

立大行：照见爱国华侨的一段“绝唱”

核心提示

位于鲤城中山南路的立大行，是20世纪20年代由李武宗、李武庸兄弟联合6位股东创办的一个综合性贸易商行。立大行迈向鼎盛之时，恰逢抗日战争全面爆发，李氏兄弟义无反顾地支持祖国抗日，无偿捐献钱物，毁家纾难。他们的义举，也让立大行的故事多了一份“国难当头，匹夫有责”的硬气。

融媒体记者 吴孝云 通讯员 严柔欣 文/图

归还金条赢得信誉

在今鲤城中山南路172号至174号间，有一处“大隘门”。此门为宋末元初福建市舶司提举蒲寿庚府第大门的遗址，已有七八百年历史。20世纪20年代，李武宗、李武庸兄弟联合6位股东，买下大隘门左右两块地皮，盖起三栋洋楼，创办了辉煌一时的“立大行”贸易商行。

李武宗，原名昭派，清光绪二十二年（1896）生于泉州府永春县岵山镇塘溪村。4年后，其弟李武庸（原名登梯）也呱呱降世。据李武宗的侄孙李光泽介绍，李武宗的父亲李世沂早年在永春县城及五里街一带做土特产生意，因此家境殷实，算是永春大户人家。在李武宗出生之前，李世沂还育有一子，可惜此子早夭，故外界皆以为李世沂仅有二子。



李武宗从小就被父亲带在身边，天南地北地跑生意，后来受父亲影响，他也开始

做点小买卖，每天挑着“摇鼓担”走街串巷，靠卖杂货挣点钱。长大后，经常帮父亲到泉州、福州等地进货，久而久之，与各地批发商混得很熟。有一次，他到福州金箔店进了一批货，发现货物中有店主落下的几根金条，武宗立即将金条如数归还给店主。店主很是感激，遂在商界宣扬此事，使武宗获得了同行的赞赏，也令他的商业信誉大幅提升。



20世纪20年代初，武宗与商界好友在泉州新桥头的“立大行”批发公司（亦称“盛记”），主营棉布、棉纱生意，从上海、福州等地进货，再销至闽南地区。没几年，随着业务量的猛增，武宗便和弟弟武庸商议扩建店铺事宜。二人相中当时人流密集的

大隘门，于是联合其他6位商界好友共同出资在大隘门创办了立大行，兄弟俩为最大股东。

诚心招揽后起之秀

立大行最初也经营棉布、棉纱，只不过店铺更大，批发量更多，仓库也更宽敞，可以把它视作永盛兴的“加强版”。立大行在大隘门两侧共有三栋洋楼，即今中山南路172号、174号和176号。为了让立大行成为业界“排头兵”，李武宗、李武庸兄弟俩积极地为商行招揽各类营销精英，特别是物色一位杰出的总经理。正因如此，他俩迅速盯上了新桥头刘书侯土产批发行的刘叙成。

据刘叙成的孙子刘若斌介绍，刘叙成是永春达埔人，18岁即被堂叔刘书侯招入其在泉州新桥头的土产批发行当学徒。刘叙成天生就是块经商的料，他待人礼貌客气，给顾客宾至如归的感觉，同时敢于、擅于推销新货，刘书侯的土产批发行在其营销带动下，生意节节攀升。当时在新桥头开店的武宗、武庸两兄弟看在眼里记在心上，当他们决定为立大行招聘总经理时，立即想到了刘叙成这位年轻、有干劲的“后起之秀”。李氏兄弟对刘叙成许下高薪，另外还承诺让他“技术入股”，成为立大行的股东之一。李氏兄弟的诚意，彻底打动了刘叙成。刘书侯也为侄子刘叙成能有更广阔的职业前景感到高兴，爽快“割爱”放刘叙成去立大行担任总经理。有刘叙成掌舵后，立大行生意越做越大，布料因品种齐全、花色新潮，远销泉州各县。当年城南著名的南国、建成商场的布匹，也是从立大行批发。立大行还独家代理英国品牌“蜜蜂牌”羊毛。除了经营棉布、棉纱等的批发外，立大行也尝试销售起香菇、笋干、荔枝干等土特产来，利润颇丰。

