Issue 031 AR

HINO Cares

العلامة التجارية العالمية لكافة العملاء

الرئيس شيمو يكشف عن رؤية للطريق المستقبلي

مع احتفال هينو بعيدها الخامس والسبعين، يبيّن الرئيس يوشيئو شيمو خطة جديدة مصمّمة لمساعدة هينو على أن تظل الاسم الذي يحتاج إليه العملاء.

نخوض تحدّيًا مع أنفسنا لنكون اسمًا يقدِّم قيمة أعظم

يوشيئو شيمو
الرئيس والمسؤول التنفيذي الأول، عضو مجلس الإدارة
شركة هينو موتور المحدودة

احتفلت هينو في عام 2017 بمرور 75 عامًا على تأسيسها. وقد تطوّرت الشركة خلال ثلاثة أرباع قرن من الزمان لتعمل في 87 بلدًا ومنطقة مع تمتّعها محليًا بنصيب الأسد من سوق الشاحنات المتوسطة والثقيلة طيلة 44 عامًا متتالية منذ عام 1973.

"إن هينو بحالتها التي هي عليها الآن هي محصلة العمل الجاد والحماسة اللذين تميّز بهما مَنْ سبقونا وغيرهم من المنخرطين في أعمالنا. وبنظرة للمستقبل، فإن ما يمكننا أن نفعله باعتزاز وثقة هو العمل على استمرارية اسم هينو والسعي جاهدين للمزيد من التعزيز لقيمتها لتوريث ذلك لأولئك الذين سيخْلِفون الجيل القادم."

هذه هي كلمات يوشيئو شيمو، رئيس شركة هينو، الذي تولّى دفّة قيادة هينو عام 2017. وكان السيد شيمو بعد التحاقه بالشركة عام 1981 قد عمل مهندسًا في مجالات مثل تصميم الحافلات ورئيس مشروع لتطوير NAPS (شاحنة من النوع الذي له مقدّمة بارزة). ومع ترقّيه في المراتب، خدم في أدوار من بينها نائب أعلى لرئيس شركة مبيعات هينو موتور الولايات المتحدة الأميركية، ومدير عام شعبة التخطيط، ومدير عام شعبة أميركا الشمالية، قبل أن يصبح مسؤولاً عام 2011، ومسؤولاً إداريًا عام 2012، ومسؤولاً إداريًا أعلى عام 2015. وفي العام السابق لتعيينه رئيسًا للشركة، عمل في شركة تويوتا موتور كوربوريشن كمسؤول إداري مكلّف باستراتيجية الشركة. وهو أيضًا أول رئيس للشركة "محلي التنشئة" يترقّى في المناصب في شركة هينو ليصبح رئيسًا وذلك منذ أن أصبحت شركة هينو شركة تابعة لمجموعة شركات تويوتا عام 2001.

وبمناسبة مرور 75 عامًا على تأسيس الشركة ولوضعها على الطريق نحو عيدها المئوي، قدّم السيد شيمو شعارًا جديدًا هو: شاحنات وحافلات تفعل المزيد. وقد جلس مع فريق HINO Cares لمزيد من الشرح حول معنى هذا الشعار والتفكير الذي يستند إليه. "تساعد الشاحنات والحافلات في دعم احتياجات المجتمع في الوقت الذي يجب أن يكون تشغيلها متناغمًا ومنسجمًا معه. أولاً، من المهم جدًا لنا في هينو أن نعيد تأكيد ذلك وأن نعمل بعد ذلك على تحويل هذا واقعًا ملموسًا على امتداد العالم. وكموجودات لتمكين الإنتاجية، وكأدوات تتسم بالكفاءة والتغيّر، لا بد لمستوى جاهزية شاحناتنا وحافلاتنا للعمل أن يكون أقرب ما يمكن من 100%. وبهذا الفهم، يجب أن نصنع مركبات مأمونة ولا تتعطّل. يجب أن نُسخِّر التقنيات لتقليل وزن المركبات وزيادة حمولتها. يجب أن نرفع كفاءة المركبات عن طريق تحسين استهلاكها للوقود وزيادة جاهزيتها للعمل إلى أقصى حد ممكن من خلال الصيانة الوقائية وسرعة إصلاح الأعطال. لكن الأمر لا يقتصر على ذلك. بل يتحتم علينا نحن فريق هينو أن نأخذ وجهة نظر العملاء في الاعتبار عندما نفكّر في كيفية صنع "شاحنات وحافلات تفعل المزيد" وأن نتصرف بعد ذلك لتنفيذها.

يقول السيد شيمو إن أول ما ينبغي عمله هو إجراء المزيد من التطوير لمنهج هينو الحالي المتمثّل في الدعم الكامل ليصبح منهجًا للدعم الكامل مضبوطًا ضبطًا خاصًا لكل مركبة. "يوجد في الوقت الحاضر حوالى 1.6 مليون مُنتَج هينو يعمل على امتداد العالم. وكل مركبة من هذه المركبات تختلف من حيث كيفية ومكان استخدامها. وهذا يعني أنه ينبغي أن يكون هناك منهج دعم كامل مثالي محدّد خاص بكل واحدة من هذه المركبات. وبعبارة أخرى فإنه إذا كان هناك 1.6 مليون مركبة في العالم فإننا نحتاج لتقديم 1.6 مليون نوع من "الدعم الكامل". هذا ما يعنيه تقديم الحد الأقصى من الدعم الكامل. وعن طريق السعي جاهدين لضمان أن كل مركبة خاصة بكل عميل تتم صيانتها بطريقة مثالية فإننا نساهم في دعم أعمال عملائنا. وبقيامنا بذلك فإننا نقدّم بطريقة غير مباشرة أساسًا متينًا يستند عليه نقل الركاب والسلع لتمكين هينو في النهاية من تقديم مساهمة واسعة النطاق ومهمّة للمجتمع. لهذا السبب يجب ألا نكتفي بمجرّد بناء منتجات رائعة وتقديم دعم كامل يرفع مستوى جاهزية المركبات إلى الحد الأقصى بل أن ندخل في تحدٍ نشط مع أنفسنا للاستفادة من إمكانيات العالم المترابط بشكل متزايد لإيجاد مجالات جديدة لتحسين خدمتنا لعملائنا وللعالم."

