

欧盟新项目：面包与土豆变身轮胎橡胶，开辟脱碳新路径

据英国行业媒体《Tyre News》近日发表的市场分析文章，欧盟资助的RUBBIO项目正尝试用面包和马铃薯废料生产合成橡胶，为轮胎行业原料脱碳开辟新路径。项目于今年5月启动，总预算约379万欧元，运行至2030年4月。项目以富含淀粉的面包和马铃薯废料为原料，经回收处理后可生产聚丁二烯(BR)、丁腈橡胶(NBR)和丁苯橡胶(SBR)，构建三条循环橡胶价值链，并计划验证每周超过1500吨废弃物的利用潜力。

两类风险倒逼原料多元化

天然橡胶在卡车、客车及非公路轮胎中仍不可或缺，但其供应链碎片化，对可追溯性、土地利用和来源核验的要求日益提升；合成橡胶虽规避了种植园顾虑，却大多依赖石化原料。轮胎企业由此需同时应对“天然橡胶合规采购”与“化石基材料碳影响”两类风险。生物基生产有望提供第三条路径：即不依赖橡胶树或石化加工，直接将可再生碳转化为制造弹性体所需的化学品与单体。

食物废料只是起点

食物废料只是候选原料之一，行业还在探索植物糖、农业残余物、植物油、木质纤维素生物质及砧屑

化学等路线，目标是在不从化石资源提取碳的前提下产出可再生异戊二烯、丁二烯等结构单元。如 ETB Global正开发单反应器工艺，将生物乙醇转化为1,3-丁二烯。

碳收益与性能都是硬门槛

生物基材料的碳收益仍需验证。2021年一项生命周期研究显示，以农业残余物生产的聚异戊二烯，温室气体排放和土地利用强度低于对照路线；对轮胎企业而言，材料性能更是硬门槛——抓地、抗疲劳、热管理、耐久性与加工一致性缺一不可，可再生含量无法弥补性能短板。

行业展望多元材料组合是大概率方向

业内判断，最可能的结果并非某种新原料迅速取代天然或合成橡胶，而是轮胎配方转向“合规天然橡胶+回收材料+质量平衡认证化学品+生物基投入”的多元组合。RUBBIO能否从实验室走向可重复的规模化生产，将决定其能否成为新选项。对轮胎行业而言，原料多元化、循环利用与供应链可追溯已是全球共性发展课题，相关进展值得持续跟踪。

摘编自“中橡协信息”

横滨橡胶、住友橡胶发布上半年业绩：利润双双大幅增长

横滨橡胶8月10日披露了2026上半财年业绩：集团销售额同比增长10.4%至6394亿日元，业务利润大增54.3%至960亿日元。公司称上半年销售与业务利润均创下历史新高。

基于强劲表现，横滨橡胶上调全年业绩指引。集团预计全年销售额将达1.32万亿日元，较5月预测上调1.5%，同比高出6.8%；业务利润目标调至1925亿日元，较此前预测提升2.4%，同比预增15.5%。

分板块看，轮胎业务贡献了集团近91%的销售额，收入同比增长10.8%至5804亿日元，业务利润增

长57.2%至890亿日元。乘用车胎销售额增长14.8%至2136亿日元，业务利润飙升83.1%至260亿日元。其中，日本原配市场销量走强弥补了日系车企在华销售的持续疲软；替换市场受益于欧洲大尺寸及高附加值轮胎的旺盛需求，以及新客户开发与既有客户业务拓展。非公路轮胎(OHT)在需求困难的环境下，仍实现7%的销售增长，Mitas、Alliance等多品牌战略及北美新品发布拉动了替换市场。

同日，住友橡胶也公布了上半年业绩：集团销售额增长8.3%至6200亿日元，业务利润改善40.6%至398

亿日元。二季度表现尤为突出，当季盈利同比飙升162%至230亿日元，销售额增长112%至3176亿日元。

值得关注的是，住友橡胶于今年1月在欧洲正式启动邓禄普品牌轮胎销售，带动欧洲替换市场销量显著增长。但公司也坦承，整体市场环境依然低迷，中东地缘紧张局势拖累了亚洲部分地区需求。

