

2026年度全球非轮胎橡胶制品50强排行榜评析

日前，由《欧洲橡胶杂志》组织的2026年度全球非轮胎橡胶制品50强排行榜公布。头部非轮胎橡胶制品企业名次出现明显波动，全球产业区域发展格局分化特征突出，中国两家上榜企业展现出强劲增长韧性。行业整体结束连续两年的下行态势，实现小幅回暖，市场冷暖分化加剧，行业头部集聚度持续提升。与此同时，全球非轮胎橡胶制品企业战略迭代节奏加快，行业并购重组、全球化产能布局活动活跃，在能源和人力成本增大及地缘波动的多重压力下，行业未来发展仍存在较大的不确定性。

1 头部企业名次波动明显，区域发展格局分化显著

按照惯例，2026年度全球非轮胎橡胶制品50强排行榜按企业2025年非轮胎橡胶制品相关的销售额排名（见图1）。德国科德宝集团销售额同比增长3.4%，以80.25亿美元巩固其长期榜首地位。美国派克汉尼汾销售额同比小幅下滑0.4%，以55.58亿美元列第2位。法国哈金森销售额同比增长4.30%，以53.61亿美元列第3位。德国大陆集团销售额同比下滑17.1%，列第4位，为近年来首次跌出前三强。日本住友理工公司仍列第5位。瑞典特瑞堡排名上升1位至第6位，美国盖茨工业集团相应下滑1位至第7位。中国安徽中鼎密封件继续保持第8位。美国新百伦依托18%的销售额增幅列第9位，首次跻身前十强。美国库珀标准下滑1位，列第10位。英国利洁时集团、日本NOK、中国株洲时代新材、美国西氏医药服务、美国天纳克、日本普利司通、澳大利亚安思尔、美国卡莱尔、法国米其林、日本丰田合成分别列第11~20位。新入围50强的企业为日本日塔集团和瑞士福博集团。美国韦瑟泰克和维里塔斯则跌出50强榜单。

在地域分布方面，50强中，美国共有15家企业上榜，数量居首位；日本企业入围12家，数量列第2位；欧洲地区合计17家企业上榜，包括德国4家、法国3家、瑞士3家、瑞典2家、意大利2家、奥地利1家、丹麦1家、英国1家。中国有2家企业上榜。马来西亚、澳大利亚、韩国、泰国各有1家企业上榜。

2026年度 排名	2025年度 排名	企业名称/总部 所在地	2025年销售额/ 亿美元	2024年销售额/ 亿美元	同比增长率/%
1	1	科德宝集团/德国	80.25	77.58	3.40
2	3	派克汉尼汾/美国	55.58	55.80	-0.40
3	4	哈金森/法国	53.61	51.41	4.30
4	2	大陆集团/德国	49.75	60.00	-17.10
5	5	住友理工公司/日本	40.21	39.75	1.20
6	7	特瑞堡/瑞典	33.23	30.70	8.30
7	6	盖茨工业集团/美国	32.71	32.38	1.00
8	8	安徽中鼎密封件/中国	32.34	26.23	23.30
9	12	新百伦/美国	27.60	23.40	18.00
10	9	库珀标准/美国	24.47	24.58	-0.50
11	11	利洁时集团/英国	24.33	23.52	3.40
12	10	NOK/日本	23.84	24.47	-2.60
13	14	株洲时代新材/中国	22.89	20.92	9.40
14	15	西氏医药服务/美国	21.52	20.25	6.30
15	17	天纳克/美国	20.40	19.00	7.40
16	16	普利司通/日本	19.83	19.61	1.10
17	19	安思尔/澳大利亚	19.03	15.38	23.70
18	18	卡莱尔/美国	18.57	18.51	0.30
19	20	米其林/法国	14.67	14.72	-0.30
20	21	丰田合成/日本	14.17	14.15	0.10
21	22	德特威勒/瑞士	13.24	12.58	5.30
22	13	霍尼韦尔/瑞士	12.49	20.98	-40.40
23	24	丹佛斯集团/丹麦	11.99	12.00	-0.10
24	23	华域有限公司/中国	10.89	12.45	-12.50
25	26	住友橡胶工业/日本	9.68	9.61	0.80
26	28	正泰集团/中国	9.31	9.16	1.60
27	30	优科豪马橡胶/日本	9.08	7.96	14.10
28	29	玛多/美国	8.55	9.00	-5.00
29	27	亨斯曼汽车公司/美国	8.74	9.17	-4.70
30	31	阿库什内特公司/美国	8.19	7.87	4.10
31	32	西川橡胶工业/日本	7.70	7.57	1.60
32	44	康迪泰克/马来西亚	7.68	6.40	20.00
33	36	阪东化学/日本	7.57	7.26	4.40
34	25	德纳/美国	7.50	10.28	-27.10
35	35	森麒麟/奥地利	7.48	7.32	2.10
36	33	SKF/瑞典	7.47	7.47	0
37	37	CQUT/意大利橡胶技术/德国	7.22	6.98	3.50
38	34	诗重橡胶/泰国	7.10	7.03	1.01
39	40	爱尔特克特/德国	6.48	6.83	-5.10
40	41	阿达格玛/意大利	6.24	5.98	4.30
41	42	富田/日本	5.99	5.93	1.10
42	45	沃希林集团/美国	5.62	5.27	6.80
43	43	三之星机械/日本	5.44	5.28	3.10
44	49	日轮/日本	4.92	4.72	4.40
45	47	玛智利橡胶/意大利	4.80	4.77	0.50
46	46	柏克威美/美国	3.85	5.12	-24.60
47	50	道尔普特公司/美国	4.45	4.44	0.20
48		日塔集团/日本	3.96	3.89	1.80
49	47	爱利威/法国	4.81	4.82	-0.10
50		福博集团/瑞士	4.37	4.25	2.80
50强合计			851.80	844.91	0.80

