

知名胎企再次大幅涨价：全球轮胎涨价为何内外有别

近日，印度头部轮胎企业 JK Tyre 对外宣布，将在2026年9月底前完成累计11%~13%的产品价格上调，以此对冲原材料价格暴涨带来的利润侵蚀。公司CFO直言，天然橡胶、合成橡胶、炭黑、钢材等核心原料成本整体涨幅已突破20%，企业利润空间被大幅压缩。



值得注意的是，这并非 JK Tyre 首次调价，早在今年5月该公司就已宣布5%~6%的涨价计划，随着成本压力持续加码，最终将全年累计涨幅推高至两位数水平，其同业竞争对手 Apollo Tyres 和 CEAT 也已先后跟进提价。

海外市场：成本传导直接，调价动作干脆

从全球范围来看，海外轮胎品牌的涨价路径普遍清晰直接。无论是米其林、普利司通等国际巨头，还是 JK Tyre 这类区域头部企业，面对原材料成本上涨时，调价动作都更为干脆利落。这背后首先是需求端的支撑，以印度市场为例，6月汽车销量同比增长21.8%，乘用车与商用车市场的强劲表现为企业向下传导成本提供了空间。

其次，海外成熟市场的竞争格局相对稳定，头部品牌集中度高，价格协同性更强，企业无需通过隐性降价换取市场份额。

此外，欧美及部分新兴市场的渠道层级更短，厂家对终端价格的掌控力更强，涨价政策能够较为顺畅地落地到消费端，不会出现大幅折扣抵消涨幅的情况。

国内市场：明涨暗降成潜规则，传导链条受阻

对比之下，国内轮胎市场呈现出截然不同的景象。今年以来已有超80家国内轮胎企业发布涨价函，部分企业连续调价2~3轮，名义涨幅多在2%~5%区



间，但终端市场普遍陷入“明涨暗降”的困局。

造成这种现象的直接原因在于供需失衡：一方面国内轮胎产能持续释放，供过于求的格局短期难以扭转；另一方面内需复苏不及预期，同时欧盟反倾销等贸易壁垒导致部分外销产能回流国内，进一步加剧了市场内卷。为了保住开工率和市场份额，企业只能在名义涨价维持渠道信心的同时，通过隐性优惠争夺订单。



价差背后的深层逻辑：市场结构决定议价能力

中国轮胎商务网 (Tirechina.net) 认为，国内外涨价执行力的差异，本质上是市场结构与产业阶段不同的体现。

海外成熟市场经过多年洗牌，行业集中度高，品牌溢价能力强，成本压力可以较为顺畅地向下游转移。而国内轮胎行业仍处于产能过剩、同质化竞争的阶段，中低端市场价格战激烈，企业议价能力普遍偏弱。“涨价保利润、降价保销量”的两难困境，折射出的正是中国轮胎产业从规模扩张向价值竞争转型的阵痛。

长期来看，只有通过技术升级和品牌建设跳出价格内卷，国内轮胎企业才能真正掌握定价主动权。

摘编自“中国轮胎商务网”

21亿元！知名胎企第六座新工厂提上日程

近日多家外媒同步披露，印度头部轮胎企业阿波罗轮胎（Apollo Tyres）启动全新本土产能布局规划，计划在泰米尔纳德邦南部落地一处超大型绿地制造工厂，项目规划总投资超300亿印度卢比，折合人民币约21.37亿元，定位企业新一代核心生产基地。



泰米尔纳德邦工业投资部长S·基尔塔纳对外确认，阿波罗轮胎团队已与邦政府开展多轮专项谈判，现阶段正在南部区域筛选连片工业用地，配套土地审批、产业扶持政策等对接工作同步推进。

公开信息显示，阿波罗轮胎当前产能承压显著，公司财报数据显示其印度、欧洲两大生产基地综合产能利用率稳定在90%高位，现有产线已逼近负荷上限，海内外订单持续积压，新增产能成为企业中长期战略刚需。此前企业已敲定2027至2029财年581亿卢比扩产方案，主要用于安得拉邦厂区升级，本次泰米尔纳德邦绿地工厂为独立新增重大投资板块。



今年上半年，阿波罗轮胎（Apollo Tyres）在2027财年资本支出计划，曾宣布将投入3500亿卢比（约合人民币300亿元）用于全球产能扩充。

区位层面，泰米尔纳德邦是印度核心汽车制造走廊，金奈周边聚集整车及零部件配套产业链，同时坐拥大型出海港口，便于轮胎产品输送至欧洲、东南亚、中东市场。阿波罗轮胎在金奈奥拉加达姆已运营一座257英亩成熟工厂，叠加喀拉拉、古吉拉特、安得拉邦现有厂区，本次新基地落地将完善印度南部产能矩阵，分流出口订单压力。

