

“状元故里·环湾新城——池店产业观察”系列报道

从千年古村到中国小型车底盘配件生产集聚地——九十九溪畔的铁砧传奇：潘湖村汽配产业成长记

本报记者 钱健铭 曾丹萍 秦越



晋江池店中部,九十九溪如一条灵动的丝带,缠绕着千年古村潘湖。这里是唐开闽进士欧阳詹的桑梓之地,满沟之水曾见证海上丝绸之路的繁华,磁灶陶瓷经此远销海外,留下“武乡文里、甲第雄村”的人文底蕴。

四十年前,改革开放的春风吹醒了这片农耕沃土,潘湖人以一把铁锤为笔,在时代的画卷上洒汗挥毫——如今,这个户籍人口仅4200多人的村落,悄然崛起为国内生产微型及家用底盘配件的主要集聚区之一,用曾占全国60%的市场份额,书写着乡村振兴的生动篇章。

从东北突围到全村总动员：汽配产业第一锤的回响

潘湖村,曾是“一马平川鱼米地”的晋江主要产粮区。直至20世纪80年代初,全村仍以农业为主,“面朝田背朝天”是村民的日常写照。

1972年,21岁的黄进丁在陈康四境当螺丝师傅,月工资可达120元,这在当时远超务农收入。1980年,他回到村办铁件厂,此时村里已有小铁厂和纺织配件加工厂,为之后的汽配产业埋下技术伏笔。1984年,黄进丁在山东拓展汽配业务时,敏锐捕捉到东北汽车工业的配件需求,他辗转济南、沈阳后,与吉林一家汽车厂达成合作。

“没有样本、没有材料,全靠手工测

绘。”5月27日上午,黄进丁向记者回忆起当初首单4万元的汽配订单时,嘴角仍是压不住的自豪感,这是潘湖村与国内汽车配件行业的首次“触电”。

晋江人“敢拼会赢”的基因在此刻显现——即便操着难懂的“地瓜腔”,即便毫无经验,也要硬着头皮闯进陌生领域,这正是闽南商人闯荡天下的典型写照。

彼时,与黄进丁一样闯荡于国内汽配行业的还有黄友明等数位村民。他们的成功如春风拂过潘湖,引得大家纷纷效仿。20世纪80年代中后期,全村兴起“前院仓库、客厅车间、铁锤工具”的家庭作

坊,钢铁碰撞声日夜不停,周边村庄戏称这里“一把锤子就开一个厂”。

晋江人吃苦耐劳的特质在此时充分体现:男人们握着铁锤从早敲到晚,手磨出血泡仍不停歇;妇女们在照顾家庭之余,承担起零件清洗、包装的工作;就连老人和孩子,也力所能及地参与简单工序。至1990年,全村已有五六家汽配相关企业,产品从解放牌汽车轮胎螺丝扩展到天津大发吊臂、东风汽车专用螺丝、五菱面包车球头等。据潘湖村志记载,1992年,潘湖村汽配产值突破500万元,占农业收入的60%,彻底改变了单一农耕经济结构。

从交通窘境到期待破局：当历史通衢遭遇空间之困

历史上的池店镇,因“襟江带海”的地理优势,成为泉州南大门的交通要冲。而潘湖村依托九十九溪的内河航运,曾是海上丝绸之路的重要节点。据《晋江县志》记载,古时,磁灶陶瓷满载于舟,沿着潘湖古渡顺流而下,经泉州湾驶向东南亚,“舟楫相望,商贾云集”是这里的旧日图景。

时光流转,当现代交通网络取代内河航运,潘湖村的区位优势却在城市化进程中逐渐演化为发展桎梏。如今的潘湖村,90%的汽配企业挤在1.2平方公里的老村范围内,狭窄的村道成为产业升级的“卡脖子”难题。最宽处不足3米的巷子里,钢结构厂房与百年古厝犬牙交错,载重货车根本无法驶入,外来货车只能停靠村口,依靠小货车将配件一箱箱转运,物流效率低下且成本高昂。“以前陶瓷走水路通天下,现在货车进村比绣花还难。”一位汽配车间管理人员站在村口,看着工人冒雨搬运货物,语气中满是无奈。