图1 2026年度全球非轮胎橡胶制品50强排行榜

全球非轮胎橡胶制品市场区域发展格局呈现明显分化，欧洲市场持续承压下行，北美、日本市场温和修复，中国本土配套企业展现出强劲增长韧性。欧洲市场受能源和劳动力成本高、严苛税负等长期拖累，头部企业销售额连续两年下滑，例如，德国大陆集团因剥离康迪泰克业务导致销售额大幅降低，瑞士霍尼韦尔和德国爱尔铃克铃尔等多家企业销售额同步走弱，欧洲企业向外转移产能的趋势持续加剧。北美市场依托整车存量更新、流体输送、医疗包装需求支撑而实现小幅回暖，虽然美国派克汉尼汾、盖茨工业集团等传统龙头企业销售额小幅回落，但是西氏医药服务、天纳克、新百伦等细分赛道企业的销售额实现可观的增长，下游业务多元化对冲了汽车业务疲软带来的压力。日本市场成功扭转上年大幅下滑态势，住友理工公司、优科豪马橡胶、阪东化学等主流零部件厂商销售额全线回暖，依托汽车安全配套、传动带等优

势产品稳住海外市场基本盘，内需与海外出口同步改善。对比全球各国上榜企业的经营表现，我国两家公司实现领跑式增长，2025年安徽中鼎密封件销售额同比大幅增长23.3%，排名稳居第8位；株洲时代新材销售额同比增长9.4%，列第13位。两家企业依托国内新能源汽车、轨道交通、工业装备产业红利，持续拓展海外配套客户，在全球成本竞争中形成差异化优势，是50强中为数不多实现销售额双位数增长的工业橡胶零部件企业。

2 全球非轮胎橡胶制品行业小幅回暖，市场冷暖分化加剧，行业集中度持续提升

非轮胎橡胶制品行业整体结束下行态势，市场小幅回暖。2026年度全球非轮胎橡胶制品50强的总销售额为851.81亿美元，较2025年度50强的总销售额844.91亿美元小幅上涨0.8%，结束了行业连续两年销售额下滑的局面。

三大核心区域市场行情分化明显，北美和日本市场实现止跌回升，欧洲市场依旧承压萎缩。分区域来看，欧洲非轮胎橡胶制品企业的总销售额为318.09亿美元，同比下降3.1%，延续了连续两年的下滑趋势；北美非轮胎橡胶制品企业的总销售额为256.12亿美元，同比小幅上涨1.1%，扭转了上年的下跌走势；日本非轮胎橡胶制品企业的总销售额为152.39亿美元，同比增长1.5%，摆脱了上年大幅下滑的走势。

本次榜单内全部企业均有2024—2025年可比较的销售额数据，其中34家企业销售额实现正增长，15家企业销售额同比下滑，1家持平，企业业绩分化态势显著。销售额增长表现突出的企业为澳大利亚安思尔（23.7%）、中国安徽中鼎密封件（23.3%）、马来西亚顶级手套（20.0%）、美国新百伦（18.0%）。销售额跌幅居前的企业为瑞士霍尔希姆（-40.4%）、美国德纳（-27.1%）、美国帕克俄亥俄（-24.6%）。

销售额梯队结构同步收缩，头部集聚效应愈发明显。行业资源持续向龙头集中，2026年度前10强的总销售额429.75亿美元，占50强总销售额的50.4%，较上年提升0.5个百分点；前3强的总销售额为189.44亿美元，占50强总销售额的22.2%，较上年提升0.4个百分点，头部垄断程度进一步加深，行业集中度持续提高。在整体弱复苏、区域分化、企业业绩涨跌两极化的行业环境下，具备技术壁垒、高端赛道布局、全球

化配套能力的龙头企业竞争优势持续放大。

3 全球企业战略迭代加速，并购重组活跃，行业压力与转型机遇并存

2025年全球非轮胎橡胶制品行业外部环境复杂多变，地缘冲突、能源波动、下游车企产能调整、区域成本差异持续扰动行业发展，头部企业纷纷通过战略重组、外延并购、全球化布局、赛道升级实现突围，行业转型节奏明显加快。

行业龙头德国科德宝集团指出，当前全球市场充满经济不确定性，汇率剧烈波动，汽车和机械制造等核心下游产业需求疲软，因此集团持续推进技术创新、组织优化与业务组合调整，通过布局医疗科技、食品等高附加值领域对冲传统业务压力。

行业资本运作与结构调整动作频繁，产业洗牌持续深化。德国大陆集团完成重大战略剥离，将旗下康迪泰克工业与材料业务以40亿欧元出售给美国孤星基金，附带最高2.5亿欧元绩效款项，交易落地后德国大陆集团主业彻底聚焦轮胎。康迪泰克作为全球知名的工业橡胶制品材料供应商，2025年销售额达44亿欧元，80%的营业收入来自工业领域，产品广泛覆盖能源、基建、采矿、交通等场景。

