



## 仕天科技“汽车安全气囊盖专用TPV改性新材料”荣膺广东省制造业单项冠军

近日，广东省工业和信息化厅正式发布《关于2025年广东省省级制造业单项冠军企业及第一批复核企业通过名单的公示》，广州仕天材料科技有限公司（以下简称“仕天科技”）凭借核心产品“汽车安全气囊盖专用TPV改性新材料”成功入选2025年广东省省级制造业单项冠军企业名单。这是对仕天科技在改性新材料领域技术实力与市场地位的权威认可，也标志着公司在汽车零部件新材料的创新能力得到进一步认可。



### 深耕细分赛道，锻造冠军产品

制造业单项冠军被誉为制造业皇冠上的“明珠”，其评选标准极为严苛，要求企业长期专注于特定细分产品市场，生产技术或工艺国际领先，单项产品市场占有率位居全球或国内前列。此次上榜的“汽车安全气囊盖专用TPV改性新材料”，正是仕天科技多年聚焦汽车安全领域、持续攻克关键核心技术的结晶。

TPV（热塑性硫化橡胶）兼具橡胶的高弹性和热塑性塑

料的易加工性，而用于汽车安全气囊盖的材料更需满足极端环境下的瞬间展开可靠性、高低温抗冲击性、与气囊组件的精密配合等严苛要求。仕天科技通过分子结构设计与动态硫化工艺创新，开发出具有自主知识产权的专用TPV改性材料，其流动性、刚性、韧性及热老化性能均达到国际先进水平，成功替代进口产品，成为多家主流汽车零部件供应商的核心选择。

### 技术驱动发展，创新引领未来

作为一家专注于高分子改性材料研发、生产与销售的高新技术企业，仕天科技始终将技术创新视为第一竞争力。公司建有完善的研发平台与检测中心，拥有一支由材料学博士、高级工程师领衔的专业团队，持续在汽车轻量化、安全件、智能座舱等方向突破技术壁垒。

此次获奖产品不仅通过了严苛的整车级气囊点爆测试，还在耐候性、低气味、轻量化等综合性能上优

于同类产品，为提升国产汽车安全系统的自主可控水平作出了积极贡献。目前，该材料已广泛应用于多家合资及自主品牌中高端车型，市场占有率稳步提升。

### 荣誉是里程碑，更是新起点

获评“广东省制造业单项冠军”，既是省工信厅及行业专家对仕天科技专业化、精细化、特色化发展道路的高度肯定，也是公司品牌价值与行业影响力的重要跃升。这一荣誉将助力广州仕天在技术研发投入、高端人才引进、产业链协同等方面获得更多政策支持与市场信任。

展望未来，仕天科技将继续坚持“材料让汽车更安全、更环保、更智能”的使命，以单项冠军产品为标杆，持续拓展高性能改性材料在新能源汽车、智能汽车等领域的应用，向着成为全球领先的汽车材料解决方案提供商稳步迈进。

摘编自“仕天科技”

## 万华化学PC产品再获现代起亚汽车认证

近日，万华化学在车用材料领域再获重要突破：其自主研发的改性聚碳酸酯材料Clarnate® A1225BK正式通过韩国现代起亚集团MS认证。万华化学成为首家进入现代起亚车灯用改性聚碳酸酯供应体系的中国本土企业。此前，万华化学聚碳酸酯树脂材料Clarnate® HL6157已于去年率先取得现代起亚认证。此番改性材料再度顺利通过认证，标志着万华化学能够为全球车灯客户提供全面的高性能聚碳酸酯材料解决方案，助力客户打造更具品质与竞争力的产品。

万华化学Clarnate® A1225BK改性聚碳酸酯材料具备高抗冲、耐热稳定性好、低收缩、耐老化等综合优势，完美适配现代起亚车灯部件在复杂工况下的长期使用需求；同时，材料的加工流动性与成型稳定性优异，可满足大规模工业化生产的精度与效率要求，从

性能到工艺全面对标国际一线品牌，为成功认证奠定了硬核基础。

作为全球化工领域的领军企业，万华化学始终坚持技术自主、创新驱动发展战略，持续加大在高端聚碳酸酯、改性塑料等新材料领域的研发投入，构建起从基础原料到高端改性产品的完整产业链，不断攻克“卡脖子”技术，推动中国化工新材料产业从“跟跑”向“并跑”“领跑”跨越。此次认证不仅是对万华化学技术实力与产品品质的高度认可，更充分证明中国本土新材料企业完全有能力、有实力参与全球高端市场竞争，为全球汽车产业提供高性能、高可靠的中国方案。

