

朱云成：中国轮胎电商的扛旗人

传奇人生的故事从不曾走远，只是在时间隧道中演绎不同的版本。

当生存与发展以文明的方式出现，绝不意味着温柔的元素叠加；破与立之间，一半是海水，一半是火焰；真正的魅力正源于未知；轮回中，进入者和出局者同样众多；成大业者，侠之大者，剑胆琴心；正所谓：铁肩担道义，热血铸忠诚！

——记老骥伏枥，壮心不已的朱云成

■ 本报记者 赵健

几年前，“南有正新，北有犇牛”。作为“老橡胶”人，朱云成在其 55 岁退休后创建山东皓宇橡胶集团，继续专注于他已为之奋斗 30 多年的橡胶轮胎业，把“犇牛”品牌做成了国内高端民族品牌，与世界轮胎巨头同场竞技。

如今，“南有褚橙，北有云成”。朱云成又有惊人之举，60 岁进军互联网，创立胎大王信息科技有限公司，积极探索“传统制造业+互联网”模式，通过一年拼搏，历经无数次自我突破、颠覆、改变、创新，把传统制造业与互联网思维融会贯通，创立“互联网+定制+连锁+众筹+金融=胎大王”的新型工业化互联网模式，开拓创新之举堪比声名显赫的“褚橙大王”褚时健。

作为国家“互联网+”战略下的转型前沿者，胎大王在卡客轮胎业内是第一家，也是仅有的探路者。年逾花甲的朱云成，借助互联网工具，扛起中国轮胎电商的大旗，用互联网的思维做大实体经济，从而来推动着全行业的转型升级。

重新定义轮胎王者 电商平台“胎大王” 喜获 20 亿战略授信

几年前，朱云成，一个与橡胶打了 30 多年交道的老人，在自己退休之际，竭力创办了自己的企业，这不是一时的心血来潮，是他骨子中充满刚毅，血液中流淌坚强，他毅然决然把自己的生命与事业融化在一起。朱云成想要证明什么？当然是他的人生价值，以及一个敢为人先的气魄，实现一个民族品牌崛起奋进的中国梦！

如今，在市场持续低迷，整个橡胶轮胎行业面临转型升级的危机之时，朱云成又一次挺身而出，站了出来，凭着敏锐的观察和前瞻的思维，看到了整个行业转型升级的关键所在，并且在“互联网+”国家战略出台之前就创立胎大王信息科技有限公司，义无反顾地走上轮胎电商之路。这是因为，朱云成想要做的是：重新定义轮胎王者！

就在近期，中国轮胎电商平台“胎大王”三喜临门：山东样板市场二次空白市场招商圆满成功；获中信银行战略授信 20 个亿；签约阿里巴巴 B2B（广饶）产业的委托运营。此重磅消息一出，轰动业内外。

朱云成信心十足地表示，胎大王作为轮胎行业转型升级的先驱者，轮胎行业的颠覆者，互联网行业的跨界者，要为轮胎行业打造“互联网+”轮胎的新生态。胎大王给传统轮胎行业一次全方位、深层次、颠覆性的冲击，为他们提供全新的可以探索和持续发展的商业模式，同时为所有轮胎人提供沟通、交流、探



讨、宣传和推广的平台。胎大王将带领传统的轮胎产业跟上时代的步伐，成功转型升级。

今年 8 月，在公司合伙人众筹招募会上，来自全国各地的加盟商围绕共同的梦想，聆听朱云成关于“胎大王”新时代、新生态和大未来的解析——胎大王计划年底完成首轮融资，力争 2017 年 6 月底完成国内上市。与此同时，胎大王将构建合伙人机制，立足当下，抱团转型，重构中国轮胎产业的新生态。

紧接着，胎大王信息科技有限公司山东空白区域合伙人众筹招募峰会上，朱云成首次在轮胎行业提出“重塑产业链，重构生态圈”的战略愿景：胎大王在山东省 17 地市已完成共 150 家体验店的网络布局，基本上做到了“每县一店”。胎大王在 10 月份之前以山东为样板市场，扩大 3 到 4 个省的业务开拓，再到年底前即将达到 8—10 个省扩张，在国内扩展达 1000 家以上体验店，最终实现 5000 家体验店的布局。

