرينغ يو. اس. ايه. إنكوربوريشن،
عمليات تزويد القطع لأسواق أمريكا اللاتينية
السيد إيريك نوفوا/ المدير

”تحظى منتجات هينو بالاحترام الشديد في أسواقنا (أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي). ينبع تمتع منتجات هينو بهذه الشهرة من الجودة العالية والمتانة التي تتميز بها علاوةً على حقيقة أنها صنعت في اليابان. لدى ذكر هذا، ما يزال هنالك حيز لإجراء تحسينات على الأسواق.
على سبيل المثال، كما ورد ذكره أثناء إجراء العرض التقديمي لهذا اليوم، تُعد أسواق البيرو وتشيلي ذات أهمية كبيرة بالنسبة لنا ولهينو، فحن ننفذ حاليًا برامج لتطوير المنتجات الأكثر ملاءمة لهذه الأسواق. تُشكل المعايير العالية التي وضعتها هينو مصدر إلهام لنا بالإضافة إلى كونها مصدرًا عظيمًا لإثارة الحماس. سنواصل بذل جهودنا حتى يعلو شأن قسم تزويد القطع التابع لنا وتصبح أسواق أمريكا اللاتينية مثالاً ساطعًا في مجموعة هينو.“



شركة تويوتا زامبيا ليميتد
السيد جون كوننيل/ رئيس المكتب التنفيذي

”كان هذا مؤتمرًا رائعًا.
يُعد مفهوم الدعم الكلي من هينو مفهومًا يبعث على الانبهار. يقوم مفهوم هينو هذا على منظور عالمي واسع النطاق، وقد ملأني الحماس لدى سماعي عن الخطط التي ستضعها الشركة لإضفاء مزيد من التحسينات التي أجريت على مجموعات الرعاية التي نقدمها لعملائنا من خلال تحسين الكفاءة في عمليات التصنيع. تعني حقيقة أن نقوم بتحسين كفاءة عمليات التصنيع أننا سنكون قادرين على استلام المنتجات في وقت أقرب من الوقت الذي نحتاجه الآن، والذي بدوره يعني أننا سنكون قادرين على إيصال هذه المنتجات بأقرب وقت إلى عملائنا. علاوة على ذلك، إذا كان بإمكان الشركة تخفيض تكاليف التصنيع عن طريق إمكانية تركيب وتوزيع مختلف المكونات على المراكز القائمة على أرض اليابان وخارجها، فإننا سنكون قادرين على تخفيض أسعار المنتجات. لقد كانت العروض التقديمية حول هذه التطورات الجديدة ملهبة للحماس لدى سماعها. أود أن أنقل هذه المعلومة لعملائنا وأن نشاركهم الحماس.“

تويوتا تسوشو افريكا (بيه تي واي) ليميتد، جنوب أفريقيا
السيد اندريه فينتر/ المدير العام هينو

”أثارت المعلومات التي تمت مشاركتها في هذا المؤتمر حماسنا. ما اكتشفناه هو أن هينو تخطو خطوات نحو التغيير. يثير النهج الذي تتبعه هينو في التفكير والجهود التي تبذلها لتصغي إلى عملائها الإعجاب الشديد. عن أي شيء يبحث عملاؤنا؟ وما هو الإطار الزمني الذي يرغبون فيه؟ عن طريق تواصلنا مع هينو بشكل ملائم، فإنهم سيزودوننا بمنتجات تلبي متطلباتنا، وذلك في إطار زمني أقصر. يوقظ هذا الأمر الحماس الشديد فينا. إني أكن الاحترام الشديد لوجهة نظر هينو حول تقديم المنتجات التي تهدف إلى تلبية احتياجات عملائنا.“

فيليبناس هينو إنكوربوريشن، الفليبين
السيد فيليبي سيميون باروغا/
نائب المدير العام وأمين الخزانة

