

# HINO Cares

**Issue 023**

العلامة التجارية العالمية لكافة العملاء

## نشاطات دعم العميل في مختلف أنحاء العالم.

- مسابقة هينو للمهارات الفنية 2014 والتي عقدت في أمريكا اللاتينية - تقرير من كولومبيا
- افتتاح مستودع قطع غيار هينو موتورز الشرق الأوسط في دبي



تجد أيضاً في هذا الإصدار:  
أصوات المالكين من مصر واليمن

السيد جوزيف لي من شركة كيم سون لي بي إيه المحدودة. المقالة في الصفحة 2.

## ”شاحنات هينو تعدد منتجات رائعة.“

اليمن

شركة النفط اليمنية

السيد عبدالله المسيبي

مدير المبيعات

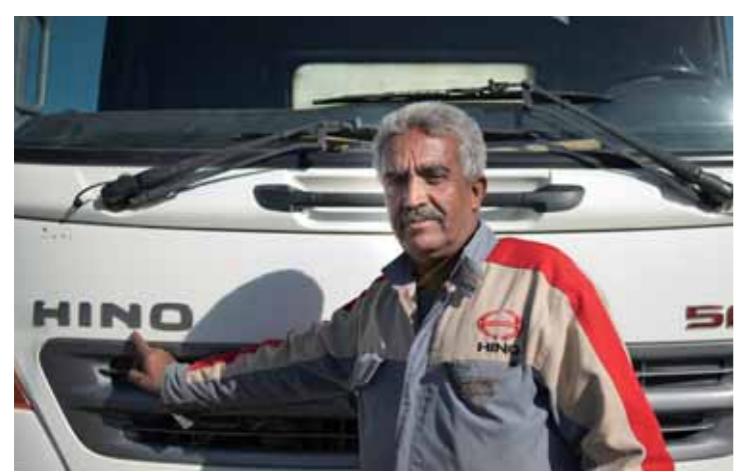
”نحن مسؤولون عن تسويق وتوزيع المنتجات النفطية في مناطق مختلفة تابعة للهيئات الإدارية المسؤولة عن الموارد المعدنية والنفطية في اليمن. ونمتلك 13 مركزاً وتوسيع منشآت نفطية، كما أنشأنا نقوم أيضاً بإدارة منشآت المحافظة في موقع عدة، بما فيها صنعاء. لقد قمنا بشراء 10 شاحنات من سلسلة HINO500 Series لتخزين للأشياء التي يحتاجها السائقين، وتعتبر مقصوراتها مريحة للغاية.“



السيد صلاح حوتام  
سائق توزيع

”يعد الفريق الخاص بنا مسؤولاً عن المناطق الحضرية في صنعاء، إذ نقوم بالقيادة لمسافة تصل إلى 80,000 كم على مدار السنة. وتعد هينو اسمًا معروفاً في اليمن منذ 40 عاماً وحتى يومنا هذا. ونحن نعلم عن شاحنات هينو منذ سبعينيات القرن الماضي، وأنا أعتقد أنها شاحنات رائعة من جميع النواحي. إذ أنها سهلة القيادة، كما أن زخرفة النسيج فيها تعتبر مثالية.“

الشاحنات تقوم بنقل المنتجات إلى مناطق شاسعة في العاصمة.



وسط مدينة صنعاء.



سائقو الشركة يقودون الشاحنات لمسافة تصل إلى 80,000 كم على مدار السنة.



شاحنات السلسلة HINO500 Series هذه مصنعة بشكل ملاائم لنقل النفط.

كما تربطنا علاقة وطيدة مع وكالة تويوتا حيث قمنا بشراء شاحنات هينو الخاصة بنا. يعد كل شيء ممتازاً بدءاً من وسائل الاتصال ووصولاً إلى الخدمات وخدمة ما بعد البيع.

