

盈利困境深层剖析：为何连轮胎巨头都赚不动了？

全球轮胎行业正经历艰难时刻。

近日，全球八大轮胎巨头半年报陆续揭晓。据中国轮胎商务网（tirechina.net）整理，其中近半企业出现营收或利润的下滑——常年位居全球轮胎前三的米其林净利润下降27.9%、普利司通下滑42%、固特异由盈转亏，上半年亏损5900万美元（约4.24亿元人民币）。与此同时，倍耐力利润率提高至16.0%，锦湖轮胎营业利润同比增长8.3%，创下历史最佳表现。

轮胎巨头业绩分化的背后，是贸易政策与成本压力正重塑行业竞争格局。

企业	营收 (亿元)	同比	营业利润 (亿元)	同比	净利润(亿元)	同比
米其林	1109.25	-3.40%	123.98	-3.40%	71.67	-27.80%
普利司通	1058.64	-3.00%	114.09	2.00%	56.20	-42.00%
固特异	624.89	-5.00%	25.42	-38.30%	-4.24	-
德国马牌	539.60	1.00%	68.94	-3.10%	-	-
倍耐力	287.93	1.50%	-	-	21.73	14.10%
韩泰轮胎	251.15	7.39%	35.16	-18.36%	-	-
住友橡胶	238.20	-1.60%	10.82	-34.70%	-	-
锦湖轮胎	123.00	11.50%	16.00	8.30%	-	-

多重压力源，盈利困境深层剖析

（1）贸易壁垒与关税冲击

美国关税政策成为全球轮胎行业的“利润吞噬者”。据韩泰轮胎估算，该公司第二季度支付的对美关税约180亿韩元（约合人民币9300万元）；米其林在财报中指出，市场对关税政策调整的预期导致“跨洲进口显著增长”，扰乱了正常的市场节奏。

值得一提的是，关税冲击的不只是轮胎产业，还有上下游的企业。炭黑巨头欧励隆因北美市场轮胎进口激增及市场环境恶化，下调2025年全年盈利预测；钢帘线巨头贝卡尔特则警告美国钢铁关税从25%增至50%，将削弱多个终端市场需求。

（2）成本与市场双重挤压

原材料价格上涨是另一大压力源。天然橡胶价格自2024年7月开始“疯狂上涨”，拖累轮胎企业利润表现。住友橡胶明确表示，上半年原材料大幅上涨和全球高通胀率是影响利润的主要因素。

市场需求结构也在发生变化。米其林报告显示，2025年上半年乘用车及轻卡原配胎需求在欧洲、北美分别下滑8%和5%，仅中国因新能源车激励政策实现

10%增长。全球商用车领域表现分化，北美原配市场下降19%，而欧美替换需求有所上升。



此外，行业库存高企成为普遍问题。截至8月14日，中国半钢胎样本企业平均库存周转天数高达46.73天，同比增加9.73天。8月份半钢轮胎企业订单整体呈现偏弱运行态势，50%的企业出口订单较上月减少。

战略调整，应对行业寒冬

面对严峻形势，轮胎巨头纷纷调整战略应对挑战。

（1）产品组合高端化

米其林财报显示，其大尺寸（18英寸及以上）乘用车轮胎占米其林品牌销售的比重提升4个百分点，达到68%。同时米其林正加快推进产品更新计划，包括米其林浩悦与CrossClimate系列的全面焕新，并推出全新CrossClimate3 Sport轮胎开拓新兴细分市场。

倍耐力持续推进的高价值市场战略成效显著，上半年营收同比增长4.4%，调整后息税前利润率提高至16.0%。这一增长得益于内部因素的贡献，基本抵消了汇率波动、原材料上涨、通货膨胀以及美国关税带来的负面影响。