شعار جديد

"Trucks and buses that do more"

مجالات التركيز التقليدية التي تتمحور حول المركبات

مجال جديد

Total Support customized for each vehicle

قال السيد شيمو ذلك، ثم قدّم بعض النقاط التي ينبغي أن تؤخذ في الاعتبار عند استكشاف طرق جديدة لدعم العملاء والمجتمع.

"مع قيامنا بمزيد من التطوير لمنهج الدعم الكامل، يجب ألا ننسى أبدًا أهمية الأنشطة المحدّدة الخاصة بكل دولة وكل منطقة. وإلى جانب منهجنا الحالي المتمثّل في ابتكار "المنتجات الأكثر ملاءمة للسوق والمؤهّلة للمنطقة"، يجب أن نتوسّع أكثر في 'الدعم الكامل الأكثر ملاءمة' الذي يراعي جيدًا وجهات نظر العملاء في الدول والمناطق المختلفة إضافة إلى كيفية استخدام كل مركبة. ولتحقيق ذلك الغرض، سيكون من المهم بشكل متزايد العمل على تطوير مستخدَمي هينو وفِرَق العمل فيها." يعتقد السيد شيمو أن مستخدَمي هينو هم النبع الذي يُغذّي اسم هينو وأن من الجوهري تطوير موارد هينو البشرية بشكل أكبر. "من الأسئلة الجوهرية كيفية بناء علاقة متينة مع العملاء. يجري العمل حاليًا على تناول هذا السؤال لا من قبل صانعي المركبات التجارية فقط، بل ومن قبل الشركات في جميع القطاعات أيضًا. يجب أن نحرص على تجنّب الاعتقاد أن ما نفعله في هينو هو الطريقة الأفضل والوحيدة لفعل الأشياء. يجب أن نعتمد منهجة التواضع في عملنا وأن نحترم التعلّم من خارج الشركة بهدف البحث بنشاط عمّا هو أفضل لعملائنا وتبنّيه. وبهذا المفهوم أريد أن نعمل لتطوير مواهب يمكنها التفكير خارج نطاق الأُطُر الموجودة وأن نوجد عقلية متجددة في مواجهة التحدّيات وأن نستجيب بسرعة وسلاسة لهذا العالم الذي يتغيّر بسرعة. وكشركة، أود أن أرانا ننشئ نظامًا يميّز الأفراد لبحثهم عن التحدّيات وليس لتجنّبهم الفشل ومحافظتهم على الوضع القائم."

يركّز السيد شيمو على منهجية نشطة تواجه التحدّيات. والسبب في ذلك بسيط: إنه يرى أن هذا ضروري لكي تظل هينو اسمًا يحقق القيمة التي هي مطلب العملاء والمجتمع. "يتجه العالم نحو الترابط بشكل متزايد عبر الشبكات، وهو توجّه سوف يستمر. وهو شيء سيجلب مزيدًا من اليُسْر وتحدّيات أكبر. ويجب أن نتعامل مع تلك التحدّيات بجرأة ونقدّم للعملاء ما يريدونه ويحتاجون إليه حقًا. وقد يشمل ذلك مجالات وحلول تتعدّى مجرّد تصنيع منتجات رائعة. فقد يستوجب أن نعمل بطرق تتطلّب أساليب تفكير مختلفة عن تلك التي كانت في الماضي. لكن شيئًا واحدًا لن يتغيّر أبدًا وهو موقفنا المتمثّل في الاعتناء بعملائنا والسعي لأن نكون أفضل شريك عمل عن طريق دعم مركبات هينو الخاصة بهم وأعمالهم مع المساهمة في الوقت ذاته في تحسين العالم." رؤية السيد شيمو الجديدة لهينو تركت انطباعًا لا ينمحي بأنها متجذّرة بشكل واضح وراسخ في كون هينو اسمًا يعطي الأولوية للعميل – ورؤية تضع الطريق الذي ستنطلق هينو عبره نحو المستقبل في مركز البؤرة تمامًا.

هينو ترى الطريق الذي ينبغي أن نسلكه.

Hino Owners' Voice ..... جمهورية الفلبين

خط حافلات كالينوغ (CBL) /

السيد كيرينو سيليستي جونيَر، رئيس مجلس الإدارة
السيدة ماريا روز سيليستي، الرئيس

نعشق الأداء الممتاز لحافلات هينو

خط حافلات كالينوغ (CBL) عبارة عن شركة حافلات تقدّم خدمات النقل العام بين مدينة إيلوئيلو وبلدة كالينوغ في جزيرة باناي. "أنشأ والداي الشركة عام 1968 بحافلة واحدة فقط. وتوليت ملكية الشركة عام 1978 ونقوم في الوقت الحاضر بتشغيل 32 مركبة، من ضمنها حافلات هينو"، هذا ما قاله السيد سيليستي. وهو يدير الشركة الآن مع زوجته التي تشغل منصب رئيس الشركة. وقالت السيدة سيليستي "انخرطت في العمل عندما تزوّجنا عام 1984"، موضحة أن حافلات الشركة تنطلق كل 15 دقيقة لتقوم بأربع رحلات ذهاب وإياب بحيث تقطع كل حافلة مسافة 300 كيلومتر يوميًا. وقالت السيدة سيليستي "بعض الطرق التي تسير عليها حافلاتنا وعرة وغير معبّدة. وهذا يعني أن أداء الحافلة بالنسبة لنا أمر جوهري لأن تكاليف الصيانة يمكن أن تؤثّر على إيراداتنا"، مُشدِّدة على الحاجة لحافلات يمكنها الخدمة في مسارات المسافات الطويلة دون أن تتعطّل.

