

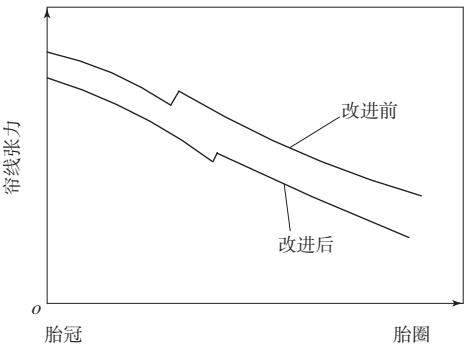


图5 改进前/后的帘线张力曲线

肩空损坏,改进后轮胎延时 10,10,10 和 280.7 h 后完好。

表3 充气外缘尺寸及强度试验结果

项 目	改进前	改进后	标准值	标准
外直径/mm	744	743.6	750±9	GB/T 2977—1997
断面宽/mm	184	183.2	185±6.47	GB/T 2977—1997
强度/J	589	610	≥576	GB/T 6327—1996

注:充气气压为 530 kPa。

5.4 高速试验

依照 GB/T 7035—1993,对改进前、后轮胎分别进行高速试验,轮胎充气压力和标准负荷同耐久性试验,两胎均通过了国标规定的3.5 h。

在 120 和 130 km·h⁻¹的延时试验中,原胎延时 4 和 100.4 h,冠空;而改进后的轮胎延时 4 和 160 h,轮胎完好。试验结果表明改进后轮胎具有较好的速度性能。

5.5 强载性能试验

为更好地反映轮胎在实际使用过程中的情况,特别是气压不足、超载时的情况,制定试验条件如下:试验速度为 65 km·h⁻¹,充气压力为单胎气压的 90%,84%单胎负荷运行 2 h,120%单胎负荷运行 7 h,150%单胎负荷运行 7 h,180%单胎负荷运行 7 h,200%单胎负荷运行至损坏。原设计轮胎累计试验时间为 58 h,改进后轮胎累计试验时间为 120 h。

6 结语

通过从结构、施工设计和配方设计等方面对 6.50—16 10PR 轻型载重轮胎进行改进,使胎体挺性增大,综合性能得以改善,轮胎质量得到大幅度提高,冠空明显减少。改进后的 6.50—16 10PR 轮胎投放市场一年多来,与改进前相比,退赔明显减少,得到了用户的好评,取得了良好的经济效益和社会效益。

收稿日期:2003-12-06

激励机制促进桂林橡胶机械厂大发展

中图分类号:TQ330.4 文献标识码:D

2003 年年初,桂林橡胶机械厂以文件形式推出销售部门和各分支机构完成年目标奖励承包负责人或行政负责人价值 15 万元轿车一辆的激励机制,从而有效激活各部门的积极性、创造性和主动性,推动企业打破常规实现跨越式发展。2003 年,该厂实现销售收入、回款、利润分别为 31 696 万,32 671 万和 591 万元,分别比上年增长 148.4%,132.1%和 181.2%。

2003 年,我国全钢子午线轮胎出现扩产热潮,该厂销售部借机大力承揽订单,并着重抓货款回收工作,全年共承接硫化机订单 800 多台,实际完成 300 多台,销售额 3 亿多元,回款超过 3 亿元,大大超出了年初所定 2.88 亿元的目标,并结转 500 多百台硫化机至 2004 年,目前 2004 年订单已基本排满生产。各分支机构大力开发新产

品,产品以“特、新、准、快”等特点开拓、占领市场。三鼓全钢载重子午线轮胎成型机从 2003 年 3 月在华南橡胶轮胎有限公司测绘到年底交货仅用 10 个月时间,开发速度创国内同类产品之最。胎面生产线在上海载重轮胎厂获得成功后又销售到山东泸河集团总公司等轮胎生产厂家。2003 年该厂共开发新产品 18 项,新产品产值达到 1 611 万元,比上年增长 55%。至 2003 年年底,销售部、铸钢公司和机电工程部获得轿车奖励。

激励机制有效激活企业的各项工作,产品供不应求,产能一再提高,企业超常规发展。硫化机产量由 2002 年的月产 10 台增至 2003 年的月产 35 台,计划 2004 年 6 月达到月产 60 台、年销售总收入超过 5 亿元,力求满足我国轮胎行业对子午线轮胎橡胶机械的需求,推动我国子午线轮胎的快速发展。

(桂林橡胶机械厂 陈维芳供稿)