

东洋轮胎迁移研发中心



10月初，东洋轮胎公司宣布，计划在其塞尔维亚工厂厂区内新建一座研发实验室大楼。该中心预计于2027年1月投入运营，将成为集团在欧洲的全新研发枢纽，进一步强化集团在欧洲的研发能力。目前位于德国的欧洲研发部门将于2026年底关闭。此举将构建全球三方协作框架，进一步加强日本、美国与欧洲研发部门的合作，推动技术发展迈入新阶段。

研发中心位于塞尔维亚因吉亚市东洋工厂厂区内，主要负责材料/配方设计、加工技术开发、原材料调研与评估、信息收集等，占地面积4600m²。东洋轮胎于2019年1月在北美设立研发中心，同年11月在德国设立另一处研发中心，与日本本土的核心轮胎技术中心共同构建起全球三方研发框架。当前，社会对出行领域的需求不断提升，一方面需要更高的能效（即燃油/能源效率）、契合公众安全意识提升的更强安全性能，以及有保障的经济性与耐用性；另一方面，轮胎制造需同时满足多项相互矛盾的性能要求，包括更低的滚动阻力、更优的湿地与雪地性能、更轻的重量，以及更强的耐磨性。为应对这些挑战，东洋轮胎加强了日本、美国与欧洲研发中心的协作，实现各中心独

特功能的共享。东洋在中期经营计划中，集团明确了三大核心差异化技术领域，并重点深耕：先进设计技术，用于高水平满足多项性能需求；客户导向型产品开发技术，用于及时打造具备差异化特性与吸引力的产品；下一代技术，用于前瞻性研发契合未来社会需求的技术。

展望未来，东洋轮胎计划通过进一步强化“从先进设计到客户导向型产品商业化”的技术流程，即进一步推动技术的升级与落地，将技术研发推向新阶段。为此，东洋轮胎将“加工技术强化”（这是该举措的关键）列为欧洲研发部门的重点发展技术方向之一。在塞尔维亚新研发中心，集团将重点开发新型橡胶配方与材料，并推进混炼技术升级，以同时提升生产效率与轮胎性能。此外，塞尔维亚工厂厂区内测试场地可支持搭载自产轮胎的实车直接开展行驶测试，这有望缩短研发周期，加速产品开发进程。通过这些升级后的技术应用于生产运营，东洋轮胎旨在提升“TOYO”轮胎品牌的价值，增强其在全球市场的竞争力。

摘编自“世界橡胶展”

大型轮胎厂关停，设备拍卖

近期，固特异在已关闭的德国富尔达工厂的设备公开拍卖，该工厂拥有超过170,000平方米的生产空间，专门生产高性能和超高性能乘用车和SUV轮胎，包括缺气保用型和4×4越野轮胎。

此次出售的资产规模庞大，包括但不限于密炼机、完整的三复合和四复合挤出生产线、钢丝圈缠绕及挤出线、切割机和轮胎成型线，以及77台硫化机。这些是富尔达工厂的核心设备，使其能够生产直径从17英寸到22英寸的轮胎。

对于寻求扩大产能、丰富产品系列或强化技术基

础的公司而言，这是一个不错的机会——在当今的投资环境下，若想以全新方式复制如此规模的生产能力，几乎不可避免巨大的成本和漫长的交付周期。

此次拍卖由Maynards Europe与AllSurplus联合组织，拍卖有两种形式。私人条约销售将持续到10月底，专门用于核心轮胎生产设备；在第二阶段网上拍卖，将涵盖更广泛的车间和工厂设备。

据悉，私人条约销售的首轮报价将于2025年10月31日截止。

摘编自“综合信息”

美国企业呼吁“统一”各州包装EPR法，警惕“降标”风险

在美国，关于包装生产者延伸责任制度(Extended Producer Responsibility, 简称EPR)的政策分歧，正引发企业界与环保界之间的新一轮争论。柔性包装协会(Flexible Packaging Association, FPA)、美国国家餐馆协会(National Restaurant Association)及多家企业正呼吁华盛顿出面“协调”各州差异化的EPR法规，以减轻企业在不同州面临的合规成本。然而，环保组织则警告称，这样的联邦干预可能“降低标准”，阻碍州级政策创新。