وأوضحت السيدة سيليستي قائلة "بدأت علاقتنا بهينو عام 1979 بشراء حافلة Hino KM. وقمنا لاحقًا في عام 1996 بشراء ثلاث حافلات FC. وبفضل كفاءتها الجيدة في استهلاك الوقود وقدرة تحمّلها أصبحنا نثق تمامًا في هذه الحافلات، وهذا الأداء جعلنا من عشاق هينو. ومنذ عام 2012، اشترينا المزيد من حافلات هينو ونمتلك الآن 26 حافلة منها نقوم بتشغيلها." بوصفها شركة نقل عام، تولي شركة CBL اهتمامًا كبيرًا بسلامة الركاب وإيصالهم إلى وجهاتهم في الموعد. وتبتسم السيدة سيليستي وهي تقول إن أداء حافلات هينو عامل رئيسي في تمكين شركة CBL من تسيير حافلات على فترات منتظمة كل 15 دقيقة.

وأضافت السيدة سيليستي قولها "وفيما عدا ذلك فإن مركبات هينو لا تحتاج إلا إلى الحدّ الأدنى من الصيانة ومن السهل أن نحصل على القطع التي نحتاج إليها، وهذا يساعد كثيرًا. ولهذا السبب فإننا نعتقد أن تشغيل حافلات هينو هي طريقة لنا لتعزيز إيراداتنا ومواصلة التقدّم." وقالت السيدة سيليستي "بهذه الطريقة يمكننا تحقيق المزيد من التوسّع في أعمالنا وإضافة المزيد من حافلات هينو. وبتلك الطريقة يمكننا مساعدة أعداد أكبر من الناس، وهو في الواقع حلمنا. إن عملنا يساعد الأطفال على الذهاب إلى المدرسة والتمكّن من القيام بذلك يعني أننا ساعدنا الكثير من الأشخاص على التخرّج. وهذا شيء يجعل ما نقوم به في شركة CBL عملاً يحقق التطلعات."

Inland Corporation /

السيدة ماريا تيريسا آر. أنطونيو، الرئيس

سعداء إلى أقصى الحدود بهينو.

كانت بداية شركة Inland Corporation في عام 1976 كوسيط تخليص جمركي. وعندما أنشأها والد السيدة أنطونيو، بدأت الشركة العمل ببضع شاحنات هينو مستعملة تم شراؤها من اليابان. وفي تلك الفترة كانت السيدة أنطونيو ما تزال في المدرسة، لكنها كانت تأتي إلى الشركة وتساعد في أعمالها. وهي تقول إنها من هناك بدأت تتعلّم عن جميع جوانب الأعمال اللوجستية من الصفر. ومع مرور الوقت، تطوّرت الشركة إلى شركة خدمات لوجستية متكاملة تقدّم كل شيء، من النقل والمستودعات إلى التخزين البارد في الوقت الذي تقوم بتوسيع أعمالها على المستوى القومي من خلال فروع في أماكن مختلفة من بينها مانيلا وسيبو ولاغونا.

قالت السيد أنطونيو "جرّبنا مركبات من صنع شركات أخرى، ولكن مع احتدام المنافسة كنا نبحث عن منتجات جديدة تمامًا ويمكن الاعتماد عليها بدرجة أكبر، مركبات نادرًا ما تتعطّل وتعمل بالحد الأدنى من الصيانة. في ذلك الوقت أعدنا اكتشاف هينو. كنا نريد ما تتميّز به المنتجات اليابانية من موثوقية وأداء ممتاز، لكننا أردنا أيضًا شركة تنمو معنا ولديها الاستعداد للتفكير في كيفية مساعدتنا فيما يخص أوضاع نقل أخرى يمكننا أن نقدّمها لعملائنا. وتمكّنت هينو من القيام بذلك."

لدى شركة Inland Corporation في الوقت الحاضر حوالى 30 مركبة هينو وهي تخطط بشكل تدريجي لزيادة أسطولها عن طريق عمليات شراء منتظمة لمركبات هينو إضافية، من بينها شاحنات تعمل كثلاجة وشاحنات تعمل كفريزر وشاحنات خفيفة لدعم احتياجات الأعمال الإلكترونية. وقالت السيدة أنطونيو "خلال ثلاث سنوات، نخطط لجعل أسطولنا بأكمله من مركبات هينو. إن الشيء الأهم في عملياتنا اليومية هو بالأساس التمكّن من تحقيق راحة البال. وهينو تجعل ذلك ممكنًا. إن شاحناتنا الهينو تقطع مسافة 150 كيلومترًا يوميًا دون متاعب، وهي تتميّز أيضًا باقتصادها في استهلاك الوقود. نحن سعداء للغاية بأداء مركباتنا الهينو."

تستخدم الشركة نجاحها لتقدّم شيئًا للمجتمع المحلي. فقد شيّدت مدرسة لتلبية احتياجات الأطفال الذين يعيشون في جزء فقير ومكافح من حي توندو في مانيلا، حيث تقع الشركة. وقد شرحت السيدة أنطونيو باهتمام أنشطة الشركة المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية.

"نقدّم وجبات لعدد يتراوح بين 500 و 600 طفل أيام السبت وندعم بشكل تام الاحتياجات الغذائية والطبية والتعليمية لبضعة أطفال. وفي المستقبل نأمل أن نتمكن من التوسّع في ذلك وقد نعمل على إنشاء كلية."

