

新一代气排球研发者王友成： 本着工匠精神，从门外汉到行家里手

通讯员 王晓峰 本报记者 毛锦怡

王友成，他是新一代气排球的研发者，十多年来一直致力于气排球项目在全省乃至全国各地的推广，让气排球不但在国内流行，更将其送向了美国、加拿大、澳大利亚、日本等国家。他得到了中国企业体协授予的“体育工作贡献奖”，也得到了中国老年人体育协会气排球专项委员会的肯定和认可。

王友成的工匠精神让人感动。十多年来，为了做出一个完美的球，不惜经历几千次的改进；为了推广自己的产品，哪里有比赛，哪里就有他的身影；这位“半路出家”的门外汉愣是把自己变成了气排球领域的技术型专家。

1 “半路出家”成功研发出新型气排球

在前不久的省老年人体育协会第七次代表大会上，王友成因为多年来一直为各大气排球赛事提供器材而被授予特殊贡献奖。虽然这并非他第一次获得该荣誉，但仍然很开心，把牌匾包得严严实实，后谦虚地笑道：“应该的，能为浙江老年人体育事业做点贡献，我发自内心地高兴。”随后他跟记者讲述起自己和气排球的缘分。

“高中毕业后，我走南闯北，做过各类生意，1998年，正值法国世界杯，和几个合伙人新办企业，生产手缝足球，三门万得利球业有限公司应运而生。”王友成介绍道，公司刚成立时，生意非常火爆，一个月就赚了十几万元。不过世界杯一结束，生意戛然而止，合伙人也逐渐退出，心有不甘的他毅然接手公司，从事足球外贸的代加工。爱入管内，自己则负责外出接单跑业

务。“在当时，没有自主研发的产品，家庭作坊式的生产流水线在技术上也并没有优势，公司入不敷出。”

也算机缘巧合，2004年，在温岭新河中学排球队执教的前国家队男排队长冯正海托人找到王友成，希望能生产一种新型的气排球，使其变得更柔软、舒适、耐用。

“当时对该项目没有太多认识，作为一个商人，只是直观地嗅到商机，觉得是一个非常好的项目。”欣然答应下来后，王友成发现，根本没有样本可参照，“因为气排球是土身土长的‘中国制造’，发明于铁路系统，一开始将两个气球套在一起打，气球过轻且易爆，随后改用儿童软塑球。”

“路是靠自己走出来的，没有样本我就制造一个样本出来。”为了找到合适的材料，王友成先后去

了义乌及广东、江苏等多个市场寻找。还对球体的表面颜色进行了科学的搭配，同时把吹起的气门芯改为大众气门芯，这样既卫生又方便。

经过几个月的努力，样品球成功制成，得到了冯正海的认可。为了让其更完善，王友成还在台州进行了3个星期的试用推广，没想到，老年朋友都很接受这个升级版的气排球。同年8月，省老年体协邀请气排球行业的专家对王友成研发的气排球进行审定，不仅得到专家们的肯定，还被省老体协定为浙江省比赛指定用球。

如何推广？经商多年的王友成营销套路自有一套。2004年10月，获悉中国老年人体育协会在丽水举办第一届气排球赛，他便带上一后备箱的球特地跑到丽水，给每个参赛队送上两个球试用。

2 工匠精神的“门外汉”成了技术专家

从接手研发气排球到研发定制，再到被认可，一切进展对于王友成来说格外顺利。2006年，他研制的气排球还被中国老年体协定为气排球比赛唯一指定用球。

“当时打气排球的群体还很少，就是上海等大城市也是屈指可数。为了在全国打开更广的销售市场，我不断到上海、海南、大连等城市推广，还定时通过邮寄的方式赠送气排球。”回忆起一开始的推广之路，虽然艰辛，但王友成却乐此不疲。这几年，王友成和几个单位合作推广气排球，大约送出了4-5万只气排球。甚至还把球送向了美国、加拿大、澳大利亚、日本等国家。

十多年来，王友成不但与中国

老体协合作，还同国家体育总局社体中心企业部进行合作，积极协助与支持全面放开老年气排球的各种各样的气排球交流比赛以及培训活动。使全国的基层气排球队有机会参加到高水平的气排球交流活动中来，促进全国气排球交流活动与休闲旅游结合。

值得一提的是，本着工匠精神的“门外汉”竟成了技术专家。2006年下半年，中国老体协为了气排球的发展，气排球技术工作五人小组应运而生，王友成就是成员之一，专门负责技术与质量的改进。

为了吸收更多的经验，王友成经常会随大家全国各地跑比赛，汇集球手们的用球心得和各类要求。2008年，五人小组在广东龙川

召开了关于气排球技术及规则的修改的会议。“会上，我把这几年积累下来的数据进行了调整，特别是气压，是前所未有的，也是那次会议把长期跟踪测试的数据定为气压的标准。”

王友成还告诉记者：“别小看这只球，我一直不断在技术和细节上更新，十多年来，估摸经历了几千次的改进。”去年，经过省技术监督局的审核，王友成制定的气排球生产标准得以获批，“接下来，我准备申请成为中国唯一气排球的企业标准。”

技术上有了了一定的大数据，王友成的底气更足了，还注册了两个商标“天天乐”（中青年群体用球）和“夕阳乐”（老年群体用球）。

3 探索气排球市场化运作

如今，气排球不只是老年人的专利，也开始在中青年层面流行。甚至在临海、嵊州等省内不少幼儿



园的健身项目也出现气排球的元素。王友成的公司也逐渐走上正轨，年销量从2004年的几千只到后来的几万只，再到如今十几万只的年销售量，“目前，我们在全国各地有500多家客户（不包括各省市老年体协），以批发气排球为主。”

有了销量和销路，近几年，王友成也开始在产品创新上下了不少功夫。在不影响球质量的情况下，利用更环保的材料，生产出不同年龄段的气排球。比如幼儿园使用的是小型气排球，轻巧、色彩多样；青年人使用的气排球分量偏

重，手感好、速度相对加快，要满足青年人在力度上的要求。“我还申请了两个专利产品，健身功球和大众排球。尤其是健身功球，这是一项新兴的运动项目，也是公司未来主推的项目之一。”

在当前，体育产业红火发展的大背景下，公司又有何计划？谈及当前的发展前景，王友成凝思了一会，答道：“我们将进行市场化的专业运作，接下来，将延伸产业链，开气排球馆，开展气排球裁判、教练培训，做大气排球产业。”



名片册 28

王友成

三门万得利球业有限公司董事长

年龄：57岁

座右铭：质量求生存 诚信赢天下

Q&A

Q：你如何看待目前的气排球产业？

A：随着生活水平提高，人们越来越注重健身，而气排球是一种非常好的健身方式。气排球不但在老年群体中流行，现在已经发展到中青年群体。与此同时，国家也在大力推广气排球运动，这对行业发展有着极大促进作用。

Q：随着气排球产业越来越市场化，公司的竞争压力会不会增大？

A：作为气排球行业中生产时间最长的厂家，我们看着气排球产业一步步走向成熟。确实，这几年越来越多的企业看到气排球的前景，而加入其中。虽然存在竞争，但谈不上压力，我们一直坚信“质量求生存，诚信赢天下”，只要做好自己的产品，就不怕没销路。