企业发言人表示，公司仍在多区域评估建厂可行性，安得拉邦现有厂区预留扩容空间可满足短期增量，但从长期全球出口战略考量，泰米尔纳德邦南部建厂具备物流与产业协同优势。

作为印度轮胎行业龙头之一，阿波罗轮胎在印度拥有5家工厂，欧洲匈牙利、荷兰各设1家，旗下Apollo与Vredestein品牌覆盖商用车、乘用车轮胎领域。公司2026财年数据显示，印度与欧洲工厂产能利用率均达90%，订单供不应求，扩产迫在眉睫。

目前该项目尚未披露具体投产时间、设计年产能与用工规模，土地选址完成后企业将公示完整建设规划，资金来源以自有经营现金流及中长期信贷组合为主。

摘编自“聚胶”



轮胎厂商启动召回，波及多国市场

近日，日本横滨橡胶面向全球多地市场发布自愿召回公告，针对旗下126S 型号 385/55R22.5 规格商用车轮胎启动批量更换，产品存在制造工艺缺陷，长期使用易出现胎侧裂纹，暗藏爆胎、漏气安全隐患。



公告显示，本次缺陷根源出自生产线操作流程。因生产制造指令设置偏差，部分批次轮胎上胎侧补强材料未按设计标准铺设，出现材料错位。轮胎长期承受重载、路面冲击后，胎肩与胎侧受力区域会逐步产生细微裂纹，随着行驶里程持续扩张，极端工况下可引发快速漏气、胎侧爆裂，大幅提升重型货运车辆失

控风险。

本次召回轮胎生产周期为 2023 年 1 月至 2025 年 10 月，产自日本三重县伊势工厂，销往欧盟、日本本土等多个市场。欧盟安全监管系统公示数据显示，欧洲区域涉事轮胎共计 15216 条，总量超 1.5 万条，仅德国市场就包含 3078 条；日本本土涉事轮胎仅 16 条，其余海外市场暂未披露完整统计数据。

针对全部涉事产品，横滨橡胶推出免费检测、无条件换新服务，已同步通知全球经销商、物流车队排查库存与在用轮胎，提醒货运从业者尽快核对轮胎型号、序列号。

商用车轮胎直接关系到道路交通安全，本次大规模召回暴露出企业前端生产质控漏洞。目前横滨橡胶已全面修订生产线制造指令，加设多道中间外观与结构检测工序，从源头规避同类材料错位缺陷重复发生。

摘编自“聚胶”

米其林预警：全球轮胎市场动荡，已成为结构性现实

全球轮胎行业头部企业米其林的管理层近期对市场环境做出了一个判断：不稳定和不确定性不再是周期性现象，而是结构性现实。

这个判断是对过去几年全球轮胎市场运行状态的总结。贸易摩擦频繁、区域冲突持续、新能源转型节奏波动、原材料成本高企，这些因素叠加在一起，正在重塑全球轮胎行业的竞争规则。

对于正在加速出海、产品结构升级的中国轮胎企业来说，理解米其林对市场趋势的判断逻辑，比关注其单季度营收增减更有价值。

全球市场从增量竞争转向存量博弈

米其林管理层在多个场合表达过一个观点：全球轮胎市场的增长动力正在发生变化。过去十年，中国

汽车市场的快速增长是全球轮胎需求的主要拉动力。

但进入2025年后，中国汽车产销进入平台期，欧洲市场需求受经济疲软和通胀影响增长乏力，美国市场虽然相对稳健，但进口关税政策的不确定性给贸易流向带来了扰动。全球轮胎市场整体呈现出“总量增长放缓、区域分化加剧”的特征。

与此同时，产能过剩的问题并未缓解。东南亚新建产能持续释放，中国国内产能也在升级扩张，而需求端的增速跟不上供给端的扩张速度。这种供需错配导致中低端轮胎产品的价格竞争日趋激烈，利润空间被持续压缩。

米其林将重心放在高附加值产品和特种轮胎领域，正是对这种市场环境的主动应对——当总量增长有限时，只能靠产品结构升级来维持利润水平。

贸易壁垒正在改变全球轮胎版图

过去几年，轮胎行业的贸易流向发生了显著变化。美国对东南亚轮胎的反倾销调查、欧盟对中国轮胎的反倾销措施、巴西和印度等新兴市场频繁发起的贸易救济调查，都在改变全球轮胎的生产布局和贸易路线。

一个明显的趋势是，轮胎企业正在从“在一个国家生产、向全球出口”的模式，转向“在多个区域布局、就近供应市场”的模式。

米其林长期以来坚持的“工厂靠近市场”策略，在当前环境下显得更具前瞻性。其全球工厂分布在63个国家，欧洲和北美各占其营收的37%，这种布局使其在面对区域贸易壁垒时拥有更大的调整弹性。