Omnico Consortium, Inc. /

السيد جوزيف إل. تشوا، الرئيس

20 سنة من استخدام هينو وما زلنا راضين تمامًا

شركة Omnico Consortium, Inc. التي أُنشِئَت عام 1997 هي شركة لصناعة الخرسانة الجاهزة. وبعد عامين كانت خلالهما المورّد الحصري لمترو مانيلا سكايوي، وهو طريق سريع في مانيلا، تولّت الشركة تنفيذ مشاريع كبرى إضافية من بينها توريد غالبية الخرسانة لمشاريع البنية التحتية الكبرى مثل المبنَيين الثاني والثالث بمطار مانيلا نينوي أكينو الدولي، وبناء طرق سريعة رئيسية، ولمبانٍ عالية في وسط مانيلا وحولها.

وقد أوضح السيد تشوا قائلاً "عندما أنشأت الشركة، كانت 15 شاحنة من أصل 70 شاحنة في أسطولنا عبارة عن مركبات هينو مستعملة تم شراؤها في تايوان. وبعد ذلك، واصلنا شراء شاحنتين أو ثلاث شاحنات هينو مستعملة في كل عام من تايوان. وفي عام 2017، اشترينا شاحنات هينو جديدة لأول مرة، وهي عبارة عن 60 شاحنة خلاطة للخرسانة فئة FS جديدة تمامًا اشتريناها دفعة واحدة."

"عندما تقوم بأربع رحلات يوميًا لنقل الخرسانة إلى وجهات ضمن دائرة نصف قطرها 25 كيلومترًا، من المهم جدًا أن تكون لديك مركبات يُعتمد عليها واقتصادية في استهلاك الوقود وشديدة التحمّل. في عام 2000، عملنا في مشروع محطة لمعالجة المياه. وكان موقع البناء في منطقة معزولة تمامًا ولا يوجد طريق جيد للوصول إليها. كان ذلك الموقع صعبًا جدًا. وقد تعطّلت شاحنات غالبية الشركات الأخرى ولم تتمكن من تسليم الخرسانة، أما أنا فتمكّنت من تزويد ذلك المشروع إلى أن اكتمل وذلك بسبب قدرة تحمّل وقوة شاحنات هينو التي لديّ".

هذه الخصائص والمزايا الأخرى جعلت السيد تشوا من المعجبين بمركبات هينو. وقال السيد تشوا "في الوقت الحاضر، لدينا 160 شاحنة هينو، أو 80 في المائة من أسطول شاحناتنا. إن منتجات هينو شديدة التحمّل بدرجة لا تُصدّق ومحرّكاتها قوية ويمكن الاعتماد عليها إلى أقصى الحدود. ولهذه الأسباب أريد أن أعتمد على منتجات شركة واحدة وجعل أسطول شاحناتي كله بشكل تدريجي مكوّنًا من مركبات هينو. لقد توخّيت الحرص الشديد في اختيار الشركة الصانعة لمركباتي. لقد أصبحت أعرف شاحنات هينو وإن اختيار مركبات من صنع شركة واحدة فقط يضفي سهولة على إدارة كل شيء كما فيما يخصّ معالجة أي أمور فنية قد تنشأ وكذلك فيما يخصّ الاحتفاظ بمخزون من القطع وإدارته".
وأضاف قائلاً "بشكل إجمالي، نحن راضون عن هينو. وللعلم فإن المركبات القديمة التي حصلنا عليها موجودة لدينا منذ 20 عامًا. ومن خلال استخدام مركبات هينو جديدة فإننا نعرف أنه سيكون بمقدورنا تسخير طاقاتنا على أعمالنا بشكل أكبر وتركيز انتباهنا على تطوير أعمال جديدة وإيجاد عملاء جدد وتسليم منتجات عالية الجودة."

توفّر هينو مركبات تُعدّ الأكثر ملاءمة لعملنا من حيث المواصفات والأداء.

يسار: السيد كارلوس أرتورو بيتانكورث، يمين: سائق إحدى مركبات هينو

شركة I.R.C.C. El Corral / السيد كارلوس أرتورو بيتانكورث، مدير العمليات اللوجستية

شركة El Coral هي شركة تدير سلسلة مكوّنة من 420 محلاً للهمبرغر إضافة إلى 11 نوعًا مختلفًا من منشآت الطعام والشراب في كولومبيا، من بينها مطاعم أخرى ومحطات للبيرة تتطلّب الحصول على شحنات يومية من الأطعمة الطازجة.
وطبقًا لما قاله السيد كارلوس أرتورو بيتانكورث فإن "هذه المحلات تبيع نحو 10200 قطعة همبرغر يوميًا في العاصمة القومية بوغوتا وحدها."

بدأت شركة El Corral بإضافة شاحنات هينو الخفيفة إلى أسطولها حوالى عام 2016.

وقال السيد بيتانكورث "السبب الذي جعلنا نبدأ بإضافة مركبات هينو إلى أسطولنا هو أن مواصفاتها، بما في ذلك هيئتها الخلفية ذات الإطار الأحادي، أتاحت إمكانية زيادة سعة التحميل وكانت الأكثر توافقًا مع احتياجات عملنا. وبعد أن بدأنا فعليًا باستعمال مركبات هينو، اكتشفنا مزايا أخرى جديدة. فعلى سبيل المثال، تم تحسين الاقتصاد في استهلاك الوقود على أحد خطوط النقل بنسبة 30% مقارنة بالشاحنات المصنوعة من قبل شركة أخرى. يضاف إلى ذلك أن راحة الرحلة وسهولة التعامل مع مركبات هينو جعلتاها تحظى بإعجاب جميع سائقينا الذين أصبحوا الآن يرغبون بقيادة مركبات هينو فقط في المستقبل. كما أننا لم نواجه أي مشاكل فيما يخص الصيانة ونحن راضون تمامًا عن هينو."

عند سؤال السيد بيتانكورث عن مستقبل أعمال شركة El Corral، أجاب وعلى وجهه ابتسامة "نخطط لمضاعفة حجم أعمالنا من عام 2020 إلى عام 2022، ويشمل ذلك توسيع شبكة مطاعمنا خارج البلاد. وتقضي الخطة أيضًا بزيادة أسطولنا من مركبات هينو."