يعد الأمر الأكثر أهمية بالنسبة لنا هو علاقتنا مع الوكيل لدينا. إذ أنتا لم نواجه مشكلة من أي نوع حتى يومنا هذا – سواء مع شاحناتنا أو مع الخدمات المتعلقة بها. كما أن السائقين لدينا في غاية السعادة، ولم نسمع أي شكوى منهم فيما يتعلق بشاحنات هينو. أنا أطلع إلى علاقات جيدة ومستمرة مع هينو. وغنى عن القول، فتحن لدينا خطط لإضافة المزيد من شاحنات هينو إلى الأسطول الخاص بنا.“

## خلال الأربع سنوات الماضية لم نقم بإجراء أي تصليح على شاحنات هينو الخاصة بنا.

**مصر**  
**الشركة المصرية العالمية للصناعات**  
**الغذائية (أمريكانا)**,  
**السيد عمرو قنديل**  
**المدير العام**



القيام بعدة تصليحات، لكن لم تحتاج أي من شاحنات هينو التي قمنا بشرائها في نفس السنة إلى أي تصليح حتى هذه اللحظة. إنها تتمتع بالمتانة. هينو لديها مراكز للخدمة في القاهرة والإسكندرية، وتعتبر — ملائمة جدًا لنا — تقع إحدى تلك المراكز على بعد 15 دقيقة. نقوم بصيانة شاحناتها هناك بشكل دوري للحفاظ عليها في حالة تشغيلية جيدة، ونحن على ثقة كبيرة بطارق الموظفين التابع لمركز الخدمة. فهم جميعًا على مستوى عالي من الاحترافية. وطارق موظفي التشغيل لدينا على رضا تمام بتجاربهم لدى مركز الخدمة. فقد درج فريق الفنيين بما يفعلونه بالإضافة إلى سرعتهم في أداء العمل. وهذا يعنى أمراً هاماً لأننا نسعى إلى تقليل وقت التعلل قدر الإمكان. فضل مركز الخدمة لم نعاني من أية مشاكل في الشاحنات أو محركاتها. وفي الأربع سنوات الماضية، حققت شاحنات هينو الخاصة بنا كفاءة ممتازة في استهلاك الوقود ونحن نقوم باستخدامها في نقل البضائع إلى كافة أرجاء مصر.”

”عمل شركتنا على نقل جميع اللوازم الضرورية لكافة المطاعم المنتشرة في كافة أرجاء مصر أمثل بيتسا هت Pizza Hut وكيف إف سي KFC وتي جي آي فرايدايز Hardee's TGIFriday's وهارديز. في الوقت الراهن نحن نقوم بتشغيل سبع شاحنات هينو، أربعة منها هي شاحنات تجميد والثلاثة الأخرى تستخدم في نقل البضائع الجافة. منذ أربع سنوات وحتى الآن ونحن نقوم باستخدام شاحنات هينو، لكننا على علم بوجود علامة هينو التجارية منذ وقت سابق، فهي علامة تجارية مشهورة وموثوقة في مصر. في ذلك الوقت كانت بحاجة إلى شاحنات جديدة، وصادف قيام وكيل هينو لدينا بحملات ترويجية. كان السعر مناسباً جداً لذا قمنا بشراء شاحنات من هينو. وبناءً على ما اختبرناه حتى الآن، نحن راضون جداً عن هذه الشاحنات ونعتبرها منتجات رائعة. ونظرًا لإدراكنا مدى موثوقية هذه الشاحنات، فقد قمنا بشراء المزيد منها. لقد قمنا بتشغيل شاحنات ذات علامات تجارية أخرى، وقد تطلب العديد منها



يغطي مركز توزيع أمريكانا كافة أرجاء مصر.



يمتلك مركز التوزيع عدة مزايا تتمثل في مستودع تجميد / ثلاجة بقدرة استيعابية تبلغ 18,000 طن، ومستودع للبضائع الجافة تبلغ مساحته 7,000 متر مربع.



يقع مركز خدمة هينو على بعد 15 دقيقة من أمريكانا.

