熊樟友：做一条“无敌”的船艇

本报记者 颜敏楠

名片册 50

熊樟友
浙江华鹰控股集团公司董事长

“与熊樟友的正式见面是在一座略显质朴的办公楼二楼会议室。这里陈列着这些年华鹰所获得的荣誉：国家体育产业示范基地、中国赛艇研发制造基地、浙江省著名商标……这些荣誉昭示着这家企业的成就与辉煌。”

A 华鹰破壳，中年创业开启新起点

“我有一只耳朵听不太清。”一走进会议室，熊樟友先把椅子转了个方向，让右耳更靠近记者，“18岁那年，我去学木工，刻坏了一块木头。老木工的手劲很大，他是我师父，一个巴掌打过来，当时这个耳朵就不太听得清了。”

熊樟友十几岁时正值“三年困难时期”，糠和树叶炒拌在一起就是他的三餐。去学校对他来说是一件很高兴的事，不仅因为有书可读，更重要的是每天中午学校会给他们的午饭加一勺酱油。但到了16岁，为了让高二的哥哥继续读书，成绩一般的熊樟友不得不选择退学，挑起家庭的负担。18岁，想学一门傍身技术的他，跟着师父开始学木工。为了少挨打，熊樟友常常独自通宵工作，刻苦学习技术。四年后，他顺利出师，并凭借吃苦耐劳的品性进入了富阳造船厂。

对于熊樟友而言，此时他的人生才算走上了正道。拿到居民户口，夫妻俩一个月80块，不仅能供4个孩子们读书，周末还能吃个红烧肉，这正是他梦想中的安稳生活。

1983年，富阳造船厂派遣员工去学习制造赛艇。熊樟友的一个朋友学成不久后，自立门户组建了一家赛艇制造工厂。这件事打开了熊樟友的思路，八十年代全国虽只有五个省有赛艇队，但国内制造赛艇的企业仅有上海体育器材三厂等几家，一年只能产出几十条船，根本满足不了市场需求，背后的利润相当可观。

于是在1985年，在38岁这个不算小的年龄，熊樟友辞去了令旁人羡慕的公职，拼凑了几千块钱开启了人生新的起点。“我这个人是不太喜欢安逸的，更愿意去闯闯，同时我也不希望孩子们以后像我一样吃苦。”

创业之初缺少资金，他就省吃俭用，租用山村闲置的大礼堂作为厂房，把灶台搭在猪圈旁，靠大家东拼西凑解决伙食问题。没有技术，他就去上海“挖”来了几个老师傅，闭门苦练，研究外国赛艇的材料和款式。“我们当时想仿制一条，9个人坚持了7个月，没有赚得一分收入，全靠一股劲撑着。”

1986年3月，他们的第一条“双人单浆无舵手”木质赛艇问世。熊樟友记得很清楚，4月12日，那艘赛艇在西湖战胜了其他进口船，拿下了“全国优秀选手冠军赛”金牌。首战告捷令熊樟友欣喜不已，他将赛艇命名为“无敌”。“希望它品相无敌，愿乘坐的运动员所向无敌，也期望在商场上大家都是朋友，没有敌人。”

B 飞出国门，树中国商人的信誉

回忆到深处，熊樟友会摸摸身边瓷白的茶杯，上面印着华鹰的logo，今年是他成立华鹰的第36年。如今的华鹰早已不是最初那个简陋的造船厂，它已承载着中国商人的信誉，走向世界。

提起华鹰走出国门的故事，不得不提到一个人——来自德国的技术总监克劳斯·菲尔。1994年，在美国世界赛艇锦标赛上，一心想要推动全球赛艇运动发展的克劳斯与渴求高精尖技术、摆脱只能仿制困境的熊樟友一拍即合。“他当时很直白，说我们如果一直跟在别人后面，永远是二流的。”熊樟友很认同他的话，但当时克劳斯给别人上一堂课要一万美金，熊樟友有心无力。

“我随时可以去帮你，你只需要把飞机票准备好。”克劳斯理解他的困境，只说先看看情况再谈。

1995年正月初八，克劳斯从德国来到杭州，一下飞机就直奔华鹰的工厂，毫不客气地指出华鹰存在的问题。按照克劳斯的建议，华鹰的生产线需要投入大量资金改造，几乎相当于推翻重建。“当时全国赛艇市场也不过2000万元销量，但赛艇厂家已经达到13家，如果不转型、不走出去，只会陷入困境。”熊樟友咬咬牙，坚定地支持克劳斯的改革思路。

只用了三年，“无敌”赛艇脱胎换骨。1998年世界赛艇冠军赛上，使用了“无敌”赛艇的乌克兰队摘走了女子私人艇桂冠，这家中国企业开始真正走向世界。

2003年，“无敌”牌赛艇成为2004年雅典奥运会唯一中标产品，时任中国奥委会主席何振梁特地喊他到家里吃饭，并嘱咐了一句话：“你是中国人，出去之后便代表着国家，你不能把这件事变成你企业和个人的小事。”熊樟友意识到，现在的华鹰该肩负起更大的责任了。

体现中国商人的信誉，就必须要把产品做精做好，为此，熊樟友更加关注起人才的力量。2008年，华鹰看到了游艇市场的潜力，与世界游艇界领军人物莱克斯合作，组建了一支由各国专家参与的顶尖技术团队。几年时间，就做到了中国游艇出口第一。“一个克劳斯就带我走向了世界第一，可见人才是多么重要。”

回忆至此，熊樟友指指窗外不远处的华鹰制造工厂，最初合作9个人中还有好几个仍在这里，克劳斯年近九十依然能收到华鹰的佣金，“他们都是我的宝贝。”

除了重视人才的作用，每年熊樟友还会给村里的老人们一些补助费，定期资助穷苦地区。“我闲不下来，生而为人，多做善事，多尽责任，才能实现自己的价值。”

C 退居幕后，专心做好创新工作

去年，华鹰仅游艇产业就完成了两个亿的销售，而今年还未过半，游艇订单已经达到3.75个亿。谈及未来，熊樟友表示，计划三年内税后利润达到8000万元，销售额达到6亿，努力让公司上市，此外还准备筹备一个休闲娱乐项目。“但现在公司主要交给儿子们在管理。”熊樟友曾在多次采访中表示，自己最自豪的就是两个儿子，“大儿子管大船（游艇），小儿子管小船（赛艇），我也就是在后面敲敲打打。”

比起管理公司，熊樟友更喜欢泡在车间，和员工钻研技术。早上起床后，练两小时太极，八点钟到生产车间和科研团队一起工作。下班后，再打一小时太极，舒展筋骨。“我这个人很简单，最大的爱好或许就是科研，而技术的革新是没有尽头的。”熊樟友饶有兴致地谈起现在正在进行着的改进工作，“以前做一艘船要24天，现在只需要6天，这个工艺我搞了4个整年，我觉得还能再完善。”

这就是令人钦佩的，做“无敌”船艇的熊樟友。