轮胎板块上半年销售额增长9.4%至5350亿日元，板块利润增长近54%至340亿日元。日本替换市场受夏季胎及全天候胎旺销带动实现同比增长。体育业务收

入增3.1%至666亿日元，但利润降7.2%；工业及其他产品板块销售与盈利双双下滑，主要受办公设备橡胶件与人造草坪销售萎缩，以及伊朗战事导致橡胶手套原料价格暴涨的影响。

两项业绩共同显示出：在需求并不强劲的大环境下，产品结构向大尺寸和高附加值方向升级、多品牌灵活运营以及严格的成本管控，是两家日本轮胎巨头实现利润大幅跃升的核心驱动力。

摘编自“中橡协信息”

美国2026年1—6月橡胶轮胎进口量同比降2.5%

2026年上半年美国进口橡胶轮胎共计13990万条，同比下降2.5%。其中，乘用车胎进口同比降0.6%至8434万条；卡客车胎进口同比降8%至2963万条；航空器用胎同比增21%至15.9万条；摩托车用胎同比降4.5%至180万条；自行车用胎同比增26%至397万条。

上半年，美国自中国进口橡胶轮胎数量共计873万

条，同比降29%。其中，乘用车胎同比降12%至45.3万条；卡客车胎同比降36%至44.5万条。

上半年，美国自泰国进口橡胶轮胎数量共计3369万条，同比降8%。其中，乘用车胎为1973万条，同比降11%；卡客车胎为649万条，同比降23%。

摘编自“天然橡胶”

全球轮胎老大要易主？米其林&普利司通半年报拆解

近日，全球两大轮胎巨头米其林、普利司通先后披露2026财年上半年经营财报。



受汇率环境、区域需求周期、业务布局路线不同影响，两家企业业绩走势呈现鲜明反差：米其林营收

依旧小幅领跑，但盈利增长放缓；

普利司通依托日元汇兑红利与全域市场上扬，利润规模完成反超。全球轮胎龙头的竞争格局，正迎来近三十年少见的微妙调整。

核心财务：营收差距大幅收窄，盈利排位悄然互换

米其林上半年总营收126.87亿欧元（约合人民币1010亿元），同比下滑2.6%；若剔除欧元走强带来的汇兑损耗，恒定汇率口径下营收微增0.5%。

板块营业利润14.5亿欧元（约合人民币115亿元），同比上涨7%，营业利润率小幅抬升至11.4%。

受多笔工业复合材料并购支出影响，集团整体自由现金流转负，但日常经营现金流大幅转正，资金周

转状况显著修复。



汇率是拖累米其林账面营收下滑的首要因素，海外营收折算欧元缩水超4亿欧元，叠加全球乘用车原配市场持续低迷，整体营收承压明显。

普利司通上半年营收23217亿日元（约合人民币993亿元），同比大涨9.7%；

调整后营业利润2809 亿日元（约合人民币121亿元），增幅接近两成，营业利润率升至12.1%，盈利水平正式超越米其林，归母净利润同步实现近18%的稳健增长。

日元持续贬值带来丰厚汇兑收益，贡献了过半业绩涨幅；叠加原材料价格回落、高端产品占比提升，三大轮胎主业全线增收，经营现金流充裕，无大额并购开支拖累，账面表现更为亮眼。

