

冰火两重天 | 深度分析中国乘用车胎市场

2025年，中国汽车后市场整体表现低迷，据F6大数据研究院报告，全年累计产值及进厂台次同比均下滑5%。

然而，细分至乘用车轮胎领域，市场呈现出冰火两重天的格局：替换市场需求疲软承压，而配套市场则在新能源汽车带动下实现结构性增长。

替换市场：整体承压，刚需业务展现韧性

2025年汽车后市场整体下行，替换轮胎市场也未能幸免。据F6大数据研究院报告，全年替换轮胎产值同比下降3%。特别是四季度，国内传统季节性需求淡季持续，终端市场支撑不足，替换量延续下滑趋势。

门店类型：以替换轮胎销售为主营业务的门店成为“下滑重灾区”，台次同比下滑8%，远超快修快保店（-3%）。这反映出单一轮胎销售门店抗风险能力较弱，综合服务型门店客户黏性更强。

业务类型：替换轮胎作为三大刚需业务之一，表现出较强的抗风险韧性，全年产值降幅控制在5%以内，四季度同比降幅仅2%，是后市场中抗压性最强的业务板块。



新能源拉动：新能源汽车售后市场在2025年迎来全面爆发，核心品牌进厂台次全线增长。四季度新能源汽车进厂台次占比已逼近11%，对新能源替换轮胎需求形成显著拉动。

配套市场：新能源汽车驱动，实现可观增长

与替换市场不同，2025年配套市场表现较好。在新能源汽车快速增长带动下，中国乘用车产销实现乐观增长，带动



半钢轮胎配套量年度累计增幅达到9%以上，成为支撑轮胎行业增长的主要动力。

配套市场的增长主要得益于中国乘用车市场正处于从传统燃油车向新能源汽车过渡的关键阶段。新能源汽车产销保持高位，对半钢轮胎配套需求量形成较大带动，支撑整体供需呈增长趋势。

行业挑战与未来展望

产能过剩风险：根据行业调研，2026年中国半钢轮胎产能仍将维持稳步上升态势，预计全年产能增长900万条左右。随着产能不断增长，国内市场产能过剩的现状将进一步加剧。

市场竞争加剧：产能过剩必然导致行业竞争激烈，市场可能出现“以价换量”的情况，进一步压缩企业利润空间。

增长动力转换：2026年随着新能源乘用车渗透率不断提升，乘用车市场增长后劲预计不足，对半钢轮胎的带动作用将变得有限。这意味着配套市场的高速增长可能难以持续。

结构性机会：尽管面临挑战，但新能源汽车占比的持续提升为轮胎行业带来了结构性机会。新能源汽车对轮胎性能有特殊要求，这为具备相关技术能力的轮胎企业提供了差异化竞争的机会。

结语：适应变革，寻求突破

2025年的中国乘用车胎市场在整体下行中呈现结构性分化。替换市场受消费疲软和季节性因素影响整体承压，但刚需属性和新能源汽车售后爆发提供了一定支撑；配套市场则借新能源汽车东风实现可观增长，但未来增长可持续性存疑。

面对2026年可能加剧的产能过剩和市场竞争，轮胎企业需在以下方面寻求突破：加快产品结构调整，开发适合新能源汽车的专用轮胎产品；优化渠道布局，增强终端服务能力；控制产能扩张节奏，避免恶性价格竞争；加强品牌建设，提升产品附加值。

只有主动适应市场结构性变化的企业，才能在行业调整期中赢得先机，实现可持续发展。

摘编自“车轱辘”

又一汽车行业巨头暴雷！

全球最大汽车零部件供应商博世集团首次公开承认2025年业绩未达预期，销售额和利润大幅下滑。严峻的财务数据背后，全球最大汽车零部件供应商正遭遇前所未有的转型挑战。

近日，据德国《经理人杂志》报道，博世集团首席执行官斯特凡·哈通在一份内部备忘录中向员工披露，公司2025年销售额约为910亿欧元，但利润率“远低于营收的2%”，未能达成既定销售与盈利目标。初步财报显示，尽管2025年营收较2024年的900亿欧元微增1.1%，但这一增长主要源于以74亿欧元收购江森自控-日立空调业务所带来的并表效应。若剔除该并购影响，博世核心业务收入实际上出现下滑。

博世的利润率已连续三年走低：从2023年的5.3%降至2024年的3.5%，2025年更跌破2%大关。哈通在内

部文件中坦言，2025年实际利润率“明显低于预期”，未达到2%的门槛。造成这一局面的主要因素包括全球范围内关税成本攀升以及大规模内部重组带来的额外支出。其中，高达31亿欧元的重组费用约占全年销售额的3.5%，对利润构成严重拖累。