业务拓展后，立大行的功能区域也逐渐明朗：176号洋楼是立大行总部，是以李武宗为首的股东们进行商业决策的所在；174号洋楼是立大行的关联公司隆声行，由李武庸坐镇；172号洋楼，则是立大行总经理、股东之一刘叙成创办的振昌行，同样是立大行的关联公司。在中山南路大隘门后面的蔡仔街、大隘门巷内，还有立大行的营业大楼、仓库、家属区、花园等。

积极开辟海外市场

“大生意要靠走，小生意要靠守。”有了刘叙成镇守立大行这个“大本营”后，李武宗决定放手大干一番。他筹集资金前往上海发展，与宁商合办“永顺兴进出口商行”。永顺兴生意兴旺，彻底点燃了武宗的商业激情，紧接着他又在上海办起鸿荣商行、九峰纺织厂、大丰布行、大上海百货公司、鑫大公司、上海谊联银行等各类商业体。除此之外，他还在福州创办滕津火柴厂、福盛兴公司、福联兴公司，在泉州开设泉永通公司，在武汉汉口开办裕记庄棉布贸易公司，在宁波创立宁德公司，在温州开设温州棉布批发公司，在香港创办南荣贸易公司等等。到了20世纪40年代，其入股的公司不下数十家，李武宗也由此成为当时的“永春首富”。

不仅如此，李武宗还努力开辟海外市场，在马来西亚、新加坡、印尼等地投资，兴办各类贸易公司。由于业务繁忙，他常年在国内与南洋诸岛间往返奔波。随着名气的散播，他也以侨商身份为人们所熟知。

李武宗、李武庸虽难得有时间返乡，但他们对于永春老家依旧念念不忘。1939年，李武宗拨巨资在岵山镇兴办私立启新小学，由其胞弟李武庸负责建造校舍事宜；后来，又在该镇兴建宗中中学，助力地方文教事业发展。1942年，李武宗、李武庸共同在岵山镇塘溪村兴修福兴堂。该古厝精雕细琢，前后历经6年方告落成。建成后的福兴堂屋宇恢宏，厅堂轩敞，厝内木石雕刻琳琅满目、栩栩如生。2019年，福兴堂被公布为第八批全国重点文物保护单位。



大隘门后面的蔡仔街、大隘门巷内，还有立大行的营业大楼、仓库、家属区、花园等。



“视国犹家”匾额仍存

“视国犹家”华侨精神

立大行迈向鼎盛之时，恰逢抗日战争全面爆发。李氏兄弟以侨商身份义无反顾地支持祖国抗日，捐献大量钱粮、布匹、药品给当时的国民政府。有一年福州饥荒，李武宗从芜湖买了几船粮食回来，无偿救济福州灾民。他的善举声名远播东南亚。李氏兄弟的母亲也积极参与赈灾等，20世纪30年代末，曾担任国民党福建省党部主任的陈肇英授其“视国犹家”匾额，该匾额虽略有缺损但迄今犹存。李武宗被推举为福建省参议员，李武庸则被任命为福建省咨议员。可惜这段辉煌，也成了李武宗

最后的“绝唱”。1945年底，李武宗从福州搭船前往上海，在吴淞口船只撞上日寇撤退时留下的水雷，李武宗不幸罹难。立大行在之后的一二十年虽仍有营业，但也终随历史归入沉寂。

如今的中山南路车水马龙，立大行的旧址成了老照片里的风景。李家兄弟的万贯家财早已如流水般散去，但却留下了闽南侨商“爱拼敢赢”的另一种注脚——赢的不是财富，是“苟利国家生死以”的豪迈；拼的不是运气，是“国难当头，匹夫有责”的硬气。

瑞裕行：勇闯品牌代理的“取经之路”