”لقد كان ذلك عرضًا تقديميًا رائعًا.
كان أكثر ما لفت انتباهي من المواضيع المطروحة حول الرؤى والاتجاهات المختلفة التي تبنتها هينو لتكمل مسيرة تقدمها إلى الأمام هو العناصر الأساسية الثلاثة لرفد الأسواق بالمنتجات الأكثر ملاءمة بالفعل، وتقديم دعمنا الكلي وترسيخ جذور أواصر الثقة بين هينو والموزعين. أؤمن بأن الأمر الأكثر أهمية من بين هذه المواضيع هو التطبيق الشامل للدعم الكلي. وبالطبع إننا نلتزم بترسيخ جذور أواصر الثقة بين هينو والموزعين. كانت العروض التقديمية لهذا اليوم ملهبة للحماس بشدة. أؤمن بأننا سنكون قادرين على زيادة مبيعات منتجات هينو من خلال مواصلة بذل جهودنا لإرضاء عملائنا بشكل تام بالإضافة إلى تقديم الدعم الكلي. بوصفنا أحد أعضاء فريق هينو، فإننا نهدف إلى أن نحتل موقع الصدارة بين الشركات الموجودة على أرض بلدنا.“

اندونيسيا
شركة بي. أو. كرامات دجاتي

”قبل الأخذ بأي اعتبارات أخرى، ينبع إصرارنا على الاستمرار في شراء منتجات هينو من علمنا بأنها جديرة بالثقة.“

السيد أغوس بوديمان، مالك الشركة

السيد أغوس بوديمان/ المالك

”تشرف شركتنا على تشغيل حافلات كبيرة الحجم تسير على خطوط حافلات منتظمة، وتوفر الشركة حافلات سياحية وخدمات تأجير الحافلات.
كما نعمل على توفير الخدمات على متن الحافلات أثناء تسيير الرحلات على الخطوط المنتظمة بين محطاتنا الواقعة في جافا وبالي وسومطرة. نمتلك حاليًا 780 حافلة من بينها 256 حافلة من إنتاج هينو. كما أننا نمتلك 18 شاحنة من شاحنات هينو. بسبب قلة وكلاء الحافلات والشاحنات في اندونيسيا، فقد كنا فيما مضى نشتري أي نوع من أنواع المركبات التي كانت متوفرة في ذلك الوقت بصرف النظر عن صناعتها. عندما شقت هينو طريقها على أرض اندونيسيا في عام 1982، قمنا بشراء ثلاثة حافلات من طراز RK. هذا ما أثار فينا الحماس ودفعنا إلى شراء عشرة مركبات أخرى من إنتاج هينو عام 2000. بعد إجراء اختبارات على هذه المركبات على مدى سنة، وصلنا إلى حقيقة تقول أن مركبات هينو تفوقت على مثيلاتها من المنتجات ذات طراز آخر من حيث الموثوقية وكفاءة الاقتصاد في استهلاك الوقود وتوفُر قطع الغيار. منذ ذلك الحين، أصبحنا نشتري كل مركباتنا الجديدة تقريبًا من هينو. قبل الأخذ بأي اعتبارات أخرى، فإن منتجات هينو جديرة بالثقة.

تُعد عمليات تشغيل الحافلات المبرمجة العمل الأساسي لشركة بي. أو. كرامات دجاتي.

فما تزال حافلات RK الثلاثة التي قمنا بشرائها عام 1982 تعمل ويمكن رؤيتها في أحسن حالاتها وهي تشق طريقها في شوارع جاكرتا.
عندما نفكر في عملائنا، فإن راحة الركوب هي أحد العوامل الحيوية التي نوليها عناية خاصة لدى اختيارنا للمركبات، وذلك لأننا نشرف على خطوط حافلات منتظمة تقطع مسافات طويلة وتسير لساعات قد تصل إلى 31 ساعة. في هذا الصدد، توفر سلسلة الحافلات المجهزة بمحركات خلفية راحة ركوب ممتازة كما أنها تتمتع بسمعة طيبة جدًا بين عملائنا.
أضف إلى ذلك أن تفرد مركبات هينو بشاسي طويل يتيح لنا تجهيز الحافلات بمقعدين إضافيين لا نجدها متاحة في حافلات ذات طراز آخر إذا ما أجرينا مقارنة بينها، إذ يُعد هذا أحد العوامل الحيوية الأخرى التي تساهم في الربحية التي نحققها. تُعد المحركات التي تم تجهيز مركبات هينو بها محركات قوية للغاية، وبالتالي تتطلب عددًا أقل من الأيدي العاملة للقيام بأعمال الصيانة، والذي بدوره يقلل من تكاليف التشغيل ووقت توقف التشغيل.
يقوم وكلاء هينو بتقديم دعمهم من خلال تنظيم برامج صيانة، بالإضافة إلى مد يد العون لنا في جمع معلومات التسويق. هذا إلى جانب أنهم قاموا بدعوتنا إلى الندوات التي عُقدت في اليابان، التي ما نزال نستحضر ذكراها باعتزاز كونها إحدى التجارب الهادفة التي خضناها.“