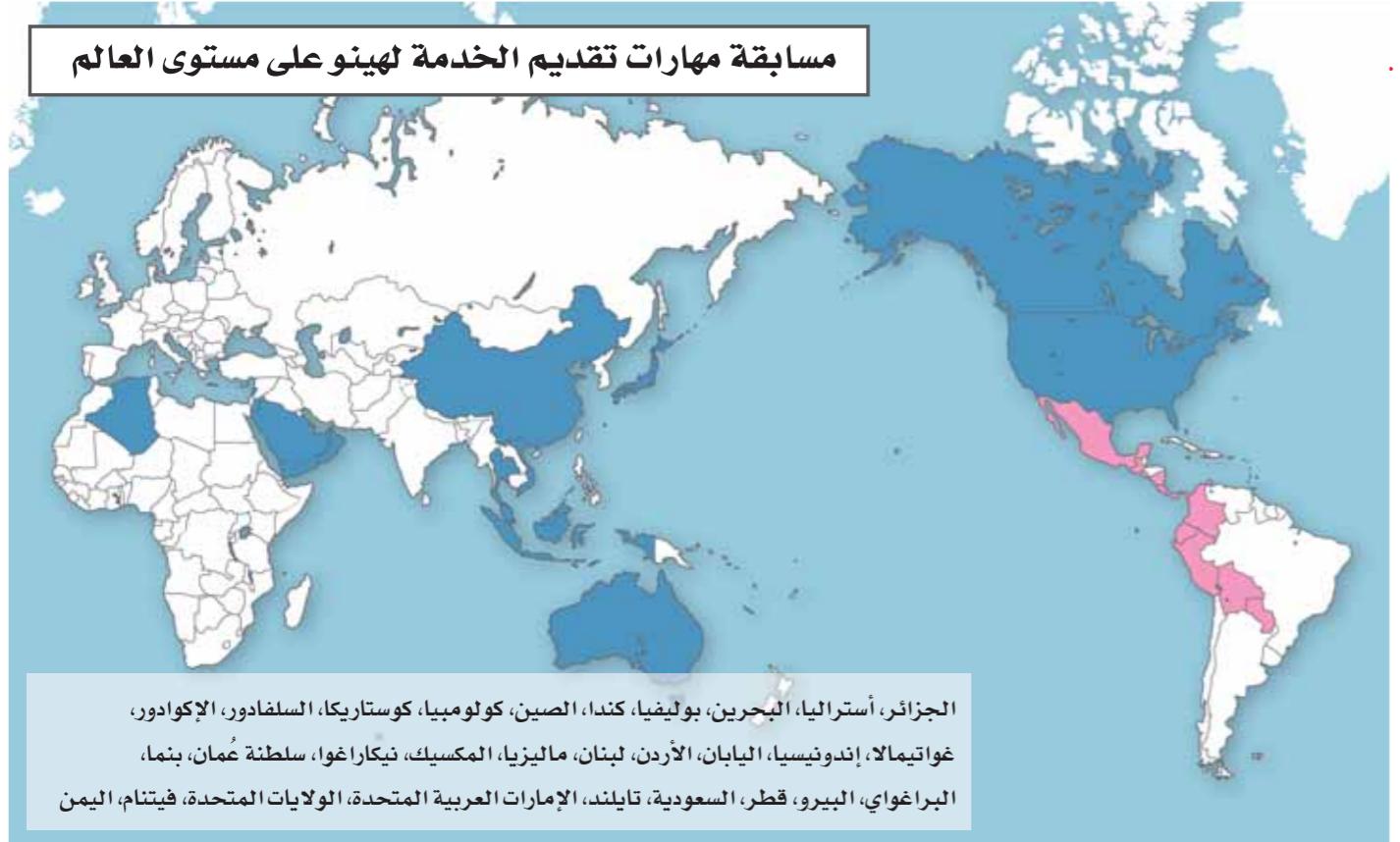


أعضاء طاقم مركز خدمة هينو يحوزون على تدريب متخصص.



تستخدم الشركة سبعة شاحنات هينو لنقل اللوازم إلى المطاعم عبر كافة أرجاء مصر.

## مسابقة مهارات تقديم الخدمة لهينو على مستوى العالم



الجزائر، أستراليا، البحرين، بوليفيا، كندا، الصين، كولومبيا، كوستاريكا، السلفادور، الإكوادور، غواتيمالا، إندونيسيا، اليابان، الأردن، لبنان، ماليزيا، المكسيك، نيكاراغوا، سلطنة عُمان، بنما، البراغواي، البيرو، قطر، السعودية، تايلند، الإمارات العربية المتحدة، الولايات المتحدة، فيتنام، اليمن

في البلدان المختلفة، إننا نأمل بأن تأخذوا زمام المبادرة لضمان ترسیخ وتطبيق هذه المهارات المتقدمة في أماكن العمل الخاصة بكم.

ليس لدينا أي شك أنكم قد بذلتكم قصارى جهودكم في تطوير مهاراتكم الفنية للوصول إلى هذه المسابقة، فمن خلال عمل الفنيين في الموقع، ومواصلة بذلك الجهد في التدريب ستعلمون على تعزيز مهاراتكم وزيادة مستوى معرفتكم، الذي سيشكل فيما بعد حجر الأساس لعمليات الدعم الكلي الخاصة في هينو. وهذا بدوره سيعمل على تقوية أعمال عملاقنا، وفي نهاية المطاف سيعمل على إيجاد علاقة راسخة من الثقة المتبادلة بين هينو وعملاقنا.