中国轮胎企业近年也在加速海外建厂，越南、柬埔寨、泰国、印尼、墨西哥、塞尔维亚等地都已出现中国轮胎工厂的身影。

但需要注意的是，海外建厂只是第一步，真正的挑战在于能否在当地建立完整的供应链配套、本地化研发能力和售后服务网络。如果只是把海外工厂当作“避税型”产能转移，而没有真正融入当地市场，一旦贸易政策再次调整，这种布局的优势就会大打折扣。

新能源转型正在重新定义轮胎的技术标准

新能源车对轮胎的要求与燃油车存在本质差异。更重的车身、更大的瞬时扭矩、更低的噪音容忍度、更高的续航敏感度，这些差异正在推动轮胎技术标准的升级。大尺寸、低滚阻、高负载能力、低噪音，已经成为新能源配套轮胎的基本要求。

米其林在新能源轮胎领域的布局较早，其产品线已经覆盖了从高端乘用车到商用车的全场景需求。但对中国轮胎企业来说，新能源转型带来的不仅是技术挑战，更是弯道超车的机会。

国内新能源车产销规模全球领先，本土轮胎企业在与国内主机厂的配套合作中，可以获得更多的研发验证机会和数据积累。如果能够在这一轮技术迭代中建立起产品优势，不仅可以拿下国内配套份额，也有机会进入全球新能源车的配套体系。

合规成本正在成为新的竞争门槛

欧盟的《欧盟毁林条例》、碳边境调节机制，以及各国日益严格的环保法规，正在给轮胎出口企业增加新的合规成本。

天然橡胶的可追溯性、生产过程的碳排放核算、

轮胎回收再利用的责任延伸，这些要求在过去只是“加分项”，现在正在变成“准入门槛”。

米其林在可再生材料、碳足迹管理等方面的长期投入，使其在面对这些合规要求时处于主动位置。对中国轮胎企业来说，合规不是选择题，而是必答题。

尤其是在出口欧洲市场的过程中，如果不能提供完整的溯源证明和碳足迹数据，即使产品性价比再高，也很难进入主流配套体系。

服务化和数字化改变商业模式

轮胎行业的竞争正在从“卖产品”延伸到“卖服务”。米其林在“轮胎即服务”模式上的探索，为行业提供了一个方向：通过将轮胎与预测性维护、车队管理、数字化监控打包，与客户建立长期合作关系，而不是一次性买卖关系。

这种模式在经济下行周期中更具粘性，因为客户更看重的是全生命周期的成本可控，而不是单条轮胎的价格。



中国轮胎企业在服务化转型上还处于起步阶段。随着国内物流车队集中度的提升和新能源商用车运营模式的成熟，车队客户对轮胎全生命周期管理的需求会越来越强。能够提供“轮胎+服务”打包方案的企业，将在B端市场获得更强的议价能力。

综合来看，全球轮胎市场正在经历一轮深层次的结构调整。总量增长放缓、贸易壁垒升高、技术标准升级、合规要求趋严、商业模式变革，这些趋势叠加在一起，对中国轮胎企业提出了更高的要求。

这些调整不会在短期内完成，但方向是明确的。在全球轮胎行业的结构性动荡中，能够适应新规则的企业，才有可能在下一轮竞争中占据主动。

摘编自“中国轮胎商务网”

入局轮胎！大型集团斥资3亿美元海外建设新基地

近日，中国中天钢铁集团“汽车轮胎核心材料生产项目”正式签约落地埃及，项目选址苏伊士运河经济区艾因苏赫纳工业园中国泰达特区，成为中埃产能合作、共建“一带一路”的又一标杆制造业项目。



本次签约仪式在埃及新行政首都顺利举行，获埃及政府相关部门高度重视与支持。埃及总理穆斯塔法·马德布利在新行政首都总理府见证项目签约，埃及电力部长伊斯玛特和苏伊士运河经济区管理局主席瓦利德·贾迈勒丁出席签约仪式。

据了解，该项目总投资3亿美元，规划用地面积约32万平方米，主打汽车轮胎核心骨架材料生产，核

心产品为钢帘线与胎圈钢丝，是高端子午线轮胎的关键配套原材料。项目将新建智能化专业生产线，建成后可实现年产钢帘线12万吨、胎圈钢丝5万吨的生产规模，产品品质对标国际高端汽车制造与轮胎行业标准，市场竞争力突出。

作为中天钢铁国际化布局的重要落子，该项目立足埃及独特的区位与政策优势，依托苏伊士运河经济区的物流枢纽价值，辐射非洲、中东及欧洲市场。项目投产后，约30%产品将用于出口，有效打通中国高端轮胎材料海外产销通道，助力企业规避贸易壁垒、完善全球供应链布局。同时，项目将为埃及创造约1000个本地就业岗位，带动当地新材料、汽车配套产业上下游发展，推动埃及制造业转型升级。