此前，哈通已向媒体表示，公司原定实现运营利润率不低于7%的长期目标将推迟至2027年之后。这一表态凸显出博世当前面临的盈利挑战短期内难以扭转。

为缓解经营压力，博世于2025年10月宣布在其核心的移动出行解决方案事业部再裁减1.3万个岗位，这是继2024年已公布的9000人裁员计划后的进一步加码。此次裁员主要源于三大因素：电动汽车市场需求不及预期、传统内燃机相关业务持续收缩，以及在中

国市场面临的激烈竞争。这些深层次的结构性转变，迫使公司不得不推进大规模业务调整。

与此同时，博世正积极通过并购布局新赛道。收购江森自控-日立空调业务，正是其拓展暖通空调领域、推动业务多元化的关键一步，意在降低对汽车行业的依赖并开辟新的增长点。

博世当前的困境折射出整个传统汽车零部件行业所面临的共性难题。在全球汽车产业加速向电动化与智能化演进的背景下，传统 Tier 1 巨头正承受前所未有的冲击。类似情况也出现在其他同行身上：采埃孚2025年前三季度营收同比下降8.1%，净亏损达1.95亿欧元；舍弗勒同样因电动化业务拖累，同期净亏损扩大至2.44亿欧元。整个行业正深陷“传统业务持续失血、新兴业务尚未盈利”的双重夹击之中。作为行业领军企业，博世的业绩疲软已成为传统汽车供应链转型艰难的典型写照。



公司计划于1月30日正式发布2025年全年财报，届时将公布更详尽的业务表现及战略调整细节。面对严峻形势，CEO哈通强调，必须持续推进成本优化与组织架构改革，集中资源投向具备良好盈利潜力的业

务板块和区域市场。尽管挑战重重，博世仍维持其中期目标不变——力争到2030年实现年均销售额增长不低于6%，并达成至少7%的运营利润率。然而，在当前产业格局与盈利压力下，这些目标的实现难度显著上升。博世正经历自创立以来最为深刻且痛苦的战略转型期。

博世集团由罗伯特·博世于1886年创立，最初仅为德国斯图加特一家名为“精密机械和电气工程车间”的小型作坊。历经一百多年的发展，如今已成为全球领先的技术与服务提供商。2024年，公司实现销售额903亿欧元，全球员工总数约41.79万人。博世的业务主要分布在四大板块：汽车与智能交通技术、工业技术、消费品，以及能源与建筑技术。其中，移动出行业务是其核心支柱，贡献了近59%的营收。

作为全球规模最大的汽车零部件供应商，博世在动力总成系统、底盘控制及汽车电子等关键领域长期保持技术领先地位。博世（中国）投资有限公司成立于1999年，全面负责统筹、管理和发展博世在中国的所有投资及生产运营活动。

在全球汽车产业向电动化、智能化转型的浪潮中，博世作为传统零部件巨头，正通过大规模投资人工智能来重塑其核心竞争力。在6月举办的2025博世技术日活动上，公司宣布了一项重磅投资计划：到2027年底，将投入超过25亿欧元（约合人民币208亿元）用于人工智能领域研发。这笔资金将重点支持AI与汽车零部件的深度融合，涵盖软件系统、传感器技术、高性能计算单元及车载通讯模块等关键领域。

摘编自“中国轮胎商务网”



中国汽车产销新高背后，原配轮胎市场的变局与暗战

当中国汽车工业协会的2025年数据新鲜出炉，一组亮眼数字勾勒出全球汽车产业的“中国坐标”：全年产销量双双突破3400万辆，同比稳步增长超9%，连续17年坐稳全球第一宝座；新能源汽车更是以1649万辆

的销量、28.2%的同比增幅，将全球领跑优势延续至第11年。

对于身处产业链上游的原配轮胎市场而言，这组数据绝非简单的销量叠加，而是一场关乎技术路线、

产能布局与竞争格局的深度重构——燃油车的存量博弈与新能源汽车的增量爆发，正在共同改写轮胎行业的游戏规则。



结构性颠覆：新能源汽车改写需求逻辑

原配轮胎市场的核心逻辑，始终是“汽车产业的晴雨表，技术迭代的传导器”。3440万辆的年销量，意味着至少1.376亿条乘用车原配轮胎的基础需求（按单车4条计算），再叠加商用车市场的补充，构成了全球最庞大的原配轮胎增量池。但真正重塑市场结构的，是新能源汽车带来的“结构性颠覆”——1649万辆新能源车占比已逼近48%，其对轮胎的特殊需求，正在打破过去数十年燃油车主导的技术范式与供给格局。