核心提示

清朝末年，蔡复生、蔡荣光两兄弟创立了瑞裕行，专营亚细亚火油公司的产品。两兄弟的后裔接手商行后，努力扩张公司业务版图，顺利引入洋烛、肥皂、椰油、肥皂、啤酒、布匹等的主流品牌代理，与珍利、万源两大商行合组“珍裕源”联号，称雄泉州市场，创造了一段商业传奇。

融媒体记者 吴孝云 通讯员 严柔欣 文/图

“零成本”开启经销之路

提及“洋油”，其实它的历史不算长。清同治六年（1867），中国海关记录才首次出现进口的洋油，当年进口约107吨；到20世纪60年代，随着大庆油田的全面开发建设，中国结束了洋油时代。所以中国的洋油历史不足百年。泉州大概在19世纪末期（约1880—1899年）开始使用洋油，最初多用来充当照明燃料。清光绪末年（1908），蔡复生（字莘生，号筠谿）和其弟蔡荣光（字荣基，号竺亭）在泉州水巷（今鲤城区万寿路）置地开办瑞裕行。这一商行又称蔡瑞裕行，专营亚细亚火油公司（英荷壳牌石油公司子公司）的产品，使得泉州有了稳定的洋油（包括煤油、汽油、柴油等）经销渠道。

据蔡荣光的玄孙蔡晶介绍，蔡复生、蔡荣光两兄弟是泉州月窟蔡氏第十世，最初他们只是挑担穿街叫卖的小货郎，能经营亚细亚火油公司的产品，纯属机缘巧合。有一年，亚细亚火油公司英国老板的儿子到泉州做生意，不小心竟把随身携带的钱物丢了。这位洋人在泉州举目无亲，露宿街头，几乎沦为乞丐。蔡复生、蔡荣光恰好挑着担子路过，见此人可怜便收留了他，为他提供吃、住。后来他们又找来英文翻译，了解到洋人的身份后，通过信件联系上了亚细亚火油公司老板，让其将儿子接走。外国老板对蔡氏兄弟感恩戴德，问他们想要什么酬谢，蔡复生知道对方是火油公司老板后，便问能否让他们赊账卖洋油，等每批洋油卖完后再结货款。外国老板二话不说就同意了。于是蔡氏两兄弟便以“零成本”的方式，开启了他们的亚细亚火油经销之路。

随着泉州洋油销量的直线上升，蔡复生、蔡荣光迅速积累了大量财富，他们先在泉州水巷（今鲤城区万寿路60、62、64号）创办了瑞裕行，后又在南门搭建十来个仓库用以储存洋油。另外，瑞裕行还在厦门、晋江等区域创设代理分公司和办事处，形成“总行一分公司一办事处”三级体系。

据蔡晶介绍，今厦门鼓浪屿中华路21号别具一格的洋楼是厦门亚细亚（南华）火油公司旧址，即为瑞裕行蔡氏家族建造。该



厦门亚细亚（南华）火油公司旧址“猫头鹰楼”已成鼓浪屿的网红打卡点

如果说蔡复生、蔡荣光是为瑞裕行发展打下坚实基础的“奠基人”，那么两兄弟的儿子蔡光亮、蔡光华、蔡大琛等则是引领瑞裕行实现飞跃式发展的“升空器”，特别是蔡光华。

蔡光华出生于1900年，长大后就读



蔡公光华遗像

构建营销三级体系

洋楼始建于20世纪10至20年代，曾融居家、办公为一体。其建筑采用双层外廊式风格，拥有英国维多利亚时期清水红砖墙与哥特式尖券拱窗，因独特的拱窗形似猫头鹰圆睁的双眼，而得名“猫头鹰楼”。现今，该楼已成为厦门鼓浪屿外图书书店，同时也是鼓浪屿的网红打卡点之一。