企业：EPR法规差异推高成本，亟需国家层面的统一标准

FPA在提交给白宫与司法部的意见书中指出，尽管其支持EPR的基本理念，但各州EPR法规在适用范围、定义及要求上差异巨大，已给企业带来高昂的运营与管理负担。该协会认为，联邦层面的协调可在提升回收效率的同时，减少对跨州商业的冲击。

来自密苏里州圣路易斯的硬质塑料包装企业Anchor Packaging也表达了类似的担忧。该公司指出，

目前已有俄勒冈州、科罗拉多州、加利福尼亚州、缅因州、明尼苏达州、马里兰州与华盛顿州通过包装EPR法案，而这些差异将使包装供应链的运营效率显著下降。

餐饮行业的压力尤为突出。美国国家餐馆协会表示，餐饮业平均利润率仅为4%以下，而EPR法案带来的行政成本与包装费用“对企业生存构成实质性影响”。该协会强调，EPR法规不仅是环境举措，更是直接影响价格、产品供应与商业可持续性的运营性规定。因此，其建议“在不完全联邦预先立法的前提下，实现各州法律的更大程度协调，以统一定义、报告要求与成本结构”。

环保界：过早介入或“设下更低门槛”

环保与回收组织则对企业界的呼吁持谨慎甚至反对态度。国家管理行动委员会(National Stewardship Action Council)首席执行官海蒂·桑伯恩(Heidi Sanborn)指出，目前的EPR体系仍处在早期探索阶段，各州的不同方案可被视为政策实验。“过早的联邦介入很可能设

下更低的标准，削弱回收与减量目标，并终止州级创新。”她呼吁联邦政府“在各州积累充分经验与数据后再考虑统一”。

海洋保护协会(Ocean Conservancy)的塑料政策主任安雅·布兰登(Anja Brandon)则表示，EPR是解决一次性塑料和包装废弃物管理混乱问题的关键机制。她指出，目前美国存在数十种不同的塑料类型与添加剂，导致回收体系低效且成本高昂，而EPR可帮助将废弃物处理成本从纳税人转移至生产企业。不过，她强调，任何联邦“协调”都应建立在“最低标准”之上，而非设定上限，以便各州继续在现有基础上提升标准。

与此同时，产品管理研究所(Product Stewardship Institute)首席执行官斯科特·卡塞尔(Scott Cassel)强调，EPR在美国已有25年实施经验，涵盖涂料、床垫、药品、电池与温控器等21类产品，“并不存在违反州际商业法的问题”。他表示，目前各州之间已经在通过“EPR协调工作组”实现自下而上的协作，企业游说联邦政府“插手”只会带来更多不确定性。

企业的更广泛诉求：从回收标签到化学回收标准

除EPR法本身外，企业团体还希望联邦层面介入其他包装相关法规。其中包括：

再生材料含量(PCR)强制要求：Anchor认为，新

泽西州与华盛顿州的PCR目标“不切实际”，将增加生产成本；

可回收性标签冲突：FPA指出，部分州法规与美国联邦贸易委员会的《绿色指南》存在矛盾；

化学回收技术标准：FPA建议，联邦政府制定统一的化学回收标准；

地方包装禁令：餐饮业希望获得对聚苯乙烯泡沫(EPS)及含PFAS物质包装禁令的政策缓解。

此外，FPA还提及正在起草的《PACK法案》(Packaging Claims and Knowledge Act)，该法案拟在全国范围内统一可回收、可堆肥及可重复使用包装的标签要求，并预先排除州级冲突性立法。

结语：协调与创新之间的平衡之争

美国包装EPR政策的争论，实质上反映了“全国统一标准”与“地方创新试验”之间的张力。企业希望通过协调降低运营负担，而环保团体则担心此举削弱进步势头、推迟循环经济的深化发展。

目前，EPR制度已成为推动塑料包装循环利用、提升再生材料使用率的重要政策工具。如何在政策统一性与地方灵活性之间找到平衡，将成为美国乃至全球塑料循环回收体系发展的关键考验。

摘编自“废塑料新观察”

全球最大轮胎经销商，高层换帅

10月9日，美国轮胎经销商（简称ATD）任命Todd Pearce为首席财务官，Todd Sanders为首席销售官，并任命Keith Calcagno为自有品牌首席战略官。

