

配套先变，替换随后： 轮胎市场的油电之变

乘联分会零售销量数据显示，2026年8月全国乘用车零售销量排行榜前十车型全部为新能源车，传统燃油车无一上榜。这是燃油车今年以来第二次全部掉出国内零售销量前十榜单。中国轮胎商务网（Tirechina.net）注意到，这个榜单的变化也与乘联分会今日发布的数据相互印证。在市场整体萎缩的情况下，新能源汽车的销售情况明显优于燃油车，8月新能源车零售100.5万辆，同比下降10.1%，渗透率达65.2%，再创历史新高；而燃油车全线收缩，8月燃油车零售同比下降超40%。



对轮胎行业而言，这场转变正在重新分配配套订单，也将逐步改变替换市场的需求结构。

配套订单，跟着谁走？

汽车销量结构调整，最先影响轮胎厂的客户结构。过去依靠燃油车型积累的配套优势，需要随着车企及车型表现重新评估。能够进入热销新能源车型供应体系的胎企，更有机会承接订单转移。

据玲珑2026年半年报，其新能源配套客户已涵盖比亚迪、吉利、零跑、赛力斯等车企。对中国胎企而言，本土车企发展提供了扩大配套份额的窗口，也要求轮胎研发更早参与车型开发，围绕续航、底盘和静音需求协同调校。

不过，零售销量并不直接等于轮胎采购量，整车生产、出口与库存同样影响订单。中国轮胎商务网分析认为，新能源渗透率上升首先带来结构机会，胎企仍需衡量项目利润、开发投入和回款质量。

产品升级，考验综合性能

电动化让轮胎面临更复杂的要求：部分车型更大的车



重与扭矩，增加了承载和耐磨要求；动力系统噪声降低，让胎噪更容易被感知；滚动阻力则直接关系到车辆能耗。例如头部企业已从不同方向布局。韩泰以iON系列聚焦新能源需求，兼顾降噪、低滚阻和耐磨；赛轮通过液体黄金技术，改善滚阻、湿地抓地与耐磨之间的平衡。

这也给产品竞争提出新问题：车主需要的，是能够体现在续航、制动和使用寿命上的实际改善。仅有新能源标签，难以形成持久竞争力。



替换市场，还有一段时差

值得一提的是，目前新车市场的油电比例，还不能直接套用到轮胎门店。截至2026年6月底，全国新能源汽车保有量为4897万辆，占汽车总量的13.19%。尽管这一统计覆盖全部汽车，仍能看出存量结构与新车零售之间的明显差距。

因此，燃油车替换需求仍有庞大基础；与此同时，早期新能源车随里程积累，将持续释放换胎需求。具体节奏取决于车龄、使用强度和磨损情况，不能简单推定电动车都会更快换胎。

新能源车型的崛起正在重塑配套订单格局，庞大的燃油车保有量则让替换需求保持多元。未来一段时间，轮胎行业将处于新旧需求并存、产品结构持续调整的阶段。新能源业务能否转化为稳定收益，仍取决于车型销量、研发投入、渠道承接及市场竞争等多重因素。

摘编自“中国轮胎商务网”

聚焦新能源车主需求，T9电研社与固驰共同推出“1号车衣”

隐形车衣作为汽车漆面防护的重要产品之一，其消费逻辑也在逐渐发生变化。相比单纯关注价格和膜厚，消费者开始更加关注车衣的材料、光泽度、抗冲击能力、延展性、耐老化表现以及质保服务。在这一背景下，T9电研社与FlexiShield固驰进一步深化合作，双方将此前的窗膜合作延伸至漆面防护领域，并围绕T9电研社的实际服务场景，共同打造联名款“1号车衣”。

车衣消费，从“贴一层膜”走向综合性能

从产品本身来看，隐形车衣并不是简单增加膜厚就能解决所有问题。车辆在实际使用过程中，需要面对砂石飞溅、轻微刮蹭、紫外线照射以及不同环境条



件等多种情况。因此，一款车衣需要在漆面防护、材料强度、柔韧性、视觉质感和长期稳定性之间实现综合平衡。

此次T9×固驰“1号车衣”提供TL75和TL85两种规格，分别对应不同的产品定位。其中，TL75厚度为7.5mil，提供7年质保，并配套1年剐蹭无忧服务；TL85厚度为8.5mil，提供8年质保，同样配套1年剐蹭无忧服务。从消费者角度来看，两种规格的设置也让车衣选择更加细分。日常城市用车可以根据实际需求选择相应产品，而对于更加重视漆面防护能力的车主，则可以选择膜厚更高的TL85。

