

中国轮胎企业“锚定”柬埔寨： 重塑全球产业格局的战略布局

在全球轮胎产业格局深度调整的当下，中国轮胎企业投资柬埔寨的步伐持续加速，成为行业最受瞩目的现象。短短一个多月内，多家头部企业密集公布新项目或扩产计划，一场围绕柬埔寨的产能布局热潮已然形成。

头部企业集体加码，产能落地

中国轮胎企业在柬埔寨的投资并非单点突破，而是呈现出头部梯队集体发力的特征，项目落地与产能释放节奏显著加快。

正道轮胎于11月21日完成柬埔寨二期项目备案，在其海外首家基地的基础上，新增150万套全钢胎和600万套半钢胎年产能，产品矩阵进一步完善。万力轮胎的推进速度更为迅猛，其一期年产600万条半钢胎项目已于10月27日实现首胎下线，为应对市场变化，公司提前启动同等规模的二期工程，且自动化物流项目招标已完成，计划至2026年6月形成1200万条的总产能。

赛轮轮胎在12月3日公告，拟投资1.52亿美元建设柬埔寨贡布经济特区二期项目，建设期为12个月，预计达产后将为企业带来显著的收入与利润增长。与此同时，江苏托普轮胎位于实居省的年产20万条高性能实心轮胎项目已进入投产倒计时，厂房等主体建设已基本完工。

企业的密集布局直接推动柬埔寨轮胎产能实现跨越式增长。据行业统计，截至2025年中，柬埔寨轮胎年产能已突破2300万条，预计2026年将攀升至6500万条。产能爆发同步反映在出口数据上：2025年前9个月，柬埔寨轮胎出口额达9.7亿美元，同比激增近60%，而这一成绩完全由中国企业贡献。

超越低成本：三大核心优势构筑战略

中国轮胎企业集体“锚定”柬埔寨，并非单纯追逐低成本，而是基于关税、成本、区位政策三大关键要素，形成了难以复制的综合优势闭环，使其成为全球化布局的战略支点。

关税破局：规避贸易壁垒的关键通路

美国对中国轮胎施加的“双反”关税（反补贴税最

高达100.8%），是推动中国轮胎企业出海的最直接动力。而柬埔寨享有美国普惠制（GSP）待遇，即便2025年10月美国调整关税体系后，部分轮胎产品税率升至15%，相较于针对中国的惩罚性关税仍具备巨大优势。

这一优势已转化为实际的市场竞争力。2025年上半年，泰国、越南、柬埔寨三国已占据美国乘用车胎进口量的41%，其中柬埔寨正凭借关税优势，成为中国轮胎企业规避贸易风险、维持对美出口竞争力的核心通道。

成本优化：构建长期竞争力的护城河

轮胎生产中原料成本占比约40%，而柬埔寨拥有42.5万公顷的橡胶种植面积，核心原料本地采购大幅降低了物流与采购成本。与此同时，柬埔寨生产要素成本优势显著，2024年其工人月最低工资仅为204美元，叠加土地、能源等成本优势，共同为中国轮胎企业构筑了坚实的成本护城河，支撑长期竞争力。

区位与政策：后发市场的战略窗口期

在泰国、越南因轮胎产能过于密集而面临更严格贸易审查（如美国对越南轮胎发起反规避调查）的背景下，政策环境相对宽松的柬埔寨成为承接产能转移的“新蓝海”。这种独特的“窗口期”红利，结合柬埔寨政府对外资的鼓励政策，让中国企业能够快速完成从建厂到投产的全流程，有效抢占市场先机。

产能到生态共建，重塑全球产业地图

当前中国轮胎企业在柬埔寨的布局，已超越单一的“产地替代”或“关税套利”层面。这一趋势清晰预示着，柬埔寨将不仅是全球轮胎供应链中重要的产能支点，更将逐步形成涵盖原材料供应、生产制造、技术服务及物流出口的完整产业生态。

总而言之，中国轮胎企业的“柬埔寨热”，是在地缘政治格局演变与全球贸易规则重塑的大背景下，一场主动且具前瞻性的全球化战略布局。它不仅为中国轮胎企业开辟了全新的出海路径，更在深刻改变着东南亚乃至全球的轮胎产业地图。

摘编自“中国轮胎商务网”