换算统一货币口径来看，二者营收差距已压缩至极小范围，维系多年的“米其林营收第一、普利司通紧随其后”的稳固格局被大幅撼动。

细分赛道：各守优势阵地，冷暖行情分化

乘用车轮胎：替换市场为基本盘，新能源赛道同台角逐

乘用车胎是两家体量最大的核心业务，均依靠替换市场对冲新车原配需求疲软的行业大环境。

米其林乘用车业务营收69.26亿欧元，板块利润率12.5%，品牌溢价优势稳固。

欧洲、北美替换市场需求平稳回升，大尺寸静音胎、电动车专用轮胎销量走高，替换渠道整体销量上涨5%；

但欧美整车厂新车订单不足、中国本土轮胎品牌向上突围，原配板块持续承压，一定程度抵消了高端产品的增收效果。

普利司通乘用车业务营收同比上涨8.2%，全域市场需求普遍回暖。北美替换市场表现强劲，欧洲高端

大尺寸轮胎稳步放量，亚太新能源车配套订单持续扩容；



企业主推 ENLITEN 轻量化轮胎技术，加码静音棉舒适轮胎抢占细分市场，依靠全域均衡的区域布局，整体增长势头更强劲。

商用车轮胎：普利司通利润实现赶超

欧美货运景气回落，卡车、巴士轮胎行业整体需求偏弱，但两家经营结果拉开差距。

米其林商用车板块营收28.13亿欧元，利润率仅5.9%，受美洲原配市场低迷拖累，销量小幅下滑；

普利司通则凭借拉美、东南亚基建需求支撑，营收稳步上行，板块利润率达到8.9%，营收与盈利双双完成对米其林的超越，长途耐磨货运轮胎收获稳定市场份额。

特种轮胎：米其林体量领跑，普利司通盈利爆发力更强

矿山工程机械、航空、农业巨型轮胎属于高壁垒高毛利赛道。

米其林特种轮胎营收22.2亿欧元，依旧占据行业体量首位，矿业、航空轮胎订单稳定；

但农业原配需求跌至十年低位，拖累板块增长，利润率维持14.1%平稳运行。

普利司通受益于全球矿产开采热度上行，巨型矿用轮胎订单激增，板块营收同比上涨11%，营业利润率逼近23%，成为集团盈利最高的支柱业务，超高毛利有效平滑了乘用车周期波动风险米其林中国。

全球区域布局：一稳一扬，市场策略截然不同

米其林区域呈现明显分化态势：北美替换市场尚可，但整车原配持续疲软；

欧洲本土消费乏力，仅替换市场小幅回暖；亚太区域新能源轮胎需求上涨，却面临国产轮胎激烈竞争，整体增长动力不足；



南美、中东受地缘、通胀扰动，表现平淡，全域缺少强势增长板块。为优化成本结构，米其林计划调整北美低效产能，未来将关停美国部分老旧工厂，集中产能投向高效生产基地。

普利司通实现全球四大区域全线正向增长：美洲市场体量最大，北美替换轮胎、拉美矿业轮胎双驱动；日本本土盈利效率顶尖；亚太区域增速全域第一，印度、东南亚市场持续发力；欧非中东依托高端替换胎稳住基本盘。

同时企业加速全球资产瘦身，陆续出售钢帘线、炭黑等上游非核心原材料业务，关闭多国低效工厂，剥离冗余资产，将资金集中投向高端轮胎研发与产能扩建，走“精简规模、优先盈利”路线。

战略路线：多元抗周期VS聚焦主业深耕，两大路径博弈未来

米其林：轮胎+工业材料双线并行，弱化汽车周期绑定

秉持“领行 2030”长期战略，米其林正加速跳出单一轮胎制造商定位。

上半年接连收购多家高分子密封、工业橡塑企业，工业复合材料板块营收增至7.28亿欧元，同比涨幅超14%，密封件、工业传动配件业务稳步壮大。

依靠非轮胎工业业务对冲汽车行业周期性波动，航空、工业橡胶配件拓宽营收边界；

品牌价值连续九年稳居全球轮胎行业首位，持续依托高端品牌力、赛事技术研发筑牢产品壁垒，缓慢

推进产能优化收缩，节奏更为稳健温和。

普利司通：收缩冗余资产，深耕轮胎核心赛道

依托2024-2026中期经营计划，普利司通全面转向利润优先：持续剥离上游原材料、低效制造资产，关停欧美、亚洲老旧产能，回笼资金全部聚焦高端乘用车胎、巨型矿山轮胎两大高价值赛道；