摘编自“万华化学”

# 玛吉斯VS6 “上车” 尚界Z7：一场关于高端轿跑的精准卡位战

2026年3月23日，华为春季全场景发布会如约而至。在诸多新品之中，鸿蒙智行“尚界”家族的新面孔、也是其首款轿跑——尚界Z7在万众瞩目中正式亮相。当新能源汽车市场进入“智能内卷”的深水区，尚界Z7以“智能驾驶为核心、安全防护为底座、性能与续航为延伸”，精准瞄准中高端轿跑市场。



在关于其配置的热闹讨论中，一个细节吸引了中国轮胎商务网（tirechina.net）的关注——玛吉斯VICTRA SPORT 6（VS6）成功“上车”尚界Z7，为其提供245/50R19 105V规格的原厂配套轮胎。

## 技术拆解 当“油电同行”遇上“科技轿跑”

尚界Z7的产品逻辑非常清晰：它不做偏科生。用官方的话说，年轻人对操控的追求，早已从单纯的加速快转向“稳得住的快”。

为此，尚界Z7搭载了华为途灵平台，通过HUAWEI XMC智能车身协同控制与DATS动态自适应扭矩控制，联动激光雷达实现道路预瞄。而全系标配的空悬+CDC，加上可选的前245mm后275mm鸳鸯胎设计，构成了其“稳”的硬件基础。

在这样的底盘设定下，配套轮胎的角色变得极为关键。它不能只是“耐磨”或“静音”，而必须成为智能底盘系统的一部分。玛吉斯VS6恰恰具备这种“全场景适配”的能力。

作为玛吉斯专为豪华轿车及SUV打造的次世代UHP高性能轮胎，VS6深度契合“油电同行”的行业趋

势，面对新能源汽车普遍存在的“重量大、扭矩高、静音需求强”三大痛点，VS6一一给出了解决方案。

针对高扭矩输出，其FULL TOUCH宽平胎面技术使接地面积最大化，确保操控时的稳定性；“3宽+1窄”的主沟宽配比与闪电造型花纹，强化了湿地制动性能；克维拉材料强化了胎体刚性。

针对静谧性需求，VS6搭载OPTIM-TECH花纹节距排列优化技术，噪音干扰较竞品减少1.3 dB，还可选用MAXXIS SILENT静音棉服务，在不牺牲操控性的前提下，与尚界Z7的静谧座舱形成协同，进一步提升驾乘体验。

采用稻谷壳环保配方，不仅降低了滚动阻力、提升了续航里程，更契合了新能源时代对于绿色供应链的追求。

## 玛吉斯VS6 从“双冠王”到“年度运动旗舰”

事实上，玛吉斯VS6的硬核性能，早已在过往的荣誉中得到验证。时间拨回2025年，玛吉斯VS6在全球设计界迎来高光时刻——一举斩获德国红点产品设计大奖与美国缪斯设计奖金奖。不久前在天津举办的ApexTire2025中国轮胎年度大选中，玛吉斯VS6再次站上领奖台，从众多竞品中脱颖而出，摘得“年度运动旗舰轮胎”桂冠。换句话说，VS6是一款在专业赛道上经过了严苛检验的产品。

值得一提的是，玛吉斯在高端配套领域并非“新兵”。此前，玛吉斯VS6已成功为小鹏G7超级增程版等车型提供原厂配套，凭借精准的场景适配能力获得市场认可。这种在高端新能源车型上的配套经验，无疑为其赢得尚界Z7的信任票增添了砝码。

## 从配套看野心 高端化突围，玛吉斯靠技术与协同说话

当尚界Z7以“科技轿跑”的姿态杀入市场，它的每一个零部件都在讲述一个关于价值重构的故事。玛吉斯VS6能够成为这一细分市场头部车型的原厂配套，

意味着玛吉斯在产品性能、质量稳定性、供应链响应速度等方面，都达到了主流主机厂对高端车型的严苛标准——不仅为这款车的操控与安全提供了物理层面的保障，更以“年度运动旗舰轮胎”的技术实力，为尚界Z7的“科技平权”叙事填上了一块关键拼图。

其次，此次配套合作也是玛吉斯在新能源配套版图上的又一次关键落子。回顾过去几年，从为小鹏、本田、上汽名爵等明星车型提供配套，到如今牵手尚

界Z7，玛吉斯的新能源配套阵容日益强大。这背后是其斥资十亿元打造的全球顶尖研发中心和M.P.G专业测试场的支撑，使其能够与主机厂进行深度协同开发，快速响应新能源时代的技术需求。