（2）产能重组与区域调整

近两年固特异正以前所未有的力度推进“固特异前进”转型计划。该公司已明确出售非公路轮胎（OTR）业务和邓禄普品牌等非核心资产，并在全球范围内启动工厂关闭计划，涉及美国、德国、南非、马来西亚的5家工厂。这些措施旨在优化过剩产能，降低运营成

本。

住友橡胶则宣布启动“ARK项目”，计划在2027年前将成本削减300亿日元。其中通过原材料降本、工厂优化及物流调整在轮胎业务节支145亿日元。

（3）供应链重构

区域化生产成为规避关税的重要策略。倍耐力CEO表示，得益于美墨加贸易协议的免税条款，墨西哥工厂目前在该集团向美国供应轮胎的过程中发挥着

关键作用，公司计划扩大产能。

全球轮胎行业正站在从“规模扩张”到“价值竞争”的深刻变革的十字路口。在成本控制上难以匹敌本土企业的背景下，国际巨头通过出售资产、关厂裁员来“断臂求生”，并集中资源于高技术、高附加值领域，已成为应对市场洗牌的共同选择。

摘编自“中国轮胎商务网”

强化市场，美国工厂专供美国轮胎消费

由于美国关税的全面实施，东洋轮胎公司制定了新的应对策略。

公司指出，正在增加其位于美国佐治亚州怀特的工厂的产量，以“充分利用”其在美国的产能，作为应对预计对该国轮胎进口的关税影响的措施的一部分。

东洋8月8日表示，该战略包括增加“畅销”宽轻型卡车子午线轮胎（WLTR）的产量，充分利用现有设备，为美国国内市场提高产能。

与此同时，东洋表示，将非美国市场所需产品的生产从美国工厂转移到其他工厂，以优化供应系统，释放更多本地产能以满足美国需求。

在商业方面，该集团计划在美国市场“积极推广产生需求的新产品”，同时将更高的原材料成本转嫁给替换轮胎价格。

对于原配胎和汽车零部件，东洋表示将“加快谈判，将成本波动转嫁给客户”。

东洋表示，这些措施是该集团“灵活适应不断变化的经营环境”战略的一部分，并通过利用其当地制造基地加强其在美国的业务。

怀特工厂自2005年开始运营，每年可生产1400万条乘用车和轻型卡车轮胎。

无独有偶，倍耐力总裁也提出了墨西哥工厂专攻美国市场的计划，在充分利用美墨加贸易协议的免税条款。

而正在建设中的中策墨西哥工厂和赛轮墨西哥工厂也将在这场抗击美国高关税的战役中，发挥其独到的作用。

摘编自“中国轮胎商务网”

国际龙头联手！研发炭黑替代材料

欧洲涂料行业的领军企业 Teknos 集团，近日与爱沙尼亚深科技企业 UP Catalyst 达成重要合作，正式签署了合作谅解备忘录。双方计划联手打造应用于涂料领域的创新型可持续碳材料，这一战略合作成为两家企业在商业化可持续材料发展进程中的关键一步，其主要方向是研发可替代传统化石基炭黑的环保材料，

并将其应用于粉末涂料和液体涂料领域。此次合作既是循环经济理念的具体实践，也实现了工业碳减排与高附加值材料生产的创新性融合。

根据协议，双方会在材料测试研发、生产工艺优化以及供应链建设等重要环节开展深度协作。这种合作模式带来了双重环保成效：一是把工业二氧化碳排

放转化为高价值的碳材料，让废弃资源得到循环利用；二是有效降低了涂料行业对化石原料的依赖，进而构建起契合双方气候目标的绿色供应链体系。这种“变废为宝”的技术路线，为传统涂料行业的可持续发展开辟了新路径。

据炭黑产业网了解，UP Catalyst 首席财务官 Rait Maasikas 对此次合作满怀期待，他表示：“能与 Teknos 携手推动可持续碳材料的工业化应用，我们深感荣幸。这次合作不仅能推进双方共同的环保目标，更能证明二氧化碳基碳材料具备可扩展性和多功能性。”这番话凸显了该合作项目在技术突破上的意义和广阔的市场应用前景。