行业并购与扩张同步推进。丹麦丹佛斯集团于2025年7月收购意大利阿法格玛软管与管件制造企业，进一步巩固了其全球流体输送领域龙头地位。

跨国龙头企业持续加码全球化产能布局与长期赛道投资。瑞典特瑞堡2025年完成6笔优质并购项目，同步扩建美国、马耳他工厂，新建哥斯达黎加、越南产能基地，并计划2026年继续落地印度、美国、摩洛哥新工厂，持续降低经营周期性波动，提升全球交付能力。尽管年内面临船舶、液化天然气（LNG）项目交付下滑、建筑需求疲软等压力，但凭借稳定的汽车配套业务与增长的航空配套订单，整体盈利能力实现改善。

日本丰田合成公布了未来4年的7 200亿日元重大投资计划，聚焦北美、印度、巴西高增长市场，深耕汽车安全防护核心赛道，当期业绩创下历史新高，但企业对全球地缘风险、能源波动及汽车产业深度变革仍保持审慎态度。

细分领域企业依托转型改革实现盈利改善。瑞士德特威勒通过“Forward Now（即刻向前）”转型计划优

化产品结构、深耕高端客户，尽管年内存在3.7%的汇率负面冲击，但企业内生销售额仍增长3.1%，医疗业务规模释放带动全年调整后息税前利润同比大幅增长15.7%。在短期经营层面，美国库珀标准2026年第1季度实现销售额稳步增长，汇率红利对冲销量压力，流体输送和密封系统业务保持增长，新能源汽车配套新订单持续落地，为后续业绩增长提供支撑。从区域产业基本面来看，德国橡胶行业的困境极具代表性。德国橡胶工业协会统计数据显示，2025年德国橡胶制品

总产量和销售额连续多年下滑，行业用工规模连续5年收缩，本土高能源成本、高税负、高人力成本及繁琐行政壁垒持续压制本土制造业竞争力，大量优质中型企业被迫向外转移投资，欧洲传统橡胶制品行业承压态势短期难以逆转。

整体来看，全球非轮胎橡胶制品行业已进入结构分化、战略转型、龙头集中的新阶段。

摘编自“中国轮胎商务网”

美国市场越来越难做，中国胎企如何应对？

美国市场，正变得越来越难进入

2026年前7个月，美国自中国进口轮胎1005万条，同比下降28%，其中卡客车胎下降37%至53.2万条；同期，美国轮胎进口总量仅下降3.9%。中国轮胎直接输美的收缩幅度，明显超过美国整体进口降幅。

中国轮胎商务网（Tirechina.net）分析认为，这组差异背后，既有贸易壁垒的持续影响，也有中国胎企海外生产对国内出口的替代。观察这场变化，需要同时看清订单去了哪里、轮胎在哪里生产。

关税改变的，是供货选择

中国轮胎对美出口承压，已经持续多年。2015年，美国对中国乘用车及轻卡轮胎的“双反”税令生效；此后相关措施通过日落复审延续，2026年第二次复审再次作出维持措施的裁定。

“双反”与301等加征关税叠加，持续抬高中国本土生产轮胎的输美成本。对进口商而言，采购比较随之从出厂价格，延伸到含税成本、交付稳定性和政策风险。即便中国工厂仍有制造优势，也可能难以转化为美国市场的价格优势。

不过，份额转移并不代表其他产地全面增长。今年前7个月，美国自泰国进口轮胎3874万条，同样下降11%。美国采购格局正在调整，主要供应地也承受着不同程度的压力。

出口减少，但中国轮胎并未离场

面对直接出口受阻，中国胎企的重要应对方式，

是把生产延伸到海外。中策、玲珑、森麒麟布局泰国，赛轮、通用等企业拓展柬埔寨，逐步形成多地产能。

但海外制造也无法永久隔绝贸易风险。美国对泰国相关轮胎产品的反倾销措施，已经表明政策压力会延伸至其他产地。多地布局增加了订单调配空间，也带来建厂投入、供应链组织和产能爬坡的成本。企业之间的差距，正在从制造能力扩大到全球经营能力。

新增量，开始来自更多市场

美国之外，中国轮胎也在增加欧洲、中东、拉美和非洲等市场的投入。其中，据行业统计，2026年1季度中国对非洲轮胎出口额约6.81亿美元，同比增长13.55%。当地替换需求以及物流、矿业和工程建设，为不同品类轮胎提供了市场空间。

市场拓展也与产能布局相互配合。中策、赛轮、风神等企业推进埃及项目，考虑的不仅是当地需求，还包括对欧洲、中东和非洲的区域覆盖。

不过，新市场的增长尚不能简单视为对美国订单的等额替代。产品结构、销售价格、渠道效率和回款条件不同，最终带来的利润也会不同。

中国轮胎商务网认为，对美出口下滑所呈现的，是中国轮胎全球业务结构的重新分配。美国仍有重要价值，但行业增长正更多依赖多个市场、多个生产基地共同支撑。这种调整能够分散风险，其成效仍要由持续订单和实际盈利来检验。

摘编自“中国轮胎商务网”

贝卡尔帘线厂转让，轮胎产业链洗牌持续深化



行业短期行情起伏只是表象，真正左右轮胎产业链生死、淘汰老旧产能的核心，是轮胎行业的结构性变化。这一场长期、深度的行业变革，正在持续重塑全球轮胎及配套原材料产业链的产能格局，不少老牌海外配套产能逐步退出市场。

近日，全球轮胎补强材料龙头贝卡尔特官宣重大资产调整，正式与意大利撒丁岛本土工业工程金属加工企业 Nuova Icom 达成初步合作协议，拟整体转让旗下位于当地的 Macchiareddu 轮胎帘线工厂。纵观整场产能退出事件，轮胎行业的结构性变化是其唯一核心底层原因，并非短期经营亏损、市场淡季等临时性问题。