可以预见，随着尚界Z7后续正式上市并开启交付，玛吉斯VS6将迎来新一轮市场口碑的检验。

摘编自“中国轮胎商务网”

## 新能源配套重塑轮胎格局，头部企业角逐高端原厂配套赛道

2026北京车展释放出一个明确信号：新能源汽车竞争已经从“整车秀肌肉”，进一步延伸到轮胎、电池、智驾、底盘、热管理等供应链深度竞争。对轮胎企业而言，新能源车原厂配套不再只是销量入口，而是品牌高端化、技术升级和渠道认知重塑的重要战场。头部轮胎企业正在围绕高端新能源车型、新能源SUV、豪华MPV、智能电动车和新能源商用车，加快布局低滚阻、高静音、强承载、耐磨抗偏磨等专用产品，争夺未来3~5年的配套话语权。

### 北京车展释放信号：新能源车成主角，轮胎配套价值被放大

2026北京车展的热度，首先来自新能源车的集中爆发。本届车展展出车辆达到1 451辆，全球首发车型181辆，概念车71辆，展会规模和首发数量均处于高位。多家媒体也提到，本届北京车展突出智能化、电动化和中国品牌新能源车型的集中亮相，新能源车、智能驾驶、超快充、AI座舱等成为展馆核心看点。

从展前车型统计看，2026北京车展预计参展车型中，新能源车型159款，传统燃油车型56款，新能源车型数量已明显高于燃油车；其中纯电车型占比最高，SUV车型占比超过50%。这意味着，未来整车竞争的

重心正在向新能源SUV、智能电动车、插混/增程车型和高端家庭用车集中。

这对轮胎行业的影响非常直接。过去，轮胎更多被视为整车配件；现在，轮胎已经成为影响新能源车续航、静音、舒适、操控、安全和能耗表现的重要零部件。尤其在北京车展这种整车集中亮相的平台上，哪些轮胎品牌能够成为热门新车、旗舰车型和新能源平台的原厂配套，本身就是品牌实力和技术能力的外化展示。

### 企业动作：从“卖替换胎”转向“进主机厂供应链”

新能源汽车的快速增长，正在改变轮胎企业的竞争路径。过去很多国产轮胎品牌主要依靠替换市场、渠道铺货和性价比优势打开销量；现在，头部企业更重视进入主机厂供应链，尤其是进入新能源车企、高端车型和智能电动车平台的前装配套体系。

北京车展上，外资轮胎品牌仍在高端配套领域保持强势。例如米其林在车展期间发布浩悦5E、竞驰5E等升级产品，并被报道为多款新能源及高端车型提供原厂配套；德国马牌也被报道为40余款热门车型提供原厂配套，覆盖豪华、主流、新能源等多个赛道。

但值得注意的是，国产头部轮胎企业也在加速追

赶。以玲珑轮胎为例，公开报道显示，2026北京车展上，玲珑旗下阿特拉斯SPORT MASTER e配套智界V9等高端新能源车型亮相。该产品定位于新能源豪华车型，在节能、静音、抓地、耐磨等方面进行针对性开发，体现出国产轮胎品牌正在向高端新能源原厂配套渗透。



米其林Pilot Sport 5配套理想 L9 Livis



倍耐力P Zero配套全新问界 M9



固特异e锐乘配套比亚迪大唐



阿特拉斯SPORT MASTER e配套智界V9

这类动作说明，轮胎企业的角色正在变化：不再只是整车下线前的标准件供应商，而是更早介入车型开发、参与性能匹配、围绕车型定位提供专用解决方案的协同开发伙伴。谁能更早进入车企开发流程，谁就更有机会拿到原厂配套订单，并进一步影响后续替换市场。

### 产品布局：新能源轮胎不是“贴EV标签”，而是重新做平衡

新能源车对轮胎的要求，与传统燃油车存在明显差异。

首先，新能源车整备质量普遍更高，尤其是中大型SUV、MPV和高端智能电动车，电池包带来的重量会增加轮胎承载压力。其次，电机扭矩释放更直接，起步加速更快，对轮胎耐磨、抗偏磨和胎体强度提出更高要求。第三，新能源车动力系统噪声更低，胎噪和路噪更容易被用户感知。第四，续航表现直接影响用户体验，因此低滚阻轮胎成为车企和消费者共同关注的核心指标。

也就是说，新能源轮胎不能只强调一个卖点。只做低滚阻，可能牺牲湿地抓地；只追求静音，可能影响排水和操控；只做耐磨，可能损失舒适性；只增强承载，又可能带来胎体偏硬的问题。