深耕高端金属新材料领域多年，中天钢铁钢帘线、胎圈钢丝产品稳居全球行业前列，凭借智能化生产、绿色低碳工艺和稳定品质，斩获多项国际质量体系认证。此次落地埃及，不仅是企业拓展海外高端制造市场的重要突破，也进一步深化了中埃产能合作，为两国经贸互通、产业共建注入新动能。未来，中天钢铁将依托海外基地，持续输出中国智造技术与经验，助力中非制造业深度融合。

摘编自“聚胶”

930美元/t！印度拟对华橡胶助剂加税

近日，印度商工部建议对从中国、欧盟、韩国和泰国进口的橡胶防老剂N-(1,3-二甲基丁基)-N'-苯基对苯二胺（6PPD），也称PX-13，征收为期五年的反倾销税。

印度贸易救济总局在6月25日发布的终裁中表示，该项调查由印度生产商Nocil于去年3月提出申请，Nocil占印度总产量的65%。

贸易当局在终裁结论中指出，其认为“有必要征收反倾销税以抵消倾销和损害”，并建议按国家和生产

商分档征税，幅度为307~930美元/t。

根据建议，中国出口商面临511~930美元/t的关税，其中安徽圣奥、山东圣奥和泰安圣奥各适用511美元/t的低税率。所有其他中国生产商将面临930美元/t的关税。

从欧盟进口的产品将被征收576美元/t的关税。

对于韩国，贸易当局建议征收551~768美元/t的关税，其中锦湖石化适用551美元/t的低税率，其他韩国

生产商适用768美元/t。

泰国生产商将面临307~541美元/t的关税，其中泰国圣奥适用307美元/t，其他出口商适用541美元/t。

调查期为2023年10月1日至2024年9月30日，损害

评估考察了2021年4月至2024年9月期间的市场状况。商工部建议反倾销税的有效期为五年，最终决定有待印度政府作出。

摘编自“综合信息”

敲定！继续加征中国轮胎双反关税

当地时间6月23日，美国国际贸易委员会（ITC）完成对中国乘用车及轻型货车轮胎的第二次反倾销、反补贴日落复审调查，投票作出产业损害肯定性终裁。裁决明确，若美方取消现行对华轮胎双反贸易措施，未来可预见周期内，中国涉案产品进口将持续对美国本土轮胎产业造成实质性损害，或导致产业损害再度发生。



依据此次终裁结果，美国此前针对中国乘用车和轻型货车轮胎实施的反倾销、反补贴措施将继续维持有效。

据悉，本次为该案第二次五年期日落复审，早在今年5月，美国商务部已率先作出复审裁定，认定撤销相关关税措施后，中国涉案轮胎的倾销与补贴行为将持续发生，其中倾销幅度达87.99%。此次ITC的产业损害终裁，最终敲定了双反措施延续的最终结论。

作为我国重要的汽车配套出口产品，乘用车与轻卡轮胎对美出口规模较大。此次美方延续贸易壁垒，意味着国内轮胎企业对美出口将持续面临高额关税压力，出口成本与市场竞争压力进一步攀升。

摘编自“聚胶”

80年历史轮胎工厂，宣布关停

米其林北美公司日前宣布，将把BFGoodrich轮胎品牌几乎所有的生产活动整合至位于印第安纳州韦恩堡的工厂，同时逐步缩减并最终关闭阿拉巴马州塔斯卡卢萨的生产基地。此举旨在重组美国境内支持BFGoodrich品牌的生产运营工作。

根据公司6月25日发布的公告，塔斯卡卢萨工厂将于2027年初开始分阶段逐步缩减产能，预计最迟于2028年底完成关闭过程。该工厂成立于1945年，拥有近80年历史，目前日产能为1.97万条乘用车轮胎和

5500条轻型卡车轮胎，雇佣约1200名员工。米其林于1990年收购该工厂。

对于整合原因，公司表示两家BFGoodrich工厂的运营能力均远低于设计产能，导致结构性效率低下且无法持续。与此同时，BFGoodrich在其核心的休闲与越野市场面临日益激烈的竞争，尽管该品牌仍保持强大市场份额并被视为性能标杆。

韦恩堡工厂成立于1961年，日产能为2.55万条乘用车轮胎和1.07万条轻型卡车轮胎，其规模、占地面

积和基础设施更适合整合产能并满足未来需求。

米其林负责美洲制造业务的高级副总裁特里·雷德米尔表示：“由于塔斯卡卢萨团队的奉献精神，BFGoodrich被誉为开创性的美国品牌，也是汽车与卡车文化经久不衰的象征。遗憾的是，我们无法找到任何可行的结构，使我们在塔斯卡卢萨继续运营的同时，还能支持北美各工厂的长期价值创造。”

此次重组将影响塔斯卡卢萨约1200名员工，轮胎生产及橡胶混合活动将在未来两年内逐步缩减。米其林表示将与公共及私营部门利益相关方合作，为塔斯卡卢萨厂区探索新的使命，同时承诺对社区长期发展