中国航空胎市场，下一个掘金新蓝海

近日，市场调研机构IndexBox发布了一份新报告：《中国飞机轮胎市场分析、预测、规模、趋势和洞察》。该分析全面概述了2013~2024年中国飞机轮胎市场情况，并展望至2035年。

2035年规模将突破66万条

2024年，中国飞机轮胎消费总量为45.4万条，与上年基本持平。2013~2024年间，总消费量以年均+1.7%的速度增长，趋势相对平稳，个别年份略有波动。飞机轮胎消费量在2024年达到峰值，预计短期内将保持增长。

2024年，中国飞机轮胎市场规模小幅缩减至2.63亿美元，较上年下降4.1%。该数字反映了生产商和进口商的总收入（不含物流成本、零售营销成本及零售商利润，这些已计入最终消费者价格）。

2013~2024年间，市场价值以年均+1.1%的速度增长，趋势总体一致，个别年份波动较为明显。市场价值在2018年达到3.11亿美元的历史高点，但2019~2024年期间消费水平维持在较低位置。

受中国飞机轮胎需求增长驱动，预计未来十年市场消费将保持上升趋势。预计市场表现将加速，2024~2035年期间以+3.5%的CAGR增长，到2035年底市场规模预计达到66万条。按价值计算，市场预计以+4.0%的CAGR增长，到2035年底市场价值预计达到4.05亿美元（名义批发价格）。

产量增、产值降

2024年，中国生产的飞机轮胎约为41.4万条，较上年增长1.8%。2013~2024年间，总产量以年均+2.7%的速度增长，趋势相对稳定，仅个别年份有较小波动。

增长最快的是2014年，产量较上年增长12%。产量在2022年达到42.6万条的最高点，但2023~2024年未能恢复增长势头。

按价值计算，2024年飞机轮胎产值按出口价格估算小幅下降至2.35亿美元。2013~2024年间，总产值以年均+1.9%的速度增长，趋势显示某些年份存在明显波动。

增长最显著的是2014年，增幅达38%。飞机轮胎产值在2018年达到2.89亿美元的峰值，但2019~2024年期间产值维持在较低水平。

进出口双向收缩

2024年，中国飞机轮胎进口量下降至6.1万条，较上年减少13.2%。总体来看，进口量呈现明显下降趋势。增长最快的为2023年，较上年增长157%。进口量在2013年达到8.1万条的峰值，但2014~2024年期间进口量维持在较低水平。

按价值计算，2024年飞机轮胎进口额显著下降至5300万美元。总体而言，进口额呈现小幅下滑趋势。增长最显著的是2023年，进口额增长206%，达到6600万美元的峰值，随后在次年大幅下降。

2024年，中国飞机轮胎出口量降至2.1万条，较2023年减少14.5%。然而总体来看，出口量仍呈现温和增长态势。增长最快的是2023年，出口量较上年增长165%，达到2.4万条的峰值，随后在次年收缩。

按价值计算，2024年飞机轮胎出口额显著下降至1100万美元。然而总体来看，出口额仍呈现可感知的增长。增长最显著的是2023年，增幅达169%，达到1400万美元的峰值，随后在次年明显下降。

摘编自“中国轮胎商务网”

如何重构智能物流装备行业的链接逻辑？

当智能物流成为制造业升级的核心引擎，叉车、工业车辆与移动机器人行业正迎来前所未有的变革浪潮。智能化、电动化的技术迭代加速，跨产业链协同

需求激增，但无数B端企业却陷入集体困境：品牌声量在信息洪流中被稀释，商机被固有圈层禁锢，优质资源散落各处难以整合。在这场效率革命中，谁能打

破信息壁垒、搭建专业信任桥梁？深耕行业26年的叉车网（ForkTruck），作为连接叉车、工业车辆与移动机器人的智能物流装备媒体平台，成为微信平台实名认证“叉车网”的行业媒体平台，正以生态级平台实力，重构行业的价值链接逻辑。

行业痛点：转型期的“链接失效”困局

行业的痛点本质是链接的失效。对于制造商而言，再好的技术与产品也需精准触达决策层；对于经销商，拓展渠道、匹配供需的成本居高不下；对于配套企业，寻找稳定合作伙伴的过程如同大海捞针；而投资机构则苦于难以捕捉真实的行业动态与优质标的。这些分散的需求，恰恰需要一个具备深度行业沉淀的平台型载体来承接。叉车网的崛起，正是踩中了行业从“碎片化竞争”向“生态化协同”转型的关键节点。