تملك الشركة 256 حافلة من حافلات هينو.

تستغرق إحدى أطول الرحلات ما يصل إلى 31 ساعة.

السيد بريياتنا ساديلي، الرئيس التنفيذي للعمليات (اليسار)

يتيح الشاسي الطويل لحافلات هينو تركيب مقعدين إضافيين.

تشتهر حافلات هينو بين الركاب بأنها مريحة.

تعج محطات الحافلات دومًا بالعملاء.

ما تزال الشركة تشرف على تشغيل حافلة هينو التي اشترتها عام 1992.

عمل السيد إيدي اتمادجا، أحد سائقي الشركة، في قيادة الحافلات لمدة 25 عامًا.

تشرف الشركة على إدارة مركز تقديم الخدمات التابع لها.

عُقدت ندوة حول القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود أيضًا في ريكاردو بيريز اس. إيه. بنما.

القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود

نشجع القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود

الدرس الأول: الانطلاق والتسارع

نؤمن بأن العديد من عملائنا يطبقون بالفعل ممارسات القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود التي نشجعها وأنهم يجنون فوائد حقيقية يومًا بعد يوم. تجذب ندوات هينو حول القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود التي يتم عقدها في مراكز التدريب الخاصة بنا في كل من اليابان والإمارات العربية المتحدة وبنما عددًا كبيرًا من عملائنا في مناطق عديدة في العالم، كما أن موزعي هينو المحليين المنتشرين في أكثر من 20 دولة موزعة في أرجاء المعمورة يقومون بعقد ندوات مشابهة. تم التقاط الصور المعروضة في هذه الصفحة في ندوة القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود التي عُقدت مؤخرًا في بنما. وقد بدت علامات الدهشة حقًا على محيا كافة المشتركين لدى علمهم عن فوائد القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود. مع ذلك وللأسف، لا تُتاح هذه الندوات الشائعة في كافة الدول. لذا نود أن نشاطركم بعض التقنيات التي يسهل على أي مستخدم أن يطبقها لتوفير الوقود من خلال تقديمها في بعض الإصدارات من هذه المجلة.

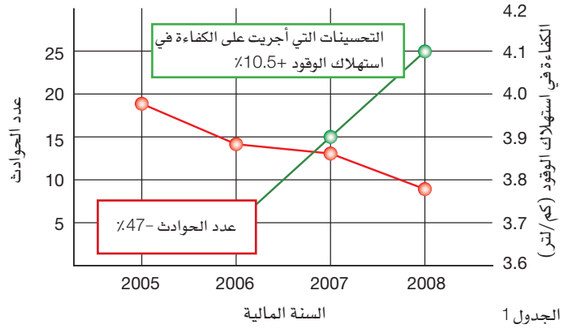
عمليات الفحص اليومية هي أحد العوامل الأساسية لتحقيق القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود.

تُعد القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود بحد ذاتها "قيادة آمنة."