负责。

公司已暂时停止塔斯卡卢萨的运营，以便从即日起与员工直接讨论具体细节。预计运营将于2026年6月29日恢复正常，且“预计数月内不会发生任何人员变动”。米其林表示将在整个过渡期间为员工提供支持。

此次关厂预计将使公司2026年损失约2.5亿美元。值得注意的是，过去18个月来，美国已有近10家轮胎制造设施关闭或宣布关闭计划，此次整合是该行业调整趋势中的最新案例。

摘编自“车轱辘”

十年双反“高墙”未倒，美国对华高额税率再锁五年！

当地时间6月23日，美国国际贸易委员会（USITC）针对中国产乘用车及轻型卡车轮胎的第二次五年日落复审作出肯定性裁定，认定若撤销现行反倾销与反补贴税令，美国国内产业很可能再度遭受实质性损害。这一结果意味着，已实施十余年的对华轮胎双反贸易救济措施将正式延续下一个五年周期。



十二年贸易壁垒：从首次调查到复审常态化

美国对华乘用车与轻卡轮胎的双反调查，最早始于2014年7月。彼时美国钢铁工人联合会等机构提起申诉，指控中国轮胎以倾销和补贴方式进入美国市场，冲击本土产业。2015年6月，美国商务部作出终

裁，同年8月双反税令正式生效，就此开启了中国轮胎对美出口的长限制期。

2020年美方启动第一次日落复审，并于2021年初裁定维持措施；2026年1月启动的第二次复审，最终再次以肯定性裁定收尾。业内人士分析指出，连续两次复审维持原判，标志着美国对中国轮胎的贸易壁垒已进入长期稳定状态，短期内全面松绑的可能性极低。



税率维持高位：直发美国通道基本封堵

此次复审维持的税率水平依旧严苛。其中反倾销税率区间为14.4%至87.9%，反补贴税税率区间为20.7%至100.8%，未单独应诉企业适用的全国统一税率分别高达30.9%和87.8%。两类税种叠加后，多数中

国轮胎企业对美直接出口的综合税率超过50%，部分企业甚至接近翻倍。

高额关税直接切断了中国轮胎本土产能对美出口的价格优势。税令生效初期，中国对美乘用车胎出口量就出现断崖式下跌，从高峰期的年出口数千万条规模大幅萎缩。美国替换胎市场中，中国本土产轮胎的份额持续收缩，原本的市场缺口逐步被泰国、越南等东南亚国家产能填补。



倒逼行业转型：产能出海与格局重构

双反措施的长期延续，深刻改变了中国轮胎行业的发展路径。为规避贸易壁垒，赛轮、玲珑、中策等头部企业率先开启产能出海，在泰国、越南等地建设生产基地，以本地化制造的方式继续供应美国市场。近年来，随着东南亚主流国家也陆续面临美国双反调查，部分企业进一步将产能向柬埔寨等新兴区域延伸，全球化布局不断深化。

与此同时，国内轮胎行业也在加速转型升级。一方面企业加大对欧洲、中东、拉美等多元化市场的开拓，降低对单一市场的依赖；另一方面持续提升产品附加值，向高端轮胎、特种轮胎领域延伸，以技术和品质替代价格竞争。对中国轮胎企业而言，全球化产能布局与产品结构升级，仍是穿越贸易周期的核心路径。

摘编自“中国轮胎商务网”

豪掷77亿！倍耐力股权纷争迎来新角色

捷克亿万富翁米哈尔·斯特纳德正与中国中化控股展开股权谈判，计划收购中化持有的意大利轮胎企业倍耐力 14% 股份，对应交易估值约 10 亿欧元，折合人民币 77.35 亿元。

现年33岁的斯特纳德是捷克最年轻亿万富翁，手握防务集团 CSG NV，该企业今年完成阿姆斯特丹上市，创下近年全球纯防务企业最大 IPO 纪录。斯特纳德深耕意大利产业市场，2022 年收购本土弹药企业 Fiocchi Munizioni 七成股权，并于去年完成全资收购，具备欧洲制造业投资运营经验。

若本次股权转让落地，中化控股持有倍耐力股份将由 34% 降至20%，中方股东话语权被大幅削弱，交易背后地缘政治色彩浓厚。倍耐力智能轮胎 Cyber Tyre 搭载数据传感设备，其中方股东身份引发美方数据安全顾虑，美国亦是品牌核心海外市场。意大利政府早已启用“黄金权力”法案，约束中方在企业董事会席位与经营治理权限。近期倍耐力完成管理层调整，