协议核心包含两大关键内容：一是完成撒丁岛 Macchiareddu 厂区的整体资产转让，二是优先吸纳原厂在岗员工再就业，最大限度降低产能调整对当地就业及区域经济的影响。本次交易金额未对外公示，整体流程预计在 2026 年 10 月正式完成交割，目前正待劳资沟通流程收尾及常规商业审批落地。

在行业常规的工厂关停、产能收缩案例中，大多源于短期市场波动，而本次贝卡尔特撤厂截然不同，完全是轮胎行业结构性变化催生的必然结果，也是当下全球轮胎配套产业链极具代表性的行业风向标。

贝卡尔特官方明确表态，厂区产能持续萎缩、轮胎帘线业务难以为继，区别于阶段性供需失衡、行情波动，是轮胎行业结构性变化带来的长期、不可逆的行业结果，无法通过短期经营调整、降本增效挽回颓势。

近年来，轮胎行业结构性变化全面凸显，全球轮胎市场需求结构、下游生产格局、区域竞争优势发生颠覆性调整。传统海外老牌帘线工厂依托早期产业红利建立的竞争优势持续消退，叠加下游轮胎企业产能迁移、产品结构升级、原材料成本重构等多重变革，撒丁岛 Macchiareddu 工厂的市场竞争力持续弱化。

持续深化的轮胎行业结构性变化，彻底击穿了该厂区的经营根基。工厂帘线生产业务逐年萎缩，产能利用率持续下滑，传统生产模式、海外老旧产能布

局，已经完全适配不了当下全新的行业市场结构，轮胎帘线业务彻底失去持续经营的可行性，最终推动贝卡尔特做出转让厂区、退出当地帘线生产赛道的决策。

不同于简单的工厂关停淘汰，贝卡尔特本次选择引入本土企业完成厂区再工业化改造，而非直接废弃产能、撤离区域市场。这种柔性处置方式，精准顺应了轮胎行业结构性变化下，全球老旧低效产能加速出清的行业大势，同时兼顾了地方就业与区域产业稳定，为全球轮胎原材料行业产能迭代、结构优化提供了全新参考范本。

纵观全球轮胎产业链，短期价格涨跌、产能波动都是行业常态，轮胎行业的结构性变化，才是长期重塑行业格局、决定产能存续的核心力量。

本轮轮胎行业结构性变化，早已跳出单一的价格竞争、局部产能过剩范畴，是覆盖市场需求、产能区域布局、产品技术迭代、成本竞争体系的全方位、深层次产业重构。过去依托区位优势、时代红利存活的海外老牌配套产能，正在快速丧失核心竞争壁垒。

贝卡尔特撒丁岛帘线工厂的退出，是轮胎行业结构性变化下的典型缩影。行业彻底告别粗放野蛮生长阶段，老旧、低效、布局滞后的产能被持续淘汰已成定局。未来全球轮胎钢帘线赛道，产能、订单、资源将进一步向具备成本优势、技术优势、贴合主流市场的优质产能集中，依托结构性变革的产业链洗牌，仍将持续深化。

摘编自“中国轮胎商务网”

淘汰 70 %? 加州能效新规或将搅动全球替换轮胎市场

区域性轮胎法规正在向外输出规则，加州落地全美首个替换轮胎能效标准，不仅重塑当地售后轮胎市场，也给全球轮胎出口企业，树立起一道新的技术门槛。

8月17日，美国加州能源委员会 CEC 全票表决，通过《替换轮胎能效计划 RTEP》，这是美国第一部针对替换轮胎的强制能效法规。监管对象是加州市场流通的乘用车、轻型卡车售后替换轮胎。

第一阶段 2029 年生效，基础乘用车轮胎滚动阻力系数上限 9.0N/kN；2033 年第二阶段收紧至 7.1N/kN，采用 ISO28580:2018 做测试依据。

轻型卡车、长寿命、超高性能轮胎，会执行放宽后的差异化限值。所有合规轮胎，必须同时满足湿地抓地力最低 1.0 的安全指标，避免为节能牺牲刹车性能。雪地胎、运动竞赛胎、深花纹越野胎、摩托车轮胎不在管控范围内，可以继续销售。



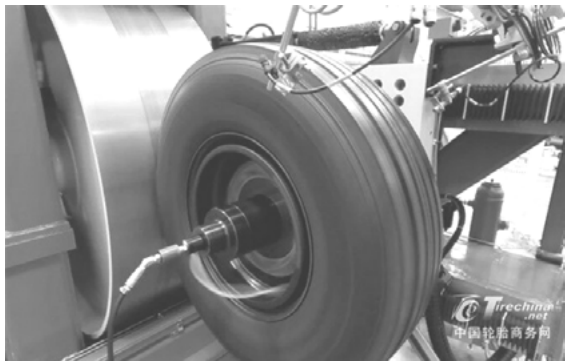
这套标准分两个时间节点落地。



加州能源委员会测算，标准全面落地后，每年可为加州驾驶者节省近 10 亿美元燃油和电力成本，减少 200 万吨二氧化碳排放，效果相当于从道路上移除 40 万辆汽油车。



滚动阻力系数，简单说就是轮胎滚动时，因为橡胶形变损耗掉的能量，单位 N/kN，数值越小，轮胎越省能耗。对普通车主，低滚阻轮胎可以降低汽油车油耗，提升电动车续航。官方预估轮胎新增成本不高，第一阶段每条轮胎仅增加 1.5 美元，第二阶段每条增加 6.5 美元。普通燃油车一套轮胎四年使用周期，车主可以省下 179 美元燃油开支。



