

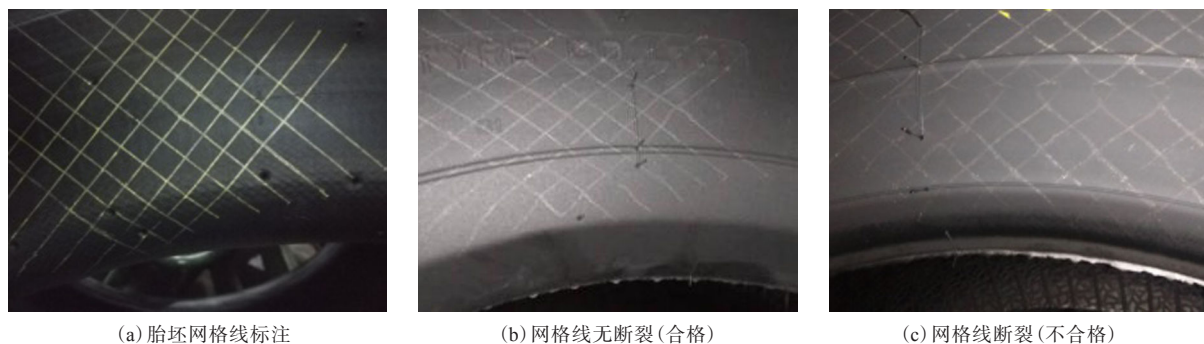


图5 胎坯进行网格线标定后效果

4 结语

通过对全钢载重子午线轮胎两鼓成型机上耐磨胶打褶原因进行分析并采取相应预防措施,有效解决了胎侧耐磨胶打褶问题,使胎侧耐磨胶打褶缺陷率降至零。

参考文献:

[1] 谭剑,杭柏林. 轮胎成型机械和半成品部件定位精度对轮胎均匀

性的影响[J]. 橡胶工业, 2018, 65 (9): 1061-1065.

[2] 徐晓飞. 全自动半钢乘用车子午线轮胎二次法成型机第一段设备的研制[J]. 轮胎工业, 2018, 38 (9): 560-564.

[3] 毛庆文,李振刚,徐慧,等. 全钢载重子午线轮胎胎圈裂的原因探讨[J]. 轮胎工业, 2003, 23 (10): 585-587.

[4] 许美华. 6. 50R16 8PR轻载子午线轮胎胎圈裂口问题的解决措施[J]. 轮胎工业, 1998, 18 (9): 526-530.

[5] 郑青林,钟国雄. 215/75R15轮胎胎圈裂口问题分析及对策[J]. 轮胎工业, 2001, 21 (6): 371-372.

收稿日期: 2019-04-22

优科豪马2019年上半年的原配胎 销售额下降

美国《现代轮胎经销商》(www.moderntiredealer.com) 2019年8月13日报道:

优科豪马橡胶有限公司轮胎业务部门的销售收入下降了1.6%, 然而其联合轮胎集团(ATG)子公司的销售收入却增长了7.1%。

优科豪马公布了截至2019年6月30日的上半年净销售额为3 111亿日元, 净收入为167亿日元; 2018年同期, 其销售收入超过3 096亿日元, 净收入为178亿日元。

根据2019年6月30日的汇率, 优科豪马的净收入为1.545亿美元, 净销售额超过28亿美元, 其收入与销售额之比为5.3%。

公司营业利润下降4.7%, 从2018年上半年的263亿日元降至2019年上半年的251亿日元(2.322亿美元)。

此外, 优科豪马还表示, 由于销售量下降、单位成本上升、生产量减少以及物流成本增加, 公司的轮胎业务利润下降了52.4%。

原配胎业务。原配胎销售量下降。在日本表现疲软反映了装配优科豪马轮胎的多个车型的产品转换的影响。与此同时, 由于经济增长放缓, 中国汽车产量下降, 对优科豪马在海外的原配胎业务造成了压力。

替换胎业务。优科豪马表示, 其替换胎的销售量“保持”在2018年同期水平。其通过以下方式支持替换胎业务:

(1) 推广高附加值产品, 如在其全球旗舰品牌下销售的轮胎、Advan和Bluearth系列中的节油轮胎;

(2) 部署中期管理计划(2020年大设计) 的战略。

优科豪马的替换胎业务受到日本冬季轮胎销售疲软和天气暖和的影响, 但随着夏季轮胎在日本的强劲销售以及海外特别是北美业务的不断增长, 替换胎业务在春季显示了增长势头。

在ATG业务部门, 不仅收入增长了7.1%, 而且业务利润增长了20.2%。

(赵 敏摘译 吴秀兰校)