إنني أوجه إلى جميع الحاضرين هنا اليوم، فأنتم تتقاعدون مع عمالئكم بشكل يومي، لذا أتمن لكم تقدمنا لاعبين رئيسيين في عمليات الدعم الكلي. دعونا نشعر جميعا بالفرحة الغامرة والتي يعتمد عليها رضا عملاقنا. دعونا نصبح جميعا بمثابة القوى الدافعة التي ترتكز عليها عمليات الدعم الكلي الخاصة في هينو!“

تعقد هينو مسابقات المهارات في جميع أنحاء العالم بما فيها – اليابان وأسيا وشمال أمريكا وأوقانيا وآسيا والشرق الأوسط وأفريقيا وأمريكا اللاتينية. يستمر عدد الدول التي تتعدد فيها هذه المسابقات بالنمو كل عام، ومن المقرر انعقاد فعاليات أخرى في العديد من الدول هذا العام.

ما هو الدور الذي تلعبه مسابقات المهارات هذه في سياق جهود الدعم الكلي الخاصة في هينو؟ حسناً، يمكن الهدف منها في تعزيز المهارات الفنية لدى فنيو هينو حول العالم. وحسب قناعتي فإنه لا يوجد حدود لقدرата من حيث تعزيز المهارات الخاصة بنا و يجب على الفنيين تطويرها وباستمرار، كما يجب عليهم المحافظة على بلوغ أعلى المستويات في كافة مواقع خدمة هينو في جميع أنحاء العالم.

لضمان الوصول إلى الغاية المنشودة، يجب أن يسعى كافة الفنيين لدينا جاهدين للعمل على رفع مهاراتهم الفنية إلى مستوى متقدم. يعد الفنيين المشاركون اليوم في هذه المسابقة ممثلي عن الفنيين الذين لا يزالون يعملون لدى الوكلاء

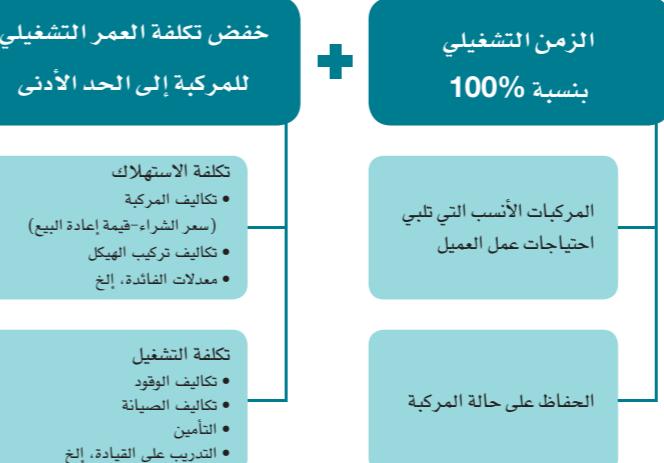
## عقدت هينو المسابقة الثانية لمهارات تقديم الخدمة في أمريكا اللاتينية.

في الأول من شهر فبراير 2014، انعقدت المسابقة الثانية لمهارات تقديم الخدمة لمنطقة أمريكا اللاتينية في فرع براكوديداكولز كالي 80 في كولومبيا. تعد مسابقة المهارات من الفعاليات التي تضم الفنانين الذين هم في الطليعة من حيث أدء العمليات التشغيلية الخاصة بتقديم الخدمات في هينو، حيث يتنا夙ون فيما بينهم لقياس مستوى المهارات ومدى المعرفة التي اكتسبوها عبر السنين. تم عقد هذه المسابقة في مختلف الدول والمناطق حول أنحاء العالم، ويمكن لقراءنا الرجوع إلى التقارير الخاصة بمسابقات المهارات التي قمنا بتقديمها إلى الجمهور في الإصدارات السابقة من مجلة Hino Cares.