但这个指标对轮胎制造企业形成硬性约束。按照现有市场产品统计，等到 2033 年第二阶段正式执行，加州市面上大约 70% 在售替换轮胎型号，会达不到指标，无法继续销售。企业要调整胎面配方，增加硅系材料，优化轮胎结构，还要完成整套 ISO 标准测试认证，研发、产线改造成本会实实在在增加。

行业内部观点并不统一。米其林北美公开表态支持新规，认为时间周期内技术完全可以落地。固特异、加州轮胎经销商协会则提出顾虑，企业认为轮胎实际涨价幅度，可能高于官方测算。经销商担忧合规货源变少，会出现消费者跨州买轮胎，甚至催生灰色

交易。CEC 称，该法规历经五年和产业链多方沟通，也设置了特种轮胎豁免条款，平衡安全、能效和市场供给。



加州标准虽然只是州级法规，但在美国市场影响力特殊。不少州会跟进借鉴加州的汽车相关规则，间接形成事实上的全美准入门槛。市场格局会发生变化，拥有低滚阻技术储备的产品更容易抢占市场，单纯主打低价的轮胎产品生存空间被压缩。

对于国内轮胎出海，新规既是挑战，也藏有机会。国内头部轮胎企业，部分产品已经达到欧盟低滚阻认证，适配加州标准有基础。大量中小出口厂商的普通替换胎，距离 2033 年第二阶段指标还有差距，研发、测试投入会抬高经营成本。



国内出口企业可以优先复用欧盟能效认证的测试经验，减少重复检测成本。企业需要梳理北美产品线，分清豁免品类、差异化限值，提前迭代配方，把合规压力转化为产品升级的动力。

全球轮胎市场，已经不再只比拼耐磨、价格。加州这份区域新规，预示能效、安全双重指标，会成为轮胎出海绕不开的考题。

摘编自“轮胎国际视角”

大陆集团工业轮胎产能从德国转移至亚太

近日，大陆集团决定将实心工业轮胎的生产从其德国Korbach工厂逐步迁至亚太地区。

大陆集团表示，在其全球生产网络中，位于斯里兰卡Kalutara和马来西亚Petaling Jaya的工厂将承接这部分生产任务。与此同时，Korbach工厂将继续生产乘用车轮胎和两轮轮胎。



大陆集团在给ERJ的声明中解释道：“做出这一决定，是公司针对工业轮胎板块多年来持续存在的产能利用率不足，以及显著的成本压力所采取的应对措施。”

公司表示，此次业务重整预计将增强大陆集团全球轮胎业务的长期竞争力。

据大陆集团透露，产能转移将于今年启动，预计2029年年中完成。过渡期的安排也旨在为工厂140名受影响的员工提供新的职业发展机会。

大陆集团强调，Korbach工厂在其全球生产网络中仍占据重要地位，轮胎板块员工约2400人。除乘用车和轻型商用车轮胎外，Korbach工厂还生产摩托车轮胎和自行车轮胎。

摘编自“中国轮胎商务网”

巴斯夫推出低VOC聚氨酯催化剂Lupragen® BisDMAPU

2026年9月10日，巴斯夫中间体业务部正在扩展其胺类催化剂产品组合，推出专为软质聚氨酯（PU）泡沫应用设计的新型低排放催化剂——Lupragen® BisDMAPU。



Lupragen® BisDMAPU（化学名称：1,3-双[3-(二甲氨基)丙基]脒，CAS号：52338-87-1）将以

Lupragen® 品牌在全球范围内向客户供应。

Lupragen® BisDMAPU是一种平衡型聚氨酯催化剂，能够同时促进凝胶反应和发泡反应，从而确保泡沫形成过程可靠、质量上乘并具备良好的尺寸稳定性。该催化剂具有低挥发性和低气味的特点，有助于制造商降低成品泡沫中的挥发性有机化合物（VOC）排放，因此非常适合需要符合低VOC标准的应用场景。

Lupragen® BisDMAPU主要用于生产软质聚氨酯泡沫（包括用于家具、床垫和汽车内饰的块状泡沫及模塑泡沫），同时也适用于其他领域，如反应型热熔聚氨酯粘合剂、双组分环氧树脂体系和阳离子聚合物。

巴斯夫欧洲中间体业务部聚氨酯催化剂产品经理 Gereon Altenhoff表示：“Lupragen® BisDMAPU是我们现代低VOC催化剂系列中的优秀新成员，将满足市场

对排放优化型软质泡沫日益增长的需求。凭借其独特的反应特性和化学性质，它与我们于2025年12月推出的Lupragen® N 208形成了强有力的补充。”

巴斯夫特种胺产品经理Carolyn Regenbrecht补充道：“依托我们在德国路德维希港生产脲类化合物的丰富经验，以及我们后向一体化生产布局的支持，我们能够可靠地向市场供应这一高质量、面向未来的解决方案。”