核心底气：26年沉淀的产业纵深

叉车网的核心底气，源于26年积累的产业纵深。作为始创于1999年的中国工程机械信息网（6300.net，简称6300网）的关联平台，它并非凭空而生，而是依托矩阵生态完成了资源的原始积累。联动中国轮胎商务网、润滑油信息网等垂直平台，叉车网构建起覆盖全产业链的资源网络，将制造商、经销商、终端运营方、配套企业与投资机构纳入同一生态。这种“先天基因”让平台无需从零起步，便能直接联动20多年沉淀的核心资源，为企业提供低成本、高效率的资源匹配服务。

信任壁垒：中立第三方的专业赋能

平台中立第三方的专业定位，让叉车网在行业中建立起独特的信任壁垒。不同于企业自建的宣传渠道，它深耕行业全环节运营逻辑，以客观视角输出深度内容与测评报告。从润滑油、轮胎到叉车、挖掘机，平台的第三方中立测评覆盖全品类，再叠加合作伙伴SGS等国际认证背书，既为采购方提供了决策依据，也让优质企业的产品价值得到公正呈现。这种“不偏不倚”的专业态度，正是破解行业信任难题的关键，也让平台的品牌赋能更具说服力。

服务闭环：“传播 + 资源 + 数据”的一体化解决

在服务模式上，叉车网跳出了传统媒体的单一传播逻辑，构建起“媒体传播 + 资源联动 + 数据支撑”的一体化解决方案。精准触达是其核心竞争力之一：通过矩阵媒体实现全渠道曝光，借助垂直社群直达决策层，再按企业类型、区域、需求场景进行细分匹配，

让每一次品牌传播都能命中高意向客群。而高转化广告营销则让流量真正落地，行业专题解读、产品案例分析、大数据精准投放、展会线上线下联动等手段，形成了从“种草”到“转化”的完整闭环。

价值落地：四大服务矩阵的具象化赋能

四大服务矩阵的落地，让平台价值更具象化。原创深度内容与品牌故事输出，用内容力驱动品牌增长；长图、视频、VI设计等视觉服务，强化品牌记忆点；KOL矩阵、社群联动等线上推广，实现全域用户覆盖；而体验测评与国际认证，则为品牌信任度加码。这种多维度的服务体系，能够适配不同企业的差异化需求——无论是跨国企业的全球品牌传播，还是区域经销商的渠道拓展，亦或是配套企业的资源整合，都能在平台找到定制化解决方案。

实力印证：全球巨头的共同选择

全球知名企业的选择，印证了中国工程机械信息网&叉车网矩阵平台的实力。从Catpillar、丰田、林德等国际巨头，到三一、徐工、柳工、合力、杭叉等国内龙头，再到康明斯、米其林、普利司通、壳牌、美孚、长城等核心零部件供应商，超过百家行业领军企业已成为其合作伙伴。美银美林、麦肯锡等专业机构的关注与认可，更让平台的行业影响力进一步凸显。这些案例并非简单的品牌堆砌，而是平台服务能力与行业价值的直接证明。

未来展望：转型浪潮中的增长引擎

当前，叉车行业正面临锂电化、智能化的深度转型，企业对精准资源、品牌赋能、趋势洞察的需求愈发迫切。叉车网以“链通叉车全链供需，赋能产业增长新极”为使命，不仅解决了企业当下的经营痛点，更着眼于行业未来的发展趋势，为企业提供战略决策支撑。在存量竞争加剧、增量机会难寻的市场环境中，这样的平台型伙伴，早已成为企业突破增长瓶颈的关键力量。

从1999~2026年，26年的行业深耕让叉车网从信息传播者成长为生态构建者。未来，随着智能物流装备行业的持续升级，它将继续以专业实力链接产业上下游，打破信息壁垒，激发跨界创新，助力更多企业在行业变革中抢占先机。对于渴望突破发展边界的B端企业而言，选择叉车网，便是选择了一条高效、精准、可持续的增长之路。

摘编自“叉车网”

贵州轮胎荣获第三届国新杯·ESG金牛奖百强

11月26日，由中国证券报、中国国新主办的2025年金牛企业可持续发展论坛暨第三届国新杯·ESG金牛奖颁奖典礼在苏州举行。贵州轮胎凭借环境、社会、治理全方位的卓越表现，荣获第三届国新杯·ESG金牛奖百强。