نأمل أن نستمر باستخدام مركبات هينو لنقل منتجاتنا إلى عملائنا الكثيرين.

السيد بابلو أندريس بينافيديس وهو يحمل في يده حلوى Chocoramo.

شركة Productos Ramo / السيد بابلو أندريس بينافيديس، مدير العمليات اللوجستية

شركة Productos Ramo، التي أنشئَت منذ أكثر من 65 عامًا، واحدة من كبريات الشركات الكولومبية الصانعة للأنواع المختلفة من الخبز والوجبات الخفيفة والكعك. وعلى وجه الخصوص فقد حظيت حلوى Chocoramo المغطاة بالشوكولاتة التي ينتجونها بشعبية هائلة بين الناس في مختلف أرجاء كولومبيا منذ أن بدأت الشركة بإنتاجها لأول مرة قبل 40 عامًا. "نحن نستأجر 550 شاحنة خفيفة لنقل منتجات مباشرة إلى نحو 280,000 متجر في كولومبيا.

في البداية، كنا نستخدم شاحنات من صنع شركة أخرى، لكن ذلك تغيّر بعد أن جرّبنا هينو عام 2014. فما أن جرّبنا هينو حتى أدركنا أن أداء تلك المركبات، بما في ذلك راحة الرحلة فيها، يفوق أداء المركبات التي كنا نستخدمها،" طبقًا لما قاله السيد بابلو أندريس بينافيديس، الذي أضاف قائلاً "أصبحنا، وما زلنا، مقتنعين أن هينو نوعية ممتازة، وسنعمل على زيادة عدد شاحنات هينو التي نستخدمها."

"لدينا خطة لافتتاح مصنع جديد لتعزيز القدرة الإنتاجية ونخطط لإطلاق مُنتَج جديد هذا العام،" طبقًا لما قاله السيد بينافيديس. وتدل كل المؤشرات على أن النمو الإضافي لشركة Productos Ramo سيزيد فرص استخدام شاحنات هينو.

هينو خفضّت زمن تعطّل مركباتنا.

السيد رودريغو بينزون (في المنتصف) وقد أحاط به سائقو مركبات هينو.

شركة Transportes Alianza / السيد رودريغو بينزون، المدير العام

بدأت شركة Alianza أعمالها عام 1958 بأسطول مكوّن من 35 حافلة. ولدى الشركة الآن ما مجموعه 160 حافلة تعمل بين المدن. ويربط أطول خط نقل تعمل عليه حافلات الشركة بين مونتيريا وبوكارامانغا – وهي رحلة طولها 700 كيلومتر في كل من الاتجاهين. وتستخدم الشركة حافلات هينو على هذا الخط. المدير العام، رودريغو بينزون، أخبر هينو بسبب استخدامها.

"في عام 2003، أجرينا مقارنة أداء شملت كل حافلاتنا المصنوعة في اليابان وأوروبا والبرازيل. وأظهرت النتائج أن أداء القيادة لحافلات هينو كان الأعلى. إننا نستخدم حافلاتنا لنقل الناس، لذا فإن راحة الرحلة تكتسب أهمية، وتحقق هينو نتائج عالية في هذا المجال أيضًا". لكن إعجاب السيد بينزون لا يقتصر على أداء هينو فقط، وهو يقول "إن هينو تحتلّ المركز الأول فيما يخص خدمة الصيانة أيضًا. وإذا كان الأمر يتطلّب أعمال إصلاح فإن الوقت الذي يستغرقه إنجازه من قبل هينو أقصر من ذلك الذي يستغرقه إنجازه من قبل الشركات المنافسة. إن هينو تختصر فعليًا زمن تعطّل المركبات إلى أدنى حدّ ممكن."

في ختام المقابلة، سألنا السيد بينزون عن أحلامه لمستقبل شركته. وأجاب قائلاً "نحن شركة تديرها عائلة، لذا آمل أن يأتي يوم يتولّى فيه ابني قيادة الشركة. وآمل أن نتمكّن من توسيع نطاق أعمالنا لمدّ خدمات حافلاتنا إلى دول أخرى أيضًا."

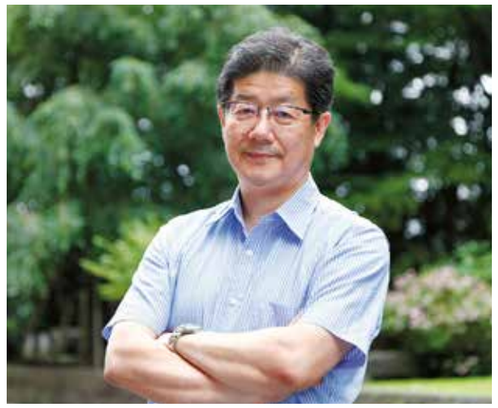
تصدير شاسيهات الحافلات الثقيلة ذات الأرضية المنخفضة بدأ بتايوان

قد يجد غالبية الناس مصطلح "حافلة منخفضة الأرضية" كافيًا لإعطائهم صورة عن تلك المركبة. وأخاطر بتعريف ما هو معروف بالبديهة حين أقول إن الحافلة منخفضة الأرضية هي حافلة ذات بنية أرضية فائقة الانخفاض تجعل النقل على خطوط الحافلات أكثر قابلية للاستخدام، وخاصة بالنسبة للركاب المسنّين وذوي الإعاقات. وتتوقع هينو أن تجد مثل هذه الحافلات قبولاً أكبر وأن تنتشر على امتداد العالم مع تطلّع المجتمعات لتلبية احتياجات السكان المسنّين والاستجابة لقضايا اجتماعية وبيئية أخرى مثل تقليل أعداد المركبات التي تسير على الطرق.

