



## 央视关注 我国航空轮胎工业走出 创新之路

**CCTV attention! China's aviation tire industry  
embarks on an innovative path**

近日，央视朝闻天下栏目对我国航空轮胎的研发和国产化进行了报道和关注。

位于广州市黄埔区的航空轮胎大科学中心，近期已经完成了设备安装和部分功能调试，建成运行后将为仿生合成橡胶制造的航空轮胎最终走向产业化奠定基础。航空轮胎大科学中心，有目前国内最先进的综合研究试验台，从航空轮胎的静力学到动态特性研究都可以完成。

航空轮胎大科学中心主要由飞行起降动力学、硬核科技和航空轮胎制造实验基地组成，其核心是一系列飞行起降动力学大装置，主要包括航空轮胎高加速试验台、轮胎道面环境试验台、飞机起落架摆振试验台等大装置。

航空轮胎高加速试验台，是航空轮胎大科学中心里轮胎性能测试的利器。它能够模拟、测试航空轮胎在最大每小时 600 km 的速度时与地面摩擦，同时发生轮胎的偏转、侧倾等情况下，航空轮胎的可靠性及使用寿命。

经过反复测试，目前由我国科学家研制并送到这里的仿生合成橡胶航空轮胎，在极端工作条件下，可以实现比天然橡胶制造的航空轮胎使用寿命提升 35% 以上。

在吉林长春，中国科学院长春应用化学研究所的试验基地里，一批批仿生合成橡胶下线，经过压块包装后，被送往制造工厂，用于新一批航空轮胎样品的

制造。

中国科学院长春应用化学研究所研究员白晨曦介绍，原材料是制约我国高端航空轮胎发展的第一步。要实现稳定供给和大规模工业化生产的目标，则非“仿生合成橡胶”这个办法莫属。

要达到航空轮胎的使用标准，需要让仿生合成橡胶具有特级天然橡胶类似的性能。科研人员通过模仿天然烟片橡胶的精细结构，在合成橡胶分子链上以特殊的方法嵌入蛋白质和磷脂，攻克了连续聚合工艺和工程技术，制备出了批量化仿生合成橡胶，其关键性能、指标目前已达到进口特级天然橡胶的水平。

中国科学院长春应用化学研究所所长杨小牛指出，仿生合成橡胶的成功研发，标志着我国已经将天然橡胶从农产品变成了工业品，克服了天然橡胶的品质对地理位置的苛刻要求，也不再依赖进口。我国可以根据市场需求，动态调整生产量，把存“战略物资”变为存“技术和生产装置”。

破解了原材料供应难题只是实现了新型民用航空轮胎国产化的其中一步。如何研制出具有强大性能和市场竞争力的航空轮胎产品，从而打通科技成果转化“最后一公里”？这是摆在科研人员面前的又一道难题。

弹性体功能复合材料实验室，可以对轮胎橡胶材料配方进行各种性能验证试验，为轮胎设计提供数据。

科研人员自主研发出一套全新的数字轮胎工业软件，同步实现轮胎结构与性能预测。在软件中，轮胎的各项数据、受力情况等要素一目了然，不仅可以实现亚毫米级空间解析度上的设计，还大大缩短了原有的流程和开发时间。

为了实现航空轮胎核心技术自主可控这一目标，中国科学院长春应用化学研究所依托“仿生合成橡胶”专项，已经完成航空轮胎国产化技术全链条贯通和应用验证，实现了仿生合成橡胶和数字轮胎工业软件两项“从 0 到 1”的原创性技术突破，掌握了 41 项核心技术，从而使我国在航空轮胎工业上走出一条完全区别于西方国家的创新之路。

编自“聚胶”

## 轮胎巨头高管齐聚，洞察 OTR 市场

**Tire giant executives gather to gain insight into OTR market**

日前，来自主要 OTR 轮胎制造商的代表分享了他

们对 2023 年美国 OTR 轮胎市场的看法。

**BKT 美国股份有限公司副总裁 Chris Rhoades:** 2023 年上半年,对 OTR 轮胎市场需求的最大影响是经销商的可用库存,运费补贴成本更高。经销商实施平均成本需要一段时间,从 2023 年开始实施非常缓慢。

几个月后,原材料开始稳定,运费开始正常化,美国国内运输/航运公司也开始合理化成本。2023 年下半年的情况要好得多,我们能够弥补上半年的销售额损失。

**普利司通美国公司美国和加拿大非车载总裁 Rob Seibert:** 2023 年,我们看到优先考虑生产力和资产优化的产品继续流行。客户希望设计的产品能够降低总体拥有成本,提高运营效率。此外,客户对掌上操作各个方面的实时更新的需求也在不断增长,而且具有这种能力的技术正在推向市场。