فوز الإكوادور (ماكونارياس واي فياكلاوس إس إيه) بالجائزة الكبرى

### قيمتين ستوفرهما هينو للعملاء من خلال مسابقات المهارات



تهدف هينو دائمًا إلى تقديم علامة تجارية تلبى توقعات عملائنا عن طريق تقديم منتجات وخدمات تساهم في الأعمال الخاصة بعملائنا. يعنى ذلك أحد الأسباب الرئيسية لسعى هينو جاهدة لتطوير منتجات أكثر جاذبية تلبى معايير الجودة الخاصة بنا، كما أتمنا نعمل بجد لتعزيز مستوى رضا عملائنا تحت شعار "الدعم الكلي من هينو". تعد مسابقة المهارات هذه أحد الجهد الذي تهدف إلى رفع مستوى المهارات الفنية وتحفيز أداء فني هينو بحيث يكونوا على أتم استعداد من أجل تزويد عملاقنا بخدمات عالية الجودة.

لقد ألقى السيد بوئيتشي ساتو، المدير العام لمكتب هينوفي أمريكا اللاتينية، كلمة في افتتاح هذه المسابقة، حيث لخص فيها أهمية إجراء مثل هذه الفعاليات:



مشاركة اثنين وعشرين فنياً من 11 وكالة لعشر دول.



الفنيون أثناء إسقاطهم بانتباٌ شديد إلى شرح عن المسابقة.



حلت غواتيمالا في المرتبة الثالثة.



بنما



باراغواي



المكسيك



كوساتاريكا



السلفادور



كولومبيا



حلت البيرو في المرتبة الثانية.



فاز فريق الإيكوادور بالمرتبة الأولى نتيجة لإنجازه إجمالي النتائج وفق كافة معايير الاختبار.

ومع اقتراب الفنّيين المشاركين من أداء المهام الموكّلة إليهم، عزموا جميعاً على تقديم أفضل المهارات التي اكتسبوها على مر السنين. وفي خضم عملهم، قام عمال هينو وطاقم الموظفين من وكالاتهم المعنية بتشجيع الفنّيين بشكل حماسيّ، مما أدى إلى إضفاء جو سادته الإثارة خلال فقرات الفعالية.

حاز الفريق الفائز بالمرتبة الأولى نتيجة لإنجازه إجمالي النتائج في أداء المهام، والذي ضم السيدين ويلسون مونتيرو وويلمير سانتشيز من شركة ماكونتاريس واي فيناكلوس إس إيه، الإيكوادور. وحل الفريق الذي ضم السيدين إيزاك راموس وجاك فاسكيوز من شركة توبوتا ديل بيرو إس إيه بالمرتبة الثانية، بينما حل الفريق الذي ضم السيدين خوسه رودريغيز وإيريك راميريز من شركة هينو موتورز دي غواتيمالا إس إيه في المرتبة الثالثة. على الرغم من عدم وصول الفنّيين الآخرين إلى المراتب الثلاث الأولى إلا أنهم جميعاً أبهروا الحضور لما أظهروه من مهارات بطريقية لم يكن أحد يتوقعها، معتبرين بأن كل مشارك منهم قد قام بتمثيل بلدّه المعنية.

وكما سبق ذكره من قبل السيد ساتوهان مسابقة المهارات هذه بلا شك تعد بمثابة فرصة هامة لتعزيز الحافز لدى الوكلاء المشاركين— وبالأخص التحفيز بين طاقم موظفي الخدمة الذين يعملون في طليعة جهود الدعم الكلي.

في المستقبل س يتم دمج جميع الأمور المتعلقة بالمهارات والتحديات التي أصبحت جلية في هذه المسابقة مع المواد التدريبية وذلك من أجل تعزيز المهارات الفنية لجميع الفنّيين في جميع المجالات.

إن بذل الجهود التدريبية الفنية يكون بشكل تدريجي وخطوة بخطوة، ولكن تراكم هذه الخطوات الصغيرة س يضيف في نهاية المطاف قيمة عظيمة لعلامة هينو التجارية، مؤكدة بذلك من جديد أنه بإمكان العمالء وضع ثقفهم فيها.



صورة جماعية لجميع الفنّيين المشاركين في المسابقة، يظهر من خلالها إحساسهم بالإنجاز الذي بدأ جلياً على مجيئهم.



بوليفيا



الإيكوادور (تيوجاما كوميرشال إس. إيه.)

المشاركون يتناقضون على أداء المهام العملية الأربع وقد عزموا على بذل قصارى جهدهم.

يتتألف المشاركون في مسابقة المهارات هذه، والتي تعد الثانية من نوعها التي يتم عقدها في أمريكا اللاتينية، من 11 زوجاً من الفنّيين من عشر دول هي: المكسيك وغواتيمالا والسلفادور وكوساتاريكا وبينما وكولومبيا والإيكوادور وإيكوادور تيجاما والبيرو وبوليفيا وباراغواي. ولقد حظي جميع الفنّيين المشاركين والمبالغ عددهم 22 بالفوز في المسابقات التمهيدية المنعقدة في دولهم المعنية.