TL75			TL85		
7.5mil	质保7年		8.5mil	质保8年	
基材 巴斯夫BASF	涂层 固驰自研涂层	胶水 波士胶	基材 巴斯夫BASF	涂层 固驰自研涂层	胶水 波士胶
光泽度 147	拉伸强度 30.9 Mpa	抗穿刺 205.4N	光泽度 145	拉伸强度 23.6Mpa	抗穿刺 280.8N
断裂伸长率 279% (标准:ISO1501)	180°剥离强度 14.1N/25mm (标准:ISO2481)		断裂伸长率 300% (标准:ISO1501)	180°剥离强度 10.5N/25mm (标准:ISO2481)	

材料体系决定车衣的基础表现

汽车膜消费逐渐成熟，车衣的材料体系正在成为消费者判断产品品质的重要因素。“1号车衣”在材料选择上采用巴斯夫BASF基材，同时搭配固驰自研DuaNano™涂层和Bostik波士胶，覆盖基材、涂层以及胶水体系。

这种材料组合的价值，并不只是体现在单项参数上。对于车衣而言，基材承担产品的基础性能，表面涂层关系到车衣的外观和使用表现，而胶水体系则与车衣的贴合及施工表现密切相关。三者共同构成车衣产品的基础。因此，从汽车后市场的产品发展趋势来看，车衣竞争正在从单一参数竞争逐渐转向材料体系和综合性能竞争。



防护之外，车主同样在意“贴完好不好看”

对于新车车主来说，贴车衣的目的并不是改变车辆原本的外观，而是在保护原厂漆面的同时，尽可能保留车辆的新车质感。因此，透明车衣的光泽表现同样值得关注。数据显示，T9×固驰“1号车衣”TL75光泽度达到147，TL85光泽度达到145。在提供漆面防护的同时，两款产品也对车身光泽表现进行了兼顾。这也反映出当前车衣产品的一种变化：漆面保护与视觉效果已经不再是两个完全独立的需求。对于车主而言，一款车衣既要能够提供相应的防护，也需要尽可能保持原厂漆面的视觉质感。



强度与延展性，是实际用车中的另一项考量

车衣的防护能力还与材料强度有关。以TL85为例，其抗穿刺力达到280.8N，断裂伸长率达到300%。在面对日常行驶中的砂石飞溅、轻微剐蹭等外界冲击时，可以为原厂漆面增加一道防护；同时，良好的延展表现也能够为不同车身曲面的贴合施工提供材料基础。对于汽车膜产品而言，抗穿刺性能与断裂伸长率分别反映了材料在强度和延展方面的表现。两项指标

结合来看，比单独强调膜厚更能体现车衣材料的综合性能。

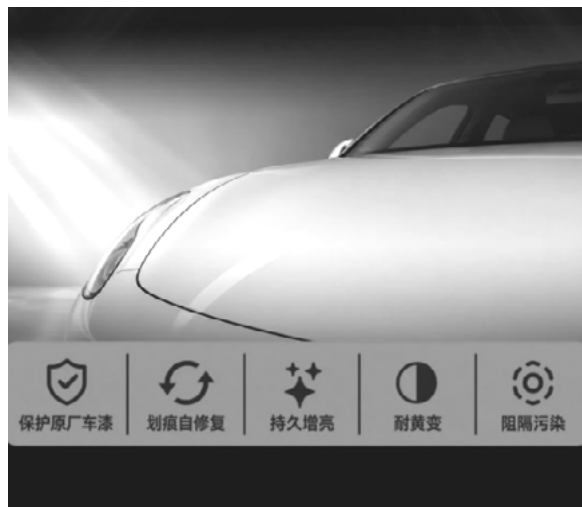


长期使用表现，同样需要纳入评价

车衣贴装完成并不意味着产品体验结束。对于透明车衣而言，长期使用过程中可能经历持续日晒、环境温度变化等情况，因此耐黄变和抗老化表现也是产品评价的重要维度。根据产品资料，T9×固驰“1号车衣”全系经过3000h UV老化测试，耐黄变等级小于3。从这一指标来看，产品评价的关注点已经从“刚贴上去是什么状态”，进一步延伸到了“长期使用之后能保持怎样的状态”。这也是当前消费者选择汽车膜产品时越来越值得关注的一点。

T9×固驰：从窗膜合作延伸至漆面防护

此次“1号车衣”的推出，还有一个值得关注的地方，就是T9电研社与固驰的合作模式。此前，双方已经围绕汽车窗膜展开合作。此次进一步进入漆面防护



领域，则意味着双方的合作范围从车窗防护延伸至车身漆面防护。从合作逻辑来看，T9电研社更贴近新能源汽车后市场和终端用户需求，固驰则依托自身汽车膜产品研发与制造能力。双方基于具体服务场景，对材料、规格和性能进行针对性定制，最终形成T9×固驰联名款“1号车衣”。这类合作方式与传统的品牌联名有所不同。它并非简单进行品牌叠加，而是将终端用户需求与产品研发能力进行结合，通过具体服务场景反向推动产品定制。