交通窘境对应的,是空间匮乏更直接制约着企业扩张。全村最大的厂房不过一万平方米,黄进丁的工厂不得不分散在磁灶镇的4个租赁点,每天光调度半成品运输就要耗费数小时。

“这边刚解决了订单问题,那边就被厂房容量困住,设备再先进也施展不开。”他坦言,随着老村土地的饱和,部分企业不得不向磁灶、安海、台商投资区等地外迁,潘湖村正面临“产业出走”的尴尬。

这种困境,恰似一场历史与现实的对峙——曾经因交通而兴的古村,如今却无奈地被交通与空间双重束缚。

对此,池店镇党委副书记、镇长蔡清渠表示,下一步,池店镇将加强产业引导,积极对接各级有关部门,在企业培育、企业改造升级、产业数字化转型等方面加大政策扶持和政策指导。同时,对于企业发展速度快、增资扩产难获高质量空间载体,不得不“出走”的瓶颈,池店镇也将加大增资扩产帮扶力度,着手推动现有场地空间利用、村道拓宽等产业基础设施配套建设。

站在九十九溪畔,汽配厂房与田园风光隔水相望,隆隆机床与潺潺溪水互唱和鸣。

潘湖村的故事,是中国乡村产业振兴的缩影;当千年耕读文化遇上改革开放春风,当宗祠互助传统融入市场经济,一把铁锤敲出的不仅是汽车配件,更是一个村庄的命运转折。从黄进丁们背着样品闯东北的孤勇,到全村老少齐上阵的拼搏,再到“一带一路”上潘湖人的闯劲,闽南晋江人“敢拼会赢”“吃苦耐劳”的基因,始终是产业发展的核心动力。

从血缘纽带到拼搏进取：宗亲网络织就产业共同体

“全村皆姓黄,一本族谱记亲疏。”潘湖村村委会副主任黄国良介绍,该村的宗亲文化成为产业发展的核心凝聚力。20世纪90年代,村民外出跑市场必带亲属学徒,形成“一人接单,全村支援”的模式;一家接到订单,多家作坊联合生产;新模具公开共享,杜绝恶性竞争。

这种协作背后,是晋江人“爱拼敢赢”与宗亲观念的结合。“当年背着一袋球头拉杆跑全国,睡过汽车站长椅,啃过馒头就凉水,路费靠样品利润解决。”同样经营一家汽配厂的黄国良回忆,鼎盛时期,潘湖全村数百名销售员常驻全国各地,构建起实时市场“情报网”,除西藏以外的全国

各省会城市均有潘湖汽配经销点。他们像先辈闯荡南洋般,用脚步丈量市场,用汗水换取订单,将“敢为天下先”的精神融入每一次客户拜访中。

20世纪80年代至90年代,潘湖汽配经历三次设备升级:从纯手工铁锤敲打,到引入手摇车床;1995年前后,半自动冲床、热处理炉普及,实现“逆向开发”——根据样品反向设计模具。

“那时没有技术图纸,全靠老师傅用卡规、千分尺一点点地磨,敲坏的废品能堆成小山。”黄进丁坦言。

晋江人骨子里的拼搏与务实在此体现得淋漓尽致:没有专用设备,就自

己改良;没有技术支持,就靠反复试验。2000年后,数控机床开始取代手工打铁,全村40多家作坊更新设备,生产效率提升2至3倍。

福德汽配负责人黄永福介绍,“以前4人操作的机床,现在2人就能管控,弹簧机等专用设备都是村民根据生产需求改良的。”这种不等不靠、自主创新的劲头,正是“敢拼会赢”的生动注脚。

在竞争激烈的市场中,唯有吃苦耐劳打造的过硬品质,才能站稳脚跟。凭借这种精神,潘湖配件从微型车拓展到轿车底盘,拿下国内汽配批发市场的一份额,口碑也在市场浪潮中逐渐叫响。

从村道走向远洋：在时代浪潮中破浪前行

2000年,潘湖汽配企业首次参加专业外贸展会,试水外贸市场。2010年后,随着产品认证体系完善,国外客户主动上门,菲律宾、肯尼亚、墨西哥等地订单纷至沓来。2013年共建“一带一路”倡议提出后,外贸迎来爆发期,福德汽配等企业在东南亚设点。

