

有限公司、中国化学工业桂林工程有限公司及广州华工百川科技股份有限公司。这十大公司占我国橡胶机械总销售额的 62.84%，比上年同期增长近 2 个百分点，继续我国橡机行业集中度逐年提高的趋势。企业普遍生产任务饱满，加班加点满负荷生产，产品一下线就直接发往用户。产品销售率提高幅度大多在 100% 左右。橡胶机械企业订单大多已排至明年一季度，部分企业订单已排满明年上半年，为今年全年业绩向好打下基础。

橡胶机械出口创汇强劲增长，全行业出口创汇 14.31 亿美元，同比增长 56.7%。涨幅较大的有：中国化学工业桂林工程有限公司、天津赛象科技股份有限公司、软控股份有限公司、益阳橡胶塑料机械集团有限公司、广州华工百川科技股份有限公司及福建省三明双轮化工机械有限公司，这些企业出口交货值增长幅度在 170% 以上。出口交货值排名前十的企业依次为软控股份有限公司、益阳橡胶塑料机械集团有限公司、天津赛象科技股份有限公司、青岛双星橡塑机械有限公司、大连橡胶塑料机械股份有限公司、江苏双象集团有限公司、桂林橡胶机械厂、大连嘉美达橡塑机械有限公司、四川亚西橡塑机器有限公司及华工百川科技股份有限公司。出口交货值占总销售额比率达 16.5%，创历史新高，说明我国橡胶机械国际化经营战略取得突破。现我国橡胶机械产品被米其林等世界轮胎巨头认可，世界前十名全部选购过我国产品。大连橡胶塑料机械股份有限公司成功收购捷克及加拿大企业，软控股份有限公司 2012 年收购成型鼓制造商英国维克公司，最近又收购检测设备制造商美国 TMST 公司，为我国橡胶机械行业扩大国际市场份额打下良好基础。另外，我国轮胎企业赴海外建立轮胎厂，为我国橡胶机械出口创汇创造良好机会。软控股份有限公司等企业 2013 年上半年出口创汇巨增与赛轮股份有限公司在越南建立轮胎厂有较大关系。随着我国杭州中策橡胶有限公司、三角集团有限公司、山东玲珑轮胎股份有限公司等海外轮胎项目启动，我国橡胶机械出口创汇将继续保持较大幅度增长。

企业赢利未现根本好转。对参与报表单位统计，利润较去年同期下降 10%，但下降幅度同比

有减小趋势。亏损企业 3 家，亏损面达 12.5%。整个橡胶机械行业利润不理想主要是 2013 年上半年订单主要为去年 7 月左右承揽，当时行业订单少，竞争激烈，价格低，导致产品毛利率下降。2013 年订单价格相对较高，加之今年原材料钢材价格较低，预计下半年橡胶机械企业赢利状况将有所改善，全年行业利润指标转正应为大概率事件。行业内新产品产值增长 26.8%，说明橡胶机械企业注重新产品研发。资产负债比去年上升 15%，很多企业资产负债率提高，值得关注。在行业总的从业人数下降 3% 的情况下，工资总额上涨 7.6%，说明我国橡胶机械劳动力成本在逐渐提高，通过技术改造和升级提高整个行业自动化程度和水平将是橡胶机械企业努力方向。

(桂林橡胶机械厂 陈维芳)

倍耐力推出 P Zero Nero GT 轮胎

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)2013 年 8 月 5 日报道：

倍耐力轮胎北美公司将其最新科技用于倍耐力 P Zero Nero 夏季轮胎，即 P Zero Nero GT 轮胎(见图 1)。



图 1 P Zero Nero GT 轮胎

公司负责研发的副总裁 Steve Carpino 称：“P Zero Nero GT 轮胎与之前的轮胎相比具有更长的胎面寿命，这归因于胶料配方改进以及模具及特性曲线的改变使得胎肩接地面积更大。”

该超高性能替换胎是倍耐力公司针对美国客户的最新产品，极得公司董事长兼首席执行官 Paolo Ferrari 的关注。其继 2012 年秋天投放市场的 Cinturato P7 All Season Plus 轮胎之后推出。

Ferrari 还称：“我们已经提高了 P7 All Sea-

son Plus 轮胎胎面磨耗性能并大幅降低了其滚动阻力,同样可以将该情况复制到 Nero GT 轮胎上,即在不降低任何性能的情况下提高胎面磨耗性能。”