هناك العديد من الفوائد التي يمكن جنيها من القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود. ليس فقط يستطيع العملاء التقليل من تكاليف الوقود، بل يمكنهم أيضًا المساهمة في الحد من انبعاثات غاز ثاني أكسيد الكربون CO^2. لضمان الحصول على قيادة اقتصادية في استهلاك الوقود، ينبغي على السائقين أيضًا إجراء فحص لإطارات الشاحنة وغيرها من عمليات الفحص الأخرى. بالتالي، يؤدي هذا إلى الحد من الأعطال قبل أن تحدث، الأمر الذي يتسبب في التقليل الملموس من وقت توقف التشغيل، عدا عن فوائد أخرى يجنونها من الفحص. يعرض الجدول التالي مثالاً على الفوائد التي جناها أحد عملائنا.

العلاقة بين القيادة الرفيقة بالبيئة والقيادة الآمنة
— دراسة لأحد العملاء —

— تطبيق القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود وعدد الحوادث —



الجدول 1

عبر تطبيق القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود على تنظيم هذا العميل، لم يتمكن هذا العميل من تحسين كفاءة استهلاك الوقود فحسب، بل أيضًا استطاع أن يخفض من عدد الحوادث.

يعود سبب هذا إلى أن القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود تُشكل بحد ذاتها "قيادة حذرة" حيث أنها تُلزم السائقين بتفادي عمليات التشغيل المفاجئة مثل الانطلاق المفاجئ والتسارع والتباطؤ المفاجئين، بالإضافة إلى عمليات التوجيه المفاجئة لعجلة القيادة. تدفع هذه الفوائد العديدة هينو إلى تشجيع القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود.

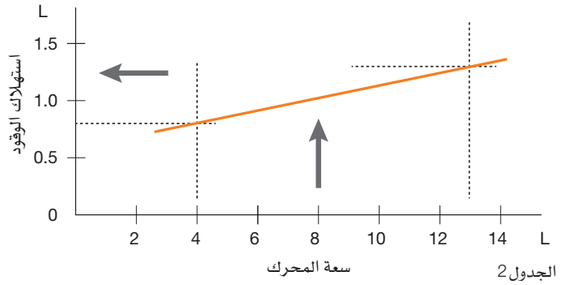
ما هي النقاط المحددة التي ينبغي على العملاء أن يستحضروها باستمرار؟ يوجد هناك عدة نقاط يمكن من خلالها تطبيق تقنيات توفير الوقود ويتضمن ذلك وقت توقف الشاحنة عن الحركة (وضع "إيقاف الدوران الخامل") وأثناء الانطلاق والتسارع والقيادة بسرعة ثابتة والتباطؤ، بالإضافة إلى عمليات الفحص اليومية. سنعطي في هذا الإصدار وصفًا لنقاط يجب أن نستحضرها باستمرار إزاء إيقاف الدوران الخامل والتسارع والتباطؤ. نود البدء مع إيقاف الدوران الخامل. يعرض الجدول 2 استهلاك المحركات للوقود أثناء إيقاف الدوران الخامل.

استهلاك الوقود أثناء إيقاف الدوران الخامل

يتفاوت استهلاك الوقود اعتمادًا على سعة المحرك

<المهام الشاقة> محرك بسعة 12.8 لترًا >> تقريبًا 1.3 لتر/ساعة

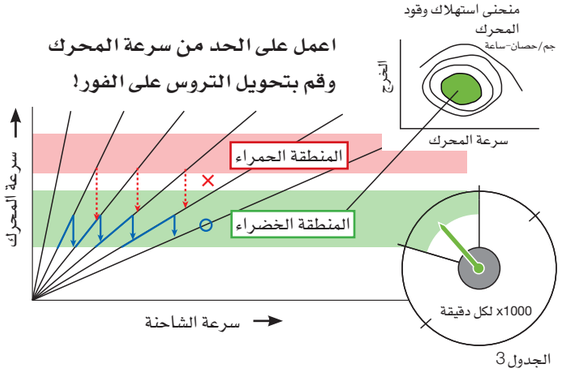
<المهام الخفيفة> محرك بسعة 4 لترًا >> تقريبًا 0.8 لتر/ساعة