以绿色智造为基，引领低碳转型新标杆

在环境方面，贵州轮胎作为绿色智造的践行者，先后荣获国家绿色工厂、能效“领跑者”等殊荣，更以“灯塔工厂”的智慧光芒照亮行业前路。公司高度重视可持续发展，致力于全产业链减碳脱碳，发展循环经济，使用绿色能源。以绿色发展战略为支撑；以强化绿色设计，推进产品升级和结构调整为切入点；以创新绿色管理思路，技术、工艺、装备革新为源动力；以夯实挖掘绿色智造水平为着力点，推动实现全流

程、全要素、全场景高度集成、有机统一的绿色智造管理。

以责任担当为本，共筑社会价值共同体

在社会方面，贵州轮胎积极响应国家乡村振兴战略，选派一名中层干部到贵阳市息烽县石硐镇水头村帮助开展乡村振兴工作，通过提供就业岗位和消费扶贫的双重途径，为乡村的持续发展注入新活力。公司注重股东回报，近几年来现金分红占归属于上市公司股东净利润的比例达30%以上。公司热心公益慈善，开展爱心捐赠活动，用行动诠释“责任”二字的重量。公司关爱每一位员工，通过技能培训、工匠精神传承、困难帮扶等暖心举措，让“家文化”在车间里生根发芽。

以管理创新为翼，构筑稳健发展新格局

在治理方面，贵州轮胎严格遵守法律法规，持续完善治理结构。积极维护投资者关系，保护利益相关方的合法权益；健全合规管理，提升风险控制能力；优化质量管理体系，提升客户体验，满足客户多样化的需求；完善安全生产管理体系，加强隐患排查与职业病防护，将安全生产落到实处；加强廉洁文化建设，坚决杜绝腐败现象；加强党建品牌建设，推进公司高质量发展。2025年公司实现Ecovadis评级从铜牌到银牌的提升。未来，我们将积极履行社会责任，持续为客户、股东、员工而努力奋斗，为社会创造更大的价值！

摘编自“中国轮胎商务网”

马来西亚驻华大使馆投资处公使衔参赞一行 莅临浦林成山考察

2025年12月10日，马来西亚驻华大使馆投资处公使衔参赞、马来西亚投资发展局北京办事处主任王程星一行莅临浦林成山考察，成山集团有限公司董事长车宏志、总裁车宝臻、副总裁石富涛，浦林成山控股

有限公司执行总裁姜锡洲、浦林轮胎(马来西亚)有限公司总经理曹凯等对公使衔参赞一行表示热烈欢迎，并进行了友好会谈。

公使衔参赞一行在公司研发中心详细了解了公司



发展历程、品牌荣誉、旗下品牌、厂区规划等，并在随后的座谈会上，感受到了成山集团的规模、产业板块及实力。双方还就马来西亚当前的战略发展方向、投资框架及整体投资表现进行了深入交流，针对外商赴马投资在企业所有权、投资赋税、知识产权保护等方面的优惠政策做了详尽解读，并就浦林成山马来西亚工厂的项目进度、技术标准、本土采购与用工计划等进行友好磋商，达成广泛共识。

本次到访是浦林成山马来西亚工厂奠基后，马方政要首次来访浦林成山总部，标志着双方的友好互惠合作关系迈上新台阶。这不仅有助于马方全面了解浦林成山的企业实力与项目进展，强化对浦林成山马来西亚工厂建设经营的整体把握，推进当地汽车产业链良性多元发展生态的构建，创造本土高附加值就业机

会，培养本土人才，促进马来西亚经济可持续发展与绿色低碳转型；更有助于浦林成山加深对马来西亚的全方位了解，加速本土化融入进程，夯实公司全球化战略布局，打造增长新引擎。

未来，浦林成山将依托马来西亚区位优势与良性投资生态，融合中、泰两大生产基地智造经验，搭建中马产业合作新桥梁，加强中马文化交流，深化友好情谊。在提升全球竞争力、稳步推进国际化发展战略的同时，与马来西亚本土企业深化合作、协同发展，促进当地制造业向高端化、绿色化、智能化方向转型发展，助力马来西亚“2030工业大蓝图”的实现，为中马经贸合作与产业共赢注入持久动力。

摘编自“成山集团”