重塑产业链，重构生态圈 首掀行业商业模式革新热潮

在没有一个范本可借鉴的情况下，胎大王该怎样做，要走一条什么样路呢？朱云成的答案是：先做唯一，再做第一。胎大王是借助互联网转型升级高潮的一个轮胎品牌，胎大王自身定位做轮胎行业国际化的苹果、肯德基与小米……胎大王独辟蹊径地将互联网与订制化结合起来，引入轮胎行业，率先掀起轮胎行业的商业模式革新热潮。

“站在时代的风口浪尖，站在行业转型的机遇拐点，传统制造业只有突破、变革、转型、升级，才能立足不败之地，顺势而为，与时俱进才是自我拯救的唯一出路。”朱云成如是说。

自去年 8 月份以来，作为首先进入互联网领域的传统轮胎制造业代表，胎大王一直在探索和创新如何利用“互联网+”来推动传统制造业的转型和升级。经历一年时间的试错与纠错，胎大王突破与颠覆，推倒与重塑，探索出了一条适合工业产品电子商务的新业态商业模式。

凭着多年的企业经营和管理经验，朱云成判断工业时代客户是消费者，互联网时代客户是投资者。传统工业时代由于信息不对称，消费者无从进行不同产品的比较，只能被动接受。而在用户为王的互联网时代，企业必须从消费者源头开始，必须充分考虑消费者的需求差异和痛点，从消费者偏好出发来制定战略。

“通过凡客的例子就知道，必须要专而精，那个模式要怎么去做呢？”朱云成透露，胎大王瞄准了真空胎的这一个系列，因为它所占市场份额太大。目前，胎大王重磅推出定制化耐磨产品 T1/T2/T3 系列卡客轮胎及 T5/

T6/T7 真空载重轮胎，全国统一的标准、全国统一的价格、全国统一的服务、全国通联通保。

互联网+轮胎+金融模式，整合轮胎周边产业链条资源，借助互联网优势，实现与消费者和生产商的无缝链接，利用广饶轮胎产业集群的优势资源，对生产商实现订制化、个性化生产，将“厂家生产什么消费者购买什么”变为“消费者需要什么厂家生产什么”，发挥各生产企业优势产品，汇聚到平台来，实现轮胎产业转型升级，完成品质平台的组合体。

朱云成说，“任何企业都不能满足所有客户的需求，胎大王就去满足真空胎这一块的客户，并且是单纯的需求量最大的 12 系列的真空胎，抓住这个需求点，走‘专而精’，不走‘大而全’，客户也方便进行购买，胎大王平台上就只展示着 T 系列升级及换代产品，这就是产品定制化。”

聚焦卡客轮胎，再细分真空轮胎，精准突破，不做大而全，做精细分市场。朱云成认为，就像 20 年前的百货公司，被现在新兴的专卖店所代替一样，平台规模再大，也怕细分、专业和专注。今后互联网电商平台发展趋势就是行业专业平台，既有高品质的产品，又有服务安装为一体的连锁网络，大而全的百货式消费平台最终要走向败落，而胎大王具有了别人无法披肩的优势：产品研发优势、产品经营能力和对客户的服务能力。

立足于当下，又能看到未来 开辟与传统渠道迥然不同的新通道

“让你立足于当下，又能看到未来。”朱云成眼里，互联网时代就是一种资源对接和融合的时代，融合多少资源就有多少财富。这是利用你我的资源，大家共同抱在一块，抱团取暖，这就是众筹的力量。互联网时代是倡导：耕者有其田，商者有其股。平台股份化，让消费者变成投资者，这就是众筹的模式。

朱云成透露，胎大王的商业模式核心内涵是“产品订制化、运营标准化，平台股分化”。而这样的商业运作推动、创新了一个行业的转型经济，影响了一个行业；进入高端市场后，有核心技术，打造了一个民族品牌；众筹模式实现了资源的整合，抱团取暖，让每个人不光立足于当下，还要看到一种未来。

因为专注，所以精品。胎大王要做的就是打造全球首款订制化“互联网卡客轮胎”。“订制化就是我们每个产品都有自己得专属生产线，这不仅仅是节约了频繁更换产品原料及时间。更能保证的是我们生产出来的每一个轮胎都严格按照生产流程，避免了任何环节的差异。”