الجدول 2

كما ترى، يتفاوت استهلاك الوقود اعتمادًا على سعة المحرك. أما بالنسبة لشاحنات المهام الشاقة (بسعة 12.8 لترًا)، سيستهلك المحرك ما يُقارب 1.3 لترًا من الوقود لكل ساعة من إيقاف الدوران الخامل. في حين سيستهلك 0.8 لترًا تقريبًا لكل ساعة في شاحنات المهام الخفيفة (بسعة 4 لترًا). فعلى سبيل المثال، إذا دخلت شاحنة ما تعمل لمدة 25 يومًا من كل شهر في وضع إيقاف الدوران الخامل لما مجموعه 3 ساعات يوميًا، فإن هذا يعني أن شاحنة مهام خفيفة ستستهلك 720 لترًا تقريبًا وشاحنة مهام الشاقة ستستهلك 1,170 لترًا تقريبًا. كما ترى، فإن ما يمكن توفيره من تكاليف الوقود من هذه الناحية فقط هو أمر لا يُستهان به. يلعب إيقاف دوران المحرك الخامل قدر الإمكان دورًا أساسيًا في الحد من تكلفة هذا الوقود المهدور. صحيح أنها عبارة بسيطة إلا أنها صحيحة.

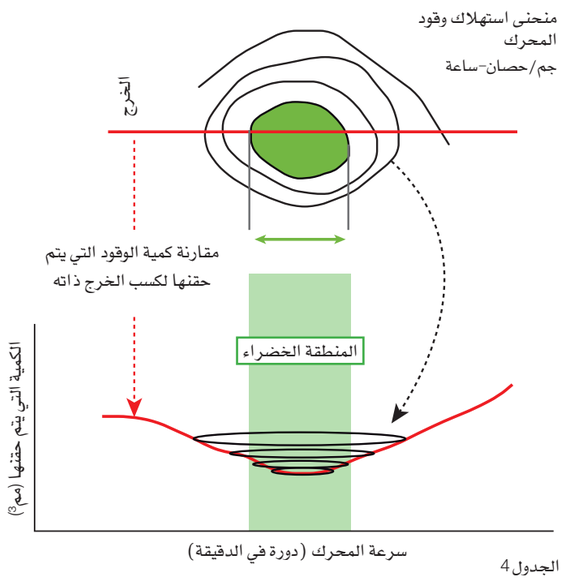
الناحية التالية التي يمكن من خلالها توفير الوقود هي الانطلاق والتسارع. عند الانطلاق أو التسارع، يجب أن يتم ضغط دواسة التسارع للأسفل ببطء واعتدال. على وجه التقريب، يجب أن يتم ضغط الدواسة للأسفل بمقدار 80٪ لشاحنات المهام الشاقة و50٪ لشاحنات المهام المتوسطة والخفيفة. بالإضافة إلى ذلك، احرص على تحويل التروس للأعلى فقط عندما يكون مؤشر عداد الدورات وسط المنطقة الخضراء، حيث يحتاج المحرك إلى وقود أقل لخرج التيار ذاته (راجع الجدولين 3 و4). احرص أيضًا على تحويل التروس سريعًا قبل أن تنخفض سرعة المحرك بشكل ملحوظ.



الجدول 3

عُقدت ندوة متعلقة بكفاءة استهلاك الوقود في بنما تزامنًا مع صدور إعلان عن سلسلة 300 Series الجديدة.

معلومات تكميلية حول المنطقة الخضراء



الجدول 4

كما ترى، لا يتطلب منك تقنية خاصة لتطبيق القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود. سنقدم في الإصدار التالي وصفًا لعدد من النقاط البسيطة التي يجب أن تستحضرها باستمرار أثناء القيادة. بإمكانك أن تبدأ القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود منذ هذا اليوم.

حاول تطبيق هذه التقنيات بنفسك لتطوير علاقة الصداقة التي تجمعك مع البيئة والكفاءة الاقتصادية في استهلاك الوقود الخاصة بك والسلامة أثناء القيادة.

اكتسب المشتركون في الندوة خبرة عملية عن فوائد القيادة الاقتصادية في استهلاك الوقود.