出海2.0时代，中国轮胎为何扎堆摩洛哥？

当全球车企密集布局摩洛哥，这个北非国家已不仅是汽车制造的“新后方”，更是轮胎企业不容错过的战略要地。

一个3600万人口的国家，何以吸引雷诺、斯特兰

蒂斯等车企巨头扎根，并引得中国车企以此为跳板？其背后正是轮胎供应链向“近欧洲、低成本、零关税”之地加速转移的明确信号。

汽车产能爆发，夯实轮胎需求基本盘

摩洛哥汽车产业正驶入快车道，2024年实际产量已达56万辆，官方目标是在2025年前后实现百万辆年产能。这意味着，未来几年，仅本土制造的汽车就将为轮胎市场带来稳定且快速增长的原配需求。

雷诺在丹吉尔的工厂是其全球效率最高的基地之一，年产能超30万辆；斯特兰蒂斯也将产能提升至50万辆。这些扎根于此的车企，迫切需要本地化、高效率的轮胎供应链支持。

同时，比亚迪、吉利等中国品牌纷纷涌入，不仅带来新车，更将中国汽车的供应链模式带入摩洛哥，为具备成本和响应优势的中国轮胎企业提供了绝佳的切入机会。

四大逻辑，支撑轮胎企业投资

在摩洛哥建厂的价值，远不止于“成本低”，而在于其精准踩中了轮胎产业布局的核心痛点。

(1) “非欧双通道”国家

摩洛哥与欧盟签有完全自由贸易协定（FTA），也与美国、中东、非洲多国建立了关税互免或低关税安排，它同时拥有非洲的成本结构、欧洲的市场准入能力、中东的资源通道、美国的贸易便利，这是全球极其稀缺的组合。

对汽车及轮胎行业来说，这意味着：在摩洛哥制造，可以以零关税进入欧洲市场、不受欧盟“反补贴调查”影响、更容易满足欧盟本地化率要求。

(2) 欧洲汽车产业“第二基地”

因为能源危机、劳动力短缺、欧盟供应链安全政策、欧盟电池法规的新要求，欧洲企业不得不寻找一个成本更低、工会压力更小、和欧盟规则兼容、物流距离极短的地方作为生产延伸。这个地方，就是摩洛哥。

丹吉尔港距离西班牙最近点仅14km，航程45min，达到欧洲供应链体系的时间比东欧更短。而欧洲企业能在摩洛哥做的事情，远比在欧盟内部能做的多。

(3) 抓住“欧盟脱碳法案”的黄金窗口期

欧洲正在推行历史上最激进的绿色转型，包括但不限于Fit for 55、碳边境调节机制、电池法规、供应链尽调等，这意味着：电池必须溯源、原材料必须低碳、供应链必须透明、非欧洲制造成本急速上涨。

摩洛哥的三大优势正好命中需求：本国拥有大量磷矿资源（全球第一），与欧盟联合开发绿氢、绿

电，丹吉尔地中海港为非洲效率最高的集装箱港之一，综合现代化水平居非洲前列。这正是欧洲“脱碳供应链”的天然外延地。

(4) 政府强势稳定，愿意“做产业”

不同于很多政策“口号大于行动”的国家，摩洛哥是全球少数真正具备长期工业战略，愿意做产业园区，愿意为制造业让利，愿意投入基础设施，愿意确保外资安全的国家。

过去15年，他们做了三件事——建港口：丹吉尔港全球前十，物流效率媲美欧洲，但成本不到一半；建工业园区：已有超过20个大型园区，通过吸引整车链主来进行供应链本地化建设；建人才体系：国家级职业训练学校，汽车产业专用班，为外资提供合格工人。

这套政策组合，让摩洛哥完全不像发展中国家，更像“欧洲低成本制造中心”。

对中国轮胎的特殊战略价值

对志在全球化，特别是希望深度开拓欧洲市场的中国轮胎企业而言，摩洛哥的价值尤为突出：它不仅是规避贸易风险的跳板，更是一个能直接对接欧洲主流车企订单、融入全球优质供应链体系的战略支点。

目前，已有超过250家Tier 1/2供应商落户，产业集群正在形成。中国在此投资的轮胎业公司包括森麒麟、贵州轮胎、永盛橡胶、大业股份等。提前布局，意味着能更早融入生态，获取优质订单。



可以说，摩洛哥的崛起，是全球汽车产业链区域化重构的缩影。对轮胎企业而言，这不仅是产能的转移，更是游戏规则的改变——从单一的成本竞争，升级为“贸易便利+就近配套+绿色合规”的综合较量。谁能率先在此立足，谁就能在下一轮的欧洲市场竞争中占据主动。