巴斯夫是全球领先的胺类产品生产商，旗下

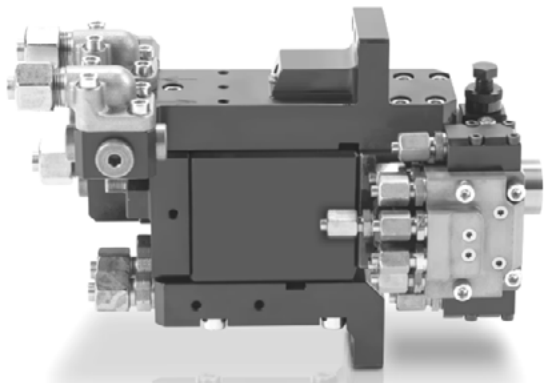
Lupragen®品牌涵盖了广泛的聚氨酯用胺类催化剂产品组合。聚氨酯（PU）催化剂通常为叔胺类化合物，用于促进异氰酸酯与多元醇这两种主要组分之间的反应。通过选择不同的催化剂，可以调控聚氨酯的成型过程，从而平衡凝胶反应与发泡反应。巴斯夫的胺类催化剂系列包含多种产品（例如 Lupragen® BisDMAPU），旨在帮助聚氨酯行业的客户降低泡沫中的挥发性有机化合物（VOC）排放。

摘编自“PUWORLD”

克劳斯玛菲ColorForm技术取得新突破： 实现0.1mm超薄聚氨酯涂层+生产过程中自动换色

克劳斯玛菲（Krauss-Maffei）正进一步开发其用于热塑性部件模内涂装的ColorForm技术。近日，克劳斯玛菲为其Colorform技术推出两项创新：第一项是新型多色混合头，可在生产过程中直接实现全自动换色；第二项是与长期合作伙伴Siegfried Hofmann GmbH联合开发的聚氨酯薄层涂装工艺，将聚氨酯（PUR）涂层厚度降至仅0.1mm。据称，这两项创新将生产流程中的自动化调整与减少材料用量相结合，同时保持高表面质量，从而拓展了ColorForm技术的应用潜力。

新型混合头在生产过程中自动选色



克劳斯玛菲推出新型混合头，可用于ColorForm彩色部件的灵活生产。多种颜色可同时接入混合头，并

在生产过程中自动选色，无需更换颜色喷嘴、调换颜色单元或拆卸混合头。

克劳斯玛菲全球多技术项目负责人René Dierkes表示：“借助这款新型的混合头，我们能够在生产过程中直接实现全自动换色。这不仅最大限度地提高了灵活性，缩短了换装时间，还显著降低了不同型号产品的生产成本。”

在Colorform应用中，此前的换色操作需要对混合头进行手动干预，更换颜色喷嘴、颜色单元或颜色模块。虽然这些操作已经可以快速完成，但仍然需要中断生产过程。

这项新技术省去了这一步骤。所有需要的颜色都始终与混合头保持连接。系统会自动选择所需颜色，其余材料继续在回路中循环。颜色变化直接在生产过程中完成，快速可靠，无需任何机械改装。

薄层聚氨酯涂层减少材料用量



克劳斯玛菲和Siegfried Hofmann GmbH在减少聚氨酯涂层厚度方面又取得了一项里程碑式的进展。自2008年以来，两家公司一直在共同推进ColorForm技术的研发。如今，他们已成功在注塑模具中直接对热塑性部件进行聚氨酯涂层，涂层厚度仅为0.1毫米。

ColorForm技术此前已用于生产高质量、耐刮擦的表面，涂层厚约0.5mm。而这项新技术在保持同样高表面质量的同时，实现了更高效的资源利用。

克劳斯玛菲技术经理Andreas Bierbaumer表示：“通过将聚氨酯层厚度从0.5mm减少到不足0.1mm，我们实现了重大的技术飞跃。由此带来的高达80%的材料节省，显著降低了每个部件的材料成本。”

通过优化部件固定、密封系统、预成型件和混

合头，聚氨酯层厚度得以降低至0.1mm。克劳斯玛菲和Siegfried Hofmann GmbH的联合研究表明，超薄聚氨酯涂层可以直接在注塑模具中可靠加工并保持高质量。

Siegfried Hofmann GmbH总经理兼所有者Stefan Hofmann补充道：“我们与克劳斯玛菲合作，利用开发模具来验证这种层厚的可靠性。该模具的设计和尺寸基于当前汽车外饰部件，例如装饰面板或扩散透镜。同时我们发现，表面质量可以得到改善，废品率也有所降低。”

据悉，这两项创新技术将在Fakuma 2026展会上首次亮相。

摘编自“PUWORLD”

Envalior与SECARA合作，开发汽车级PA6闭环化学回收解决方案



2026年8月25日，全球领先的可持续高性能工程材料公司恩骅力（Envalior）宣布与SECARA签署谅解备忘录（MoU）。SECARA是一家快速发展的科技型企业，专注于开发用于闭环聚合物回收的工业级解决方案。根据这项合作协议，Envalior将与SECARA共同测试和验证，基于SECARA创新的催化解聚工艺，将高质量消费后回收（PCR）成分整合到工程材料牌号中的可行路径。

Envalior高性能材料事业部执行副总裁Christophe

Cazabeau表示：“循环经济是汽车行业面临的关键转型之一，而解决这一问题唯有通过价值链上的紧密合作才能实现。我们希望通过与SECARA的合作，尽早探索可规模化的高性能循环经济路径，并确保Envalior能够为客户应对报废车辆（ELV）法规的要求做好准备。”

助力汽车行业应对报废车辆法规（ELVR）

此次合作的成果将对寻求可规模化材料解决方案，以确保符合欧盟委员会近期通过的报废车辆法规

(ELVR) 的汽车原始设备制造商 (OEM) 和一级供应商最为重要。该法规预计将于今年晚些时候生效, 规定新车中使用的塑料, 在法规生效六年后, 至少 15% 必须来自回收来源——十年后这一比例将提高至 25%。