据ATD官方表示，Keith Calcagno将负责“制定和执行ATD自有品牌的长期战略，重点推动业务增长、创新与盈利”。

(1) Todd Pearce的背景

Todd Pearce刚从大陆集团美国公司离职，作为首次财务官加入ATD。

ATD官员表示：“随着ATD继续扩大其市场领导地位并投资于长期创新，他在财务规划和分析、提高财务绩效、流程改进和跨职能协作方面的深厚专业知识将是关键。”

Todd Pearce表示：“我很高兴在ATD发展历程中如此充满活力的时刻加入ATD。公司对创新、客户和供应商成功以及卓越运营的承诺与我的价值观完全一致。我期待着与团队合作，在其坚实的基础上再接再厉，推动财务成功。”

(2) Todd Sanders的职责与背景

Todd Sanders将领导ATD的销售团队、客户服务运营及TirePros特许经营业务发展。

ATD官方称：“他将负责制定覆盖所有渠道的综合销售战略，核心目标是实现战略协同、提升业绩并深化客户合作。”

Todd Sanders在汽车后市场拥有超过25年的领导经验。他此前担任ATD业务发展与战略高级副总裁期

间，在推动增长计划、并将新机遇与公司长期愿景对齐方面发挥了关键作用。

加入ATD前，Todd Sanders曾在Advance Auto Parts和CarQuest Auto Parts担任高级管理职务，主导过销售增长工作。

(3) Keith Calcagno的背景

Keith Calcagno是ATD的资深高管，20多年来一直对公司战略方向的制定起到重要作用。

ATD官方表示：“他曾牵头开发新业务项目，并与领先轮胎及车轮品牌建立了重要合作关系。”

此外，他还拥有扎实的财务背景，曾在戴姆勒-克莱斯勒（现Stellantis集团）和凯马特（K-Mart）担任企业财务、供应链财务及战略规划领域的管理职务。

ATD首席执行官Ira Silver表示：“这些任命体现了我们致力于打造高绩效领导团队的决心，该团队将专注于为客户和合作伙伴创造价值。新任命的几个高管具备深厚的行业专业知识、战略视野及创新热情，将助力ATD迈入下一增长阶段。”

摘编自“世界橡胶展”

重磅！爱尔兰，禁止含氧降解塑料（oxo-degradable plastic）

近日，爱尔兰环境保护署(EPA)就全部或部分由可氧化降解塑料制成的产品发表了官方立场声明：任何生产商不得在本国市场投放——完全或部分由含氧降解塑料(oxo-degradable plastic)制成的产品。

这一消息是由西班牙可生物降解及可堆肥塑料行业协会ASOBIOCOM发布的——该组织代表着可生物降解及可堆肥塑料产业。

爱尔兰EPA根据欧洲关于一次性塑料产品的法规以及2019/904号指令，对这些材料进行了评估，并得出结论：完全或部分由可氧化降解塑料制成的产品不

得在欧盟市场上销售。

ASOBIOCOM协会表示，这一决定对于减少特定应用场景下传统塑料的环境影响具有重要意义，同时也能避免可能误导消费者和生产商的“漂绿”行为(greenwashing)。

该协会指出，这种材料的“分解”过程并不等同于真正的生物降解；它们在环境中的长期存在可能会加剧微塑料污染问题。”

摘编自“生物塑料研究院”

利好中国胎企！对华轮胎业反倾销调查终止

据悉，10月14日，巴西发展、工业、贸易和服务部外贸秘书处发布了2025年第80号公告。公告称，应申请方的申请，终止对原产于中国的轮胎用钢帘线反倾销调查。本案涉及南共市税号7312.10.10项下的产品，公告自发布之日起生效。

事件回溯

据了解，此次反倾销调查始于2024年7月1日，当

时巴西外贸秘书处发布第26号公告，根据巴西国内企业BMBelgo Mineira Bekaert Artefatos de Arames Ltda.在2024年1月29日提交的申请，对原产于中国的轮胎用钢帘线发起反倾销调查。

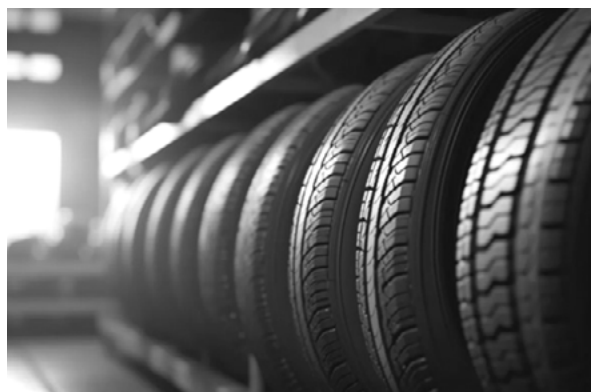
今年1月23日，巴西外贸秘书处已对此案作出否定性初裁，决定不对中国涉案产品征收临时反倾销税，但调查仍在继续。