摘编自“中国轮胎商务网”

17载同行，合作再升级！ 海天塑机集团与志源实业签署战略合作协议



海天塑机集团与志源实业签署战略合作协议

12月5日，海天塑机集团有限公司与志源实业有限公司(以下简称“志源”)在广东惠州正式签署战略合作协议。标志着双方合作将从设备供需，全面升级为涵盖技术协同、智能制造、市场共拓的深度战略伙伴关系。



仪式现场

仪式现场，海天塑机集团总裁张剑峰、华南销售公司总经理徐海辉、华南销售经理龚旭峰、华南应用经理马春辉等领导；与志源实业有限公司董事总经理

郭孝逵、董事副总经理邓斌、副总经理周平、副总经理伍康智等多位领导，共同出席签约仪式，并就双方合作路径开展交流。



签署战略合作协议

在双方核心团队的共同见证下，海天塑机集团总裁张剑峰与志源实业有限公司董事总经理郭孝逵代表双方企业，郑重签署战略合作框架协议。

根据协议内容，此次签约聚焦3C电子及无人机等高端制造场景。海天将为志源提供涵盖设备供应保



志源工厂

障、技术支持与生态共建的全周期战略支撑。并围绕生产协同、运维响应、人才培养及技术示范等方向开展深度合作，共同构建高效、稳定、可持续的产业链

协同机制。

自2008年建立合作以来，海天与志源在注塑设备领域已携手走过十七载。历经17年深度合作后，双方正式迈入战略新阶段，将为3C产品及无人机核心部件制造领域的产业链优化升级注入强劲动力，树立行业协同发展新标杆。

未来，海天将持续助力志源提升精密结构件制造能力，共同推动无人机行业在轻量化、高可靠性及规模化生产方面的进步，赋能上下游客户实现产品升级与市场突破。双方将以此次合作为契机，构建更敏捷、更智慧的制造生态，为中国高端制造的全球化竞争提供坚实支撑。

摘编自“海天塑机”

大橡塑数字化采购赋能供应链

近日，大橡塑采购数字化转型工作迎来关键突破——采购平台与大重商城完成系统集成，正式上线运行。这是大橡塑深入贯彻落实重工装备集团供应链变革部署，以商城化采购与电子合同应用双轮驱动，在数字化转型方面取得最新成果。

该系统通过针对性优化开发，实现了商城平台与U9系统数据的全面贯通，进一步拓展了集采资源覆盖范围，增强了采购业务与集团资源的协同管理能力，为全面落实集团供应链集约化管控要求提供了有力支撑。在电子采购合同推广应用方面，自10月份全面推行电子采购合同以来，新增电子合同占比达94%，普及速度与应用效果均超预期。相较于传统线下纸质合

同模式，电子合同凭借便捷高效、成本节约、安全防篡改、可电子化存档等多重优势，推动采购合同管理实现了7倍以上的效率提升，采购合同业务综合成本降低约95%，彻底打破了传统模式下的效率瓶颈与成本壁垒。

随着商城化采购、电子合同等数字化采购模式的全面落地应用，大橡塑正以数字化转型为抓手，持续将采购数字化转型向更深层次、更广领域推进，重塑采购流程，以平台化运营优化资源配置，扎实推进采购业务的数字化、集约化和规范化建设，不断提升供应链体系的整体运营效率与管控水平。

摘编自“大橡塑官方DXS”

制造与飞行的对话：2025海天国际无人机行业智能装备展隆重举行

11月28日，“翼启低空 链动未来——2025海天国际无人机行业智能装备展”在广东佛山海天华南总部隆

重举行。

本次活动，聚焦低空经济与无人机产业智能化发

展，集中展示了海天国际在注塑装备领域的前沿技术与行业解决方案。吸引了来自无人机产业链上下游的企业代表、行业专家及合作伙伴齐聚一堂，为低空经济产业协同发展搭建了高效交流平台。

洞察行业风向 解码低空经济新机遇

开幕式上，海天塑机集团华南营销公司总经理徐海辉与海天塑机全电动产品线总经理金鏢发表致辞，并强调低空经济正迎来政策与市场双重爆发，无人机产业对装备精密化、智能化要求提升。此次展示以精密注塑与自动化协同的双轮驱动，为产业升级注入确定性力量。