值得注意的是, 这些回收成分中有 20% 必须来自闭环来源, 即从报废车辆或车辆使用阶段更换下来的零部件中回收的材料。

Envalior 循环与低碳解决方案负责人 Artur Völkl 解释道: “由于技术/质量方面的限制, 仅靠机械回收不足以满足报废车辆法规 (ELVR) 在高要求应用中的闭环要求。因此, SECARA 的化学回收解决方案提供了一条有前景的途径, 能够有效平衡高性能特性与法规合规性。”

将报废车辆塑料转化为高品质原料

SECARA 通过其创新的解聚工艺, 旨在将技术聚合物分解为其组成单体, 从而克服了报废车辆回收利用的传统障碍。SECARA 首席执行官 Fabian Nagel 表示: “我们的回收工艺旨在处理含有玻璃纤维、阻燃剂及其他添加剂或污染物等杂质的大型工业混合废料流。我们选择性地分解这些废料流中的目标聚合物, 并将其转化为可直接使用的高品质单体。通过解决混合废料流的挑战, 我们的回收途径可提供一个可规模

化的平台, 我们相信该平台不仅能够为即将到来的循环经济要求提供具有成本竞争力的解决方案, 而且也将成为未来具有韧性和可持续性的技术聚合物行业的核心支柱。”

双方合作已开展一年, 其最初阶段的重点在于采用消费后回收原料制备己内酰胺, 用于生产尼龙 6 (PA6)。从项目伊始, 开发工作就聚焦于在成本效益与己内酰胺纯度之间实现适当平衡, 以提供与原生 PA6 相同的高性能水平。这得益于 SECARA 能够提供可直接替代的高品质单体, 这些单体可直接投入现有聚合工艺, 无需更改设备、产品设计或认证流程。这有助于加速循环 PA6 在汽车应用中实现规模化采用, 同时支持供应链脱碳。

助力客户向循环汽车材料转型

作为其 Envalior CARES 可持续发展战略的一部分, Envalior 与 SECARA 签署的谅解备忘录是解决其自身运营影响并支持客户可持续发展进程的又一举措。通过与 SECARA 的合作, Envalior 旨在找到最高效的途径, 为客户提供即可实施的解决方案, 使其能够在不影响性能的前提下满足报废车辆法规 (ELVR) 的合规要求。两家公司都致力于最大化这种有前景的原料流在汽车 PA6 产品组合中的“直接替代”潜力。

摘编自“PUWORLD”

欧盟资助的 ReBioCycle 项目展示了从混合塑料废料中 闭环回收 PLA 生物塑料的方法

2026 年 8 月 26 日, 欧盟资助的 ReBioCycle 项目已证实, PLA 生物塑料可以从混合塑料废弃物中回收, 并恢复到原生材料的质量水平, 这标志着欧洲在循环包装领域迈出了重要一步。

该项目联盟证实, 利用现有技术可以有效地从混合塑料废弃物中分离出 PLA, 然后将其化学分解为乳酸, 并重新合成性能与原生材料相当的高品质 PLA。

分拣过程在实际运行环境中进行了中试规模的验证, 表明 PLA 的回收利用在技术上已超越实验室阶

段。这为将生物塑料整合到现有的废弃物处理和回收系统中提供了一条切实可行的途径。目前, 欧盟《包装和包装废弃物法规》要求所有包装在 2030 年前必须可回收, 这给行业带来了日益增长的监管压力。

该项目与包括 Torwash 和 TotalEnergies Corbion 在内的工业合作伙伴合作, 证实了 PLA 可以首先利用现有技术进行有效分拣, 达到适合进一步加工的纯度水平。利用 Torwash 的水解技术, 回收的材料被成功分解成其核心构成单元——乳酸。最后, TotalEnergies

Corbion证明，回收的乳酸可重新聚合成再生PLA，其性能与原材料相当。

这些成果表明，从混合废弃物中高质量回收PLA并非遥不可及的愿景，而是切实可行的现实。该项目有效地实现了闭环，利用真实的废弃物流和工业相关的工艺生产出高质量的新型生物塑料。

项目协调员Kevin O'Connor表示，这些结果证明生物塑料的循环解决方案已触手可及。“这关乎让循环经济真正落地于工业实践。我们已经将整个价值链串联起来，既能支持法规合规，也有助于推动从化石基材料向生物基材料的转型。”

随着包装行业向更可持续解决方案转型的压力不断加大，该项目的成果及时证明了生物基塑料可以在循环经济中发挥核心作用。

所开发的技术可以整合到现有基础设施中，降低推广门槛，同时支持欧洲在《欧洲绿色协议》和《生物经济战略》所确立的更广泛的目标。

TotalEnergies Corbion监管与可持续发展经理Maelenn Ravard表示：“证明从混合废弃物收集到高品质PLA新材料的回收路径已切实可行，是实现欧盟《包装材料回收条例》（PPWR）在包装可回收性方面目标的重要一步。实现循环经济的关键在于建立强大的价值链，而这正是ReBioCycle联盟的优势所在。”

展望未来，该项目联盟将致力于将这项技术成功转化为市场现实，开发和验证使用回收PLA的新应用，同时继续扩大工艺规模，最终实现全面工业化部署。

摘编自“PUWORLD”

