

该公司表示,ExtremeContact DWS06轮胎首先使用了SportPlus技术,该技术专为精确操控、湿滑路面安全性和优异的胎面寿命而设计。此外,通过应用大陆的牵引槽和X刀槽花纹技术使轮胎的全天候牵引性增强。牵引槽花纹技术通过延长花纹边缘提高雪地性能,而X刀槽花纹技术可提高湿路面和冰雪路面的制动、转弯和加速性能。

该ExtremeContact DWS06轮胎还采用了公司的快速查看指示系统,包括校准验证系统和调整性能指示器。校准验证系统可提供早期预警,以提醒驾驶员校准车辆;调整性能指示在胎面标记Dry, Wet和Snow字母,指示胎面在各种驾驶条件下的最佳性能水平。

该全天候轮胎有80 467 km(50 000英里)的限值保修里程和3年的爆胎道路救援服务。

该ExtremeContact DWS06系列轮胎推出406~559 mm(16~22英寸)87种规格,包括W和Y速度级别。

(吴淑华摘译 李静萍校)

2016年北美轮胎和轮胎翻新展览会 将突出循环利用

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19日报道:

首届一年一度的轮胎循环利用世界展览会将成为北美轮胎和轮胎翻新展览会的一部分,其将于2016年4月19—21日在新奥尔良会议中心举行。

为期3天的展览会聚集了很多轮胎和轮胎翻新行业的专家,展览会为大家提供了交流、购买和销售的机会。该展览会将重视每年全球10亿条报废轮胎的能源和高价值材料回收的问题。

展会的组织者称展会中有很多与回收相关的专业人员,比如翻胎设备制造商、轮胎原材料供应商和轮胎生产设备制造商,他们将会把相关产品带到展会上。

轮胎回收顾问公司的Rob Czukur和DK企业的Denise Kennedy请求轮胎和橡胶循环利用的专业人员在轮胎循环利用世界展上预订一个展位。

“我们相信轮胎循环利用成为北美轮胎和轮

胎翻新展览会的一部分可以缩短新轮胎和终端用户之间的距离,给新轮胎、轮胎回收和轮胎翻新工业带来更高的价值。”Kennedy说。

第1届北美轮胎和轮胎翻新展览会于2015年举行,吸引了112家参展商和来自62个国家的1 041名与会者,规模超过了预期。

“由于展览会包括了轮胎翻新和循环利用部分,我们相信该展览会的重要程度有望达到国际轮胎橡胶展览会的级别。”Czukur说。

北美轮胎和轮胎翻新展览会对出席者免费开放,包括在House of Blues的开幕宴会、培训、专用音响设备等。

(肖家瑞摘译 李静萍校)

东洋第3季度遭遇特别亏损

中图分类号:U463.341;F27 文献标志码:D

美国《现代轮胎经销商》(www.moderntiredealer.com)2015年11月9日报道:

东洋轮胎橡胶有限公司公布,截至2015年9月30日其第3季度净销售额为3 010亿日元,净亏损为43亿日元。相比之下,2014年同期的销售额为2 872亿日元,净利润为235亿日元。

根据2015年9月30日的汇率,东洋登记2015年第3季度净销售额为25亿美元,亏损为3 600万美元。营业收入增长40%,从340亿日元增至476亿日元。

东洋对“特别亏损”的解释如下:发货部分产品不符合土地、基础设施、运输和旅游部的执行标准,在向有关部门申请建筑减震橡胶产品审批时,某些情况审批缺乏技术依据。因此,公司发布储备条款,可以对产品提供担保和保修,即为特别亏损。

东洋轮胎业务部净销售额为2 400亿日元,比2014年第3季度增长5.8%。营业收入为437亿日元,同比增长37.7%。

*原配胎。“由于日本消费税突然上调,汽车销售量下降,正当国内销售情况低迷时,来自海外新客户的销售量正不断扩大。”东洋称,“如此一来,销售量和净销售额相比2014年同期均有提高。”

*日本市场的替换胎。“受消费税上调和其他