因此，头部轮胎企业的产品布局正在从单一性能竞争，转向综合性能平衡：

#### 一是低滚阻。

服务新能源车续航和能耗控制，尤其适合纯电动车型和长续航车型。

#### 二是高静音。

服务高端新能源轿车、SUV和MPV，提升座舱舒适体验。

#### 三是强承载。

适配中大型新能源SUV、MPV、新能源商用车和高车重平台。

#### 四是耐磨抗偏磨。

适配网约车、出租车、城配物流、新能源重卡等高频运营场景。

#### 五是湿地安全和操控稳定。

新能源车加速快、车重大，对制动和操控稳定性提出更高要求。

从北京车展可以看出，未来新能源轮胎竞争不只是“谁更安静”，而是谁能更好地匹配整车平台。家用纯电轿车、增程SUV、高端MPV、性能电动车、新能源商用车，对轮胎的需求完全不同。轮胎企业必须围绕车型定位做定制化开发，而不是用一套传统产品覆盖所有场景。

## 配套价值：进入热门车型供应链，就是进入用户认知入口

原厂配套对轮胎品牌的价值，远远不只是供货数量。

### 第一，原厂配套意味着更高门槛。

车企对轮胎产品一致性、供货稳定性、质量检测、性能匹配、NVH表现、耐久测试和售后响应都有严格要求。能够进入主流新能源车企供应链，本身就说明轮胎企业具备较强的研发、制造和质量管理能力。

### 第二，原厂配套能提升品牌认知。

很多车主第一次认识某个轮胎品牌，并不是在轮胎店，而是在新车原配上。如果新车使用体验较好，后续替换时用户继续选择原配品牌或同系列产品的概率会提高。

### 第三，原厂配套能带动高端化。

新能源车尤其是中高端车型，对轮胎产品性能和品牌形象要求更高。国产轮胎品牌一旦进入高端新能源车型配套，有助于摆脱单纯“性价比”标签，向技术品牌、高端品牌和场景解决方案品牌升级。

### 第四，原厂配套能反向影响替换市场。

一款轮胎随热门车型进入市场后，几年后会进入集中替换周期。前装配套规模越大，后续替换市场承接空间越大。对于轮胎企业来说，抢占新能源车原配，不只是抢当下订单，也是抢未来替换市场入口。

## 北京车展后的行业判断：轮胎行业将进一步分化

从2026北京车展看，未来轮胎行业至少会出现三条清晰趋势。

### 第一，高端配套竞争会更加激烈。

随着新能源车成为车展主角，轮胎企业争夺的重点也会从传统燃油车配套，转向新能源平台、高端智能车型和主流自主品牌供应链。外资品牌仍有技术和

品牌优势，但国产头部轮胎企业正在借助中国新能源车崛起获得更多窗口。

### 第二，新能源轮胎会从概念卖点走向体系化产品。

未来市场不会只接受“新能源专用”四个字，而会更关注实际指标：静音表现、滚阻水平、湿地安全、承载能力、耐磨寿命、抗偏磨能力和适配车型。轮胎企业需要拿出可验证的产品力，而不是简单营销包装。

### 第三，中小轮胎企业压力会加大。

新能源配套需要研发投入、测试资源、主机厂关系、质量体系和长期供货能力。专注低端同质化产品、缺乏前装配套经验的中小企业，很难进入高端新能源车企供应链，未来更可能被挤压在低价替换市场。

### 第四，线上传播和车展露出会共同塑造品牌认知。

北京车展不仅是车企发布新车的平台，也是供应链品牌集中曝光的平台。轮胎品牌如果能够围绕热门车型配套、技术特点、使用场景和替换建议做好内容传播，就能把“原厂配套”转化为用户可理解的品牌信任。

## 结语：新能源车企供货赛道，正在重塑轮胎行业排位

2026北京车展表明，中国汽车产业已经进入新能源与智能化深度竞争阶段。对轮胎企业来说，这既是机会，也是门槛。

机会在于，中国新能源车快速发展，为国产轮胎品牌进入高端配套体系提供了新的窗口；门槛在于，新能源轮胎不再是低价替换市场的简单延伸，而是对研发、制造、测试、供应链和车企协同能力的系统考验。

未来3~5年，轮胎行业的竞争重点将从“谁铺货多、谁价格低”，逐步转向“谁能进入主流车企供应链、谁能匹配新能源车型需求、谁能通过原厂配套反哺替换市场”。高端化、定制化、车企配套化，将成为中国轮胎产业发展的确定性方向。

摘编自“中国轮胎商务网”