此次签署的谅解备忘录为双方的长期合作搭建了制度框架，未来，由二氧化碳衍生的黑色着色碳材料有望逐步融入 Teknos 覆盖欧洲乃至全球的产品线。Teknos 集团创新总监 Pasi Virtanen 着重强调：“与 UP Catalyst 的战略合作，将大大加快可持续原材料替代品的研发和商业化进程。我们正在系统地探索和测试各类新型可持续原材料，借助这些创新材料，Teknos 能更好地帮助客户达成碳减排目标。”这一表态充分展现了 Teknos 作为行业领导者在推动可持续发展方面的

坚定决心。

作为欧洲涂料行业的标杆企业，Teknos 的业务范围已遍及欧洲及亚洲的 20 多个国家，并且通过完善的经销商网络，将产品和服务延伸至全球市场。这家成立于 1948 年的芬兰家族企业，历经七十多年的稳步发展，已成长为芬兰规模最大的家族企业之一。目前，Teknos 拥有 1400 多名专业人才，凭借精湛的专业技术和创新精神，不断为全球表面处理领域提供高品质的解决方案和服务支持，始终践行“成为客户身边可持续涂料解决方案提供者”的企业愿景。

2024 年，Teknos 在可持续发展领域采取了一系列切实举措：在多个生产基地推进了能效提升项目，包括优化通风系统、升级 LED 照明以及安装人体感应器等；同时，完成了 Vamdrup 工厂污水处理系统的全面升级改造。作为北欧循环设计计划中唯一的涂料企业代表，Teknos 持续引领行业内的循环经济交流，重点专注于生物基 / 再生原材料应用技术研发、产品可重复使用设计创新以及包装可持续性改进等关键领域。按照规划，公司将在 2025 年继续深化相关工作，严格依照 CLP 法规要求，推动可持续发展战略的落实。

此次战略合作的达成，不仅体现了 Teknos 在可持续发展道路上的坚定决心，也展现了创新科技与传统产业融合的巨大潜力。通过将工业排放的二氧化碳转化为高价值的涂料原料，该项目为涂料行业的绿色转型提供了切实可行的技术方案，同时也为全球碳减排事业贡献了创新性的解决思路。随着合作的不断深入，这种循环经济模式有望在更广泛的工业领域发挥示范作用，吸引更多企业参与到可持续发展的实践中来。

摘编自“中国轮胎商务网”

50%高关税冲击轮胎行业，全球钢帘线巨头也难顶

目前，贝卡尔特公司预计，由于一系列挑战，特别是美国贸易关税的增加，2025年下半年需求将下降。

该集团在最新发布的第二季度业绩中表示：“关税

的引入和贸易紧张局势的升级，为贝卡尔特及其供应商和客户带来了日益增加的不确定性。”

贝卡尔特指出，自第一季度以来，美国钢铁关税已从25%增加到50%。该集团表示，越来越高的成本



“难以通过价值链转嫁”，并导致一些订单的延迟。此外，“美元和人民币的显著贬值”对该集团以欧元计的合并销售和利润产生了影响。

公司表示：在第二季度经历了一段韧性的时期后，关税不确定性和经济前景的减弱已经开始影响需求。该集团现在预计在2025年下半年“许多终端市场的需求将减弱”。

在2025年上半年，贝卡尔特橡胶增强业务良好

地应对了额外关税的挑战，利用本地采购和生产，同时发挥其全球业务布局的优势。该部门的盈利（EBITDA）同比下降10%，降至1.15亿欧元（约9.67亿人民币），而合并销售额下降5.4%，降至8.48亿欧元（约71.30亿人民币）。