当时巴西方面认定，没有充分证据表明涉案产品存在倾销。从初裁的否定性结果到如今的调查终止，巴西官方的决定始终基于证据不足这一关键因素。

利好中国胎企

钢帘线作为子午线轮胎的关键骨架材料，对轮胎产品的性能和质量至关重要。它是轮胎生产不可或缺的上游原材料，其供应稳定性和成本直接关系到轮胎制造业的竞争力。此次巴西调查涉及的产品属于南共市税号7312.10.10项下，是中国轮胎产业链出口巴西市场的重要产品之一。



目前，中国轮胎行业正经历着复杂的国际贸易环境。一方面，美国对华轮胎关税政策仍在持续冲击行业盈利水平；另一方面，欧盟也在今年5月宣布对原产于中国的新的乘用车及轻卡充气橡胶轮胎发起反倾销调查，使中国轮胎企业面临更多贸易壁垒。

在此背景下，巴西终止对华钢帘线反倾销调查，为中国轮胎行业带来了一丝积极信号，也为中国轮胎产业链维持国际竞争力提供了支持。

摘编自“生物塑料研究院”

力推高性能轮胎，轮胎标签或迎重大变革

近日，欧洲轮胎与橡胶制造商协会（ETRMA）已敦促欧盟成员国采取“激励措施”，推动高性能轮胎的普及，与此同时，欧洲经济型轮胎品牌的市场份额仍在持续扩大。

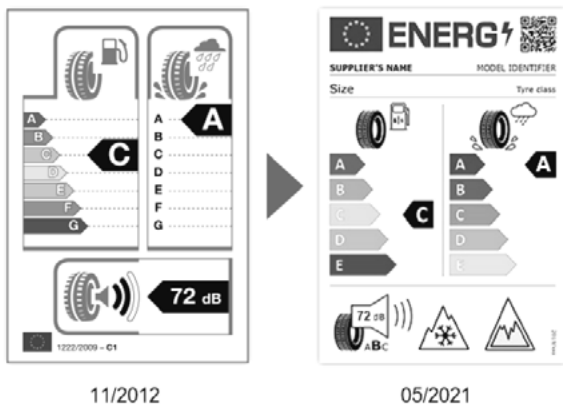
10月14日，ETRMA与欧盟委员DanJorgensen举行“节能产品法规实施对话”。在此之前，ETRMA发布了由LiezeoGroup代其收集的逾100万个轮胎标签数据点。

该数据涵盖了2012-2023年欧盟（EU）和欧洲自由贸易联盟（EFTA）市场的情况，对轮胎的燃油效率和湿地抓地力标签评级均进行了评估。

研究指出，欧盟轮胎标签“正推动市场朝着正确方向发展，但进展并不均衡”。

研究结果显示，2023年，在乘用车、厢式货车和重型车辆轮胎细分市场中，最常见的标签组合是滚动阻力（燃油效率）为D级、湿地抓地力（安全性）为C级；而达到“B-B级及以上”标准的轮胎仍占少数。

欧盟轮胎标签于2012年推出，旨在帮助消费者和



车队管理者对比轮胎的安全性与燃油效率。

ETRMA秘书长AdamMcCarthy表示：“尽管有轮胎标签的存在，市场中增长最快的领域仍是性能最低的领域——经济型轮胎。没有足够多的消费者了解该标签，也没有利用它来指导自己的购买选择。”

McCarthy呼吁出台“补充性策略”，从价格、使用成本和激励措施等方面发力，同时保持标签本身的简洁性和可信度。

ETRMA还敦促欧盟成员国“在公共采购中，以及通过其他基于轮胎标签的激励措施，推动高性能轮胎的普及”。

该协会称，提高对轮胎标签的认知度并持续规范使用，实施奖励创新，并加速市场向高性能轮胎转型。

摘编自“世界橡胶展”