汽车后市场服务正向专业化、精细化发展，以用户需求为导向的产品共创，也成为汽车膜行业探索产品升级的一种方式。T9×固驰“1号车衣”从实际用车场景出发，为新能源车主提供了更具针对性的漆面防护选择。

摘编自“汽车之声”

从最大降温15℃到里程能耗减少15.05%，威固携手国检完成汽车隔热窗膜火焰山极限实测

近日，全球特种材料公司伊士曼旗下高端汽车膜品牌威固（V-KOOL），在新疆吐鲁番火焰山区域，完成由VK70与KC系列窗膜组成的威固15℃套餐极限环境实车测试，中国国检测试控股集团股份有限公司（以下简称国检）对测试过程及相关数据进行了全程

同步监测与记录。本次测试历时72小时，累计行驶940公里，测试结果显示，贴膜车辆车内累计太阳辐照量仅为对照组车辆的60%，有效减少了进入座舱的太阳辐射，有助于降低车内热负荷及空调制冷压力；在实际用车环境下，每实际行驶100公里，表显续航平均少

掉19.39km，里程能耗降低15.05%。

值得一提的是，威固曾于2024年夏季携手国检在杭州44.7℃高温暴晒环境下进行过实车测试，结果显示相同颜色相同车型在同一测试条件下，盛夏暴晒2h后，贴装VK70+KC的车辆与对照组车辆相比，全车最大降温效果高达15℃。威固15℃套餐由此诞生。

一个聚焦高温暴晒下的隔热能力，一个检验极热真实道路中的隔热与能效价值，两次测试印证了威固的标杆隔热实力，让威固15℃套餐升级为威固双15套餐，也再次诠释了威固对出行的理解——以硬核科技守护一路的不凡与美好。

直面中国陆地热极，复杂环境更见实力

火焰山素有中国陆地热极之称，测试期间，最高空气温度达46℃，地表温度峰值为89℃。无遮蔽的戈壁使太阳辐照持续作用于车辆，高温暴晒、连续行驶和道路条件变化相互叠加，对窗膜隔热稳定性及车辆续航表现提出严苛考验。



威固火焰山测试现场

为尽可能减少变量干扰，本次测试采用两辆同款车型，并通过加装配重统一车辆总重量，同步控制初始车身温度、胎压、满电状态、21℃自动空调、行驶路线及车速。其中，一辆车贴装威固15℃套餐，另一辆车未贴膜，保留原厂玻璃作为空白对照组。测试期间，两车定时互换行驶位置。



国检集团全程监督和记录现场

国检是国内权威的检验、检测、认证一体化机构，也是《汽车玻璃用功能膜》QC/T 1170-2022版标准的主编单位，在汽车玻璃功能膜检测及标准化领域具备深厚的技术积累与专业权威性。此次由国检对测试过程进行全程监督和记录，以可追溯的对照方式观察两车在极端高温及复杂路况下的表现差异，为测试的规范性、客观性与数据可信度提供专业支撑。

降15℃+省15%里程，更适合新能源汽车的车膜组合

根据《中国经营报》发布的《2025新能源汽车消费趋势洞察》显示，65.41%的消费者在购车时关注续航里程。在此背景下，威固双15套餐的实证从杭州露天停车场的静态暴晒升级到中国陆地热极的动态行驶，一个15℃，验证了高温环境中的隔热实力；一个15.05%，验证了真实行驶中的表显续航里程消耗改善。

威固双15套餐的不凡表现，建立在伊士曼对汽车窗膜技术的持续深耕之上。前挡VK70是威固经典旗舰产品，采用1999年被美国《大众科学》杂志评为“千年百大发明”之一的威固XIR™红外线阻隔技术，能选择性地反射红外线，同时让大部分可见光穿透，实现高清晰视野与高效隔热；侧后挡KC系列，采用新一代纳米陶瓷材料，以高隔热与强信号穿透力的平衡，为新能源车主提供无忧智能出行体验。VK70与KC系列的组合应用，以全面升级的出众隔热表现、不阻隔信号的优势特性以及光学级别的高清晰度，为新能源汽车提供更具针对性的窗膜解决方案。

也正因此，威固所定义的“不凡”，从来不止于产品参数，而是以材料科技为基础、以真实场景验证为尺度，在复杂用车环境中持续为用户带来舒适、高效、安心出行体验的综合能力。

作为汽车膜行业知名品牌之一，威固始终坚持通过创新解决方案，实现始终如一的卓越价值，以持续的技术创新和严苛实证拓展行业价值边界，以开放协作的态度推动行业共建。未来，威固将继续以更严格的产品标准和更专业的服务体系，引领汽车膜行业迈向更高标准，为车主带来更加舒适、高效、安心的不凡出行体验。

摘编自“威固”