في عام 2015، بدأت هينو بتصدير شاسيهات حافلات HS الثقيلة ذات الأرضية فائقة الانخفاض إلى تايوان. وأوضح مدير شعبة تخطيط المنتجات تورو كازاما أن "الحكومة التايوانية عملت بنشاط على المطالبة باستحداث حافلات منخفضة الأرضية وذلك من منطلق نشر حافلات تتميّز بسهولة أكبر في استخدامها وخلوّها من المعوّقات. وعلى هذه الخلفية، أصبح عدد متزايد من العملاء يردّدون هذا المطلب. وكانوا على علم بسمعة هينو من حيث الاقتصاد في استهلاك الوقود وقدرة التحمّل والخصائص الممتازة بشكل عام ومن بينها توريد قطع الغيار، وأرادوا أن نقوم بتوريد حافلات ذات أرضية منخفضة. ولتلبية هذه الاحتياجات، قرّرت هينو في عام 2013 أن تقوم بتطوير شاسي الموديل HS من الحافلات ذات الأرضية فائقة الانخفاض لسوق تايوان. وبعد عامين من أعمال التطوير، تمكّنا من طرح هذا الشاسي في السوق."

وقد تم تطوير شاسي الحافلة ذات الأرضية فائقة الانخفاض HS لسوق تايوان على أساس من فلسفة هينو المتمثلة في "المنتجات الأكثر ملاءمة للسوق والمؤهّلة للمنطقة" لكي نتمكن من الاستجابة بمرونة للمواصفات التي يطلبها كل عميل وتتطلّبها كل وجهة. وقال كازاما "إننا نسعى لتطوير كل حافلة من حافلات هينو بهدف تحقيق خصائص هينو الأصيلة من موثوقية وقدرة تحمّل وسهولة الصيانة إضافة إلى الجمع بين هذه الخصائص وخصائص القوة الممتازة وقابلية القيادة وأمان الفرملة والراحة أثناء الرحلة. وقد تم تجهيز الشاسي بالمحرّك J08E-VD، الذي يفخر بسجّل استخدام ناجح في حافلات RK/RN في تايوان لإنشاء قاعدة جُهِّزَت بتوزيع مُعدَّل للمبرّد البيني ومنظّف الهواء مصمّم خصّيصًا للاستخدام كحافلة منخفضة الأرضية. وهناك خاصية أخرى بارزة وهي أن هذه الحافلات تستخدم محورًا مرتفع الحافتين للمحور الخلفي. يضاف إلى ذلك أن هذا أتاح إمكانية الحصول على أرضية منخفضة دون تفاوتات في الارتفاع، موفّرًا أرضية منبسطة تمتد من الجهة الأمامية إلى الجهة الخلفية للحافلة عن طريق تجهيز خزانات الهواء والتجهيزات الثانوية الأخرى حول الشاسي." وفي الوقت الحاضر يتم تشغيل شاسيهات Hino HS في تايوان في صورة حافلات مكتملة الصنع يتم تركيبها من قبل شركات محلية مختصّة ببناء هياكل المركبات.

وأوضح كازاما أن "شاسيهات الحافلات ذات الأرضية فائقة الانخفاض HS لقيت قبولاً ممتازًا بفضل الجهود الكبيرة للجميع. وقد تلقينا طلبيات لإنتاج الوحدات بأعداد سنوية أكبر بكثير مما كنا نتوقع، وهي مشكلة نحن سعداء بوجودها." نجاح هذه المبادرة في تايوان أدّى إلى قيام هينو بوضع خطط لتصنيع وبيع الحافلات ذات الأرضية المنخفضة في العديد من الأسواق الأخرى في العالم. وقد لا يطول انتظارك لليوم الذي ترى فيه حافلة هينو صديقة للمستخدِم منخفضة الأرضية تُسهِم في تسهيل انتقال الناس في منطقتك التي تعيش فيها.



تورو كازاما

المدير

شعبة تخطيط المنتجات

تبيّن الصورة أعلاه داخل حافلة HS مملوكة لشركة SinDian Bus.

في هذا القسم، نقدّم تجارب أحد مالكي مركبات هينو في تايوان والذي يقوم بتشغيل حافلات Hino HS التي تتضمّن التقنية المشار إليها في المقال الخاص بتقنية هينو في الصفحات السابقة.

هينو حريصة جدًا على تلبية احتياجات العملاء.

أنشئت شركة Taipei Bus عام 1954 كجزء من مجموعة Capital Bus Group. وتشمل منطقة خدمتها 89 مسارًا في منطقة العاصمة تايبيه وأربعة مسارات عبر الطرق السريعة. ولديها في الوقت الحاضر 958 مركبة تقوم بتشغيلها. وفي عام 2012، أصبحت شركة Taipei Bus أول شركة مشغّلة للحافلات العامة في تايوان تحصل على شهادة ISO 9001. كما حصلت الشركة على 20 جائزة متتالية من حكومة مدينة تايبيه لخدمتها الممتازة.

يتأمّل رئيس مجلس إدارة الشركة تاريخ الشركة مع هينو، ويقول بحلول عام 2009 كانت شركة Taipei Bus قد اشترت أكثر من 3000 حافلة هينو، بفضل جودة صنع المركبات وكفاءتها العالية في استهلاك الوقود. ولكن عندما دعت سياسة الحكومة التايوانية لاستخدام وسائل نقل عام عديمة الحواجز في عام 2009، لم يكن أمامنا أي خيار سوى استخدام حافلات من صنع شركات صينية أو كورية لأن هينو كانت لا تصنع حافلات ذات أرضية منخفضة في ذلك الوقت."