“我们跟着国家战略走,把配件卖到了当年海上丝绸之路的沿线国家。”黄永福说,2023年,企业对共建“一带一路”国

家出口额占外贸总量的70%,球头、拉杆等产品远销东南亚、非洲和中等等地。这背后,是晋江人传承千年的开拓精神——从古代海上丝绸之路的舟楫相望,到如今搭乘“一带一路”快车出海,变的是时代,不变的是敢闯敢拼的劲头。

截至2024年,潘湖村集聚53家汽配企业,形成涵盖模具开发、锻造、热处理、表面处理、总装的完整产业链,产品远销亚非拉国家等。全村规模以上企业3家,2024

年总产值突破3.6亿元,占全村经济总量的三至四成。

就业数据同样亮眼:潘湖村50岁以上人口就业率达91%,老人从事包装等轻工序,月均收入3000-4000元,加上失地养老金,年收入4万-5万元。“村里没有闲人,连老人都在捡配件毛刺。”黄国良说。这种全民参与的产业生态,正是晋江人吃苦耐劳、务实肯干的最佳体现——不分老少、不计岗位,只要肯出力,就有回报。

“扎根于晋江的科技特派员”系列报道

骆轩：攥紧种质“芯片” 丰实“蓝色粮仓”

本报记者 柯雅雅 董严军



骆轩(左)与技术员在观察鮰鱼种苗生长状况。

编者按:科技特派员制度是一项源于基层探索、群众需要、实践创新的制度安排。1999年,福建南平率先推出科技特派员制度,并很快辐射到全国。晋江率先在全省将科技特派员制度延伸至工业领域,实现第一产业向第二、三产业延伸。

今日起,本报推出“扎根于晋江的科技特派员”系列报道,多角度、全方位展示晋江如何将产业发展优势与科技特派员制度特色有效结合,真正实现人才下沉、科技下乡,进一步拓展科技特派员制度的深度和广度,不断加大科技特派员制度助推产业转型升级和高质量发展的力度。

今年是骆轩在晋江福大鲍鱼水产有限公司(以下简称“福大鲍鱼”)的第18个年头。他的身份随着福大鲍鱼与厦门大学鲍鱼育种团队开展紧密合作,深入开展科技特派员工作发生了变化——从“厦门

大学在读博士、国内顶尖鲍鱼育种团队成员之一”变成了“省级科技特派员、厦门大学博士、高级工程师、福大鲍鱼技术总监”。

身份的变化,让骆轩见证了福大鲍鱼从一度出现经营困

难、陷入养得越多亏得越多的窘境,到目前已建成国际一流、国内最大的鲍鱼育种车间,保有国内外最为丰富的鲍鱼种质材料,成为国家水产种业强优势阵型企业(鲍鱼)、国家级水产健康养殖和生态养殖示范区和国家级皱纹盘鲍良种场。

“科技特派员工作在福大鲍鱼落地,使得科研攻关与企业生产经营紧密结合。”骆轩指着3500平方米的育种车间告诉记者,“这一片原来都是养殖车间,都是养成品鲍,后来我们改成养种鲍,亲鲍,单产价值就提上来了。”

在厦门大学科研团队帮助下,福大鲍鱼公司开展了大规模的设备升级改造工作。与此同时,鲍鱼种业工程、智能型鲍鱼循环水养殖示范基地建设也紧锣密鼓地展开……

“经过近20年的合作,种

质目前保存有4种鲍鱼种类、4个国家鲍鱼新品种、33个选育品系,320多个家系,为持续不断育成鲍鱼新品种提供了坚实的种质保障。”骆轩特别提及,绿盘鲍新品种和皱纹盘鲍“福海1号”新品种的成功培育,是科特派工作浓墨重彩的一笔。

前者破解了我国鲍鱼产业发展瓶颈问题,打破了中国大鲍鱼市场被国外鲍鱼垄断的局面。2020年,绿盘鲍被评为中国农业农村重大新成果十大新产品,是当年度唯一入选的水产类新产品;2023年,绿盘鲍被遴选为国家农业主导品种。同时,绿盘鲍新品种还催生出国产潜干鲍和鲍鱼珍珠两个全新的产业。