任命原 CEO 普罗维拉出任执行董事长，此举遭到中化明确反对。

早前市场消息称，斯特纳德曾计划联合另一位捷克资本大佬共同收购 10%-20% 倍耐力股权，目前合作方已退出谈判，本次收购由斯特纳德单方推进。交易核心利好在于强化倍耐力欧洲本土资本底色，缓解海外监管层面的审查压力。

当前双方已敲定含溢价在内的价格框架，最快有望 7 月底完成交割，但交易落地存在关键阻碍，需通过中国国资委国有资产转让审批，最终签约仍存在较大不确定性。消息传出后，倍耐力米兰交易所盘中股价冲高 4.1%，资本市场对欧洲资本入主预期向好。截至目前，斯特纳德、中化控股、倍耐力三方均未就本次股权谈判对外发表任何评论。

摘编自“中国轮胎商务网”

米其林研判全球轮胎市场：原配遇冷，区域分化

近日，米其林在2026年上半年业绩前瞻电话会中给出全球轮胎市场的最新判断。整体来看，全球轮胎市场延续疲软运行态势，原配市场需求持续下滑，替换市场大体保持稳定，区域与品类间的分化特征尤为突出，行业呈现出显著的结构性运行格局。

整体市场格局：原配全线承压，替换整体持稳

2026年上半年，全球轮胎市场呈现出“原配下行、替换持平”的核心特征。受全球整车行业景气度波动、区域消费政策调整、库存周期变化等多重因素影响，配套市场需求普遍处于负增长区间；替换市场则凭借不同区域的需求支撑，整体维持平稳运行，但不同区域的市场表现差异显著，冷热不均成为上半年行业最鲜明的标签。

乘用车胎市场：中国原配收缩剧烈，替换市场区域分化明显

在乘用车及轻卡轮胎板块，原配市场上半年整体处于下行通道，截至5月全球需求同比下滑3%。区域层面，中国市场的收缩幅度最为剧烈。受新车购置激励政策吸引力下降影响，国内整车配套需求明显放缓，成为全球原配市场的主要拖累。欧洲与北美市场同样面临宏观环境的不确定性，上半年配套需求均维持在较低水平。

替换市场整体表现相对平稳，但区域走势分化明显。中国市场得益于近年新车来销量带来的替换周期集中到来，叠加宏观环境的支撑，替换需求保持强劲势头。美国市场则处于库存消化阶段，正在逐步释放2025年积累的亚洲轮胎库存盈余，市场呈现逆向承压态势。欧洲替换需求大体保持稳定，受渠道端库存高企，以及对华乘用车轮胎反倾销政策预期的影响，亚洲轮胎进口量有所缩减。

卡客车胎市场：配套周期下行，北美替换需求大幅回落

卡客车轮胎板块同样呈现配套走弱、替换分化的

特征。剔除中国市场后，全球卡客车原配市场1-5月需求同比下降约3%，上半年整体仍处于行业周期的较弱阶段。

分区域来看，欧洲市场凭借去年同期的低基数，配套需求有望实现同比增长；北美市场尽管8级重型卡车订单已连续六个月回升，但新车库存仍处于高位，整车产能尚未恢复，配套市场压力依旧存在；南美巴西市场受疲软经济环境制约，运输运营商投资意愿不足，同时面临亚洲卡车品牌的竞争加剧，配套市场持续承压。

卡客车替换胎需求整体保持正向增长，主要由欧洲、南美市场的需求回暖，以及进口货源增加共同支撑。但北美市场表现疲软，受轮胎进口量减少、货运活动低迷双重影响，1-5月批发需求同比下降约15%，是全球替换市场的主要承压区域。

特种轮胎市场：细分赛道分化，航空领域受地缘冲突冲击

特种轮胎市场整体喜忧参半，各细分赛道表现差异显著。

农业轮胎领域呈现明显的区域错配特征：欧洲原配市场有所改善，但北美原配市场依然疲软，替换市场则与配套市场呈现相反的运行格局。工程基建类轮胎市场整体小幅向好，但物料搬运类轮胎需求仍显疲弱；矿山轮胎需求在全球多数地区保持稳健，成为特种轮胎板块中的稳定支撑项。

航空轮胎市场则受到地缘冲突的直接冲击。受中东局势影响，4-5月全球航空客运量同比出现下滑，航空胎需求随之走弱，成为上半年特种轮胎板块中明显承压的细分领域。

总体来看，2026年上半年全球轮胎市场处于结构性调整阶段，原配市场的普遍下行与替换市场的区域分化并行，库存周期、贸易政策、地缘冲突等多重因素交织，行业整体的复苏节奏仍存在不确定性。

摘编自“中国轮胎商务网”