加码日本本土高端大尺寸轮胎产线建设，深耕电动车轻量化轮胎、矿用特种轮胎技术，循环轮胎再生业务同步落地。

战略更聚焦、动作更激进，力求凭借极致主业优势快速缩小与米其林的综合差距。

后市展望：机遇与挑战并存，行业竞争再度加剧

两家企业均维持全年业绩正向增长指引。

后续行业依旧面临多重考验：欧美新车消费疲软短期难以扭转，日元、欧元汇率波动将持续扰动账面业绩；

中国、东南亚本土轮胎品牌持续冲击中端市场，压缩两大外资巨头盈利空间。

长远来看，米其林依靠多元化布局与顶尖品牌底蕴，抗周期韧性更突出；普利司通凭借聚焦主业、高效成本管控迎来阶段性增长红利。

全球轮胎产业早已告别单纯比拼产能规模的时代，高端化、技术化、区域均衡化、抗周期布局，将成为两大龙头下一阶段竞争的核心主线。

摘编自“轮胎观察网”



八年联盟落幕，东洋轮胎第一大股东易主

近日，日本东洋轮胎与三菱商事正式宣告终止资本联盟。三菱商事原持有东洋轮胎约20%股份（30,822,200股，占比20.01%），为其第一大股东。



回购方案：最高1150亿日元

8月7日，东洋轮胎发布公告，将通过东京证券交易所场外交易平台ToSTNeT-3，回购至多3200万股自身股份，斥资最高1150亿日元（约49亿元人民币），用以收购三菱商事持有的全部股份并注销。

据公开数据，本次回购实际完成30,822,200股，占比20.01%，耗资1110.2156亿日元。随着股份回购交割完成，三菱商事不再属于东洋轮胎的主要股东，八年资本绑定正式解除。

2018年结盟，目标已达成

据了解，东洋轮胎与三菱商事的资本联盟建立

于2018年。三菱商事以战略投资者身份入股，成为东洋轮胎最大股东，并通过人员派遣、第三方定向增发等方式，支持东洋轮胎强化销售与技术能力、扩大产能、优化资源配置。

东洋轮胎在公告中表示，双方一致认为本次资本及业务联盟的初始目标已全部达成，公司目前已建立起能够实现自主可持续发展的管理架构。



对于联盟终止后的关系，双方在公告中表态：东洋轮胎表示后续会继续联合开展业务活动，并保持良好的合作关系。

此次股份回购与注销，是东洋轮胎"Mid-Term '26"中期经营计划中的一项关键举措，旨在提升资本效率、强化股东回报。

摘编自“中国轮胎商务网”

全球头部胎企集体加码，大尺寸轮胎为何越来越值钱？

近几年，轮胎行业出现了一个越来越明显的变化：越来越多企业开始把资源投向17英寸及以上的大尺寸轮胎。这一趋势，已经不仅体现在新品发布上，更直接反映在全球头部轮胎企业的财报中——大尺寸、高附加值轮胎，正在成为推动企业盈利能力提升

的重要引擎。

财报背后，大尺寸轮胎成为盈利增长点

今年上半年，倍耐力实现净利润3.4亿美元，同比增长13%。其中，高价值产品销售额占比达到82%，较去年同期再提升2个百分点；

同样，大陆集团上半年轮胎业务利润率由12.1%提升至15.3%。大陆方面明确表示，18英寸及以上大尺寸轮胎销量占比提升，是利润改善的重要原因之一；

另一边，韩泰则继续扩大产品布局。今年4月，其新能源轮胎iON ST AS完成产品阵容升级，一次性新增17个规格，其中11款集中在18至21英寸区间，进一步覆盖新能源汽车市场快速增长的大尺寸需求。