住友橡胶美国工厂被收购

10月14日，中国台湾华丰橡胶公司宣布，拟收购住友橡胶去年关闭的美国托纳旺达工厂。

该公司计划在谢里登大道的这处厂区内生产车轮部件、传动系统、底盘及其他零部件。



住友橡胶于2024年11月关闭了这一工厂，导致1500多名员工失业。华丰橡胶收购该厂后，将创造100-250个就业岗位。

华丰橡胶打算启用这座约200万平方英尺工厂的部分区域，同时将额外空间出租给多家合作伙伴，用于生产、包装及物流运输业务。目前，已有多家合作伙伴有意租赁工厂空间。

目前，此次新收购对前工厂员工的影响尚不确定，尤其是华丰橡胶计划新增的岗位是否会优先录用这些前员工，仍无明确答案。

华丰橡胶美国公司首席执行官AlexChiu在周二的

新闻稿中表示：“托纳旺达华丰工业园是原住友橡胶美国工厂所在。我们相信，这处场地能够成功转型为未来的制造业活动与创新中心，为纽约州西部及整个纽约州的经济做出发展做出贡献。”



此前，住友橡胶在托纳旺达工厂生产轿车、卡车及摩托车用轮胎，目前该公司尚未完全撤离纽约州西部。

上个月，住友橡胶宣布计划在盖兹维尔开设技术中心，用于产品设计与测试。

托纳旺达工厂将成为华丰橡胶在美国的第二处生产基地，其另一处工厂位于亚特兰大郊外的佐治亚州科温顿市。

除中国台湾地区的总部外，华丰橡胶还在泰国和中国大陆设有生产据点。该收购交易预计将于今年年底前完成。

摘编自“世界橡胶展”

邓禄普新品轮胎闪耀上市：卓越性能，静享征程

在驾乘体验日益被重视的今天，汽车轮胎早已不仅仅是“行走的工具”，更是舒适与安全的守护者。邓禄普轮胎于10月中旬即将推出的全新高端舒适型轮胎——BLUERESPONSETG，专为高端轿车量身打造，其响应驾驶者不断变化的需求，以科技与匠心，重新定义“稳定”与“安静”的极致体验。



性能卓越，“稳”行天下

为契合高端车辆的舒适性与稳定性，邓禄普轮胎持续精进技术，保障卓越行驶质感。秉承对性能的极致追求，BLUERESPONSETG通过全新的结构设计提供最优的横向刚性，增强方向盘操作响应与手感，实现更卓越的操控稳定性。此外，通过主沟槽浅沟化设计与配方精度优化，提升胎面刚性，确保转向力传递更精准，带来平顺灵敏的操控体验。



同时，BLUERESPONSETG的湿地制动性能也不遑多让，其加宽肩部的纵向凹槽宽度，以提升排水性能。轮胎胎面两端则采用大倒角设计，通过充分利用整个接地面积来抓牢路面，有效提升抓地力以及操控稳定性。卓越的性能，可以让驾驶者享受流畅自如的操控体验。

核心科技，“静”享每一程

邓禄普BLUERESPONSETG轮胎引入全新花纹设计，能降低胎面噪音，打造图书馆级别的安静空间。数据显示，对比以往产品，其道路噪音降低25.9%，花纹噪音降低20.2%。具体来说，BLUERESPONSETG轮胎胎面采用新的花纹设计，通过增加胎面花纹块的数量，分散路面的冲击，从而抑制震动，降低胎面噪音。

同时，其还在中央和中频肋部采用无缝凹槽设计，降低模式噪声的周期性声音。多技术加持，该款轮胎能提升驾乘者的整体舒适性，让每一次出行都成为一场从容不迫的旅程。



BLUERESPONSETG轮胎以追求极致舒适与驾乘质感为目标。为营造轮胎的卓越性能，邓禄普从细节着手，用实力和技术让每一次出行都变成一种享受。目前，邓禄普轮胎正持续拓宽产品线，计划为现有轮胎系列产品扩增更多规格尺寸。未来，邓禄普轮胎的适配车型将更加丰富，市场覆盖面也将更加宽广。

摘编自“中国轮胎商务网”