专注轮胎制造，德国大陆40亿欧元出售康迪泰克

7月4日，德国大陆集团宣布，与私募机构Lone Star Funds旗下关联公司签署协议，出售康迪泰克（ContiTech）业务板块。

这笔交易基础价格为40亿欧元，同时设置最高2.5亿欧元的业绩分成。交易尚需相关监管机构审批，计划2026年底完成交割。

在计入转移的净负债（尤其是养老金和租赁承诺）后，大陆集团预计，此次交易将带来约31亿欧元的现金流入。其中约25亿欧元预计将用于支付特别股

息，或用于特别股息与股票回购的组合。

随着康迪泰克整体易主，大陆集团这家百年综合零部件巨头将转变为一家纯粹的轮胎制造企业。

重组完成后，大陆集团将专注轮胎主业，依托全球19家轮胎工厂、5.5万名员工，深耕乘用车高端超高性能轮胎、商用车及特种轮胎赛道，在欧洲、中东和非洲等核心市场基础上，发力亚洲、北美两大增量市场。

摘编自“中国橡胶”

轮胎巨头固特异，重磅人事变动

近日，美国轮胎巨头固特异向美国 SEC 提交8-K文件披露重磅人事变动：执行副总裁兼首席财务官克里斯蒂娜·扎马尔罗将于6月30日卸任全部管理职务，7月10日正式离开公司，公司称此次离职系个人寻求新职业机遇，与财务造假、业绩纠纷无关联。市场将此次高管出走置于企业持续亏损、成本高企的经营背景下，持续关注财务战略衔接风险。



扎马尔罗深耕固特异近20年，2023年起执掌财务大权，主导库珀轮胎并购融资、全球降本计划等核心资本运作，深度统筹公司债务、税务与投资者关系板块，是“固特异前进”转型计划的核心操盘手之一。为平稳过渡，固特异任命斯科特·迪肯自7月1日起出任临

时CFO，同步启动全球正式CFO遴选工作。

人事变动背后，固特异正深陷经营低谷。2026年一季度财报显示，公司净销售额 38.81亿美元，同比下滑8.7%；全球轮胎销量3400万条，同比大跌11.6%，当期录得净亏损 2.49 亿美元，去年同期盈利1.15亿美元，业绩由盈转亏。美洲市场需求疲软、中东地缘冲突推高橡胶原料成本、渠道持续去库存三重压力叠加，分部营业利润率同比收窄2.2个百分点至2.4%，仅亚太区域维持稳健增长，难以对冲全球颓势。

财报披露后，固特异股价持续走弱，年内累计跌幅超 25%，市场担忧财务负责人更迭将打乱降本、债务优化节奏。扎马尔罗任期内落地的降本项目已累计兑现超1.9亿美元收益，但公司总债务规模仍高企，现金流持续承压，短期资本操作、成本管控或迎来调整窗口。

据了解，临时CFO无轮胎行业从业背景，尽管公司强调人事调整为常规更迭，但在业绩修复关键节点核心财务高管离场，或将加剧投资者观望情绪，新任CFO的人选、中长期财务改革方案将成为左右公司价值的核心变量。

摘编自“轮胎志”

科倍隆 | C-BEYOND 数字化平台与 VibeTrack 监测系统：基于数据的高效配混生产

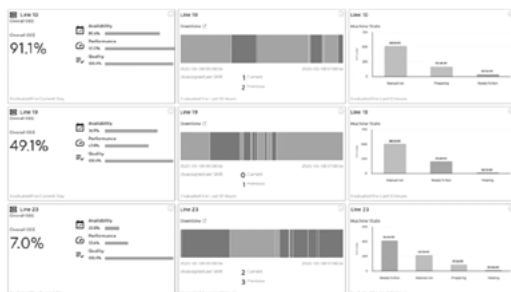
现代配混(Compounding)工艺面临的要求不断提高。更高的生产效率、优异的设备可用性、透明的生产数据以及资源的可持续利用，如今都已成为实现经济效益的关键因素。借助数字化平台 C-BEYOND 和状态监测系统 VibeTrack，科倍隆(Coperion)为配混企业提供了强大的解决方案，帮助其优化生产流程。

借助 C-BEYOND 实现透明化与高效率

C-BEYOND 可连接挤出系统，并在云端集中提供所有相关的运行和工艺数据。设备可用率、产量、产品质量以及设备综合效率(OEE)等重要关键绩效指标(KPI)均可实时评估，并以可靠、用户友好的分析图表形式呈现。系统还能实时向操作人员或生产工程师发送可配置的警报，从而避免产生废品或防止设备停机。

用户能够随时清晰掌握单台挤出机以及整个生产基地的运行表现。此外，还可以及早识别发展趋势，有针对性地优化生产流程，并据此做出科学决策。

C-BEYOND 的另一项优势体现在生产计划的优化方面。系统可实时提供当前生产进度信息，使订单切换准备工作更加高效，并减少设备停机时间。因配方切换、维护作业或其他运行停机造成的生产中断都会被 C-BEYOND 自动记录，操作人员还可补充相关信息。通过这些数据洞察，企业能够识别停机原因，并挖掘长期优化潜力。