尽管卡车轮胎市场疲软以及更广泛的关税引发的不确定性，该单位仍交付了“稳定的销量和抗压的利润”。比利时集团表示，成本部分得到了间接费用削减和高厂房利用率的抵消。

与2024年上半年相比，销量下降了1.5%，而与去年下半年相比则上升了1%。其中，中国的销量强劲，在欧洲的销量同比下降3.9%，在北美下降5.2%。

公司在巴西的橡胶增强合资企业在2025年上半年实现销售额8400万欧元（约7.06亿人民币），同比下降1%，14%的显著负货币影响被更高的销量和定价抵消。

在资本投入方面，上半年，贝卡尔特的橡胶增强部门资本支出达2600万欧元（约2.19亿人民币），其中包括“在印度和越南的增长投资”。

摘编自“中国轮胎商务网”

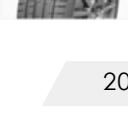
德国权威杂志并列榜首多维性能征服严苛测试

近期，德国具影响力的汽车杂志《AUTOBILD》针对既重视行车安全、又追求驾驶乐趣的车主群体，特别开展了一场夏季轮胎专项测试。此次测试选用255/35R19规格轮胎，并以奥迪S5作为测试车辆模拟真实运动驾驶场景。锦湖轮胎旗下EcstaSportS在这场高规格较量中接受严苛检验，与一众国际知名品牌同台竞技。在最终公布的测试结果中，锦湖轮胎EcstaSportS历经激烈角逐后斩获并列第一的佳绩，以硬核表现印证了其跻身顶级阵营的实力。

测试整体分为湿滑路面性能和干燥路面性能两大核心板块，全方位检验轮胎在不同场景下的综合表现。

湿滑路面性能：安全与操控的双重突破

此次测试中，四款轮胎的抗水面打滑性能均展现

#	Tested products	Test score
1.	 Continental SportContact 7 255/35 R19	1.2 (very good)
1.	 Kumho Ecsta Sport S 255/35 R19	1.2 (very good)
3.	 Michelin Pilot Sport 5 255/35 R19	2.2 (good)
4.	 Goodyear Eagle F1 Supersport 255/35 R19	3.1 (satisfactory)

出充足安全冗余，而锦湖EcstaSportS以81.5公里/小时的速度拔得头筹，尽显杰出性能的分毫之争。

在湿滑路面抓地力项目中，锦湖EcstaSportS以毫厘之差紧随前列，稳居上游，再次印证了其在湿路性能上的强劲竞争力。

干燥路面性能：制动极限的准确把控

在100公里/小时全力制动测试中，锦湖轮胎的制动距离仅为32.6米，与领先水平的差距仅在数厘米之间，几乎持平的表现尽显其制动性能的水准。

本次测试结果充分证明，锦湖轮胎这款全新EcstaSportS不仅拥有令人惊叹的动态性能，更具备充足的安全冗余，二者的均衡表现使其在综合排名中稳居第一。尤为值得关注的是，在展现出出色性能的同时，EcstaSportS的价格更具亲和力，这让它成为那些定价非常高的一线品牌轮胎之外，一个颇具吸引力的

优选替代方案——既满足消费者对性能与安全的双重需求，又在成本控制上展现出显著优势，为追求高性价比的用户提供了更优解。

从北美到欧洲，从极限性能赛道到日常安全场景，锦湖轮胎EcstaSportS在国际权威测评中持续突破的亮眼表现，正是其深耕技术创新、严控产品品质的最佳注脚。

每一次测试中的越级发挥，背后都是对胎面配方、结构设计的反复打磨，对安全冗余与性能极限的精准平衡。未来，锦湖轮胎将始终以消费者需求为核心导向，在超高性能轮胎领域持续发力，通过技术迭代不断刷新产品性能边界，为全球用户带来更卓越的轮胎产品与更安心的驾乘体验。

摘编自“中国轮胎商务网”

韩泰轮胎再度荣膺FormulaE “年度最佳粉丝体验奖”



近日，全球领先的轮胎企业韩泰轮胎作为ABB国际汽联电动方程式世界锦标赛（ABB FIA Formula E World Championship）独家轮胎供应商及官方合作伙伴，再度荣膺第11赛季“年度最佳粉丝体验奖”。