鼎建瑞裕行后，蔡复生、蔡荣光又在鲤城区大隘门巷8号置地建宅，盖起一栋二进五开间古色古香的闽南大厝，此即蔡氏南门外分支的祖宅。后来，蔡复生之子蔡光亮、蔡光华又在此古厝基础上加建后落一栋中西合璧的三层小洋楼（即今泉州市公安局鲤城分局的“泉州公安史迹陈列展”馆楼）。在小洋楼的外立墙东侧墙根处仍存有当年奠基时所镌石刻，上面写着：“中华民国十六年（1927）三月廿八日，蔡光亮、蔡光华奠基”。在瑞裕行蔡氏后人的守护和修缮下，大隘门巷的蔡氏大厝1985年被列为“闽南文化生态保护区泉州古城示范区”。

签约引入主流品牌商品

于京师公立职业学校（后称北京工业学校），毕业后返泉，先在瑞裕行里帮助父兄处理商行业务，后来成为瑞裕行的“掌舵人”。他曾接受过高等教育，又在北京生活多年见过大世面，具有较为进步的经营管理理念。蔡光华的加入，不仅提升了瑞裕行在代理经营产品方面的专业性和积极性，同时也为商行营建了品牌产品的管理体系。

据《泉州工商史料 第4辑》所录《蔡光华日记》一文的记载，蔡光华在1935年至1942年间，凭借自己对市场的敏锐洞察力和独特的商业眼光，先后同海内外多个主流品牌签约合作，代理销售其商品。这些品牌产品一经推出，迅速占领市场，为瑞裕行带来了丰厚的利润。譬如，1935年，瑞裕行与上海华强成立“向大有余”榨油厂，在泉专卖“双虎”牌椰油；同年，与厦门谦顺洋行合作，代理英商卜内门洋碱有限公司的“月眉”牌肥皂（肥皂粉）；1936年，为晋江石狮（境）瑞裕棧（办事处）



小洋楼奠基石刻仍存



大隘门巷8号古色古香的蔡氏大厝

留下第一手经济史料

瑞裕行的杰出商业表现，引起了泉州人蔡鼎常的珍利行、陈乔木的万源行（后称源利号）高度关注，三家商号遂整合资源，组建“珍裕源”联营商号，他们在经销渠道上互相支持，兼营上海、宁波、厦门的商行业务，垄断了不少商品的批发代理权，成为泉州市场的一方霸主。

与多数侨商一样，瑞裕行蔡氏家族对于公益事业也很热心。1929年，泉州人高和祥发起成立泉州妇人养老院，为穷苦无靠的老妇人免费提供食宿。蔡光华参与创办该院，并成为董事。抗战时期，妇人养老院临时迁至金粟寺，蔡光亮、蔡光华两兄弟又慷慨解囊，在寺边购置空地、修建院舍，使泉州妇人养老院有了固定场所。1931年，蔡鼎常、蔡光华等人还在城南创办鸣鸣中学（今泉州七中），聘请汤文通担任首任校长。抗战期间，蔡光华曾组织采购粮食，支援政府抗日。

1938年，日寇占据厦门岛后，泉州城上下震动。蔡光华与商界不少人士，携眷属移居英国。局势趋稳后，方才返梓。抗日战争末期，晋江县（地域包括今鲤城区、丰泽区、洛江区、晋江市、石狮市、泉州经济技术开发区）商会内部派系斗争激烈，蔡光华以“温和派”商人的身份被选为晋江县商会第七届理事长，缓解了各派系的内部争斗，对于稳定市场起到了一定作用。

1954年，蔡光华联合刘胜裕、陈源利、吴华大等富商，响应公私合营政策，赴安溪湖头创办“泉州光明水力电化厂”（今安溪电冶厂前身），完成了从商业批发到工业制造的转型。瑞裕行则由蔡荣光之孙蔡大琛出任掌舵，此后瑞裕行私营商业主体逐步完成社会主义改造，并入国营体系。

蔡光华于1966年去世，身后留下一份日记，记述了1935年至1942年间的瑞裕行业务经营情况、市场信息、泉州地方事件等，以及与外商签订各类代理合同，成为难得一见的第一手泉州经济史料。