كما شارك أيضاً في هذه الفعالية طاقم الموظفين، بما فيهم مدرباء الخدمات ومدراء المتاجر من مختلف الوكالات، بالإضافة إلى السيد ماتسوموتو، السكرتير الثالث في السفارة اليابانية في كولومبيا، والعديد من عمال هينو. وأصبحت المسابقة فعالية مفعمة بالحيوية، بفضل جموع المشاركين البالغ عددهم 117.

تميز المسابقة باحتوائها على جانب نظري وأربع أنواع من المهام العملية. يتتألف الامتحان النظري والذي ضم قياس مدى معرفة الفنّيين الأساسية في تقديم الخدمات من 50 سؤالاً مقسماً من مجموعة الأسئلة المدرجة في البرنامج التدريبي النموذجي. أما المهامات العملية فهي تتكون من فحص المركبات وتشخيص أعطال المركبة وخدمات الوحدة الواحدة بالإضافة إلى قياسات قطع الغيار.



أجزاء جوّة لمدينة سادت كولومبيا خلال فترة المسابقة.

**هينو خدمات في الطلعية**

## الحفل الافتتاحي المنعقد لمستودع قطع غيار هينو موتورز الشرق الأوسط.



مراسم قص الشريط.

الخاصة بها لتقديم خدمات ما بعد البيع والتي جاءت لتنسجم مع احتياجات عملائنا بصورة أكبر.

فيما يخص الجهد الواسعة التي نشير إليها باسم "الدعم الكلي"، تستمر هينوفى مواصلة التقدم نحو نطاق عالمي من خلال الجهود الخاصة بنا التي تعمل على توفير أقصى دعم لعملائنا من خلال دورة حياة منتجاتنا. في الشرق الأوسط، تسعى هينو جاهدة بشكل فعلى لتوفير الخدمات التي تساعدها على زيادة أرباحهم، مع وجود مستودع قطع غيار هينو موتورز الشرق الأوسط الجديد، إضافة إلى وجود مركز تدريب على الخدمات والذي لا زال قيد التشغيل منذ مارس 2009 الأمر الذي يعزز أركان تلك الجهود. توقع أفضل الأمور من هينو لأننا نهدف إلى الاستمرار في توفير منتجات تم تخصيصها على وجه التحديد لتناسب بشكل مثالي مع كل منطقة مبيعات، وتتوفر الدعم الكلي لتلبية حاجات عملائنا في أنحاء العالم.



حضور عدد كبير من الزوار في الحفل الافتتاحي لمستودع قطع غيار الشرق الأوسط.



السيد إتشيكاكاوا، رئيس المجلس والمدير التمثيلي في هينو، يستمع بحواره مع ممثل سلطة المنطقة الحرة في جبل علي.



المستودع يحتوى أيضاً على قطع غيار كبيرة الحجم، الأمر الذي يسمح بتقليل زمن الإنتاج بهدف القيام بتصليحات رئيسية أيضاً.

الحكومية وشركات القطاع الخاص التي دعمت جهود هينوفى افتتاح مستودع قطع الغيار الجديد هذا، كما تحدث عن حماس هينو سوق الشرق الأوسط. وقد قال موضحاً "إن جوهر أعمال هينوهونا بناءً على أساس من الثقة مع عملائنا ومجتمعاتنا من خلال المساهمة في الأعمال الخاصة بعملائنا، "هذا يعني أننا نسعى جاهدين إلى توفير منتجات ذات جودة عالية وآمنة وصادقة للبيئة وتوفير حلول راسخة تساعد عملائنا في إدارة أعمالهم وتتوفر عنابة مكثفة لخدمات ما بعد البيع حتى يستطيع عملائنا استخدام منتجاتنا لسنوات قادمة عديدة. بينما تم تشييد مستودع قطع غيار هينو موتورز في الشرق الأوسط باعتباره مجمع لوجستي والذي سيكون أقرب إلى واجهة عمليات العناية بعملائنا، إلا أن غايتنا هي الانطلاق إلى ما هو أبعد من وظيفة مستودع قطع الغيار مما يؤدي إلى تطوير هذا المركز إلى مجمع لتقديم العناية إلى ما بعد البيع الخاصة في هينو موتورز في الشرق الأوسط. علاوة على ذلك، وبالاعتماد على رؤيتنا الخاصة في عمل العميل يأتي في المقدمة، إننا نسعى جاهدين إلى المساهمة في بناء عالم مستقبل نستطيع جميعاً العيش فيه براحة - رؤية نهدف إلى تحقيقها من خلال روابطنا في المجتمعات المختلفة في مناطق الشرق الأدنى والشرق الأوسط كما أننا نعمل إلى توفير أنس لنقل الأشخاص والبضائع."