本季赛事，韩泰轮胎通过展现尖端电动赛车轮胎技术的创新营销活动再次脱颖而出。作为电动方程式官方粉丝嘉年华项目——安联粉丝嘉年华（Allianz Fan Village）的核心参与者，韩泰轮胎在美

国、德国及伦敦站累计吸引约50,000名观众互动，凭借卓越的粉丝参与度继第9赛季后再度斩获该奖项。

创新粉丝互动，连接全球赛车爱好者

韩泰轮胎因其围绕创新电动汽车轮胎技术打造的沉浸式内容而备受赞誉。这些内容不仅加强了与全球赛车爱好者的线上线下联系，也为FormulaE在全球范围内的普及做出了重要贡献。

赛事期间，韩泰轮胎设立了品牌专属展台，集中展示了其全球首个电动汽车专用全系列轮胎品牌iON。展台不仅陈列了iON系列产品，还展出了配备iON赛车轮胎的DSPENSKER车队FormulaE赛车，凸显了品牌顶尖的技术实力。

为了提升互动性，韩泰轮胎邀请粉丝参与数字竞速游戏、纸质头盔手工制作及主题拍照区等多元互动体验。线上活动更送出赛事门票奖励，构建多层次品牌接触点。特别值得一提的是，今年4月迈阿密站期间，韩泰轮胎创新打造海滨快闪活动“HankookXFETubeShop”，以轮胎造型泳圈租赁站形式为粉丝提供独特体验，活动收获热烈反响并创下约



120,000次线上互动，显著提升品牌认知度与情感联结。

彰显技术领导力：多元化内容营销与技术展示

韩泰轮胎通过与FormulaE合作创作的品牌内容，进一步巩固了其在电动汽车技术领域的领导地位。今年4月，公司发布了名为《Electrified:HankookiONXFormulaETechnology》的影片。影片中，搭载iON赛车轮胎的GEN3Evo赛车在激烈的追逐场景中达到了322km/h的最高时速，引发了全球范围的广泛关注。

此外，韩泰轮胎还为伦敦电动大奖赛推出了一部由谷歌生成式AI模型Veo3制作的特别专题视频，并发布了连接FormulaE与世界拉力锦标赛（WRC）的合作预告片。这些举措进一步拓宽了与全球赛车爱好者的

互动渠道，强化了韩泰轮胎作为塑造未来赛车运动技术领导者的地位。

在今年3月于迈阿密举行的“EvoSession”活动中，11位名人亲身体验了配备韩泰iON轮胎的FormulaE赛车，以独特的幕后视角展示了轮胎在与专业车手所面临的相同极限条件下的卓越性能。

践行社会责任，推动赛车运动可持续发展

韩泰轮胎致力于推动赛车运动的可持续发展。公司在其赛车轮胎配方中融入了环保材料和节能技术，在推动FormulaE技术创新的同时，有效减少了资源消耗。

作为国际汽联“赛道追风女孩”（GirlsonTrack）项目的主赞助商，韩泰轮胎积极鼓励更多女性参与赛车运动。在2025年雅加达电动大奖赛期间，韩泰轮胎为超过1000名有志于投身赛车事业的女性提供了赛车体验，创造了该项目有史以来参与人数最多的记录。

FormulaE第12赛季将于今年12月在巴西拉开帷幕，赛事将横跨全球11个国家。韩泰轮胎计划继续通过跨越国界和时区的粉丝互动，为这项锦标赛注入更多活力，巩固其作为未来电动赛车运动关键参与者的角色。

摘编自“中国轮胎商务网”

韩泰轮胎发布2024—2025年度ESG报告，彰显可持续价值创造之路

通过可持续原材料的研发创新与规模化量产，引领轮胎产业循环经济发展。

2025年8月1日，全球领先的轮胎公司韩泰轮胎正式发布其《2024/25ESG报告》。该报告详细阐述了公司在过去一年中的可持续发展举措、绩效成果以及未来战略方向。