我们还看到,在 2022 年 OTR 行业面临积压挑战后,全球供应链在 2023 年开始复苏,这对市场需求来说是一个可喜的景象。

**CMA 公司产品管理总监 Tony Cresta:** 从制造商的角度来看,2023 年初比 2022 年第一季度慢。这一趋势可以追溯到 2022 年底,当时经销商大量库存,相关运费更高。2023 年初,经销商的销售速度较慢,但一旦市场在 4 月解冻,我们通常会看到美国 OTR 轮胎市场的销售额和经销商的销售出现了不错的增长。这一趋势使我们度过了 2023 年剩下的大部分时间。

**德国大陆轮胎美洲公司全球业务领域负责人 Matt Futrelle:** 2023 年,我们看到更高的市场需求转向了可用轮胎超过需求的市场。在这种情况下,许多经销商的订单都没有完成,最终导致库存积压。我们看到许多制造商和经销商在 2023 年底以正确的方式解决了这个问题,并在 2024 年重新开始。尽管具有挑战性,但我们对 2023 年土方轮胎业务的表现感到满意。

**固特异公司全球和美洲 OTR 总经理 Loic Ravasio:** 固特异在 2023 年观察到的最大趋势之一是外部力量对美国 OTR 行业的挑战性影响以及我们的应对方式。在经历了 2022 年的 10 年高点后,受新冠肺炎复苏副产品需求激增的推动,我们的行业在 2023 年应对了供应限制和相互冲突的宏观经济压力。通货膨胀和利率的上升导致库存减少和经销商去库存,因此他们可以专注于影响库存和购买决策的现金。

不同的 OTR 细分市场在这一年中经历了起伏,但在我们结束这一年时,它们都有一些积极的势头。由

于国会和总统通过了几项法案,非住宅建筑和基础设施板块上涨。2023 年下半年的部分时间里,住宅建设增长缓慢,但在 12 月以 20% 的涨幅反弹,使我们以强劲的势头进入 2024 年。

随着整个行业适应向更多可再生能源转变的不断变化的需求,全球采矿业逐年增长,这对美国市场产生了积极影响。地缘政治影响也意味着军事 OTR 部门将迎来稳定的一年。所有这些因素都导致了 2023 年美国 OTR 轮胎市场充满挑战的一年。

但有两件事仍然很清楚:轮胎制造商通过专注于具有创新技术的新产品,并投资于保持 OTR 车队正常运行的解决方案来获得成功,以最大限度地提高轮胎投资。

**玛吉斯北美轮胎公司销售和营销副总裁 Jimmy McDonnell:** 通货膨胀、利率和总体经济状况。由于这些经济影响,项目要么被推迟,要么被取消。我们预计美国政府将提供大量基础设施资金,但尚未按预期金额实施。总的来说,我们在市场上面临着巨大的阻力,这限制了一些机会。

**米其林北美股份有限公司 OTR 业务市场情报专家 Jesse Burdett:** 由于 2020 年和 2021 年原始设备供应有限,企业主被迫在正常经济维护周期后运行旧设备。随着设备供应的改善,这些企业主一直在购买新设备,以避免旧设备的停机时间延长和维护成本上升。由于大多数新设备都安装了 OTR 原配轮胎,2023 年从经销商处购买轮胎的需求受到了负面影响。

**三角轮胎美国公司 OTR 总监 Stephen Reynolds:** 2023 年,OTR 轮胎市场保持稳定,而该行业屏息等待基础设施立法获得资助,然后转化为活跃项目。我们从未真正看到项目的繁荣,但市场并没有经历衰退,而是保持稳定。

早期影响市场的一个主要因素是经销商层面的产品积压。我们看到经销商试图将他们的库存订购策略从集装箱采购模式转变为更多的国内仓库订购模式,这样他们就可以根据需要获得产品。幸运的是,我们看到了这一点,并通过为我们的新仓库位置大量订购,摆脱了困境。

虽然 OTR 产品的集装箱订购仍然是我们业务的重要组成部分,但这种向国内仓库订单的转变对我们和我们的客户都有好处。我们将继续重视美国国内库存水平,并完善我们的产品组合,以在 2024 年为客户提供最佳服务。

**横滨非公路轮胎美国公司土方、建筑和工业轮胎产品经理 Dhananjay Bisht**：2023 年美国 OTR 轮胎市场的最大影响是整个分销和经销商链的高库存水平。新冠肺炎时期的短缺在 2023 年被满货架所取代，这是经销商购买以重新进货，以及制造商重新增加满足订单能力的结果。这几乎没有留下新订单的空间，导致供应链上的订单放缓。