وتحدّث باعتزاز عن علاقته مع هينو. "عندما كشفت هينو النقاب أخيرًا عن حافلاتها ذات الأرضية المنخفضة عام 2016، أصبحت تايوان أول دولة تعتمدها. وقرّرنا شراء حافلات HS ذات الأرضية المنخفضة بناءً على تجربتنا الإيجابية مع مركبات هينو في الماضي. وفي الوقت الحالي، هناك 82 حافلة HS في الخدمة، ومن المقرّر إضافة 61 حافلة أخرى في النصف الثاني من هذا العام. ونخطط لتوسيع نطاق تغطيتنا للحافلات ذات الأرضية المنخفضة لتشمل مزيدًا من المسارات في المستقبل."

وعندما طُلِبَ منه تقييم حافلات HS وهينو ككل، أجاب "تولي هينو اهتمامًا خاصًا لتصميم الشاسي. إن حافلة HS لها القدرة على توفير أقصى مساحة أرضية بلا درجات، الأمر الذي يعطي راحة إضافية للركاب. وفيما يخص أداء المحرّك فإن حافلة HS هي الحافلات الوحيدة في تايوان التي تخلو من SCR وتتميّز بالأرضية المنخفضة. وهذه الخصائص أدّت إلى خفض تكاليف التشغيل بدرجة كبيرة. وأنا مقتنع أن هينو تقوم بأكثر من مجرّد إنتاج منتجات عالية الجودة – إنها تحرص أيضًا على تلبية احتياجات العملاء. كما أن موزّعي مركبات هينو هم شركاء شركة Taipei Bus الذين يحظون بأكبر قدرة من الثقة لما يقدمّوه من خدمات على أعلى مستوى من الجودة. وهذا كله يدل على إخلاص هينو في تكريس نفسها للعلاقات طويلة الأمد مع العملاء، وهذه العلاقات مبنية على الثقة. وإنني أتطلّع لتطوير هذه العلاقات من خلال تحسين مستوى اليُسْر لجميع ركاب النقل العام."

شركة Taipei Bus Company, Ltd. / السيد بو وين لي، رئيس مجلس الإدارة

شركة SinDian Bus Co., Ltd. / السيد تشون – هسيونغ تشانغ، رئيس مجلس الإدارة
السيد تي – ويه تشو، مدير الصيانة

"أنا واثق أننا اتخذنا القرار الصحيح باختيارنا لمركبات هينو."

السيد تشون – هسيونغ تشانغ

السيد تي – ويه تشو

بدأت شركة SinDian Bus بشراء مركبات هينو وتقديم خدمات النقل العام في تايبيه منذ عام 1980. ونقوم في الوقت الحاضر بتشغيل 304 حافلات (باصات) تخدم 12 مسارًا في منطقة تايبيه الكبرى، من بينها 37 حافلة Hino HS ذات الأرضية المنخفضة، ومن المقرر إضافة 62 حافلة هذا العام."

"يتكوّن أسطول حافلاتنا من مركبات هينو بنسبة 100%. قال السيد تشانغ ذلك باعتزاز. وأخبرنا لماذا وقع اختياره على هينو.

"قبل أكثر من 20 سنة، اخترنا هينو لتكون نوع الحافلات الوحيد لأسطولنا بسبب جودتها الفائقة. وأنا معجب على وجه الخصوص بالإدارة اليابانية للشركات، وخاصة أسلوب شركات صناعة المركبات اليابانية في مراقبة الجودة من المصنع إلى العميل. لذا أعتقد أن مركبات هينو أثبتت قدرة تحمّلها وإمكانية الاعتماد عليها من خلال سنوات من الاستخدام المطوّل. وأعتقد أن المركبات الجيدة تستحق أن يقودها سائقون جيدون. ولدينا لجنة مستقلة مسؤولة عن التوظيف وهي تعمل على التأكّد من أن سائقي مركباتنا يتشاركون القيم ذاتها. وعملية التوظيف تتّسم بالتنافسية على وجه الخصوص. وننتلقى عادة 50 طلبًا لكل وظيفة شاغرة على الرغم من النقص العام في السائقين في هذا القطاع. وبفضل جودة موظفينا ومركبات هينو، قمنا بخفض تكاليف التشغيل عن طريق تقليل أعمال الصيانة إلى الحد الأدنى وباستخدام الحد الأدنى من العاملين، ومع ذلك فإننا نحافظ على معدّل توفّر المركبات عند مستوى مرتفع بدرجة استثنائية."

أعطى السيد تشانغ تقييمًا عاليًا لحافلات HS. "عندما بدأت الحكومة تروّج لاستخدام الحافلات ذات الأرضية المنخفضة عام 2009 كجزء من سياساتها للرعاية الاجتماعية، كنت على قناعة بأن هينو لن تلبث أن توفّر حافلات منخفضة الأرضية. وأخيرًا، انضمّت إلى أسطولنا عام 2016 أول حافلة HS في العالم من فئة الإنتاج العام. إن حافلة Hino HS تسهّل كثيرًا على الركاب إمكانية الركوب فيها والترجّل منها. كما أن هيكلها القاعدي (الشاسي) مصمّم بحيث يتّسع لمساحة خالية من الدرجات أكبر من الحافلات التي تصنعها الشركات الأخرى. وهذه الخاصية تساعدنا على الوفاء بمسؤوليتنا الاجتماعية عن طريق تعزيز قابلية الدخول والخروج للركاب المسنّين وذوي الإعاقات. وبالنسبة للسائقين فقد تم تعزيز الاستقرار لأن حافلة HS مجهّزة بناقل حركة تلقائي. ويشعر السائقون بالسعادة لسلاسة خرج قدرة المحرّك، ناهيك عن هدوئها."

في الختام، عاد السيد تشانغ بذاكرته إلى تاريخه مع مجموعة هينو. "لقد أقمنا علاقات قوية مع هوتاي موتور وموزّعيها تقوم على الثقة. وهذا النوع من الثقة يستغرق بناؤه وقتًا طويلاً. وتقدّم هينو دعمًا كبيرًا في مرحلة شراء المركبات، إضافة إلى تقديم خدمات تتّسم بالكفاءة والجودة العالية بعد الشراء. وأنا واثق تمامًا أننا اتخذنا القرار الصحيح باختيارنا لمركبات هينو، وسنواصل استخدام مركبات هينو في المستقبل."