固特异e锐乘23寸高承载轮胎入选 比亚迪仰望U8L独供原装轮胎品牌

上海2025年10月15日，固特异轮胎橡胶公司（以下简称“固特异”）宣布与中国汽车制造商比亚迪达成合作，为其全新全尺寸行政豪华SUV——仰望U8L，原厂配套固特异首款23英寸e锐乘高承载轮胎。作为比亚迪旗下最高端的SUV车型，仰望U8L拥有6座布局与1200匹的强劲动力，此次搭载固特异专为电动车型研发的高性能轮胎，进一步彰显了双方在技术与创新层面的深度协同。



固特异亚太区总裁黄锦松先生（Nathaniel Madarang）表示：“我们很高兴看到比亚迪仰望U8L搭载了固特异的e锐乘轮胎，这款是我们在亚太地区研发并生产的首款23英寸HLC轮胎。在固特异亚太区，我们始终致力于推动豪华车、SUV及电动车市场的技术创新，通过提供具备卓越抓地力、静音与舒适的轮胎产品，满足高端用户的多元需求。此次合作也充分展现了固特异在豪华电动汽车领域的前沿技术实力与市场潜力。”

在竞争日益激烈的豪华电动汽车市场，固特异此次推出的23英寸e锐乘高承载轮胎再次树立了全新的技术标杆。该产品为100%原厂专属定制轮胎，由固特异在中国的工厂生产，不仅体现了品牌对创新与卓越品质的不懈追求，也进一步巩固了其作为比亚迪等领先汽车制造商在电动化时代重要战略伙伴的地位，持续赋能移动出行领域的技术发展。

摘编自“中国轮胎商务网”

锦湖轮胎Wintercraft WP52+荣获《AutoBild》杂志 冬季胎测试最高评级“典范”级

近日，德国知名汽车杂志《AutoBild》发布了最新的冬季轮胎性能测试结果，锦湖轮胎Wintercraft WP52+在测试中，以卓越的行驶性能与安全稳定性荣获最高评级“典范”级。

《AutoBild》是欧洲乃至全球最具影响力的汽车周刊杂志之一，致力于通过详实独立的测试数据、专业的技能指导以及为读者服务的理念，为汽车消费者提供决策性支持。此次开展的性能测试对51款冬季胎产品进行了评估，充分考验轮胎在冬季低温、积雪等环境的湿地抓地力、湿地稳定性以及干地操控性能。锦湖Wintercraft WP52+最终以出色的湿地性能表现、雪地操

控性以及优秀的性价比排名第三，荣获“典范”评级。

锦湖轮胎Wintercraft WP52+是一款专为欧洲冬季路况优化的高端轮胎。它采用特殊橡胶配方，即使在积雪路面也能提供强大的抓地力和卓越的操控性。此外，其雪地优化胎面花纹和增强的排水设计也降低了打滑风险，提供最佳的牵引力和制动性能，确保冬季安全驾驶。锦湖轮胎欧洲本部副社长李康诚表示：“锦湖轮胎的技术实力和品质竞争力在欧洲市场已获得充分认可。将加速攻略欧洲冬季高端轮胎市场，全力推动品牌迈向全球高端品牌阵营。”

摘编自“中国轮胎商务网”

轮胎巨头发布Q3业绩，中国市场成亮点

根据米其林集团于10月8日举行的第三季度业绩预告电话会议，本季度全球轮胎市场表现呈现区域分化。其中，欧洲卡客车轮胎需求出现回暖信号，而北美市场则因多重因素影响，仍处于极度疲软状态。



卡客车轮胎

在欧洲地区，卡客车原配轮胎市场出现预期中的回暖，但主要由于去年同期基数较低。相比之下，北美原配胎市场表现不及预期，需求尤为疲软，特别是在8级重卡领域。米其林指出，库存水平高企、未来关税政策的不确定性以及2027年美国环保署新规前景未明，是抑制北美需求的主要原因。

替换胎市场方面，销售额实现小幅增长，主要得益于亚洲地区持续向欧美出口轮胎。然而，这一进口趋势也导致欧洲和北美本地库存水平上升。与此同时，由于货运业务未见明显复苏，来自车队客户的实际轮胎需求保持平稳。

乘用车及轻卡轮胎

在全球乘用车及轻卡轮胎（SR1业务）的原配市场中，第三季度需求整体稳定并略有增长。增长主要由中国市场带动，尽管其增速较年初有所放缓；北美市场较上半年有所改善；欧洲市场则延续下滑趋势。