不同企业的发展路径各有侧重，但财报和新品布局共同指向同一个方向：大尺寸轮胎正逐渐从产品升级，演变为企业盈利能力的重要支撑。

为什么大尺寸轮胎越来越受欢迎？

过去很长一段时间，消费者购买轮胎时更关注耐磨性、价格以及使用寿命。而如今，汽车消费升级正在改变这一评价体系。

近年来，新能源汽车快速普及，中高端SUV、智能轿车不断增长，这些车型普遍采用17英寸甚至20英寸以上轮胎作为原厂配套。一方面，更大的轮毂能够满足车辆外观设计和操控性能需求；另一方面，新能源汽车由于车重更高、扭矩更大，对抓地力、操控稳定性、静音舒适性以及滚动阻力提出了更高要求，也推动轮胎向更高性能方向发展。



与此同时，国内消费者对驾驶品质的关注不断提高。从静音体验、湿地安全，到高速稳定性、低能耗表现，越来越多用户愿意为性能和体验支付更高溢价。这也使HVA（High-value-added，高附加值）轮胎市场持续扩大，而大尺寸产品正是其中最具代表性的品类之一。

大尺寸竞争，本质上是技术竞争

对于轮胎企业而言，大尺寸轮胎并不仅仅意味着规格更大。

随着轮胎尺寸增加，产品需要兼顾承载能力、轻量化、耐久性、滚动阻力、湿地抓地等多项性能，研发难度明显提升。同时，大尺寸产品也是新能源汽车原配市场的重要竞争领域，需要企业具备更强的技术开发能力、整车同步开发能力以及稳定的制造工艺。



因此，大尺寸轮胎占比持续提升，也意味着企业正在逐步向技术壁垒更高、产品附加值更高的市场迈进。从全球头部企业近年来持续加码研发投入，到国内轮胎企业不断扩建高性能乘用车胎产能，都说明行业竞争正逐步从规模扩张转向产品结构升级。

从“做大产量”走向“做高价值”

从财报中的利润增长点，到产能布局中的重点，大尺寸轮胎已经不仅是市场热点，更成为轮胎行业新的增长方向。

未来，随着新能源汽车渗透率持续提升、汽车消费进一步升级，以及整车平台不断向高性能、高品质演进，大尺寸轮胎市场仍有望保持增长。对于轮胎企业而言，谁能够率先完成高附加值产品布局，持续提升研发、制造和配套能力，谁就更有机会在下一轮行业竞争中获得更强的盈利能力和市场话语权。

摘编自“中国轮胎商务网”

对华反倾销落地后，欧洲替换胎市场迎来拐点

8月5日，欧洲轮胎协会（Tyres Europe）正式发布《2026 年第二季度欧洲替换轮胎市场报告》。整体数据印证欧洲轮胎替换市场走出弱复苏行情，但细分赛道冷暖分化显著，商用车轮胎强势反弹、四季通用轮胎持续挤占季节性轮胎份额，叠加欧盟对华轮胎反倾销落地、供应链重构、能源成本常态化等多重变量，重塑区域轮胎经销与生产格局。



整体来看，2026年二季度欧洲乘用车、SUV及轻卡民用替换轮胎销量同比增长3%，拉动上半年整体销量同比提升2%，结束2025年全年疲软走势。产品结构迭代成为民用胎核心特征：二季度全季轮胎销量同比大涨 15%，上半年累计增幅9%；传统夏季轮胎同比下滑2%，冬季轮胎上半年累计销量下跌 5%。欧洲常态化暖冬、车主降本诉求叠加一站式用车需求，让季节胎轮换需求持续萎缩，全季胎结构性扩张已成长期趋势，传统冬夏专用轮胎市场份额被持续挤压。

商用车轮胎成为本季度最大亮点，二季度卡客车替换轮胎销量同比大涨 13%，上半年累计同比增长

7%。欧洲轮胎协会在报告中指出，尽管地缘冲突扰动物流干线、工业能源成本高位运行，但欧洲公路货运周转量、干线物流车队维保刚性需求支撑轮胎置换节奏，货运企业车辆运维预算趋于稳定，老旧商用车集中更换轮胎带动大盘上行。