技术迭代：从通用适配到专属定制的跨越

新能源汽车的“先天特性”，正在倒逼原配轮胎技术完成从“通用适配”到“专属定制”的跨越。与燃油车相比，新能源车的电池组使整车重量增加20%-30%，电机瞬时扭矩输出特性更是对抓地力提出极致要求，再叠加无发动机噪音后胎噪被放大的痛点，催生了对轮胎“高承载、低滚阻、强抓地、优静音”的四重诉求。这种需求差异直接转化为技术门槛——新能源汽车专用轮胎正成为各大胎企的必争赛道。

需求结构的变迁，正在引发轮胎企业的“产能腾挪”与战略聚焦。面对新能源汽车的快速渗透，国内外轮胎巨头纷纷调整产能布局，将资源向高端乘用车轮胎尤其是新能源专属轮胎倾斜。

主场优势：本土企业的破局路径

值得注意的是，中国汽车产销的全球领先地位，正在赋予本土轮胎企业“主场优势”。随着比亚迪、吉利、长城等自主车企在新能源领域的崛起，本土轮胎企业与主机厂的协同研发效率显著提升，配套合作的深度与广度不断拓展。例如玛吉斯、玲珑、中策与多家新能源造车新势力的深度配套合作。

同时，国内企业通过“智能化升级+海外本土化布局”的双轮驱动，持续提升竞争力：赛轮青岛董家口基地打造5G+工业互联网“黑灯工厂”，中策橡胶在印尼建设全链条本地化基地，玲珑轮胎布局巴西、塞尔维亚基地规避贸易壁垒，这些布局不仅降低了生产成本，更助力其在全球原配市场中抢占份额。

未来聚焦：技术创新与产业链闭环的终极目标

站在3440万辆的产销新高之上，原配轮胎市场的变革才刚刚开始。随着新能源汽车向高端化、智能化持续演进，以及轻量化、绿色化成为行业共识，原配轮胎将迎来更多技术创新需求——低滚阻与高抓地的平衡优化、可持续材料的应用、智能传感技术的集成，都将成为未来竞争的焦点。对于轮胎企业而言，唯有紧跟汽车产业的技术浪潮，将研发重心聚焦于新能源专属需求，深耕原配配套资源，才能在这场车轮上的重构中占据先机。

摘编自“中国轮胎商务网”

Mativ与Miru深化合作，加速汽车市场“动态电致变色窗”的商业化进程

2026年1月14日，全球领先的特种材料公司Mativ宣布对智能窗技术开发商Miru Smart Technologies（简称“Miru”）进行股权投资，旨在深化双方的战略

合作伙伴关系，并助力Miru实现其动态电致变色窗（“eWindow”）技术的商业化生产。此次投资进一步深化了Miru与Mativ的合作关系，双方将继续开展技

术验证和商业化准备工作，目标是应用于量产汽车平台。

基于双方此前通过Mativ旗下先进聚合物薄膜解决方案品牌Argotec（阿古泰克）成功开展联合研发的经验，此次最新协议标志着双方合作重心将转向大规模量产。



自2024年双方签署联合开发协议以来，Miru和Mativ已取得多项技术和行业里程碑式的成就，包括开发出全球最大尺寸的复合曲面电致变色天窗装置（1.5米×1.6米），并于2025年完成了来自一家大型玻璃制造商的首批商业订单。

此次强化合作伙伴关系的关键内容包括：

协同增长计划：Miru计划到2028年部署1000万平方英尺的eWindows智能窗的规划将与Mativ的全球挤出产能实现同步对接。

能力与基础设施：优化运营体系以实现商业化生产，满足严苛的汽车性能标准。

供应链韧性：将Argotec的高性能热塑性聚氨酯

（TPU）薄膜整合到Miru的专利制造工艺中，以满足汽车原始设备制造商（OEM）和建筑开发商日益增长的需求。

Mativ总裁兼首席执行官Shruti Singhal表示：“Mativ始终致力于研发创新型工程材料解决方案，以应对全球最复杂的挑战，并始终坚持可持续发展的理念。基于我们2025年的强劲业绩预期，此次投资彰显了我们对Miru技术的信心，以及我们共同的目标——将集成Argotec TPU薄膜技术的eWindow智能窗打造成为全球节能玻璃行业的标杆。”

Miru创始人兼首席执行官Curtis Berlinguette表示：“Miru的发展历程展现了我们将突破性技术转化为可量产汽车平台的生动实践。这一进展得益于与合作伙伴的紧密协作，Mativ在此过程中发挥了重要作用。通过此次投资，我们将增强自身的制造能力和供应链，从而将新一代eWindow智能窗推向市场。”

Miru的eWindow智能窗技术与Argotec的高透光TPU薄膜相结合，可提供独特的自然色调、卓越的光学透明度和先进的太阳能热控制，最高可使电动汽车续航里程提升10%。

Miru通过与Mativ的战略合作——双方的合作成果已在2024年德国工业玻璃展览会（Glasstec）和2025年玻璃技术大会（Glass Performance Days）上亮相——这些创新技术正快速转化为可规模化生产的解决方案，应用于汽车、建筑建材及其他工业领域。

