

Aufdemberg 说:“Freightliner 公司一直在寻找各种方法来帮助我们的车队客户经营成功的企业,这包括为新载重汽车订单提供可选定制服务。在我们的数据库中加入优科豪马,是为他们提供更多的优质轮胎选择。”

(孙斯文摘译 吴秀兰校)

普利司通美洲轮胎销售猛增 14%

中图分类号:TQ336.1 文献标志码:D

美国《现代轮胎经销商》(www.moderntire-dealer.com)2015 年 5 月 14 日报道:

普利司通公司销售报告显示,2015 年一季度净销售额同比增长 3.5%,净收入同比下降 0.3%。

截至 2015 年 3 月 31 日,普利司通登记净销售额为 8 936 亿日元,上年同期为 8 636 亿日元。一季度净收入从 2014 年同期的 719 亿日元下降到 715 亿日元。基于 3 月 31 日汇率,普利司通一季度登记净销售额 74 亿美元,净收入超过 5.965 亿美元,收入与销售额比率为 8%。

公司 2015 年一季度全球轮胎净销售额增长 3%,从 2014 年同期的 7 270 亿日元增至 7 517 亿日元。美洲的增幅最大,其一季度净销售额增长了 14%,从 2014 年同期的 3 956 亿日元增至 4 508 亿日元。这一增长有助于缓解日本(8%)和欧洲(7%)的销售损失。

与 2014 年同期相比,2015 年一季度北美的轿车轮胎、轻型载重轮胎和美洲的载重轮胎销售均稳步增长。

普利司通对世界其他地区轮胎销售情况的描述基本相同。欧洲轿车和轻型载重轮胎销售稳步增长,载重轮胎销售强势增长。亚太地区轿车和轻型载重轮胎销售稳步增长,载重轮胎销售大幅增长。在中国的轿车和轻型载重轮胎销售大幅增长,而载重轮胎销售大幅下降。

该公司表示,与 2014 年一季度相比,建筑和矿用工程机械子午线轮胎销售情况保持不变。

(吴淑华摘译 李静萍校)

Vipal 在墨西哥展示其独有胎面

中图分类号:TQ336.1 文献标志码:D

美国《现代轮胎经销商》(www.moderntire-

dealer.com)2015 年 5 月 22 日报道:

Vipal 橡胶公司在墨西哥蒙特雷的 Expo Proveedores 展览上展出其独家设计的 VL130 ECO 轮胎胎面(如图 1 所示)。该公司表示,参加交通运输行业交易博览会的目的是巩固其墨西哥市场,特别是在墨西哥北部地区的实力。



图 1 VL130 ECO 胎面

VL130 ECO 胎面是南美第 1 个通过北美环保局 SmartWay 认证的产品。VL130 ECO 胎面不仅通过了低滚动阻力认证,而且有利于保护胎体,其圆胎肩能够减轻侧偏效应。Vipal 的 ECO 胎面产品线凭借其特殊胶料专利技术,燃油消耗降低 10%,有利于环境保护。

除了 VL130 ECO,Vipal 公司还在博览会上推出了面向运输机械的其他轮胎胎面,如 DV-UM3B 和 DV-RT2。DV-UM3B 是城市街道运行车辆的理想子午线轮胎,是高行驶里程和燃油经济性的代表;DV-RT2 是用于驱动轴的子午线轮胎,提供在干、湿路面上的高性能。

(吴淑华摘译 李静萍校)

国内外简讯 2 则

△玲珑美洲公司调整了其销售和营销团队,John Hagan 被任命为首席运营官兼销售和营销业务总裁,营销团队其他成员还包括替换胎销售副总裁 Kenny Frederick、商务轮胎销售副总裁 Gary Hendricks、区域销售经理 Jeff Perry 以及市场营销和产品经理 Greg Karson。

MTD(www.moderntiredealer.com),2015-05-28

△固特异轮胎和橡胶公司与住友橡胶工业有限公司解散联盟,两公司分别从自身角度发表了新闻通告,声明联盟解散并不中断北美固特异和邓禄普用户的轮胎供应。

MTD(www.moderntiredealer.com),2015-06-11