在展会同期举办的“低空领域行业动向”行业分享环节中，行业资深专家与设备技术大咖齐聚，聚焦低空经济发展趋势与前沿技术工艺，展开深度对话，为现场嘉宾们启迪思路、发掘合作契机。

海天技术矩阵 解锁无人机“智造加速度”



作为本次展会的核心亮点，海天国际展出多套无人机行业精密制造解决方案。涵盖长飞亚电动注塑机、新泻立式注塑机以及海天智联自动化方案，以高精度、高稳定性的智能装备，回应低空经济对核心部

件制造的严苛要求：

长飞亚ZE1500V-210hu以高速成型为核心，匹配单重36g的PC原料无人机上盖制造需求。30 s稳定成型周期内，通过双核控制系统和智能控制，确保上盖部件的尺寸精准控制与表面光洁度，为无人机外壳提供高精度与高效率的制造支撑。

长飞亚ZE2300V-640hs现场演绎PC原料的无人机电池中框。制品单重50g，30 s内完成从原料到成品脱模的精准把控，确保电池中框的结构强度与尺寸一致性，为无人机动力核心部件提供安全可靠、精密稳定的制造保障。

值得一提的是，长飞亚ZE1900V-210hu/V80hs和新泻MDVR75S8500N全电动立式注塑机的协同展出。二者适配PA+50GF+TPE/POM复合原料，采用4/2穴布局，现场演示无人机桨夹桨叶(单重3.5g+0.1g/1.67g)，30 s极速成型周期，兼顾量产效率与精密品质。现场观众对这一“高速双色成型与高精度立式精密”的联合方案高度认可，实现了效率与精度的双重突破。

此外，海天智联也呈现了集成硬件与智能管控一体化的自动化解决方案，打通原料处理至成品全流程，与注塑机构建无缝协同体系，大幅提升生产线效率。现场嘉宾高度认可其全流程协同能力与稳定保障。

沉浸式参观 看见“飞翔精度”

在海天华南总部基地参观环节，嘉宾们实地探访智能化生产线，从核心部件加工到设备装配调试，全流程观摩海天国际的“智造密码”。作为集团最具现代化生产水平的基地之一，这里的智能产线、质量管控体系与研发中心，直观呈现了海天国际“研发-生产-应用”的制造积淀，让每一位参观者在制造现场，看见“飞翔的精度”。

翼启低空 链动未来 “智造与飞行”的对话

本次展会如同一场“智造与飞行”的对话，海天国际通过精密设备与智慧方案，系统回应了无人机行业对轻量化、高精度与智能制造的迫切需求。在低空经济起飞的宏大叙事中，海天国际正以扎实的工艺与智慧创新的系统，为每一架无人机塑造可靠的“骨骼”，助其稳健飞翔，抵达更远的未来。

摘编自“海天塑机”

年产1200万套轮胎项目，迎来新进展

11月28日，腾森轮胎“高性能绿色摩托车子午线轮胎智能制造项目”7号炼胶车间，正式完成主体结构封顶。



据悉，7号炼胶车间占地面积达48006.12 m²，自2025年6月16日开工建设以来，建设团队历经165天奋战，如期实现封顶目标。该车间建成后，将主要承担高端摩托车子午线轮胎的研发与生产任务，内部

将配备先进的智能化生产线及实验检测中心，为产品品质把控提供技术支撑。

作为落户威海市经济技术开发区的重点产业项目，腾森轮胎该智能制造项目总投资27亿元，总占地面积22.44万m²。项目整体规划涵盖两个子午线轮胎生产车间、7号炼胶车间，以及智能化物流中心、研发中心等配套设施，投产后将实现轮胎生产全流程智能化运作。

按照建设计划，该新工厂预计2026年年初正式投产。全部达产后，每年可生产1200万套高性能绿色摩托车子午线轮胎，预计年销售额达40亿元，年新增税收4.2亿元，同时将带动当地超过1500人就业，为区域经济发展与产业升级注入新动能。

摘编自“聚胶”

年销466亿，中国轮胎之都为何大而不强？



从家庭作坊到全球之都

2024年，广饶橡胶轮胎产业交出亮眼成绩单：实现工业总产值466.7亿元，同比增长13.1%；出口额突破259.5亿元，8家本土企业跻身全球轮胎75强。这组硬核数据的背后，是一条完整的县域产业集群突围路径。