The History of Hino

75th Anniversary
Since 1942

هينو موتورز تحتفل بمرور 75 عامًا على إنشائها

تحتفل شركة هينو موتورز هذا العام بمرور 75 عامًا على إنشائها. ومنذ أن أنشئت في 1 مايو 1942، دأبت هينو على الاستجابة لاحتياجات العملاء ومتطلبات العصر. ونقوم هنا باختيار وإبراز بضعة مواضيع وعلامات بارزة من هذا التاريخ المستمر منذ 75 عامًا. وتبقى هينو بنفس القدر من الالتزام بالعمل بأقصى طاقتها للاستمرار في منح المجتمع والعملاء القيمة التي يريدونها. نرجو أن تتوقعوا أشياء رائعة من هينو.

أربعينيات القرن العشرين

تأسيس شركة هينو للصناعات الثقيلة المحدودة

الإعلان عن حافلة ذات شاحنة مقطورة ثقيلة

خمسينيات القرن العشرين

ظهور الشاحنة TH10 ذات المقدّمة البارزة

تعاون تقني مع شركة رينو

إنشاء شركة مبيعات هينو موتور المحدودة وشركة هينو موتورز المحدودة

ستينيات القرن العشرين

استحداث خطَّي مركبات بريسكا وكونتيسّا

الدخول في تحالف مع مجموعة تويوتا

سبعينيات القرن العشرين

أصبحت أكبر بائع للشاحنات المتوسطة والثقيلة في اليابان

الإعلان عن أول شاحنة في العالم رباعية المحاور منخفضة الأرضية، وهي السلسلة KS300

ثمانينيات القرن العشرين

ظهور الموديلين ZY و KY

إنشاء أعمال في دول آسيوية من بينها إندونيسيا وماليزيا وباكستان

تسعينيات القرن العشرين

إطلاق أول حافلة هايبرد في العالم تعمل على الديزل والكهرباء

تتنافس لأول مرة في سباق رالي داكار وتتمكن من إكمال السباق

تكتسح سباق رالي باريس داكار بإحراز المراكز الأول والثاني والثالث في فئة أقل من 10 لترات

بدء مبيعات دوترو محليًا (السلسلة HINO 300)

اندماج ذراعَي الإنتاج والمبيعات تحت مسمّى شركة هينو موتورز المحدودة

العقد الأول من القرن الحادي والعشرين

عدد الوحدات المباعة خارج اليابان يتجاوز عدد الوحدات المباعة في اليابان لأول مرة

العدد الكلي للشاحنات والحافلات المباعة يبلغ 3 ملايين وحدة

إطلاق مركبات NAPS المصمّمة تحديدًا لسوق أميركا الشمالية

عام 2010 وما بعده

الدخول في صناعة مركبات التنقيب عن المعادن

العدد الكلي للشاحنات والحافلات الهايبرِد يبلغ 10,000 وحدة

الفوز للمرة الثامنة على التوالي ببطولة فئة أقل من 10 لترات، منهية السباق للسنة السادسة والعشرين على التوالي

إعادة تصميم الشاحنات المتوسطة والثقيلة في اليابان

دعنا نعرف رأيك عن طريق تعبئة استبيان HINO Cares

سنكون شاكرين جدًا لو تكرّمتم بتقديم أي ملاحظات أو اقتراحات لتحسين هذه المجلة.

أرسل إلينا ملاحظاتك واقتراحاتك فقد يحالفك الحظ وتكون أحد المستجيبين العشرة الذين سيتم اختيارهم لاستلام نموذج مصغّر لشاحنة هينو أو قبّعة هينو.

أمثلة على الأشياء التي ستُقدّم كهدايا

هذه الهدايا عرضة للتغيير دون إشعار.
سيقوم فريق التحرير باختيار الهدايا.

يُرجى الإجابة على بنود الاستطلاع الوارد أدناه.

- يُرجى اختيار مربع واحد لكل مقال.

رأيك	جيد جدًا أو مشوّق جدًا	جيد أو مشوّق	لا جيد ولا مشوّق	سيّئ أو غير مشوّق
Hino's Vision				
Owner's Voice (جمهورية الفلبين)				
Owner's Voice (كولومبيا)				
Hino's Technology				
Owner's Voice (تايوان)				
The History of Hino				

- يُرجى استخدام اسلوب المسح الضوئي (scan) أو التصوير الفوتوغرافي لتصوير ملاحظاتك واقتراحاتك وإرسالها بالإيميل إلى ***marketing@hino.co.jp***

قبل إرسال ملف الملاحظات والاقتراحات يُرجى مراجعته لكي تتأكّد أنه مقروء.

يُرجى ألا تنسى ذكر المعلومات الواردة أدناه ضمن نصّ الإيميل الذي سترسله:

1. الاسم، 2. الجنس، 3. اسم الشركة، 4. المنصب / المسمّى الوظيفي، 5. الدولة، 6. عنوان الشركة،
7. رقم تلفون الشركة و 8. العلاقة بهينو (يُرجى الاختيار من البنود التالية: أ) عميل، ب) وكيل، ج) موزّع أو د) غير ذلك).

كما أننا سنكون شاكرين جدًا لو تكرّمت بتعريفنا بالمقال الأفضل بالنسبة لك في هذا العدد مع ذكر سبب تفضيلك له.

نشكرك مقدّمًا على تعاونك.

يجب تقديم الإجابات حتى تاريخ 5 يناير 2018.

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

Global Site: http://www.hino-global.com

To read HINO Cares magazines online,
scan this QR code using your smartphone or access
http://www.hino-global.com/about_us/hino_magazines/

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

Printed in Japan in 2017