在轮胎和设备的利用率方面，受美国基础设施和就业投资的推动，2023 年建筑、骨料和采矿业稳步增长。

**中策橡胶美国公司 OTR 销售总监 Chan Phothisane**：中策橡胶 2023 年表现强劲。今年年初，由于美国许多地区，特别是西部地区的大雨，我们起步缓慢。从 2022 年起，轮胎经销商因高库存而积压。

随着运费在 2023 年开始下降，人们竞相推出高价格轮胎。一旦地面干涸，库存开始流动，OTR 轮胎的需求就上升了。美国各地都在新建公寓楼和复式公寓等多套住房，我们预计 2024 年美国 OTR 市场将全面回暖。

摘自“中国轮胎商务网”

## 塞尔维亚总统武契奇：希望玲珑成为第五或第六大出口商

**Serbian President Vucic: Hope Linglong becomes the fifth or sixth largest exporter**

采访中，他感谢共建“一带一路”倡议对塞尔维亚发展的支持，热情邀请中国人民去塞尔维亚体验当地风土人情。

在提到在塞投资建设的中国企业时，武契奇表示，目前塞尔维亚最大的三家出口公司都是在塞运营的中国企业，并希望，另一家中国民营企业——玲珑轮胎能成为塞尔维亚的第五或第六大出口商。

为了积极响应国家“一带一路”国际化产能合作的指导思想，玲珑加快全球化布局，在一带一路沿线国家投资建厂。

玲珑国际（欧洲）有限公司（以下简称欧洲玲珑）位于塞尔维亚兹雷尼亚宁，项目契合“一带一路”倡议，是中国轮胎首个欧洲工厂项目，同时也是玲珑建设的第 2 个海外生产基地。项目总投资 9.9 亿美元，规划 1200 万条乘用车轮胎、160 万条卡客车轮胎和 22 万条非公路胎。

作为塞尔维亚重要的外商投资项目、当时中国企业在塞最大的绿地投资项目，中央电视台曾两次对欧洲玲珑进行新闻报道。2019 年 3 月，塞尔维亚总统武契奇亲临启动仪式并致辞，对项目的建设带动当地就业、拉动当地经济发展表示感谢。

项目自启动以来，欧洲玲珑积极履行企业责任，回馈当地政府和民众，加强双方文化融合，在塞尔维亚赢得了很高的知名度和美誉度，树立了中国轮胎海外投资建厂的典范。

2020 年 3 月 15 日，新冠肺炎全球蔓延，武契奇总统宣布塞尔维亚进入紧急状态。玲珑积极响应，向塞尔维亚政府捐赠包含口罩、防护服等价值 200 多万元的防疫物资，并收到塞尔维亚政府发来的感谢信，表彰公司在加强中塞两国同舟共济的钢铁友谊做出的巨大贡献。

在塞尔维亚政府大力支持下，以及各方共同努力下，截至目前，欧洲玲珑卡客车轮胎和乘用车轮胎已正式投产发货，产品主要销往欧美国家。公司目前拥有中外员工 1300 多人，为带动当地就业做出了贡献，并有效促进了当地建筑业及轮胎上下游产业的发展。

未来，欧洲玲珑将持续以中塞高质量共建“一带一路”为契机，立足主业、扎根当地，加强合规经营和安全生产，履行社会责任，树立优秀企业文化，为中塞合作高质量发展贡献企业力量！

摘自“中国轮胎商务网”

## 双星轮胎开启龙年“加速度”冲刺新春“开门红”

**Double Star Tire start the "acceleration" of the the New Year of the Loong and make a good beginning to the Spring Festival**

聚焦高品质产品，夺取开门红！新春伊始，双星轮胎相继在东北、西北、华东、华中等地组织开展龙年渠道开门红会议，助推合作伙伴紧抓市场机遇，抢抓先机，为新的一年实现新跨越开好头、起好步，奋力冲刺新春“开门红”。

双星轮胎持续聚焦打造新双星、双星、东风、克劳力达、奥森等品牌矩阵，满足市场多样化和细分化需求，不断加大研发力度，推出 TBR 公制胎、导向轮专用轮胎、公交车专用轮胎、矿山专用轮胎等，打造专用轮胎第一品牌；在 PCR 方面推出全球首创的“全防爆”安全轮胎，既适用于普通防爆轮胎的车辆，也