摘编自“PUWORLD”

THIEME采用科思创的Baysafe® EA聚氨酯泡沫， 打造能够在碰撞中保护车辆乘客的部件

科思创的Baysafe® EA聚氨酯（PU）泡沫助力能量吸收部件制造领域的领导者THIEME公司为各大汽车制造商提供性能优异的事故保护部件。这些部件兼具高能量吸收、轻量化和壁厚较薄的特点。

任务：聚氨酯泡沫，保护汽车乘客安全

THIEME是一家专注于聚氨酯模塑部件生产的专家，需要一种用于汽车安全应用的能量吸收材料。其客户需要能够在碰撞中保护车辆乘客的部件。他们的任务是提供一种专为车辆被动安全而设计的聚氨酯泡沫材料。这种材料需要具有出色的吸能性能，在宽泛

的温度范围内可靠工作，易于成型并保持尺寸稳定性。

科思创德国股份公司市场开发经理Arne Cárdenas表示：“我们与THIEME的合作展示了Baysafe® EA创新材料如何提升车辆安全。THIEME在聚氨酯加工方面的专业知识充分释放了我们能量吸收泡沫的潜力，为乘客提供更好的保护。”

挑战：适用于多种碰撞场景的能量吸收

汽车安全部件需在车辆不同位置应对多种碰撞工况，以提供头部、膝盖和侧面碰撞保护。挑战在于要开发出一种性能稳定、适应不同冲击方向的聚氨酯泡沫，并能够模塑成复杂的形状以适应有限的空间。这种泡沫还需要在宽泛的温度范围内（-30°C~+80°C）保持其性能，重量轻，并实现经济高效的生产。

解决方案：Baysafe® EA为乘客提供卓越保护

Baysafe® EA（能量吸收型）聚氨酯泡沫为THIEME提供了理想的解决方案。其泡沫结构可在宽泛的温度范围内有效地将碰撞能量转化为泡孔变形和热量。其密度仅为50~120kg/m³，同时加工性能优异。凭借Baysafe® EA的多功能性，THIEME得以为汽车制造商提供各种膝部、头部和侧面碰撞保护应用，从而提升乘客安全。

THIEME汽车销售经理Jan Löffler表示：“聚氨酯泡沫用途广泛，是理想的能量吸收材料。其稳定的性能和卓越的加工性支持我们生产出具有最佳契合度的复杂安全部件，帮助我们提供有效的冲击保护，同时有助于减轻车辆重量。”

摘编自“科思创”

领航新能源车灯百万级项目！泰瑞整套车灯注塑方案一次性交付常诚车业

在新能源汽车智能化的浪潮中，车灯不再仅是照明工具，更是智能视觉系统的关键载体。作为高端注塑装备的引领者，泰瑞近日再次以硬核实力赢得市场信赖——一次性向常诚车业交付近20台千吨级以上设备，全力支持其年产150万套新能源汽车用智能视觉系统车灯智造项目的投产运营，赋能理想、蔚来、特斯拉等领先品牌的车灯智造。

打造车灯全套注塑方案 驱动产能升级和品质突破

此次交付的设备集群，是泰瑞为客户打造的新能源汽车车灯整体解决方案，可满足车灯所需的全部塑料件生产，涵盖多款NEO·Mv多组份注塑机等高端机型，均为泰瑞面向新能源汽车车灯饰件研发的重点设备。它们搭载泰瑞自研的MultiMold™多色大师技术和SpinSure®垂直转盘技术，可完成各类车灯复杂塑料件的高效生产，在透光性、结构强度与外观品质上均达到行业顶尖水准，为智能车灯的轻量化、集成化与智能化提供坚实的制造基础。

深耕车灯细分领域树立大吨位多色机技术标杆

泰瑞始终深耕车灯制造细分领域，凭借在大吨位多色机方面的持续创新与技术沉淀，已逐步建立起该领域的技术标杆。与常诚车业的长期合作，正是泰瑞设备高稳定性、高精度与高适应性的印证。基于前序多台NEO系列设备的优异表现，常诚车业在武进新基地规划初期，便再次选定泰瑞作为其核心设备供应商。此次交付，不仅体现了客户对泰瑞品牌与产品的高度认可，更进一步巩固了双方在新能源汽车零部件领域的紧密协同关系。

从单机突破到整线赋能，泰瑞正在以“大吨位+多组份”技术双引擎，推动车灯制造向更高效、更智能的方向演进。泰瑞将继续以领先的汽车注塑解决方案，助力新能源汽车行业伙伴突破产能瓶颈、提升产品附加值，共同照亮新能源汽车未来的光明之路。

摘编自“泰瑞”