مع إنشاء مستودع قطع الغيار الجديد هذا، تسعى هينو جاهدة الآن إلى تقليل أوقات التسليم وتوفير إمدادات ثابتة من قطع الغيار إلى المناطق التي يكثر فيها الطلب على هذه القطع. هدف هينو القادر هو إضافة وظيفة التسويق لأعمال قطع الغيار عبر رئيس المجلس والمدير التمثيلي لشركة هينو السيد ماساكازو إتشيكاكاوا، في كلمة إفتتاح الحفل عن امتنانه العميق لمختلف الهيئات

في 18 نوفمبر 2013، انعقد الحفل الافتتاحي لمستودع قطع غيار هينو موتورز الشرقي العالمي الواقع في دبي، الإمارات العربية المتحدة. تبلغ مساحة مستودع قطع الغيار هذا 10,000 متر مربع، الذي بدأ عملياته التشغيلية منذ شهر أغسطس 2013، وقد شيد بهدف توريد قطع غيار لسوق الشرق الأوسط وتقديم الدعم للوكالات المحلية.

يعتبر مخزن المستودع الذي تبلغ مساحته 5,400 متر مربع مركزاً لوجستياً لمنطقة الشرق الأوسط، وهو يقوم بتخزين ما يزيد عن 10,000 نوع من قطع الغيار كإمدادات ثابتة، وبهدف إلى توصيل قطع الغيار ذات الجودة العالمية في الوقت المناسب إلى كافة الوكلاء في أنحاء الشرق الأوسط. قامت شركة هينو موتورز المحدودة بتحديد منطقة الشرق الأوسط كسوق نامية، ويلعب مستودع قطع الغيار الجديد هذا دوراً هاماً في استراتيجيات هينو لتعزيز مبيعاتها وعمليات الخدمات في المنطقة.

وقد شارك في حفل الإفتتاح السيد محسن أحمد، نائب الرئيس في مركز دبي التجاري العالمي والسيد عادل الزرعوني، نائب رئيس سلطة المنطقة الحرة في جبل علي والسيد دايسوكو ماتسووناغا، القنصل العام الياباني في دبي وعدد كبير من الزوار الآخرين.

عبر رئيس المجلس والمدير التمثيلي لشركة هينو السيد ماساكازو إتشيكاكاوا، في كلمة إفتتاح الحفل عن امتنانه العميق لمختلف الهيئات



المستودع الذي يلبى مجموعة متنوعة من احتياجات العملاء مع توفر مخزون واسع النطاق من قطع الغيار.

هذه الأسئلة على السيد يوئيتشي ساتو، الذي كان مسؤولاً لسنوات عديدة عن رعاية مالكي هينو في أمريكا اللاتينية.

"حيث كنت أعمل في الإكوادور، يقوم المستخدمون بقيادة شاحناتهم في المناطق المرتفعة التي يتجاوز ارتفاعها 3,000 متر. حيث تقل كثافة الأكسجين وتختفي درجة غليان سائل تبريد المحرك في تلك المناطق، وأيضاً تنخفض درجة غليان سائل التبريد في المناطق ذات الارتفاع الذي يبلغ حوالي 3,500 متر إلى ما يقارب 91 درجة مئوية. يعود ذلك إلى انخفاض الضغط الجوي كلما زاد الارتفاع. في ظل هذه الظروف، إذا كان هناك خلل ما في غطاء الرadiator لديك، فإن الضغط الموجود داخل الرadiator سيصل إلى حالة من الانزلاق مع الظروف الجوية السائدة، مما قد يؤدي إلى التسخين الزائد. نحن نحرص دائمًا على تذكير عملائنا على ضرورة فحص أغطية الرadiator بعدها عن أي تلف قبل انطلاقهم إلى المناطق المرتفعة."