以轮胎生产为核心，广饶已构建起覆盖合成橡胶、橡胶助剂、骨架材料、炭黑、模具等完整产业链

的生态网络。这种“家门口”的配套模式，不仅降低了15%-20%的物流成本，更让企业摆脱了供应链波动的

日前，东营市贸促会对广饶轮胎产业做了详细、深入报道——东营市广饶县，一个常住人口不足60万的县城，正上演着中国制造业转型升级的经典样本。

焦虑。

2025年，广饶谋划实施总投资93.1亿元的14个橡胶轮胎产业重点项目，全部建成后子午胎总产能将突破2.4亿条，预计占全省1/2、全国1/4。

智能化改造在广饶已超越简单的“机器换人”阶段。按照《制造业智能化改造和数字化转型三年行动实施方案》，到2025年，全县重点轮胎企业的设备数控化率将达90%，70%以上的主装备达到国际先进水平。

广饶的“软肋”

不过，与外资一线品牌和国内上市龙头企业相比，广饶轮胎仍存在一些结构性短板。

当下，广饶轮胎品牌形象仍以“性价比”、“制造能力强”为主，缺乏高端标签。绝大多数企业仍以代工和替换市场为主，直接面向终端消费者的品牌影响力弱，导致利润率偏低，抗风险能力较差。

广饶多数为未上市的民营企业，融资高度依赖银行信贷和地方金融创新产品，但难以支撑动辄数十亿的海外建厂、大型并购等战略性投资，限制了其全球

化扩张的速度和模式。

同时，广饶产业技术研发更多集中于现有产品改进、工艺优化和成本降低。虽然与高校合作紧密，但在原创性、基础性研究方面投入不足，缺乏对“下一代轮胎”的定义能力。研发的体系化和全球化布局相对滞后。

在国际化方面，仍以“产品出口”为主，销售渠道多依赖当地进口商或批发商，对终端渠道和品牌掌控力弱。海外本土化运营、团队建设、合规管理等方面经验相对缺乏，面临更高的地缘政治和贸易壁垒风险。

综合而言，广饶的优势是无与伦比的产业集群效率和制造韧性，未来的挑战在于，如何培育出数家具备独立品牌、核心技术、全球运营能力和资本优势的企业。这不仅需要企业的远见与勇气，更需要地方政府以更长远的眼光和更创新的政策，提供系统性的战略支持。

摘编自“车轱辘”

三角轮胎，ESG实践再获权威认可

2025年11月26日，以“治善致远 绿动未来”为主题的2025年金牛企业可持续发展论坛暨第三届国新杯·ESG金牛奖颁奖典礼在江苏苏州举行。本次大会由中国证券报、中国国新控股有限责任公司主办。三角轮胎股份有限公司荣获“第三届国新杯·ESG治理金牛奖”。

ESG金牛奖是中国证券报针对企业ESG表现开展的评价评奖品牌。评选围绕“公开、公平、公正”的核心原则，从财务重要性和影响重要性两大维度出发，结合风险事件评估、舆情评估、ESG披露质量，对企业ESG表现进行系统评估。

三角轮胎坚守诚信经营的底线，持续建设健全ESG体系，完善合规管理体系与反贪腐机制，确保在全球范围内的商业活动遵循高标准的道德规范和法律要求，确保企业运营的合规性、透明度和责任感。在绿色低碳方面，三角轮胎以创新为引领，积极推行绿色设计、绿色工艺和绿色制造，致力于研发和生产低滚阻、抗湿滑、低噪音等高性能绿色安全轮胎，打造

绿色循环产业链。

三角轮胎在发展中始终不忘初心，积极参与社会慈善和公益事业，支持科教文化体育活动。三角轮胎参与设立了威海市南海新区爱心基金会，设立“三角轮胎助力翱翔慈善基金”扶危助困、助学圆梦，多年积极组织“慈心一日捐”活动捐款，赞助威海市第六届运动会、2023年中国·威海超级铁人三项系列赛等。公司还携手客户在新疆、四川等地持续开展“三角前行，公益不止”助学活动，为边疆教育事业贡献力量。公司先后获得“山东省履行社会责任示范企业”，三次荣获“山东慈善奖”捐赠企业奖，并获得“威海慈善奖”最具爱心企业等称号。

本次获奖是对公司在环境、社会、公司治理领域长期耕耘与卓越成效的高度肯定。未来，三角轮胎将继续与责任同行，以可持续理念指导行动，以实际行动回馈社会。

摘编自“中国轮胎商务网”