对比之下，农业轮胎二季度销量同比下滑 7%，但跌幅较一季度 12% 大幅收窄，农业生产活动边际回暖；摩托及踏板车轮胎小幅增长 1%，上半年累计上涨 4%，休闲出行消费韧性较强。

外部政策与进口格局深刻影响本土市场供给。7月初欧盟落地对华乘用车轮胎反倾销关税，直接消化2025 年经销商提前备货库存，二季度亚洲平价轮胎进口量显著回落，欧洲本土头部轮胎厂商出货量优势凸显。

报告还显示，2026年1-5月，欧盟27国及英国乘用车轮胎进口量同比下降 6%。其中，来自中国的进口量下降24%；中国市场份额由2025年的约72%下降至2026年的58%。与此同时，东盟供应快速增长，泰国、越南等国家进口明显增加，东盟供应占比由7.4%提升至19.9%。

预计下半年，欧洲轮胎协会判断市场将维持结构性复苏。商用车轮胎依靠货运刚需保持稳健，民用轮胎增长依赖汽车保有量自然置换，全季胎依旧是核心增长品类。

摘编自“聚胶”

76亿交易落锤！倍耐力股权格局迎来重塑

据外媒报道，7月30日，中化集团通过旗下马可波罗国际意大利公司完成倍耐力部分股权出售交易。

本次转让14%股份，交易完成后，中化持有倍耐力股权由34.1%下降至20.1%。

本次股权受让方为捷克富豪米哈尔·斯特纳德旗

下投资平台 Lumina Crown。

交易每股定价6.5欧元，整笔交易总额约9.87亿欧元，折合人民币76.6亿元。

至此，倍耐力股权格局迎来重塑，其董事长普罗韦拉掌控的 Camfin 持股26.5%，跃升为第一大股东；

中化集团退居第二大股东；斯特纳德主体以14%股份成为第三大股东。

据了解，此次股权变动是持续数年股东博弈的关键节点。

此前意大利政府动用“黄金权力”法案，针对倍耐力智能轮胎数据属性实施监管约束，持续限制中化在企业经营层面的影响力。

多重因素叠加之下，中化选择减持部分筹码，从战略控股角色逐步转向重要财务投资者。

市场分析认为，欧洲资本入局，意味着倍耐力股东结构进一步本土化，后续公司经营决策将更加贴合欧洲本土诉求。

值得注意的是，尽管大幅减持，中化依旧维持

20.1%持股比例。

按照意大利相关监管规则，只要持股高于9.99%，相关限制性条款仍持续生效。

长远来看，此次交易或将影响倍耐力全球市场布局，尤其对其智能轮胎业务、欧美市场拓展策略形成连锁影响。

作为全球顶级高端轮胎制造商，倍耐力股权更迭牵动整个轮胎行业。

这场横跨多国资本的博弈落幕，也为中资海外制造业投资、跨国轮胎企业股权治理提供新的观察样本。

摘编自“轮胎观察网”

190000CC单筒注射量，定义超大橡胶件成型新标准

在全球电网投资扩容、特高压工程加速落地的产业背景下，复合绝缘套管正凭借数倍于普通绝缘子产品价值，成为电力外绝缘行业增长最快的核心赛道。

据行业研究数据，全球复合绝缘套管市场规模将从2025年24亿美元稳步增长至2035年39亿美元；叠加全球老旧电网改造等增量需求释放，电力行业头部企业纷纷加码套管产能。

然而超大型空心复合套管成型始终是行业共性难题，德科摩DKM-RA2400橡胶注射成型问世，彻底打破了这一技术困局，引领超大规模橡胶成型领域进入全新高品质时代。

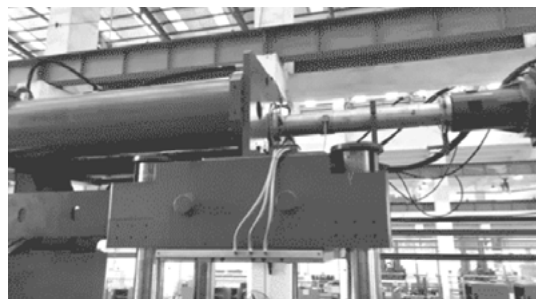


(DKM-RA2400 橡胶注射成型机)