适用于非原配防爆轮胎的车辆，即使在零胎压的状态下，依然可以 60km/h 的速度继续行驶 30 分钟，比普通轮胎更安全、更放心，深受市场和用户的喜爱。同时，双星轮胎还推出市场需求的大尺寸轮胎、更舒适的静音绵轮胎、超低滚阻的新能源专用轮胎等，用优质的产品和服务赢得市场。

在各地会议现场，双星轮胎向参会经销商展示了企业的研发创新与智能制造实力，推介了产品性能卖点，解读市场销售布局，并讲解了开门红政策保障，在优质的产品和丰厚的开年福利双重加持下，合作伙伴热情高涨，对双星轮胎核心战略产品展现出极大兴趣与深度认可，抢单环节氛围火爆，现场合作伙伴表示随着市场行情不断变好，趁着开年布局好市场，把货备齐，准备大干一场。

为助力各地合作伙伴在 2024 年更好地拓展与占领市场，双星轮胎将积极开展产品推介与培训工作，持续为服务商提供高差异化的产品和高效的服务，为渠道销售工作注入新动力，实现厂商共赢。

“品质固本、品牌向上、产品引领、渠道共赢”，2024 年，双星轮胎将与合作伙伴共同探索多元合作模式，大力推进渠道升级优化，一地多户布局、门店提高核心竞争力，助力合作伙伴快速盈利，实现共建共赢。

携手并进，共赢未来！开门红系列会议的组织与开展，进一步加强了双星轮胎与合作伙伴之间的紧密联系和精诚合作，为 2024 年销售工作注入了强劲动力，为企业冲刺“开门红”奠定基础。

编自“中国轮胎商务网”

## 国产轮胎品牌，成为高端新能源重卡首选配套

**Domestic tire brands have become the preferred supporting equipment for high-end new energy heavy-duty trucks**

山东华盛橡胶有限公司近日宣布，将为中国重型汽车集团有限公司的新能源商用车 V7-X EV 提供配套轮胎。中国重汽成都商用车作为新能源商用车产业链的领军企业，一直致力于产品的布局与创新升级，而 V7-X EV 作为其高端车型，专为运输行业量身打造，堪称拳头产品。

华盛橡胶为 V7-X EV 设计的轮胎，采用了 HS168 三道纵向曲折沟和独特的花纹沟开槽设计，使

得轮胎在操纵性能方面表现出色。同时，肩部傍花设计的运用，不仅有效预防了因肩部生热可能导致的肩空肩爆问题，还显著抑制了轮胎的偏磨现象。此外，通过独特的配方设计，轮胎的抗撕裂、耐切割性能得到了进一步提升。

据了解，华盛橡胶的另一款 S09 混合型花纹轮胎也备受关注。这款轮胎采用了超耐磨配方组合技术，无论是在差路还是铺装路面上，都能展现出优异的耐切割、耐掉块性和耐磨性能。其 V 型大角度沟槽设计及弹石块设计，能有效防止夹石对沟底及带束层的损伤，降低轮胎的早期损坏风险。而阶梯型肩部傍花设计则既起到了散热作用，又防止了偏磨现象的发生。

华盛橡胶始终坚持以客户为中心的理念，通过与主机厂的紧密合作、对应用场景的精准聚焦以及实际性能的不断优化测试，共同推动车辆性能的提升。作为中国重汽高端车型的重点供应商，华盛橡胶针对降本增效的需求，致力于提高轮胎的低滚阻、高节油性，以增强市场客户的服务体验。

编自“炭黑产业网”

## 轮胎厂商并购，交易额 23 亿

**Merger and acquisition of tire manufacturers with a transaction volume of 2.3 billion yuan**

近日，美国轮胎制造商泰坦国际公司宣布，以约 2.96 亿美元（折合人民币 23 亿元）收购 Carlstar Group LLC。

据介绍，Carlstar 公司总部位于美国田纳西州纳什维尔，主要生产轮胎和车轮。该公司 2023 年的销售额约为 6.15 亿美元。其在美国南卡罗来纳州艾肯、田纳西州杰克逊和克林顿设有三家工厂，在中国梅州设有一家生产厂，在北美和欧洲设有 12 家分销机构。

泰坦国际称，Carlstar 在多个渠道带来了重要的新客户关系，包括领先的批发分销商、全国零售商、商业服务经销商和原始设备制造商。Carlstar 进一步丰富了泰坦的产品组合，尤其是在泰坦尚未涉足的户外动力设备、动力运动和高速拖车领域。Carlstar 扩展了泰坦现有的车轮 / 轮胎组装能力，为现有客户和新客户提供了更多价值。

编自“轮胎观察网”

(R-03)