胎大王电商平台打造出“互联网+轮胎+金融模式”。胎大王将整合轮胎材料供应商、轮胎生产商及消费者的资源，嫁接金融工具，实现资源融合和共享。借助大数据为生产商提供个性化定制的资源，设定全国统一价格、统一服务、统一 VI 形象的品牌连锁轮胎服务超市，为客户提供平安保险及救援等增值服务，改变轮胎产、供、销的生态环境，建立生产商、物流商、服务商的合伙人机制，实现真正意义上的轮胎产业转型升级，打造一个品质、品牌的轮胎平台。

朱云成表示，胎大王的商业模式也就是平台的顶层设计，由传统的四级分销转型垂直营销，实现去消中介化、中心化，压缩流通渠道成本的直销服务平台。由代理制向合伙人转型；由补胎店向连锁店转型；由买卖关系向合伙人转型；由赚取差价向赚取服务费转型；由多而全向精品定制化转型；由三角债向互联网金融转型；由间接融资向直接融资转型——发挥连锁的力量，发挥标准的力量，发挥服务的力量，“加盟胎大王，再不要为厂家

压任务而头疼；加盟胎大王，再不要为价格大战而烦恼；加盟胎大王，再不要为赊欠带来的风险买单，只需要用全部的精力用在服务用户上”，胎大王开辟出与传统渠道迥然不同的新渠道。

用“大未来”做目标 把成功的旗帜插上“互联网+”高地

在中国“互联网+”国家战略方兴未艾，轮胎产业由“制造大国”向“智造强国”迈进的进程中，胎大王电商平台信心满满，首先扛起行业转型升级的大旗，为轮胎工业向信息化迈进起到了引领和示范作用。

轮胎行业是全国百强县广饶的经济支柱，具有很大的产业优势，从原材料加工到成品到销售，都有全面的产业带。在朱云成看来，“发展好轮胎行业是整个县市经济发展的重中之重，而在这种经济增长明显减速的情况下，唯有把传统轮胎行业的销售模式与阿里巴巴线上营销模式重新组合成新的产业链，加上中信的资金助力，让我们的梦想更进一步。”

胎大王通过改变轮胎行业生态链环境，用大数据嫁接金融工具，疏通产业链通道，解决轮胎企业财务高成本、资金周转效率低的现状，对下游打造统一标准的服务连锁，创建全国联统统保的全新行业模式，标志着轮胎行业一个崭新时代的商业模式。

胎大王的 DNA 是“定制化、精品化、高品质以及高性价比”。胎大王要正在做的是“先做唯一，再做第一”。胎大王凭借强大的互联网实力与轮胎研发与营销实力及超前的商业思维，期待与八方有志之士精诚合作。

朱云成放言，“胎大王力争 3 年内进入资本市场，实现耕者有其田，商者有其股的，人人有股权，平台是我的，我是平台的目标。兑现我搭建一个台子，创建一个牌子，成就一群孩子的承诺”。

“胎大王在前进的征程上，还是会遇到困难和挑战，但只要我們坚定信念、解放思想，坚持用‘大视野’去观察，用‘大思维’去思考，用‘大胸怀’去融合，用‘大未来’做目标，就一定可以将轮胎行业转型升级成功的旗帜率先插上‘互联网+’这块高地！”朱云成的话语斩钉截铁。



编队出海 推进全产业链“走出去” 北重集团与中国电建、三三工业进行合资合作

10 月 12 日，中国电力建设集团副总裁兼基础设施事业部总经理杨忠、辽宁三三工业有限公司董事长刘远征一行来北重集团进行合资合作。北重集团、中国电建、三三工业三方共同与包头市委副书记徐德林进行了深入座谈交流。

三方还就拓展战略合作领域、创新合作模式进行了充分沟通，表示将通过探索多形式的合作模式，构建互利双赢的战略合作关系，利用彼此优势借力发展，加强产业对接、平台搭建、信息共享和项目落地，开拓在电力投资、装备制造、其他基础设施建设方面多个领域的合作，扩大合作成果，通过编队出海，提升市场竞争合力，带动产能、资金、技术和标准的有效输出，逐步形成一体化综合产业。

中国电力建设集团副总裁兼基础设施事业部总经理杨忠就该公司在城市轨道交通、铁路建设等方面的业绩、能力以及愿景情况进行了详细介绍，并表示中国电建将全面发挥自身项目规划、建设优势，利用多年市场开发经验，寻找优质资源，推进三方实现全产业链“走出去”，共同打造“样板工程”。