190,000CC超大注射量：一次成型，告别分段注胶痛点

过去生产大型空心绝缘子等产品时，受设备注射容量限制，往往需要多次分段注胶，不仅拉长了生产周期，更易在接缝处产生气泡、分层等缺陷，成为制约高端套管产能释放的问题。

DKM-RA2400以全球领先的190,000CC超大单筒注射容量，实现大体积胶料一次性完整填充。无需分段、无需拼接，胶料在模腔内均匀流动、充分密实，从根源上消除接缝缺陷。



单模次产能直接拉满，生产效率较传统分段工艺提升数倍，帮助客户在超大橡胶件赛道建立压倒性成本与品质优势。

146MPa超高注射压力：填充密实，品质稳定可控

仅有大注射量远远不够，胶料能否均匀充满复杂模腔、是否密实无气泡，直接决定最终制品性能。

DKM-RA2400配备146MPa超高注射压力系统，即使面对结构复杂、流道狭长的大型模具，也能推动胶料高速、均匀地填充每一处型腔细节，尺寸精度与物理性能稳定可控。



配合优化的塑化注射系统，螺杆兼具强劲输送能力与合理均化效果，优良的排气设计确保胶料塑化均匀、无焦烧、无老化，为超大量注射提供稳定料流基础。

双缸锁模+卧式结构：重载稳定，操作友好

在锁模系统上，DKM-RA2400采用双缸锁模结构，对称布局让锁模受力更均匀，模板不易变形，合模精度与模具寿命得到充分保障，完美匹配大型模具的重载生产需求。

区别于传统立式机型，DKM-RA2400采用卧式注

射设计，整机高度大幅降低。这不仅降低了厂房层高要求、减少安装基建成本，更让日常操作、维护与模具更换更加便捷。

此外，设备还具备移模功能，并配备制品移动架，大型笨重的橡胶制品取出更轻松、更安全，有效降低工人劳动强度，减少取件过程中的制品磕碰损伤。

全维度硬核性能：攻克超大规格橡胶制品难题

目前，德科摩产品已远销全球50多个国家和地区，服务超过1500家客户，在电力绝缘子、橡胶履带等多个细分领域成为首选供应商。

从190,000CC全球领先的单筒注射量，到超高注射压力，再到双缸锁模与智能化系统，DKM-RA2400以全方位硬核性能，为大型空心套管绝缘子、超规格橡胶制品生产提供了一站式解决方案。

对于追求更高品质、更高效率的电力、工程橡胶制造商而言，DKM-RA2400意味着更少废品、更高产能、更强产品竞争力。

放眼全球，电网升级改造与特高压出海浪潮正持续打开超大规格绝缘套管的增长空间。德科摩将持续深耕成型技术，与行业客户并肩领跑全球高端橡胶制造赛道。

摘编自“DEKUMA德科摩”

特种胎巨头，二季度扭亏为盈

受益于消费业务板块的增长和有利的汇率波动，特种轮胎及车轮制造商泰坦国际第二季度营收增长5.2%，达到4.84亿美元（约32.66亿人民币）。

公司营业利润为1330万美元（约8975万人民币），同比增长31%；净利润为580万美元，而去年同期为亏损460万美元。

泰坦将营收增长归因于特种业务销量的提升、反映投入成本上升的有利定价、产品组合的改善，以及巴西雷亚尔对美元走强带来的有利汇率影响——后者为净销售额增长贡献了约2.4个百分点。

整个上半年，公司营收增长4%至9.898亿美元（约66.79亿人民币），但公司净亏损1850万美元（约1.25亿人民币），而去年同期亏损520万美元。

泰坦的消费业务板块表现最为强劲，季度销售额增长27.2%至1.466亿美元。公司表示，随着客户需求较去年因关税不确定性造成的暂时放缓有所改善，特瑞安特种业务的销量实现增长。

