

“治水专家”31年打造“冠军爆款”

南方阀门掌门人黄靖：专注与创新是“小巨人的大秘籍”



扫码看视频

“大禹治水，我们治水锤。”

12月25日，北风微冷，冬阳灿烂，黄靖背后就是自己心爱的厂房。他眯缝着眼睛，话语背后一脸骄傲。

这个被同事评价为“异常专注”的人，花31年时间，打造出了一件“得意之作”——株洲南方阀门股份有限公司（下简称南方阀门）。很多人不知道，这家其貌不扬的企业，是名动全国的“冠军企业”，而他是董事长兼总工程师。

车间内一片繁忙，工人有序，车床轰鸣，火花飞溅。“这些年，我就只盯着这件事了。”黄靖笑笑说，只顾着练就智斗水锤的“独门秘诀”了。

他的骄傲有源可寻。他的南方阀门已成为国家制造业“单项冠军”产品企业、国家专精特新重点“小巨人”企业。一个月之前，工信部公布的第五批服务型制造示范名单中，南方阀门榜上有名。

“我们今年的营业收入，应该能至少增长30%。”这一年不容易，但专注的黄靖和敢闯敢干的员工们看见了拼搏以后的收成。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 杨洁规
通讯员 王鹤 冯宇



株洲南方阀门股份有限公司董事长黄靖。

受访者 供图

入局

十年积累，借钱创业，一鸣惊人

“我和水锤打了40多年交道。”创建南方阀门之前，黄靖曾供职于广州铁路局株洲水电段，负责维护铁路沿线几十个供水泵站的安全运行。

供水系统极易出现水锤，它会导致阀门等固定件损坏、管道爆管等紧急突发情况，还会使整个供水系统中断。

黄靖的工作就是第一时间找到故障并解决问题，“你可以把水锤理解成供水管道里的‘交通事故’。我以前的工作是到事故现场，去修复它。现在，我的工作优化‘路况’，让水经过此处时，不产生水锤，或者通过阀门让水流慢下来，减少水锤带来的影响。”

1992年，28岁的黄靖辞掉“铁饭碗”，借来5万元成立南方阀门。前10年的积累，让他熟悉水管各种工况，对供水行业的痛点十分清楚。

背着阀门走天下，是黄靖创业初期的真实写照。黄靖带着自己设计、加工、生产的100多斤重的阀门去给客户推销，“我们靠的就是现场测试，产品能满足工况就付钱，不行就空手走人，这锻造了多功能水泵控制阀的过硬质量。”

爆款

一款产品，改进26年，卖了10亿元

在公司产品展示大厅，各类高科技“新品”让人目不暇接，眼前一亮，黄靖对产品和应用场景一一介绍。

这一切得之不易。

创业之初，黄靖在平时推销、维修工作中，反复琢磨试验。

1997年，他终于成功研发出第一代多功能水泵控制阀。这款产品不仅功能完备，价格低于进口价，还一举拿下第80届巴黎国际发明展银奖。

“当时，以色列、荷兰等水工业强国都纷纷购买，还空运回国研究。”言语间，黄靖脸上笑开了花。此后，世界水工业科技产品目录上，有了南方阀门多功能水泵控制阀的一席之地。

时隔26年，这款产品经过多次改进优化，已成为业内的一款明星产品。黄靖透露一个统计数据：“这款产品，累计销售超3万台，产值已经超过10亿元。”

秘籍

不断创新，中标三峡，出口世界

企业由“小”变“大”，技术创新是他的“不二法门”。黄靖深谙其道，锚定产品，深耕研发。南方阀门不断增加研发投入，攻克一道道技术难关，每年研发投入占营业收入的8%以上。

钻研十年，一鸣惊人。2002年3月，南方阀门生产出国内最大的DN1200膜片式水力控制阀门。这在当时的业内掀起不小的浪花。此前，这类大型阀门的设计生产主要由国外企业包揽。

2005年8月，一纸来自三峡国际招标有限责任公司的《中标通知书》送到黄靖手中。在长江三峡工程右岸电站及电源电站辅助设备系统阀门招标中，南方阀门战胜了来自德国、以色列等国家的知名企业，中标第二标段“弹性座闸阀”。

这也给黄靖种下了英雄胆。南方阀门开始主动与国际、国内众多科研机构建立良好的合作关系，共同攻关水锤难题。在这种密集的科研攻关下，南方阀门主编参编国际、国家、行业、团体各类标准49项，专利授权突破100项，还先后获得国家科学技术进步二等奖、大禹水利科学技术进步一等奖。

2020年，南方阀门投资6500万元建成世界领先水平的水力实验室——东方水谷实验室。

在这里，南方阀门的工程师可以在较大的物理尺度上模拟现实工况，并对水锤计算结果进行验证。目前，经东方水谷实验攻关后的产品，在国内广泛使用。

如今，南方阀门拥有500多名员工，年产值超2亿元，产品和技术方案已广泛应用于引调水工程、智慧水利、城乡供水一体化、合同节水管理、防洪排汛、城市雨洪管理等领域。产品销往全国数千个地方，出口至数十个国家。

“南方阀门的目标，是成为国家输配水系统最具竞争力的企业，打造水锤防护行业的中国名片。”黄靖眼神清亮，对未来之路胸有成竹。

登峰者说

犇视频：千成“单项冠军”企业，您成功的秘诀在于什么？

黄靖：你想一直领先，就得有前沿技术，才能比肩国际领先水平。加大研发投入，优秀的研发团队，完备且规范的研发体系与流程，使企业敏锐洞察市场后能够迅速响应，持续推出适应市场需求的新品，保持竞争优势和发展韧性。

我们规定产品免费保修3年，用这种办法倒逼技术人员把控产品质量。同时，遇到产品质量问题，让技术人员到现场去解决，这也能多了解用户需求。

犇视频：未来有什么计划？

黄靖：公司一直在进行从产品到系统的智能制造产业升级，从单一产品向智慧系统集成转型，利用物理网技术、模型算法、人工智能等前沿技术对供水系统进行实时监测、调控，从源头治理水锤。此外，在做好水锤防护的同时，还在思考如何回收管道富余压力这一课题，将“水害”转化为“水利”。通过将管道余压转化为电能，不仅解决智慧水务、智慧水利设备的自供电问题，还能稳定地并网发电，形成一种新型、分布式清洁能源，构建全新的商业品类。

犇视频：对创业的年轻人，您有何寄语？

黄靖：兴趣才是最好的老师。年轻人首先要选择自己喜欢的事业，才会有前进的动力。要多留意所在行业的最前沿动态，瞄准方向，放手去做。另外，年轻人要沉得下心，多去现场，这样才能发现问题，更好地解决问题。

记者手记

唯有专注，方可夺冠

专注，是成为“单项冠军”的必备条件。南方阀门获得成功的原因也是如此。

31年来，南方阀门专注主业，精工细琢，不是一味地扩张，而是将资源集中于细分市场，持续做深做强，通过“专精”的发展模式取得竞争优势，拥有了话语权。

在与黄靖交谈中，他多次强调技术创新。实际上，南方阀门每年的研发投入占营收的8%以上，在业界算是大投入。而强大的技术创新，也支撑起一家“单项冠军”。

唯有专注，方可夺冠。

正因为专注，企业才能聚焦主业，将有限的资源和资金用在刀刃上。也正是因为这种专注，让和黄靖一样的湘商在群雄逐鹿的市场中拥有了傲视群雄的实力。