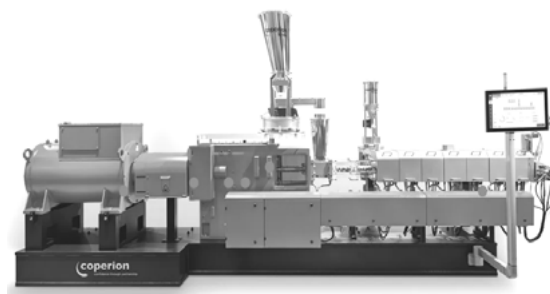


C-BEYOND 可实时评估设备可用率、产量、产品质量以及设备综合效率(OEE)等重要关键绩效指标(KPI)，并通过可靠且易于使用的分析图表进行可视化展示。

通过数据驱动的能源透明化实现可持续发展

借助 C-BEYOND 的 Sustain App，用户可以在工厂和设备组件层面对能源消耗进行精细化监测。该平台能够实时采集挤出机及相关辅助设备的能耗数据，从而为制定有针对性的能效优化措施奠定基础。

基于这些能耗数据，还可以计算每千克产品生产过程中产生的二氧化碳(CO₂)排放量。这为企业提供了宝贵的信息，帮助其实现可持续发展目标，减少能源浪费，并更高效地利用资源。



安装在科倍隆 ZSK 挤出机上的 VibeTrack 传感器能够提前预警运行过程中逐渐出现的异常情况，使必要的维护服务措施得以提前规划。

VibeTrack：实现优异设备可用性的状态监测系统

作为对 C-BEYOND 的补充，状态监测系统 VibeTrack 进一步扩展了数字化设备监控的能力。该系统专为 ZSK 40 至 ZSK 140 型双螺杆挤出机开发，能够在细微的运行行为变化演变为计划外故障之前及时检测出来。

安装于电机、齿轮箱以及工艺段的传感器会持续采集振动数据。此外，VibeTrack 还会监测齿轮箱润滑油的状态。当达到关键阈值时，系统会自动发出警报。

持续性的状态监测使主动维护规划成为可能。必要的维修工作能够在昂贵的后续损坏或计划外生产中断发生之前及时安排。这不仅提高了设备可用性，也有助于长期维持高水平的生产效率。

作为服务协议的一部分，经过认证的专家团队可远程访问测量结果，并定期对设备状态进行深入分析。一旦发现异常情况，我们将立即采取行动，及时提供支持，并给出明确的处理建议。



安装在电机、齿轮箱和工艺段上的传感器会持续采集振动数据。

覆盖设备全生命周期的数字化服务

C-BEYOND 与 VibeTrack 共同构成了数据驱动型生产和服务流程的强大基础。C-BEYOND 提供生产绩效、能源消耗和工艺数据的透明化管理，而 VibeTrack 则确保设备状态得到持续监控。

通过将生产数据、能源数据和设备状态数据相互关联，企业能够更高效地运行生产装置，更有针对性地规划维护措施，并更好地支持其可持续发展目标。

因此，科倍隆的数字化解决方案贯穿客户设备的整个生命周期，其目标是持续提升生产效率、设备可用性以及可持续发展水平。

摘编自“科倍隆”

轮胎厂商启动召回，波及多国市场

近日，日本横滨橡胶面向全球多地市场发布自愿召回公告，针对旗下126S 型号 385/55R22.5 规格商用车轮胎启动批量更换，产品存在制造工艺缺陷，长期使用易出现胎侧裂纹，暗藏爆胎、漏气安全隐患。

公告显示，本次缺陷根源出自生产线操作流程。因生产制造指令设置偏差，部分批次轮胎上胎侧补强材料未按设计标准铺设，出现材料错位。轮胎长期承受重载、路面冲击后，胎肩与胎侧受力区域会逐步产生细微裂纹，随着行驶里程持续扩张，极端工况下可引发快速漏气、胎侧爆裂，大幅提升重型货运车辆失控风险。

本次召回轮胎生产周期为 2023 年 1 月至 2025 年 10 月，产自日本三重县伊势工厂，销往欧盟、日本本土等多个市场。欧盟安全监管系统公示数据显示，

欧洲区域涉事轮胎共计 15216 条，总量超 1.5 万条，仅德国市场就包含 3078 条；日本本土涉事轮胎仅 16 条，其余海外市场暂未披露完整统计数据。

针对全部涉事产品，横滨橡胶推出免费检测、无条件换新服务，已同步通知全球经销商、物流车队排查库存与在用轮胎，提醒货运从业者尽快核对轮胎型号、序列号。

商用车轮胎直接关系道路交通安全，本次大规模召回暴露出企业前端生产质控漏洞。目前横滨橡胶已全面修订生产线制造指令，加设多道中间外观与结构检测工序，从源头规避同类材料错位缺陷重复发生。

摘编自“聚胶”