而后者在2024年被成功培育出来,皱纹盘鲍“福海1号”耐湿性的提升让它们适宜

在福建、广东等地水温12℃-29℃和盐度28-33的人工可控的海水体中养殖,有望为缓解福建地区鲍鱼养殖度夏高死亡率问题,为实现我国鲍鱼产业重要底盘养殖种——皱纹盘鲍规模化生产提供重要的品种支撑和种源保障。

福大鲍鱼的“试验田”,试出了一条水产种业育、繁、推一体化的产业发展之路,也为水产种业工程建设打了样。

“育种过程在多数人看来是一个枯燥耗时的过程,但你发现了它的乐趣,在细微的变化中找到关键点,由点到面,就又是新的一番天地。”骆轩表示,“我们想要牢牢攥紧种质‘芯片’,不仅让包括大规模鲍鱼在内的鲍鱼被端上寻常百姓的餐桌,也使海洋这片‘蓝色粮仓’更加丰实。”

晋江市拖鞋行业协会举行产业链资源供需对接活动

本报讯(记者 陈心心)近日,晋江市拖鞋行业协会举行第一届理事会第二次会议暨拖鞋产业链资源供需对接活动。

活动以“开启新篇 鞋链全球”为主题,邀请中国皮革协会、中国塑料加工工业协会塑料鞋专委会,以及来自上海、浙江、广东、晋江本地各行业协会代表400多人参加。

活动现场,东方国际(集团)有限公司、美国ABC集团上海分公司、上海浚界、“晋品出海 内坑拖鞋”义乌站国际选品中心分别进行相关业务推介;11个拖鞋产业带及上下游供应链供需对接项目完成签约。同时,针对拖鞋成品鞋质量标准、科技创新扶持政策、跨境孵化等内容进行了主题宣讲。

值得关注的是,“晋品出海 内坑拖鞋”海内外站点战略合作启动,依托泉州(晋江)优品全球购海外展厅,搭建越南、印尼国际选品中心,将成为“晋品出海”的重要里程碑。

晋江拖鞋协会会长张文通在致辞中表示,该协会成立一年来,已推动产品覆盖120多个国家和地区,此次拖鞋产业链资源系列业务推介和项目签约,标志着晋江拖鞋产业迈入“协同共赢”新阶段。接下来,该协会将更加主动链接各方优质资源,持续擦亮“晋江拖鞋”品牌。

内坑镇首届“六一”文艺汇演举行

本报讯(记者 陈心心)近日,晋江市内坑中心小学田径运动场化作欢乐的海洋,内坑镇首届庆祝“六一”国际儿童节文艺汇演暨优秀学生荣誉表彰仪式在此举行。

随着土坡小学孩子们带来的舞蹈《嗨嗨嗨》登场,其活泼的舞姿瞬间让现场洋溢欢乐的气氛。紧接着,内坑中心小学学生带来的古筝《盛世国乐》流淌着悠扬旋律,怀芹小学学生带来的闽南童谣《高甲戏 真趣味》用方言传唱乡土文化;情境朗诵《稻田里的中国梦》,孩子们用稚嫩童声讲述袁隆平爷爷的故事。此外,沙画《沙绘节气歌》以流沙勾勒四季,鼓乐串烧《鼓点无界》碰撞中西节拍,拉丁舞《拉丁少年》点燃全场热情……

13个节目融合南音、竹竿舞等形式,传递着孩子们对传统文化的热爱与创新。其间,还举行表彰仪式,138名优秀学生站上舞台接受表彰。

活动在《世界赠予我的》大合唱中落下帷幕。

信泰集团举行首届亲子家庭活动日

本报讯(记者 柯雅雅)近日,信泰集团举行首届亲子家庭活动日,家长与孩子共度一段充满爱与欢笑的美好时光。

团扇创作、趣味套圈、传递爱的小球、你是我的眼、投篮,形式多样的亲子闯关游戏,为大家带来了无尽的欢乐。在亲子携手挑战过程中,家长与孩子进一步增强了彼此间的默契与信任,成为镌刻在记忆中的美好时光。大家围坐在一起,交流工作、生活中的点滴,传递着温暖与关怀。

信泰集团经编事业部总监蔡文榜表示,希望每一位信泰员工都能感受到家的温暖,实现自己的价值,与公司携手共进,共同成长,继续弘扬信泰的“家文化”,将信泰大家庭建设得更加温暖、和谐、美好。