辽宁三三工业有限公司董事长刘远征就三三工业在盾构机生产、技术、研发以及市场等方面业绩进行了详细介绍，他表示三三工业将全力以赴，提供可靠的设备装备和优质服务，实现多方共赢、共同发展。

北重集团董事长、党委书记李建平表示，北重的发展与包头市政府、中国电建、三三工业的大力支持密不可分，希望以此次合作为新起点，进一步拓展合作的深度和广度，携手开拓市场，联合编队出海，共同打造合作新典范。

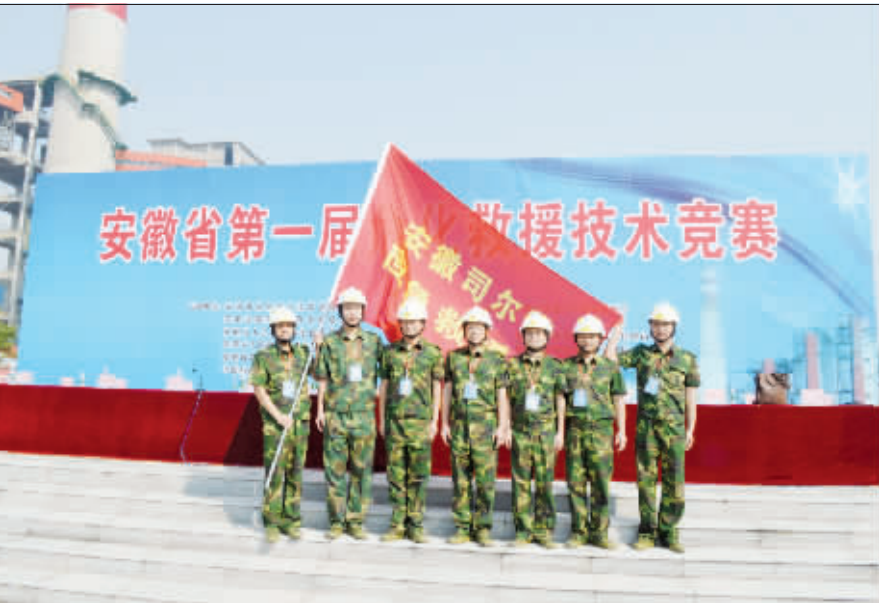
中国电力建设集团是国家电力和水利工程建设行业的龙头企业，承担了全球 50% 以上的大中型水利水电建设任务，在世界 500 强企业排名第 253 位，在 ENR 全球工程设计公司 150 强中第 3 位，拥有覆盖全球的业务布局。此次合作将针对包头市公路、地铁、管廊、电站电网、城市生态环境建设等多个项目进行投融资建设，研究探讨设计、建设、运营管理的新型模式。

北重集团与辽宁三三工业有限公司进行合资合作，依托公司现有强大的机械加工、焊接、特种材料冶炼、装配和计量检测能力，以

及三三工业加拿大勒沃森隧道设备有限公司技术和工艺制造能力，共同研发生产隧道掘进机、掘进工程设备，以城市轨道交通项目为依托，承接地铁、隧道、城市地下综合管廊、煤炭井下巷道掘进设备制造，并进入盾构机的翻新、改造、维修、再制造和掘进服务、工程施工等，将参与包头市多个城市建设项目的设备提供等工作。

最后，包头市委副书记徐德林表示，包头市委市政府将全力支持本土企业，推动优质项目向优质企业集聚，并借助央企等企业实力，促进地方经济绿色发展、生态发展、可持续发展。

（北重宣）



安徽省第一届危化救援技术竞赛举行

为提高危化救援队伍应急救援能力，10 月 13 日，安徽省第一届危化救援技术竞赛开幕式在安徽淮北矿业集团临涣焦化公司举行。

此次竞赛为期三天（10 月 13—15 日），安徽省危化应急救援淮北临涣队等来自全

省的 12 支代表队、84 名队员参加竞赛，竞赛项目涉及理论考试、综合体能、军事化队列、心肺复苏、呼吸器操作、苏生器操作、堵漏倒罐、灾区灭火等。图为参赛队员在开幕式上合影留念。

魏玉东 摄影报道