

开到位时的撞击力,从而避免打开到位后的反复弹动。

(4) 加装了缓冲垫的铅房门打开后空间变小,每扇铅房门变窄约100 mm,打开后的宽度约为1 200 mm,导致能够进入铅房进行检验的轮胎尺寸减小,因此该X光机可检轮胎规格减少。但是,由于公司生产需要使用COLLMANN 2835型X光机检验的轮胎尺寸较小(目前检验的轮胎最大外径为845 mm左右),因此不会影响正常生产,改造可达到预期效果。

7 结语

改进后的轮胎X光检验机铅房门与铅房室侧墙的撞击明显减小,伺服位置控制器的报警也明显减少,铅房门故障率降低到该设备停机率的30%以下,设备利用率提高,能够长期处于良好运行状态,完全能够满足生产检验要求;另外,设备零部件的损坏频率降低,减少了设备维修维护过程中的备品备件的费用,降低了生产成本,一定程度上提高了产品效益,产生了一定的经济效益。

收稿日期:2015-07-27

优科豪马2015年前三季度轮胎 销售额29亿美元

中图分类号:TQ336.1 文献标志码:D

美国《现代轮胎经销商》(www.moderntiredealer.com)2015年11月10日报道:

优科豪马橡胶有限公司公布,截至2015年9月30日,其前三季度净收入为183亿日元,净销售额为4 437亿日元。2014年同期其净收入为249亿日元,净销售额为4 298亿日元。

根据2015年9月30日汇率,优科豪马登记2015年前三季度净收入为1.523亿美元,净销售额为37亿美元,收入与销售额比率为4.1%。

与2014年同期相比,优科豪马营业收入从近319亿日元降至304亿日元,下降4.4%。其海外销售增长抵消了本土销售的低迷。

该公司2015年前9个月轮胎销售额比2014年同期增长了3.3%,达到3 488亿日元(29亿美元);营业收入下降10.0%,为223亿日元(1.859亿美元)。尽管原材料价格下降、日元疲软,但是不断升级的价格竞争仍导致营业利润率下滑。

在日本,优科豪马的原配胎业务由于日本汽车产量的持续下滑而减少,同时在替换胎市场的销售额和销量也减小。这些下降受以下因素影响:

- 2014年4月日本的本土销售税上涨;
- 东京地区降雪少于往年,削弱了无钉防滑雪地轮胎的需求;
- 不断升级的价格竞争。

北美销售增长强劲以及中国和俄罗斯的销售量扩大使优科豪马的海外销售增长。

轮胎业务不断升级的竞争导致优科豪马修正了其2015年8月公布的年度财政预测。公司现在预测的净销售额为6 480亿日元,增长3.6%;营业收入为550亿日元,下降6.9%;净收入为330亿日元,下降18.5%。

(吴淑华摘译 李静萍校)

韩泰将增加Laufenn品牌产品规格

中图分类号:F27;TQ336.1 文献标志码:D

美国《现代轮胎经销商》(www.moderntiredealer.com)2015年11月5日报道:

韩泰轮胎美国公司将于2016年在美国市场上增加Laufenn品牌轿车轮胎和轻型载重轮胎系列产品的规格。

该公司表示,Laufenn品牌超越了其第1年的增长预期,这是韩泰公司在2014年推出的入门级品牌。

该公司在2015年美国拉斯维加斯改装车零配件(SEMA)展新闻发布会上公布了此品牌的第1年增长。

该公司表示,Laufenn品牌给消费者提供追求价值、质量和风格的一系列高质量产品,以满足各种驾驶条件。

该公司总裁Hee Se Ahn说:“韩泰致力于通过为客户提供卓越的技术和驾驶体验,满足驾驶者的多样化需求。Laufenn品牌结合了坚实的基本价值、卓越的性能和风格,并在竞争激烈的轮胎市场实现了第1年增长,这与我们的预期一致。”

(赵敏摘译 吴秀兰校)