替换市场方面，铺货量表现不及上半年活跃。据分析，欧洲和北美市场因担忧可能实施的关税或税费政策，导致轮胎进口动力减弱。此外，欧盟针对中国乘用车轮胎的反倾销调查仍在进行中，预计2025年底作出初步裁定，结果可能自今年10月起追溯生效。

特种轮胎与聚合物复合材料

在特种轮胎及聚合物复合材料业务中，采矿和航空轮胎的销售保持强劲增长，有效对冲了农业和建筑轮胎需求的持续低迷。

整体业绩：同比下滑，环比有所改善

米其林预计，第三季度集团轮胎总销量将出现中个位数比例的同比下降，但较第二季度有所回暖。整体市场在季度内呈现向好趋势，但回升力度不及预期。

从细分市场看，乘用车原配胎销量在中国市场支撑下基本持平；而替换胎销量受北美需求疲软及美国新批发模式推行影响出现下滑。

在价格组合方面，其对营收的贡献仍为正向，但较上半年有所减弱，主要受到原材料价格指数联动效应下降以及市场竞争加剧的影响。

此外，米其林的非轮胎业务（包括密封产品）在第三季度实现小幅增长。

摘编自“轮胎观察网”

米其林联合Voliris研发NATAC氢动力自动货运飞艇

近日，米其林集团旗下的米其林充气解决方案公司（MichelinInflatableSolutions）与法国航空航天企业Voliris携手，联合开发新一代“NATAC氢动力自动货运飞艇”——这是一款极易组装且能够实现零碳排放的大

型自动化货运飞艇。该项目旨在推动偏远地区的空运发展，为全球货运行业带来绿色、创新的全新解决方案。

创新合作，赋能绿色货运



NATAC氢动力自动货运飞艇融合了飞艇和货运飞机的优势，采用氢气作为动力和升力来源，能够实现100%零碳排的货物运输。与传统飞机不同，NATAC无需铺设跑道，即可在基础设施有限的地区起降，有望大幅减少土地开发对环境的影响。

米其林充气解决方案公司将其在聚合物复合材料及其装配技术上的专业知识，应用于NATAC飞艇的关键部件——机翼包覆层的研发。该包覆层由五个独立舱室组成，总容积达25,000m³，可在现场折叠运输并快速充气展开。其独特的滑轮系统可根据飞行高度灵活调整外形，确保飞行稳定性和高效性。

技术突破，助力行业变革

NATAC氢动力自动货运飞艇在设计上突破了多项技术难题。包覆层不仅要承受高达30吨货物的外部拉力，还需抵御8,000m²大面积充气带来的机械压力，同时要确保对氢气的密封性，并满足未来全面使用氢气时的更高密封要求。米其林工程师团队正通过创新的材料认证和组装工艺，确保包覆层既能反复折叠，又不影响其强度和完整性。

此前，项目团队已成功完成了1/7比例原型机的飞行测试，为全尺寸样机的开发积累了宝贵经验。根据计划，Voliris与米其林充气解决方案公司将在2028年前完成首个全尺寸机翼样机的制造和地面测试，为后续大规模应用奠定基础。

引领未来，迈向可持续航空

NATAC氢动力自动货运飞艇不仅具备强大的货运能力，自身还能用标准集装箱运输并在出发地直接快速组装和部署。其自主飞行系统可实现安全的无人操

作，能够进入传统运输难以覆盖的偏远地区或基础设施薄弱地区。

通过此次合作，米其林与Voliris将共同推动复合物和绿色航空货运的未来发展，助力全球物流行业迈向可持续新纪元。



关于米其林

米其林是拥有136年历史，享誉全球的轮胎及复合物材料领先制造商，为人们提供改变生活的复合物和非凡体验。

作为一家在工程材料领域创新超过百年的企业，米其林在推动人类进步和塑造可持续未来方面独具优势。在人类璀璨的汽车工业历史上，米其林可谓是一颗耀眼的明珠。不止汽车轮胎，米其林制造的海上充气式翼帆、月球探测车轮胎等一系列创新应用，充分彰显了米其林在聚合物复合材料领域深厚的专业知识和多元的创新技术。未来，米其林的创新应用将涵盖包括出行、建筑、航天、低碳能源和健康医疗等领域。在生活体验方面，米其林还通过米其林指南推介卓越的餐厅和酒店。自2016年进入中国内地市场以来，米其林指南已覆盖了7个目的地：上海、广州、北京、成都、杭州、福建省、江苏省。(www.michelin.com.cn).