与 P Zero Nero 轮胎相比,P Zero Nero GT 轮胎在以下方面更为出众:干路面操纵性能、干路面制动性能及胎面磨耗性能。倍耐力的工程师在不降低轮胎原始的湿路面操纵性能和制动性能、舒适性能、水滑性能(直路段)和滚动阻力性能的前提下提高了上述性能。

Ferrari 补充说,在未来的几年内,倍耐力将致力于每年向北美替换胎市场提供新产品,以比以前更快的速度扩大品牌产品线。

考虑到更坚固的胎面花纹及更稳定的胎面印痕,P Zero Nero GT 轮胎充分优化原材料,配备宽且连续的条形花纹,并采用不对称胎面设计。这也确保了轮胎快速转弯时反应灵敏,操纵性能更佳,并提高了干路面制动性能。

增大接地面积有助于提高耐久性能,与之前的轮胎相比行驶里程增长 20%。有针对性的胎面花纹结构也有助于提供持续恒定的乘坐舒适性,并在整个轮胎使用周期内大幅降低噪声等级。

倍耐力 P Zero Nero GT 轮胎有 20 多个 XL 规格,从 17 英寸到 19 英寸,其中 17 英寸有 225/55ZR17 101W 到 215/40ZR17 87W 的 6 个规格,18 英寸有 225/45ZR18 95Y 到 255/35ZR18 94Y 的 9 个规格,19 英寸有 225/40ZR19 (93Y) 到 275/30ZR19 (96Y) 的 12 个规格,可安装于从运动型房车到大型高排量轿车等一系列车型,适用范围广。此外还有 255/45ZR18 99Y 这款非 XL 规格。

今年该产品线规格将扩大为 60 个。

该款 GT 轮胎将与大陆 ExtremeContact DW、米其林 Pilot Sport PS2、固特异 Eagle F1 Asymmetric、普利司通 Potenza RE060A 和韩泰 Ventus V12 evo 轮胎展开竞争。

(马 晓摘译 许炳才校)

阿波罗公布第 1 季度收入和销售状况

中图分类号:TQ336.1;F27 文献标志码:D

美国《现代轮胎经销商》(www.moderntire-

dealer.com)2013 年 8 月 7 日报道:

阿波罗轮胎公司宣布,其 2014 财政年度第 1 季度(截至 2013 年 6 月 30 日)净收入超过 16 亿卢比,净销售额为 319 亿卢比,而上一财政年度同期净收入为 14 亿卢比,净销售额为 316 亿卢比。

根据 2013 年 6 月 30 日的汇率,阿波罗第 1 季度的净收入达到 2 780 万美元,净销售额为 53 520 万美元,收入与销售额之比为 5.2%。

阿波罗的营业收入提高了 12%,从 36 亿卢比提高到 40 多亿卢比。

阿波罗主席 Onkar S Kanwar 表示,目前是汽车工业的一个具有挑战性的时期,大多数汽车制造商的销售放缓,但阿波罗在印度高利润载重子午线轮胎领域具有领导地位,随着各地对替换胎市场关注的日益增强,利润会进一步提高。

阿波罗欧洲公司 2014 财政年度第 1 季度收入比去年同期增加了 6%,南非公司的净销售额也增长了 13%,这与从中国进口轮胎增多有关。

Kanwar 表示,在去年最后一个季度公司已宣布收购美国固珀轮胎橡胶公司;公司有在世界各地不同文化氛围中工作的悠久历史,目前仍在致力于完成这项引人注目的交易。两家公司正在努力确保具备所有批准这项交易的必要条件,预计交易将发生在本财政年度第 3 季度(截至 2013 年 12 月 31 日)。

阿波罗轮胎公司子公司——阿波罗 Vredestein 公司 2013 财政年度(截至 2013 年 3 月 31 日)净收入 4 660 万欧元,净销售额为 42 550 万欧元。

(赵 敏摘译 吴秀兰校)

一种有内胎轮胎的护圈垫

中图分类号:TQ336.4⁺1 文献标志码:D

由王友善申请的专利(公开号 CN 202641246U,公开日期 2013-01-02)“一种有内胎轮胎的护圈垫”,涉及的有内胎轮胎的护圈垫为环形圈,其断面两侧外轮廓曲线分别与轮辋轮廓、轮胎胎圈外轮廓曲线相一致,顶部轮廓曲线由两端通过半径为 3~5 mm 的倒角弧与两侧曲线相连接的直线段构成,该直线段与轴线夹角在 55°~65°范围内。该护圈垫安装在标准轮辋与有内胎