كما تumed كثافة الأكسجين إلى الانخفاض في المناطق المرتفعة، الأمر الذي ينتج عنه المزيد من انبساطات الدخان الأسود وانخفاض قدرة المحرك. يقال بأن قدرة المحرك تنخفض عادة من 30 إلى 40 بالمئة على الارتفاعات التي تبلغ 4,000 متر. تم تزويد الشاحنات التي قمنا بشحنها إلى أمريكا اللاتينية بجهاز تعويض الارتفاع الذي يعمل على تخفيض تغذية الوقود الزائد لتقليل الدخان الأسود، وكما أنه يحافظ على انخفاض درجة حرارة العادم لمنع حدوث أي تلف في الشاحن التوربيني. ولكن بالرغم من ذلك، يقوم العديد من السائقين بتعطيل جهاز تعويض الارتفاع في محاولة منهم لزيادة قدرة المحرك، وقد مررنا بأوقات صعبة في محاولة إبلاغ عملائنا على ضرورة إيقاف مثل هذا التصرف.

علاوة على ذلك، تحتوي المناطق المرتفعة على العديد من التلال والجبال، لذا من الطبيعي أن يقوم السائقين باستخدام مكابح العادم في أغلب الأحيان. إذا تم استخدام مكابح العادم على المنحدرات بنفس الطريقة التي تستخدم بها على الطرق المستوية، فإن الدخان الأسود يصل إلى المحرك مما سيؤدي إلى تلوث زيت المحرك. ولهذا السبب فإننا نقوم بإبلاغ مستخدمينا أن عليهم أولاً استخدام مكابح المحرك إلى أن لا تتم رؤية الدخان الأسود، ومن ثم، القيام باستخدام مكابح العادم بعد بضع ثوان. القيام بالتشغيل مع وجود زيت ملوث في المحرك قد يعمل على تقليل العمر التشغيلي للمحرك، لذلك قمنا بالتوضيح بأن النقطة الرئيسية تكمن في التأكيد من تغيير زيت المحرك بعد قطع مسافة 5,000 كم أو ما يعادلها.

ليس هناك أدنى شك بأن الارتفاعات تفرض ضغوطات شديدة على الشاحنات. فمن خلال تجربتي الشخصية، أصبحت على يقين أن هذه الشاحنات سوف تعمل على تحقيق كامل قدراتها من دون أن تتطلّب إذا قام المستخدمون بفحص شاحناتهم بشكل يومي، وإجراء صيانة دورية لها وقيادتها بطريقة واعية."

## تشغيل الشاحنات في المناطق ذات الارتفاعات العالية: أمور يجب أخذها بعين الاعتبار.

السيد يوئيتشي ساتو  
رئيس تخطيط العمليات،  
قسم قطع الغيار والخدمات الخارجية



في نطاق البيئات المتعددة بدءاً من طرقات المدينة والمناطقوصولاً إلى المناطق الباردة والصحاري والغابات، تواصل شاحنات هينو مسيرتها في منح العملاء أفضل أداء لها في مختلف البلاد حول العالم. بالاعتماد على نهج توفير المركبات الأفضل والأمثل على الصعيد المحلي، تعمل هينو على تزويد العملاء في المناطق المختلفة بشاحنات تناسب بيئات التشغيل وتطبيقات العمل المحلية. بينما تسعى هينو جاهدةً لإنتاج شاحنات تصل إلى مستوى عالي من الموثاقية والموثوقية في كافة الظروف، إلا أنه لن يكون باستطاعة هذه الشاحنات بلوغ ذروة الأداء إذا لم يتم استخدامها بشكل صحيح أو إذا أهمل المستخدمون إجراء الصيانة الدورية والفحص اليومي لها.

إذن، ما الأمر الذي ينبغي أخذه بعين الاعتبار فيما يتعلق بالقيادة بشكل يومي أو عمليات الصيانة؟ على سبيل المثال، ما هي الأمور التي ينبغي أن ينتبه لها السائقين عند قيادة الشاحنات في المناطق ذات الارتفاعات العالية؟ لقد قمنا بطرح بعضًا من



إحدى شاحنات هينو محملة بالحصى من محجر على ارتفاع يبلغ 3,000 متر فوق مستوى سطح البحر.

 **HINO**

Hino Motors, Ltd.  
3-1-1 Hinodai, Hino-shi, Tokyo, 191-8660, Japan



To read HINO Cares magazines online,  
scan this QR code using your smartphone or access  
[http://www.hino-global.com/about\\_us/hino\\_magazines/](http://www.hino-global.com/about_us/hino_magazines/)