突发！加拿大启动“双反”，中国轮胎出口再遇新考题

2026年8月31日，加拿大边境服务署（CBSA）宣布，根据《特别进口措施法》对原产于或进口自中国的卡车和客车轮胎发起反倾销、反补贴调查。此次调查源于加拿大翻新轮胎制造商协会与米其林北美（加拿大）提交的申诉。

涉案产品覆盖用于卡车、客车、挂车及其他中重型车辆的充气橡胶轮胎，轮辋直径包括17.5、19.5、22.5和24.5英寸，新胎、翻新胎以及子午线和斜交结构产品均被纳入。CBSA将在立案后90天内作出初步裁定，届时涉案产品可能面临临时税。



据了解，目前调查尚处于立案阶段，是否存在倾

销、补贴及其对加拿大产业造成的损害，仍需经过后续程序认定。但较宽的产品覆盖范围，已经给中国卡客车轮胎出口企业带来订单、报价和交付方面的不确定性。

贸易壁垒正从单一市场向多地延伸

加拿大此次行动并非孤立事件。美国长期对中国乘用车胎、轻卡胎及卡客车胎实施“双反”措施。2024年，美国国际贸易委员会通过日落复审，认定取消中国卡客车轮胎“双反”措施可能导致产业损害继续或再次发生，相关措施得以延续。

欧盟同样已对中国卡客车轮胎实施反倾销和反补贴措施。今年7月，欧盟又对中国乘用车及轻卡轮胎征收4.3%~45.3%的最终反倾销税，涉及产品2024年在欧盟市场的份额约为28%；针对同类产品的反补贴调查仍在进行。此外，巴西今年3月也启动了对中国卡客车轮胎现行反倾销措施の日落复审。

由此看，中国轮胎面对的贸易救济，正在由少数成熟市场向更多国家扩散，涉及品类也从卡客车胎延伸至乘用车胎、轻卡胎等主要出口产品。

“量增价低”的出口模式承压

“双反”最直接的影响是抬高终端价格，削弱中国轮胎原有的成本优势。但对企业而言，压力还包括调查应诉费用、保证金占用、经销商观望以及订单转移。一旦企业未能充分配合调查，还可能被适用较高的统一税率。

中国轮胎商务网分析认为，海外市场对中国产品关注度上升，与中国轮胎出口规模持续扩大密切相关。与此同时，部分企业依赖价格竞争、品牌溢价不足，也更容易引发当地产业对“低价进口”的质疑。仅靠调整出口目的地，能够缓解短期压力，却难以从根本上降低贸易风险。

出海需要更完整的全球化能力

面对日益常态化的贸易摩擦，中国胎企需要提高应诉协同能力，完善成本、原材料采购和补贴信息等基础资料，争取更有利的单独税率。同时，海外产能布局也应更多考虑本地供应链、销售渠道、合规管理和原产地规则，避免将出海简单理解为产能转移。

更重要的是，通过高性能产品、稳定品质、车企配套和自主品牌提升出口附加值，降低对低价竞争的依赖。加拿大此次调查再次提醒行业：未来中国轮胎的国际竞争力，既取决于制造成本，也取决于企业应对贸易规则、经营本地市场和建设全球品牌的综合能力。

摘编自“中国轮胎商务网”

SABIC推出适用于PVD工艺的新型ULTEM™ DU762树脂，可提升智能手机中框的性能、外观和可制造性

全球化工行业的领导者SABIC日前推出ULTEM™ DU762树脂，该特种热塑性塑料在设计、制造和系统成本方面均优于金属材料，适用于智能手机中框应用。这种新型ULTEM树脂兼容不导电物理气相沉积（PVD）溅射工艺，可提供高光泽度的金属化表面，用于优化智能手机的外观。此外，这种聚醚酰亚胺（PEI）材料还具有较好的耐化学性（有助于耐用性）、轻量化（有助于使用便利性）和韧性与强度的平衡（适用于结构部件）。

SABIC特材业务副总裁Sergi Monros表示：“选择高端智能手机的消费者要求产品所用的优质材料能够与人工智能（AI）等先进技术相辅相成。我们的新型ULTEM DU762树脂质量高，且没有传统材料的缺点。它可以通过灵活设计和简化生产提供巨大价值，同时满足严格的外观和性能标准。随着智能手机造型和功能的不断进步，SABIC始终致力于满足消费电子行业动态变化的需求。”

相较于需要耗时进行机加工的钛、不锈钢和铝，该新型ULTEM牌号可采用高速、大批量注塑成型，实现更具成本效益的生产。它还远轻于金属材料。此

外，SABIC的这种树脂结合不导电 PVD 工艺，可实现中框一体化高亮金属质感外观，无需在中框上为天线预留断缝。而带有塑料天线断缝的金属中框则会破坏一体化外观，影响造型。

玻纤增强聚碳酸酯（PC）树脂是另一种现有的中框材料，通常采用不导电真空金属化（NCVM）工艺。该多层工艺产生的镀层较厚，并会在边缘堆积，产生积油和肥边的问题。相比之下，PVD金属化工艺较为简单，且镀层更薄。此外，PC树脂中的玻璃纤维还会迁移，导致表面不平整，从而影响光泽度。无增强的ULTEM DU762树脂可确保表面平滑、高光泽，并且比较软的PC树脂更耐磨损和开裂。

ULTEM DU762树脂的其他特性包括：高耐热性，以及对防晒霜和其他化学物质的耐受性。ULTEM DU762树脂已在全球范围内上市。

SABIC的新型ULTEM™ DU762树脂在设计、制造和系统成本方面均优于金属材料，适用于智能手机中框应用。（SABIC）

摘编自“PUWORLD”