土方工程/建筑业务板块销售额增长1.4%至1.545亿美元，主要受有利汇率推动，但部分被北美地区因建筑设备原配制造商需求时机变化导致的销量下降所

抵消。

农业业务板块季度销售额下降5%至1.836亿美元，公司称是由于美洲地区农场收入下降、融资成本上升以及原配客户持续去库存导致销量下滑。

在与投资者的电话会议上，首席转型官David Martin介绍了泰坦计划在制造、物流、财务、法务、合规和劳动力规划等领域应用人工智能的最新进展。他表示，公司预计AI投资将在未来三年内带来1500万

美元的运营改善收益，其中300万美元将在2027年底前实现。

展望未来，泰坦预计第三季度营收在4.4亿至4.6亿美元之间，调整后EBITDA在2700万至3300万美元之间。公司重申全年业绩指引：销售额在18.5亿至19.5亿美元之间，调整后EBITDA在1.05亿至1.15亿美元之间。

摘编自“中国轮胎商务网”

欧洲市场爆发，知名胎企单季狂揽41亿元

近日，韩国知名轮胎制造商耐克森轮胎（NexenTire）公布2026年第二季度经营业绩。

数据显示，公司当期全球营收同比增长10.8%，季度销售额突破6.13亿美元（约41.93亿元人民币），在复杂多变的外部商业环境中实现稳健营收增长。

面对全球汽车市场需求放缓、地缘政治风险持续发酵的多重挑战，耐克森轮胎通过优化产品布局、深耕核心市场、多元化拓展销售渠道，有效对冲了行业下行压力，交出亮眼的营收答卷。据企业官方介绍，公司持续扩充原装备车（OE）产品系列，同时推进替换市场销售多元化布局，成为业绩稳定增长的核心支撑。

产品结构升级成效尤为显著，随着多款高端原厂配套产品、大尺寸轮胎陆续上市，公司18英寸及以上大尺寸轮胎销售占比攀升至38.8%，较去年同期提升3.6个百分点，高附加值产品占比持续提升，进一步优化了整体产品盈利结构。

从区域市场表现来看，欧洲市场成为本次业绩增长的核心引擎。2026年二季度，耐克森轮胎欧洲地区销售额突破2.75亿美元（约18.81亿元人民币），亮眼表现得益于多重利好加持。

一方面，公司欧洲工厂原厂配套业务销量稳步攀升，持续夯实主业基本盘；另一方面，企业持续开拓英国、土耳其等新兴区域市场，完善海外业务布局。

同时，欧洲工厂新增成品仓库，大幅提升了本地分销效率与物流仓储能力，区域供应链服务水平显著升级，为市场销量增长提供了坚实保障。在韩国本土市场，电动车（EV）轮胎与SUV轮胎延续热销态势，原厂配套收入稳步增长，大尺寸产品销量占比持续提升，本土市场发展韧性十足。

业绩增长背后，公司盈利端仍面临多重压力。据耐克森轮胎披露，二季度外部成本上涨压力持续加剧，原材料价格上行、海运费率攀升持续推高企业生产及物流综合成本。除此之外，美国反倾销税最终裁决落地，产生一系列一次性支出，导致公司实际关税税率超出预期，进一步压缩了企业利润空间。

耐克森轮胎首席执行官John Bosco(Hyeon Suk)Kim针对二季度业绩表示，尽管外部成本压力持续加剧，但公司依托欧洲等关键核心市场的强劲销售表现，成功实现营收逆势增长。

对于后续发展，其透露，目前公司欧洲工厂第二阶段扩建工程正稳步推进，北美地区分销体系优化成果逐步显现，随着海外产能升级、渠道布局完善，公司整体盈利水平有望迎来显著改善。未来，耐克森轮胎将持续聚焦高端化、大尺寸产品升级，深化全球核心市场布局，持续提升全球市场竞争力。

摘编自“车轱辘”