摘编自“中国轮胎商务网”

全球爆单，下一个轮胎掘金场是TA？

据印度汽车轮胎制造商协会（ATMA）数据显示，印度轮胎产业正进入高速扩张期，2023-24财年产值突破110亿美元，过去五年复合年增长率达8%。

中国轮胎虽凭借成本与规模优势仍占据全球约38%的市场份额，但印度凭借国内市场增长、政策扶持及对欧美出口的上升，正逐渐改变中印在全球轮胎市场的竞争态势。

PART01 印度轮胎市场内需强劲增长

截至2024年，印度汽车保有量约为3.5亿至3.7亿辆，其中乘用车市场价值181.3亿美元，预计到2030年将增长近一倍，达到338.5亿美元，复合年增长率为11%。随着汽车保有量逐年增长，替换轮胎市场占比达65%，成为轮胎消费主力。

与此同时，在商用车胎市场，政府对基建和物流投入加大，如“国家物流政策”，“国家基础设施管道”等，推动商用车胎需求年增12%。

据了解，近日印度第56届商品及服务税（GST）委员会会议对轮胎行业的税率调整，将下调其在印度市场的全品类产品价格，新价格自2025年9月22日起生效。

据悉，GST委员会已将新充气轮胎的GST税率从28%降至18%，拖拉机轮胎及内胎的税率也相应下调至5%。此次调价覆盖全产品品类，包括乘用车轮胎、商用车轮胎、农用轮胎及两轮车轮胎。

据预计，价格下调将降低车辆购置与使用成本，为车队运营商、农民及普通车主带来显著利好，对轮胎企业来说也是利润修复的绝佳时机。

PART02 年产能超过2亿条，三大巨头扩产中

印度每年生产超过2亿条各种类别的轮胎，包括自行车、摩托车、乘用车、商用车等，年营业额超过150亿美元，是全球第二大两轮车轮胎生产国和全球第五大卡车轮胎生产国。在乘用车轮胎领域也占据重要位置。

不同于中国轮胎产业，印度轮胎产能高度集中，由几家本土巨头主导，同时也包括一些国际品牌和专

业的利基市场玩家。近年来，印度主要厂商如MRF、Apollo、CEAT计划未来三年投资超20亿美元扩产。

就在10月份，米其林在印度金奈工厂推出首款乘用车轮胎，新生产线是在米其林投资686亿卢比之后建成的，比去年宣布的564亿卢比有所扩大，此外，米其林在金奈工厂已经投资了2800多亿卢比。

PART03 印度轮胎出口瞄准欧美

自2020年以来，印度对美国的轮胎出口额和出口量均实现了数倍的增长。根据美国海关数据，在多个轮胎类别（如乘用车胎、卡客车胎）中，印度已从过去的次要供应国，跃升为美国前五大轮胎进口来源国之一。

自2015年以来，美国对来自中国的乘用车和轻卡轮胎征收了高额“双反”关税（反倾销、反补贴税），导致中国轮胎在美国市场的价格优势和竞争力大幅下降。

美国进口商和经销商急需寻找一个稳定、量大、质量可靠的替代采购地。印度凭借其庞大的国内产业基础和成熟的制造能力，成为了最理想的“替代者”之一。

过去两年，印度对美轮胎出口增长40%，部分承接中国因“双反”关税转移的订单。

除了美国，欧盟对印度轮胎提供准入优势，出口欧盟主要需遵守其通用的最惠国关税。而且，双方正在积极谈判的自贸协定可能将大幅利好这一局面。

PART04 中印轮胎PK：成本优势与贸易壁垒

中国轮胎产量占全球近四成，卡客车胎性价比显著，出口均价较印度低15-20%。而且中国合成橡胶自给率达75%，产业链协同效应突出。

但相比印度，欧美对华轮胎关税普遍在15-30%之间，促使企业加速在东南亚（越南、泰国）建厂。

整体而言，印度主攻国内替代市场及欧美中端性价比订单；中国聚焦高端化与海外本土化生产，但印度轮胎在规模和体量上与中国差距仍然巨大。

且双方在未来的全球竞争中均面临机遇与挑战，您认为印度轮胎能否赶超中国轮胎？欢迎下方留言参与讨论！

摘编自“车轱辘”