作为公司发布的第16份年度ESG报告，本次报告基于韩泰轮胎的全球ESG愿景——“生态价值链（EcoValueChain）”、“可持续产品（SustainableProduct）”和“负责任的互动（ResponsibleEngagement）”，从多个维度全面展示了

公司过去一年的可持续发展实践。

全面接轨国际标准，深化ESG管理体系

今年的报告在框架上进行了显著升级。依据欧洲可持续发展报告准则（ESRS）的双重重要性评估指南，韩泰轮胎在识别信息披露指标时，综合考量了社会、环境和财务三重影响。这一举措标志着公司在ESG信息披露的深度和广度上迈出了重要一步。

此外，报告还加强了与生物多样性相关的披露，以符合包括自然相关财务信息披露工作组（TNFD）在内的全球披露标准。这不仅体现了韩泰轮胎致力于将ESG管理实践深度融入企业运营，也彰显了其与全球级标准保持一致的决心。



聚焦八大关键议题，系统化应对核心挑战

报告详细阐述了公司针对八大关键管理议题的现状 & 未来规划，这些议题覆盖了气候变化和资源循环等核心领域。通过建立主动响应体系，公司正系统地应对其带来的社会、环境及财务影响。这八大议题包括：“气候变化减缓，能源效率管理，有害及化学物质管理，资源循环管理，员工健康与安全，尊重人权，供应链ESG风险管理，研发与技术创新”。

面对日益演变的全球ESG监管环境，韩泰轮胎也积极采取行动。例如，为应对《欧盟零毁林法案》（EUDR），公司已成立了全公司范围的委员会，通过实施全面的天然橡胶供应链管理体系以及定期的监控和报告协议，制定了有效的应对措施。同时，公司持续在全球各运营基地进行分析和监控，以追踪和管理特定区域的ESG问题。

领航循环经济，推动轮胎产业绿色转型

可持续原材料的创新与应用

去年，韩泰轮胎与晓星尖端材料（Hyosung Advanced Materials）和SK化学（SK Chemicals）合作，成功将化学回收的PET纤维轮胎帘线应用于轮胎并实现商业化，这在韩国尚属首次。其他里程碑式的成就包括：

量产了采用77%可持续原材料的电动汽车（EV）专用轮胎，并通过了国际环保材料认证体系ISCCPLUS的认证。

利用废旧轮胎热解油生产了三种类型的炭黑，同

样获得了ISCCPLUS认证。

这些成果不仅是技术上的突破，更是韩泰轮胎推动产业绿色升级、构建闭环经济模式的有力证明。

完善治理结构，护航可持续发展

为支持可持续管理，韩泰轮胎不断强化内部运营体系。自2021年起，公司在董事会下设立了ESG委员会，明确了以ESG为导向的管理方针，为可持续增长奠定了更加坚实的制度基础。此外，自2023年以来，公司还实施了董事会内部绩效评估，旨在提升董事会的独立性、加强专业能力并巩固透明的治理结构。

践行社会责任，共创和谐未来

韩泰轮胎持续推进一系列社会贡献项目，包括通过生物多样性相关活动保护全球气候和海洋生态系统，促进人权管理和员工发展，以及推动与韩国国内外当地社区的共同成长。

公司在可持续管理方面建立世界级竞争力的努力由来已久。这些努力始于2009年成立专门的企业社会责任（CSR）组织，随后在2010年成立了ESG战略委员会和指导委员会。2018年，公司发布了可持续天然橡胶政策，并推出了环保循环经济战略“E.Circle”。这些持续的投入为公司赢得了广泛认可，自2016年起已连续多年入选道琼斯可持续发展全球指数（DJSI World），并连续三年获得EcoVadis商业可持续发展评级的“铂金”评级。

摘编自“中国轮胎商务网”